

LokalTapiola-gruppens resultat 1-6/2018: Förbättring av våra kunders livstrygghet framskred inom många delområden

Vi vill bygga kundrelationer som baserar sig på förtroende och växelverkan, som gör att våra kunder bättre kan lyckas nå sina mål i livet. Livstryggheten finns i kärnan för vår verksamhet. Det innebär att våra kunder har tillgång till heltäckande och förutseende tjänster inom hälsa, trygghet och ekonomi. Viktiga händelser under perioden januari-juni 2018:

Hälsa – Fler friskare levnadsår

- Våra kunder vill allt oftare sköta sina hälsoärenden per distans. I det virtuella sjukhuset som hör till tjänsten HälsoHjälpen får våra försäkringskunder försäkrings- och ersättningstjänster samt våra hälsovårdssamarbetspartners vårdtjänster enkelt från ett och samma ställe.
- Som ett livstrygghetsbolag satsar vi allt mer på att heltäckande upprätthålla kundernas hälsa och att förebygga sjukdomar. Vi har ökat vårt ägande i hälsovårdsbolagen Mehiläinen och Pihlajalinna.

Trygghet – Vi förebygger skador och säkerställer kontinuiteten

- LokalTapiolas trafikförsäkringsbestånd fortsatte att växa.
- Vi vill för vår del vara med och öka trafiksäkerheten och därför inledde vi en kampanj för att eftersträva förebyggandet av olyckor genom att fästa uppmärksamhet på att minska telefonanvändningen under körning.
- Vi vill erbjuda våra kunder heltäckande betjäning inom bilism. LokalTapiola Finans Ab som vi grundat för att erbjuda finansieringstjänster för våra kunder i samband med bilköp. Försäljningen av bilfinansiering har inletts starkt.

Ekonomi - Vi hjälper att uppnå ekonomisk självförsörjning

- Våra kunder vill förbereda sig för framtiden allt mer och är mer intresserade av att försäkra sig själva. För att göra det lättare för våra kunder att sköta ärenden utvecklade vi Finlands första digitala ansökningstjänst för risklivförsäkringar. En automatiserad tjänst för riskbedömningen möjliggör en helt ny digital och smidig kundupplevelse. Dessutom effektiviserar tjänsten betydligt både försäljningsprocessen och riskbedömningsarbetet. Vår marknadsandel inom risklivförsäkringar fortsatte att öka.
- Ekonomisk självförsörjning är viktig för våra kunder. 15 700 kunder har redan börjat använda de tjänster för placeringar som vi förnyade förra året, där förmåner för stora försäkringsbolagsinvestorer nu erbjuds till alla våra kunder.

LokalTapiola-gruppens nyckeltal 1-6/2018:

LokalTapiola-gruppen	1-6/2018	1-6/2017
Rörelseresultat, miljoner euro	129,5	218,3
Totalresultat, miljoner euro	39,6	277,0
Solvens II kapitaltäckningsgraden i slutet av rapportperioden, % *	175,8	182,6
Skadeförsäkringsverksamhet		
Totalkostnadsprocenten utan kostnader för beräkningsränta, %	103,1	93,1
Riskprocent	71,3	60,7
Omkostnadsprocent	31,7	32,4
Premieinkomst inom direktförsäkring (skadeförsäkringsverksamhet), miljoner euro	720,2	704,8
Tillväxt av premieinkomst inom direktförsäkring, %	2,2	0,4

* Kapitaltäckningsgraden 30.6.2017 före överföringen av rörelse.

LokalTapiola Skadebolag	1-6/2018	1-6/2017 *
Rörelseresultat, miljoner euro	29,0	142,9
Totalresultat, miljoner euro	18,0	97,5
Nettointäkt av placeringsverksamheten till gängse värden, %	1,3	2,3
Solvens II kapitaltäckningsgraden i slutet av rapportperioden, % **	300,1	243,8
Totalkostnadsprocenten utan kostnader för beräkningsränta, %	108,8	92,9
Riskprocent	83,2	63,7
Omkostnadsprocent	25,6	29,2
Premieinkomst, miljoner euro	299,2	393,6
Tillväxt av premieinkomst, %	-24,0	-1,4

* Överföringen av rörelse från Skadebolaget till regionala bolagen 30.6.2017.

** Kapitaltäckningsgraden 30.6.2017 före överföringen av rörelse.

LokalTapiola Livbolag	1-6/2018	1-6/2017
Rörelseresultat, miljoner euro	68,2	80,2
Totalresultat, miljoner euro	34,9	89,7
Nettointäkt av placeringsverksamheten till gängse värden, %	1,2	3,6
Solvens II kapitaltäckningsgraden i slutet av rapportperioden, %	220,5	199,5
Premieinkomst, miljoner euro	237,3	279,2
Tillväxt av premieinkomst, %	-15,0	35,9

LokalTapiola Kapitalförvaltning	1-6/2018	1-6/2017
Rörelseresultat, miljoner euro	1,4	2,8
Omsättning, miljoner euro	10,6	10,8
Förvaltade kundtillgångar i slutet av rapportperioden, miljarder euro	10,9	10,4

Koncernen LokalTapiola Fastighetskapitalförvaltning	1-6/2018	1-6/2017
Rörelseresultat, miljoner euro	0,8	0,5
Omsättning, miljoner euro	7,9	7,0
Förvaltade fastighetstillgångar i slutet av rapportperioden, miljarder euro	2,6	2,6

Kommentarer av LokalTapiola-gruppens chefdirektör Erkki Moisander:

Den första halvan av år 2018 har förlöpt väl, då vi beaktar omständigheterna. Kundnöjdheten har hållits på en bra nivå och vår premieinkomst har utvecklats bra. Skadekostnaden har ökat bl.a. till följd av ökat antal storskador och det utmanande vinterföret under början av året. Placeringsomgivningen har varit utmanande vilket även syns i våra placeringsavkastningar.

