

Geschäftsergebnis 2012 – Swiss Life verzeichnet Wachstum bei betrieblicher Altersvorsorge

Die deutsche Niederlassung von Swiss Life konnte 2012 ihre Einnahmen im Geschäft mit laufenden Prämien steigern. Daran hatte das erfolgreiche Geschäft mit der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) großen Anteil. Das Unternehmen verwaltete Lebensversicherungen mit einer Versicherungssumme von insgesamt 80,5 Mrd. Euro. Die Eigenmittelausstattung lag wie in der Vergangenheit weit über den aufsichtsrechtlichen Anforderungen.

Die deutsche Niederlassung von Swiss Life konnte 2012 ihre Einnahmen im Geschäft mit laufenden Prämien steigern. Daran hatte das erfolgreiche Geschäft mit der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) großen Anteil. Das Unternehmen verwaltete Lebensversicherungen mit einer Versicherungssumme von insgesamt 80,5 Mrd. Euro. Die Eigenmittelausstattung lag wie in der Vergangenheit weit über den aufsichtsrechtlichen Anforderungen.

„Die betriebliche Altersvorsorge hat sich zum immer wichtigeren Standbein von Swiss Life entwickelt. Auch im zurückliegenden Geschäftsjahr profitierten wir von unserer starken Kompetenz bei Vorsorgelösungen für Unternehmen“, bilanziert Dr. Tilo Finck, der Hauptbevollmächtigte von Swiss Life, Niederlassung für Deutschland. Der Anteil der Firmenkunden an den laufenden Beiträgen im Neugeschäft erhöhte sich auf 50 % – nach 41 % im Jahr 2011. Daneben hat auch die Berufsunfähigkeitsversicherung wesentlich zum Neugeschäft beigetragen, das vor allem im zweiten Halbjahr deutlich an Fahrt gewonnen hat. Die Absicherung gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit zählt zu den traditionellen Kompetenzfeldern von Swiss Life.

„Angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen hat Swiss Life ein achtbares Ergebnis erzielt. Wie die gesamte Branche spüren aber auch wir die Auswirkungen der anhaltend niedrigen Anleihezinsen. Um für die Zukunft gerüstet zu sein, haben wir zusätzliche Sicherheitsreserven gebildet, was sich auf unser Ergebnis ausgewirkt hat“, erklärt Finck, der sein Amt zu Beginn dieses Jahres angetreten hat.

Die deutsche Niederlassung des Schweizer Marktführers für Lebensversicherungen erzielte 2012 gebuchte Bruttobeiträge in Höhe von 1.284,8 Mio. Euro, was annähernd dem Vorjahresniveau von 1.293,9 Mio. Euro entspricht. Die Neugeschäftsbeiträge lagen mit 345,4 Mio. Euro um 8,1 % unter dem Wert aus 2011 (375,6 Mio. Euro).

„Unserer sicherheitsorientierten Anlagepolitik sind wir treu geblieben. Swiss Life hat sich rechtzeitig lang laufende Anleihen gesichert. Davon profitieren wir jetzt“, so Dr. Tilo Finck.

Swiss Life, Niederlassung für Deutschland, verwaltete 2012 Kapitalanlagen im Wert von 14,0 Mrd. Euro, ein Plus um 4,4 % gegenüber 2011. Die Kapitalerträge legten um 12,0 % auf 774 Mio. Euro zu. Dazu haben auch außerordentliche Realisate beigetragen. Die Solvenzquote betrug 137,6 %. Damit lag die Eigenmittelausstattung von Swiss Life um 208,3 Mio. Euro über den gesetzlichen Vorgaben.

Ihr Produktangebot hat Swiss Life im zurückliegenden Jahr mit der vielfach ausgezeichneten Pflegerente erfolgreich erweitert, die Pflegekosten im Alter abdeckt. Die Berufsunfähigkeitsversicherung profitierte von einer frühen Umstellung auf die neuen Unisex-Tarife – denn während die Branche den Tarifwechsel erst im Dezember vollzog, stellte Swiss Life schon im August die neuen Angebote vor. Diesen zeitlichen Vorsprung sieht Dr. Tilo Finck als

einen der Gründe für die große Nachfrage nach diesen Policen: „Wir haben damit Vermittlern und Endkunden Planungssicherheit verschafft. Und besonders erfreulich: Wir haben es geschafft, die Prämien für Frauen zu senken und gleichzeitig die für Männer weitgehend stabil zu halten.“

Der Rohüberschuss (nach Steuern) betrug 227,1 Mio. Euro (2011: 289,7 Mio. Euro). Er wurde durch den Aufbau der Zinszusatzreserve belastet. Solange die Zinsen am Kapitalmarkt niedrig bleiben, ist das Unternehmen zur weiteren Aufstockung dieser Reserve verpflichtet. Der Jahresüberschuss belief sich auf 13,0 Mio. Euro (2011: 34,5 Mio. Euro).

Für 2013 erwartet Finck eine leicht über dem Markt liegende Entwicklung der Beitragseinnahmen. Dazu beitragen sollen insbesondere die erfolgreiche Berufsunfähigkeitsversicherung, die Pflegerente sowie Produkte mit modernen Garantiekonzepten. Zusätzlich ist geplant, das Geschäft in der betrieblichen Altersversorgung weiter zu verstärken. Profitieren will Swiss Life auch von einer engeren Verzahnung mit den konzerneigenen Endkundenvertrieben. Das Ende letzten Jahres gestartete Unternehmensprogramm „Swiss Life 2015“ vereint beide Standbeine zu einem Finanzberatungs- und Versicherungsunternehmen. So will Swiss Life die Marktbearbeitung optimieren und verstärkt Synergien nutzen.

Kontakt:

Swiss Life
Thorsten Wittmeier
Berliner Str. 85
80805 München
Tel.: 089 / 3 81 09 - 15 31
Fax: 089 / 3 81 09 - 44 74
E-Mail: pressestelle@swisslife.de

Fortis PR
Julia Boos
Robert-Koch-Str. 13
80538 München
Tel.: 089 / 45 22 78 - 14
Fax: 089 / 45 22 78 - 22
E-Mail: swisslife@fortispr.de

Über Swiss Life in Deutschland

Swiss Life zählt heute zu den führenden ausländischen Versicherern auf dem deutschen Markt. Das Unternehmen ist unabhängiger Anbieter für innovative Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit.

Das breite Produktangebot richtet sich sowohl an Privat- als auch an Geschäftskunden. Im Privatkundensegment bringt Swiss Life langjährige Erfahrung unter anderem in der privaten Rentenversicherung, der Lebensversicherung sowie in der Absicherung gegen das Risiko einer Berufsunfähigkeit ein.

Für Geschäftskunden stehen speziell für ihren Bedarf entwickelte Versorgungsmodelle im Bereich der betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung. Rund 50.000 Unternehmen aller Branchen und Größen erhalten mittlerweile eine betriebliche Versorgungslösung von Swiss Life.

Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung des Schweizer Marktführers für Lebensversicherungen hat ihren Sitz in München und wird von Klaus G. Leyh,

Hauptbevollmächtigter der Niederlassung für Deutschland, geleitet. Derzeit sind rund 700 fest angestellte Mitarbeiter im Innen- und Außendienst sowie in unseren Tochtergesellschaften beschäftigt. Mit 17 Filialdirektionen gewährleistet Swiss Life ein flächendeckendes Servicenetz. Der Vertrieb der Vorsorgeprodukte erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken.

