

## Bericht der Geschäftsführung

# EXTERNE FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Lieferengpässe, Preiserhöhungen und der Fokus auf Nachhaltigkeit sind Themengebiete, die das Wirtschaftsumfeld im Jahr 2021 prägten. Die Covid-19-Pandemie, die seit zwei Jahren die Schlagzeilen dominiert, blieb allgegenwärtig. Daneben sind Unternehmen weiterhin gefordert, den Anforderungen der Digitalisierung gerecht zu werden, Lösungen für den Fachkräftemangel zu finden und Massnahmen zum Schutz vor einem Cyberangriff zu etablieren. Viele Unternehmen konnten sich diesem Umfeld ausgezeichnet anpassen und dürfen auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 zurückblicken, das die Erwartungen deutlich übertroffen hat. Auch die Würth Financial Services AG (nachfolgend «WFS») konnte 2021 die Erwartungen deutlich übertreffen und die eigenen Prognosen im Laufe des Jahres stetig nach oben korrigieren.

Die Würth Financial Services AG konnte 2021 die Erwartungen deutlich übertreffen und die eigenen Prognosen im Laufe des Jahres stetig nach oben korrigieren.

## Marktsituation Versicherungen

Nachdem der Versicherungsmarkt im Jahr 2020 aufgrund der Covid-19-Pandemie mit erhöhten Schadenzahlungen konfrontiert war, dominierte 2021 die Unwettersituation das Schadenbild. Überschwemmungen und Hagelstürme verursachten vielerorts in der Schweiz, aber auch in Europa massive Schäden und belasteten die Bilanzen der Versicherungsgesellschaften. Dem stehen die positiven Entwicklungen an den Finanzmärkten gegenüber, welche die Resultate der Versicherungsgesellschaften unterstützen.

Die wachsende Zahl erfolgreicher Cyberangriffe stellt den Versicherungsmarkt vor grosse Herausforderungen: Noch vor wenigen Jahren war es eine Seltenheit, wenn ein KMU eine Cyberversicherung abschloss. Die Kunden mussten mit Tiefstpreis-Angeboten von der Cyberpolice überzeugt werden. Heute gehören Cyberangriffe zu den bedrohlichsten Gefahren auf der Risikolandkarte der Unternehmen. Die Schadenbelastungen in den Büchern der Versicherer nehmen massiv zu und für viele Kunden stellt sich heute die Frage, ob die starken Prämien erhöhungen und die Reduktion der Deckungslimiten noch in einem wirtschaftlich sinnvollen Verhältnis stehen.

Der Trend zu Prämien erhöhungen im Unternehmensgeschäft ist ungebrochen und die Kürzung der Limiten, gerade auch im internationalen Umfeld, führt dazu, dass die benötigte Deckung nur noch mit grossem Aufwand gefunden werden kann oder gar nicht mehr angeboten wird. Die Konditionen am Versicherungsmarkt werden immer härter, und eine Umkehr ist nicht in Sicht. Dies gilt nicht zuletzt aufgrund der Covid-19-Pandemie vor allem auch für den Personenversicherungsmarkt, wo höhere Schadensforderungen und fehlende Konkurrenzangebote zu enormen Prämiensteigerungen führen.

## Anhaltende Konsolidierung im Markt der Versicherungsbroker

Der Markt der Versicherungsbroker ist nach wie vor durch eine Konsolidierungswelle geprägt. Auch im Jahr 2021 erfolgten diverse nationale und internationale Zusammenschlüsse. Auffällig dabei ist, wie oft diese Transaktionen mit Beteiligungen reiner Finanzinvestoren durchgeführt werden. Das Geschäftsmodell der Versicherungsbroker strahlt in Kombination mit der aktuellen Marktsituation für Investoren eine hohe Attraktivität aus. Ein eindrückliches Beispiel aus dem Jahr 2021 stammt aus Grossbritannien, wo die Howden Group für rund 1,5 Milliarden US-Dollar den Broker Aston Lark übernommen hat. Allerdings müssen auch hier die Wettbewerbsbehörden der Übernahme noch zustimmen. Bereits im Falle der Megafusion zwischen Aon und Willis Towers Watson wurde diese Zustimmung verwehrt – mit hohen Kostenkonsequenzen für Aon.

