

myLife steigert Jahresüberschuss um 16 Prozent

Bruttobeitragseinnahmen und Jahresüberschuss gestiegen / Neugeschäft hat sich nach Einmaleffekten aus dem Vorjahr konsolidiert / Erstmals Ausweis von Kennzahlen für das Kern-Geschäftsfeld Netto-Tarife / Gutes Investmentergebnis

Bruttobeitragseinnahmen und Jahresüberschuss gestiegen / Neugeschäft hat sich nach Einmaleffekten aus dem Vorjahr konsolidiert / Erstmals Ausweis von Kennzahlen für das Kern-Geschäftsfeld Netto-Tarife / Gutes Investmentergebnis

„Die myLife Lebensversicherung AG ist mit ihrer Spezialisierung auf provisionsfreie Netto-Tarife auf einem guten Weg“, sagt Vorstandsvorsitzender Michael Dreibrodt anlässlich der Präsentation der Geschäftszahlen für das Jahr 2012. So konnte der Jahresüberschuss erneut deutlich gesteigert werden. Er stieg um 16 Prozent auf knapp 0,8 Millionen Euro. Die Bruttobeitragseinnahmen stiegen um fünf Prozent auf 46 Millionen Euro.

Der laufende Jahresbeitrag des Neugeschäfts sank aufgrund von Einmaleffekten durch das sehr gute Jahresendgeschäft 2011 auf 2,5 Millionen Euro (2011: 3,8 Millionen Euro). „Der Rückgang resultiert aus einer gewissen Konsolidierung, da es 2012 in der Form keinen Jahresschlussverkauf gab. Im Vergleich zu 2010 sieht man jedoch, dass sich unser Neugeschäft auch ohne Einmaleffekte positiv entwickelt“, erläutert Michael Dreibrodt.

Erstmals Kennzahlen für Netto-Tarife

Die myLife Lebensversicherung AG setzt konsequent auf Netto-Tarife und veröffentlicht mit dem Geschäftsbericht 2012 erstmals eigenständige Kennzahlen für dieses Geschäftsfeld. Die Beitragssumme des Nettogeschäfts beträgt knapp 64 Millionen Euro und stellt damit 73 Prozent der gesamten Beitragssumme dar. Die Verwaltungskostenquote beträgt bei 1,1 Prozent der Beitragseinnahmen und die Stornoquote liegt mit 2,4 Prozent ebenfalls deutlich unter dem Branchenschnitt von 3,48 Prozent. „Wir nehmen einen behutsamen Wechsel auf unser neues Geschäftsmodell vor. Daher haben wir auch noch „alte“ Geschäftsbereiche, die wir nach und nach auslaufen lassen. Diese verzerren in der Bilanz jedoch den Blick auf unsere Netto-Tarife, weswegen wir uns entschlossen haben, die Kennzahlen dieses Jahr separat auszuweisen“, sagt Michael Dreibrodt, Vorstandsvorsitzender myLife.

Solide Kapitalanlagepolitik sorgt für gutes Investmentergebnis

Überaus erfreut zeigt sich das Management auch mit dem Ergebnis in der Kapitalanlage. Trotz der volatilen Märkte konnte eine Netto-Verzinsung von fünf Prozent erzielt werden. „Dies unterstreicht unsere solide Kapitalanlagepolitik und zeigt, dass sich unsere Kunden auch zukünftig auf die gegebenen Garantiezusagen verlassen können“, so Dreibrodt. Mit aktuell 4,2 Prozent bietet die myLife Lebensversicherung AG eine der höchsten Gesamtverzinsungen aller deutschen Lebensversicherer.

myLife Lebensversicherung AG: [Geschäftszahlen 2012](#)

Pressekontakt:

Guido Pietsch

- Leiter Marketing & PR -

Telefon: 0551 9976 - 737

E-Mail: presse@mylife-leben.de

Internet: www.mylife-leben.de/presse

myLife Lebensversicherung AG

Herzberger Landstraße 25

37085 Göttingen

Über myLife Lebensversicherung AG

Die myLife Lebensversicherung AG bietet ihren Kunden als einziger Lebensversicherer in Deutschland ausschließlich echte Netto-Tarife, d.h. Tarife ohne einkalkulierte Abschlussprovisionen und laufende vertriebliche Kosten. Die Vergütung des Beraters erfolgt durch ein separates, individuell mit dem Kunden zu vereinbarendes Honorar.

Die gesetzlichen Anforderungen der Solvabilität übertrifft die myLife Lebensversicherung AG mit 285 Prozent deutlich (Stand: 31.12.2012). Im Morgen & Morgen-Belastungstest 2012/2013 erhielt der Lebensversicherer die Bestnote ‚ausgezeichnet‘.

my life