Medien-
mitteilung

Winterthur, 25. Februar 2015

Jahresergebnis 2014: Starker Leistungsausweis im Kerngeschäft

- **Die AXA Winterthur steigert 2014 das Ergebnis im Kerngeschäft (operativer Gewinn) um 2,1 Prozent auf 856 Millionen Franken. Das Geschäftsvolumen beläuft sich auf 11,7 Milliarden Franken.**
- **In der Schadenversicherung erhöht die AXA ihre Prämieneinnahmen um 1,9 Prozent auf 3,4 Milliarden Franken. Der Schaden-/Kostensatz bleibt mit 89,1 Prozent auf vergleichbarem Niveau zum Vorjahr.**
- **Im Kollektivleben positioniert sich die AXA als Komplettanbieterin und legt im teilautonomen Markt zu. Aufgrund der strategisch festgelegten selektiveren Zeichnungspolitik in der Vollversicherung verringern sich die Einmaleinlagen um 16,9 Prozent auf 3,4 Milliarden Franken. Die Jahresprämien steigen um 2,1 Prozent auf 3,3 Milliarden Franken.**
- **Im Einzelleben übertrifft das Ergebnis die Erwartungen deutlich: Das Geschäftsvolumen steigt um 9 Prozent auf 1,5 Milliarden Franken. Das Resultat zeugt von der Attraktivität der Produkte sowie der Beratungskompetenz des Vertriebs.**

Die AXA Winterthur steigerte 2014 ihren operativen Gewinn um 2,1 Prozent auf 856 Millionen Franken – ein starkes Ergebnis im Kerngeschäft also, das die Wertschöpfung und Werthaltigkeit des Unternehmens aufzeigt. Antimo Perretta, der auf sein erstes Jahr als CEO der AXA Winterthur zurückblickt, ist entsprechend zufrieden: «Wir sind sehr gut im Markt positioniert und haben in allen Geschäftsbereichen unsere Ziele erreicht. Im Schadenversicherungsgeschäft sind wir seit Jahren erfolgreich unterwegs, 2014 haben wir dies bestätigt. Im Einzelleben-Markt haben wir mit einem Plus im Geschäftsvolumen von 9 Prozent gar ein Ergebnis erzielt, das deutlich über dem Marktwachstum liegt. Im Kollektivleben widerspiegeln unsere Resultate die konsequente Strategieumsetzung hin zu einer Komplettanbieterin.»

Stabiles Wachstum in der Schadenversicherung

In der Schadenversicherung erhöhte die AXA Winterthur ihre Bruttoprämien um 1,9 Prozent auf 3,4 Milliarden Franken. Neben dem seit Jahren kontinuierlich wachsenden Privatkundengeschäft legte die AXA Winterthur im Vergleich zu den Vorjahren auch im Unternehmensgeschäft zu. «Dank unserer attraktiven Produktpalette und einer gezielten Stärkung der Beratungskompetenz unserer Vertriebsmitarbeiter erzielten wir in der Unternehmenssparte eine sehr erfreuliche Anzahl an Neuabschlüssen», erklärt Andreas Krümmel, Leiter Schadenversicherung bei der AXA Winterthur. Der Schaden-/Kostensatz (Combined Ratio) verblieb mit 89,1 Prozent auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr (2013: 88,9 Prozent).

AXA Winterthur
General-Guisan-Strasse 40, CH-8401 Winterthur
Telefon +41 58 215 22 22
AXA.ch

Finanzielle Sicherheit / neu definiert

Auch 2014 bewies die AXA ihre Innovationskraft und brachte zahlreiche neue Produkte auf den Markt. Im Januar 2014 lancierte sie den Drive Recorder, der Junglenker für sicheres Fahren mit einem Prämienrabatt belohnt. Der Drive Recorder wurde mittlerweile über 3000 Mal verkauft und das Angebot mit einer neuen Drive Recorder App ergänzt, die ortsunabhängig Zugriff auf die Fahranalyse ermöglicht. Für Unternehmenskunden in der Motorfahrzeugversicherung führte die AXA ein neues Flottenangebot ein. Rechtsschutz- und Hausratskunden können seit März 2014 den Zusatzbaustein «Internet-Rechtsschutz» abschliessen, der Schutz vor Online-Risiken bietet.

