

Geschäfts- bericht 2018

Inhalt

Worte des Vorsitzenden	4
Die wichtigsten Zahlen	7
Verwaltungsrat	8
Direktionsausschuss	9
Unwetterbericht	10
Interview David Labouré	12
Epona engagiert sich	14
Kommentare zum Geschäftsjahr	16
Jahresabschluss	20
Bericht der Revisionsstelle	36

Digitale Versionen auf unserer Webseite
verfügbar: gb.epona.ch

Epona
Av. de Béthusy 54
Postfach 162
1000 Lausanne 12
+41 58 900 78 78

www.epona.ch

Allgemeine Auskünfte
Thierry Broger, Generaldirektor
thierry.broger@epona.ch

Finanzauskünfte
Stéphane Imholz, Finanzdirektor
stephane.imholz@epona.ch

Versicherungsauskünfte
Olivier Grangier, Entwicklungsdirektor
olivier.grangier@epona.ch

Worte des Vorsitzenden

Sehr geehrte Gesellschafterin, sehr geehrter Gesellschafter der Epona-Genossenschaft, der schweizerischen Tierversicherung,

sehr geehrte Damen und Herren,

Während ich etwas unter Zeitdruck stand, die einleitenden Zeilen zu unserer 118. Generalversammlung für den Jahresbericht zu schreiben, den Sie nun in der Hand halten, gab es einige Veränderungen im Tagesgeschehen, die auch einige meiner folgenden Überlegungen anstießen.

Der ukrainische „Coluche“, ein Newcomer, wurde für seine Bereitschaft, die dort grassierende Korruption zu bekämpfen, gefeiert. Der Präsident der mächtigsten Nation der Welt forderte die Feuerwehrleute, die an der Löschaktion des Brandes von Notre Dame beteiligt waren, dazu auf, sich zu beeilen oder sogar auf Canadair-Flugzeuge zurückzugreifen. China erklärte Übergewichtigkeit zu einer landesweiten Epidemie und beabsichtigte, sie als solche zu bekämpfen. Migros kündigte einen starken Umsatzrückgang an. All dies sind kleine Beispiele für eine gesellschaftliche Revolution, statt einer linearen Evolution. Eine tiefgreifende Veränderung, die unsere Nachkommen dazu bringt, in ihrer eigenen Gesellschaft zu koexistieren, die sich wesentlich von unserer unterscheidet. Ihnen fehlt es an Vertrauen in eine strahlende Zukunft und an dem leidenschaftlichen Engagement, sie zu einer strahlenden Zukunft zu machen. Es stimmt, dass unser Erbe belastend ist!

Auch die Schweiz ist dieser Revolution nicht entgangen. Neue Konsumgewohnheiten entstehen, bei denen Unmittelbarkeit zweifellos das Schlüsselwort ist. Wir leben länger, aber wir schlafen weniger, weil uns die Zeit davonläuft. Das Leben von mehr als fünf Milliarden von uns läuft vor einem Smartphone ab. Wir erledigen unsere Einkäufe auf einem Bildschirm. Man kauft Freizeitaktivitäten, Kleidung, Essen, sogar Versicherungen (!) mit einem einfachen Wischen und unser Fingerabdruck begleicht die Rechnung. Für jede verkaufte Eintrittskarte zählt der Genfer Autosalon vierundzwanzig virtuelle Besucher. Wir schaffen alles Unpraktische ab, aber wir erwerben allerlei Arten manchmal paradoxerweise illusorischer Waren... Amazon, Zalando, Alibaba explodieren: das digitale Zeitalter!

Als Cousine der Krankenkassen, die täglich unsere Schritte, unseren Schlaf, unsere Herzfrequenz und die Anzahl unserer verbrannten Kalorien aus der Ferne kontrollieren, weil wir zu viel kosten wenn wir krank sind, scheint die Tierversicherung laut Besitzern und Tierhaltern eine Gesundheitsgarantie für das Tier zu sein. Schon der weise Aristoteles strebte nicht nach Vergnügen, sondern nach der Abwesenheit von Leid. Folglich möchte der moderne Versicherte von der Krankheit nicht angetastet werden – weder er selbst noch sein Tier! All dies, die Sorgen, die Kosten, die Einschränkungen, die dadurch entstehen sind unangenehm, zeitaufwendig und frustrierend. Also nutzt man einfach eine Versicherung als Impfstoff ... Zum Glück entkommt Epona dieser Hektik nicht: die Verkäufe von Policen haben deutlich zugelegt, sowohl für die zahlreichen kleinen Haustiere, als auch für die etwas kleinere Bevölkerung der Einhufer. Wir werden pünktlich in die Ferien abreisen!

Allerdings kann man «Harley», einen Hund, dessen Namen aus Gründen der Gleichstellung bewusst geschlechtsneutral gewählt wurde, nicht verdächtigen ..., als Folge des Abschlusses nach wenigen Mausclicks «seiner» Police zu erkranken. Wir können jedoch das wiederholte Auftreten eines menschlichen Verhaltens beobachten, bei dem entsprechend der durch Versicherung und Selbstbeteiligung gewährten Prämie das Bedürfnis verspürt wird, sich so schnell wie möglich der absoluten Gesundheit seines Schützlings zu versichern. Natürlich hat man die Freiheit, dies zu tun, so oft man will und bei wem man will (und dies führt zu unerfreulichem Tierarzt-Tourismus, vielleicht aufgrund der Angstmache im Internet). Der Besitzer, die Besitzerin von Harley werden es nicht auslassen, sich um die Gesundheit von Harley zu kümmern. Eine vorzeitig erkannte Krankheit ist schneller verheilt. Die Prävention beeinflusst jedoch auch die Schadenbelastung! Um uns davon zu überzeugen, dass letztere Option günstiger ist als reelle Therapien, ist es noch zu früh.

Diese Versicherung ist eine Errungenschaft des freien un-mittelbaren Konsums, da hier ein Dreiecksverhältnis, wie es in der Pädiatrie typisch ist, herrscht. Der Tierhalter (der Elternteil) empfindet, beobachtet und befürchtet einen Angriff auf die Gesundheit seines Tieres (seines Kindes). Der Patient kann sich nicht effizient äussern - er beisst (weint), sobald es beim Tasten schmerzt. Der freiwillig konsultierte Tierarzt (Kinderarzt) erfüllt seinen Vertrag wesentlich deutlicher auf Methoden (nicht Ergebnisse) bezogen. Er führt seine Diagnose daher nach allen Regeln der Kunst durch und zieht gewissenhaft seinen ausgeklügelten und kostspieligen Maschinenpark zu Rate...

Der abgerechnete Gesundheitscheck (Imaging, Labor, Funktionstests, ...) wird erhebliche Kosten verursachen, durch Folgendes getrieben:

- Die Ruhigstellung des Tieres, die in der Regel eine Vollnarkose erfordert ... oder gar mehrere!
- Unkontrollierte Kosten: man erinnert sich, dass die Wettbewerbskommission sämtliche Tarifabkommen verboten hat. Die Branche darf keinen üblichen Tarif mehr empfehlen, nicht einmal eine Bandbreite: sowohl 1 Franken, als auch 1000 Franken sind ihrer Ansicht nach für dieselbe Leistung akzeptabel.
- Die Prophylaxe, deren Wert durch die erhebliche Einsparung an Krankheitskosten unanfechtbar ist, und uns nebenbei ermöglicht, die Kunst der chinesischen Medizin wiederzuentdecken, die ihre Patienten vor der Krankheit bewahren soll.
- Sicherlich auch die umgesetzte Hypochondrie. Der zwingende Weg vorbei am Kontrollkästchen „Begutachten und dem Hausarzt vorlegen“ existiert in der Veterinärmedizin nicht ... Der Tierhalter kann ein Bildverfahren anfordern, ohne einen anderen Ansatz erwogen zu haben. Wir sind Opfer unseres eigenen Erfolgs. Andere Studien werden aussagen, ob die Veterinär-Medizin dem hierarchisierten Pfad der Human-Medizin folgen sollte.

Die Gesellschaft der Schweizer Tierärzte, deren oberstes Anliegen die Gesundheit und das Wohlergehen der ihren Mitgliedern anvertrauten Tiere ist, sowie die Zusammenarbeit mit anderen Organisationen, die ähnliche Ziele verfolgen, hat sich gerade (im März 2019) für Tierversicherungen als Maßnahme ausgesprochen, welche es den Tierbesitzern ermöglicht, die Gesundheitskosten ihres Schützlings einzudämmen. Auch wenn die Vorteile dieser Versicherungen im Falle eines Unfalls oder einer akuten Erkrankung zweifellos gewürdigt werden, wird die Behandlung von chronischen Erkrankungen und genetischen Veranlagungen als unbefriedigend und verwaltungstechnisch anspruchsvoll beschrieben ...

Der Dachverband hinkt auf diesem Gebiet der Realität hinterher: die Kostenkontrolle scheint den Tierbesitzern entgangen zu sein. Eine Versicherung ist so sehr gefragt, dass sich die Arztbesuche als häufig, wiederholt, kostspielig und scheinbar unvermeidlich herausstellen. Einige enttäuschte Tierbesitzer finden bereits langsam ihren Weg zu ihrer ursprünglichen Tierarztpraxis zurück; diese ist eine Allgemeinpraxis, weniger spezialisiert, günstiger, unveränderlicher, humaner, einfach weniger geschäftsorientiert ...

Epona hat 2018 in Anbetracht der grossen Anstrengungen ein enttäuschendes Geschäftsjahr erlebt. Edward A. Murphy Jr. hätte sich nicht mehr Fallstricke vorstellen können. Einige wurden überwältigt. Andere, die sehr spät im Jahr auftraten, leider nicht rechtzeitig. Diese sollen auf den folgenden Seiten analysiert werden.

Migros sieht ihren Umsatz weiter bröckeln, besonders in der Romandie. Die Restrukturierung der Globus-Läden (2015) hatte ihre Ergebnisse verschlechtert, so dass ihre Gewinne schmelzen wie Eisschollen... Der Konzern braucht vier Jahre, um wieder einen operativen Zuwachs zu erreichen: In dieser Zeit verdoppelt sich der digitale Umsatz. Das Geheimnis dahinter liegt in der großen Investition in den digitalen Vertriebskanal, einem bereits unabdingbaren Kanal zur Präsentation, Darstellung und Realisierung von den unterschiedlichsten und manchmal auch unerwartetsten Produktverkäufen. In 4G ebenso wie in 5G ist die Konkurrenz sehr dicht, ähnlich und offensiv.

Epona hat auf allen Ebenen viel in die Erneuerung ihrer IT investiert – viel Zeit, Prioritäten, Arbeitskraft und Geld –, um sich auch auf der Datenautobahn der Vertragsabschlüsse zu positionieren und wurde sofort mit einer sehr bemerkenswerten Steigerung der Anzahl der neuen Verträge und der eingelösten Prämien für ihre Bemühungen belohnt: das sind die guten Nachrichten – auch wenn das Jahr bereits zu weit fortgeschritten ist, um gerettet zu werden, sobald die Computerprobleme endlich überwunden sind! Die Tatsache, dass hohe Schadenfälle relativ unmittelbar nach Abschluss eines Vertrages auftreten und das Phänomen durch zusätzliche Zuweisung an die Reserven weiter verschlimmert wird, ist sicherlich sehr belastend. Doch diese Schadenquote, an die unsere Genossenschaft nicht gewöhnt ist, bewegt sich trotzdem noch im Rahmen der von der FINMA 2017 veröffentlichten Statistik.

