

Geschäftsbericht 2017



1.	Lagebericht	3
1.1	Produkte, Innovationen & Vertrieb	3
1.2	Operative Exzellenz	4
1.3	Mitarbeitende	4
1.4	Risikobeurteilung und Internes Kontrollsystem	4
1.5	Aussergewöhnliche Ereignisse	5
1.6	Ausblick	6
1.7	Weitere Angaben	6
2.	Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Organisation	7
2.1	Der Verwaltungsrat	7
2.2	Die Geschäftsleitung	7
2.3	Die Organisation	9
2.4	Aktuariat	9
2.5	Revisionsstelle	9
2.6	Schweizer Solvenztest	9
3.	Strategie	10
4.	Jahresrechnung	11
4.1	Übersicht zur Jahresrechnung	11
4.2	Erfolgsrechnung 2017 / Vergleich 2016 (in CHF)	12
4.3	Bilanz per 31. Dezember 2017 (in CHF, vor Gewinnverwendung)	13
5.	Anhang zur Jahresrechnung	14
5.1	Bewertungsgrundsätze	14
5.2	Stille Reserven	14
5.3	Erläuterung zur Erfolgsrechnung	15
5.4	Erläuterungen zur Bilanz	16
5.5	Gesetzlich vorgeschriebene Angaben	17
5.6	Sonstige Erläuterungen	18
6.	Gewinnverwendung	20
7.	Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung	21

1. Lagebericht

Die Orion Rechtsschutz-Versicherung AG (Orion) versichert im Falle eines Rechtsstreites das Risiko ihrer Kunden, die Kosten von Rechtsanwälten oder Gerichtsverfahren selber tragen zu müssen. Dabei bearbeitet Orion die Fälle sowohl mit den eigenen als auch mit externen Juristen. Im Falle von versicherten Rechtsstreitigkeiten übernimmt Orion zudem, im Rahmen der vereinbarten Versicherungssumme, sämtliche anfallenden Kosten von allfälligen externen Rechtsvertretern, spezialisierten Gutachtern oder Gerichtsverfahren, wobei letztere sowohl Vorschüsse als auch Gebühren beinhalten.

Orion spricht mit ihren Produkten Privat- und Geschäftskunden unterschiedlichster Branchen sowie Gemeinden an. Dies mit einer breiten Palette an standardisierten aber auch individualisierten Produkten, was eine optimale Abdeckung der individuellen Kundenbedürfnisse gewährleistet. Die Hauptprodukte sind jedoch standardisierte Privat-/Betriebs-Rechtsschutz- sowie Verkehrs-Rechtsschutzprodukte für Privat- und Geschäftskunden. Zielgruppenspezifische innovative Produkte bietet Orion vorwiegend für Ärzte, Landwirte und Gemeinden sowie Immobilien-Rechtsschutz für Immobilienkäufer und Bauherren an, wobei diese gemessen am Absatzvolumen klar in der Nische anzusiedeln sind. Nach wie vor besteht die Kundenstruktur der Orion überwiegend aus Privatkunden, die Geschäftskunden - überwiegend KMU - legen aber zu.

Orion verfolgt konsequent die Strategie, dank einer hohen Qualität ihre Kunden und Vertriebspartner zu begeistern und damit über dem Markt zu wachsen. Ihre Marketingaktivitäten konzentrieren sich auf die Muttergesellschaften Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG (Zurich) und Vaudoise Versicherungen Holding AG (Vaudoise), aber vermehrt auch auf den unabhängigen Maklervertrieb inklusive weiterer Vertriebspartnerschaften.

Umsatzseitig steigerte sich 2017 das Prämienvolumen im siebten Jahr in Folge auf nunmehr 53.8 Mio. CHF, was einer Abkühlung des Prämienwachstums von +4.3% (2016) auf aktuell +2.0% entspricht. In Anbetracht der einflussreichen strukturellen Veränderungen im stärksten Vertriebskanal Zurich, ist dies jedoch eine äusserst solide Leistung. Auch der Vertriebskanal Vaudoise hat einen positiven Beitrag an das Prämienwachstum geleistet. Der Maklerkanal verzeichnet einen starken Wachstumsrückgang. Insgesamt gehen wir von einem ungebrochenen Marktpotenzial aus.

Trotz dieser Entwicklungen konnte dank der hohen Kostendisziplin ein höchst erfreulicher Periodengewinn von 5.6 Mio. CHF ausgewiesen werden, was mit einer Steigerung von +19.7% das Vorjahresresultat (+19.3%) nochmals übertrifft. Die Schadenabwicklung entwickelte sich dank aktiver Bewirtschaftung positiv. Zusätzlich konnten Abwicklungsgewinne aus in vergangenen Jahren angelegten Schadenfällen über 1.4 Mio. CHF verbucht werden. Orion erhöhte zu Gunsten der finanziellen Stabilität die Schwankungsrückstellungen um 300 Tsd. CHF auf 3.8 Mio. CHF. Aus der Summe dieser finanziellen Entwicklungen ist für das Jahr 2017 eine erfreuliche Dividende von 4.2 Mio. CHF (Auszahlung 2018) zu Gunsten der Aktionäre vorgesehen.

1.1 Produkte, Innovationen & Vertrieb

Je häufiger mit dem Kunden eine persönliche Interaktion stattfindet, desto stärker wird die Bindung zum Unternehmen. Unter diesem Gesichtspunkt baut Orion seine Beratungsdienstleistungen kontinuierlich aus. Seit 2014 bietet Orion ihren Kunden und den Kunden ihrer Partner eine telefonische Rechtsberatung an. Mit dieser Dienstleistung verbinden wir die nachfolgenden Ziele:

1. Kundendienstleistung auf sehr hohem Qualitätsniveau: Wir beraten rechtlich in versicherten sowie auch in nicht versicherten Bereichen. Der Zugang zur telefonischen Rechtsberatung ist einfach und unkompliziert, der Kunde bekommt innerhalb der durchschnittlichen Gesprächsdauer von 8 Minuten Ersthilfe zur Selbsthilfe entweder zur Prävention oder gerade zur Intervention.
2. Steigerung der Effizienz und Kosteneinsparung: Ein von Anfang an gut aufgegleister Rechtsfall, oder durch die erfolgreiche Beratung vermiedener Rechtsfall, dient dem Kundeninteresse, aber auch Orions Wirtschaftlichkeit.
3. Kundenbindung: Orions Zahlen zeigen, dass die telefonische Rechtsberatung ein grosses Kundenbedürfnis darstellt. Seit Anfang 2015 hat sich die Frequenz von 1'500 Anrufen pro Monat auf durchschnittlich 3'800 erhöht. Die Beratungen erfolgen hauptsächlich in den klassischen Rechtsschutzbereichen wie Arbeits-, Miet-, und Strassenverkehrsrecht.

Je besser ausgebildet unsere Vertriebspartner sind, desto erfolgreicher können sie unsere Kunden beraten. Deshalb baut Orion kontinuierlich das Ausbildungsangebot aus. Seit 2016 sind Orion Kurse vollständig „Cicero“ (ein Gütesiegel der Versicherungsindustrie) akkreditiert. Die „Cicero“ zertifizierten Versicherungsberater verpflichten sich eine Mindestmenge akkreditierter Weiterbildungsangebote zu besuchen, was die Beratungsqualität sicherstellt.

Die wichtigste Marketing-Massnahme von Orion ist die jährliche Orion-Club-Reise für die 25 besten produzierenden Kundenberater. Im Berichtsjahr 2017 ging die Reise nach Edinburgh und war erneut ein voller Erfolg. Im Jahr 2018 wird Porto das Ziel der Incentive-Reise sein.

