

AXA Winterthur verzeichnet anhaltendes Wachstum

In den ersten neun Monaten 2013 ist das Geschäftsvolumen der AXA Winterthur gegenüber der Vorjahresperiode um 6,2 Prozent auf 10,653 Milliarden Franken gestiegen. Dazu haben sowohl die Lebensversicherung (+8,7 %) als auch die Schadenversicherung (+0,6 %) beigetragen.

Die AXA Winterthur erzielte in den ersten neun Monaten ein erfreuliches Wachstum in beiden Sparten, Lebens- und Schadenversicherung. In der Schadenversicherung erreichte sie eine Erhöhung der Prämieinnahmen um 0,6 Prozent auf 3,166 Milliarden Franken. «Wir wachsen mit unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen auch in einem kompetitiven und bereits stark gesättigten Markt in allen Bereichen unseres Privatkundengeschäfts», sagt Andreas Krümmel, Leiter Schadenversicherung der AXA Winterthur.

Ungebremste Nachfrage nach Sicherheit in der 2. Säule

Das Geschäftsvolumen in der Lebensversicherung erhöhte sich auf 7,487 Milliarden Franken, eine Steigerung von 8,7 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode. Gestiegen ist auch das Neugeschäft (Jahresprämienäquivalent/APE*) auf 448 Millionen Franken (+20,2 %).

Im Geschäftsbereich Kollektivleben erhöhten sich die eingenommenen Bruttoprämien um 10,4 Prozent auf 6,615 Milliarden Franken. Das Neugeschäft (Jahresprämienäquivalent/APE*) stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode um 28,7 Prozent. «Die ungebremste Nachfrage nach Vollversicherungslösungen mit umfassenden Garantien für kleinere und mittlere Unternehmen zeigt auch unsere grosse volkswirtschaftliche Verantwortung, die wir als Versicherer in der beruflichen Vorsorge übernehmen», sagt Philippe Egger, CEO der AXA Winterthur. «Wir erhoffen uns daher mit Politik und Sozialpartnern eine faktenbasierte Auseinandersetzung mit dem Vorsorgepaket des Bundesrats und dem Wert der Garantien in der Vollversicherung», so Egger weiter.

Im Geschäftsbereich Einzelleben ging das Prämienvolumen gegenüber der Vorjahresperiode um 2,7 Prozent, das Neugeschäft um 7,1 Prozent zurück. Die Zahlen für die ersten neun Monate 2013 widerspiegeln aber den aktuellen Geschäftsverlauf nicht vollständig, da ein Teil des bereits geschriebenen Neugeschäfts des Tranchen-Produkts «Protect Star» erst im vierten Quartal 2013 angerechnet werden kann. Thomas Gerber, Leiter Leben der AXA Winterthur, bestätigt: «Die Produkte der Protect-Familie, die Kapitalschutz mit Renditepotenzial, einer jährlichen Gewinnabsicherung und einer hohen Flexibilität verbinden, sind sehr erfolgreich.»

AXA bleibt die wertvollste Versicherungsmarke der Welt

Bereits zum fünften Mal in Folge hat Interbrand die AXA als wertvollste Versicherungsmarke der Welt eingestuft. Im soeben veröffentlichten internationalen Marken-Ranking belegte die AXA den Platz 59 und steigerte im Vergleich zum Vorjahr ihren Markenwert um 5 Prozent auf rund 7,1 Milliarden Dollar.

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

	Jan bis Sept 2012	Jan bis Sept 2013	Veränderung
AXA Winterthur kumuliert			
Geschäftsvolumen	10'034	10'653	6,2%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	9'870	10'545	6,8%
▪ davon Investment Contracts	164	109	-33,7%
Schadenversicherung (Nicht-Leben)			
Bruttoprämien	3'147	3'166	0,6%
Leben kumuliert			
Geschäftsvolumen (inkl. Investment Contracts)	6'887	7'487	8,7%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	6'723	7'379	9,7%
▪ davon Investment Contracts	164	109	-33,7%
Neugeschäft (Jahresprämienäquivalent/APE)	372	448	20,2%
Kollektivleben			
Bruttoprämien	5'991	6'615	10,4%
Neugeschäft (Jahresprämienäquivalent/APE)	284	366	28,7%
Einzelleben			
Geschäftsvolumen	897	872	-2,7%
▪ davon Bruttoprämien Direktgeschäft	733	763	4,2%
▪ davon Investment Contracts	164	109	-33,7%
Neugeschäft (APE)	88	82	-7,1%

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.

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, +41 52 261 77 44, media@axa.ch](mailto: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 Haftpflichtversicherungen, massgeschneiderten Lebensversicherungs- und Pensionskassenangeboten sowie Bankprodukten mit Bankpartnern. Die AXA Winterthur beschäftigt über 4000 Mitarbeitende. Im Vertriebsnetz mit 288 selbständigen Generalagenturen und Agenturen sind zudem rund 2700 Mitarbeitende exklusiv für die AXA Winterthur tätig. Im Jahr 2012 erzielte die AXA Winterthur, die Partnerin der Klimastiftung Schweiz ist, ein Geschäftsvolumen von 11,4 Milliarden Franken.