

Geschäftsjahr 2012: starkes Ergebnis im Kerngeschäft

Die AXA Winterthur hat 2012 ein Geschäftsvolumen von 11,4 Milliarden Franken erwirtschaftet. Dies entspricht einem Wachstum von 2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Insbesondere dazu beigetragen hat der Geschäftsbereich Kollektivleben mit einem Wachstum von 4,0 Prozent. Der operative Gewinn legte gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Prozent zu.

Die AXA Winterthur hat im Geschäftsjahr 2012 wiederum ein erfreuliches Ergebnis erreicht. Der operative Gewinn (Underlying Earnings) stieg gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Prozent auf 890 Millionen Franken. «Innovative Produkte, kompetente Beratung, risikogerechtes Underwriting sowie eine rigorose Kostendisziplin trugen zum Erfolg in unserem Kerngeschäft bei – und das in einem gesättigten Markt und in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld», sagt Philippe Egger, CEO der AXA Winterthur. «Darüber hinaus sind wir durch eine professionelle Kapitalanlageverwaltung und die breite Diversifikation unserer Anlagen trotz anhaltend tiefer Zinsen sicher unterwegs», so Egger weiter.

Weiter verbesserter Schaden-/Kostensatz

Im Geschäftsbereich Schadenversicherung erhöhten sich die Prämieinnahmen um 1,3 Prozent auf 3,312 Milliarden Franken. Die Netto-Neuverträge bei Motorfahrzeug- und Haushaltversicherungen gingen zwar im Vergleich zum Vorjahr um 16,8 Prozent zurück, der Vertragsbestand wuchs dennoch um 29'684 Netto-Neuabschlüsse weiter an. Der Schaden-/Kostensatz (Combined Ratio) hat sich um 0,5 Prozentpunkte auf 88,7 Prozent verbessert. Während der Schadensatz mit den Frostschäden anfangs Jahr sowie den Hagel- und Unwetterereignissen im Sommer belastet wurde, konnte der Kostensatz im Vergleich zum Vorjahr weiter gesenkt werden. «Dies ist ein sehr erfreuliches Ergebnis. Es zeigt, dass unsere Effizienzmassnahmen greifen und unsere Kostendisziplin unverändert hoch ist», stellt Philippe Egger fest.

Anhaltendes Wachstum im Kollektivleben

Im Geschäftsbereich Kollektivleben stiegen die eingenommenen Bruttoprämien um 4,0 Prozent auf 6,783 Milliarden Franken. Das Neugeschäft (APE) ging im Vergleich zum Vorjahr um 10,8 Prozent zurück. «Für die Vollversicherung war 2011 im Neugeschäft ein absolutes Rekordjahr. Im Vorjahresvergleich zeigt sich nun der erwartete Rückgang. Mit 323 Millionen Franken verzeichnen wir aber das zweitbeste Ergebnis in unserer Geschichte überhaupt», sagt Philippe Egger. «Über 90 Prozent unserer BVG-Kunden entscheiden sich für ein Vollversicherungs-Modell, weil damit eine Unterdeckung oder Sanierung für die Versicherten ausgeschlossen ist», ergänzt Egger.

Im Geschäftsbereich Einzelleben blieb das Prämienvolumen mit einem leichten Anstieg um 0,4 Prozent auf 1,324 Milliarden Franken stabil. «Das Bedürfnis nach Sicherheit steht bei unseren Kunden im Vordergrund, was sich in zahlreichen Kundenbefragungen wiederholt gezeigt hat. Mit den Produkten der Protect-Familie, die Kapitalschutz mit Renditepotenzial, einer jährlichen

Gewinnabsicherung und einer hohen Flexibilität verbinden, entsprechen wir genau diesem Bedürfnis», sagt Fabrizio Petrillo, Finanzchef der AXA Winterthur. Das Neugeschäft (APE) im Bereich Einzelleben blieb gegenüber dem Vorjahr stabil (-1,0 Prozent).

Kapitalkraft und Solvabilität stark

Die Kapitalkraft und die Solvabilität der AXA Winterthur bleiben stark. Die finanzielle Solidität wird von unabhängigen Rating-Agenturen bestätigt. So liegt das Standard & Poor's-Rating für die AXA Winterthur bei A+ (Stand Dezember 2012) und das von Fitch bei AA- (Stand September 2012). Sowohl die AXA Versicherungen als auch die AXA Leben erfüllen die Anforderungen des Swiss Solvency Tests (SST). Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA hat dies basierend auf dem vorläufig genehmigten internen Modell geprüft und erneut im Herbst 2012 wie bereits auch im Vorjahr bestätigt.