Epona hat sofort eine gründliche Analyse dieses Sachverhalts veranlasst, der wahrscheinlich das Ergebnis eines Anstiegs der spontanen Konsultationen von Tierärzten ist. In Quantität und Qualität, wie oben beschrieben. Es wurden Sofortmaßnahmen ergriffen, um sicherzustellen, dass sich dieses Phänomen nicht verstärkt. So wurde eine Studie über

Arbeitsbedingungen eingeleitet: Teilzeit, Generationenwechsel der Tierärzte, örtliche Bereitschaftsdienste, Sicherheitsstandards, technologische Ausrüstung, Praxis-Ketten, Überweisung von Fällen aufgrund entsprechender Ausrüstung, Praxisbesuche ... Eine statistische Überprüfung der Schadenfälle wird im Frühjahr 2019 durchgeführt, sobald das IT-System komplett funktionsfähig ist Ein soziologischer Ansatz bei der Betrachtung der Inanspruchnahme von Tierärzten – ein weithin vernachlässigter täglicher Tätigkeitsbereich – wird eingeleitet. Auch dieser wird sich mit den neueren Entwicklungen beschäftigen. Ein einfaches Beispiel: es wird von jedem Tierarzt erwartet, dass er jeden seiner Dienste dokumentiert, damit diese überprüft werden können, während bei Masseuren, Magnetisierern, Pflägern, Osteopathen, Bioresonanztherapeuten, ein gutes Wort ausreicht, um die Wunder zu belegen, da die Behandlung auf Emotionen, Teilhabe, Involvierung abzielt – keineswegs also Schulmedizin.

Faktisch musste Epona während des auf diesen Seiten vorgestellten Geschäftsjahres den Abschluss der Übertragung der Computerdaten von einem veralteten und kurzatmigen System zu einem entschiedenen modernen, flexiblen, und erweiterbaren System, das allerdings auch komplex zu entwickeln, testen, korrigieren, implementieren und „einzuführen“ ist, durchführen. Sie konnte ihre Produkte aufschalten und den Tierhaltern zur Verfügung stellen. Die Nachfrage nach neuen Verträgen stieg massiv, leider mit ebenso umfangreichen und schnellen Rückerstattungsanträgen verbunden. Diese simplifizierte Darlegung endet hier jedoch. Die finanziellen Ergebnisse widerspiegeln die dargelegte Diskrepanz. Sie widerspiegeln auch die erforderlichen HR-Kosten.

Auf den folgenden Seiten wird die Analyse fortgeführt und vertieft. Epona hält den Kurs, denn das Boot ist – unter Betrachtung der oben genannten großen Schwierigkeiten – trotzdem solide, innovativ und gut bemannt. Dies wird Sie davon überzeugen, dass bessere Jahre in Sicht sind.

Nachdem ich Ihnen einige meiner fachlichen Überlegungen mitgeteilt habe, möchte ich dem Generaldirektor, Herrn Thierry Broger, für die Energie danken, die er in diesem Sturm aufgebracht hat, den Mitgliedern seines Managements, den Führungskräften und jedem Mitarbeiter und Mitarbeiterin von Epona für das ungebrochene Engagement, sich den garstigen Wellen zu stellen, Wasser aus dem Boot zu schöpfen, wenn es nötig war, und die Computer-Bugs zu beseitigen, die sich in der Bilge verkriechen.

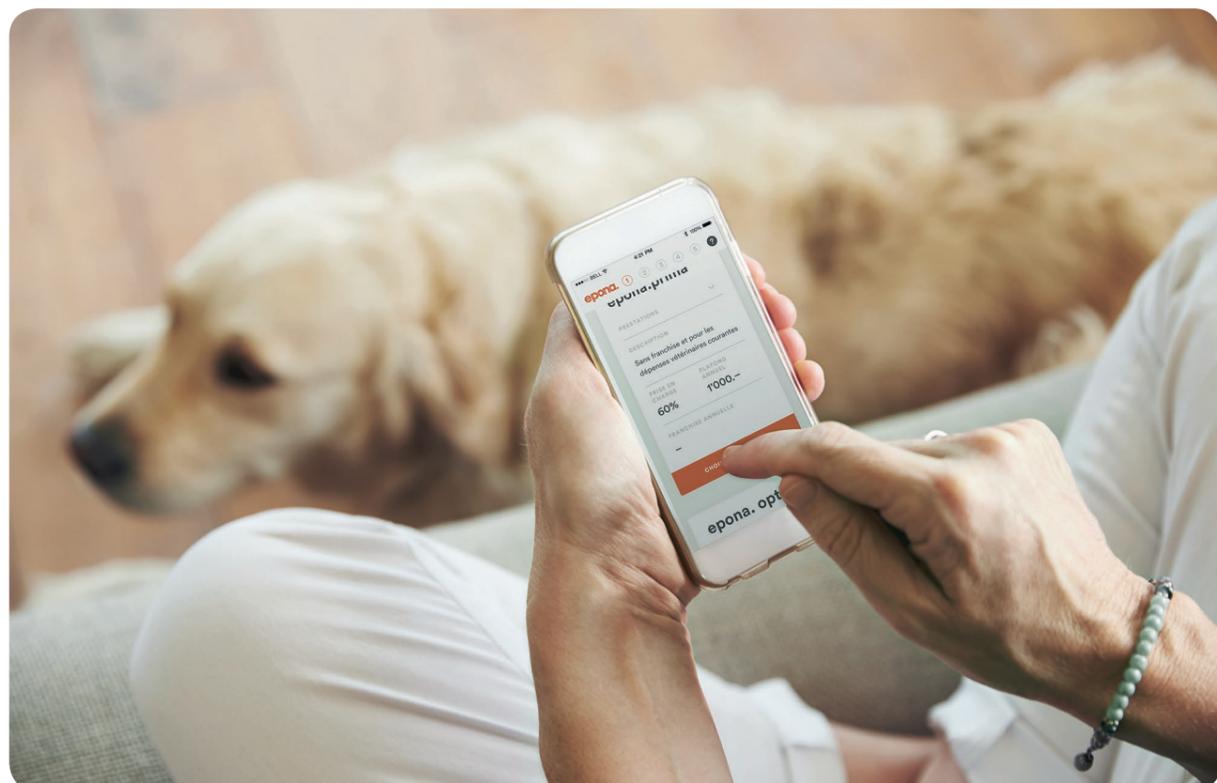
Mein Dank geht ebenfalls an die Mitglieder des Verwaltungsrats, deren Verfügbarkeit, Schärfe und Relevanz der Analyse von Zahlen und Anlässen des Lebens von Epona, ein grosser Mehrwert sind.

Im Namen aller Mitarbeiter von Epona und im Namen des Verwaltungsrats wünsche ich Ihnen viel Freude mit diesem Geschäftsbericht und eine angenehme Lektüre. Ich freue mich, Sie in Aquatis, dem Sitz unserer 118. Generalversammlung, begrüßen zu dürfen.



P. Glatt

Pierre-Alain Glatt
Verwaltungsratsvorsitzender



MISSION

Seit 1901 ist Epona die führende Tierversicherung in der Schweiz. Es ist die Mission von Epona, alle Tierhalter während des gesamten Lebens ihres Tieres zu begleiten. Mit Epona kann eine große Zahl von Tierhaltern die beste tierärztliche Versorgung für ihr Tier und ein breites Spektrum an besonderen Dienstleistungen erhalten.

VISION

Marktführerposition

Epona behauptet seine Position als Marktführer auf dem schweizerischen Pferdemarkt. Epona wird außerdem Marktführer im schweizerischen Haustiermarkt. Diesen Angaben leiten sich aus dem Kriterium der gehaltenen Marktanteile in den beiden Bereichen ab.

Finanzielle Stabilität

Epona sorgt für ausreichende finanzielle Stabilität, mit der das Unternehmenswachstum unterstützt, Reserven für zukünftige Investitionen gebildet und die Rückstellungen gedeckt werden können.

Profitables Wachstum

Durch die Erhöhung des Geschäftsvolumens kann Epona eine ausreichende Rentabilität erzielen, um die Investitionen abzuschreiben und seinen Genossenschaftlern darüber hinaus eine Dividende auszuschütten.

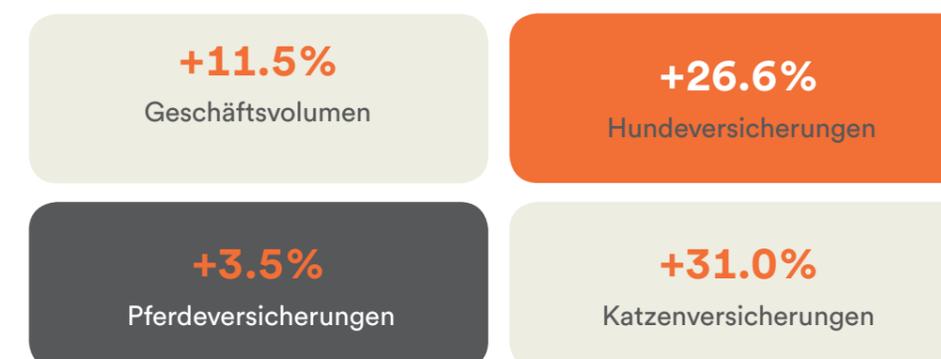
Unabhängigkeit

Epona ist und bleibt ein unabhängiges Unternehmen.

Die wichtigsten Zahlen

	2018	2017
Bruttoprämien	7.846 Mio.	7.038 Mio.
Versicherungsleistungen	5.138 Mio.	3.751 Mio.
Betriebskosten	3.974 Mio.	3.199 Mio.
Jahresergebnis	-1.8 Mio.	37 CHF
Versicherungstechnische Rückstellungen	4.958 Mio.	4.140 Mio.
Kapitalanlagen	6.752 Mio.	8.000 Mio.
Eigenkapital	3.091 Mio.	4.931 Mio.
Mitarbeiterzahl (Vollzeitäquivalent)	22.6 EPT	20.35 EPT
Gründungsjahr	1901	

GESCHÄFTSSEGMENTE (Wachstum zwischen 2017 und 2018)



Verwaltungsrat



Pierre-Alain Glatt

Präsident des Verwaltungsrats,
Mitglied des Verwaltungsratsausschusses,
Schweizer Staatsbürger, geboren am 12.03.1953,
wohnhaft in Rolle, Waadt

Ausbildung: Tierarzt, Dr. Med-Vet.
Jetzige Tätigkeit: Praktizierender Tierarzt
Weitere Tätigkeiten: Tierarzt des internationalen
Pferdesportverbandes FEI



Markus Wyss

Vizepräsident des Verwaltungsrats,
Mitglied des Verwaltungsratsausschusses,
Schweizer Staatsbürger, geboren am 04.11.1961,
wohnhaft in Brütten, Zürich

Ausbildung: Dr. phil. nat. der Geografie
Jetzige Tätigkeit: Unternehmer
Weitere Tätigkeiten: Mitglied Verwaltungsräte



Mireille Loroch

Mitglied des Verwaltungsrats,
Schweizer Staatsbürgerin,
wohnhaft in Essertines-sur-Rolle, Waadt

Ausbildung: Anwältin
Jetzige Tätigkeit: Anwältin
Weitere Tätigkeiten: Verschiedene Aktivitäten im
kulturellen und verbandlichen Bereich



Pierre Zumwald

Mitglied des Verwaltungsrats,
Schweizer Staatsbürger,
geboren am 29.11.1959,
wohnhaft in Chesières, Waadt

