



GESCHÄFTSBERICHT **2008**

08

## Kennzahlen auf einen Blick.

		2008	2007	2006
Prämieinnahmen brutto fremdes Risiko	CHF	21 667 267	21 534 305	21 156 135
Prämieinnahmen brutto eigenes Risiko	CHF	31 775 904	29 460 755	29 626 592
Schadenzahlungen brutto eigenes Risiko	CHF	18 725 199	19 854 382	16 325 128
Technische Rückstellungen	CHF	129 046 092	128 057 723	125 382 399
«Cost Ratio» (Verwaltungskostensatz)	%	21,6	20,9	19,8
«Combined Ratio» (Summe Kosten-/Schadensatz)	%	92,6	93,1	91,4
Wertschriften-Performance	%	-10,9	-0,5	7,6
Immobilien-Nettorendite (ROI)	%	6,6	6,7	5,4
Rückvergütungen an Mitglieder	CHF	<sup>1)</sup> 0	2 000 000	3 500 000
Eigenkapital	CHF	9 951 955	10 953 782	10 948 531

1) vorbehältlich der Rechnungsabnahme durch die Generalversammlung

## Betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnung.

CHF 1000	2008	2007	2006
Nettoertrag Unfallversicherungen	3 780	2 684	3 144
Nettoertrag Sachversicherungen	1 087	878	1 066
Ertrag aus Agentur- / Maklergeschäft	1 965	1 678	1 831
<b>Total Ertrag Versicherungsgeschäft</b>	<b>6 832</b>	<b>5 240</b>	<b>6 041</b>
Total übrige Erträge	-2 726	1 284	4 578
<b>Gesamtertrag</b>	<b>4 106</b>	<b>6 524</b>	<b>10 619</b>
Total übriger Aufwand	5 108	4 519	7 044
<b>Überschuss vor Abschlussbuchungen</b>	<b>-1 002</b>	<b>2 005</b>	<b>3 575</b>
Bildung / Auflösung von Rückstellungen / Reserven	0	0	-70
Rückvergütungen an Mitglieder	0	-2 000	-3 500
<b>Ausgewiesenes Ergebnis</b>	<b>-1 002</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

# Inhaltsverzeichnis

Seite

<b>3</b>	<b>Vorwort des Präsidenten</b>
<b>4</b>	<b>Jahresbericht 2008</b>
<b>5</b>	<b>Jahresergebnis 2008 – Kommentar der Geschäftsleitung</b>
<b>7</b>	<b>Verbandsinformationen des Schweizer Fleisch-Fachverbandes (SFF)</b>
<b>9</b>	<b>Verbandsinformationen des Schweizer Drogistenverbandes (SDV)</b>
<b>11</b>	<b>Verbandsinformationen des Schweizerischen Floristenverbandes (SFV)</b>
<b>13</b>	<b>Verbandsinformationen des Schweizer Optikverbandes (SOV)</b>
<b>14</b>	<b>Verwaltungsrat</b>
<b>15</b>	<b>Geschäftsleitung</b>
<b>16</b>	<b>Versicherungsberater</b>
<b>17</b>	<b>Makler-Dienstleistungen</b>
<b>18</b>	<b>Jahresrechnung 2008</b>
<b>20</b>	<b>Organe und Organisation</b>
<b>22</b>	<b>Finanzielle Lage</b>
<b>24</b>	<b>Antrag an die Generalversammlung und Schlussbemerkung</b>
<b>25</b>	<b>Betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnung</b>
<b>26</b>	<b>Bilanz</b>
<b>28</b>	<b>Erfolgsrechnung</b>
<b>30</b>	<b>Anhang</b>
<b>32</b>	<b>Antrag Verwendung Reinertrag</b>
<b>33</b>	<b>Bericht der Revisionsstelle</b>
<b>34</b>	<b>Statistischer Anhang</b>

## Bildkonzept 2008

## Von der Natur inspiriert.

Veränderung ist erfolgsentscheidend für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung. Auch die Branchen Versicherung Schweiz kann sich nur mit ausreichend Innovations- und Zeitgeist den veränderten Marktbedingungen anpassen. Unser bester Lehrer

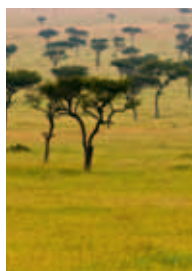
dafür ist die Natur selbst. Sie beheimatet Pflanzen und Tiere, die Veränderung zu ihrem Existenzkonzept gemacht haben und so den Wandel als Konstante nutzen. Lassen Sie sich von unserem diesjährigen Bildkonzept überraschen.



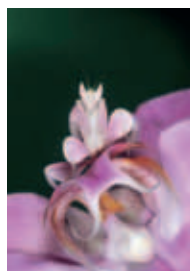
1



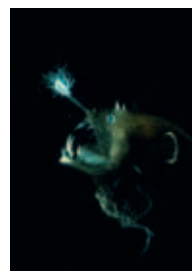
2



3



4



5



6

## 1) Der Seestern (Seite 4)

*Eine Frage der Physik:* Was wir hier sehen, ist nicht, was die Wasserfauna sieht. Denn Lichtwellen werden vom Wasser gefiltert – und zwar umso stärker, je grösser die Distanz ist, die sie darin zurücklegen. Das rote Licht dieses Seesterns wird bereits in geringen Tiefen absorbiert. Die vom Land aus so auffällig rote Färbung bietet dem Seestern im Wasser eine sichere Tarnung. Er erscheint grau-schwarz und ist somit optimal vor seinen Feinden geschützt.

## 2) Die Welwitschia (Seite 6)

*Nachhaltig vorsorgen:* Die Welwitschia ist in der Wüste Namib beheimatet. Datierungen mit Hilfe der C14-Methode haben ergeben, dass selbst kleinere Exemplare 500 bis 600 Jahre alt sind. Das Alter ausgewachsener Pflanzen schätzt man auf 2000 bis 3000 Jahre. Durch tiefe Pfahl- und ausgedehnte Seitenwurzeln passt sich die Welwitschia der Trockenheit ihres Lebensraums an und kann so viel Wasser aufnehmen, wie sie zum Überleben der nächsten trockensten Jahrzehnte braucht.

## 3) Die Akazie (Seite 8)

*Solidarität unter Gleichgesinnten:* Diese südafrikanische Akazienart verfügt über ein besonderes Warnsystem. Werden ihre Blätter von Gazellen angeknabbert – was für sie den Untergang bedeuten kann –, sondert sie Ethylen ab. Von benachbarten Akazienpflanzen wird das flüchtige Ethylen wahrgenommen und löst die Produktion von bitteren, giftigen Gerbstoffen aus. Diese wiederum veranlassen die Gazellen, andere Futterquellen aufzusuchen.

## 4) Die Gottesanbeterin (Seite 10)

*Gekonnter Umgang mit Informationen:* Selbst aus nächster Nähe ist hier kaum zu erkennen, wo die Blüte endet und wo das Tier beginnt. Diese Gottesanbeterin passt sich äusserst geschickt an die Farbe und Oberflächenstruktur der Orchideenblätter ihrer Wirtspflanze an. Damit macht sie ihre Tarnung perfekt.

## 5) Der Tiefsee-Anglerfisch (Seite 12)

*Vorsprung durch Kreativität:* Die Tiefsee ist eine unwirtliche Welt; es herrscht Finsternis, extrem hoher Druck, Kälte und Nahrungsmangel. Die Funktion der Sinnesorgane, um Nahrung oder Feinde zu erkennen, ist überlebenswichtig. Bei vielen Tiefseetieren sind die Augen gross oder gar teleskopartig ausgebildet, um das Restlicht oder die Biolumineszenz von Partnern oder Feinden zu erkennen. Eine besonders ausgeklügelte Augenkonstruktion zeigt der Tiefsee-Anglerfisch.

## 6) Die Flechte (Seite 18)

*Auch unter Extrembedingungen lebensfähig:* Viele Flechtenarten sind in der Lage, extreme Lebensräume zu erschliessen. So wachsen manche von ihnen auf blankem Fels, andere werden in 5000 Metern Höhe im Himalaja-Gebirge gefunden. Flechten kommen in der Wüste ebenso wie in Heidelandschaften vor und können in Trockenstarre Temperaturen von –47 bis +80 Grad Celsius überdauern.

## Vorwort

## Veränderung als Chance.

Sehr geehrte Mitglieder und Geschäftspartner

Das geschäftliche Umfeld der Branchen Versicherung Schweiz zeigte sich im Berichtsjahr ausgesprochen bewegt und schwierig. Die Finanzmärkte brachen ein und lösten eine weltweite Rezession und Vertrauenskrise aus. Von diesen Turbulenzen waren auch unsere Wertschriftenanlagen betroffen – trotz vorsichtiger und breit diversifizierter Anlagepolitik. Dabei zahlte es sich aus, dass wir in den satten Börsenjahren kräftige Wertschwankungsreserven gebildet haben. So konnten wir Buchverluste infolge der Börsenverwerfungen überstehen.

Auch der Schweizer Versicherungsmarkt spielte im Jahr 2008 verrückt. Ein heftiger Preiskampf um Marktanteile führte zu Prämienrabatten, die bisher undenkbar waren. Dank unseren bewährten Konditionen und unseren langjährigen Kundenbeziehungen konnten wir uns im heftigen Wettbewerb erfolgreich durchsetzen und sogar Marktanteile gewinnen.

2008 waren wir mit einem vollständig ausgetrockneten Arbeitsmarkt für Versicherungsfachleute konfrontiert. Trotz intensiven Bemühungen konnten wir im Berichtsjahr nicht alle offenen Stellen mit geeigneten Mitarbeitenden besetzen. Dies führte zu einer zehrenden Überbelastung von Teilen unserer Organisation.

Um schwierige Zeiten erfolgreich zu bewältigen, braucht es gegenseitiges Vertrauen. Dieses lässt sich nur über Jahre hinweg aufbauen. Ein solides Fundament bilden Ehrlichkeit, Leistungsqualität und ein faires Miteinander in guten sowie schlechten Zeiten. Wir legen grossen Wert darauf, mit unseren Kunden und Mitinhabern, Mitarbeitenden, Partnern und Lieferanten eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zu pflegen. Nur so können wir Veränderungen nachhaltig als Chancen nutzen.

Ihnen, geschätzte Kundinnen und Kunden, danke ich im Namen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung für Ihre beständige Treue. Mein Dank geht ebenso an alle Mitarbeitenden, die sich für das Geschäftsjahr 2008 mit ihrem Wissen und Können engagiert haben.

Ueli Gerber  
Präsident des Verwaltungsrates



JAHRESBERICHT 2008

KOMPETENT

## Jahresergebnis 2008 – Kommentar der Geschäftsleitung

# Beständigkeit im Wandel.

### Turbulentes Marktumfeld

Der Schweizer Versicherungsmarkt wurde im Berichtsjahr von einem noch nie dagewesenen Kampf um Marktanteile bestimmt, was zu teilweise erheblichen Prämienrabatten führte. In diesem intensiven Wettbewerb behauptete sich die Branchen Versicherung Schweiz gut. Unsere langjährigen, partnerschaftlichen Kundenbeziehungen, unsere attraktiven Prämien und die regelmässigen Rückvergütungen machten sich bezahlt.

### Prämienentwicklung im Aufwind

Die Prämieinnahmen in den Kollektivunfallversicherungen (UVG und UVG-Zusatz) stiegen im Berichtsjahr substantiell an. Ursache dafür waren höhere Lohnsummen im Jahr 2007 und die Akquisition eines Grosskunden.

In der Einzelunfallversicherung setzte sich der Rückgang bei Verträgen und Prämieinnahmen fort. Immer mehr Unternehmer wandeln ihre Einzelfirmen in juristische Personen um (GmbH oder AG) und sind ab diesem Zeitpunkt als Angestellte ihrer Unternehmen dem UVG unterstellt. Diese Entwicklung bewirkt eine stete Verschiebung aus der Einzelunfall in das UVG.

Bei den Sachversicherungen setzte sich das konstante Prämienwachstum fort. Im gesättigten Schweizer Versicherungsmarkt wächst das Prämienvolumen in der Sachversicherung seit Jahren nicht mehr. Unser Zuwachs von rund 5,5% kommt einem hart erkämpften Gewinn von Marktanteilen gleich.

In den kommenden Jahren wollen wir vor allem das Prämienwachstum ausserhalb der Unfallversicherung weiter vorantreiben und damit unseren derzeitigen Fokus auf die Unfallversicherung lockern. Zur Sicherung unseres Wachstums streben wir weiterhin die Kooperation mit einem bis zwei neuen gewerblichen Partnern an. Im Berichtsjahr investierten wir beachtliche Ressourcen in dieses Ziel, konnten aber trotz interessanter Kontakte noch keine Kooperationsvereinbarung erfolgreich abschliessen.