Enligt vår livstrygghetsstrategi satsar vi allt mer på att upprätthålla kundernas hälsa på ett heltäckande sätt och på att förebygga sjukdomar. Vi har ökat vårt ägande i hälsovårdsbolagen Mehiläinen och Pihlajalinna.

Våra kunder vill allt oftare sköta sina hälsoärenden per distans. Det virtuella sjukhuset, som hör till tjänsten HälsoHjälpen, och som förverkligats i samarbete med Mehiläinen har tagits väl emot av våra försäkringsskunder. Läkarna som fungerar i vårdens främsta linje sköter på distans 60-80 procent av läkarbesöken som gäller primärvård. I maj började tjänsten med artificiell intelligens, med hjälp av vilken kunderna på basis av sina egna hälso- och välbefinnandeuppgifter får förebyggande och personliga råd för att förebygga sjukdomar och heltäckande upprätthålla välbefinnandet.

De finländska bilisternas förtroende för LokalTapiola är fortfarande starkt. Vårt trafikförsäkringsbestånd fortsatte att växa, även om förra årets historiskt stora tillväxttal inte uppnåddes. Överföringen av våra kunders trafikförsäkringar år 2017 från LokalTapiola skadebolaget till regionbolagen har förbättrat kundupplevelsen och den regionala konkurrensförmågan.

Under våren grundade vi även bolaget LokalTapiola Finansbolag eftersom vi vill erbjuda våra kunder ännu mer heltäckande betjäning inom bilism. LokalTapiola Finans försäljning har ökat kraftigt under första hälften av året.

Vi vill även för vår del vara med och påverka trafiksäkerheten och under våren inledde vi en trafiksäkerhetskampanj, genom vilken vi försöker minska användningen av mobiltelefonen vid bilkörning.

Beredskap inför framtiden är allt viktigare för våra kunder. Därför tog LokalTapiola Livförsäkringsbolaget i bruk Finlands första digitala ansökningstjänst för risklivförsäkringar. Förutom bättre kundupplevelser så effektiviserar tjänsten betydligt både försäljningsprocessen och riskbedömningsarbetet.

Våra kunder har tillägnat sig de förnyade tjänsterna för placering som vi presenterade förra året, där förmåner för stora försäkringsbolagsinvestorer nu erbjuds till alla våra kunder. Den nya försäkringsbaserade kapitalförvaltningen används redan av 15 700 kunder.

LokalTapiola Fastighetskapitalförvaltning lanserade en ny nättjänst och nya fastighetsfonder. Utgående från våra kunders önskemål lanserade vi fonden LokalTapiola Investeringsfastigheter som riktas direkt till konsumenter.

Tjänsteleverantörens framgång är ett av de centrala valkriterierna för våra placeringskunder. LokalTapiola Kapitalförvaltning har klarat sig bra i oberoende fondjämförelser. Thomson Reuters Lipper valde LokalTapiola Kapitalförvaltning till Nordens bästa kapitalförvaltare i sin klass. I samma jämförelse prisbelönades flera LokalTapiola fonder.

Som stöd för våra företagskunders affärsverksamhet har vi ordnat klart mer finansiering än tidigare. Som direkt företagsfinansiering har vi beviljat flera tio miljoner euro för våra nuvarande försäkringsskunder. Dessutom har lokal finansiering beviljats mer än totalt under hela förra året.

Vi utvecklar hela tiden våra tjänster tillsammans med våra kunder. Förra höstens exceptionellt stora regnmängder orsakade betydliga skördeskador. Därför förnyade vi vår skördeförsäkring på basis av våra kunders önskemål.

Premieinkomsten för LokalTapiolas direktförsäkring inom skadeförsäkring var under perioden januari-juni 720,2 miljoner euro. Det var 2,2 procent mera än under samma period i fjol. Premieinkomsten inom livförsäkring var 237,3 miljoner euro under januari-juni. Placeringsavkastningen för Kapitalförvaltning och Fastighetskapitalförvaltning utvecklades bra.

Till kunderna betalades som helkundsförmåner för skadeförsäkring 35,0 miljoner euro och som ersättningar 353,6 miljoner euro. För försäkringspremierna betalades 14,8 miljoner euro som S-gruppens bonus till kunderna. Inom livförsäkring betalades 174,7 miljoner euro i ersättningar till kunderna.

Enligt vår livstrygghetsstrategi erbjuder vi allt flera olika lösningar för förutseende, trygghet och välbefinnande med hjälp av vilka finländarnas vardag kan bli tryggare, hälsosammare och ekonomiskt framgångsrikare. En viktig del av förverkligandet av vår strategi är att utveckla kundupplevelsen, innovationer samt teknologisk och digital utveckling. Vi vill att våra kunder även i fortsättningen ska tycka att LokalTapiola ger den bästa betjäningen.

Siffrorna är oreviderade.

Tilläggsuppgifter

Chefdirektör Erkki Moisander och/via kommunikationsdirektör Anni Hiekkanen, tel. 040 547 1045
www.lahitapiola.fi LokalTapiolas meddelanden kan läsas på: www.lahitapiola.fi/uutishuone