Ausbildung: HEC Lausanne, Dr. der IuK-Technik,
Master in Wirtschaftswissenschaften
Jetzige Tätigkeit: Generaldirektor von Rentes Genevoises
Weitere Tätigkeiten: Mitglied Verwaltungsräte



Pascal Bétrisey

Mitglied des Verwaltungsrats,
Schweizer Staatsbürger, geboren am 09.02.1960,
wohnhaft in Jouxens-Mézery, Waadt

Ausbildung: HEC Lausanne Finanzanalyst AZEK
Jetzige Tätigkeit: Unabhängiger Berater
Weitere Tätigkeiten: Mitglied Verwaltungsräte

Direktionsausschuss



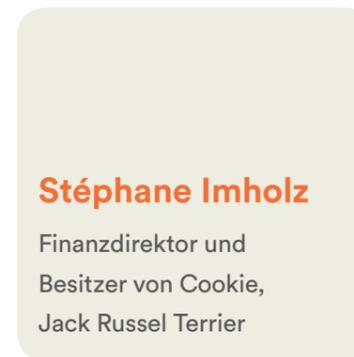
Thierry Broger

Generaldirektor und Besit-
zer von Java, Beagle



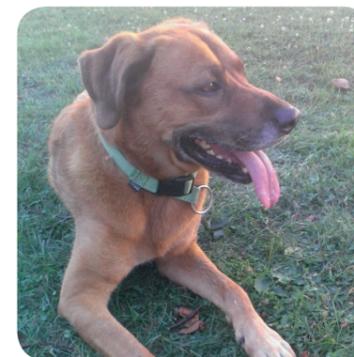
Olivier Grangier

Entwicklungsdirektor und
Besitzer von Haiko, Weisser
Schweizer Schäferhund



Stéphane Imholz

Finanzdirektor und
Besitzer von Cookie,
Jack Russel Terrier



Dan Cao

Direktor der Operationen
und Besitzer von Apollo,
Rhodesian-Ridgeback
Mischling

Unwetterbericht

Liebe Genossenschafter, liebe Kunden, liebe Partner, liebe Mitarbeiter, liebe Freunde von Epona,

Als ich begann, diese Botschaft zu verfassen und dabei versuchte, meine Erinnerungen an das vergangene Jahr zu sammeln, entwickelte sich ein Eindruck, zusammen mit einem Bild, nämlich dem eines Bordbuchs. Dieses berichtet über die Abenteuer einer Mannschaft, angesichts der Wut der Elemente, auf der Brücke eines großen Schiffes. Die Analogie zum vergangenen Jahr erschien mir zwingend und ich glaube, darin die angemessenen Metaphern gefunden zu haben, um ihnen das Abenteuer zu beschreiben, das das Jahr 2018 war, ein Abenteuer, das für uns alle ebenso reich wie belastend war.

Die Zahlen sprechen ihre eigene Sprache. Sie sind richtig und werden auf den nächsten Seiten umfassend kommentiert, erläutert und perspektivisch eingeordnet. Aber eine Sache können sie nicht übermitteln, und zwar die menschliche Dimension dieser Zeitspanne, die wir durchlebt haben. Und deshalb möchte ich diese Zeilen allen Mitarbeitern von Epona widmen. Es erschien mir ebenso natürlich wie notwendig, meine Worte alleine ihren Anstrengungen, ihrer Arbeit und ihrem Engagement zu widmen und diese einzigartige Gelegenheit zu ergreifen, an die starken Emotionen zu erinnern, die wir alle teilten. Dank ihres Kampfgeistes, ihrer echten Sorge um die Kunden und ihrem Verantwortungsbewusstsein gehört diese Episode nunmehr der Vergangenheit an. Heute sind wir einiger, stärker und effizienter als in der Vergangenheit.

Erlauben Sie mir, die Analogie des Schiffes, des Sturms und der Mannschaft erneut heranzuziehen. Es ist gerade ein Jahr her, als ich die Seiten meines „Bordbuchs“ füllte, um ihnen meine Botschaft mitzuteilen, da war der Himmel noch wolkenlos, das Meer ruhig und die Winde eher günstig für uns. Dennoch konnten wir uns keineswegs ausruhen! Wir wussten, dass ein Gewitter heraufziehen würde und wir waren vorbereitet. Jeder tat das Seine, getreu auf seinem Posten, um den sorgfältig festgelegten Kurs zu halten. Aber das Gewitter wurde zum Unwetter, dessen Umfang und Dauer alle unsere Prognosen überschritt.

Wenn eine ungewöhnliche Lage eintritt, dann ist das eine Prüfung, die überstanden werden kann. Verlängert sie sich, dehnt sie sich aus, häufen sich Unvorhersehbares und Rückschläge, dann kommt es darauf an, wie jedes einzelne Mitglied der Mannschaft auf die Krise reagiert und diese Reaktion trägt zur zusätzlichen Komplexität bei. Die äußeren Elemente können starke Turbulenzen im Innern jedes Einzelnen verursachen. Ermüdung, Erschöpfung, das Gefühl unwiederbringlich alleine zu sein, säen Zweifel und Unruhe macht sich breit. Tag für Tag folgen Fragen auf Fragen. Genau das haben wir im vergangenen Jahr durchgelebt.

Die neue Informatikstruktur, die unsere Arbeit erleichtern und uns vorantreiben sollte, hat es uns nicht erlaubt, so schnell wie erwartet ans Ziel zu kommen. Sie hat Anpassungen, Korrekturen und zusätzliche Arbeit benötigt. Aufgrund dieser Schwierigkeiten sind wir in Verzug geraten und unsere Mitarbeiter wurden eines effizienten Arbeitsmittels beraubt. Eine Zeitlang hatten wir das Gefühl, technisch einen Schritt zurückgegangen zu sein, obwohl wir daran waren, die Voraussetzungen für einen Neubeginn zu schaffen. Das alles hat sich zurecht auf die Dynamik der Mitarbeiter ausgewirkt. Der Wind blies stark. Ein Beispiel vielleicht für die Falle, zu der die Technologie werden kann, wenn sie im Zentrum eines Systems steht. Aber auch der Beweis, dass wir das Glück haben, auf unsere Mitarbeiter zählen zu können, denn die Aufgaben wurden trotz allem fertiggestellt.

Unter diesen Umständen, als wir technische Probleme hatten und verwundbar waren, kam die zweite Phase des Sturms. Die Schadenshäufigkeit nahm erheblich zu, vor allem bei Hunden. Die Entwicklung der Schadenfälle verläuft zwar konstant. Ein wichtiger Teil unserer Arbeit besteht eben darin auf diese Tendenz zu reagieren, die Folgen abzusehen und uns gegen eventuelle Ausrutscher zu wappnen. Nur war es so, dass die Zunahme der Schadenfälle zusammen mit der technischen Lähmung eintraf.

Nachdem der Wind erst einmal aufgekommen war, war der Himmel sehr dunkel und wolkenverhangen. Es hatte bereits unablässig zu regnen begonnen, als die dritte Phase des Unwetters begann, ein widriges Jahresende auf den Finanzmärkten. Für einige Indizes war 2018 das schlimmste, das wir seit zehn Jahren zu verzeichnen hatten, also seit der Weltwirtschaftskrise im Herbst 2008. Unsere Kapitalanlagen, heute noch und trotz des Wachstums, sollten es uns ermöglichen, ein Gleichgewicht beim Epona- Ergebnis zu erreichen. Unglücklicherweise waren sie, ebenso wie die vieler anderer Gesellschaften, beeinträchtigt.

Mitten im Sturm erschwert die Dunkelheit das Manövrieren, auch der erfahrensten Mannschaft. Der Wind jagt den Regen horizontal und peitscht ihn voll ins Gesicht. Die Elemente verstärken sich gegenseitig, Die Schwierigkeiten häufen sich und führen zuzusätzlichen Problemen. Dem allen mussten wir entgegentreten.

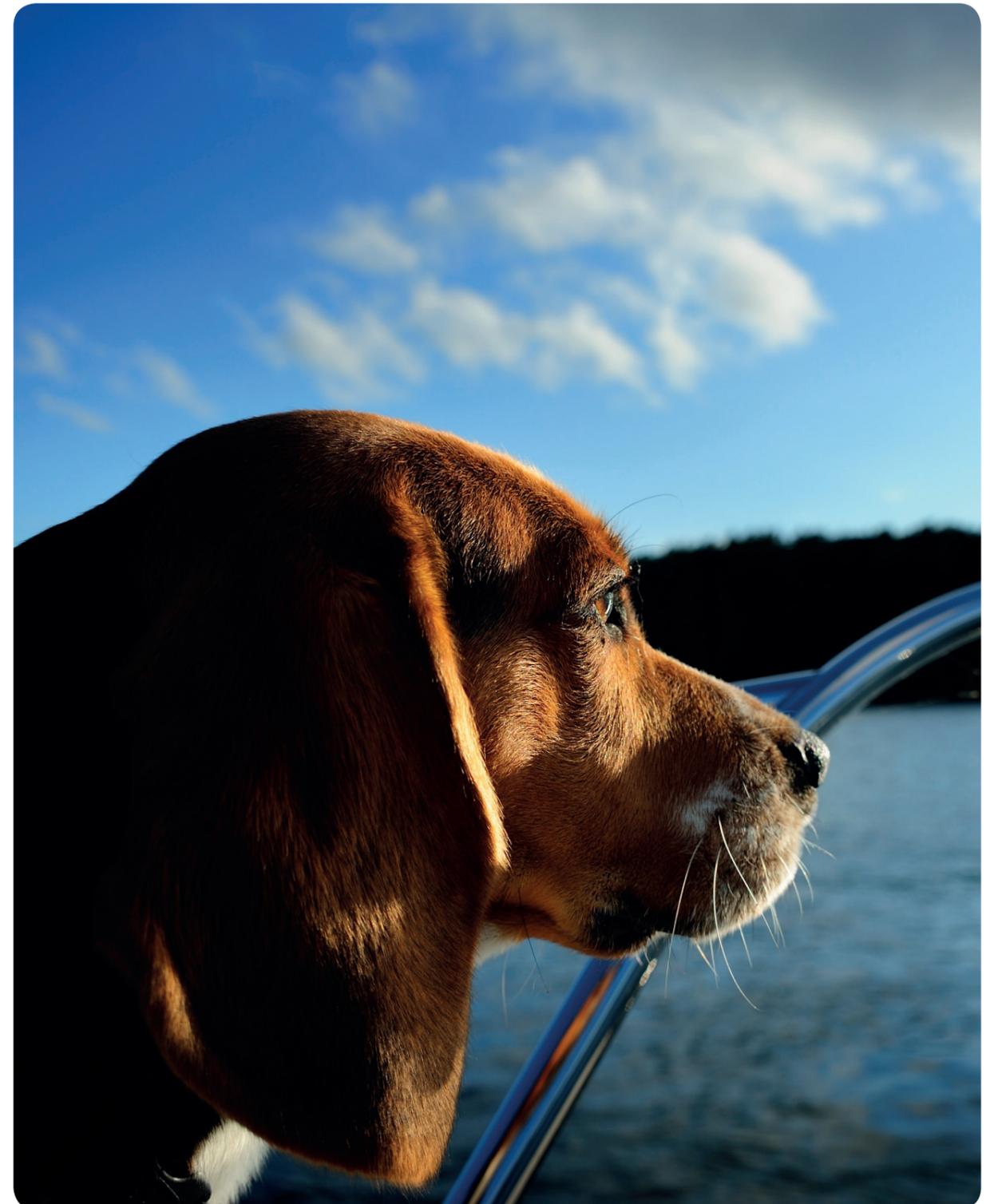
Wir arbeiten heute noch eifrig an der Verbesserung des Informatiksystems. Aber der Sturm ist vorbei, Epona ist flott und hat ihren Kurs eingehalten. Sie gleitet zielstrebig einer leidenschaftlichen Zukunft entgegen. Trotz der schwierigen Überfahrt zeigt sich die Geschäftsentwicklung von der besten Seite, und dies in allen strategischen Geschäftsfeldern. Dieses Jahr haben wir unsere Marktanteile erneut ausgebaut. Die Versicherungsprodukte für Pferde wurden an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst und das überarbeitete Todesfallprodukt erzielt historische Erfolge.

