

Canada Life wächst das fünfte Jahr in Folge

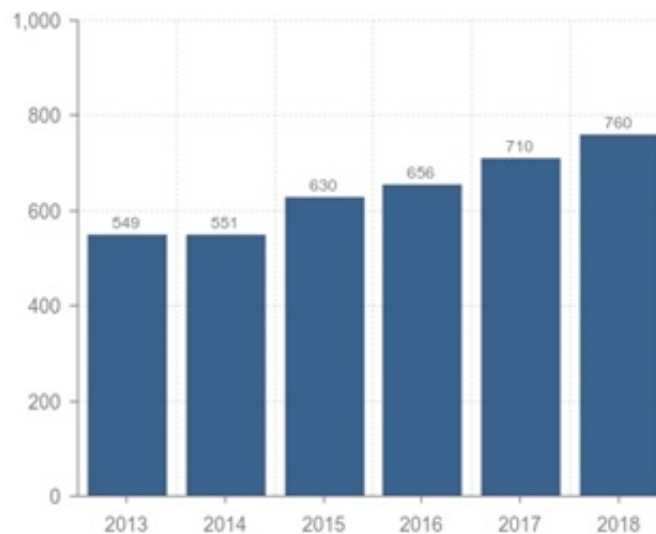
Der Lebensversicherer Canada Life verzeichnet 2018 das fünfte Jahr in Folge Wachstum. Insgesamt legte das Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr um über 6 Prozent zu. Besonders nachgefragt waren die Lösungen der betrieblichen Altersversorgung (bAV) sowie moderne Versicherungen zur Arbeitskraftabsicherung.

| Kennzahlen | 2018 | 2017 |
|--|-----------------|-----------------|
| Neugeschäft (APE = Annual Premium Equivalent, laufende Beiträge plus 10 % der Einmalbeiträge) | 91,8 Mio. Euro | 86,3 Mio. Euro |
| Neugeschäft Beiträge | 209,4 Mio. Euro | 201,1 Mio. Euro |
| Beitragseinnahmen (Gebuchte Bruttobeiträge) | 760 Mio. Euro | 710 Mio. Euro |

Canada Life Deutschland erzielte 2018 ein Neugeschäft von 91,8 Mio. Euro (APE) und toppt das Vorjahresergebnis um über 6 Prozent. Die Beitragseinnahmen haben mit 760 Mio. Euro erstmalig eine Dreiviertel Milliarde überschritten. Damit ist der Lebensversicherer das fünfte Mal hintereinander gewachsen. „Wir freuen uns riesig, dass unsere Erfolgsgeschichte auf so festen Füßen steht. Dass wir fünf Jahre hintereinander kontinuierlich wachsen und neue Rekordergebnisse erzielen konnten, zeigt das Vertrauen in unsere modernen Vorsorgelösungen“, sagt Markus Drews, Deutschland-Chef der Canada Life.

Das Ergebnis des Neugeschäfts liegt erneut über dem Markt: Laut dem Branchenverband GDV verzeichnete die deutsche Lebensversicherung letztes Jahr ein Plus im Neugeschäft von 3,7 Prozent.

Beitragseinnahmen
(Gebuchte Bruttobeiträge in Mio €)



Created by: Canada Life

Quelle: Canada Life Assurance Europe plc

© Canada Life

Altersvorsorge: Basisrente und bAV-Geschäft machen Sprung nach vorn

In der Altersvorsorge zogen die geförderten Produkte der Canada Life kräftig an. Als Renner erwies sich vor allem das bAV-Geschäft: Es steigerte sich deutlich gegenüber dem Vorjahr. „Nicht nur unsere Garantien zum Rentenbeginn, auch unsere langfristig nachgewiesene sehr gute Rendite haben Makler, Arbeitgeber und ihre Arbeitnehmer überzeugt“, erklärt Drews. Auch die Rürup-Lösung Generation basic plus trug mit 5 Prozent Wachstum zum Gesamtergebnis bei. Das rein fondsgebundene Geschäft entwickelte sich weiter positiv und steigerte sich gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent.

Bestandswachstum im Risikogeschäft

Auch der Bestand bei den Produkten zur Absicherung der Arbeitskraft wuchs 2018 kräftig. Im Neugeschäft zogen besonders der Berufsunfähigkeitsschutz mit voll garantiertem Beitrag und die Grundfähigkeitsversicherungen von Canada Life an. „Wir halten ein umfassendes Portfolio an Absicherungsmöglichkeiten der Arbeitskraft bereit, und diese Strategie hat sich voll bestätigt“, erklärt Drews. „Wir bieten neben hervorragenden Unternehmenskennzahlen ein attraktives Produktportfolio. Dazu kommt die professionelle Beratung durch unsere Geschäftspartner. So sorgen wir gemeinsam dafür, dass es für jede Bedarfssituation unserer Kunden eine passende und leistungsstarke Versicherungslösung gibt“, so Drews.

Für Rückfragen steht Ihnen zur Verfügung:

Julia Zogel

Senior Referentin

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: +49 (0) 221-36756-415

Telefax: +49 (0) 221-36756-515

E-Mail: julia.zogel@canadalife.de