Die Rechtsschutzversicherung wird heute in der Breite sämtlicher Produkte der Assekuranz als Mitnahmegeschäft oder Nischenprodukt angesehen. Hierbei wird häufig verkannt, dass der Markt enormes Potenzial mit sich bringt und sich Module sehr gut mit anderen Deckungen in anderen Produkten kombinieren lassen. Dies lässt grundsätzlich eine Hand voll Hauptstossrichtungen für Massnahmen zu. Orion strebt an, das Geschäft in den Rundumberatungsprozessen der Berater besser zu verankern, attraktive Konditionen zu bieten und die Offert-Prozesse stark zu vereinfachen respektive diese in die bestehenden Prozesse der Vertriebspartner einzubinden.

In 2017 haben wir unser verkaufsstärkstes Produkt „Orion Private“ verbessert und mit der Neulancierung einen neuen online Offert-Rechner eingeführt. Das Produkt setzt Massstäbe im Schweizer Markt und verfügt über ein unvergleichbares Leistungsangebot. Zudem haben wir im vergangenen Jahr diverse kleinere, neue Partnerschaften aufgebaut. Diese Markteinführung und die Erweiterung von Partnerschaften leisten einen positiven Beitrag zur Entwicklung des Geschäftsgangs.

1.2 Operative Exzellenz

Orions heutiges IT-System basiert auf einer alten Version von MS Dynamics NAV, ein Grossteil der Module wurde jedoch als Eigenbau entwickelt. Die heutige System-Lösung genügt den Anforderungen des Marktes nicht mehr und Orions Kernprozesse sind von Handarbeit und Doppelerfassungen im Underwriting geprägt.

Im Januar 2015 wurde das Grossprojekt zur Ablösung unseres heutigen ERP durch die Software alabus lanciert. Projektverzögerungen und Zusatzanforderungen an die Prozessführung führten zu einer Verschiebung der auf Januar 2017 geplanten Einführung. Im Rahmen des Projektes wurden 2017 auch die Prozesse überprüft, optimiert und dokumentiert, um für die Software ein prozessorientiertes Frontend zu entwickeln. Die Implementierung der neuen Software erfolgt per 1. Juli 2018.

1.3 Mitarbeitende

In Basel waren im Mittel rund 82 FTE, in Lausanne und Lugano rund 20 FTE beschäftigt (im Jahresdurchschnitt insgesamt 100.6 Vollzeitstellen, exklusive Aushilfen und Volontäre).

Engagierte, zufriedene und reflektierte Mitarbeitende sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für unser Unternehmen. Ein wesentlicher Beitrag zur Förderung von Engagement und Zufriedenheit ist für Orion die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Orion hat seit 2013 das Prädikat „UND“ für die gelebte Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie die Gleichstellung zwischen Frau und Mann und am 22. April 2016 erfolgreich die Re-Zertifizierung für weitere drei Jahre erhalten.

Gut ausgebildete, motivierte Mitarbeitende bilden die Basis für eine professionelle, lösungsorientierte Kundenorientierung. Darum fördert Orion die Weiterbildung, die individuelle Entwicklung sowie die Selbständigkeit der Mitarbeitenden. Im Jahr 2017 haben wir einen Pilotversuch lanciert, in dessen Rahmen wir den Mitarbeitenden unseres grössten Fachbereichs Recht & Leistungen in Basel mehr Kompetenzen und Verantwortung übertragen haben. Dieser Pilotversuch war so erfolgreich, dass wir entschieden haben, diesen Bereich ab 1. Januar 2018 vermehrt in Richtung Selbststeuerung auszurichten und diesen Weg weiter zu gehen. Wir haben die ehemaligen Teams aufgehoben und werden uns ab 2018 in Fachkreisen organisieren.

1.4 Risikobeurteilung und Internes Kontrollsystem

Orion Rechtsschutz-Versicherung AG verfügt über ein Risikomanagement und ein Internes Kontrollsystem (IKS), welches den Vorschriften des Obligationenrechts und des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) entspricht und auf das Risikomanagement der Hauptaktionärin Zurich abstützt. Ziel dieser beiden Instrumentarien ist es, die bestehenden wirksamen internen Kontrollen unternehmensweit und systematisch zu koordinieren und regelmässig zu überwachen, um Risiken frühzeitig zu identifizieren, zu bewerten und aktiv zu steuern. Orion nutzt den Ansatz der «drei Verteidigungslinien», mit deren Hilfe Risiken eindeutig identifiziert, analysiert, erkannt und verwaltet werden:

- Die Geschäftsführung geht Risiken ein und ist für das tägliche Risikomanagement zuständig.
- Die Risikomanagementfunktion überblickt den allgemeinen Rahmen des Risikomanagements und hilft bei der Verwaltung von Risiken. Andere Governance- und Kontrollfunktionen wie Compliance, Recht, Aktuariat und Finanzen helfen der Geschäftsführung dabei, spezifische Arten von Risiken zu verwalten und zu kontrollieren.
- Die Revisionsfunktion sorgt für eine unabhängige Qualitätssicherung im Hinblick auf die Effizienz des unternehmensweiten Risikomanagement-Rahmenwerks und der Risikokontrollen.

Das Rahmenwerk des Risikomanagements basiert auf einem Governance-Verfahren, das klare Verantwortlichkeiten für das Eingehen, das Management, die Überwachung und den Bericht von Risiken festlegt. Die Zurich Risk Policy ist das wichtigste Risiko-Governance-Dokument der Zurich Gruppe und gilt auch für Orion. Orion bewertet Risiken systematisch und aus einer strategischen Perspektive mit Hilfe des Zurich Gruppen-eigenen Verfahrens Total Risk Profiling™ (TRP). Dieses erlaubt es, Risikoszenarien zu identifizieren und hinsichtlich Wahrscheinlichkeit und Schwere zu bewerten. Orion entwickelt, realisiert und beobachtet daraufhin Verbesserungen. Das Verfahren des TRP ist integraler Bestandteil von Orions Umgangsweise mit Veränderung und ist insbesondere dafür geeignet, strategische Risiken und Risiken für den Ruf von Orion zu bewerten. Dieses Verfahren wird jährlich durchgeführt, regelmässig überprüft und in den Planungsablauf eingebunden. Im Berichtsjahr hat Orion am 5. Juli 2017 und am 31. August 2017 innerhalb der Geschäftsleitung zusammen mit dem Chief Risk Officer (CRO) die jährliche TRP-Analyse durchgeführt und mitigierende Massnahmen definiert, welche regelmässig auf ihren Umsetzungsstand hin überprüft werden.

Orion hat 2017 zum zweiten Mal eine unternehmenseigene Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (Own Risk & Solvency Assessment: ORSA) durchgeführt, welche von der FINMA vorgeschrieben und durch Orions Verwaltungsrat mittels Unterzeichnung des ORSA-Berichts im Dezember 2017 genehmigt wurde. Ziel des ORSA ist das Bereitstellen von vorausschauenden Informationen für den Verwaltungsrat (VR) und die Geschäftsleitung über die Risiko- und Kapitalposition des Unternehmens über die Planungsperiode. Dabei wurde der Risikoappetit von Orion definiert, das Gesamtrisiko- und Kapitalprofil von Orion beschrieben und die Kapitaladäquanz für verschiedene Szenarien geprüft. Die Analyse der Szenarien hat gezeigt, dass Orions Kapitalbasis/Tragfähigkeit ausreichend stark ist, um beinahe allen Szenarien standzuhalten – nur im Falle des verschärften existenzgefährdenden Szenarios würden das Gebundene Vermögen und die SST unter die gesetzliche Limite fallen. Bezüglich des existenzgefährdenden Szenarios ist zu erwähnen, dass dieses Szenario bewusst so definiert wurde, dass sich eine SST-Ratio von rund 30% ergab. Generell gingen die Szenarien zudem von der konservativen Annahme aus, dass die Schocks plötzlich eintreten und die Reaktionszeit für Massnahmen wie Preissteigerungen und Kostensenkungen nicht ausreicht.