Epona befindet sich immer noch in einer Erfolgsgeschichte. Die Gesellschaft verfügt über erstrangige Trümpfe, um ihr zukünftiges Wachstum fortzusetzen, nämlich sehr attraktive Versicherungsprodukte hoher Qualität, eine modulare Deckung, die an die Bedürfnisse der Kunden angepasst ist, eine Identität, die in der Welt der Tierfreunde gut verankert ist, besondere Kompetenzen, die es ermöglichen maßgeschneiderte Produkte anzubieten, aber auch eine zusammengeschweißte Mannschaft, die hinter den Werten der Gesellschaft steht. Wertvolle Aktivposten, die es uns erlauben, der Zukunft mit Gelassenheit und Enthusiasmus entgegenzusehen.

Wir möchten uns bei unseren Kunden für ihre Treue, ihr Wohlwollen und in einigen Fällen im letzten Jahr für ihre Geduld bedanken. Wir bedanken uns bei unseren Partnern und Genossenschäftlern sowie dem Verwaltungsrat für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung. Und ein ganz besonderes Anliegen ist es mir, allen meinen Mitarbeitern für ihr unermüdliches Engagement, ihren Kampfgeist und die Qualität ihrer Arbeit zu danken.



Thierry Broger
Generaldirektor



Interview mit David Labouré, Experte für digitale Strategien

Im Jahr 2018 suchte Epona bei einer auf Digitalisierung spezialisierten Agentur Unterstützung, um ihre neue Marketingstrategie besser vorzubereiten und umzusetzen.

„Debout sur la table“ wurde von David Labouré, einem Experten für digitale Strategie, mitgegründet. Es ist unser Ziel, mithilfe dieser Kollaboration die Positionierung der Tierversicherung auf dem Online-Markt zu festigen.

David Labouré, können Sie uns etwas über Ihre Karriere erzählen? Wie haben Sie zur Welt des Internets gefunden?

Mein Berufsleben begann 1994 mit einer Ausbildung bei der BCV (Banque Cantonale Vaudoise). Sehr schnell entdeckte ich das Internet und schloss mich dem für E-Banking zuständigen Team an. 2007 stoss ich dann auf eine neue aufregende Welt, die der sozialen Netzwerke. BCV war früh auf Facebook, Twitter und LinkedIn zu finden und ich kümmerte mich um die Entwicklung der Bank auf diesen neuen Kommunikationskanälen.

2012 wechselte ich zu RTS (Schweizer Fernsehen) als Leiter der digitalen Kommunikation für den Service public in der Romandie. Drei spannende Jahre gefüllt mit der Entwicklung vieler Auftritte und Konzepte in den sozialen Medien.

Trotz dieser schönen Jahre nahm der Wunsch, unabhängig zu werden, schließlich überhand. Im Jahr 2016 habe ich mich selbstständig gemacht und ein Jahr später habe ich mit zwei Partnern ein gemeinsames Unternehmen gegründet. „Debout sur la table“ war geboren! Derzeit bin ich Leiter des Produktionsteams. Wir entwickeln und implementieren digitale Strategien, um unsere Kunden dabei zu unterstützen, ihre Geschäftsziele zu erreichen.

Was dachten Sie zu Beginn über die Lage von Epona?

Ich sah ein Unternehmen und ein Marketingteam, die genau wussten, in welche Richtung sie gehen wollten. Die Wahl ihres digitalen Auftritts war bereits gut durchdacht. Es war nur ein effektives Coaching erforderlich, um einige Aspekte professioneller zu gestalten, Konversionsoptimierungen durchzuführen und den Bekanntheitsgrad der Marke und der Tierversicherung allgemein zu fördern.

Welche konkreten Kenntnisse und Fähigkeiten bringt Ihre Agentur bei Epona ein?

Wir unterstützen Epona dabei, die strategischen Entscheidungen zu treffen, die am besten mit ihren Zielen in Einklang stehen. Außerdem bringen wir ein Netzwerk von kompetenten Partnern auf ihrem Fachgebiet mit. Täglich begleiten wir die Optimierung der Onlinepräsenzen. Wir können auch bestimmte Aktivitäten wie etwa Werbekampagnen für soziale Medien oder die Erstellung von für die jeweiligen Plattformen optimierten Inhalten übernehmen.

Dank Ihnen hatten wir die Möglichkeit, mit den Studenten der SAWI (Swiss School of Marketing) zusammenzuarbeiten. Worum ging es bei diesem Projekt?

Zum Abschluss ihres Studiums wurden Studenten aus dem Bereich der „Social-Media-Spezialisten“ gebeten, eine Strategie für Epona vorzuschlagen. Dies ermöglichte das Sammeln einiger wertvoller Ideen und darüber hinaus gab ihnen eine Einsicht in die Firma.

Epona war hauptsächlich auf Google tätig, unterstützt von einem Werbefachmann auf dieser Plattform. Sind die Ergebnisse vielversprechend?

Sie sind sehr ermutigend. Für dieses Projekt haben wir einen unserer erfahrenen Google Ads- und Tracking-Partner eingesetzt. Die Ergebnisse ließen nicht auf sich warten, zeitweise waren sie sogar sehr beeindruckend! Google ist ohne Zweifel die vorrangige Plattform, um die Produkte von Epona bekannt zu machen. Sie generiert viele Besuche auf der Webseite mit einer guten Konversionsrate. Das aktuelle Ziel ist die Suche nach noch nicht konvertierten Besuchern auf Social Media Plattformen.

Was sind aktuell die priorisierten Social Media Plattformen und an welchen anderen Informationskanälen arbeiten Sie aktiv?

Ab April 2019 ergänzen Facebook und Instagram die digitale Präsenz von Epona auf Google. YouTube, das zu Google gehört, ist ebenfalls eine unserer Prioritäten. Das Potenzial, den Bekanntheitsgrad zu verbessern ist dort sehr hoch. Google, Facebook, Instagram und YouTube sind bisher eindeutig die vorrangigen Kanäle. All dies wäre jedoch ohne eine perfekt optimierte Website nicht zielführend.

Was sind die nächsten großen digitalen Herausforderungen für Epona?

Das Anbieten weiterer Inhalte auf der Website mithilfe eines Blogs, die Entwicklung von Retargeting (gezielte Werbung) über soziale Netzwerke, die Kooperation mit weiteren Influencern und das Angebot eines Treue- und Empfehlungsprogramms.



David Labouré
Experte für digitale Strategien



„DEBOUT SUR LA TABLE“: DIE COOLSTE POSITION, UM SICH WAHRNEMBAR ZU MACHEN!

Ein wegweisendes, modernes und innovatives Kommunikationsunternehmen in der französischsprachigen Schweiz, das von drei Partnern, Vincent Antonioli, David Labouré und Bertrand Saillen, gegründet wurde.

Epona setzt sich ein und unterstützt junge Schweizer Reiter



ESTELLE WETTSTEIN, BOTSCHAFTERIN VON EPONA UND KADERMITGLIED DER DRESSUR-NATIONAL-MANNSCHAFT, MIT IHRER STUTE WEST SIDE STORY

«Nicht nur als aktive Dressur- und Springreiterin, auch im täglichen Umgang mit meinen Pferden weiss ich: Wenn ein Pferd in Aktion ist, kann leider immer etwas passieren. In diesem Fall ist es wichtig, dass ich mich auf mein Team und Partner im Umfeld verlassen kann, die mich unterstützen und mir helfen, diese Situation zu meistern. Eine Pferdeversicherung kann Pferdebesitzer helfen, sich vor bösen Überraschungen zu schützen: Wird ein Pferd krank oder hat einen Unfall, können rasch unvorherseh-

bare Kosten für Tierarzt, Medikamente oder Klinik entstehen und zur finanziellen Belastung werden. Ich bin äusserst dankbar, mit Epona einen umsichtigen Ansprechpartner und Unterstützer zu haben, der nicht nur die Passion für die Welt der Pferde mit mir teilt und meine Pferde und mich gegen Unverhofftes absichert, sondern der darüber hinaus auch Aktivitäten im Pferdesport in der Schweiz unterstützt.»



BRYAN BALSIGER, BOTSCHAFTER VON EPONA UND SCHWEIZER MEISTER DER ELITE IM SPRINGEN

„Springreiten ist für mich mehr als eine Sportart, es ist eine Leidenschaft. Seit jeher prägen die Pferde mein Leben. Sie sind meine Partner im alltäglichen Leben und es ist mein Ziel, ihr Wohlbefinden in den Mittelpunkt unserer Tätigkeit zu stellen. Ungeachtet aller Bemühungen, ihm die besten Voraussetzungen zu bieten, die es gibt, kann leider kein Pferd vor Krankheit oder Verletzungen sicher sein. Deshalb ist es wichtig, mit den besten Partnern zusammenzu-

arbeiten, insbesondere in Versicherungsangelegenheiten. Dank Epona habe ich das Glück, einen professionellen Ansprechpartner und ein anerkanntes Team an meiner Seite zu haben, was es mir erlaubt, jede Situation zu bewältigen. Ich fühle mich geehrt, heute einer der Botschafter von Epona zu sein; ein Unternehmen, mit welchem ich meine Werte wie Respekt, Streben nach Exzellenz und Leidenschaft teile.“

Kommentare zum Geschäftsjahr

GESCHÄFTSENTWICKLUNG – ALLGEMEINER KONTEXT

Epona ist auf dem Schweizer Markt aktiv und wächst. Sie ist somit abhängig von der Entwicklung der Schweizer Wirtschaft, aber auch von globalen Unsicherheiten, insbesondere hinsichtlich ihrer Finanzinvestitionen. Im Gegensatz zum Jahr 2017, in dem die Aktienmärkte eine positive Tendenz hatten, verhielt es sich im Jahr 2018 ganz anders. Die Indizes sind auf allen Kontinenten zurückgegangen. Für die meisten großen Aktienmärkte in Europa lag der Rückgang bei über 10%. Allein im Monat Dezember waren die Indizes je nach Markt um 10 bis 15% rückläufig. Einige Aktienindizes mussten ihre schlechteste Performance seit 2008 verzeichnen. Dennoch war 2018 aus wirtschaftlicher Sicht ein Jahr mit einem starken globalen Wachstum (3,8%), einem günstigen Inflationsumfeld und steigenden Gewinnen für Unternehmen etwa in den Vereinigten Staaten, Europa, Japan oder in Schwellenländern.

Auf Schweizer Ebene hat die Konjunktur im dritten Quartal einen Einbruch erfahren. Nach fünf Quartalen überdurchschnittlichen Wachstums sank das reale BIP um 0,2%. Dieser Rückgang hing mit der konjunkturellen Abschwächung in der Eurozone, insbesondere in Deutschland, zusammen. Ende 2018 waren einige Indikatoren wie der PMI oder der KOF-Index unterdurchschnittlich. Im Laufe des Jahres hat die Schweizerische Nationalbank ihre Geldpolitik nicht geändert, da die Inflationsprognosen weiterhin unter der 2%-Grenze lagen. Aufgrund der negativen Zinssätze und der Neigung dazu, am Devisenmarkt zu intervenieren, behält sie ihre deutlich expansive Politik bei.

Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) erwartet, dass sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen 2019 sowohl in der Schweiz als auch international nur allmählich erholen werden. Die Perspektiven haben sich insbesondere in Europa verschlechtert, und die Wachstumsprognosen für Deutschland, den wichtigsten Handelspartner der Schweiz, wurden stark nach unten korrigiert. Diese Dynamiken beeinflussen die internationale Nachfrage nach Schweizer Produkten und bremsen folglich die Exportwirtschaft. Wegen eines recht zögerlichen Anstiegs der Auftragseingänge und der anhaltend großen Unsicherheiten investieren Schweizer Unternehmen zurückhaltend in Produktionspotenziale, was sich in den kommenden Quartalen fortsetzen könnte. Auch die Bauinvestitionen dürften nur langsam wachsen: Die Leerwohnungsziffern steigen und die Hauspreise tendieren nach unten. Die konjunkturelle Abschwächung spiegelt sich auch auf dem Arbeitsmarkt wider. Zwar soll die Arbeitslosigkeit im Jahresdurchschnitt für das Jahr 2019 gemäß SECO nur knapp 2,4% betragen, das Beschäftigungswachstum soll jedoch rückläufig sein und die Löhne kaum steigen. Infolgedessen steigt der Konsum privater Haushalte trotz niedrigerer Inflation unterdurchschnittlich.

GESAMTBETRACHTUNG UNSERER TÄTIGKEITEN ALS TIERVERSICHERER

Das Jahr 2018 ist kontrastreich verlaufen. Drei Elemente sind die Ursachen für das Jahresergebnis: die Auswirkungen des IT-Projekts auf das Unternehmen; eine besonders hohe Schadenbelastung und eine negative Performance am Aktienmarkt.

Die Implementierung und Inbetriebnahme unseres neuen ERP-Systems stellten sich als aufwändiger als erwartet heraus, wie dies häufig bei IT-Änderungen von diesem Ausmaß der Fall ist. Die aufgetretenen Schwierigkeiten führten insbesondere zu regelmäßigen Ausfällen, welche die ständige Aufmerksamkeit und folglich die ständige Auslastung aller Mitarbeiter mitsamt ihren entsprechenden Kompetenzen erforderten. Das Team musste durch Mitarbeiter mit befristeten Verträgen verstärkt werden, um Verzögerungen bei der Schadenabwicklung einzugrenzen. Trotz dieser Anstrengungen verlängerten sich die Bearbeitungszeiten und die Geduld unserer Kunden wurde auf die Probe gestellt. Epona hat jedoch ihre Position behauptet und die Arbeitsprozesse erneut optimiert. Das sehr bedeutende Aktivitätsvolumen, sowohl im Bereich der Versicherungsabschlüsse als auch im Bereich der Schadenfälle, erforderte eine Produktivitätssteigerung in allen Abteilungen. Es wurden unterschiedliche Informationsverarbeitungsmethoden implementiert und die Digitalisierung gewisser Dokumente wurde früher als vorgesehen eingeführt.

Ein zweites wichtiges Ereignis im Jahr 2018 war die deutliche Zunahme der Schadenfälle in allen unseren Tätigkeitsbereichen. Die Erklärung für diesen Anstieg ist hauptsächlich auf eine höhere und anhaltende Häufigkeit der Inanspruchnahme von Leistungen im Segment für „Hunde“ zurückzuführen. Es wurde eine detaillierte Analyse des Schadenverlaufs durchgeführt und entsprechende Korrekturmaßnahmen sind bereits in Kraft. Das Segment „Pferde“ verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr einen zyklischen starken Anstieg der Todesfälle. Unser Rückversicherungsvertrag wurde fünfmal in Anspruch genommen, sodass wir einen Teil dieses Anstiegs abfangen konnten. Der Anstieg der Schadenfälle erforderte eine hohe Zuweisung an die technischen Reserven.

Im Segment der „Pferde“ wurde die Zusammenarbeit mit Wettbewerbsveranstaltern intensiviert und das Vertrauensverhältnis gestärkt. Epona ist heute mehr denn je ein verlässlicher und unverzichtbarer Partner in der Welt des Pferdesports. Die Übereinstimmung zwischen unserem neuen Produkt „Pferde-Todesfälle“ und den Bedürfnissen dieses spezifischen Marktes hat es ermöglicht, den Abwärtstrend bezüglich der Anzahl der versicherten Pferde umzukehren und ein historisch hohes Wachstum von etwa 20% zu verzeichnen. Die Entschlossenheit des Teams zur Expansion ist zu begrüßen. Die Produktion der Segmente „Hund“ und „Katze“ konnte die Dynamik von 2017 und den Vorjahren

fortsetzen. Das Wachstum des Geschäftsvolumens dieses Portfolios beträgt 30%. Das Geschäftswachstum im Jahr 2018 kann daher als gut eingestuft werden. Epona konnte seinen Marktanteil in seinen Hauptgeschäftsbereichen trotz des zunehmenden Wettbewerbsdrucks, insbesondere in der Romandie, behaupten. Epona war das ganze Jahr über in verschiedenen landesweiten Medien in der Schweiz erwähnt. Insgesamt ist die Wahrnehmung der Marke sowie ihrer Werte und der Dienstleistungsqualität sehr positiv. Die neue visuelle Gestaltung, welche zu Beginn dieses Jahres umgearbeitet wurde, war ein großer Erfolg. Darüber hinaus hat Epona über 110 erfolgreiche Tierveranstaltungen in der ganzen Schweiz gefördert und unterstützt.

Zum Abschluss dieser Übersicht muss das für Epona äußerst ungünstige Börsenjahr hervorgehoben werden. Während die finanziellen Ergebnisse in den Vorjahren jeweils den notwendigen Beitrag zu unseren Ergebnissen leisten konnten, war im letzten Jahr eine vollständige Auflösung der Wertschwankungsreserve nicht zu vermeiden.

Insgesamt ist das Unternehmen trotz des schwierigen Jahres 2018 nun strukturell in der Lage, starkes Wachstum und eine starke Geschäftsentwicklung zu tragen. Der Ende 2018 durch den Verwaltungsrat verabschiedete „Wachstumsplan 2019-2023“ sieht eine deutliche Steigerung des Geschäftsvolumens in den beiden strategischen Geschäftseinheiten „Hunde / Katzen“ und „Pferde“ vor. Möglich wird dieses starke Wachstum durch die dynamische Entwicklung des Tiermarktes, aber auch durch den intensiven Einsatz zielgerichteter, geförderter und gut abgestimmter digitaler Marketingaktionen. Eine starke Präsenz bei den Profis in der Tierwelt sollte ebenso attraktiv, sichtbar und unabdingbar sein. Der Verwaltungsrat von Epona plant, Anfang 2019 zusammen mit den institutionellen Anlegern eine Kapitalerhöhung durchzuführen. Diese Mittelbeschaffung zielt darauf ab, die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu stärken und seine Weiterentwicklung sicherzustellen.

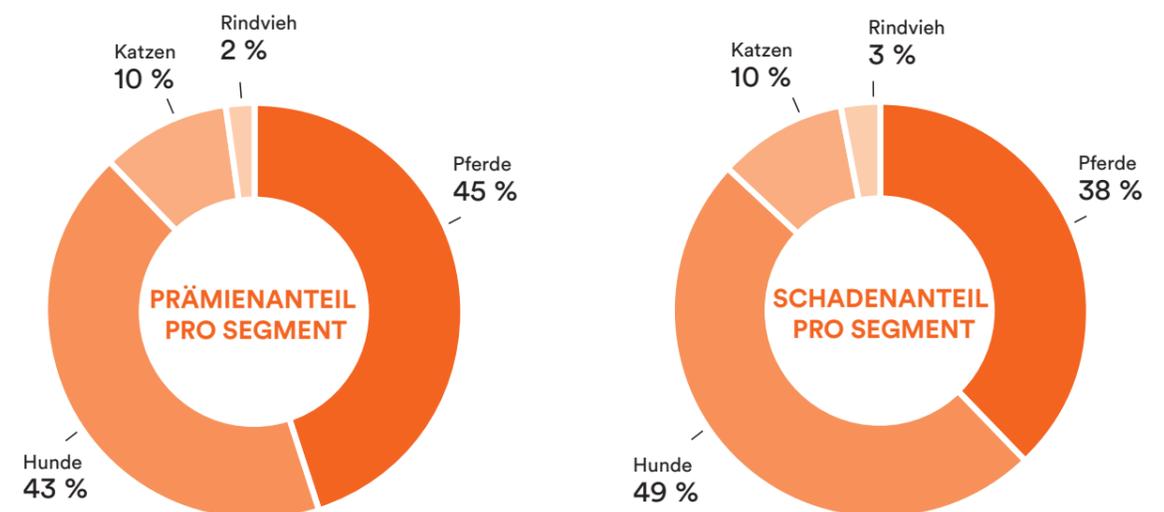
GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Mit einem Anstieg von 11% in Schweizer Franken ist das Geschäftsvolumen 2018 in allen Segmenten deutlich gestiegen. Dieser Anstieg lässt sich mit einer positiven Entwicklung von 31% bei Katzen, 26% bei Hunden und 3% bei Pferden erklären. Das Versicherungsteam hat 1,6-mal mehr Verträge verarbeitet als 2017.

Die Verbesserung des Einkaufserlebnisses beim Online-Abschluss hat zu einer bemerkenswerten Erhöhung der Anzahl der über unsere Internetplattform abgeschlossenen Verträge geführt.

SCHADENENTWICKLUNG

Von 2017 bis 2018 stieg die Schadenbelastung um rund 49%. Diese Veränderung ist in diesem Jahr erneut auf die Zunahme der Schäden im Bereich des „Hunde“ Portfolios zurückzuführen. Dieses Segment macht mehr als 68% der gesamten von Epona im vergangenen Jahr bearbeiteten Forderungen aus, verglichen mit 63% im Jahr 2017. Das in Schweizer Franken ausbezahlte Volumen beträgt 49% der gesamten Schadensforderungen. Diese Leistungen betreffen insbesondere die Sparte „Behandlungskosten“, die um 45% gestiegen ist. Die durchschnittlichen Kosten eines Schadens sind konstant, die Häufigkeit der Konsultationen nimmt jedoch zu. In Bezug auf Pferde stieg der Gesamtbeitrag der ausbezahlten Leistungen im Vergleich zu 2017 um 32%. Die Behandlungskostenleistungen stiegen um 20% und die Todesfallleistungen um 64%.



INVESTITIONEN

Die bedeutendste Investition im Jahr 2018 fand ebenso wie im Vorjahr im Bereich der Entwicklung der neuen Informatikumgebung statt. Nachdem die Teams die funktionale Abdeckung der Anwendung im Jahre 2016 erstellt hatten und die Entwicklungen und Tests im Jahre 2017 durchgeführt hatten, war 2018 das Jahr der Implementierung. Diese letzte Etappe war zweifellos der komplexeste und zeitaufwendigste Schritt des Projekts. Zunächst musste eine Reihe von Hindernisfaktoren angegangen werden. Der Anbieter der Softwarelösung war in ebenso großem Maße gefragt, wie die internen Teams. Das Rahmenbudget konnte jedoch eingehalten werden. Hingegen hat sich die Dauer der Implementierung und der notwendigen Anpassungen vervierfacht. Auch die Infrastruktur des Unternehmens wird mit einem Fokus auf die Kundenorientierung weiterhin ausgebaut. Dieser Schritt erhöht die Geschwindigkeit der Datenverarbeitung und ermöglicht Prozessoptimierungen mit Hilfe von künstlicher Intelligenz und Automatisierung. Schließlich wird diese Investition unsere Expansion fördern und dazu beitragen, die stabilen Strukturkosten aufrechtzuerhalten.