### Produkte auf dem neusten Stand

Im Jahr 2008 haben wir unsere Produkte vollständig überarbeitet und neue Versicherungsbedingungen erstellt. Zusätzlich zur Anpassung an das neue Design von Branchen Versicherung Schweiz mussten wir verschiedene Vertragsgrundlagen auf veränderte Gesetzesvorschriften abstimmen. Gleichzeitig verbesserten wir die Versicherungsdeckungen in den meisten Produkten – ohne Prämienerrhöhung.

### Schadenaufwand im Griff

Die Schadenbelastung reduzierte sich gegenüber 2007 leicht. Angesichts der markant gestiegenen Prämieinnahmen verbesserte sich das versicherungstechnische Ergebnis spürbar. Die im Vergleich zu den Prämieinnahmen zu hohe Schadenbelastung im UVG-BU bekämpften wir durch ein noch aktiveres Management schwerwiegender Unfälle. Dafür bauten wir uns ein Netzwerk von externen Spezialisten auf, die wir bei gravie-

renden Unfällen konsequent einsetzen. Ziel dieser Bemühungen ist es, verunfallte Personen so rasch als möglich in den Arbeitsprozess zu reintegrieren und übermässige Versicherungskosten zu reduzieren. Dieser Ansatz wird es uns hoffentlich ermöglichen, den Schadenaufwand im UVG-BU in den kommenden zwei bis drei Jahren zu reduzieren.

### Finanzertrag auf Talfahrt

Für Wertschriftenanlagen war 2008 ein bestürzendes Jahr. Die bis anhin gepriesene Diversifizierungspolitik versagte, da alle Anlagekategorien (ausser Staatsanleihen) in allen geografischen Märkten gleichzeitig einbrachen. Vor diesem Hintergrund war es praktisch unmöglich, ein positives Wertschriftenergebnis zu erwirtschaften.

Die Branchen Versicherung Schweiz betreibt eine konservative, breit diversifizierte Anlagestrategie. Erfreulicherweise nutzten wir die guten Börsenjahre für den Aufbau von Wertschwankungsreserven. Dank dieser Reserven konnten wir die Wertschriftenperformance von –10,9% ausgleichen und mussten keine ungünstigen Wertschriftenverkäufe tätigen.

Die Nettoertragsrendite aus unseren Immobilienanlagen war mit 6,6% erfreulich stabil. Mit der Neuvermietung des Restaurants in der Überbauung «The Docks» waren unsere vermietbaren Flächen zu 95,8% ausgelastet. Für 2009 ist eine Immobilieninvestition in eine Wohnliegenschaft im Grossraum Zürich geplant.

### Verschärfte Versicherungsaufsicht

Der Aufwand für die Berichterstattung an die Aufsichtsbehörde hat sich auch 2008 erhöht. Wir konnten alle Anforderungen des Bundesamtes für Privatversicherungen (BPV) rechtzeitig erfüllen. Wie bereits im Vorjahr, war vor allem die Geschäftsleitung durch die immer umfangreicheren Rapportierungspflichten stark absorbiert.

### Verzicht auf Rückvergütungen

Aufgrund des erheblichen Wertschriftenverlusts und der weiteren Verschlechterung der wirtschaftlichen Entwicklung hat der VR entschieden, auf eine Auszahlung von Rückvergütungen zu verzichten und unsere Wertschwankungsreserven zu schonen. In der aktuellen wirtschaftlichen Situation will der VR möglichst viel Kapital in der BVS zurückhalten, damit bei weiteren Erschütterungen der Finanzmärkte und der Realwirtschaft entsprechend hohe Reserven zur Verfügung stehen.

Mit dieser Ausgangslage wird es bei besseren Wertschriftenerträgen wieder möglich sein, unseren Kunden umso höhere Rückvergütungen auszuschütten. Der ausgewiesene Verlust im Geschäftsjahr 2008 belief sich auf CHF –1 002 000 (Vorjahr: CHF 2 005 000).

Martin Rastetter  
Direktor



BESTÄNDIG

## Verbandsinformationen des Schweizer Fleisch-Fachverbandes (SFF)

### Auch in schlechten Zeiten stark.

#### Im Zeichen der Unsicherheit

Die Jahreswende 2008/2009 stand im Zeichen der Unsicherheit. In veränderlichen Zeiten ist eine aktive Unternehmensführung besonders wichtig. Dazu gehört, dass gerade bei zurückhaltenden Absatzerwartungen sorgfältig kalkuliert wird. Die Entwicklung von Einstandspreisen und Kosten muss vollständig in den Endverbraucherpreisen zum Ausdruck kommen. Trotz der sich abzeichnenden Rezession zeigen in der Fleischwirtschaft preisbestimmende Faktoren klar nach oben. SFF-Institutionen, die aufzeigen, wie die betriebsnotwendigen Margen auch in nachfrageschwachen Zeiten erhalten bleiben, sind jetzt besonders wichtig.



#### Fleischbranche wirkt stabilisierend

Das Vertrauen ist entscheidend dafür, ob der konjunkturelle Abschwung erträglich bleibt oder in einer Bruchlandung endet. Als Anbieter eines sensiblen Nahrungsmittels wissen wir, dass das Vertrauen jeden Tag aufs Neue erarbeitet werden muss. Die Lebensmittelindustrie und mit ihr die Fleischbranche haben die grossen Konjunktur-Aufschwünge nie mitgemacht, sind aber auch nie ins Bodenlose abgesackt. Das wird auch in Zukunft so bleiben. In turbulenten Zeiten wirkt unser Wirtschaftszweig ausgleichend und hilft, Schwankungen zu glätten.

#### Veränderte Konsumgewohnheiten?

Der Fleischmarkt war im Berichtsjahr gut versorgt. Vor allem Geflügel, aber auch Rindfleisch waren deutlich mehr verfügbar (Inlandproduktion + Importe). Infolge des knappen Angebotes bei relativ hohen Preisen im ersten Semester tendierte der Schweinefleischabsatz trotz überdurchschnittlichen Einfuhren leicht rückläufig. Mit einem konjunkturell bedingten Rückgang des Fleischkonsums ist nicht zu rechnen. Es zeichnet sich aber ab, dass neben dem Filet auch die bisher weniger begehrten Stücke wieder attraktiver werden. Dass das «Weihnachtsschinkli» – lange Jahre verschmäht – 2008 wieder begehrt war, können die Metzger nur begrüssen.

## Unsere Vorteile für die Fleischwirtschaft

### Stärken multiplizieren.

Unsere Genossenschaft folgt noch immer einem solidarischen Grundsatz: Leistung für paritätische Gegenleistung. Gerade in Zeiten der Instabilität sichert dieses Solidaritätsprinzip vielen Betrieben das Überleben.

#### 106 Jahre Schweizerischer Fleischfachverband und Branchenversicherung Schweiz: Sind wir beide noch rüstig?

Im Gegenteil zu Aktien verlieren Erfahrungen nicht an Wert. Unsere Partnerschaft mit dem SFF hat sich den Marktbedingungen laufend angepasst und sich immer wieder neu definiert. Ein Konzept, das kritisch hinterfragt und ständig erneuert wird, braucht kein Verfalldatum.

#### Branchensolidarität durch Verbandszugehörigkeit – alter Zopf oder Erfolgsmodell?

Mehr Hände zum Anpacken, mehr Köpfe zum Mitdenken, mehr Herz bei der Sache: Der Zusammenschluss Gleichgesinnter macht den Einzelnen stärker. Gerade die Finanzmarktkrise verdeutlicht, welche Vorteile eine Branchenorganisation bietet.

#### Braucht es zur Herstellung von Nahrungsmitteln mit Fleisch nicht auch Experten im Bereich Risikobeurteilung und Versicherungsschutz?

Auf jeden Fall. Darum sehen wir in HACCP auch nicht ein Wurstrezept. Gefahrenanalyse und kritische Lenkungspunkte – spätestens hier sollte der Fleischbetrieb mit uns Profis sprechen.

#### Wieso nicht dort Kosten optimieren, wo es sich lohnt?

Unbedingt. Als Selbsthilfeorganisation der Fleischwirtschaft ist die Kostenoptimierung unsere Schlüsselaufgabe. Mit einem massgeschneiderten Risikoschutz erleichtern wir den Mitgliedern des SFF die laufende Verbesserung ihrer betriebswirtschaftlichen Kosten. Von der Gründung bis zur Nachfolgeregelung empfehlen wir unseren Kunden nur diejenigen Produkte, die sie für eine sinnvolle Sicherheit benötigen. Und dies zu fairen Marktpreisen.



SOLIDARISCH

## Verbandsinformationen des Schweizerischen Drogistenverbandes (SDV)

### Verlässliche Konstanz.

#### Vitalität statt Trübsal

Markante Veränderungen von Markt und Umfeld haben so genannte «Branchenspezialisten», Medienschaffende und latent auch die Drogeriefachleute selbst immer wieder dazu verleitet, das «Requiem für die Drogerie» anzustimmen. Indes: Wer unsere Branche kennt, findet gute Gründe, nicht den Ab-, sondern den Lobgesang zu singen. Allen Veränderungen, Struktur- und Marktberichtigungen zum Trotz ist die Drogerie vitaler denn je!

Wer derartige Klagelieder als Zeichen des Untergangs interpretiert, ist auf dem Holzweg. Denn Drogeristinnen und Drogeristen klagen vielleicht über den «Druck der Veränderung», zelebrieren aber auf keinen Fall das nahende Ende. An der Realisierung neuer Chancen wird mit viel Engagement und Kreativität hart – und erwiesenermassen erfolgreich – gearbeitet.



#### Vision mit Weitblick

Die Umsetzung der «DrogoVision», die unsere Branche in eine erfolgreiche Zukunft führen soll, beweist, dass die Drogerien nicht nur kurzfristig um ihren Erfolg kämpfen, sondern auch langfristig und nachhaltig planen. Die aktuellen Resultate sind ermutigend. Von der Bevölkerung werden Drogeristinnen und Drogeristen als kompetente, geschätzte Berater für die Bereiche Selbstmedikation, Komplementärmedizin und Schönheitspflege wahrgenommen. Das Vertrauen in die Produkte, Dienstleistungen und unser Fachwissen hat sich weiter gefestigt. Der Verlust von Drogerien wird durch den Mehrumsatz und eine stärkere Position neuer Standorte aufgefangen. Die Marke «Drogerie» hat in den letzten Jahren erlebbar an Stabilität und Kontur gewonnen.

Eines ist klar: Drogerien haben das Zeug, sich Veränderungen erfolgreich zu stellen. Wir bleiben dran!

## Unsere Vorteile für die Drogistenbranche

### Seite an Seite.

Unsere Branchenlösung für SDV-Mitglieder bietet attraktive Vorteile – nun seit 10 Jahren. Kritische Fragen und ein direkter Leistungsvergleich sind für jede Drogeristin und jeden Drogeristen lohnend, auch wenn eigentlich kein Wechsel ansteht.

*10 Jahre Schweizerischer Drogistenverband und Branchen Versicherung Schweiz: Wo stehen wir?*

Die Zusammenarbeit des Schweizerischen Drogistenverbands und der Branchen Versicherung Schweiz war kein Raketenstart. Doch die Zeit hat für beide Parteien gearbeitet. Heute ist bereits jedes dritte SDV-Mitglied bei uns versichert und profitiert von wertvollen Synergien. Beide Organisationen haben sich für eine Verlängerung der Partnerschaft um weitere 10 Jahre ausgesprochen.

*Wie können wir die moderne Drogeristin, den modernen Drogeristen für unsere Branchenlösung gewinnen?*

Die effektiven Vorteile einer solidarischen Partnerschaft sind in der Flut der Informationen und Angebote oft kaum zu er-

kennen. Die Branchen Versicherung Schweiz hält nichts von leeren Versprechen. Wir kümmern uns lieber um die Taten. So zahlen wir unseren Gewinn in Form von Rückvergütungen an unsere Mitglieder zurück.

*Ist der heutige Unternehmer überhaupt noch an einer langjährigen Partnerschaft interessiert?*

Drogeristinnen und Drogeristen wissen, dass nur Vertrauen und Kontinuität die Grundlagen für nachhaltige Beziehungen sein können. Die Kosten für die Gewinnung neuer Auftraggeber sind um ein x-Faches höher als diejenigen für die Kundenpflege. Da zahlen sich langfristige Partnerschaften auf jeden Fall aus.

*Kann unser Willkommensbonus die besonders kritischen Drogeristinnen und Drogeristen überzeugen?*

Ein Partnerwechsel muss gut überlegt sein. Zusammen mit den Rückvergütungen soll der Willkommensbonus diesen Entscheid positiv beeinflussen.

INTEGRIERT



## Verbandsinformationen des Schweizerischen Floristenverbandes (SFV)

# Eine Branche in Bewegung.

### Mehr Frequenz zum Ziel

Der wirtschaftliche Tsunami, der im Herbst des Berichtsjahres über die Finanzwelt hereinbrach, erreichte mit einiger Verzögerung und in abgeschwächter Form auch die Blumenbranche. Daher gilt heute für den Floristik-Fachhandel umso mehr: Steigerung der Kundenfrequenz. Dies immer mit dem Basisziel, das bisherige Umsatz-Niveau abzusichern, um die Arbeitsplätze zu erhalten.