Starke Nachfrage nach Vorsorgelösungen in der 3. Säule

Auch im Einzelleben treffen die innovativen Produkte der AXA wie Protect Plan und Protect Star, die Kapitalschutz mit einem attraktiven Renditepotenzial verbinden, auf grosse Nachfrage bei den Kunden. Mit einem Wachstum von 9 Prozent im Neugeschäft war 2014 ein ausserordentlich erfolgreiches Jahr. Das Geschäftsvolumen stieg im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls um 9 Prozent auf 1,5 Milliarden Franken, wodurch die AXA ihre Marktführerschaft im Einzelleben weiter ausbauen konnte. Die Nachfrage nach Produkten mit Kapitalschutz dürfte angesichts der aktuellen Entwicklungen am Finanzmarkt weiter zunehmen. «Das sehr gute Resultat im 2014 beweist die Attraktivität unserer Produkte sowie die Kompetenz unseres Vertriebs bei der Vorsorgeberatung unserer Kunden», sagt Thomas Gerber, Leiter Leben der AXA Winterthur.

2. Säule: AXA positioniert sich als Komplettanbieterin

Seit einem Jahr positioniert sich die AXA Winterthur gezielt als Komplettanbieterin im 2.-Säule-Geschäft und setzt verstärkt auch auf teilautonome Vorsorgelösungen, insbesondere für mittlere und grosse Unternehmen. Während kleinere Unternehmen weiterhin auf die Vollversicherung mit umfassenden Garantien angewiesen sind, profitieren grössere Firmen mit einer teilautonomen Lösung von zusätzlichem Rendite- und Leistungspotential. Die AXA Winterthur ist für ihre Kunden ein aktiver und verlässlicher Partner in der Altersvorsorge, in der Risikoabsicherung wie auch in der Vermögensverwaltung. «2014 haben wir im teilautonomen Bereich entsprechend unserer Strategie stark zugelegt, während wir in der Vollversicherung nach den Rekordjahren 2012 und 2013 bewusst weniger Neuabschlüsse schreiben», so Thomas Gerber. Infolge der bewusst selektiveren Zeichnungspolitik in der Vollversicherung gingen die Prämieneinnahmen im Kollektivleben um 8,5 Prozent auf 6,8 Milliarden Franken zurück, was auf einer Verringerung der Einmaleinlagen um 16,9 Prozent auf 3,4 Milliarden Franken beruht. Die Jahresprämien erhöhten sich demgegenüber um 2,1 Prozent, was die führende Stellung der AXA Winterthur im Markt unterstreicht.

Vision 2030: «Wir schaffen Freiräume für unsere Kunden»

2014 hat die AXA in allen Geschäftsbereichen ihre starke Position im Schweizer Markt bekräftigt. Die Herausforderungen, welche die finanz- und volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen an die Versicherer stellen, geht sie fokussiert und aus einer Position der Stärke an. «Unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden ein unbeschwertes Leben zu ermöglichen, indem wir ihnen Sicherheit bieten und als verlässlicher Partner zur Seite stehen. Unsere neue Vision, die wir 2014 lanciert haben und welche die Richtung für die kommenden Jahre vorgibt, steht daher unter dem Leitstern, Freiräume für unsere Kunden zu schaffen», erklärt CEO Antimo Perretta.