Verbunden mit dem Risikomanagement wird das IKS laufend überprüft und an veränderte Gegebenheiten angepasst. Im laufenden Jahr erfuhr das IKS keine wesentlichen Änderungen. Im Jahr 2017 hat Orions Leiter Legal & Compliance die Effektivität des IKS geprüft und keine wesentlichen Unzulänglichkeiten gefunden. Der Verwaltungsrat erhält periodisch Berichte über die Top-Risiken, deren Entwicklungen und über die eingeleiteten Massnahmen.

Die Interne Revision führt auf der Grundlage ihres risikobasierten Ansatzes oder auf Verlangen von Orions Verwaltungsrat Audits durch.

1.5 Aussergewöhnliche Ereignisse

Per 1. Januar 2017 ersetzte Orions neuer CEO Simon Weiner den vorherigen Christian Conti und läutete einen neuen Strategischen Zyklus ein. Es wurde eine solide strategische Grundlage für eine Roadmap bis zum Jahr 2025 entwickelt. Für die Entwicklung der einzelnen Dimensionen wurde hierbei auf das gesamte Potenzial der Unternehmung zurückgegriffen und alle Mitglieder des Führungskreises involviert. Das gemeinschaftliche Werk wurde im September 2017 dem Verwaltungsrat vorgelegt und einstimmig abgenommen.

Der Vertrieb von Orion wurde im Zuge der Strategie neu strukturiert. Neu gibt es sechs Verkaufsgebiete mit einem jeweiligen regionalen Leiter Verkaufsregion. Die Aufgabe umfasst neu die Akquise, Ausbau und Betreuung sämtlicher sich in der Verkaufsregion befindenden Vertriebseinheiten. Durch die Erhöhung der Verkaufsgebiete konnten die geografischen Dimensionen stark reduziert werden, was mehr Zeit beim Kunden und den Vertriebs-einheiten schafft, um somit den Markt stärker zu durchdringen. Gleichzeitig baut Orion mit der Schaffung des neuen Teams Digital Business im Versicherungsgeschäft ein Standbein im E-Commerce auf.

Mitte August konnten wir zusätzlich mit dem Go Live eines neuen Privat- und Verkehrs-Rechtsschutzproduktes die Zusammenarbeit mit unserem Vertriebspartner der CSS Versicherung ausbauen. Der Verkauf der neuen Produkte ist sehr erfolgreich angelaufen.

Im Dezember 2017 wurde die Neuausrichtung des Bereichs Recht & Leistungen kommuniziert. Sie basiert auf einer flacheren, kundenorientierten Organisation. Dabei wird es in Basel und Lausanne zur Anpassung der Teams kommen, weg von einer teamleitergeführten Struktur hin zu einer Gliederung nach Fachgruppen. Die Fachgruppen legen den Fokus auf die Fachkenntnisse der Juristinnen und Juristen. Damit wird sichergestellt, dass die juristische Qualität stimmt und dass den Mitarbeitenden die Fälle zugeteilt werden, die ihren Interessen und Fähigkeiten am besten entsprechen.

Das IT-Projekt zum Ersatz von Orions Bestandsführungs-System (ERP) hätte per Ende 2016 finalisiert werden sollen, der Einführungs-Termin war für anfangs 2017 geplant. Trotz grossem Einsatz aller Beteiligten, musste der Einführungsstermin kurz vor Abschluss der Arbeiten verschoben werden. Im Anschluss an die Verschiebung wurde eine fundierte Situationsanalyse zuhanden des Verwaltungsrates ausgearbeitet, welcher darauf basierend das

weitere Vorgehen bestimmt hat. Die identifizierten Massnahmen betreffen vorwiegend die Verbesserung des Projektmanagements und die markante Steigerung der Anwenderfreundlichkeit, jedoch wurde die Werthaltigkeit der bisherigen Investition bestätigt. Der Einföhrungstermin wurde auf den 1. Juli 2018 festgelegt.

1.6 Ausblick

Der Rechtsschutzmarkt verzeichnete in den letzten fünf Jahren ein über dem gesamten Nichtleben-Markt liegendes Prämienwachstum von durchschnittlich 5.0% pro Jahr (Statistik SVV 2012-2017). Orions mittleres Wachstum lag in diesem Zeitraum mit 6.2% über dem Markt. Der Marktanteil der Orion an der Rechtsschutzversicherung beträgt 9.6%; damit belegen wir seit 2012 den fünften Platz. Trotz des abgeflachten Wachstums in den vergangenen zwei Jahren bleibt es das Ziel der Orion in den kommenden Jahren über dem Markt zu wachsen. Angesichts des noch nicht gesättigten Rechtsschutzmarktes und der weiterhin positiven Aussichten der Schweizer Konjunktur für 2018 fortfolgend, gehen wir nach wie vor von einer positiven Marktentwicklung in den kommenden Jahren aus. Der Umstand des bei weitem noch nicht ausgeschöpften Potenzials, was sowohl den Markt als auch die vorhandenen Kundenbeziehungen der Muttergesellschaften betrifft, geht Orion in der mittelfristigen Zielsetzung von einer deutlich über dem durchschnittlichen Marktwachstum liegenden Zuwachsrate des Portfolios aus. Hierzu wird auch eine verstärkte Präsenz bei noch schwachen oder gar inaktiven Vertriebspartnern angestrebt. Bestehende Vertriebskanäle werden weiterhin optimal unterstützt. Diese Unterstützung wird einerseits durch gezielte Marktbearbeitung inklusive dazugehörendem Vertriebsupport sichergestellt. Andererseits werden die Produkte kundenspezifisch überarbeitet und Modullösungen für bestehende Fremdprodukte definiert. Bereits anfangs Januar 2018 wurde eine neue Vertriebspartnerschaft mit Swiss Life Select kommuniziert. Für 2018 ist ein Brutto-Prämienwachstum auf Marktniveau geplant.

Der Verwaltungsaufwand (Schadenzahlungen für eigene Rechnung plus Verwaltungskosten) wird sich dank einer gleichbleibend hohen Kostendisziplin unter dem Prämienwachstum entwickeln. Effizienzgewinne aufgrund des neuen ERP werden sich voraussichtlich frühestens ab 2018 einstellen.

Im Dezember 2017 wurde die Reorganisation im Bereich Recht & Leistungen kommuniziert und per 1. Januar 2018 umgesetzt. In der Folge nahm Samantha Fedeli ad interim Einsitz in die Geschäftsleitung. Sie ist in dieser Funktion per 1. März 2018 von Michael Romer abgelöst worden.

Martin Becker, bisheriger Leiter Recht & Leistungen, verantwortet die strategische Entwicklung der zukünftigen Servicierung am Kunden. In dieser Funktion rapportiert er direkt an den CEO und verbleibt in der Geschäftsleitung.

Orion hat den Anspruch, am Markt mit einer attraktiven Preis-Leistung zu bestechen und prüft laufend das eigene Produkt-Portfolio.

Orion plant für 2018 keine Änderungen an der Dividendenpolitik. Die bisherige Anlagestrategie wurde vor dem Hintergrund des aktuellen Tiefzinsumfeldes einer Überprüfung unterzogen und Ende 2017 vom Verwaltungsrat mit angepassten Zielgrössen verabschiedet. Die Anpassung der Portfolios an die neue taktische Asset Allocation erfolgt im Verlaufe des Jahres 2018.

Die vom Verwaltungsrat genehmigte strategische Roadmap wird jährlich einem Review unterzogen und gegebenenfalls allfällige Modifikationen in die strategische Planung aufgenommen.

1.7 Weitere Angaben

Als Versicherungsunternehmen weist Orion keine Bestellungen- und Auftragslage aus und verfügt über keine Forschungs- und Entwicklungstätigkeit.

2. Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Organisation

2.1 Der Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat ist für die Oberleitung und -aufsicht der Orion verantwortlich. Er ist zuständig für die Festlegung der Gesamtstrategie der Orion, die Überwachung des Managements und für bedeutende Fragestellungen im Zusammenhang mit Strategie, Finanzen, Struktur, Organisation und Geschäftsentwicklung sowie Internem Kontrollsystem. Der Verwaltungsrat genehmigt insbesondere den strategischen Plan sowie die vom Management erarbeiteten jährlichen Finanzpläne und überprüft und genehmigt die Jahres-, Halbjahres- und Quartalsabschlüsse der Orion.

Abgesehen von den oben erwähnten Kompetenzen hat der Verwaltungsrat im gesetzlich zulässigen Umfang die operative Leitung der Gesellschaft dem CEO übertragen. Der CEO und – unter seiner Aufsicht – die Geschäftsleitung sind verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der vom Verwaltungsrat genehmigten Strategie und Finanzpläne.

Die Organisation des Verwaltungsrats ist in den Statuten sowie im Organisations- und Geschäftsreglement festgehalten. Mitglieder des Verwaltungsrats werden an der ordentlichen Generalversammlung für die Dauer von vier Jahren gewählt. Die Verwaltungsräte nehmen keine operativen Führungsfunktionen in der Unternehmung wahr. Es bestehen keine speziellen Verwaltungsratsausschüsse.

Die Zusammensetzung des Verwaltungsrats hat sich während des Berichtsjahrs 2017 erheblich verändert (siehe auch nachfolgende Tabelle). Nachdem der Verwaltungsrat zu Beginn des Berichtsjahrs mit Peter Hirs und Renato Morelli kurzfristig nur zwei Mitglieder aufwies, wurde mit der Wahl von Christoph Gaus per 2. März 2017 der statutarische Mindestbestand wiederhergestellt. An der ordentlichen Generalversammlung vom 12. Mai 2017 trat der damalige Verwaltungsratspräsident Peter Hirs aus dem Verwaltungsrat zurück. Das Präsidium übernahm Christoph Gaus. Gleichentags wurden zudem Christoph Borgmann und René Harlacher als Repräsentanten der Zurich neu in den Verwaltungsrat gewählt. Bis zum 12. Dezember 2017 bestand der Verwaltungsrat somit aus vier Mitgliedern. Der Präsident sowie zwei Mitglieder vertraten die Mehrheitsaktionärin Zurich (78% der Aktien), der Vizepräsident die Minderheitsaktionärin Vaudoise (22% der Aktien). Per 12. Dezember 2017 trat der Vizepräsident, Renato Morelli, aus dem Verwaltungsrat zurück. Damit bestand der Verwaltungsrat per Stichtag 31. Dezember 2017 noch aus dem Präsidenten sowie zwei Mitgliedern.

Anlässlich der ausserordentlichen Generalversammlung vom 31. Januar 2018 wurden drei neue Verwaltungsräte per 1. Februar 2018 gewählt: Es sind dies die zwei unabhängigen Mitglieder Monika Matti und Christian Felderer sowie die neue Vertretung der Minderheits-Aktionärin Vaudoise, Christian Lagger. Des Weiteren erklärte Christoph Gaus seinen Austritt aus dem Verwaltungsrat per 2. Februar 2018. Die Funktion des Verwaltungsratspräsidenten wird seit 12. Februar 2018 von Christoph Borgmann ausgeübt.

Der Verwaltungsrat tagte im Berichtsjahr an 11 Sitzungen.

	Name	Gesellschaft	Eintritt per	Austritt per
Präsident	Peter Hirs	Zurich	03.06.2014	12.05.2017
Präsident	Christoph Gaus	Zurich	02.03.2017	02.02.2018
Vizepräsident	Renato Morelli	Vaudoise	03.06.2014	12.12.2017
Mitglied	Christoph Borgmann	Zurich	12.05.2017	
Mitglied	René Harlacher	Zurich	12.05.2017	

2.2 Die Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung besteht per 31. Dezember 2017 aus dem CEO sowie fünf weiteren Mitgliedern, die für die Zielerreichung in ihren jeweiligen Bereichen (Underwriting & Produkte, Finanzen & Service, Recht & Leistungen, Vertrieb & Marketing sowie Risk Management) verantwortlich sind. Dem CEO obliegen spezifische Aufgaben und Pflichten hinsichtlich strategischer, finanzieller und weiterer Angelegenheiten sowie bezüglich der Struktur und Organisation der Gesellschaft. Er leitet, überwacht und koordiniert die Aktivitäten der Mitglieder der Geschäftsleitung. Er stellt sicher, dass angemessene Management Tools entwickelt und implementiert werden und vertritt die Gesamtinteressen der Gesellschaft im Tagesgeschäft.

Der Verwaltungsrat wird von der Geschäftsleitung regelmässig über den Geschäftsgang, die wesentlichen Tätigkeiten, bedeutende Projekte, das IKS sowie über die relevanten strategischen und operativen Risiken orientiert.

Per 31. Dezember 2016 hat Orions CEO Christian Conti das Unternehmen verlassen. An seine Stelle folgte per 1. Januar 2017 Simon Weiner, der dank seiner umfangreichen Versicherungs-, Vertriebs- sowie IT-Erfahrung die Erfolgsgeschichte der Orion weiterführt.

Orions Geschäftsleitung hat 2017 weitere Änderungen erfahren: Per 1. April 2017 hat Manuel Josuran die Leitung des Bereichs Vertrieb & Marketing von Andreas Mäder übernommen. Am 1. Mai 2017 trat Lukas Bösch die neu geschaffene Position des Chief Risk Officer an und vertritt den Bereich Risk Management neu als eigenständige Funktion in der Geschäftsleitung.

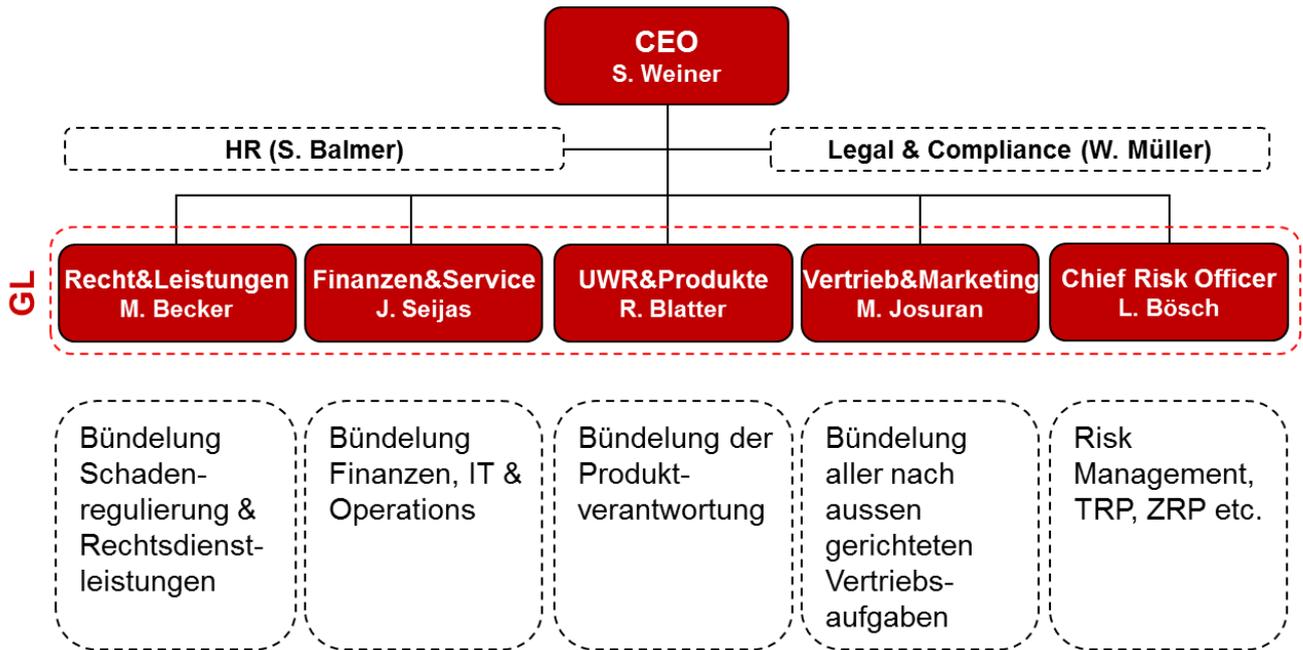
Im Dezember 2017 wurde die Reorganisation im Bereich Recht & Leistungen kommuniziert. Die Umsetzung erfolgte per 1. Januar 2018 mit der ad interim-Führung des Bereichs durch Samantha Fedeli. Seit 1. März 2018 hat Michael Romer die Führung des Bereichs sowie den Einsitz in die Geschäftsleitung übernommen.