INNOVATION UND ENTWICKLUNG

Um unsere Führungsposition in einem immer dichteren Wettbewerbsumfeld zu festigen, haben wir Anfang des Jahres unsere Marke erneuert. Diese Implementierung wurde von der Einrichtung einer neuen Website und dem Erwerb leistungsfähiger digitaler Tools wie der „Marketing Automation“, mit welchen wir heute die Online-Einkaufspfade unserer Kunden nachvollziehen und besser verstehen können, begleitet. Das Jahr 2018 zeichnete sich auch durch den Erfolg zweier Produkteinführungen aus: die unserer neuen Pferdeprodukte und unseres Assistance-Produkts, welches gemeinsam mit unserem Partner Europ Assistance entwickelt wurde. Eine neue Marketingstrategie wurde zur Unterstützung unseres ehrgeizigen Geschäftsplans 2018-2023 entwickelt. Innovative Ideen und Projekte, die sich aus dieser Arbeit ergeben, werden uns das Erreichen unserer Verkaufsziele ermöglichen und gleichzeitig unsere strategische und operative Ausrichtung kurz- und

mittelfristig stärken. Die Digitalisierung ist nun ein fester Bestandteil unserer Marketingstrategie und wird nicht mehr einzeln mit spezifischen Zielen betrachtet werden. Sie ist fest in der Gesamtstrategie verankert. Nun, da wir bereit und mit neuen Tools zur Weiterentwicklung unserer Digitalisierung ausgestattet sind, werden wir unsere Beziehungen zu Versicherungsnehmern und ihren Tieren stärken. Eine Stärkung, die insbesondere die Entwicklung der Angebotspersonalisierung, die Präsenz auf allen Kanälen sowie die Optimierung unserer Dienstleistungen und eine ständige Verbesserung des Kundenerlebnisses voraussetzt.

EIN VERANTWORTUNGSVOLLER UND ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

Seitens der Kunden und Partner beruht die Glaubwürdigkeit von Epona zum Teil auf den Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter, die sich ideal ergänzen. Sie tragen wesentlich zum Erfolg und zur hohen Qualität der angebotenen Dienstleistungen bei. In erster Linie im vergangenen Jahr hat jeder und jede von uns ein einwandfreies Engagement an den Tag gelegt. Dank ihrer jeweiligen spezifischen Qualifikationen können alle Mitarbeiter die bisweilen komplexe Verwaltung von Krankheitsfällen oder Unfällen eines Tieres mit ebenso viel Einfühlungsvermögen wie Effizienz abwickeln. Epona bietet eine mitarbeiternahe Personalführung, eine zugängliche Geschäftsleitung und bleibt ein ebenso zuverlässiger Arbeitgeber und Ansprechpartner. Dieser Sachverhalt spiegelt unser Bestreben wider, es jedem Mitarbeiter und jeder Mitarbeiterin zu ermöglichen, so weit wie möglich eine Balance zwischen Privatleben, Berufsleben und seinen oder ihren individuellen Wünschen zu finden. Der Zugang zu Fortbildungen wird begünstigt, damit jeder die Möglichkeiten hat, sich beruflich weiterzubilden und sein Knowhow in den sich immerfort weiterentwickelnden und immer komplexer werdenden Berufen zu stärken. Die Personalpolitik basiert auf Respekt und geteilter Verantwortung. Epona stellt außerdem ihren Mitarbeitenden einen externen Mediator zur Konfliktvermeidung und -bewältigung bereit. Mit der Aufnahme zweier neuer Berater stieg die Zahl der externen Mitarbeiter 2018. Es wurden mehrere externe Schulungsworkshops organisiert, um die Unternehmenskultur weiter zu stärken und individuelle Vertriebsfähigkeiten zu perfektionieren. Epona begrüßte infolge natürlicher Abgänge zwei neue Sachbearbeiter, die eine Spezialisierung auf dem Gebiet der veterinärmedizinischen Assistenz und der Versicherung aufweisen. Trotz seiner Größe erfüllt Epona ihre Rolle als verantwortungsbewusster Arbeitgeber. Bezüglich der Gleichberechtigung und der Chancengleichheit von Männern und Frauen waren Ende 2017 7 von 24 Beschäftigten Männer, was 29% der Gesamtbelegschaft ausmacht. Ende 2018 waren 15% der Mitarbeiter Teilzeit beschäftigt. Die jährliche Umfrage zur Mitarbeiterzufriedenheit ergab, dass 80% mit der Arbeit bei Epona zufrieden oder sehr zufrieden sind.



104'220

Besuche auf unsere Website



133'580

Gesehene Veröffentlichungen via Facebook



1'955

Online abgeschlossene Verträge



1'082

Offertenanfragen Pferde online



16,7%

Umwandlungssatz Google Ads auf unserer Internetseite

VERMÖGENSVERWALTUNG

Die operative Verwaltung der Vermögenswerte des Unternehmens wurde der Banque Cantonale Vaudoise über zwei Mandate übertragen, die Überwachung aller Portfolios erfolgt intern. Um die Verwaltung der Vermögenswerte zu kontrollieren und sicherzustellen, dass diese angemessen durchgeführt wird, tritt der Verwaltungsrat mindestens einmal jährlich zusammen, um die Anwendung der Anlageregulungen und die ordnungsgemäße Ausführung des Mandats zu überprüfen und darüber hinaus die Performance, die Risiken von Portfolios sowie die Angemessenheit von Verwaltungskosten zu beurteilen. Epona verwaltet seine Vermögenswerte so, dass die Sicherheit ihrer Reserven, die Risikostreuung, eine ausreichende Kapitalrendite und die Absicherung des absehbaren Bedarfs an Liquidität garantiert sind. Sie stellt in erster Linie sicher, dass jegliche versicherungstechnische Verpflichtungen, die in der Bilanz ausgewiesen sind, dauerhaft abgedeckt sind. Epona befolgt die Grundsätze einer angemessenen Risikoverteilung. Die Vermögenswerte sind daher auf verschiedene Anlagekategorien sowie auf verschiedene Regionen und Wirtschaftssektoren verteilt, wodurch eine angemessene Diversifizierung sichergestellt wird. Eine umsichtige Investitionsverwaltung ist darauf ausgelegt, die langfristige Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten und optimal auf den Einfluss volatiler Märkte auf das Jahresergebnis reagieren zu können. Im Jahr 2018 verzeichneten alle Benchmarks eine negative Performance, was zu einem erheblichen Ertragsausfall führte. Infolgedessen musste die Rückstellung aufgelöst werden, um die Volatilität der Finanzmärkte auszugleichen.

EIN VERANTWORTUNGSVOLLER MARKTFÜHRER

Epona ist ein verantwortungsbewusstes Unternehmen und gut in die Schweizer Wirtschaft integriert. Diese Verantwortung drückt sich durch gezielte Maßnahmen, die auf unser ökologisches und soziales Umfeld ausgerichtet sind, insbesondere aber durch unseren grundlegenden Tätigkeitsbereich aus: die Tierwelt. In diesem Zusammenhang entstand unser Projekt der solidarischen Tierärzte, welches im Mai 2015 lanciert wurde und dessen Erfolg bis heute anhält. Nach einigen Monaten in Vevey konnten wir unsere Tätigkeit dank der aktuellen, dynamischen Geschäftsführung in den Räumlichkeiten der AACTS-Stiftung wieder aufnehmen. Die Tierärzte haben mehr als 150 Konsultationen in Lausanne (ABS-Stiftung) sowie hundert weitere in Yverdon (Zone Bleue) und Vevey durchgeführt. Dieses Projekt ermöglicht es, dass abhängige und sozial benachteiligte Menschen, die auf der Straße leben oder sich in prekären Lebenssituationen befinden, trotzdem einen Zugang zu angemessener Betreuung für ihre Tiere zu erhalten. Um dies zu erreichen, hat Epona ein einfaches und effektives Kooperationsprojekt mit professionellen Anlaufstellen und freiwilligen Tierärzten entwickelt. Wir bedanken uns bei allen Fachkräften für ihre Zeit und für die hohe Qualität ihrer Dienstleistungen sowohl als Experte als auch als Ansprechpartner.

In diesem Jahr haben wir uns verpflichtet die Vereinigung „Le pied à l'étrier“ zu unterstützen, welche therapeutische Behandlungen mit Pferden organisiert. Die Pflegebedürfnisse nehmen zu und einigen Familien in schwierigen Lebenslagen stehen die nötigen Ressourcen nicht zur Verfügung. Unser finanzieller Beitrag soll dort die Verbesserung der Arbeitsbedingungen und reduzierte Veterinärkosten für die betroffenen Pferde ermöglichen.

Kommentare zum Jahresabschluss

PRÄMIEN

Das Bruttoprämienwachstum von 11% ist das Ergebnis der gesamten Geschäftsentwicklung, insbesondere bei den Produkten für Hunde und Katzen. Während die Prämien bis 2017 zum Zeitpunkt ihrer Einnahme erfasst wurden, erfolgt die Verbuchung seit dem Jahr 2018 bereits zum Zeitpunkt der Ausstellung. Die Änderung der Rechnungslegungsmethode wirkte sich leicht negativ aus. Während TCHF 253 für Prämien, die das Geschäftsjahr 2017 betreffen und am Ende des Geschäftsjahres 2017 noch nicht bezahlt worden waren, zu den 2018 verbuchten Prämien hinzuaddiert wurden, konnten TCHF 302 für Prämien, die das Geschäftsjahr 2018 betreffen, aber bereits 2017 ausgestellt und eingenommen wurden, nicht in den verbuchten Prämien berücksichtigt werden.

SCHADENFÄLLE

Das Geschäftsjahr 2018 war durch einen sehr starken Anstieg der Schadenbelastung gegenüber dem Vorjahr und dem historischen Epona-Durchschnitt gekennzeichnet. Die Behandlungskosten im Hundesegment machen alleine fast 60% des zwischen 2017 und 2018 beobachteten Anstiegs aus. Diese zunehmende und anhaltende Verschlechterung ist Gegenstand einer detaillierten internen Analyse und wird zu einer schnellen Sanierung der relevanten Portfolios führen.

Als Folge der Verschlechterung der abgerechneten Schadenfälle im Jahr 2018 erhöhten sich auch die entsprechenden versicherungstechnischen Rückstellungen deutlich.

VERWALTUNGSKOSTEN

Die Verwaltungskosten stiegen einerseits aufgrund der erhöhten Mitarbeiterzahl – sowohl im Außendienst als auch im Innendienst – im Zusammenhang mit der Expansion des Unternehmens und andererseits aufgrund der gestiegenen Aufwendungen im Zusammenhang mit der neuen Informatikinfrastruktur (etwa für Abschreibungen, Instandhaltungskosten usw.). Die im Jahr 2015 gebildete Rückstellung für die Restrukturierung wurden in den Jahren 2016 und 2017 komplett aufgelöst und hatten daher keinen positiven Einfluss auf die Jahresrechnung 2018.

ANLAGERENDITEN

Das Anlagenergebnis hat sich erheblich verschlechtert und spiegelt die Ergebnisse der Finanzmärkte wider. Während Epona im Jahr 2017 unrealisierte Gewinne auf Kapitalanlagen von knapp TCHF 350 verbuchen konnte, waren 2018 unrealisierte Verluste auf Kapitalanlagen von mehr als TCHF 250 zu verbuchen, was einem Unterschied von fast TCHF 600 entspricht.

