

Mandatum Life vuonna 2017

Kuudes peräkkäinen suotuisa sijoitusvuosi loi pohjan hyvälle tulokselle ja vakavaraisuuskehitykselle. Vahva tulos näkyi entisestään parantuneessa vakavaraisuussuhteessa ja mahdollisti myös ylimääräisen osingon syyskuussa. Danske Bankille myytävän vakuutuskannan arvonmääritys valmistui kesäkuussa, mikä vahvistaa edelleen yhtiön vakavaraisuusasemaa ja luo hyvän pohjan lähivuosien osinkovirralle.

Mandatum Lifen maksutulo aleni edellisestä vuodesta. Myyntikanavien resursseista kului merkittävä osa useiden eri regulaatiomuutosten läpiviemiseen asiakaskunnalle. Myyntikanavista Danske Bankin myyntivolyymit alenivat selkeästi toisena vuotena peräkkäin. Omat myyntikanavat suoriutuivat vuodesta hyvin, vaikka maksutulo jäikin edellisvuoden ennätyksellisestä tasosta. Merkittäviä instituutiomyynnin avauksia tehtiin Ruotsin markkinoilla.

Mandatum Lifen sijoitustuotot ylittivät vastuuvelan tuottovaateen erityisesti osakesijoitusten erinomaisen tuoton ansiosta. Matalariskisten pitkien korkojen taso pysyi lievästä noususta huolimatta matalana ja erääntyvien korkosijoitusten jälleensijoitusriski säilyi siksi edellisten vuosien tapaan merkittävänä. Matalien korkotasojen seurauksena yhtiö jatkoi vastuuvelan korkotäydennysten kasvattamista. Näin ollen vastuuvelan tuottovaadetta vuosille 2018–2021 on merkittävästi alennettu.

Mandatum Lifen strategiassa ja keskeisissä painopistealueissa ei tapahtunut vuoden aikana muutoksia. Liiketoiminta-alueiden painopistealueina on sijoitussidonnainen- ja henkilöriskivakuuttaminen. Asiakasstrategiassa keskiössä ovat nykyiset asiakkaat, yritykset ja niiden työntekijät sekä instituutiot. Mandatum Lifen henkilöasiakaspotentiaali syntyy pääosin nykyisestä vakuutuskannasta ja yritysasiakkaiden työntekijöistä. Varainhoitotoiminnon osalta ns. kanssajohdattamisen mallia laajennettiin koskemaan entistä laajempaa joukkoa sijoitusinstrumentteja ja asiakaskuntaa. Kanssajohdattamisstrategia tarkoittaa, että Mandatum Life sijoittaa kohteisiin, jotka ovat osa yhtiön sekä sen kumppanien menestyksestä oman taseen

sijoitustoimintaa. Korkean laskuperustekorona omaavan vakuutuskannan hallittu alasajo on edelleen yksi keskeisiä strategian osa-alueita.

Mandatum Life jatkoi digitalisaatioon panostamista vuoden 2017 aikana ja kasvava määrä yhtiön tuotteista on siirtynyt mobiilipalveluiden piiriin. Digitaaliset palvelut mahdollistavat yhä paremman asiakastytytyväisyyden, tehokkaammat prosessit sekä toimivan tavan tavoittaa uusia potentiaalisia asiakkaita yritysasiakkaiden kautta.

Mandatum Life ilmoitti loppuvuodesta 2016, että pitkään jatkunut jakeluyhteistyö Danske Bankin kanssa päättyy ja että yhtiö käyttää oikeuttaan myydä Danske-yhteistyössä syntynyt henkilöasiakkaiden vakuutuksista koostuva vakuutuskanta Danske Bankille. Kannansiirto koskee noin 150 000 sopimusta, noin 3 miljardin euron sijoitussidonnaisia vakuutussäästöjä sekä noin 0,2 miljardin euron laskuperustekorkoisia vakuutussäästöjä. Vakuutuskannan arvonmääritys valmistui kesäkuussa 2017. Kannansiirron odotetaan toteutuvan vuoden 2018 loppuun mennessä. Mandatum Life ja Danske Bank ovat sopineet siirtymäajan asiamiesyhteistyön jatkumiselle, jolla turvataan nykyisten asiakkaiden palveluiden jatkuminen muuttumattomana kannansiirtoon asti. Asiakkaiden näkökulmasta palvelut säilyvät siirtymäajan ennallaan.

Mandatum Life sulautti loppuvuodesta Baltiassa toimineen tytäryhtiön emoyhtiöön sekä Innova Palvelut Oy:n Mandatum Life Palvelut Oy:hyn. Yhtiörakennemuutokset suoraviivaistavat hallinnon prosesseja ja mahdollistavat synergiahyötyjen vahvistamisen eri maiden toimintojen kesken.