

07.03.2018 - 11:00 Uhr

Jahresergebnis 2017: Allianz Suisse verzeichnet im dritten Jahr in Folge starkes Kundenwachstum

Wallisellen (ots) -

- Erneut kräftiges Netto-Kundenwachstum von +22'000
- Sachgeschäft wächst um 2,2 Prozent auf CHF 1'921,6 Mio.
- Hohe Schadenbelastungen aus Naturereignissen von über CHF 50 Mio. mindern operativen Gewinn
- Konsolidierung im Lebegeschäft hält an

Die Allianz Suisse Gruppe ist im Geschäftsjahr 2017 auf dem Wachstumspfad geblieben: Das Nettokunden-Wachstum verzeichnete mit +22'000 zum dritten Mal in Folge hohe Steigerungsraten. Das Sachgeschäft wuchs in einem umkämpften Marktumfeld mit einem Plus von 2,2 Prozent bereits das dritte Jahr in Folge über dem Marktdurchschnitt (laut Hochrechnungen des Schweizerischen Versicherungsverbands +0,9%). Das Gesamt-Prämienvolumen der Allianz Suisse Gruppe stieg um 0,7 Prozent auf CHF 3'664,7 Mio. (Vorjahr: 3'638,8 Mio.). Aufgrund des hohen Schadenaufwands aus den zahlreichen Naturereignissen im vergangenen Jahr sank das operative Ergebnis um 4,0 Prozent auf CHF 303,7 Mio. (Vorjahr: 316,4 Mio.).

"Wir haben unsere ehrgeizigen Ziele erreicht und angesichts des harten Wettbewerbs in der Schweiz eine gute Performance gezeigt. Was mich vor allem freut ist die Tatsache, dass das Kundenwachstum breit abgestützt ist und wir sowohl im Agenturkanal als auch bei den Brokern, Kooperationen und im Direktgeschäft markante Zuwächse verzeichnen konnten", betont Severin Moser, CEO der Allianz Suisse. "Unser Ziel ist es, den Schwung mitzunehmen und unsere Marktposition weiter zu stärken." Und mit Blick auf das Lebegeschäft sagt er: "Die Herausforderungen nach der Ablehnung der Reformvorlage Altersvorsorge 2020 bleiben gross. Umso enttäuschender ist es, dass gerade für die 2. Säule aus unserer Sicht noch keine überzeugenden Lösungsansätze gefunden wurden, denn die Zeit drängt. Hier bleibt die Politik gefordert."

Sachgeschäft bestätigt positiven Trend, hoher Schadenaufwand durch Unwetter

Das Sachgeschäft setzte seinen positiven Trend auch 2017 fort: Die Prämieinnahmen stiegen um 2,2 Prozent auf CHF 1'921,6 Mio. (Vorjahr: CHF 1'880,1 Mio.) - damit übertraf die Allianz Suisse bereits im dritten Jahr in Folge das Marktwachstum deutlich. Haupttreiber dieser Entwicklung war vor allem das Motorfahrzeuggeschäft mit einem Plus von 3,4 Prozent. "Das Sachgeschäft spielt für uns eine wichtige strategische Rolle. Deshalb wollen wir uns auf diesen Erfolgen nicht ausruhen, sondern unsere Marktposition mit Fokus auf profitables Wachstum weiter stärken. Einen weiteren Schritt in diese Richtung haben wir Anfang 2018 mit der Übernahme der Rechtsschutzversicherung DAS Schweiz gemacht; dadurch zählen wir in diesem Wachstumsmarkt künftig zu den Topanbietern in der Schweiz. Auf der anderen Seite bieten Cyberversicherungen viel Zukunftspotenzial - hier sind wir mit unseren im vergangenen Jahr lancierten Lösungen für Unternehmens- und Privatkunden sehr gut positioniert", ist Severin Moser überzeugt.

Das erfreuliche Bild im Sachgeschäft wird durch die zahlreichen Unwetterereignisse mit Hagelstürmen und Überschwemmungen in weiten Teilen der Schweiz etwas getrübt. Insgesamt schlugen die Unwetterereignisse im vergangenen Jahr bei der Allianz Suisse mit über CHF 50 Mio. Franken zu Buche. "Wir haben insgesamt 13 "Hagel-Drive in" für unsere Kunden organisiert, so viele wie noch nie. Dadurch konnten wir unseren Kunden schnelle und unkomplizierte Unterstützung im Schadenfall bieten", sagt Moser.

Die Schaden-/Kostenquote (Combined Ratio) stieg auch wegen der Naturereignisse um 1,5 Prozentpunkte auf 92,7 Prozent (Vorjahr: 91,2 Prozent); der Operating Profit betrug CHF 205,5 Mio. und ging um 9,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück. Der Jahresgewinn im Sachgeschäft betrug CHF 166,9 Mio., was einem Rückgang von 11,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr (CHF 189,0 Mio.) entspricht.

Lebegeschäft: Rückgang verlangsamt

Die Allianz Suisse hat angesichts des unveränderten Tiefzinsumfelds auch im vergangenen Jahr an ihrer selektiven Zeichnungspolitik im Lebegeschäft festgehalten. Dennoch hat sich der Rückgang der statutarischen Prämieinnahmen um 0,9 Prozent auf CHF 1'743,1 Mio. (Vorjahr: 1'758,8 Mio.) deutlich verlangsamt. Während das Einzellebegeschäft ein leichtes Minus von 0,2 Prozent auf CHF 378,2 Mio. verzeichnete, gingen die Prämieinnahmen im Kollektivlebegeschäft um 1,1 Prozent auf CHF 1'364,9 Mio. zurück.

"Trotz der anhaltend schwierigen Lage durch das Niedrigzinsumfeld sehen wir nach wie vor viel Potenzial im Lebegeschäft, denn angesichts der demographischen Entwicklung sowie der steigenden Vorsorgelücken in der 1. und 2. Säule wird die Nachfrage nach privater Altersvorsorge weiter steigen", zeigt sich Stefan Rapp, CFO der Allianz Suisse, zuversichtlich. "Deshalb werden wir unser Produktportfolio kontinuierlich verbessern und Versicherungslösungen anbieten, die unseren Kunden neue Wege in die private Altersvorsorge aufzeigen. Zudem wollen wir die Komplexität reduzieren und digitale Kundenerlebnisse schaffen. Mit ELVIA eInvest haben wir neu eine ETF-basierte, kostengünstige und voll digitalisierte Anlagelösung für Private im Angebot, die mit geringem

Aufwand von den Entwicklungen an den Kapitalmärkten und dem Anlage-Know how der Allianz als einem der weltweit führenden Vermögensverwalter profitieren wollen. Im BVG-Geschäft setzen wir angesichts der unveränderten Parameter nach wie vor auf Stabilität des Geschäfts für unsere Kunden und legen bei Vollversicherungen unseren Fokus im Neugeschäft vor allem auf kleine und mittlere Unternehmen, welche die Anlagerisiken nicht selbst tragen wollen oder können", so Rapp.

Da die Allianz Suisse im vergangenen Jahr weniger Verstärkungen der Reserven für Zinsgarantien vornehmen musste, stieg der Jahresgewinn im Lebensgeschäft um 12 Prozent auf CHF 82,1 Mio. (Vorjahr: CHF 73,4 Mio.).

Kontakt:

Hans-Peter Nehmer
Telefon: 058 358 88 01
E-Mail: hanspeter.nehmer@allianz.ch

Bernd de Wall
Telefon: 058 358 84 14, E-Mail: bernd.dewall@allianz.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008591/100813117> abgerufen werden.