Dies gelte auch im Hinblick auf die Altersvorsorge. Heute zählen schweizweit 160’000 KMU mit über einer Million Versicherten auf die umfassenden Sicherheiten einer Vollversicherung. «Wir sind uns dieser Verantwortung als Lebensversicherer bewusst und setzen uns im Rahmen der Reform Altersvorsorge 2020 für Rentensicherheit, höhere Transparenz, Generationenfairness und Wahlfreiheit für die Unternehmen ein. Nun ist es Aufgabe der Politik dafür zu sorgen, dass die umfassende Sicherheit, die eine Vollversicherung bietet, auch in Zukunft gewährleistet werden

kann», betont Perretta. Das Drei-Säulen-System der Altersvorsorge und damit die finanzielle Sicherheit im Alter ist eine zentrale Voraussetzung für die Stabilität, die Leistungsbereitschaft und den Erfolg der Schweiz.

Kennzahlen AXA Winterthur

in Millionen Franken / IFRS

	FY 2013	FY 2014	Veränderung
AXA Winterthur kumuliert			
Geschäftsvolumen	**12'142**	**11'698**	**-3,7%**
▪ Bruttoprämien Direktgeschäft	12'019	11'570	-3,7%
▪ Geschäftsvolumen Investment Contracts	123	128	+4,0%
Operativer Gewinn (Underlying Earnings)	**838**	**856**	**+2,1%**
Unternehmensgewinn (Adjusted Earnings)	**895**	**962**	**+7,5%**
Reingewinn (Net Income)	**822**	**984**	**+19,7%**
Schadenversicherung (Nichtleben)			
Bruttoprämien	**3'335**	**3'397**	**+1,9%**
Schaden-/Kostensatz (Combined Ratio)	**88,9%**	**89,1%**	**+0,2%-Punkte**
Neugeschäft Motorfahrzeug/Hausrat netto (in 1'000 Anzahl Verträge)	**9.357**	**7.939**	**-15.2%**
Operativer Gewinn (Underlying Earnings)	**498**	**483**	**-3,0%**
Kollektivleben			
Bruttoprämien	**7'424**	**6'793**	**-8,5%**
▪ davon Jahresprämien	3'278	3'348	+2,1%
▪ davon Einmaleinlagen	4'145	3'445	-16,9%
Neugeschäft (APE)	**403**	**262**	**-34,9%**
Operativer Gewinn (Underlying Earnings)	**150**	**161**	**+7,0%**
Einzelleben			
Geschäftsvolumen	**1'383**	**1'508**	**+9,0%**
▪ Bruttoprämien Direktgeschäft	1'261	1'381	+9,5%
▪ Geschäftsvolumen Investment Contracts	123	128	+4,0%
Neugeschäft (APE)	**126**	**138**	**+9,0%**
Operativer Gewinn (Underlying Earnings)	**190**	**213**	**+11,8%**

	per 31.12.2013	per 31.12.2014	Veränderung
Mitarbeitende (Vollzeitstellen/FTE)			
AXA Winterthur	3'809	3'795	-0,4%
Selbständige Generalagenturen/Agenturen	2'378	2'346	-1,3%
▪ davon im Aussendienst	1'727	1'690	-2,1%

AXA winterthur
Finanzielle Sicherheit neu definiert

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.

AXA winterthur
Finanzielle Sicherheit / neu definiert

Weitere Informationen

Die Medienmitteilung ist im Internet verfügbar: AXA.ch

Online finden Sie uns auf folgenden Kanälen

http://www.twitter.com/AXA_Schweiz
http://www.facebook.com/AXACH
http://www.youtube.com/axaschweiz
http://www.xing.com/companies/AXAWINTERTHUR
http://www.flickr.com/photos/AXA_CH
http://www.slideshare.net/AXA_CH

Kontakt

AXA Winterthur, Media Relations, +41 58 215 22 22, 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 277 selbständigen Generalagenturen und Agenturen sind zudem rund 2'650 Mitarbeitende exklusiv für die AXA Winterthur tätig. Im Jahr 2014 erzielte die AXA Winterthur, die Partnerin der Klimastiftung Schweiz ist, ein Geschäftsvolumen von 11,7 Milliarden Franken.

AXA winterthur
Finanzielle Sicherheit neu definiert