Die Rückstellung für Wertschwankungen wurde in Höhe von TCHF 524 aufgelöst.

Finanzbericht

Bilanz

AKTIVEN	ANHANG	31.12.2018	31.12.2017
			in CHF
Kapitalanlagen	1	6'751'758	8'000'126
Immobilien		1'454'745	1'595'045
Festverzinsliche Wertpapiere		3'284'208	3'850'994
Darlehen		43'333	60'000
Aktien		1'164'070	1'803'246
Übrige Kapitalanlagen		805'402	690'841
Flüssige Mittel		566'861	1'036'686
Sachanlagen		47'901	65'601
Immaterielle Vermögenswerte	4	1'063'300	758'940
Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	2	515'961	9'418
Übrige Forderungen		62'643	85'474
Aktive Rechnungsabgrenzungen		172'672	52'434
TOTAL AKTIVEN		9'181'096	10'008'679

Bilanz

PASSIVEN	ANHANG	31.12.2018	31.12.2017
			in CHF
Versicherungstechnische Rückstellungen	3	4'957'877	4'139'905
Nichtversicherungstechnische Rückstellungen	5	-	524'000
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	6,7	137'496	71'469
Sonstige Passiven	7	345'807	115'211
Passive Rechnungsabgrenzungen	8	649'209	226'655
TOTAL FREMDKAPITAL		6'090'389	5'077'240
Gesellschaftskapital	9	3'053'400	3'054'400
Gesetzliche Gewinnreserven	9	461'000	461'000
Freiwillige Gewinnreserven	9	(423'693)	1'416'039
Sicherheitsfonds		1'331'000	1'331'000
Gewinnvortrag		23'951	85'002
(Verlust)/Gewinn		(1'778'644)	37
TOTAL EIGENKAPITAL	9	3'090'707	4'931'439
TOTAL PASSIVEN		9'181'096	10'008'679

Erfolgsrechnung

	ANHANG	2018	2017
			in CHF
Bruttoprämie	10	7'845'527	7'038'370
Anteil Rückversicherer an Bruttoprämie		(166'500)	(150'750)
PRÄMIE FÜR EIGENE RECHNUNG		7'679'027	6'887'620
Veränderung der Prämienüberträge		(170'368)	(462'267)
VERDIENTE PRÄMIEN FÜR EIGENE RECHNUNG		7'508'659	6'425'353
Sonstige Erträge aus dem Versicherungsgeschäft		189'985	193'112
TOTAL ERTRÄGE AUS DEM VERSICHERUNGSTECHNISCHEN GESCHÄFT		7'698'644	6'618'465
Aufwand für Versicherungsfälle brutto		(5'137'508)	(3'751'115)
Anteil Rückversicherer an Aufwand für Versicherungsfälle		57'881	5'738
Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen (brutto)	11	(647'604)	(101'819)
AUFWENDUNGEN FÜR VERSICHERUNGSFÄLLE FÜR EIGENE RECHNUNG		(5'727'231)	(3'847'196)
Abschluss- und Verwaltungsaufwand		(4'086'439)	(3'370'574)
Ertrag aus aktivierten Eigenleistungen	13	112'028	171'096
ABSCHLUSS- UND VERWALTUNGS-AUFWAND FÜR EIGENE RECHNUNG		(3'974'411)	(3'199'478)
TOTAL AUFWENDUNGEN AUS DEM VERSICHERUNGSTECHNISCHEN GESCHÄFT		(9'701'642)	(7'046'674)

Erfolgsrechnung

	ANHANG	2018	2017
			in CHF
Erträge aus Kapitalanlagen	14	593'815	859'009
Finanzielle Aufwendungen und Aufwendungen für Kapitalanlagen	15	(363'983)	(67'906)
KAPITALANLAGENERGEBNIS		229'832	791'103
Sonstige finanzielle Erträge		3'222	2'289
Sonstige finanzielle Aufwendungen		-	(250)
OPERATIVES ERGEBNIS		(1'769'944)	364'932
Sonstige Erträge		17'366	156'176
Sonstige Aufwendungen		(22'500)	(517'671)
(VERLUST)/GEWINN VOR STEUERN		(1'775'078)	3'437
Direkte Steuern		(3'566)	(3'400)
(VERLUST)/GEWINN		(1'778'644)	37

Geldflussrechnung

	2018	2017
		in CHF
(VERLUST)/GEWINN	(1'778'644)	37
ABSCHREIBUNGEN / WERTBERICHTIGUNGEN AUF		
Sachanlagen	31'886	43'813
Immaterielle Vermögenswerte	126'847	6'363
Kapitalanlagen		
Realisierte Gewinne und Verluste auf Kapitalanlagen	40'280	(26'845)
Nicht realisierte Gewinne und Abschreibungen / Wertberichtigungen auf Kapitalanlagen	273'791	(324'625)
Abnahme der Rückstellung für Wertschwankungen	(524'000)	(398'000)
Aktiviertete Eigenleistungen	112'028	171'096
ZUNAHME / ABNAHME VON/DER		
Prämienüberträge	170'368	462'267
Versicherungstechnischen Rückstellungen	647'604	101'819
Reorganisationsrückstellungen	-	(112'000)
Anteil Rückversicherer an versicherungstechnische Rückstellungen	-	510'811
Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	(506'543)	6'326
Übrige Forderungen	22'831	24'302
Aktive Rechnungsabgrenzungen	(120'237)	310'983
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	66'027	(115'107)
Sonstige Passiven	230'596	(358'170)
Passive Rechnungsabgrenzungen	422'554	110'295
GELDFLUSS AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	(784'612)	413'365

Geldflussrechnung

	2018	2017
		in CHF
Kapitalanlagen	840'801	124'287
Kauf von Sachanlagen	(14'186)	(22'613)
Investitionen in immateriellen Vermögenswerten	(431'207)	(461'796)
GELDFLUSS AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	395'408	(360'122)
Kapitalherabsetzungen	(1'000)	(12'850)
Dividendenzahlungen	(61'088)	(61'345)
GELDFLUSS AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	(62'088)	(74'195)
VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL	(451'292)	(20'952)
NACHWEIS:		
Bestand flüssige Mittel am 1. Januar	1'036'686	1'057'188
Kursdifferenzen auf Bestand der flüssigen Mittel	(18'533)	450
Bestand flüssige Mittel am 31. Dezember	566'861	1'036'686
VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL	(451'292)	(20'952)

ANHANG

Rechnungslegungsgrundsätze

I. VORWORT

Die vorliegende Jahresrechnung wird nach dem Schweizer Rechnungslegungsrecht (32. Titel des OR) und der Versicherungsaufsichtsverordnung-FINMA erstellt - (Stand 15.12.2015).

Die wichtigsten angewandten Bewertungsgrundsätze, die nicht vom Gesetz her vorgeschrieben sind, werden nachstehend beschrieben.

II. KAPITALANLAGEN

Die Immobilienanlagen setzen sich aus folgendem zusammen:

- das Betriebsgebäude (Stockwerkeigentum), zum Anschaffungswert unter Berücksichtigung einer degressiven Abschreibungsrate von 3% bewertet;
- Anteile von Anlagefonds, die zum Markwert am Bilanzstichtag bewertet sind.

Die Wertschwankungen dieser Aktiven werden in der Erfolgsrechnung erfasst.

III. SACHANLAGEN

Die Sachanlagen setzen sich aus Büromobiliar sowie Informatikmaterial zusammen. Sie sind zum Anschaffungswert unter Berücksichtigung einer degressiven Abschreibungsrate von 40% bewertet.

IV. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte bestehen hauptsächlich aus Investitionen in eine neue Informatikumgebung. Sie sind zum Einstandspreis unter Berücksichtigung einer linearen Abschreibung über maximal 10 Jahre bis zum 31.12.2027 bewertet.

V. TECHNISCHE RÜCKSTELLUNGEN

Prämienüberträge

Diese Rückstellung wird pro rata temporis der in der Erfolgsrechnung erfassten Prämien ermittelt.

Rückstellungen für laufende Schäden

Die Rückstellungen für laufende Schäden setzen sich wie folgt zusammen:

- Schadenrückstellungen: sie werden vom verantwortlichen Aktuar berechnet und entsprechen der Differenz zwischen den geschätzten Schäden und den bis zum Bilanzstichtag kumulierten Schadenzahlungen. Die geschätzten Schäden werden aufgrund von den Schadenzahlungsdreiecken der «Chain-ladder» Methode ermittelt.

- Rückstellungen für Schadensabwicklungskosten, die nicht den einzelnen Schadenfällen direkt zugeordnet werden können (ULAE, unallocated loss adjustment expenses): sie werden durch die Multiplikation der Anzahl offener Schadenfälle mit einem durchschnittlichen Abwicklungsaufwand berechnet.

Schwankungsrückstellungen

Die Schwankungsrückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

- Rückstellung für Rückstellungsabwicklungsschwankungen: der Betrag entspricht der Multiplikation der dreifachen Standardabweichung des ersten Entwicklungsfaktors (zwischen Schadenjahr und Folgejahr) mit den Rückstellungen für laufende Schäden.
- Rückstellung für Versicherungsrisikoschwankungen: diese Rückstellung wurde im Jahre 2017 aufgrund der Schadenbelastung vollständig aufgelöst. Im Jahre 2018 ist sie unverändert geblieben.

VI. NICHTVERSICHERUNGSTECHNISCHE RÜCKSTELLUNGEN

Die nichtversicherungstechnischen Rückstellungen setzen sich aus einer Wertschwankungsrückstellung zusammen.

VII. VERBUCHUNG DER PRÄMIEN IN DER ERFOLGSRECHNUNG

Seit dem 1. Januar 2018 werden die Bruttoprämien zum Zeitpunkt ihrer Ausstellung in der Erfolgsrechnung verbucht. Bis Ende 2017 waren sie erst zum Zeitpunkt der Einnahme verbucht.

VIII. UMGLIEDERUNG BESTIMMTER ERFOLGSRECHNUNGSPPOSITIONEN

Bestimmte Erfolgsrechnungspositionen wurden im Jahre 2018 umgegliedert. Die veröffentlichten Vergleichswerte von 2017 wurden angepasst, ohne Auswirkung auf das Ergebnis 2017.

Angaben, Aufschlüsselungen und Erläuterungen zu Positionen der Jahresrechnung

1. KAPITALANLAGEN ZUM MARKTWERT

Auf einem Gesamtbetrag von CHF 6'751'758 werden folgende Kapitalanlagen zum Marktwert bewertet:

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Immobilien	770'745	890'045
Festverzinsliche Wertpapiere	3'284'208	3'850'994
Aktien	1'164'070	1'803'246
Übrige Kapitalanlagen*	805'402	690'841
KAPITALANLAGEN ZUM MARKTWERT BEWERTET	6'024'425	7'235'126

* Die Übrigen Kapitalanlagen bestehen aus Geldmarktfonds.