Der Lage des Ladens und Gestaltung der Verkaufsfläche messen wir zunehmende Bedeutung bei. Frequenzstandort heisst das Schlüsselwort. In Verbindung mit einem saisonal gewichteten Sortiment in einer innovativen Aufmachung kann ein solcher Standort nicht nur dazu beitragen, Neukunden zu gewinnen, sondern auch das Potenzial bestehender Kunden besser auszuschöpfen. Daneben werden auch unkonventionelle Ladenkonzepte und Shop-in-Shop-Lösungen diskutiert.



### Positive Impulse

Mehr Top-Floristen für Kaderpositionen: ein anspruchsvolles Ziel, das sich der Schweizerische Floristenverband gesetzt hat. 22 neue Meisterfloristinnen und -floristen legten ihre Höhere Fachprüfung mit Erfolg ab. Zukunftsweisend sind auch unsere Bildungsangebote. Die durchwegs ausgebuchten Kurse werten wir als positive Resonanz auf das neue Ausbildungsprogramm.

Wichtiges Verkaufsargument ist für den Blumenfachhandel das Thema Frischegarantie. In Zusammenarbeit mit Chrysal konnte hier der Markt weiter ausgebaut werden. Erfreulich war die Entwicklung unserer Fachzeitschrift «Florist». Das Magazin verzeichnete 2008 eine beachtliche Zunahme des Inserate-Volumens. Mit Spannung blickte die Branche auf die Eröffnungen der neuen Blumenbörsen – Veränderungen, welche die Grossisten-Landschaft für die kommenden Jahre nachhaltig beeinflussen werden.

## Unsere Vorteile für die Floristenbranche

### Ansprüche willkommen.

Im hart umkämpften Floristenmarkt ist ein eisernes Kostenmanagement überlebenswichtig. Das gilt auch für die Versicherungskosten.

#### *Prächtige Blumenarrangements und klausulierte Versicherungen – ein Widerspruch?*

Wir meinen nein. Nach unserem Verständnis sollen Floristinnen und Floristen die Sorge um eine passende Versicherungslösung gänzlich uns überlassen und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. In enger Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Floristenverband haben wir ein vorteilhaftes Versicherungspaket eigens für die Floristikbranche geschnürt.

#### *Ist unsere Versicherungslösung für Floristinnen und Floristen noch immer zu komplex?*

Nicht nur für Mitglieder des Schweizerischen Floristenverbands sind Versicherungen ein Buch mit sieben Siegeln. Die Mehrheit unserer Kunden tut sich schwer mit dem Thema. Das ist nicht

neu und auch nicht schlimm. Unsere Hauptaufgabe besteht darin, ein Unternehmen optimal zu beraten und zu betreuen – wohin auch immer es sich entwickelt. Aus diesem Grund agieren unsere Versicherungsberater unabhängig von Umsatzprovisionen.

#### *Ist eine langjährige Partnerschaft in der heutigen Discounter-Gesellschaft nicht überholt?*

Unsere Partnerschaft mit dem Schweizerischen Floristenverband wurde um weitere 10 Jahre verlängert. Dies sehen wir als Zeichen dafür, dass auch die Floristikbranche den Wert langjähriger Kundenbeziehungen erkannt hat.

#### *Was verstehen wir unter dem Willkommensbonus?*

Zusätzlich zu den übrigen Vergünstigungen bietet der Willkommensbonus unseren Erstkunden einen kleinen Vorschuss zum gemeinsamen Erfolg.



KREATIV

## Verbandsinformationen des Schweizer Optikverbands (SOV)

# Ohne Vertrauen kein Erfolg.

### Vertrauenskrise mit Folgen

Das abgelaufene Jahr war geprägt vom Begriff «Vertrauen». Banken gerieten wegen schwindendem Anlegervertrauen in eine Krise, die auch die Realwirtschaft gefährlich zu beeinflussen begann. Unternehmen stornierten Aufträge, Sparer fürchteten um ihre Ersparnisse, Kunden konsumierten weniger, Arbeitnehmer bangten um ihre Arbeitsplätze. Das Vertrauen in die Manager, in die Unternehmen, in die eigenen Stärken ging verloren. Der herbeigerufene Staat sollte mit viel Geld neues Vertrauen schaffen.



### Treue kann man nicht kaufen

Kundenvertrauen ist auch für unsere Branche die stärkste Währung. Vertrauen ins Unternehmen schafft man durch sein Auftreten, seine Dienstleistungen, seine Fähigkeiten. Der potentielle Kunde darf nicht zweifeln. Wir Augentoptiker genießen eine breite Anerkennung unserer Fachkompetenz. Mit der klugen Kombination von innovativen Dienstleistungen und einem preiswerten – nicht billigen – Angebot meistern wir auch schwierigere Zeiten. Davon sind wir überzeugt, weil wir auf unsere Stärken bauen. Dazu zählen nicht zuletzt zuverlässige Geschäftspartner – zum Beispiel die Branchen Versicherung Schweiz. Ihnen gehört auch unser Vertrauen.

## Unsere Vorteile für die Optikbranche

# Im Einklang mit modernen Bedürfnissen.

In einem Markt, in dem vor allem die Dienstleistungsqualität über den Erfolg entscheidet, kommt der Wahl eines passenden Versicherungspartners besondere Bedeutung zu. Es lohnt sich, das Thema kritisch anzugehen.

### *Ist unser Versicherungsmodell für den modernen Augentoptik-Betrieb noch zeitgemäss?*

Wir haben uns über Jahre den Strukturen der Augentoptik-Branche angepasst und bieten Lösungen, die den Unternehmerinnen und Unternehmern Zeit und Kosten sparen. So wurden die Prämien für unsere Versicherungspakete spezifisch angepasst und auf ein konkurrenzfähiges Marktniveau gebracht. Ein solches Modell ist immer attraktiv.

### *Kann der Augentoptik-Betrieb unsere Vorteile auch wirklich nutzen?*

Im engen Dialog zeigen unsere Versicherungsberater die effektiven Mehrwerte transparent und verständlich auf. Zum Beispiel machen unsere Rückvergütungen den Prämienbeitrag zu einer

tragbaren Investition. Und als einzigartiges Kooperationsangebot bieten wir allen SOV-Mitgliedern eine brancheneigene Betriebs- und Produkthaftpflicht, die dem hohen Sicherheitsbedarf von Augentoptik-Betrieben in jeder Hinsicht gerecht wird.

### *Ist eine langjährige Partnerschaft im Sinne der heutigen Unternehmerinnen und Unternehmer?*

Wir sind der Überzeugung, dass ein trendorientiertes Windfahnen-Verhalten kein solides Fundament für eine dauerhafte Partnerschaft darstellt. Darum engagieren wir uns für langfristige, nachhaltige Kundenbeziehungen.

### *Haben Neukunden besondere Vorzüge?*

Neben zahlreichen Vergünstigungen erleichtert unser Willkommensbonus neuen Versicherungskunden die ersten Schritte auf unserem gemeinsamen Weg. Mit dem Willkommensbonus wollen wir proaktives Unternehmertum auch finanziell unterstützen.

## Verwaltungsrat

---

### Präsident



**Ueli Gerber**, Villeneuve  
Wahl ins Amt 1992  
Wahl zum Präsidenten 2002

### Vizepräsident



**Walti Reif**, Zürich  
Wahl ins Amt 1998  
Wahl zum Vizepräsidenten 2002

---

### Mitglieder



**Rolf Büttiker**, Wolfwil  
Wahl ins Amt 2007



**Balz Horber**, Männedorf  
Wahl ins Amt 2005



**Markus Kündig**, Zug  
Wahl ins Amt 2002



**Martin Schwander**, Riggisberg  
Wahl ins Amt 1998



**Markus Zimmermann**, Ehrendingen  
Wahl ins Amt 2006

## Geschäftsleitung

---

### Direktion & Service

---



**Martin Rastetter**, Zürich

T 044 267 61 20  
martin.rastetter@branchenversicherung.ch

### Versicherungen

---



**Emil Zeller**, Samstagern

T 044 267 61 40  
emil.zeller@branchenversicherung.ch

### Verkauf & Marketing

---



**Heinz Grieder**, Wittnau

T 044 267 61 91  
heinz.grieder@branchenversicherung.ch

### Finanzen

---



**Heiner Huber**, Zürich

T 044 267 61 69  
heiner.huber@branchenversicherung.ch

## Versicherungsberater

---

### Leiter Aussendienst

---



**Hans-Ulrich Dutly**, SH, TG

Irisstrasse 9, Postfach, 8032 Zürich  
M 079 668 06 83, F 044 261 52 02  
hans-ulrich.dutly@branchenversicherung.ch

---

### Mitarbeitende Aussendienst

---



**Werner Buechler**, ZH

Gerenstrasse 8b, 8602 Wangen  
M 079 295 16 24, F 044 821 96 27  
werner.buechler@branchenversicherung.ch



**Fritz Lüdi**, LU, NW, OW, SZ, UR, ZG, VS (dt.)

Friedeck, 6156 Luthern Dorf  
M 079 672 83 19, F 041 978 00 57  
fritz.luedi@branchenversicherung.ch



**Olivier Maître**, FR, JU, NE

Rue du Borbet 23, 2855 Glovelier  
M 079 637 80 08, F 032 861 17 63  
olivier.maitre@assurancesdesmetiers.ch

---



**Raymond Ries**, VD, GE, VS

Ch. du Croset 7, 1024 Ecublens VD  
M 079 623 54 22, F 021 728 78 95  
raymond.ries@assurancesdesmetiers.ch



**Edmond Rund**, AG, BL, BS, SO

Im Roggenacker 19, 4102 Binningen  
M 079 658 56 57, F 061 422 02 40  
edmond.rund@branchenversicherung.ch



**Livio Zanetti**, AI, AR, GL, GR, SG, TI

Via Campeun 17, 7403 Rhäzüns  
M 079 460 79 61, F 081 353 30 29  
livio.zanetti@branchenversicherung.ch

### Region BE

Diese Position ist zurzeit vakant.

Kontaktperson:

Lotti Hodel  
Irisstrasse 9, Postfach, 8032 Zürich  
T 044 267 61 12 F 044 261 52 02  
lotti.hodel@branchenversicherung.ch

## Makler-Dienstleistungen

---

### Leiter Makler-Dienstleistungen

---



**Heinz Grieder**

T 044 267 61 91, M 079 647 78 56  
heinz.grieder@maklerdienstleistungen.ch

---

### Mitarbeitende Makler-Dienstleistungen

---



**Denise Schoch, Mandatsleiterin**

T 044 267 61 93, M 079 818 88 26  
denise.schoch@maklerdienstleistungen.ch



**Daniel Tobler, Mandatsleiter**

T 044 267 61 94, M 079 734 54 58  
daniel.tobler@maklerdienstleistungen.ch



**Regula Buechler, Sachbearbeiterin**

T 044 267 61 97  
regula.buechler@maklerdienstleistungen.ch



**Theresia Gretler, Sachbearbeiterin**

T 044 267 61 97  
theresia.gretler@maklerdienstleistungen.ch

A close-up photograph of a dark, textured rock surface, possibly volcanic, covered with vibrant yellow moss. The moss is dense and has a branching, coral-like structure. The rock is dark grey to black with some lighter, mineral-like patches. The lighting is natural, highlighting the texture of both the rock and the moss.

**JAHRESRECHNUNG 2008**

**ANPASSUNGSFÄHIG**

# Inhaltsverzeichnis

Seite

<b>18</b>	<b>Jahresrechnung 2008</b>	18
20	Organe und Organisation	19
22	Finanzielle Lage	
24	Antrag an die Generalversammlung und Schlussbemerkung	
25	Betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnung	
26	Bilanz	
28	Erfolgsrechnung	
30	Anhang	
32	Antrag Verwendung Reinertrag	
33	Bericht der Revisionsstelle	
<b>34</b>	<b>Statistischer Anhang</b>	
34	Privatrechtliche Unfallversicherung	
35	Gesetzliche Unfallversicherung (UVG)	
36	Sachversicherungen	
37	Prämieneinnahmen und Schadenzahlungen	
38	Agentur-/Maklergeschäft und Verwaltungskosten	
39	Combined Ratio und Rückvergütungen	
40	Anlagevermögen und Erträge auf Kapitalanlagen	

## Organe und Organisation.

### **Firma**

Unter dem Namen «Metzger-Versicherungen, Versicherungsverband Schweizer Metzgermeister» besteht eine im Jahr 1902 gegründete Versicherungsgenossenschaft. Die Genossenschaft benutzt im Geschäftalltag den Markennamen «Branchen Versicherung Schweiz».

