

AXA Winterthur: Starkes Wachstum im Lebensgeschäft

Die AXA Winterthur hat in den ersten neun Monaten des Jahres 2010 im Lebensversicherungsgeschäft 3,9 Prozent mehr Prämien eingenommen. Kollektiv- und Einzelleben sind dabei gleichermassen gewachsen. In der Schadenversicherung hat die Konzentration auf Profitabilität zu einem leichten Rückgang des Prämienvolumens geführt.

Der führende Allbranchenversicherer der Schweiz hat ein erfolgreiches drittes Quartal hinter sich. Über alle Sparten ist das Geschäftsvolumen der AXA Winterthur im Vorjahresvergleich um 2,3 Prozent auf 9,376 Milliarden Franken gewachsen. Am deutlichsten zugelegt (+4,2 Prozent) hat dabei der Bereich Einzelleben; das im Frühling 2010 neu lancierte Anlageprodukt «Protect Invest», das die Sicherheit einer Lebensversicherung mit den Renditechancen einer Anlage am Kapitalmarkt verbindet, stösst bei den Kunden auf anhaltend grosses Interesse. Im Kollektivleben betrug das Wachstum 3,8 Prozent, wobei die verbesserte Beschäftigungslage sowie zahlreiche Neugründungen von Firmen zu steigenden Prämieinnahmen geführt haben.

«Die Vollversicherung ist und bleibt attraktiv und ein wichtiger volkswirtschaftlicher Faktor, da das Modell insbesondere für kleine und mittlere Firmen zahlreiche Vorteile bringt», sagt dazu Philippe Egger, CEO der AXA Winterthur. Umso wichtiger sei es, dass die Politik dem Modell Sorge trage. «Will man die Vollversicherung längerfristig erhalten, so müssen die überzogenen Renditeerwartungen für die Destinatäre im derzeitigen Tiefzinsumfeld überdacht werden», sagt Egger mit Blick auf den vom Bundesrat festgelegten Mindestzins von 2 Prozent.

Leichter Prämienrückgang in der Schadenversicherung

Mit einem Minus von 0,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig sind die Bruttoprämieinnahmen im Bereich Schadenversicherung. Dieser Trend sei aus strategischen Überlegungen bewusst in Kauf genommen worden, betont Philippe Egger. Die AXA Winterthur habe sich entschieden, eine Reihe von Risiken nicht zu zeichnen, da bei diesen Geschäften keine ausreichende Rentabilität gegeben sei. «Es ist nicht einfach, auf Geschäft zu verzichten, aber auf lange Sicht ist eine ausreichende Profitabilität sowohl im Interesse des Unternehmens als auch in jenem der Versicherten», fügt Egger an. Fokussierung auf Profitabilität und konsequente Kostendisziplin seien im derzeitigen Umfeld ein Gebot der Vernunft. Die rekordniedrigen Zinsen, die nach wie vor bestehenden Unsicherheiten an den Kapitalmärkten und die widersprüchlichen Signale über die weitere Entwicklung der Konjunktur stellten für die Assekuranz eine grosse Herausforderung dar, sagt Egger. Entscheidend sei es, jetzt die Basis zu legen, um künftige Stürme überstehen zu können – auch dies im Interesse von Unternehmen und Versicherten.

Weitere Informationen

AXA Winterthur, Media Relations, +41 52 261 77 44, communication@axa-winterthur.ch
Die Medienmitteilung ist im Internet verfügbar: www.AXA.ch

AXA Winterthur

Die zur AXA Gruppe gehörende AXA Winterthur ist der führende Allbranchenversicherer der Schweiz. Sie bietet ihren Kunden finanzielle Sicherheit mit einer breiten Palette von Personen-, Sach- und Haftpflichtversicherungslösungen, massgeschneiderten Lebensversicherungs- und Pensionskassenlösungen sowie Anlageprodukten für Privat- und Unternehmenskunden. Die AXA Winterthur beschäftigt rund 4300 Mitarbeitende. Im Vertriebsnetz mit über 300 selbständigen Generalagenturen und Agenturen sind zudem rund 2900 Mitarbeitende exklusiv für die AXA Winterthur tätig. Im Jahr 2009 erzielte die AXA Winterthur ein Geschäftsvolumen von 10,233 Milliarden Franken.

Kennzahlen AXA Winterthur, in Millionen Franken, auf vergleichbarer Basis

	Q3 2009	Q3 2010	Veränderung
AXA Winterthur kumuliert			
Geschäftsvolumen	9'166	9'376	2,3%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	8'971	9'183	2,4%
▪ davon Investment Contracts	195	193	-1,2%
Schadenversicherung (Nicht-Leben)			
Bruttoprämien	3'107	3'083	-0,8%
Leben kumuliert			
Geschäftsvolumen (inkl. Investment Contracts)	6'059	6'293	3,9%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	5'864	6'101	4,0%
▪ davon Investment Contracts	195	193	-1,2%
Neugeschäft (APE)	314	327	4,1%
Kollektivleben			
Bruttoprämien	5'181	5'378	3,8%
Neugeschäft (APE)	231	246	6,1%
Einzelleben			
Geschäftsvolumen	878	915	4,2%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	683	722	5,8%
▪ davon Investment Contracts	195	193	-1,2%
Neugeschäft (APE)	82	81	-1,6%

Glossar

Investment Contracts

Investment Contracts sind Sparanlagen, welche keine Versicherungsrisiken abdecken und daher gemäss IAS 39 analog Bankprodukten bilanziert werden, d.h. die Prämie wird in einen Spar- und einen Kostenteil aufgeteilt. Der Sparteil wird direkt als finanzielle Verbindlichkeit passiviert und nicht als Umsatz über die Erfolgsrechnung verbucht. Das geschriebene Neugeschäft darf als Teil dem APE angerechnet werden.

Jahresprämienäquivalent (APE)

Das Jahresprämienäquivalent (Annual Premium Equivalent) ist die Standardmessgrösse für das Neugeschäftsvolumen in der Lebensversicherung während einer Berichtsperiode. Sie errechnet sich aus der Summe von 100 Prozent der Jahresprämien aus dem Neugeschäft und 10 Prozent der Einmalprämien.