Berufliche Vorsorge – nicht ohne Lebensversicherer

Die Lebensversicherer übernehmen innerhalb des Drei-Säulen-Systems der Schweiz in der beruflichen Vorsorge (2. Säule) seit Jahrzehnten eine zentrale Rolle und wirken stabilisierend: Viele, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen, wählen für ihre Mitarbeitenden eine sichere Pensionskassenlösung mit Garantien bei einem Lebensversicherer (Vollversicherung). Die Garantien sorgen für zuverlässige Rentenzahlung für die Mitarbeitenden und deren Familien sowie für Planungssicherheit bei den KMU – die Lebensversicherer haften dafür mit ihrem Eigenkapital. Ob die Vollversicherung mit Garantien aber eine Zukunft hat, hängt davon ab, ob die Kapitalgeber weiterhin angemessen entschädigt werden können. Die Lebensversicherer müssen von Gesetzes wegen über ausreichend risikotragendes Kapital verfügen, um allfällige Verluste auffangen zu können.

Weitere Informationen

Die Medienmitteilung ist im Internet verfügbar: [AXA.ch](http://www.axa.ch)

Online finden Sie uns auf folgenden Kanälen:

http://www.twitter.com/AXA_Schweiz

<http://www.xing.com/companies/AXAWINTERTHUR>

<http://www.facebook.com/AXACH>

http://www.flickr.com/photos/AXA_CH

<http://www.youtube.com/axaschweiz>

http://www.slideshare.net/AXA_CH

Kontakt

AXA Winterthur, [Media Relations](http://www.axa.ch), +41 52 261 77 44, media@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 Bankprodukten mit Bankpartnern. Die AXA Winterthur beschäftigt über 4'000 Mitarbeitende. Im Vertriebsnetz mit 288 selbständigen Generalagenturen und Agenturen sind zudem rund 2'700 Mitarbeitende exklusiv für die AXA Winterthur tätig. Im Jahr 2012 erzielte die AXA Winterthur ein Geschäftsvolumen von 11,4 Milliarden Franken.

Kennzahlen AXA Winterthur (in Millionen Franken, auf vergleichbarer Basis)

	FY 2011	FY 2012	Veränderung
AXA Winterthur kumuliert			
Geschäftsvolumen	11'111	11'418	+2,8%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	10'883	11'218	+3,1%
▪ davon Investment Contracts	228	200	-12,3%
Operativer Gewinn (Underlying Earnings)	853	890	+4,3%
Unternehmensgewinn (Adjusted Earnings)	844	938	+11,1%
Reingewinn (Net Income)	1'914	875	-54,3%
Reingewinn exkl. Veräusserung Taikang	927	875	-5,6%
Schadenversicherung (Nichtleben)			
Bruttoprämien	3'268	3'312	+1,3%
Neugeschäft Motorfahrzeug/Haushalt netto (in Anzahl Verträge)	35'679	29'684	-16,8%
Schaden-/Kostensatz (Combined Ratio) in %	89,2%	88,7%	-0,5%-Punkte
Leben kumuliert			
Geschäftsvolumen (inkl. Investment Contracts)	7'843	8'106	+3,4%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	7'615	7'907	+3,8%
▪ davon Investment Contracts	228	200	-12,3%
Neugeschäft (APE)	491	451	-8,2%
Kollektivleben			
Bruttoprämien	6'524	6'783	+4,0%
Neugeschäft (APE)	362	323	-10,8%
Einzelleben			
Geschäftsvolumen	1'319	1'324	+0,4%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	1'090	1'124	+3,1%
▪ davon Investment Contracts	228	200	-12,3%
Neugeschäft (APE)	129	128	-1,0%
Mitarbeiter (Vollzeitstellen) per 31.12.2012			
Mitarbeiter AXA Winterthur	3'871	3'857	-0,4%
Mitarbeiter selbständige Generalagenturen/Agenturen	2'499	2'445	-2,2%
davon Mitarbeiter im Aussendienst	1'796	1'775	-1,2%

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.

Combined Ratio

Die Combined Ratio ist die Kennzahl zur Beurteilung der Rentabilität im Nichtleben-Geschäft. Mit dem Schaden-/Kostensatz wird das Verhältnis von Schadenaufwand (Schadensatz) sowie Kosten und Gewinnbeteiligungen (Kostensatz) zu den Prämien ausgedrückt.

Operativer Gewinn (Underlying Earnings)

Die Underlying Earnings (operativer Gewinn) geben Auskunft über das versicherungstechnische Ergebnis, inklusive Ertrag aus Kapitalanlagen und abzüglich der darauf entrichteten Steuern.

Unternehmensgewinn (Adjusted Earnings)

Die Adjusted Earnings (Unternehmensgewinn) zeigen das Ergebnis aus operativem Gewinn (Underlying Earnings) inklusive realisierter Gewinne sowie Wertberichtigungen und Abschreibungen aus den Kapitalanlagen, abzüglich der darauf entrichteten Steuern.

Reingewinn (Net Income)

Die Kennzahl Net Income entspricht dem Jahresergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung für die laufende Periode. Sie errechnet sich aus den Adjusted Earnings plus Erfolg aus Marktschwankungen, Währungseffekten sowie Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten, abzüglich der darauf entrichteten Steuern.