### **Kapital-/Genossenschaftsstruktur**

Branchen Versicherung Schweiz ist eine Genossenschaft ohne Gesellschaftskapital. Das vorhandene Mindestkapital und die entsprechenden Reserven wurden seit Gründung der Firma sukzessive aus unverteilter Überschüssen geäuft. Das Mindest- und Reservekapital erfüllt die aufsichtsrechtlichen Vorschriften.

Branchen Versicherung Schweiz ist eine selbstständige Genossenschaft im Sinne des Obligationenrechts. Die Gesellschaft stellt eine Selbsthilfeorganisation des Schweizer Fleisch-Fachverbands SFF und weiterer gewerblicher Verbände dar. Per Bilanzstichtag steht sie in Kooperationsbeziehungen mit dem Schweizerischen Drogistenverband SDV, dem Schweizerischen Floristenverband SFV und dem Schweizer Optikverband SOV.

Die Genossenschaftsrechte werden mit dem Abschluss von Versicherungen bei Branchen Versicherung Schweiz erworben.

### **Rückvergütungen**

Der Verwaltungsrat hat – vorbehaltlich der Zustimmung durch die Generalversammlung vom 6. Mai 2009 – entschieden, für das Geschäftsjahr 2008 keine Rückvergütungen auszuschütten. Mit dieser Entscheidung will der Verwaltungsrat die Substanz und Wertschwankungsreserven der Gesellschaft im Hinblick auf weitere Rückschläge an den Finanzmärkten stärken. Er ist überzeugt, dank dieser vorsichtigen Politik in normalen Jahren umso höhere Rückvergütungen an die Genossenschafter auszahlen zu können.

### **Corporate Governance**

Die Schweizer Börse hat per 1. Juli 2002 Richtlinien betreffend Informationen zur Corporate Governance erlassen. Die nachfolgenden Informationen orientieren sich an diesen Richtlinien, sind aber pragmatisch auf ein nicht börsenkotiertes Kleinunternehmen angepasst. Die Angaben erfolgen per 31. Dezember 2008.

**Verwaltungsrat (VR)**

Die Mitglieder des VR werden von der Generalversammlung jährlich gewählt, wobei eine Wiederwahl möglich ist. Der Verwaltungsrat besteht vollständig aus nicht-exekutiven Mitgliedern, die keine operative Führungsfunktion innerhalb von Branchen Versicherung Schweiz wahrnehmen. Der Verwaltungsrat tagt immer als Gesamtgremium, es gibt keine Ausschüsse. Die Zusammensetzung des VR ist auf Seite 14 ausgewiesen.

Die Organisation und die Aufgaben des Verwaltungsrats sind in den Statuten (Version vom 9.5.2007 auf der Homepage von Branchen Versicherung Schweiz abrufbar) und im Organisationsreglement detailliert umschrieben.

**Geschäftsleitung (GL)**

Das Organisationsreglement von Branchen Versicherung Schweiz sieht eine Delegation der operativen Geschäftsführungskompetenz an die Geschäftsleitung vor. Der VR ist zuständig für die Ernennung und Abberufung des Direktors und der Geschäftsleitungsmitglieder. Der Direktor führt die Geschäftsleitung, ihr gehören neben dem Direktor die Abteilungsleiter Finanzen, Versicherungen und Verkauf/Marketing an. Die Zusammensetzung der GL ist auf Seite 15 ausgewiesen.

**Entschädigungen an Organmitglieder**

Der VR legt die eigene Entschädigung sowie die Entschädigung der Geschäftsleitungsmitglieder fest. Die Entschädigungen der Mitglieder von VR und GL orientieren sich an vergleichbaren Unternehmen und Funktionen.

**Revisionsstelle und verantwortlicher Aktuar**

Revisionsstelle von Branchen Versicherung Schweiz ist Ernst & Young AG, Zürich. Nach Auffassung des VR ist Ernst & Young AG bei der Wahrnehmung ihrer Revisionsaufgaben vollständig unabhängig. Die Revisionsstelle wird jährlich von der Generalversammlung gewählt.

Als verantwortliche Aktuarin amtiert Frau S. Betz von B & W Deloitte GmbH, Zürich.

## Finanzielle Lage.

### Erläuterungen zum Jahresabschluss und zur betriebswirtschaftlichen Erfolgsrechnung

Siehe Seite 25 und Seiten 34 ff. «Statistischer Anhang».

#### Unfallversicherungen

Gemäss der betriebswirtschaftlichen Erfolgsrechnung erzielte der Geschäftsbereich Unfallversicherung einen Nettoertrag von CHF 3 780 000 (Vorjahr: CHF 2 684 000).

Die erfreuliche Zunahme liegt in der positiven Lohnsummenentwicklung im Jahr 2007 und der Akquisition eines Grosskunden begründet. In der gesetzlichen Unfallversicherung (UVG) stiegen unsere Bruttoprämieinnahmen um 10,9%. Die versicherten Lohnsummen entwickelten sich insgesamt erfreulich. Bei den Bruttoschadenzahlungen konnten wir einen leichten Rückgang um 1,2% verzeichnen – sie liegen aber immer noch auf hohem Niveau. Dank den Mehrprämien und unter Berücksichtigung von Rückversicherungsleistungen (Vorjahresfällen) sank die Schadenbelastung auf eigene Rechnung um 12,3 Prozentpunkte auf 71,5%. Der Deckungsbeitrag lag bei CHF 4 884 412 (Vorjahr: CHF 2 434 283). Die notwendigen Zuweisungen an die technischen Rückstellungen betrugen im BU-Bereich CHF 2 912 847, diejenigen im NBU-Bereich CHF 596 618. Der Überschuss im UVG betrug somit CHF 1 374 947, wobei der BU-Bereich mit CHF –1 767 119 negativ zu Buche schlug. Die gesamten technischen Rückstellungen summierten per Bilanzstichtag auf CHF 116 440 280 (+3,9%).

Die Prämieinnahmen in der privatrechtlichen Unfallversicherung lagen mit 0,6% leicht unter dem Vorjahr. Auch im Berichtsjahr reduzierte sich die Anzahl der versicherten Personen in der Einzelunfallversicherung um rund 6%. Die entsprechend tieferen Prämieinnahmen (CHF –109 478) und eine Zunahme (!) der Schadenzahlungen (plus CHF 282 857) führten zu einem Verlust in der Einzelunfallversicherung. In der Kollektivunfallversicherung nach GAV erreichten wir dank Prämien, die knapp über Vorjahr lagen, und einem Rückgang der Schadenzahlungen (CHF –236 213) ein positives technisches Ergebnis. Damit stieg in der Privatunfallversicherung die Schadenbelastung auf eigene Rechnung auf 53,8% (Vorjahr 52,8%). Unter Berücksichtigung der Zuweisung an die technischen Rückstellungen (CHF 234 090) betrug der Überschuss CHF 1 190 157 (Vorjahr: CHF 1 416 934).

#### Sachversicherungen

Die Sachversicherungen erzielten gemäss betriebswirtschaftlicher Erfolgsrechnung einen Nettoertrag von CHF 1 087 000 (Vorjahr: CHF 878 000).

Trotz des heftigen Preiskampfs um Marktanteile konnten wir im Jahr 2008 unsere Prämieinnahmen auf eigene Rechnung erneut um 5,5% steigern. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr blieben wir vor Grossschäden in der Sachversicherung nicht verschont (Schadensumme total CHF 1,1 Mio.). Unter Berücksichtigung der entsprechenden Rückversicherungsleistungen und einer positiven Schadenentwicklung in der Epidemievericherung betrug die Schadenbelastung auf eigenes Risiko 58,0% (Vorjahr: 96,6%). Das technische Ergebnis belief sich auf CHF 348 010 (Vorjahr: CHF –708 572). Nach Auflösung technischer Rückstellungen von CHF 80 765 verzeichneten die Sachversicherungen einen erfreulichen Überschuss von CHF 428 775.

#### Agentur-/Maklergeschäft

Der Ertrag aus dem Agenturgeschäft (Allianz Suisse und Helsana) lag über dem Budget- und Vorjahreswert. Der Grund dafür liegt im Wesentlichen in einer Nachzahlung von Courtagen seitens Helsana. Auch der Ertrag aus den Makler-Dienstleistungen entwickelte sich positiv. Das von der Branchenversicherung Schweiz auf fremdes Risiko betreute Prämienvolumen stieg leicht um 0,6% auf CHF 21 667 267.

#### Ertrag aus dem Versicherungsgeschäft

Der gesamte Ertrag aus den drei Bereichen des Versicherungsgeschäfts erreichte CHF 6 832 000 (Vorjahr: CHF 5 240 000). Der UVG-Verwaltungskostenzuschlag betrug CHF 3 655 000 (Vorjahr: CHF 3 319 000) und deckte damit wie auch im Vorjahr rund 42% der Verwaltungskosten.

### Übrige Erträge

Die weltweite Finanzmarktkrise machte auch vor den Toren der Branchen Versicherung Schweiz nicht Halt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr verzeichneten wir eine negative Performance auf unseren Wertschriften von -10,9%. Der Netto-Wertschriftenverlust belastete unsere Jahresrechnung mit CHF 17 928 680. Dank unserer auf Sicherheit bedachten Reservepolitik in den letzten Jahren war es uns möglich, Schwankungsreserven von CHF 9 140 000 aufzulösen. Unter Berücksichtigung des Finanzierungsaufwands betrug der Immobilienertrag CHF 1 548 000. Die Anlageimmobilien erreichten eine Nettorendite von 6,6%. Auf Immobilienabschreibungen wurde aufgrund des Jahresergebnisses verzichtet. Zusätzlich wurden technische Rückstellungen von CHF 3 544 000, sowie Wertberichtigungen Debitoren von CHF 400 000 aufgelöst. Die «übrigen Erträge» summierten folglich auf CHF -2 726 000 (Vorjahr: CHF 1 284 000).

### Gesamtertrag

Dank einem erfreulich verlaufenen Versicherungsjahr und den in guten Börsenjahren getätigten Reserven bzw. Rückstellungen konnte die Branchen Versicherung Schweiz auch im Jahr 2008 einen positiven Gesamtertrag von CHF 4 106 000 (Vorjahr: CHF 6 524 000) ausweisen.

### Übriger Aufwand

Die Verwaltungskosten lagen 0,5% über Budget und beliefen sich auf CHF 8 763 000. Der Personalaufwand betrug CHF 6 117 000 (Vorjahr: CHF 5 814 000) und erreichte damit einen Anteil von 70% an den gesamten Verwaltungskosten (Vorjahr: 74%). Die finanztechnischen Abschreibungen auf Investitionen belasteten die Verwaltungskosten mit CHF 991 772 (Vorjahr: CHF 563 680). Einschliesslich des Beitrags aus dem Agentur-/Maklergeschäft stieg der Verwaltungskostensatz auf immer noch gute 21,6% (Vorjahr: 20,9%). Das Total «übriger Aufwand» betrug CHF 5 108 000 (Vorjahr: CHF 4 519 000).

### Verlust

Aufgrund des erheblichen Wertschriftenverlusts und der sich abzeichnenden weiteren Verschlechterung der wirtschaftlichen Entwicklung hat der Verwaltungsrat entschieden, auf eine Auszahlung von Rückvergütungen zu verzichten. Ziel dieses Entscheids ist es, möglichst viel Kapital in der BVS zu behalten, damit wir für weitere Erschütterungen in den Finanzmärkten und der Realwirtschaft über möglichst hohe Reserven verfügen. Mit dieser Ausgangslage wird es bei besseren Wertschriften-erträgen möglich sein, den Kunden umso höhere Rückvergütungen auszuschütten.

Der ausgewiesene Verlust im Geschäftsjahr 2008 belief sich auf CHF -1 002 000 (Vorjahr: CHF 2 005 000).

### Erläuterungen zur Bilanz

Aufgrund der negativen Wertschriftenenerträge sank die Bilanzsumme im Berichtsjahr um 2,4% auf CHF 177,6 Mio. (Seiten 26 und 27). Der Eigenfinanzierungsgrad nahm infolge des Verlusts im Berichtsjahr um 0,4% auf 5,6% ab. Das Fremdkapital blieb unverändert und vollständig durch das Anlagevermögen (zu Liquidations-/Veräusserungswerten) gedeckt. Die versicherungstechnischen Rückstellungen beliefen sich auf CHF 129,0 Mio. (Vorjahr: CHF 128,1 Mio.).

Der Swiss Solvency Test (SST) 2008 bestätigte der Branchen Versicherung Schweiz eine nach wie vor ausgezeichnete finanzielle Substanz – der Bedeckungsgrad betrug 167,2%. Das Unternehmen ist damit in der Lage, alle berechneten Risiken (Versicherungsrisiken und Risiken aus Finanzanlagen) mit dem nötigen Risikokapital abzusichern. Der Sollbetrag des gebundenen Vermögens ist jederzeit durch entsprechende Anlagewerte gedeckt. Ein Teil der Hypotheken wurde frühzeitig abgelöst. Per Bilanzstichtag bestand keine Verpfändung von Wertschriftenanlagen mehr. Die Immobilienquote (direkte und indirekte Anlagen) betrug 22,5% (Vorjahr: 23,2%). Die Vermietungsquote der direkt gehaltenen Immobilien lag bei guten 95,8%.

