

**BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG**

**EXTERNE  
FINANZDIENSTLEISTUNGEN**

**Herausfordernde Rahmenbedingungen für die Versicherungsbranche**

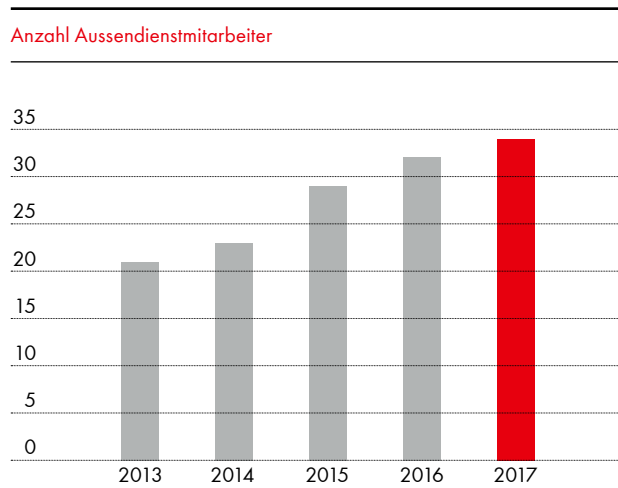
Die Risikolandschaft im Jahr 2017 ist in verschiedener Hinsicht explosiver geworden: Während sich politische Vertreter zunehmend für ihre Eigeninteressen einsetzen, steigt die Anzahl offener Konflikte stetig an. Auch wenn nicht davon auszugehen ist, dass es zu militärischen Konflikten verschiedener Grossmächte kommt, ist die politische Lage doch als angespannt zu bezeichnen. Ungeachtet dieser Situation entwickeln sich die Finanzmärkte im Trend der Vorjahre weiter: Auch wenn in den USA langsam an der Zinsschraube gedreht wird, werden in Europa die Finanzmärkte weiterhin mit neuem Geld versorgt. Ein rascher und starker Zinsanstieg ist nicht absehbar und die Aktien- und Immobilienmärkte entwickeln sich positiv.

Die Hurrikan-Saison 2017 in den USA war mit Schäden von über USD 200 Mrd. eine der schlimmsten der letzten Jahre. Der Klimawandel ist ein Risikofaktor, welcher für Versicherungsgesellschaften immer stärker ins Gewicht fallen wird. Auch wenn die Versicherungsprämien nach wie vor unter Preisdruck sind, ist davon auszugehen, dass die weltweiten Kosten für Unwetterschäden stetig zunehmen und dies mittelfristig zu Prämienhöhungen führen wird. Ein anderes zunehmendes Risikopotenzial lässt sich hinsichtlich der Cyberangriffe ausmachen. Waren es in den letzten Jahren vor allem Grossbetriebe und IT-exponierte Unternehmen, welche für Cyberangriffe als Zielscheibe erhalten mussten, so hat diese Bedrohung mittlerweile auch Klein- und Kleinstunternehmen erreicht. Das Bewusstsein für diese Gefahr steigt zunehmend, doch die breite Akzeptanz der entsprechenden Versicherungsprodukte fehlt noch im Markt. Es ist zu befürchten, dass aufgrund dieser Ausgangslage in den kommenden Jahren Unternehmen weiter zunehmende massive Schäden durch Cyberattacken erleiden werden.

**Der Brokermarkt in der Schweiz: Digitalisierung und Konsolidierung als Markttrends**

Die Digitalisierung macht auch vor dem Brokermarkt in der Schweiz nicht halt. Auch wenn heute noch viele Prozesse der Broker händisch abgearbeitet werden, wird sich diese Ausgangslage in Zukunft stark verändern. Über die Interessengemeinschaft IGB2B haben sich Versicherungsgesellschaften, Systemanbieter und Versicherungsbroker zu einer Digitalisierungs-Roadmap bis ins Jahr 2020 verpflichtet. Unter der Voraussetzung, dass der Zeitplan eingehalten werden kann, steht der Branche der Versicherungsbroker innerhalb kürzester Zeit ein einschneidender Richtungswechsel bevor, bei welchem die Kernprozesse neu zu definieren sind. Die Zukunft des Brokerbusiness ist digital, und die Kunden werden nicht bereit sein, ihre Broker für ineffiziente Prozesse zu entschädigen.