Martin Becker, bisheriger Leiter Recht & Leistungen, verantwortet die strategische Entwicklung der zukünftigen Servicierung am Kunden. In dieser Funktion rapportiert er direkt an den CEO und verbleibt in der Geschäftsleitung.

Aufgabenbereich	Name	Eintritt per	Austritt per
CEO	Simon Weiner	01.01.2017	
Underwriting & Produkte	Roger Blatter	01.08.2004	
Finanzen & Service	Jazmin Seijas Nogareda	01.01.2013	
Recht & Leistungen	Martin Becker	01.05.2010	
Vertrieb & Marketing	Andreas Mäder	01.10.2011	23.02.2017
Vertrieb & Marketing	Manuel Josuran	01.04.2017	
Risk Management	Lukas Bösch	01.05.2017	

2.3 Die Organisation

Das Organigramm per 31. Dezember 2017 präsentiert sich wie folgt:



2.4 Aktuariat

Patrick Bonvin war im Berichtsjahr 2017 der verantwortliche Aktuar der Orion Rechtsschutz-Versicherung AG. Er ist als Aktuar bei Zurich angestellt und übt dieses Amt im Dienstleistungsverhältnis aus. Die Aufgaben des Aktuars sind in der Verordnung der FINMA über die Beaufsichtigung von privaten Versicherungsunternehmen umschrieben. Er sorgt dafür, dass diese aufsichtsrechtlichen Vorschriften eingehalten, die technischen Teile des Geschäftsplans, insbesondere die Rückstellungen, richtig berechnet und die Rechnungsgrundlagen richtig verwendet werden.

2.5 Revisionsstelle

Als Revisionsstelle der Orion Rechtsschutz-Versicherung AG amtierte auch im Berichtsjahr PricewaterhouseCoopers AG (PWC). Als Leitender Revisor zeichnet Herr Ray Kunz. Die Revisionsstelle wird laut Statuten für ein Jahr gewählt. Das Mandat ist an der Generalversammlung vom 12. Mai 2017 verlängert worden.

2.6 Schweizer Solvenztest

Mit dem Schweizer Solvenztest (SST) wird überprüft, ob ein Versicherungsunternehmen über genügend Kapital verfügt, um die Risiken seiner Kunden übernehmen zu können. Der SST gibt ein verlässliches Bild über die Solvabilität eines Versicherungsunternehmens. Es hilft auch das Bewusstsein für Risiken zu stärken. Die Orion Rechtsschutz-Versicherung AG zeichnet sich durch eine solide Kapitalausstattung aus. Gemäss SST 2018 beträgt das Verhältnis zwischen risikotragendem Kapital und Zielkapital 196% (Vorjahr: 208%).

3. Strategie

Orion hat in den ersten acht Monaten des vergangenen Jahres das strategische Fundament bis 2025 umfänglich überarbeitet. Die daraus abgeleitete Strategie wurde vom Verwaltungsrat im Herbst 2017 einstimmig genehmigt und setzt auf beschleunigtes Wachstum ohne hierbei Einbussen auf der Qualitätsdimension oder dem Profitabilitätsniveau in Kauf zu nehmen. Hierzu modernisieren wir unsere Produktpalette, bereinigen die alten Tarifgenerationen in unserem Portfolio und fokussieren weiterhin auf unsere Volumenprodukte, welche sich preislich im Mittelfeld positionieren sollen. Die Produktentwicklung wird hierbei in der technischen Exzellenz einen weiteren Schritt machen und an einen standardisierten Produktentwicklungszyklus und -prozess angelehnt.

Ein weiterer Fokus wird dabei auf die Kundenorientierung gelegt, wo wir mit einer neuen durchgängigen Wertschöpfungskette und entsprechenden Services (kostenlosen und kostenpflichtigen) die Anzahl negativer Kundenerfahrungen massiv senken und somit die Kundentreue durch ein „wir lassen Sie nicht im Regen stehen“-Gefühl stärken werden. Zu diesem Zweck entwickelt Orion ein Fähigkeiten Modell, welches starken Einfluss auf das Personalmanagement, die Personalentwicklung aber auch die zu tätigen Investitionen auf der technischen Seite nehmen wird.

Auf der vertrieblichen Seite werden wir mit der Strategieumsetzung beginnen und fokussieren uns auf die Akquisition neuer Partnerschaften sowie der Stärkung des Account Managements und dem Aufbau von digitalen Fähigkeiten. Unsere Marketingbemühungen konzentrieren sich vorerst weiter auf unsere Aktionärs-gesellschaften und finden in Form von beliebten Incentive-Reisen und -Events sowie dezidierten Wettbewerben für spezifische Vertriebseinheiten (z.B. Swiss Indoors) statt.

Ein weiterer strategisch wichtiger Kanal sind die Makler, auf welchen wir die Bemühungen durch unser verstärktes Account-Management und die Makler-Events 2018 ebenfalls fokussieren.

4. Jahresrechnung

4.1 Übersicht zur Jahresrechnung

	2017	2016	Veränderung	
Bruttoprämie	53'754'951	52'700'397	2.0%	
Schadensatz	56.8%	58.7%	-1.9%	-Punkte
Provisionssatz	17.2%	17.4%	-0.2%	-Punkte
Verwaltungssatz	10.5%	12.1%	-1.6%	-Punkte
Combined Ratio	84.6%	88.2%	-3.6%	-Punkte
Gewinn nach Steuern	5'570'404	4'652'731	19.7%	