Die mittelfristige Finanzplanung lässt keinen Bedarf an zusätzlichem Genossenschafts- oder Partizipationsscheinkapital erkennen. Sämtliche laufenden Projekte sowie der Bedarf an risikotragendem Kapital können durch Innenfinanzierung abgesichert werden.

## Antrag an die Generalversammlung.

Der Verwaltungsrat beantragt der 107. Generalversammlung vom 6. Mai 2009, den Reinertrag (Bilanzverlust) von CHF –949 095.75, bestehend aus dem Vortrag vom Vorjahr von CHF 52 731.85 und dem Verlust vom Geschäftsjahr 2008 von CHF –1 001 827.60, wie folgt zu verwenden:

<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	CHF –949 095.75
----------------------------------	-----------------

## Schlussbemerkung.

Wir danken allen, die zum Resultat des vergangenen Jahres beigetragen haben, vor allem unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Den Mitgliedern und Versicherten danken wir für die partnerschaftliche Zusammenarbeit sowie für die Treue und ihr Vertrauen.

Freundliche Grüsse

Für die Geschäftsleitung  
Martin Rastetter, Direktor

Für den Verwaltungsrat  
Ueli Gerber, Präsident  
Walti Reif, Vizepräsident

## Betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnung.

CHF 1000	2008	2007	2006	2005
<b>1. Unfallversicherung</b>				
Prämieinnahmen netto	23 125	21 413	21 712	21 947
Provision/Gewinnanteil Rückversicherung	0	0	0	0
Total Prämierertrag netto	23 125	21 413	21 712	21 947
Schadenzahlungen netto	15 520	16 175	14 960	14 123
Diverser Aufwand Unfallversicherung	81	91	121	494
Bildung/ Auflösung Rückstellungen	3 744	2 463	3 487	2 375
Total Schadenaufwand netto	19 345	18 729	18 568	16 992
<b>Nettoertrag Unfallversicherung</b>	<b>3 780</b>	<b>2 684</b>	<b>3 144</b>	<b>4 955</b>
<b>2. Sachversicherungen</b>				
Prämieinnahmen netto	2 641	2 501	2 407	2 286
Provision/Gewinnanteil Rückversicherung	0	0	0	9
Total Prämierertrag netto	2 641	2 501	2 407	2 295
Schadenzahlungen netto	1 635	2 579	1 276	2 555
Bildung/ Auflösung Rückstellungen	-81	-956	65	-500
Total Schadenaufwand netto	1 554	1 623	1 341	2 055
<b>Nettoertrag Sachversicherungen</b>	<b>1 087</b>	<b>878</b>	<b>1 066</b>	<b>240</b>
<b>3. Ertrag aus Agentur-/Maklergeschäft</b>	<b>1 965</b>	<b>1 678</b>	<b>1 831</b>	<b>1 849</b>
<b>4. Total Ertrag Versicherungsgeschäft</b>	<b>6 832</b>	<b>5 240</b>	<b>6 041</b>	<b>7 044</b>
<b>5. Übrige Erträge</b>				
Wertschriften netto	-17 929	-613	3 729	2 649
Kursrisiko Wertschriften	9 140	0	0	0
Immobilien/Darlehen	1 548	892	603	328
Beteiligungsgewinn	0	67	0	3 136
Verkauf Anlagevermögen	223	28	30	877
Übrige Zinsen, Diverses	348	210	216	220
Technische Rückstellungen	3 544	700	0	0
Wertberichtigung Debitoren	400	0	0	0
<b>Total übrige Erträge</b>	<b>-2 726</b>	<b>1 284</b>	<b>4 578</b>	<b>7 210</b>
<b>6. Gesamtertrag</b>	<b>4 106</b>	<b>6 524</b>	<b>10 619</b>	<b>14 254</b>
<b>7. Übriger Aufwand</b>				
Verwaltungskosten	8 763	7 838	7 741	7 992
- UVG Verwaltungskostenzuschläge	-3 655	-3 319	-3 697	-3 743
Rückstellung Wertschriften	0	0	1 000	7 000
Rückstellung UVV 111	0	0	2 000	0
<b>Total übriger Aufwand</b>	<b>5 108</b>	<b>4 519</b>	<b>7 044</b>	<b>11 249</b>
<b>8. Überschuss vor Abschlussbuchungen</b>	<b>-1 002</b>	<b>2 005</b>	<b>3 575</b>	<b>3 005</b>
<b>9. Bildung/ Auflösung von Rückstellungen/ Reserven</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-70</b>	<b>0</b>
<b>10. Rückvergütungen an Mitglieder</b>	<b>0</b>	<b>-2 000</b>	<b>-3 500</b>	<b>-3 000</b>
<b>11. Ausgewiesenes Ergebnis</b>	<b>-1 002</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

## Bilanz per 31. Dezember 2008. Aktiven

CHF		31.12.2008	31.12.2007
<b>Umlaufvermögen</b>			
Flüssige Mittel			
Kasse	6 686.15		
Post	331 732.45		
Bank	6 317 002.05	6 655 420.65	935 528.05
Debitoren		19 535 388.95	20 662 994.15
Eidg. Steuerverwaltung (VST)		287 597.80	278 876.05
Transitorische Aktiven		626 650.30	1 120 156.20
Andere Forderungen		65 818.25	80 678.25
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>27 170 875.95</b>	<b>23 078 232.70</b>
<b>Anlagevermögen</b>			
Wertschriften		122 821 030.20	131 942 187.50
Übriges Anlagevermögen			
Fahrzeuge/Mobilien	218 680.00		
Software/Projektkosten	2 244 466.00	2 463 146.00	1 504 600.00
Immobilien			
Irisstrasse 9, Zürich	720 577.35		
Albisstrasse 72–74, Zürich	1 590 938.65		
Bahnhofstrasse 5, Dübendorf	2 407 109.85		
«The Docks», Zürich	20 384 515.45	25 103 141.30	25 408 084.35
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>150 387 317.50</b>	<b>158 854 871.85</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>177 558 193.45</b>	<b>181 933 104.55</b>

## Bilanz per 31. Dezember 2008. Passiven

CHF	31.12.2008	31.12.2007
<b>Fremdkapital</b>		
Verbindlichkeiten		
Rückvergütung an Mitglieder	49 414.95	2 052 919.30
Transitorische Passiven	2 207 692.20	2 127 816.75
Verrechnungskonto Prämien für Folgejahr	22 399 305.65	22 165 963.90
Hypotheken	11 600 000.00	13 800 000.00
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>36 256 412.80</b>	<b>40 146 699.95</b>
Technische Rückstellungen		
Prämienüberträge	1 719 121.60	
Private Unfallversicherung	4 365 690.00	
Sachversicherung	946 000.00	
Epidemieversicherung	75 000.00	
Gesetzliche Unfallversicherung (Kurzfristleistungen)	15 886 142.00	
Gesetzliche Unfallversicherung (Langfristleistungen)	84 180 901.00	
Freiwillige Versicherung	17 565.15	
Fonds für Teuerungszulagen	5 526 214.60	
Schadenregulierungskosten (ULAE)	5 500 000.00	
Allgemeine Reserve UVV 111	10 829 457.70	128 057 722.90
Sonstige Rückstellungen		
Renovationsfonds Immobilien	819 812.00	
Unfallverhütungsbeiträge	134 588.50	
Prävention/Unfallverhütung	1 203 255.80	
Dispositionsfonds	146 077.75	2 774 899.55
<b>Total technische und sonstige Rückstellungen</b>	<b>131 349 826.10</b>	<b>130 832 622.45</b>
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>167 606 238.90</b>	<b>170 979 322.40</b>
<b>Eigenkapital</b>		
<b>Mindestkapital nach VAG</b>	<b>8 000 000.00</b>	<b>8 000 000.00</b>
<b>Gesetzliche Reserven</b>	<b>2 901 050.30</b>	<b>2 900 000.00</b>
Vortrag aus Vorjahr	52 731.85	48 530.75
Verlust(-)/Ertragsüberschuss im Geschäftsjahr	-1 001 827.60	5 251.40
<b>Reinertrag (Bilanzverlust/-gewinn)</b>	<b>-949 095.75</b>	<b>53 782.15</b>
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>9 951 954.55</b>	<b>10 953 782.15</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>177 558 193.45</b>	<b>181 933 104.55</b>

## Erfolgsrechnung 2008. Ertrag

CHF	2008	2007
<b>Prämieneinnahmen Unfallversicherung</b>		
Private Unfallversicherung	6 079 837.35	6 113 798.95
Gesetzliche Unfallversicherung (UVG)	18 754 047.20	16 877 906.25
Verwaltungskostenzuschläge (UVG)	3 654 738.85	3 319 183.25
Prämieneinnahmen Unfallversicherung brutto	28 488 623.40	26 310 888.45
abzüglich: Rückversicherungsprämien	-1 708 675.85	-1 578 063.90
<b>Prämieneinnahmen Unfallversicherung netto</b>	<b>26 779 947.55</b>	<b>24 732 824.55</b>
<b>Prämieneinnahmen Sach-, Epidemieversicherung</b>		
Sachversicherung	2 779 353.10	2 629 140.10
Epidemieversicherung	507 927.30	520 726.30
Prämieneinnahmen Sach-, Epidemieversicherung brutto	3 287 280.40	3 149 866.40
abzüglich: Stempelabgaben auf Prämien	-176 344.10	-169 650.55
Rückversicherungsprämien	-470 258.65	-479 544.25
<b>Prämieneinnahmen Sach-, Epidemieversicherung netto</b>	<b>2 640 677.65</b>	<b>2 500 671.60</b>
A. o. Auflösung technische Rückstellungen	3 543 500.00	0.00
Auflösung Wertberichtigung Debitoren	400 000.00	0.00
Debitorenverluste	-16 722.10	-11 711.25
Bankzinsen	222 173.55	83 767.60
Ertrag aus Agentur-/Maklergeschäft	1 965 272.85	1 678 299.75
Ratenzuschläge und Verzugszinsen	142 592.50	138 539.00
Wertschriftenertrag (netto)	-17 928 680.15	-613 315.90
Auflösung Kursrisiko Wertschriften	9 140 000.00	0.00
Immobilien ertrag (netto)	1 865 903.40	1 808 587.75
Beteiligungsgewinn	0.00	67 281.20
Gewinn aus Verkauf Anlagevermögen	223 162.00	27 800.00
<b>Total Ertrag</b>	<b>28 977 827.25</b>	<b>30 412 744.30</b>

## Erfolgsrechnung 2008. Aufwand

CHF	2008	2007
<b>Schadenzahlungen Unfallversicherung</b>		
Private Unfallversicherung	3 075 271.25	3 033 774.20
Gesetzliche Unfallversicherung (UVG)	13 468 237.55	13 631 618.00
Schadenzahlungen Unfallversicherung brutto	16 543 508.80	16 665 392.20
abzüglich: Leistungen der Rückversicherungen	-1 023 898.35	-490 459.65
Diverser Aufwand Unfallversicherung	80 970.45	91 229.40
<b>Schadenzahlungen Unfallversicherung netto</b>	<b>15 600 580.90</b>	<b>16 266 161.95</b>
<b>Schadenzahlungen Sach-, Epidemieversicherung</b>		
Sachversicherung	2 139 619.40	2 709 963.45
Epidemieversicherung	42 071.05	479 026.50
Schadenzahlungen Sach-, Epidemieversicherung brutto	2 181 690.45	3 188 989.95
abzüglich: Leistungen der Rückversicherungen	-546 478.75	-609 719.95
<b>Schadenzahlungen Sach-, Epidemieversicherung netto</b>	<b>1 635 211.70</b>	<b>2 579 270.00</b>
Rückvergütung an Mitglieder	0.00	2 000 000.00
Bildung / Auflösung Rückstellungen Privatunfallversicherung	234 090.00	73 800.00
Bildung / Auflösung Rückstellungen gesetzliche Unfallversicherung (UVG)	3 509 465.00	2 389 423.00
Bildung / Auflösung Rückstellungen Sachversicherungen	-80 765.00	-1 655 935.00
Verwaltungskosten: Personalkosten	6 116 898.55	
übrige Verwaltungskosten	2 645 974.85	8 762 873.40
Abschreibungen Immobilien	0.00	556 975.70
Finanzierungsaufwand Immobilien	318 198.85	359 626.50
<b>Total Aufwand</b>	<b>29 979 654.85</b>	<b>30 407 492.90</b>
<b>Verlust(-)/Ertragsüberschuss</b>	<b>-1 001 827.60</b>	<b>5 251.40</b>
	<b>28 977 827.25</b>	<b>30 412 744.30</b>

## Anhang per 31. Dezember 2008.

CHF	2008	2007
<b>Brandversicherungswerte</b>		
Immobilien	29 689 725	28 096 600
Mobilien	872 000	1 077 000

### Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften

#### Wertschriften

- Festverzinsliche Wertschriften zu Werten nach der Kostenamortisations-Methode (versicherungs- bzw. aufsichtsrechtliche Auflage)
- Aktien und übrige Anlagen zu Marktwerten
- Sämtliche Werte unter Berücksichtigung von angemessenen Abschreibungen

#### Übrige Sachanlagen

- Werden zum Zeitpunkt des Erwerbs direkt und vollumfänglich der Erfolgsrechnung belastet

#### Software/aktivierte Projektkosten, Fahrzeuge und Mobilien

- Zu Anschaffungswerten, unter Berücksichtigung von Abschreibungen im Rahmen der wirtschaftlichen Nutzungsdauer

#### Immobilien

- Zu Anschaffungswerten, unter Berücksichtigung von angemessenen Abschreibungen

CHF

### Gliederung Wertschriften

Liquide Mittel	18 840 676	9 766 545
	% 15,3	7,4
Obligationen (inkl. Marchzinsen)	75 184 974	75 273 052
	% 61,2	57,1
Aktien	15 225 966	21 646 499
	% 12,4	16,4
Alternative Anlagen	6 814 472	14 964 204
	% 5,6	11,3
Immobilien indirekt	6 754 942	10 291 887
	% 5,5	7,8
<b>Total Wertschriften (Bilanzwerte)</b>	<b>122 821 030</b>	<b>131 942 187</b>
Dem gebundenen Vermögen zugewiesene Wertschriften (Marktwerte)	126 038 993	114 599 117

CHF

### Abschreibungen auf Anlagevermögen

Enthalten in den übrigen Verwaltungskosten	991 772	563 680
--	---------	---------

## Anhang per 31. Dezember 2008. Fortsetzung

### Pfandbestellungen/Rangrücktritte

---

Die im Rahmen der Finanzierung der Immobilienprojekte Bahnhofstrasse 5, Dübendorf, und «The Docks», Zürich, vorgenommene Wertschriftenverpfändung wurde aufgelöst (Vorjahr CHF 16,1 Mio. zu Marktwert).

---

30  
31

### Sicherheiten/Sicherungsübereignung

---

7 Inhaberschuldbriefe nom. je CHF 2,0 Mio. im 1. Rang, dat. 11.05.99, lastend im Grundbuch Aussersihl (Kat. Nr. 6732).

---

### Stetigkeit

---

Im Berichtsjahr wird nicht mehr unterschieden zwischen «technischen Rückstellungen Privatversicherungen» und «technischen Rückstellungen gesetzliche Unfallversicherung (UVG)».

Im Berichtsjahr wird erstmalig die Position «Schadenregulierungskosten (ULAE)» ausgewiesen – bis anhin waren diese Kosten in den einzelnen technischen Rückstellungen enthalten. Ebenfalls neu wird die Position «Prämienüberträge» ausgewiesen. Das Vorjahr wurde nicht angepasst.

---

### Risikobeurteilung

---

Der Verwaltungsrat beurteilt die Unternehmensrisiken im Rahmen einer jährlich wiederkehrenden, systematischen Risikobeurteilung. Auf dieser Basis werden Massnahmen zum Risikomanagement definiert und das Umsetzungsvorgehen laufend überwacht.

Der Verwaltungsrat hat auch im Berichtsjahr eine eigene Beurteilung der Unternehmensrisiken vorgenommen und festgelegt, welche Risiken von wem zu überwachen sind. Der Verwaltungsrat involviert sich stark in die Beurteilung der strategischen Risiken und stellt im engen Dialog mit der Geschäftsleitung sicher, dass operative Risiken adäquat überwacht und bei Bedarf rapportiert werden. So wurde ein systematischer Überblick über die Schlüsselrisiken und nötigen Massnahmen geschaffen. Die festgelegten Massnahmen wurden in die Pendenzenlisten von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung integriert, und der Umsetzungsstand wird an den regelmässigen Sitzungen beider Gremien besprochen.

---

## Antrag Verwendung Reinertrag (Bilanzgewinn/-verlust) per 31. Dezember 2008.

CHF

2008

2007


**Der am 6. Mai 2009 in Zürich stattfindenden 107. Generalversammlung  
steht folgender Reinertrag (Bilanzgewinn/-verlust) zur Verfügung:**

Vortrag vom Vorjahr	52 731.85	48 530.75
Verlust (-) / Ertragsüberschuss im Geschäftsjahr	-1 001 827.60	5 251.40
<b>Reinertrag (Bilanzverlust/-gewinn)</b>	<b>-949 095.75</b>	<b>53 782.15</b>

**Der Verwaltungsrat beantragt der 107. Generalversammlung,  
den Reinertrag (Bilanzgewinn/-verlust) wie folgt zu verwenden:**

Zuweisung an die gesetzlichen Reserven	0.00	1 050.30
Vortrag auf neue Rechnung	-949 095.75	52 731.85
<b>Reinertrag (Bilanzverlust/-gewinn)</b>	<b>-949 095.75</b>	<b>53 782.15</b>

## Bericht der Revisionsstelle.



Ernst & Young AG  
Bleicherweg 21  
Postfach  
CH-8002 Zürich  
Telefon +41 58 286 31 11  
Fax +41 58 286 42 70  
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der  
**Metzger-Versicherungen, Versicherungsverband Schweizer Metzgermeister, Zürich**

Zürich, 2. März 2009

### Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Metzger-Versicherungen, Versicherungsverband Schweizer Metzgermeister, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang auf den Seiten 26 bis 32 für das am 31. Dezember 2008 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

**Verantwortung des Verwaltungsrates**  
Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

**Verantwortung der Revisionsstelle**  
Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

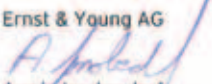
Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

**Prüfungsurteil**  
Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2008 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.


**Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften**  
Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 906 OR in Verbindung mit Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 906 OR in Verbindung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.



Ernst & Young AG  
Armin Imoberdorf  
Zugelassener Revisionsexperte  
(Leitender Revisor)



Oliver Diethelm  
Zugelassener Revisionsexperte

## Privatrechtliche Unfallversicherung

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
<b>Einzelunfallversicherung</b>		
Versicherte Personen	2 817	2 986
Regulierte Schadenfälle	253	241
Prämieinnahmen brutto	CHF 2 692 822	2 802 300
Schadenzahlungen brutto	CHF 1 854 930	1 572 073
Schadenbelastung brutto	% 68,9	56,1
<b>Kinderunfallversicherung</b>		
Versicherte Kinder	85	100
Regulierte Schadenfälle	2	1
Prämieinnahmen brutto	CHF 9 154	10 844
Schadenzahlungen brutto	CHF 24 899	30 044
Schadenbelastung brutto	% 272,0	277,1
<b>Kollektivunfallversicherung (gem. GAV – in Ergänzung UVG)</b>		
<b>Berufsunfälle</b>		
Versicherte Personen	12 867	12 257
Regulierte Schadenfälle	547	585
Versicherte Lohnsummen	<sup>1)</sup> 416 725 157	<sup>2)</sup> 483 468 795
Prämieinnahmen brutto	CHF 2 122 247	2 078 352
Schadenzahlungen brutto	CHF 826 050	879 665
Schadenbelastung brutto	% 38,9	42,3
<b>Nichtberufsunfälle</b>		
Versicherte Personen	12 190	11 512
Regulierte Schadenfälle	295	343
Versicherte Lohnsummen	<sup>1)</sup> 416 680 269	<sup>2)</sup> 457 490 736
Prämieinnahmen brutto	CHF 1 255 614	1 222 302
Schadenzahlungen brutto	CHF 369 393	551 991
Schadenbelastung brutto	% 29,4	45,2
<b>Technisches Ergebnis Privatunfallversicherung CHF</b>		
Prämieinnahmen brutto	6 079 837	6 113 798
Prämien Rückversicherung	–364 351	–366 828
Prämieinnahmen auf eigene Rechnung	5 715 486	5 746 970
Schadenzahlungen brutto	–3 075 272	–3 033 773
Leistungen Rückversicherung	0	0
Schadenzahlungen auf eigene Rechnung	–3 075 272	–3 033 773
Schadenbelastung auf eigene Rechnung	% 53,8	52,8
Verwaltungskostenzuschlag	–1 215 967	–1 222 760
Provision/Gewinnanteil Rückversicherung	0	0
<b>Technisches Ergebnis</b>	<b>1 424 247</b>	<b>1 490 437</b>
Bildung/Auflösung technische Rückstellungen	–234 090	–73 800
<b>Überschuss Privatunfallversicherung</b>	<b>1 190 157</b>	<b>1 416 934</b>
<b>Total technische Rückstellungen CHF</b>	<b>4 365 690</b>	<b>8 075 000</b>

## Gesetzliche Unfallversicherung (UVG)

	Berufsunfälle		Nichtberufsunfälle	
	2008	2007	2008	2007
Versicherte Personen	13 920	13 659	13 760	13 512
Regulierte Schadenfälle	1 425	1 287	1 018	988
Versicherte Lohnsummen	CHF <sup>1)</sup> 555 776 308	<sup>2)</sup> 559 627 249	<sup>1)</sup> 554 633 908	<sup>2)</sup> 551 254 000
Prämieneinnahmen brutto	CHF 10 171 265	9 171 354	12 237 520	11 025 735
Schadenzahlungen brutto				
Heilungskosten	CHF 2 047 722	2 159 665	2 191 775	1 943 674
Taggeld	CHF 3 374 426	3 538 088	2 361 329	2 331 955
Todesfall (inkl. Renten/Kapital)	CHF 46 315	50 579	375 686	389 922
Invaliditätsfall (inkl. Renten/Integr.)	CHF 1 496 733	1 419 590	1 574 251	1 420 170
Total Schadenzahlungen brutto	CHF 6 965 196	7 167 922	6 503 041	6 463 696
Schadenbelastung brutto	% 68,5	78,2	53,1	58,6

### Technisches Ergebnis UVG CHF

Prämieneinnahmen	23 598 634	21 231 874
Unfallverhütungsbeitrag	-629 169	-561 415
Zuschlag für Teuerungszulagen	-560 680	-473 370
Prämieneinnahmen brutto	22 408 785	20 197 089
Verwaltungskostenzuschlag	-3 654 739	-3 319 183
Prämieneinnahmen netto	18 754 046	16 877 906
Prämien Rückversicherung	-1 344 325	-1 211 236
Prämieneinnahmen auf eigene Rechnung	17 409 721	15 666 670
Schadenzahlungen brutto	-13 468 237	-13 631 618
Leistungen Rückversicherung	1 023 898	490 460
Schadenzahlungen auf eigene Rechnung	-12 444 339	-13 141 158
Schadenbelastung auf eigene Rechnung	% 71,5	83,8
Provision/Gewinnanteil Rückversicherung	0	0
Diverser Aufwand Unfallversicherung	-80 970	-91 229
<b>Technisches Ergebnis</b>	<b>4 884 412</b>	<b>2 434 283</b>
Bildung/Auflösung technische Rückstellungen	-3 509 465	-2 389 423
<b>Überschuss UVG</b>	<b>1 374 947</b>	<b>44 860</b>

### Technische Rückstellungen CHF

Kurzfristleistungen	6 821 620	6 110 000	9 064 522	8 589 600
Langfristleistungen	37 515 807	35 534 140	46 665 094	46 795 810
Freiwillige Versicherung	0	0	17 565	17 565
Fonds für Teuerungszulagen	1 949 227	1 500 762	3 576 988	3 252 876
Allgemeine Reserve UVV 111	4 407 086	4 302 344	6 422 371	5 998 702
<b>Total technische Rückstellungen <sup>3)</sup></b>	<b>50 693 740</b>	<b>47 447 246</b>	<b>65 746 540</b>	<b>64 654 553</b>

1) Provisorische Lohnsumme

2) Definitive Lohnsumme

3) Total technische Rückstellungen UVG 2008: 116 440 280  
 Total technische Rückstellungen UVG 2007: 112 101 799

## Sachversicherungen

Sachversicherung <sup>1)</sup>	2008	2007
Anzahl Verträge	2 787	2 775
Regulierte Schadenfälle	221	261
Prämieinnahmen brutto	CHF 2 779 353	2 629 140
Schadenzahlungen brutto	CHF 2 139 619	2 709 963
Schadenbelastung brutto	% 76,9	103,1

### Epidemieversicherung

Anzahl Verträge	1 043	1 065
Regulierte Schadenfälle	4	11
Prämieinnahmen brutto	CHF 507 927	520 726
Schadenzahlungen brutto	CHF 42 071	479 027
Schadenbelastung brutto	% 8,3	92,0