Dieser Trend ist auch am Schweizer Brokermarkt zu beobachten, der ebenfalls als hochattraktiv gilt und auch branchenfremde Investoren anzieht. Auffällig ist, wie viele internationale Brokerorganisationen sich durch Zukäufe den Eintritt in den Schweizer Brokermarkt sichern. Howden, Gallagher, Verlingue, Burrus und Südvers sind Beispiele für internationale Brokerhäuser, die kürzlich den Schritt über die Schweizer Grenze vollzogen haben. Diese Marktdynamik führte auch 2021 zu Transaktionen, wobei mit der Übernahme von IBC durch Qualibroker zwei Broker betroffen waren, die beide zu den grössten der Schweiz gehören.

## Schwerpunkte im Geschäftsjahr

Aus Sicht des Vertriebs begann das Jahr 2021 eher zurückhaltend: Mit der Einführung der Homeoffice-Pflicht wurden die Bemühungen um persönliche Vorstellungstermine bei Neukunden deutlich erschwert. So lag der Fokus während der ersten Monate 2021 auf der Betreuung der Bestandskunden und der Vorbereitung von Ausschreibungen und Jahresgesprächen. Dabei wurden bei vielen Kunden aufgrund eines Rückstandes im Jahr 2021 Ausschreibungen in der beruflichen Vorsorge vorgenommen. Nach den Entwicklungen an den Finanzmärkten vom März 2020 hatten die Unternehmen ihre Ausschreibungsprojekte im Bereich der Altersvorsorge um ein Jahr verschoben.

## Ein Schwerpunktthema war 2021 die Digitalisierung und Verbesserung der Prozesseffizienz.

Die härteren Konditionen am Versicherungsmarkt waren während der Vertragsausschreibungen deutlich spürbar. Oft mussten Risikokonzepte aufgrund von Limitenkürzungen und Prämienenerhöhungen überarbeitet werden, und nicht immer konnten befriedigende Lösungen für die Kunden gefunden werden. Aus Sicht des Vertriebs führte das schwierige Umfeld aber auch zu einer grösseren Dynamik bei den Kunden, die sich öfters nach Alternativen umsahen und Zweitmeinungen von anderen Versicherungsbrokern einholten. Die WFS hat von diesen Marktbewegungen profitiert.

Ein Schwerpunktthema war 2021 die Digitalisierung und Verbesserung der Prozesseffizienz. Dabei wurde neben der Integration neuer Tools im Bereich der Ausschreibungen vor allem an der Digitalisierung des Rechnungsversands gearbeitet. Dank des neuen Moduls konnte die Durchlaufzeit einer Rechnung vom Posteingang bis zum Versand wesentlich reduziert werden. Die WFS profitiert in diesem Prozess zum ersten Mal von den Entwicklungen in den Bereichen maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz. Das Potenzial aus diesen Entwicklungen ist enorm und auf weitere Prozesse übertragbar.

## Geschäftsleitung Würth Financial Services AG



**Adrian Parpan**  
Geschäftsführer



**Beat Jordan**  
Geschäftsführer



**Luciano Viotto**



**Hans-Jürg Flury**

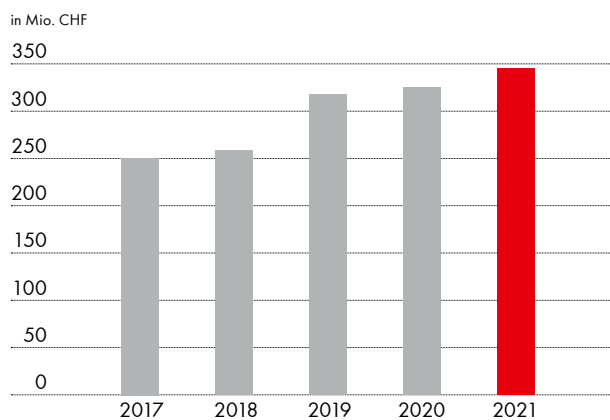
## Geschäftsverlauf 2021

Aufgrund der Covid-19-Pandemie waren die Prognosen für das Jahr 2021 mit sehr vielen Unsicherheiten verbunden. Trotz der eingeschränkten Vertriebsmöglichkeiten im ersten Halbjahr und dank einer erfreulichen Neuproduktion in der zweiten Jahreshälfte konnte das betreute Prämienvolumen 2021 auf 345 Millionen Schweizer Franken gesteigert werden. Dies entspricht einer Erhöhung um 6% gegenüber dem Vorjahr. Auch der Umsatz konnte im Vergleich zum Vorjahr um fast 5% erhöht werden.