4.2 Erfolgsrechnung 2017 / Vergleich 2016 (in CHF)

	2017	2016	Veränderung	in %
PRÄMIENERTRAG				
Bruttoprämie	53'754'951	52'700'397	1'054'554	2.0
Anteil Rückversicherer an der Bruttoprämie	-2'266'940	-2'212'144	-54'796	2.5
Prämien für eigene Rechnung	51'488'011	50'488'253	999'758	2.0
Veränderung des Prämienübertrages	-509'226	-664'298	155'072	-23.3
Überschussbeteiligungen und andere Rückvergütungen	-1'950'958	-1'997'741	46'783	-2.3
Verdiente Prämie für eigene Rechnung	49'027'826	47'826'214	1'201'612	2.5
SCHADENAUFWAND				
Schadenzahlungen brutto	-12'477'873	-12'551'122	73'249	-0.6
Leistungsregulierungsaufwand	-13'744'150	-13'408'212	-335'938	2.5
Anteil Rückversicherer an Zahlungen für Versicherungsfälle	601'720	626'116	-24'395	-3.9
Schadenzahlungen für eigene Rechnung	-25'620'302	-25'333'218	-287'084	1.1
Veränderung der Schadenrückstellungen brutto	-2'959'705	-3'030'920	71'214	-2.3
Anteil Rückversicherer	712'781	276'780	436'001	157.5
Schadenaufwand für eigene Rechnung	-27'867'227	-28'087'358	220'131	-0.8
BETRIEBSAUFWAND				
Abschlussaufwendungen	-8'442'442	-8'310'378	-132'064	1.6
Verwaltungsaufwand	-5'151'224	-5'713'637	562'414	-9.8
Delkredereveränderung	6'144	-72'396	78'541	-108.5
Betriebsaufwand für eigene Rechnung	-13'587'521	-14'096'411	508'890	-3.6
Total versicherungstechnischer Aufwand	-41'454'748	-42'183'769	729'021	-1.7
Versicherungstechnisches Ergebnis	7'573'078	5'642'445	1'930'634	34.2
KAPITALERFOLG				
Zins- und Dividendenerträge	788'702	842'531	-53'829	-6.4
Gewinne auf Kapitalanlagen	5'015	115	4'901	4'265.1
Ertrag aus Kapitalanlagen total	793'717	842'646	-48'929	-5.8
Verluste auf Kapitalanlagen	-5'821	-145	-5'676	3'926.7
Kapitalverwaltungsaufwand	-108'910	-99'807	-9'103	9.1
Aufwand auf Kapitalanlagen total	-114'731	-99'951	-14'779	14.8
Kapitalerfolg total	678'987	742'695	-63'708	-8.6
Operatives Ergebnis	8'252'065	6'385'139	1'866'925	29.2
ÜBRIGER ERFOLG				
Sonstige Erträge	0	0	0	n/a
Sonstige Aufwendungen	-48'978	0	-48'978	n/a
a.o. und periodenfremde Erträge	25'705	63'419	-37'714	-59.5
periodenfremde Storni	-295'275	-298'108	2'834	-1.0
a.o. und periodenfremde Aufwendungen	-638'966	-54'020	-584'946	1'082.8
Übriger Erfolg total	-957'514	-288'710	-668'805	231.7
Gewinn vor Steuern	7'294'551	6'096'430	1'198'121	19.7
Direkte Steuern	-1'724'147	-1'443'699	-280'448	19.4
Unternehmenserfolg	5'570'404	4'652'731	917'673	19.7

4.3 Bilanz per 31. Dezember 2017 (in CHF, vor Gewinnverwendung)

	31.12.2017	31.12.2016	Veränderung	in %
AKTIVEN				
Kapitalanlagen	86'913'634	80'249'859	6'663'776	8.3
Festverzinsliche Wertpapiere	74'467'540	67'803'803	6'663'737	9.8
Anlagefonds: Aktien	12'057'583	12'057'583	0	0.0
übrige langfristige Finanzanlagen	388'511	388'472	39	0.0
Flüssige Mittel	9'534'734	9'253'703	281'031	3.0
Laufende Guthaben bei Kreditinstituten	661'915	1'452'693	-790'778	-54.4
Postgiroguthaben und Kassabestand	8'872'819	7'801'011	1'071'809	13.7
Sachanlagen	1'202'984	1'578'537	-375'554	-23.8
Umbauten	757'891	860'578	-102'688	-11.9
Mobiliar	258'536	397'080	-138'545	-34.9
Maschinen und Apparate	9'300	20'328	-11'027	-54.2
EDV-Hardware	177'257	300'551	-123'295	-41.0
Immaterielle Werte	3'499'082	3'206'765	292'317	9.1
Software	3'499'082	3'206'765	292'317	9.1
Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft	1'215'100	993'646	221'455	22.3
Forderungen gegenüber Versicherungsnehmern	1'504'470	1'289'160	215'310	16.7
./. Delkreder	-289'369	-295'514	6'144	-2.1
Forderungen aus Rückversicherungen	0	0	0	0.0
Übrige Forderungen	231'487	769'858	-538'372	-69.9
Forderungen aus Kapitalanlagetätigkeit	111'315	137'372	-26'058	-19.0
Forderungen gegenüber Aktionären	46'767	47'081	-314	-0.7
Sonstige Forderungen an andere Schuldner	73'405	585'405	-512'000	-87.5
Aktive Rechnungsabgrenzung	3'475'221	3'513'095	-37'874	-1.1
TOTAL AKTIVEN	106'072'242	99'565'463	6'506'779	6.5
PASSIVEN				
Versicherungstechnische Rückstellungen	66'515'473	63'713'607	2'801'867	4.4
Prämienübertrag	15'705'711	15'196'485	509'226	3.4
Schadenrückstellungen	48'605'298	46'358'373	2'246'924	4.8
Rückstellungen für vertragliche Überschussbeteiligungen	2'204'465	2'158'749	45'716	2.1
Nicht versicherungstechnische Rückstellungen	2'592'101	2'070'737	521'363	25.2
Steuerrückstellungen	773'650	311'564	462'086	148.3
Andere nicht technische Rückstellungen	1'818'451	1'759'173	59'277	3.4
Verbindlichkeiten aus Versicherungsgeschäft	6'581'901	6'296'399	285'501	4.5
Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsnehmern	7'742	716	7'026	981.0
Verbindlichkeiten aus Rückversicherung	0	4'300	-4'300	-100.0
Vorausbezahlte Prämien	5'273'178	4'952'617	320'561	6.5
Sonstige Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	1'300'980	1'338'766	-37'786	-2.8
Sonstige Passiven	619'874	662'232	-42'358	-6.4
Sonstige Verbindlichkeiten aus Kapitalanlagetätigkeit	0	1'062	-1'062	-100.0
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären	584'705	639'100	-54'395	-8.5
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	35'169	22'069	13'100	59.4
Passive Rechnungsabgrenzung	427'910	557'909	-129'999	-23.3
Total Fremdkapital	76'737'258	73'300'884	3'436'374	4.7
Eigenkapital				
Aktienkapital	3'000'000	3'000'000	0	0.0
Gesetzliche Gewinnreserven	1'500'000	1'500'000	0	0.0
Freiwillige Gewinnreserven	19'264'580	17'111'849	2'152'731	12.6
Gewinnvortrag	0	0	0	n/a
Periodengewinn	5'570'404	4'652'731	917'673	19.7
Total Eigenkapital	29'334'984	26'264'579	3'070'404	11.7
TOTAL PASSIVEN	106'072'242	99'565'463	6'506'779	6.5

5. Anhang zur Jahresrechnung

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Obligationenrechts (insbesondere Art. 959c Abs. 1 und 2; Art. 961a) und AVO Art. 5a (Stand vom 15. Dezember 2015) der FINMA erstellt.

5.1 Bewertungsgrundsätze

Kapitalanlagen

Die **festverzinslichen Wertpapiere** werden mit der wissenschaftlichen Amortisationsmethode (Amortized cost) bewertet. Dabei wird die Differenz zwischen Anschaffungspreis und Rückzahlungswert gleichmässig über die Restlaufzeit verteilt.

Der **Aktien-Anlagefonds** wird nach dem Niederstwertprinzip bewertet. Der Buchwert wird unverändert belassen, falls der Börsenkurs am Jahresende höher ist. Liegt er jedoch unter dem Buchwert, so wird der neue Kurs für die Bewertung herangezogen.

Die Mietzinsdepots, welche im Vorjahr von den **flüssigen Mitteln** in die **übrigen langfristigen Finanzanlagen** verschoben wurden, werden in Schweizer Franken geführt und entsprechen dem Nominalwert gemäss Bestätigung der Bank.

Anlagevermögen

Ausgaben für die **EDV-Hardware** werden aktiviert und linear über drei Jahre abgeschrieben.

Ausgaben für die **übrigen Sachanlagen** (Mobiliar sowie Maschinen und Apparate) werden aktiviert und linear über fünf Jahre abgeschrieben.

Ausgaben für **Umbauten** werden aktiviert und linear über zehn Jahre abgeschrieben.

Immaterielle Werte

Ausgaben für die **Software** werden aktiviert und linear über die Nutzungsdauer, maximal sechs Jahre, abgeschrieben. Wird Ende Jahr festgestellt, dass der Nutzwert der Software unter dem Buchwert liegt, wird der Nutzwert für die Bewertung herangezogen (Impairment). **Software in Entwicklung** wird erst nach Projektabschluss über die Nutzungsdauer abgeschrieben.