### Technisches Ergebnis Sachversicherungen CHF

Prämieinnahmen brutto	3 287 280	3 149 866
Prämien Rückversicherung	-470 259	-479 544
Prämieinnahmen auf eigene Rechnung	2 817 021	2 670 322
Schadenzahlungen brutto	-2 181 690	-3 188 990
Leistungen Rückversicherung	546 479	609 720
Schadenzahlungen auf eigene Rechnung	-1 635 211	-2 579 270
Schadenbelastung auf eigene Rechnung	% 58,0	96,6
Stempelsteuer	-176 344	-169 651
Verwaltungskostenzuschlag	-657 456	-629 973
Provision/Gewinnanteil Rückversicherung	0	0
<b>Technisches Ergebnis</b>	<b>348 010</b>	<b>-708 572</b>
Bildung/Auflösung technische Rückstellungen	80 765	955 935
<b>Überschuss Sachversicherungen</b>	<b>428 775</b>	<b>247 363</b>

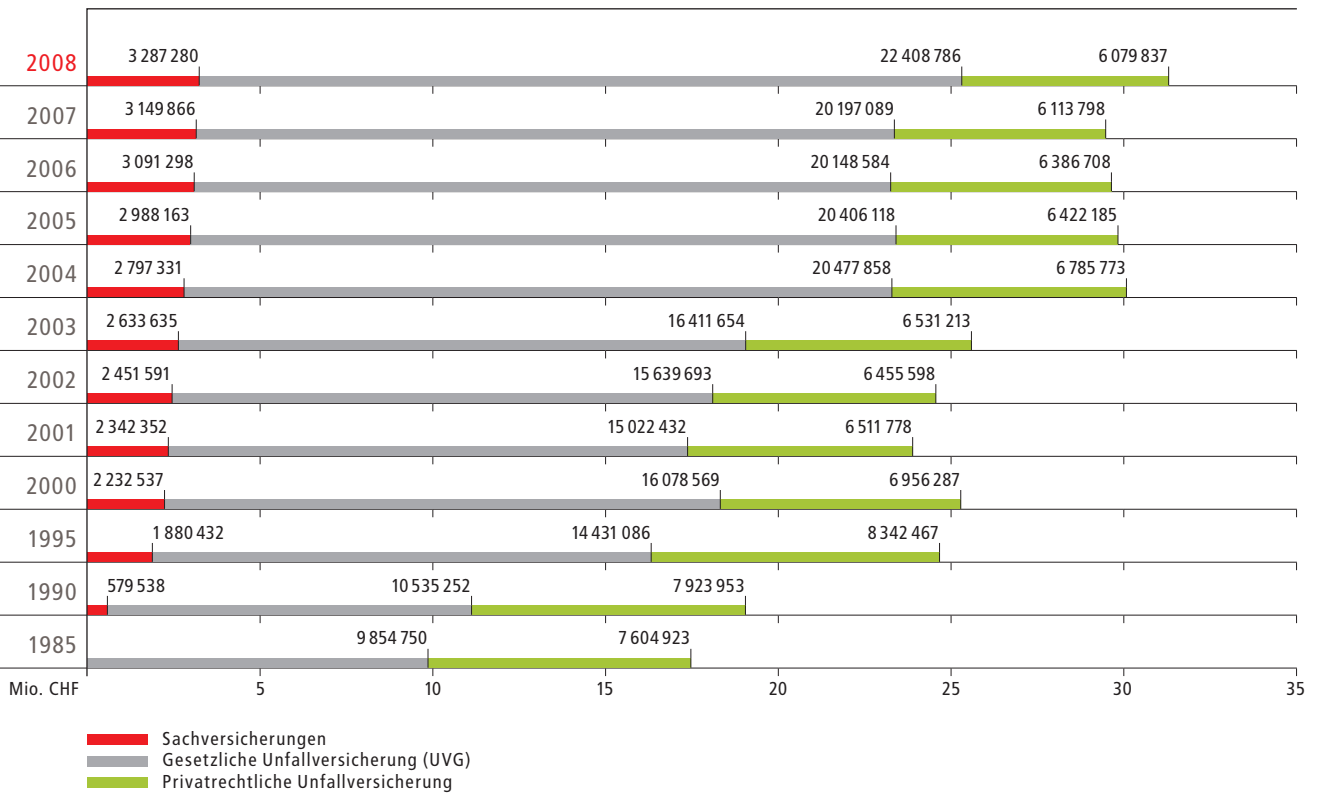
### Technische Rückstellungen CHF

Sachversicherung	946 000	4 280 765
Epidemieversicherung	75 000	1 921 000
Prämienüberträge	1 719 122	1 679 059
<b>Total technische Rückstellungen</b>	<b>2 740 122</b>	<b>7 880 824</b>

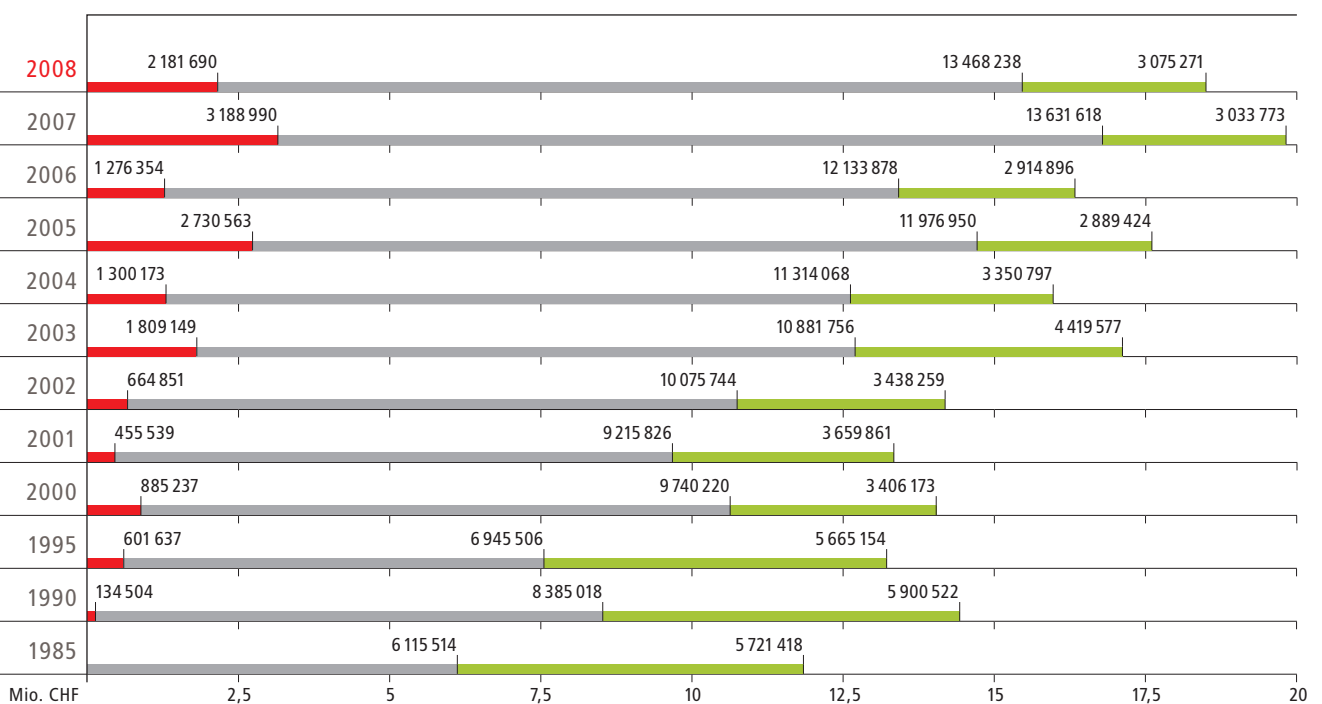
1) Feuer-/Elementar-, Diebstahl-, Wasser-, Glas-, Betriebsunterbruch-, Haushalt-, Schmuck- und Gebäudeversicherung