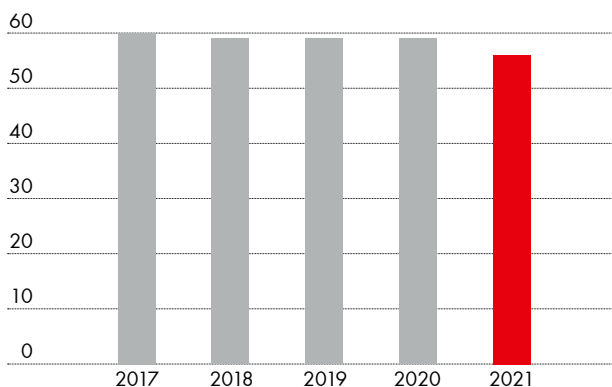
Die Personalsituation zeigt im Vergleich zum Vorjahr eine Reduktion von 59 auf 56 Mitarbeitende. Während die Anzahl Aussendienstmitarbeitende konstant bei 32 geblieben ist, hat sich die Anzahl Mitarbeitende im Innendienst im Vorjahresvergleich von 27 auf 24 reduziert. Diese Entwicklung ist auf die Zentralisierung des Innendienstes am Standort Rorschach zurückzuführen. Dank der Digitalisierungsbemühungen konnte das Arbeitsvolumen auch mit einer geringeren Anzahl Mitarbeitenden bewältigt werden. Ebenfalls wurde im Laufe des Jahres 2021 das Personalwesen an die Shared-Services-Organisation der Würth Management AG ausgelagert. Die Steigerung der Innendienstproduktivität um fast 10% darf als Erfolg gewertet werden und zeigt, dass sich die Investitionen in die Prozessautomatisierung auch finanziell lohnen.

Als Konsequenz der Investitionen in die Digitalisierung erhöhten sich die IT-Kosten weiter. Die Steigerung zum Vorjahr beträgt mehr als 40%, wobei der Einsatz der neuen Ausschreibungstools sowie die Weiterentwicklung des Policenverwaltungssystems die Haupttreiber dieser Entwicklung sind. Die sonstigen Verwaltungskosten sind im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben und das Betriebsergebnis ist um 19% gestiegen.

### Prämienvolumen



### Anzahl Mitarbeitende



# EXTERNE FINANZDIENSTLEISTUNGEN

## Kerngeschäft

Der Geschäftsbereich Externe Finanzdienstleistungen firmiert als rechtliche Einheit der Würth Financial Services AG – einer 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 aus Vorsorge- und Versicherungsprodukten.

## Dienstleistungen

- Versicherungsbrokerage für Firmen- und Privatkunden
- Schadenmanagement
- Pensionskassen-Beratung für Firmenkunden
- Versicherungslösungen für Kreditkartenherausgeber und Payment-Anbieter

## Ausblick 2022

Im Jahr 2022 will die WFS den Wachstumstrend der vergangenen Jahre fortsetzen. Insbesondere ist es das Ziel, die Anzahl der Aussendienstmitarbeitenden weiter zu erhöhen und die Niederlassungen breiter aufzustellen. Die Anzahl der Innendienstmitarbeitenden soll konstant bleiben und das Wachstum soll über effizientere Prozesse aufgefangen werden. Die Digitalisierung weiterer Kernprozesse wird 2022 ein Fokusthema bleiben.

## Fakten und Zahlen (Stand: 31. Dezember 2021)

---

Anzahl Firmenkunden: 3.600

---

Prämienvolumen: CHF 345 Mio.

---

Anzahl Mitarbeitende: 56

---

Fünf Standorte: Rorschach (Hauptsitz), Zürich, Lugano, Arlesheim und Chur

Es ist davon auszugehen, dass der Versicherungsmarkt herausfordernd bleiben wird. Die Kunden werden eine professionelle Dienstleistung und hohe Fachexpertise in der Beratung nachfragen, und der Kampf um Fachkräfte wird weiter zunehmen. Die WFS bietet dank der Stabilität und der familiären Unternehmenskultur der Würth-Gruppe hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeitende im Versicherungsbereich. Sie ist ausgezeichnet positioniert, um den aktuellen Herausforderungen im nächsten Jahr und auch langfristig gerecht zu werden.