Umlaufvermögen

Forderungen sind zu Nominalwerten aufgeführt. Allfälligen Wertebussen wird mit entsprechenden Wertberichtigungen Rechnung getragen. Es werden alle Forderungen, die älter als drei Monate sind, zu 100% wertberichtigt.

Fremdkapital

Die **technischen Rückstellungen** sind nach dem von der FINMA genehmigten Geschäftsplan gebildet. Der Prämienübertrag wird mit der 365stel-Methode berechnet. Zudem wird der Provisionsanteil im Prämienübertrag prozentual im Verhältnis zur verbuchten Prämie berechnet. Die Bemessung der technischen Rückstellungen beruht auf aktuariellen Berechnungen, die naturgemäss mit einer gewissen Unsicherheit verbunden sind.

Im aktuellen Berichtsjahr sind die Rückstellungen für Überschussbeteiligungen wie bereits im vergangenen Jahr unter den technischen Rückstellungen verbucht worden.

Leistungsregulierungsaufwand

Der **Leistungsregulierungsaufwand** wird mittels Umlage von Vorkostenstellen verursachergerecht ermittelt.

5.2 Stille Reserven

Im Berichtsjahr wurden **stille Reserven** im Betrag von CHF 0.6 Mio. aufgelöst.

5.3 Erläuterung zur Erfolgsrechnung

Prämienenertrag

Die **Bruttoprämie** wuchs in 2017 um 2.0% (Vorjahr 4.3%). Die Kanäle Zurich, Vaudoise und Emmental weisen erfreuliche Wachstumsraten auf; die Entwicklung des Maklergeschäfts liegt jedoch deutlich unter den Erwartungen.

Schadenaufwand

Die **Schadenzahlungen brutto** lagen -0.6% unter dem Vorjahr.

Die **internen Schadenkosten** wuchsen 2.5% über Vorjahr. Trotz Zunahme der Schadenfälle nahmen die internen Schadenkosten nur um 336 Tsd. CHF zu, was auf die kontinuierliche Kostendisziplin insbesondere beim Personalaufwand zurückzuführen war.

Die **Schaden-Rückstellungen** wurden netto um 2.2 Mio. CHF erhöht. Darin berücksichtigt waren Abwicklungsgewinne aus den vergangenen Jahren über rund 1.4 Mio. CHF. Die Schwankungsreserven wurden um 300 Tsd. CHF auf 3.8 Mio. CHF erhöht.

Betriebsaufwand

Der **Abschlussaufwand** liegt um 1.6% über dem Vorjahreswert. Dies entspricht 15.7% (Vorjahr 15.8%) der verbuchten Bruttoprämie.

Der **Verwaltungsaufwand** exklusive Delkredere lag -9.8% unter dem Vorjahr. Unter Berücksichtigung der Abnahme des Delkrederebestandes um 6 Tsd. CHF, hat sich der Verwaltungsaufwand gegenüber Vorjahr um -11.1% verändert.

Personalaufwand und Abschreibungen

Der Leistungsregulierungsaufwand und der Verwaltungsaufwand beinhalten einen Personalaufwand von 14.2 Mio. CHF (Vorjahr: 14.1 Mio. CHF) sowie Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von 713 Tsd. CHF (Vorjahr: 825 Tsd. CHF). Für die Umstrukturierungen des Bereiches Recht & Leistungen wurden Rückstellungen im Umfang von 340 Tsd. CHF gebildet.

Das **versicherungstechnische Ergebnis** übertraf aufgrund der unterproportionalen Entwicklung des Schadenaufwandes für eigene Rechnung sowie der konsequent geführten Kostendisziplin mit 7.6 Mio. CHF (Vorjahr: 5.6 Mio. CHF) die Erwartungen.

Kapitalerfolg

Der erwirtschaftete Kapitalerfolg lag -8.6% unter dem Vorjahr. Dabei konnten rund 49 Tsd. CHF weniger Zins- und Dividenderträge generiert werden und zusätzlich fiel ein Mehraufwand aus den Kapitalanlagen von 15 Tsd. CHF an.

Übriger Erfolg

Neben den periodenfremden Storni kamen übrige Aufwendungen und Erträge zum Tragen. Im Jahr 2017 fielen ausserordentliche Aufwände über 639 Tsd. CHF an, welche vor allem auf einmalige Beraterkosten zurückzuführen sind. Ertragsseitig sind in der Berichtsperiode 26 Tsd. CHF angefallen.

Periodenerfolg

Der **Gewinn nach Steuer** belief sich auf 5.6 Mio. CHF und lag insbesondere dank dem hervorragenden versicherungstechnischen Ergebnis über den Erwartungen.

5.4 Erläuterungen zur Bilanz

Aktiven

Anlagevermögen

Aufgrund des Tiefzinsumfelds wurde statt in Staatsobligationen in Firmenanleihen investiert. Insgesamt wurden die Kapitalanlagen um 6.7 Mio. CHF verstärkt (+8.3%).

Die laufende Abschreibung der in 2015 aktivierten Umbaumasnahmen/Ersatzbeschaffungen im Zusammenhang mit dem Umzug des Orion Hauptsitzes führen zu einem Rückgang der **Sachanlagen** von 23.8%. Die **immateriellen Werte** haben um 292 Tsd. CHF zugenommen, was primär auf das laufende IT-Projekt (Ersatz des IT-Systems) zurückzuführen ist.

Die Mietzinsdepots, welche unter den **übrigen langfristigen Finanzanlagen** (Anlagevermögen) ausgewiesen sind, haben sich lediglich um die Zinsgutschrift verändert.

Umlaufvermögen

Die **Forderungen** aus dem Versicherungsgeschäft stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 22.3%.

Die **Forderungen gegenüber Versicherungsnehmern** betragen 1.5 Mio. CHF. Die Zunahme gegenüber Vorjahr (+215 Tsd. CHF) kann auf das Prämienwachstum aus im Dezember 2017 abgeschlossenen Geschäften zurückgeführt werden. Mit dem **Delkredere** über 289 Tsd. CHF werden alle Forderungen, die älter als drei Monate sind, zu 100% wertberichtigt.

Die **übrigen Forderungen** nahmen um -69.9% ab, aufgrund einer starken Reduktion der sonstigen Forderungen an andere Schuldner. Die grosse Abweichung ist darauf zurückzuführen, dass im Jahr 2017 praktisch keine Vorauszahlungen von Kreditorenrechnungen, welche das Jahr 2018 betrafen, gemacht wurden.

Die **aktive Rechnungsabgrenzung** beinhaltet die Marchzinsen sowie die transitorisch erfassten Prämien auf den Plattformen der Vertriebspartner. Des Weiteren wurden in dieser Position auch Büromaterial-Vorräte (35 Tsd. CHF), welche bei einer externen Firma gehalten werden, berücksichtigt. Diese werden erst im Jahresabschluss 2018 über übrige Sachanlagen bilanziert.

Passiven

Fremdkapital

Im **Fremdkapital** wurden die **versicherungstechnischen Rückstellungen** um 2.8 Mio. CHF gegenüber dem Vorjahr erhöht. Dafür verantwortlich sind primär die Verstärkung der Schadenrückstellungen um 2.2 Mio. CHF auf 48.6 Mio. CHF und der Prämienübertrag um 509 Tsd. CHF auf 15.7 Mio. CHF. Die bilanzierten Rückstellungen für vertragliche Überschussbeteiligungen erhöhen sich gegenüber Vorjahr um 46 Tsd. CHF.