## Prämieinnahmen brutto

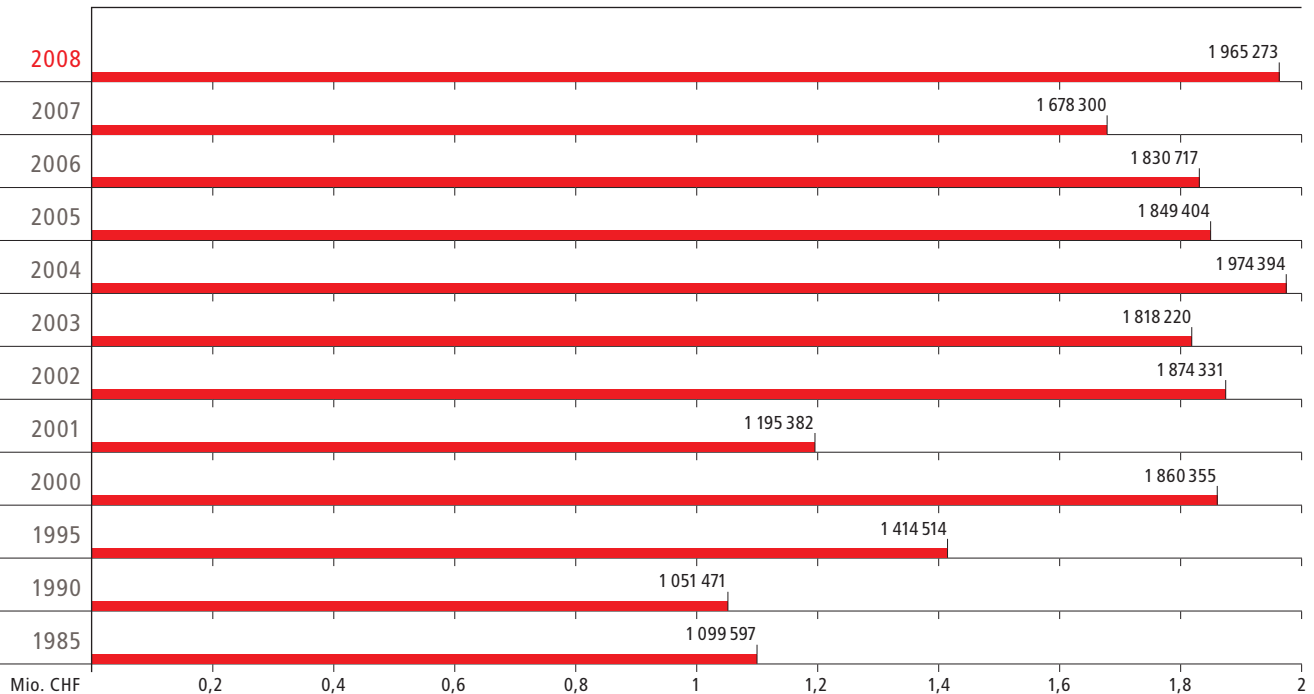
36  
37



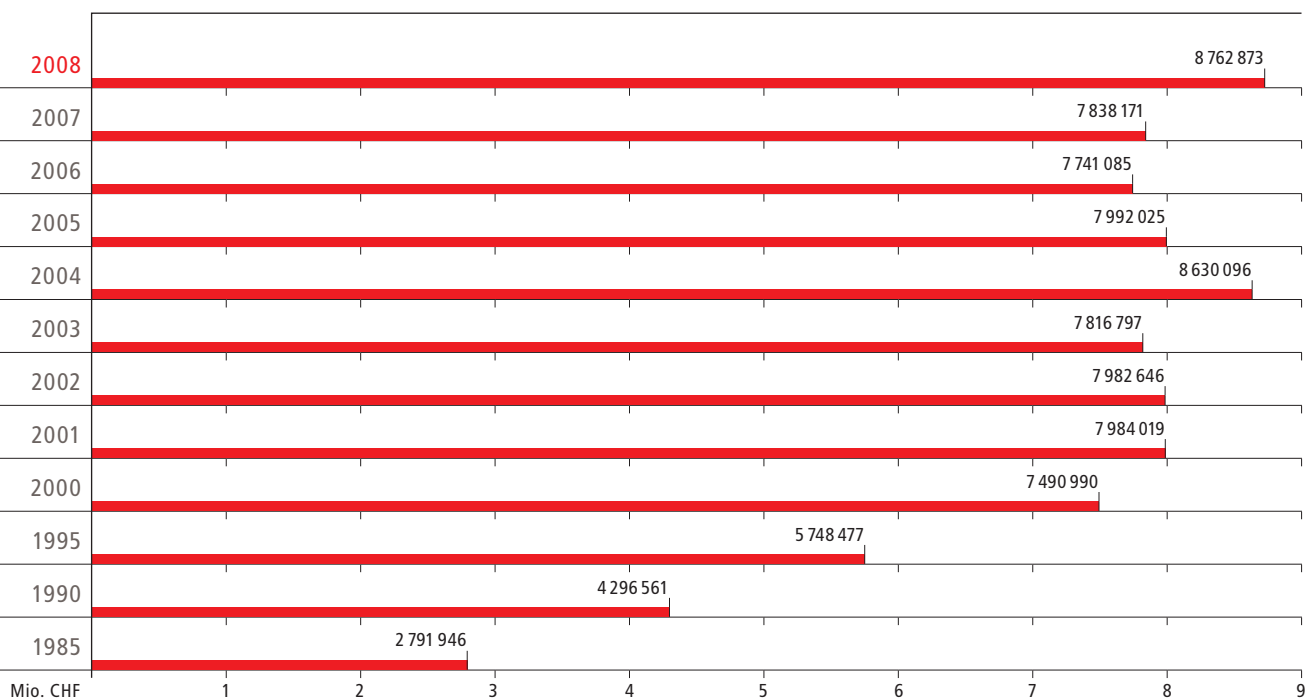
## Schadenzahlungen brutto



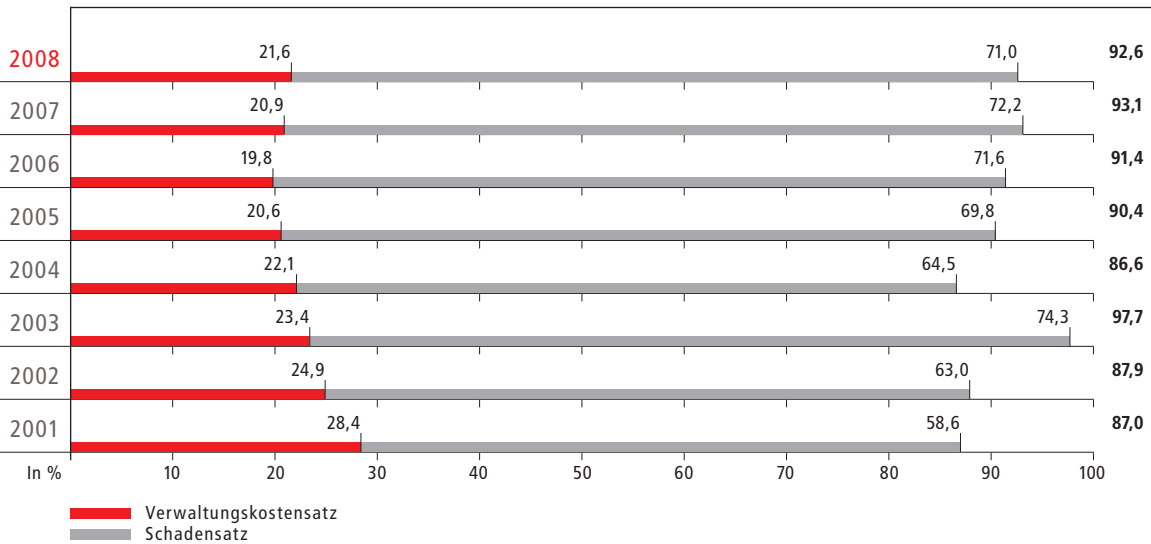
## Agentur-/Maklergeschäft



## Verwaltungskosten

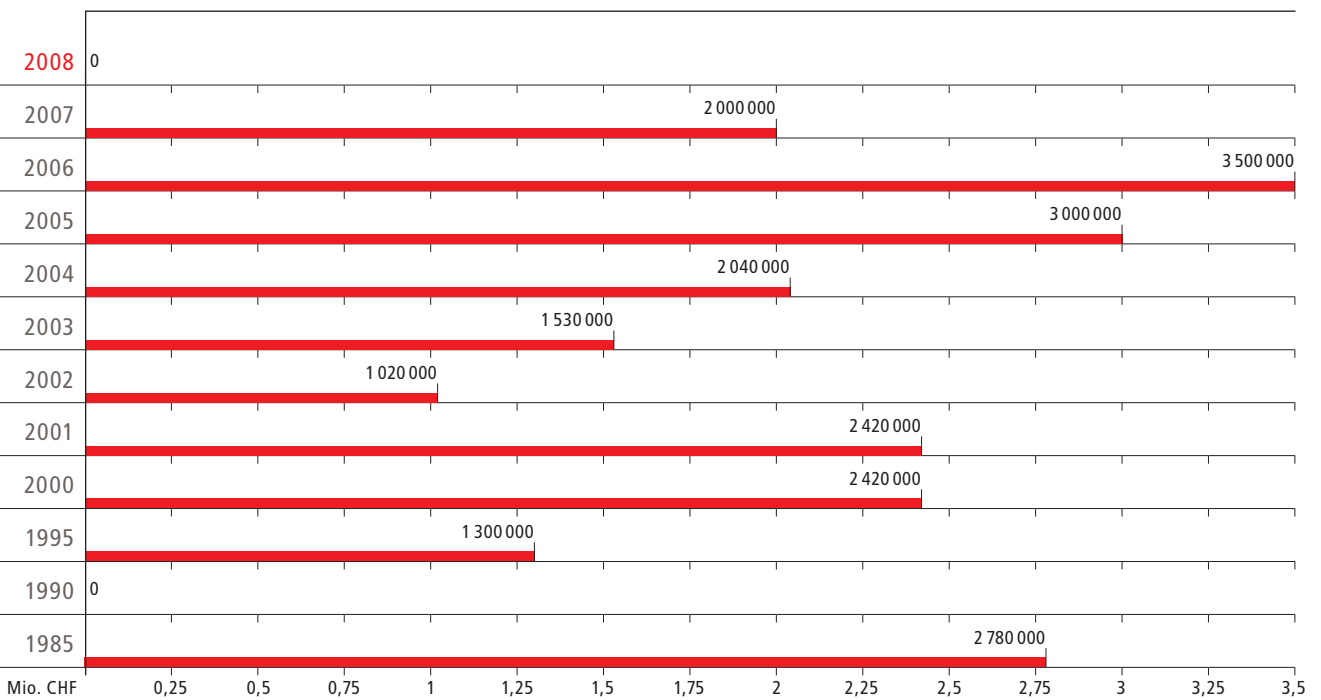


## Combined Ratio

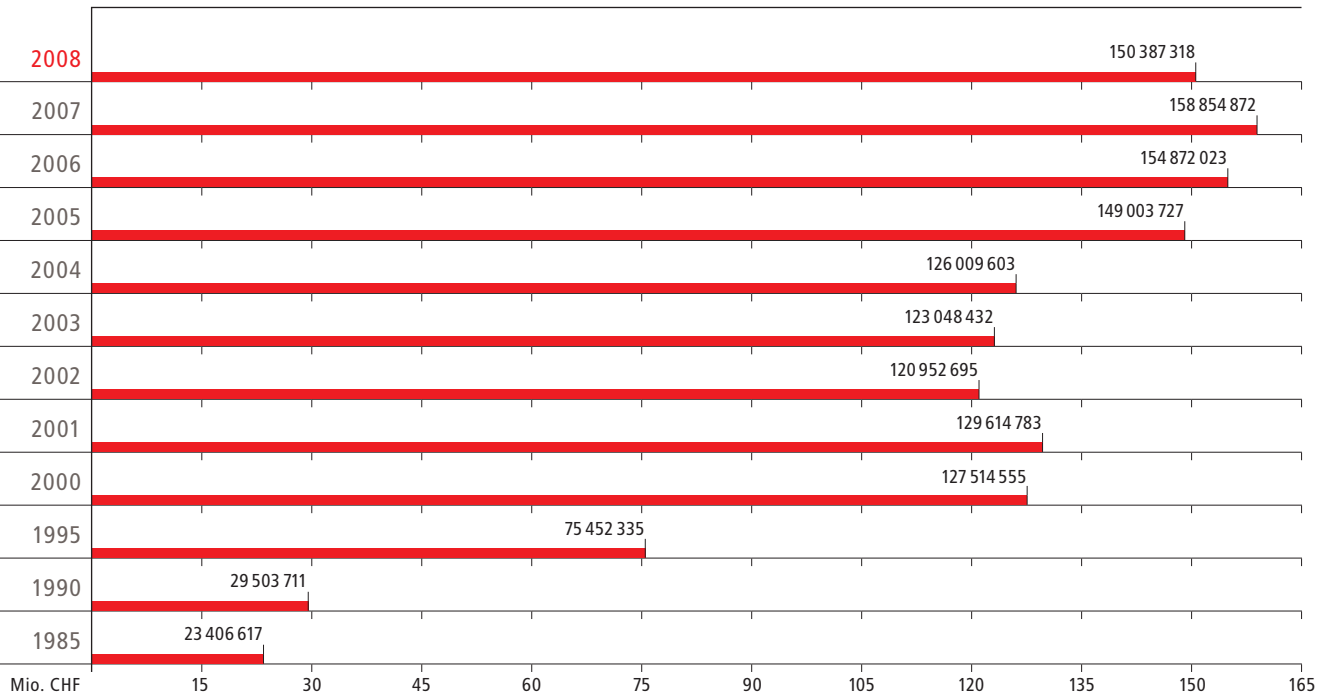


Combined Ratio = Schadenaufwand + Verwaltungskosten im Verhältnis zu den Prämieinnahmen

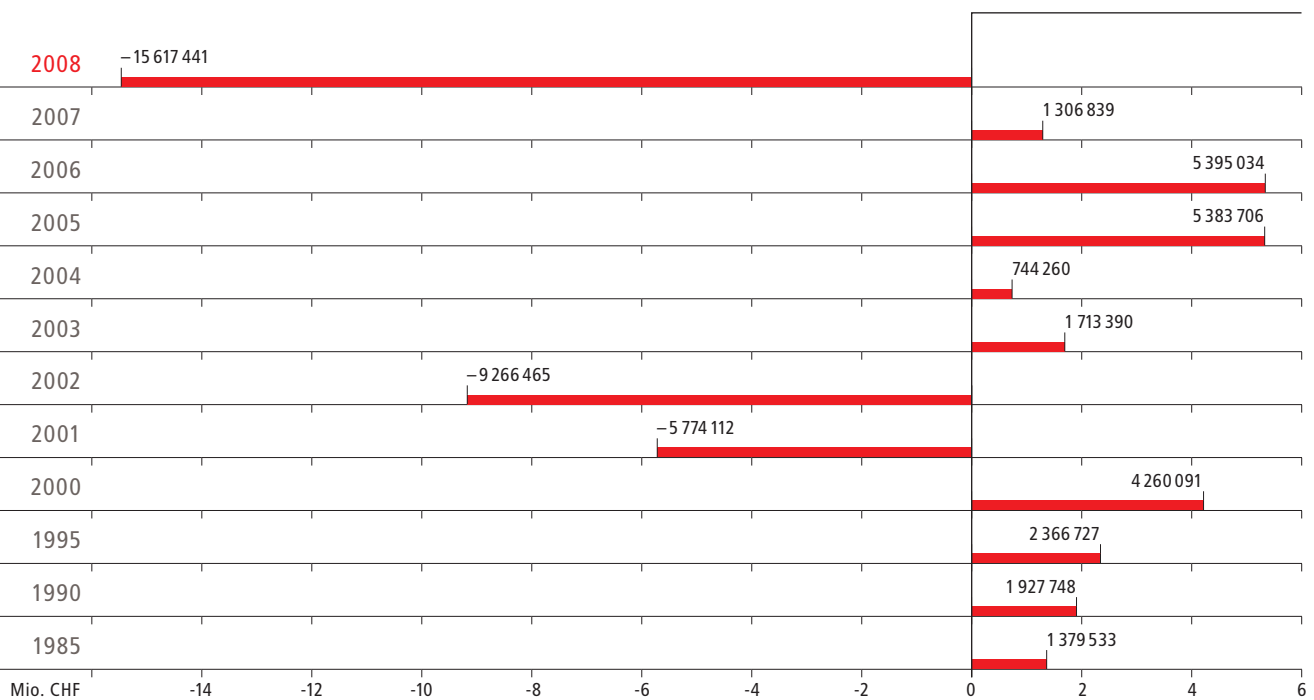
## Rückvergütungen



## Anlagevermögen



## Erträge auf Kapitalanlagen



## **Impressum**

Herausgeberin:  
Branchen Versicherung Schweiz, Zürich

Konzept und Gestaltung:  
Granelle Lieber Design, Zürich

Stand: 31. Dezember 2008.  
Erscheint in Deutsch und Französisch.  
Gesamtauflage: 4 000 Ex.

Gedruckt auf Papier mit Zellstoffen aus  
nachhaltiger Waldbewirtschaftung  
(FSC-Zertifikat).

© 2009, Branchen Versicherung Schweiz

Branchen Versicherung Schweiz  
Irisstrasse 9, Postfach  
CH-8032 Zürich

T 044 267 61 61  
F 044 261 52 02

info@branchenversicherung.ch  
www.branchenversicherung.ch

Die Verbände unserer Branchen:



---

Schweizer  
Fleisch-Fachverband



---

Schweizerischer  
Drogistenverband



---

Schweizerischer  
Floristenverband



---

Schweizer  
Optikverband