Die Frage stellt sich, wie sich die kleineren Brokerorganisationen der Herausforderung Digitalisierung stellen werden. Es ist davon auszugehen, dass sich einige Organisationen grösseren Partnern anschliessen, um nicht selber in automatisierte Prozesse investieren zu müssen. Dadurch gelingt gleichzeitig die Regelung der Nachfolge. Die Konsolidierung im Brokermarkt Schweiz wird also weiter anhalten: Auch im Jahr 2017 gab es diverse Meldungen von Zusammenschlüssen und Übernahmen, wobei auch namhafte Organisationen von dieser Entwicklung betroffen waren.





«Die Konsolidierung im Brokermarkt ist im Gange. Wir bieten Unternehmungen im Brokereich attraktive Lösungen für eine Kooperation an.»

**Adrian Parpan**  
Geschäftsführer, Würth Financial Services AG

## Stossrichtungen der Würth Financial Services AG

Die Anpassung an die Digitalisierungsentwicklungen ist eine der Hauptstossrichtungen der Würth Financial Services AG. Im Jahr 2017 wurde ein Projekt zur Ablösung des bestehenden Vertragsverwaltungssystems gestartet. Durch das neue System sollen die Voraussetzungen geschaffen werden, um vor dem Hintergrund der Automatisierung und Digitalisierung auf dem modernsten Stand der Entwicklung zu sein und die notwendigen Prozessanpassungen auch technisch umsetzen zu können.

Eine zweite wichtige Stossrichtung betrifft die Übernahme von Kleinstbrokern. Im vergangenen Jahr haben zwei Organisationen ihren Kundenbestand auf die Würth Financial Services AG übertragen und es werden weitere folgen. Die positiven Erfahrungen aus diesen Integrationen helfen, weitere Brokerorganisationen in vergleichbaren Situationen in die Strukturen des Unternehmens zu integrieren. Auch in Zukunft soll ein Teil des Wachstums durch solche Integrationen gelingen.

Im Jahr 2017 hat die Würth Financial Services AG weiterhin in die personelle Struktur der einzelnen Niederlassungen investiert. Der Personalbestand ist von 63 auf 65 gewachsen. Nach wie vor ist die Vertriebsstruktur und somit das organische Wachstum Haupttreiber der erfolgreichen Entwicklung. In enger Zusammenarbeit mit den Fachspezialisten-Teams der jeweiligen Versicherungsbranchen stellen die Mandatsleiter einerseits die Qualität der Betreuung sowie ein nachhaltiges Kunden- und Ertragswachstum sicher.

In Bezug auf die einzelnen Geschäftsbereiche ist der Versicherungsmarkt ausserhalb der Personenversicherungen nach wie vor sehr weich. Durch Submissionen können deutliche Prämienersparungen erzielt werden. Hinsichtlich der Bedrohungen durch Cyberangriffe hat die Würth Financial Services AG reagiert und gemeinsam mit einer Versicherungsgesellschaft eine spezifisch zugeschnittene Cyber-Crime-Deckung entwickeln lassen. Durch dieses Produkt kann sichergestellt werden, dass die Kunden der Würth Financial Services AG einen einfachen Zugang zu Deckungslösungen in diesem Bereich erhalten.

Bei Lebensversicherungen für Einzelpersonen führen die niedrigen Zinssätze dazu, dass praktisch keine attraktiven Produktangebote mehr auf dem Markt vorhanden sind. Die Würth Financial Services AG hat diesen Bereich zurückgefahren. Zudem bestehen im Kollektivleben für die Anbieter grössere Herausforderungen: Pensionskassen müssen einerseits aufgrund der tiefen Zinsen Alternativen im Anlagebereich finden, während andererseits durch die Ablehnung der Altersreform 2020 ungenügend gedeckte Verpflichtungen entstehen. Hier ist davon auszugehen, dass der Beratungsbedarf für Unternehmen zu diesem Thema in Zukunft massiv steigen wird. Dieser Bereich wird zukünftig auch einer der wichtigsten Eckpfeiler des Dienstleistungsangebotes der Würth Financial Services AG sein.

## Geschäftsverlauf

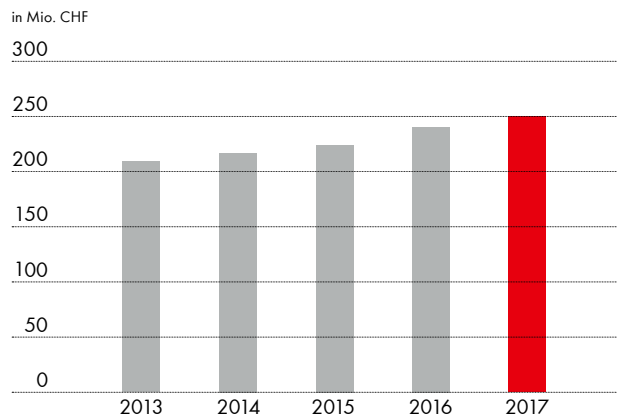
Das Jahr 2017 konnte die Würth Financial Services AG mit einem Umsatzrekord abschliessen. Gegenüber dem Vorjahr ist ein Anstieg des Umsatzes um 4 Prozent zu verzeichnen. Das Volumen der betreuten Versicherungsprämien hat sich in der gleichen Zeit von 240 Mio. auf 250 Mio. gesteigert. Auch die Kundenanzahl konnte im Firmenkundenbereich auf 2650 erhöht werden.

Wie bereits im Vorjahr trug insbesondere der Standort Rorschach überproportional zum Wachstum bei. Das Unternehmen profitiert stark von der Ausstrahlung der Würth-Gruppe und dem Würth Haus Rorschach in der Ostschweiz und gilt als attraktiver Arbeitgeber. Dies führt im Bereich Kunden, Mitarbeiter und Umsatz zu positiven Akquisitionserfolgen und zu nachhaltigem Wachstum, was sich in den Kennzahlen für das Jahr 2017 widerspiegelt. Auch die Einheiten in Urdorf, Lugano und Arlesheim konnten sich im Verlauf des Jahres 2017 weiterentwickeln und sind hinsichtlich ihrer Struktur sehr gut aufgestellt.

Bezüglich der einzelnen Geschäftsfelder ist der Bereich «Non Life» um 6 Prozent gewachsen. Dieses Wachstum ist neben dem organischen Wachstum auch auf die Übernahme der zwei Brokerorganisationen zurückzuführen. Im Bereich «Kollektivleben» wurde eine Ertragsteigerung von 5 Prozent verzeichnet, während im Bereich «Einzelleben» ein Ertragsrückgang von 22 Prozent verbucht werden musste.

Auf der Kostenseite sind die Personalkosten im Aussendienst um 7 Prozent angestiegen und im Innendienst stabil geblieben. Das Betriebsergebnis konnte gegenüber Vorjahr um 9 Prozent gesteigert werden und entsprach damit den Prognosen.

Prämienvolumen Non Life



## Ausblick für 2018

Im Jahr 2018 gehört neben dem organischen Wachstum die weitere Aufnahme von Kleinbrokern zu den wichtigen Stossrichtungen der Würth Financial Services AG. Damit verbunden ist die Erreichung der entsprechenden Wachstumsziele hinsichtlich Anzahl Kunden, Portfoliovolumen und Anzahl Mitarbeitende. Neben dem Wachstumsziel liegt der Fokus auf

der Weiterentwicklung der Prozesslandschaft hin zur Digitalisierung und Automatisierung. Im Zentrum stehen dabei die Vorbereitungen für den Wechsel auf das neue Vertragsverwaltungssystem, welches ab 2019 zu einer deutlichen Produktivitätssteigerung führen soll.



### **GESCHÄFTSLEITUNG WÜRTH FINANCIAL SERVICES AG**

(v.l.n.r.): **Adrian Parpan** (Geschäftsführer) | **Beat Jordan** (Geschäftsführer) | **Luciano Viotto** | **Hansruedi Strotz**

## EXTERNE FINANZDIENSTLEISTUNGEN AUF EINEN BLICK

### **Kerngeschäft**

Der Geschäftsbereich Externe Finanzdienstleistungen firmiert unter Würth Financial Services AG, einem der führenden unabhängigen Vorsorge- und Versicherungsdienstleister für Unternehmen und Privatpersonen in der Schweiz.

Erfahrene Kundenberater und ausgebildete Fachspezialisten entwickeln massgeschneiderte Lösungen und unterstützen bei der richtigen Wahl von Vorsorge- und Versicherungsprodukten.

### **Dienstleistungsangebot**

- Versicherungsbrokerage für Unternehmen und Privatkunden
- Verwaltung und Geschäftsführung für firmeneigene Personalvorsorgeeinrichtungen
- Vorsorge- und Pensionsplanung für Privatpersonen und Mitarbeitende von Firmenkunden

---

### **Fakten und Zahlen** (Stand: 31.12.2017)

---

Anzahl Firmenkunden: 2 650

Betreutes Prämienvolumen: CHF 250 Mio.

Anzahl Mitarbeitende: 65 (57 VZÄ)

Vier Standorte: Rorschach (Hauptsitz), Urdorf, Lugano, Arlesheim

---