Nicht versicherungstechnische Rückstellungen

Die **nicht versicherungstechnischen Rückstellungen** haben sich im aktuellen Berichtsjahr um 521 Tsd. CHF erhöht. Für die Erhöhung sind hauptsächlich Steuerrückstellungen (+462 Tsd. CHF) verantwortlich. Für das Projekt „Juno“ wurden im Jahr 2016 Rückstellungen von 705 Tsd. CHF gebildet; davon konnten per Ende Jahr 2017 403 Tsd. CHF erfolgswirksam aufgelöst werden. Im Gegenzug mussten aufgrund der Reorganisation im Bereich Recht & Leistungen für Personal- und Sachaufwand neue Rückstellungen im Umfang von 394 Tsd. CHF gebildet werden.

Die **passive Rechnungsabgrenzung** betrug 428 Tsd. CHF. Darin enthalten sind ausstehende Rechnungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Provisionen auf noch nicht erhaltenen Prämienabrechnungen der Vertriebspartner.

5.5 Gesetzlich vorgeschriebene Angaben

OR Art. 959c Abs. 2

1. Die **Orion Rechtsschutz-Versicherung AG** (Orion) ist eine **Aktiengesellschaft** mit Sitz in **Basel** und einem Standort in Lausanne. Seit 2002 ist Orion im Besitz der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG (78%) und der Vaudoise Versicherungen Holding AG (22%).
2. Im Berichtsjahr verfügt Orion im Jahresmittel über **100.6 Vollzeitstellen** (exklusive Aushilfen und Volontäre, inklusive CEO).
3. Es bestehen per Bilanzstichtag **keine direkten oder wesentliche indirekten Beteiligungen** an anderen Unternehmungen.
4. Per Bilanzstichtag hält Orion **keine eigenen Anteile**.
5. Im aktuellen Berichtsjahr hat Orion keine **eigenen Anteile erworben oder veräussert**.
6. Die **Leasingverbindlichkeit** per 31.12.2017 beträgt 133 Tsd. CHF.
7. Es bestehen **keine Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen**.
8. Es bestehen **keine für Verbindlichkeiten Dritter bestellten Sicherheiten**.
9. Per Bilanzstichtag bestehen für die Mietobjekte für den Hauptsitz in Basel und die Niederlassung in Lausanne **Mietkautionen** über einen Gesamtbetrag von 389 Tsd. CHF bei der UBS AG.
10. Orion gehört der Mehrwertsteuer-Gruppe der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG an und haftet solidarisch für deren Mehrwertsteuer-Verbindlichkeiten gegenüber der Steuerbehörde. Ansonsten bestehen keine weiteren Eventualverpflichtungen.
11. Es wurden **keine Beteiligungsrechte oder Optionen auf solche Rechte** an Leitungs- und Verwaltungsorgane oder Mitarbeiter vergeben.
12. Im Berichtsjahr sind **a.o. Erträge** von 26 Tsd. CHF angefallen, daraus resultieren 21 Tsd. CHF aus Kursgewinnen EUR. Die **a.o. Aufwendungen** über 639 Tsd. CHF sind hauptsächlich auf einmalige Beraterkosten zurückzuführen.
13. Es sind **keine wesentlichen Ereignisse** nach dem Bilanzstichtag eingetreten.
14. Es gab **keinen vorzeitigen Rücktritt** der Revisionsstelle.

OR Art. 961a

1. Orion verfügt per Bilanzstichtag über **keine langfristigen, verzinslichen Verbindlichkeiten**.
2. Die Revision durch **PricewaterhouseCoopers AG (PWC)** erfolgte Mitte März 2018; die dafür erwarteten Kosten über 90 Tsd. CHF wurden zurückgestellt.

5.6 Sonstige Erläuterungen

Gemäss Anhang Abschnitt C zu AVO Art. 5a der FINMA

Schadenrückstellungen (in CHF)

Bilanz	2017	2016	Veränderung
Schadenrückstellungen brutto	59'777'994	56'818'288	2'959'705
Anteil Rückversicherer	-11'172'696	-10'459'915	-712'781
Schadenrückstellungen für eigene Rechnung	48'605'298	46'358'373	2'246'924

Erfolgsrechnung	2017	2016
Rückstellungsaufwand brutto	2'959'705	3'030'920
Anteil Rückversicherer	-712'781	-276'780
Rückstellungsaufwand für eigene Rechnung	2'246'924	2'754'140

Überschussbeteiligungen (in CHF)

Bilanz	2017	2016	Veränderung
Rückstellung Überschussbeteiligungen	2'204'465	2'158'749	45'716

Erfolgsrechnung	2017	2016
Neubildung	2'006'156	1'974'540
Auflösung	-1'960'440	-2'225'298
Veränderung der Rückstellung für vertr. Überschussbeteiligungen	45'716	-250'757
Auszahlungen von Überschussbeteiligungen/Rückvergütungen	1'905'242	2'248'498
Überschussbeteiligung und andere Rückvergütungen	1'950'958	1'997'741

Sonstige Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft (in CHF)

	2017	2016	Veränderung
Schaden	92'949	159'409	-66'460
Provisionen	826'772	771'785	54'988
Restliche	381'258	407'572	-26'314
Total	1'300'980	1'338'766	-37'786

Ertrag auf Kapitalanlagen nach Anlageklassen (in CHF)

	2017	2016	Veränderung
Festverzinsliche Wertschriften	1'196'129	1'330'467	-134'338
Anlagefonds: Aktien	409'761	338'789	70'972
Zinsertrag auf flüssige Mittel / übrige langfristige Finanzanlagen	-	39	-39
Zins- und Dividendenertrag	1'605'890	1'669'294	-63'404
Abschreibungen auf Festverzinsliche Wertschriften	-827'979	-848'438	20'459
Zuschreibungen auf Festverzinsliche Wertschriften	10'791	21'675	-10'884
Realisierte Kapitalgewinne	3'937	115	3'822
Unrealisierte Kapitalgewinne	1'078	0	1'078
Total Ertrag aus Kapitalanlagen	793'717	842'646	-48'929

Aufwendungen für Kapitalanlagen (in CHF)

	2017	2016	Veränderung
Gebühren und Zinsen	-108'910	-99'807	-9'103
Realisierte Kapitalverluste	-5'805	0	-5'805
Unrealisierte Kapitalverluste	-16	-145	129
Total Aufwand aus Kapitalanlagen	-114'731	-99'951	-14'780

Veränderung des Eigenkapitals 2017 (in CHF)

	Anfangs- bestand	Gewinnverteilung Vorjahr		Periodengewinn	Schluss- bestand
		Dividende	andere Reserven		
Aktienkapital	3'000'000				3'000'000
gesetzliche Reserven	1'500'000				1'500'000
freiwillige Gewinnreserven	17'111'849	0	2'152'731		19'264'580
Gewinnvortrag	0	0	0		0
Gewinn	4'652'731	-2'500'000	-2'152'731	5'570'404	5'570'404
Total EK	26'264'579	-2'500'000	0	5'570'404	29'334'984

6. Gewinnverwendung

Antrag des Verwaltungsrates über die Verwendung des Bilanzgewinnes 2017 (in CHF)

Gewinnvortrag	0
Bilanzgewinn 31.12.2017	5'570'404
Verfügung der Generalversammlung	5'570'404
Zuweisung an die gesetzlichen Gewinnreserven	0
Zuweisung an die freie Reserve	1'370'404
Ausschüttung an Aktionäre	4'200'000
Gewinnvortrag	0

7. Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung



Bericht der Revisionsstelle

*an die Generalversammlung der
Orion Rechtsschutz-Versicherung AG*

Basel

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Orion Rechtsschutz-Versicherung AG bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 12 - 19) für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

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

Verantwortung der Revisionsstelle

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

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

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

PricewaterhouseCoopers AG, St. Jakobs-Strasse 25, Postfach, 4002 Basel
Telefon: +41 58 792 51 00, Telefax: +41 58 792 51 10, www.pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR 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 des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Ray Kunz
Revisionsexperte
Leitender Revisor



Angela Marti
Revisionsexpertin

Basel, 18. April 2018

Beilagen:

- Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang)
- Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes