

## **Finanzberater Swiss Life Select mit Geschäftsjahr 2015 sehr zufrieden**

### **Umfassende Kundenberatung beschert Marktführer Rekordumsatz**

- **Österreichs führender Finanzdienstleister Swiss Life Select erzielt im Geschäftsjahr 2015 mehr als 40 Mio. Euro an Provisionserlösen**
- **Auch Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit legte deutlich zu**
- **Lebensversicherungen: Verunsicherung nachvollziehbar, aber nicht gerechtfertigt**

Wien, am 9. März 2016 – Die Swiss Life Select Österreich GmbH, eine Tochter der international tätigen Schweizer Swiss Life-Gruppe, erzielte im Geschäftsjahr 2015 mit 40,94 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr um knapp 1,94 Mio. Euro mehr an Provisionserlösen. Hauptgrund für die Steigerung waren höhere Abschlussprovisionen, die vor allem auch wegen der hervorragenden Geschäftsqualität deutlich über dem Vorjahr lagen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag bei 2,7 Mio. Euro und konnte damit gegenüber dem Vorjahr (1,73 Mio. Euro) deutlich gesteigert werden. „Dieses Ergebnis beweist, dass unser Geschäftsmodell einer umfassenden, lebensbegleitenden Beratung samt flexibler Anpassung der Produkte auf geänderte Lebenssituationen goldrichtig ist. Financial Planning ist die richtige Strategie für die erfolgreiche Vorsorge, gerade auch in volatilen Zeiten“, resümiert Geschäftsführer Christoph Obererlacher.

Der Kundenbedarf nach langfristigem Vermögensaufbau und Absicherung von Risiken spiegelte sich auch 2015 im vermittelten Produktmix wider: Mit über 44% der gesamten Vertriebsleistung dominierte 2015 der Lebensversicherungsbereich. Insbesondere die fondsgebundene Lebensversicherung wurde stark nachgefragt. Die gute Entwicklung an den Kapitalmärkten verhalf auch der Sparte Investment mit knapp 27% an der Gesamtproduktion zu einem guten Ergebnis (2014: 28%). Damit waren die Kapitalanlageprodukte insgesamt das zweite wichtige Standbein im Produktmix, gefolgt von den weiterhin stark nachgefragten Produkten aus dem Sach- und Unfallversicherungsbereich (16,5 % an der Gesamtproduktion). Die Nachfrage nach Finanzierungen stieg auf Grund des für diesen Bereich günstigen Niedrigzins-Umfeldes um 2%-Punkte auf 7,6% der Gesamtproduktion.

Swiss Life Select versorgte im Geschäftsjahr 2015 insgesamt knapp 28.000 Kunden (2014: rund 32.000 Kunden) mit Finanzmarktprodukten. Die absolute Anzahl der Neukunden lag, bedingt durch die konsequente Umsetzung der strategischen Ausrichtung auf weniger Retailkunden und den Fokus auf vermögende Privatkunden, mit rund 4.300 unter dem Vorjahreswert (rund 5.300 Privatkunden). Das Durchschnittsalter der Kunden betrug 43 Jahre. Der Anteil des Bestandskundengeschäftes blieb mit 84% fast auf dem gleich hohen Niveau wie 2014 mit 85%, was die hohe Kundenzufriedenheit belegt.

### **Lebensversicherungen sind kein Auslaufmodell**

Mit Verwunderung registriert man bei Swiss Life Select die undifferenzierte öffentliche Diskussion um die Lebensversicherungen, die die Kürzung des Garantiezinses bei klassischen Er- und Ablebensversicherungen bzw. Rentenversicherungen ausgelöst hat und bei vielen Kunden zu verständlicher Verunsicherung führt. „Insbesondere die fondsgebundene Lebensversicherung bietet derzeit, aufgrund der Nutzungsmöglichkeit von breit gestreuten Fonds, die notwendige Flexibilität für ein erfolgreiches Vermögensmanagement innerhalb eines Versicherungsmantels. Außerdem ist die fondsgebundene Lebensversicherung steuerlich äußerst vorteilhaft, da weder Kapitalertragssteuer noch Einkommenssteuer anfallen. Weiters können fondsgebundene Lebensversicherungen gerade im Falle einer Vermögensübergabe sehr vorteilhaft sein“, erläutert Christoph Obererlacher die zahlreichen Vorteile. Voraussetzung für deren Nutzung ist allerdings eine aktive und vorausschauende Beratung der Kunden auf Basis der Beobachtung der Märkte. „Auch hier zeigt sich die Überlegenheit des lebensbegleitenden Financial Planning Ansatzes. Die Kunden sind nicht nur mündiger geworden, sie haben auch ein höheres Bewusstsein für die Absicherung eines längeren und selbstbestimmten Lebens entwickelt und verlangen daher eine aktive Finanz- und Vorsorgeberatung“, schließt Obererlacher.

## Rückfragehinweis:

### **Alexandra Nagy, MSc MBA**

Head of Strategic Marketing, Communications & Sales Management

Swiss Life Select Österreich GmbH

Wiedner Hauptstraße 120-124

1050 Wien

Telefon +43 1 716 99 - 62

Fax +43 1 716 99 - 30

Mobil +43 676 44 55 013

[alexandra.nagy@swisslife-select.at](mailto:alexandra.nagy@swisslife-select.at)

<http://www.swisslife-select.at>

### **Victoria Halamek, BA**

Strategic Marketing, Communications & Sales Management

Media Relations

Swiss Life Select Österreich GmbH

Wiedner Hauptstraße 120-124

1050 Wien

Telefon +43 1 716 99 - 983

Fax +43 1 716 99 - 31

[victoria.halamek@swisslife-select.at](mailto:victoria.halamek@swisslife-select.at)

<http://www.swisslife-select.at>

Weitere Presseunterlagen finden Sie unter: [www.swisslife-select.at/pressegespraech](http://www.swisslife-select.at/pressegespraech)

## **Über Swiss Life Select Österreich**

Swiss Life Select Österreich ist Marktführer unter den österreichischen Finanzberatern mit rund 96.000 Kunden mit laufenden Verträgen aus den letzten fünf Jahren. Als selbständige Vertriebspartner arbeiten in ganz Österreich rund 330 Berater. In der Swiss Life Select-Zentrale sind mehr als 80 Mitarbeiter tätig. Swiss Life Select Österreich ist Teil der international tätigen Swiss Life-Gruppe. Die Swiss Life-Gruppe mit Sitz in Zürich ist ein führender europäischer Anbieter von umfassenden Vorsorge- und Finanzlösungen und geht auf die 1857 gegründete Schweizerische Rentenanstalt zurück. Die Swiss Life-Gruppe betreut mehr als 4 Mio. Kunden im Privat- und Firmenkundensegment, beschäftigt rund 7.000 Mitarbeiter und zählt rund 4.500 lizenzierte Finanzberater. Die Kernmärkte sind die Schweiz, Frankreich und Deutschland. Darüber hinaus ist Swiss Life mit der Marke Swiss Life Select in Österreich, Tschechien, Schweiz und Deutschland präsent. Die Aktie der Swiss Life Gruppe notiert an der SIX Swiss Exchange.