2. FORDERUNGEN AUS DEM VERSICHERUNGSGESCHÄFT

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Forderungen gegenüber Versicherungsnehmern	591'609	7'640
Forderungen gegenüber Agenten und Vermittler	5'257	7'278
Forderungen gegenüber Versicherungsgesellschaften	236'459	236'459
Wertminderung	(317'364)	(241'959)
TOTAL	515'961	9'418

3. VERSICHERUNGSTECHNISCHE RÜCKSTELLUNGEN

	VERSICHERUNGSTECHNISCHE RÜCKSTELLUNGEN (BRUTTO)		ANTEILE DER RÜCKVERSICHERER		VERSICHERUNGSTECHNISCHE RÜCKSTELLUNGEN FÜR EIGENE RECHNUNG (NETTO)	
	31.12.18	31.12.17	31.12.18	31.12.17	31.12.18	31.12.17
						in CHF
Prämienüberträge	3'181'210	3'010'842	-	-	3'181'210	3'010'842
Rückstellungen für laufende Schäden	1'588'675	1'012'384	-	-	1'588'675	1'012'384
Übrige versicherungstechnische Rückstellungen	187'992	116'679	-	-	187'992	116'679
TOTAL	4'957'877	4'139'905	-	-	4'957'877	4'139'905

4. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte bestehen hauptsächlich aus Investitionen in eine neue Informatikumgebung.

5. NICHTVERSICHERUNGSTECHNISCHE RÜCKSTELLUNGEN

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Rückstellung für Wertschwankungen	-	524'000
TOTAL	-	524'000

6. VERBINDLICHKEITEN AUS DEM VERSICHERUNGSGESCHÄFT

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsnehmer	90'357	48'857
Verbindlichkeiten gegenüber Agenten und Vermittler	22'164	-
Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsunternehmen	24'975	22'612
TOTAL	137'496	71'469

7. FORDERUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER NAHESTEHENDEN

	DRITE	MITGLIEDER	ORGANE	TOTAL 31.12.18
				in CHF
Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	515'961	–	–	515'961
Übrige Forderungen	62'643	–	–	62'643
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	137'496	–	–	137'496
Sonstige Passiven	345'807	–	–	345'807
Passive Rechnungsabgrenzungen	566'209	–	83'00	649'209

	DRITE	MITGLIEDER	ORGANE	TOTAL 31.12.17
				in CHF
Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	9'418	–	–	9'418
Übrige Forderungen	85'474	–	–	85'474
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	71'469	–	–	71'469
Sonstige Passiven	115'211	–	–	115'211
Passive Rechnungsabgrenzungen	154'655	–	72'000	226'655

8. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNGEN

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Vorausbezahlte Prämien	499'786	–
Sonstige Rechnungsabgrenzungen	149'423	226'655
TOTAL	649'209	226'655

9. EIGENKAPITALNACHWEIS

	GESELL- SCHAFTS- KAPITAL	GESETZLICHE GEWINN- RESERVEN	FREIWILLIGE GEWINN- RESERVEN	TOTAL EIGENKAPITAL
				in CHF
STAND PER 31.12.2016	3'067'250	461'000	1'477'347	5'005'597
Dividendenausschüttung	–	–	(61'345)	(61'345)
(Kauf)/Verkauf eigener Kapitalanteile	(12'850)	–	–	(12'850)
Jahresgewinn	–	–	37	37
STAND PER 31.12.2017	3'054'400	461'000	1'416'039	4'931'439
Dividendenausschüttung	–	–	(61'088)	(61'088)
(Kauf)/Verkauf eigener Kapitalanteile	(1'000)	–	–	(1'000)
Jahresverlust	–	–	(1'778'644)	(1'778'644)
STAND PER 31.12.2018	3'053'400	461'000	(423'693)	3'090'707

10. BRUTTOPRÄMIEN

Seit dem 1. Januar 2018 werden die Bruttoprämien zum Zeitpunkt ihrer Ausstellung und nicht mehr zum Zeitpunkt der Einnahme verbucht. Die Änderung der Rechnungslegungsmethode hat folgende Auswirkungen:

- 2017-Prämien, die im Jahre 2017 ausgestellt und Ende 2017 noch nicht eingenommen wurden: CHF 253'000 wurden im Geschäftsjahr 2018 in den Bruttoprämien verbucht.
- 2018-Prämien, die im Jahre 2017 sowohl ausgestellt wie eingenommen wurden: CHF 302'096 wurden im Geschäftsjahr 2017 verbucht aber in der Veränderung der Prämienüberträge per Ende 2017 berücksichtigt.

11. VERÄNDERUNG DER VERSICHERUNGSTECHNISCHEN RÜCKSTELLUNGEN

	VERSICHERUNGS- TECHNISCHE RÜCKSTELLUNGEN (BRUTTO)		ANTEILE DER RÜCKVERSICHERER		VERSICHERUNGS- TECHNISCHE RÜCKSTELLUNGEN FÜR EIGENE RECHNUNG (NETTO)	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
						in CHF
Veränderung der Rückstellungen für laufende Schäden	576'291	88'613	–	–	576'291	88'613
Veränderungen der übrigen versicherungstechnischen Rückstellungen	71'313	13'206	–	–	71'313	13'206
TOTAL	647'604	101'819	–	–	647'604	101'819

12. HONORAR DER REVISIONSSTELLE (OHNE KOSTEN UND MWST)

	2018	2017
		in CHF
Revisionsdienstleistungen	77'000	60'000
Andere Dienstleistungen	-	-
TOTAL	77'000	60'000

13. AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die Aktivierten Eigenleistungen bestehen aus internen Personalkosten im Zusammenhang mit der Inbetriebnahme der neuen Informatikumgebung und wurden in den immateriellen Vermögenswerten aktiviert.

14. ERTRAG AUS KAPITALANLAGEN

	ERTRÄGE*		NICHT REALISIERTE GEWINNE		REALISIERTE GEWINNE		TOTAL	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
								in CHF
Immobilien	11'494	9'546	-	52'059	-	8'224	11'494	69'829
Festverzinsliche Wertpapiere	29'087	40'395	-	42'786	49	3'805	29'136	86'986
Aktien	21'693	23'832	-	261'865	7'336	15'749	29'029	301'446
Übrige Kapitalanlagen	-	2'243	-	-	-	-	-	2'243
Diverses	79	22	524'077	398'483	-	-	524'156	398'505
TOTAL	62'353	76'038	524'077	755'193	7'385	27'778	593'815	859'009

* Bei diesen Erträgen handelt es sich um Dividenden auf Aktien, Zinscoupons und Zinsen auf flüssigen Mitteln.

15. FINANZIELLE AUFWENDUNGEN UND AUFWENDUNGEN FÜR KAPITALANLAGEN

	LAUFENDE AUFWENDUNGEN*		NICHT REALISIERTE VERLUSTE UND RÜCKSTELLUNG FÜR WERTMINDERUNG		REALISIERTE VERLUSTE		TOTAL	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
								in CHF
Immobilien	23'479	19'677	63'777	22'000	10'744	-	98'000	41'677
Festverzinsliche Wertpapiere	-	-	80'364	3'189	9'798	916	90'162	4'105
Aktien	-	-	123'714	-	27'123	17	150'837	17
Übrige Kapitalanlagen	-	-	5'824	7'346	-	-	5'824	7'346
Diverses	18'971	14'728	189	33	-	-	19'160	14'761
TOTAL	42'450	34'405	273'868	32'568	47'665	933	363'983	67'906

* Bei diesen Aufwendungen handelt es sich um Verwaltungskosten für Immobilien und externe Vermögensverwaltungskosten.

16. PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand für das Geschäftsjahr 2018 beträgt CHF 1'982'785 (2017: CHF 1'793'363) und ist in der Rubrik Abschluss- und Verwaltungsaufwand enthalten.

17. ABSCHREIBUNGEN

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Sachanlagen	31'886	43'813
TOTAL	31'886	43'813
Immaterielle Vermögenswerte	126'847	6'363
TOTAL	126'847	6'363

18. NETTOAUFLÖSUNG AKTIENRECHTLICHER STILLER RESERVEN

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Nettoaufflösung stiller Reserven	524'000	510'000
TOTAL	524'000	510'000

19. RESTWERT DER LEASING-VERPFLICHTUNGEN

Leasing-Verpflichtungen, welche nicht abgelaufen sind und nicht innerhalb eines Jahres gekündigt werden können, weisen folgende Altersstruktur auf:

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Unter 1 Jahr	1'260	18'033
Zwischen 1 und 5 Jahren	266'659	43'736
Älter als 5 Jahre	-	-
TOTAL	267'919	61'769

20. GESAMTBETRAG ZU SICHERUNG EIGENER VERBINDLICHKEITEN VERPFÄNDETE AKTIVEN SOWIE AKTIVEN UNTER EIGENTUMSVORBEHALT

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Buchwerte des gebundenen Vermögens	5'364'769	5'044'965
TOTAL	5'364'769	5'044'965

21. VOLLZEITSTELLEN

Die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt lag im Berichtsjahr sowie im Vorjahr über 10.

ANTRAG ÜBER DIE VERWENDUNG DES (BILANZVERLUSTES)/BILANZGEWINNES

	31.12.2018	31.12.2017
		in CHF
Gewinnvortrag	23'951	85'002
(Jahresverlust)/Jahresgewinn	(1'778'644)	37
(BILANZVERLUST)/BILANZGEWINN	(1'754'693)	85'039
ANTRAG DES VERWALTUNGSRATES:		
(Bilanzverlust)/Bilanzgewinn	(1'754'693)	85'039
./. Zuweisung an die gesetzlichen Gewinnreserven	-	-
./. Dividendenzahlung	-	(61'088)
VORTRAG AUF NEUE RECHNUNG	(1'754'693)	23'951

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der

EPONA Allgemeine Tierversicherungsgenossenschaft auf Gegenseitigkeit, Lausanne

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der EPONA Allgemeine Tierversicherungsgenossenschaft auf Gegenseitigkeit, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, *Geldflussrechnung* und Anhang (auf den Seiten 20 bis 35), für das am 31. Dezember 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung der Verwaltung

Die Verwaltung 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 die Verwaltung 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 2018 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. 728 und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

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

In Übereinstimmung mit Art. 33 der Statuten der EPONA Allgemeine Tierversicherungsgenossenschaft auf Gegenseitigkeit haben wir geprüft, ob die Geschäftsführung den gesetzlichen Vorschriften entspricht.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verteilung des Reinertrages sowie die Führung des Genossenschafterverzeichnisses dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entsprechen, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG



Jean-Marc Wicki
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor



Aiofa Gouon
Zugelassene Revisionsexpertin

Lausanne, den 29. April 2019

«Fortsetzung folgt...»



Eliots' Geschichte



Eliot ist ein glücklicher Hund, der in einer liebevollen Familie lebt.



Er spielt gerne mit Lea und ist sehr gefräßig. Vielleicht ein bisschen zu gefräßig...



Eines Tages verschluckte er ein Teilchen seines Spielzeugs. Lea informierte ihre Eltern.



Eliot wurde sofort zum Tierarzt gebracht, der keine andere Wahl hatte, als ihn zu operieren.



Eliot kam schnell wieder auf die Pfoten und durfte nach Hause. Jetzt hat er wieder Lea an seiner Seite und gefräßig ist er auch immer noch. Sie hat ihm zum Geburtstag ein unzerstörbares Spielzeug geschenkt!



Pixies' Geschichte



Pixie ist eine sanfte und verschmuste Katze.



Sie ist sehr verspielt, vielleicht ein bisschen zu verspielt...



Denn eines Tages wollte sie einen Schmetterling auf dem Balkon fangen.



Leider ist Pixie heruntergefallen. Sie brach sich den Kiefer und den Oberschenkel und musste zweimal operiert werden. Es dauerte einen Monat mit mehreren Besuchen beim Tierarzt, bis sie wieder fit wurde.



Jetzt ist Pixie wieder gesund und kann wieder Schmetterlinge jagen.

epona.

Die schweizerische Tierversicherung.