

Unternehmenskunden von Swiss Life profitieren von stabilem Resultat und Wahlfreiheit in der beruflichen Vorsorge



Swiss Life Hauptsitz Zürich

© Swiss Life

Swiss Life erzielte im Unternehmenskundengeschäft 2017 ein stabiles Resultat und garantiert so die langfristige Finanzierung und Sicherung der Leistungsversprechen an die Versicherten. Dafür wurden zusätzliche technische Rückstellungen in der Höhe von CHF 320 Mio. gebildet. Mit einer Ausschüttungsquote von 94,3% erfüllte Swiss Life die gesetzlichen Vorgaben erneut. Die Verwaltungskosten konnten trotz einer Zunahme der Anzahl Verträge stabil gehalten werden.

Swiss Life konnte die massgebenden periodischen Prämien in der Kollektivversicherung im vergangenen Jahr leicht steigern (+0,3% auf CHF 3325 Mio.; Vorjahr: CHF 3316 Mio.). Die gesamten Prämieinnahmen sanken aufgrund einer nach wie vor selektiven Zeichnungspolitik auf CHF 7629 Mio. (2016: CHF 8176 Mio.). Obwohl die Anzahl Verträge zunahm (+0,4% auf 43 326), konnten die Verwaltungskosten dank konsequenten Effizienzsteigerungsmassnahmen stabil bei rund CHF 202 Mio. gehalten werden. Mit einer Ausschüttungsquote von 94,3% erfüllte Swiss Life die gesetzlichen Vorgaben erneut (Vorjahr: 93,8%). Die Zuweisung an den Überschussfonds stieg 2017 um CHF 6 Mio. auf CHF 137 Mio. (2016: CHF 131 Mio.). Hans-Jakob Stahel, Leiter Unternehmenskunden von Swiss Life: «Unsere Versicherten können damit weiterhin von attraktiven Überschüssen profitieren.» Die zusätzlichen technischen Rückstellungen beliefen sich auf CHF 320 Mio. Swiss Life erzielte 2017 eine solide Anlagerendite von 1,95%. Dies vor allem dank einer zielorientierten und auf Sicherheit ausgelegten Anlagepolitik.

Swiss Life hält an der Vollversicherung fest

Die Strategie, den Kunden ein umfassendes Lösungsspektrum in der beruflichen Vorsorge anzubieten und damit auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden einzugehen, hat sich auch 2017 bewährt. Deshalb hält Swiss Life an ihrer Vollsortimenterstrategie fest, zu welcher auch die

Vollversicherung gehört. Hans-Jakob Stahel: «Als Marktführerin und Schweizer Unternehmen steht Swiss Life weiterhin dafür ein, umfassende Garantien für die Schweizer KMU in der zweiten Säule anzubieten. Unsere Kunden sollen in der beruflichen Vorsorge weiterhin die Wahl haben.» Auch die teilautonomen Lösungen erfreuten sich 2017 steigender Beliebtheit: Swiss Life konnte den Neugeschäftsanteil in diesem Segment auf 36% steigern (Vorjahr: 26%). Per Ende 2017 verzeichnete Swiss Life in der Teilautonomie insgesamt 2833 Anschlüsse, was gegenüber dem Vorjahr einem Wachstum von 61% entspricht (31.12.2016: 1765 Anschlüsse).

Weiterer Ausbau des Produktportfolios für Unternehmenskunden

Swiss Life setzt für ihre Unternehmenskunden auch in Zukunft auf innovative Produkte und Dienstleistungen. 2017 ist Swiss Life eine Beteiligung und eine strategische Partnerschaft mit bexio, dem führenden Schweizer Anbieter webbasierter Business-Software für Kleinunternehmen, eingegangen. KMU profitieren künftig von einer nahtlosen Integration ihrer Vorsorgelösung von Swiss Life in die Lohnbuchhaltung von bexio. Dieses Angebot kann modular um eine Unfall- oder Krankentaggeldversicherung ergänzt werden. «Die Administration der Personenversicherungen war noch nie so einfach wie mit unserem Angebot. Für die KMU entfällt damit der enorme administrative Aufwand für die Verwaltung ihrer Vorsorge und ihrer Personenversicherungen», so Hans-Jakob Stahel. Zudem ist Swiss Life Anker-Aktionärin von SOBRADO, der führenden digitalen Transaktionsplattform zwischen Brokern und Versicherern in der Schweiz.

KONTAKT

Media Relations

Telefon +41 43 284 77 77

media.relations@swisslife.ch

www.swisslife.ch