

## Sampo-konsernin vuosikertomus 2013

Tämä on käyttäjän laatima ote Sammon verkkovuosikertomuksesta, eikä tätä otetta voi kutsua missään yhteydessä Sammon vuosikertomukseksi tai sen osaksi. Sammon vuosikertomus on kokonaisuudessaan luettavissa osoitteessa [www.sampo.com/vuosikertomus](http://www.sampo.com/vuosikertomus).

Strategia Strategia

# Strategia

Sampo-konserni pyrkii luomaan omistaja-arvoa. Arvoa luovat tehokkaat ja erittäin kannattavat liiketoiminnot ja sijoitukset tilanteissa, joissa tuottopotentiaalin arvioidaan olevan korkea ja riskien hallittavissa. Osakkeenomistajat hyötyvät syntyvästä arvonnoususta korkean ja vakaan osinkotuoton muodossa.

Sampo-konsernin liiketoiminta-alueet ovat vahinko- ja henkivakuutus. Vahinkovakuutusta harjoitetaan If-brändin ja henkivakuutusta Mandatum Life -brändin alla. Konserni on myös Pohjoismaiden johtavan pankin Nordean suurin omistaja. Sammolla ei ole tiukasti määriteltyä konsernitason strategiaa, mutta sen liiketoiminta-alueille on määritelty selkeät oman pääoman tuottotavoitteisiin (RoE) perustuvat strategiat.

Emoyhtiö Sampo Oyj:n A-osake on listattu Nasdaq OMX Helsingissä. Emoyhtiö asettaa tyttärilleen taloudelliset tavoitteet. Vahinko- ja henkivakuutustoiminnoissa oman pääoman tuoton on oltava vähintään 17,5 prosenttia. Lisäksi vahinkovakuutuksessa on asetettu erillinen tavoite yhdistetylle kulusuhteelle, jonka tulee alittaa 95 prosenttia jokaisena vuonna.

## **Taloudelliset tavoitteet 2013**

**If Vahinkovakuutus**  
Painopisteenä  
underwriting

**Sampo Oyj**  
Omistaja-arvon luominen

**Mandatum Life**  
Painopisteenä sijoitus-  
sidonnainen vakuuttaminen

# If Vahinkovakuutus – turvallisuutta ja vakautta

Ifin missio on tarjota vakuutusratkaisuja, jotka tuovat turvallisuutta ja vakautta asiakkaiden liiketoimintaan, asumiseen ja arkeen. Yhtiön visio on olla Pohjoismaissa ja Baltiassa johtava vahinkovakuuttaja, jolla on tyytyväisimmät asiakkaat, erinomainen vakuutusosaaminen ja ylivoimainen kannattavuus.

Ifin strategisina, pitkän aikavälin tavoitteina ovat alan paras kannattavuus ja asiakastyytyväisyys sekä hyvä luottokelpoisuus. Taloudellisina tavoitteina ovat alle 95 prosentin yhdistetty kulusuhde ja vähintään 17,5 prosentin oman pääoman tuotto.

Ifin pitkän aikavälin tavoite vahvan ja vakaan kannattavuuskehityksen varmistamiseksi perustuu terveeseen liiketoimintaan, johtavaan kustannusasemaan sekä alan tyytyväisimpiin asiakkaisiin, erinomaiseen vakuutusosaamiseen ja matalariskiseen sijoitusstrategiaan. Ifin neljä strategista suuntaa kuvaavaa avainaluetta ovat:

- **Lisäarvo asiakkaalle** – If ylittää asiakkaiden odotukset parhailla vakuutusratkaisuilla, nopealla ja oikeudenmukaisella korvaustoiminnalla ja ystävällisellä palvelulla.
- **Keskittyminen vakuutusosaamiseen** – If vahvistaa tietoisesti organisaation kykyä kehittää, hinnoitella ja myydä vakuutustuotteita sekä ennaltaehkäistä ja käsitellä vahinkoja.
- **Pohjoismainen liiketoimintamalli** – If luo kilpailuetua hyödyntämällä suurten yksiköiden tuomia etuja ja jakamalla osaamistaan yhteisen, Pohjoismaissa ja Baltiassa soveltamansa toimintamallin avulla.
- **Tasapainoisen riskin sijoitusstrategia** – If noudattaa matalariskistä sijoitusstrategiaa tasapainottamalla vakuutusvastuunsa ja sijoitusvarallisuutensa valuuttojen ja duraation suhteen. Ylimääräinen pääoma sijoitetaan vahvistamaan kokonaistuottoa.

## Mandatum Life – rahan ja hengen asiantuntija

Mandatum Life on johtava henkiloriskien turvaaja ja arvostettu asiakasvarojen hoitaja Suomessa ja Baltian maissa. Uusmyynnissä Mandatum Lifen päätuotealueita ovat sijoitussidonnaiset säästösopimukset ja ryhmäeläkkeet sekä riskivakuutukset. Sijoitussidonnaisella yksilöllisellä eläkevakuutuksella ja koko laskuperustekorollisella kannalla on olemassa olevan taseen takia merkittävä asema yhtiössä, vaikka ne eivät olekaan aktiivisessa myynnissä.

Viime vuosina Mandatum Lifen toiminta on laajentunut henkivakuutustoimialan lisäksi yritysten eläkesäätiöiden ja -kassojen hoitoon keskittyvään eläkepalveluun sekä täydentänyt erilaisia yritysten henkilöstön palkitsemiseen liittyviä palveluita, mm. henkilöstörahasopeluvuin. Tarve henkivakuutusalan ulkopuolisille toiminnoille kasvoi yhtiön lopetettua myös yritysten yksilöllisten eläkevakuutusten myöntämisen uusiin vakuutuksiin tulneiden eläkeikään liittyvien muutosten johdosta. Mandatum Life tulee jatkossakin tarkastelemaan uusia nykyistä liiketoimintaa tukevia mahdollisuuksia.

Mandatum Life nojaa Suomessa kolmeen myyntikanavaan: yritysmyyntiin erikoistuneisiin omiin myyntiryhmiin, varakkaaseen asiakaskuntaan keskittyneeseen varainhoidon organisaatioon sekä Danske Bankin verkostoon.

Mandatum Life arvioi suomalaisten tarpeen varautua eläkeajan toimeentuloon sekä henkilöriskeihin olevan edelleen kasvussa. Yhtiö uskoo, että yritysten ottamien ryhmäeläkevakuutusten rooli lakisääteisen työeläkkeen täydentäjänä on jatkossa entistäkin merkittävämpi. Yritysmyyntikanavan osalta pyritään tulevaisuudessa vastaamaan entistä paremmin myös asiakkaiden sijoittamiseen liittyvien tarpeiden ratkaisemiseen. Lisäksi yritysten uskotaan saavan merkittävää lisäarvoa kattaessaan työntekijöidensä henkilöriskejä vapaaehtoisilla henkilöriskivakuutuksilla.

Mandatum Life on tarjonnut omia varainhoidon palveluita vuodesta 2008. Mandatum Lifen Varainhoito keskittyy palveluissaan pääasiassa varakkaisiin yksityishenkilöihin. Myös instituutiot ovat tärkeä varainhoidon asiakasryhmä ja instituutiovarainhoidon painoarvon nähdäänkin tulevaisuudessa vahvistuvan.

Yhtiön henkilöasiakkaiden palvelemisessa pääkanava on Danske Bankin jakelukanava. Yhteistyö Danske Bankin kanssa on ollut menestyksellistä. Mandatum Lifen tarjooma on laajentanut Danske Bankin palvelut Suomessa ja Baltiassa kattamaan myös asiakkaiden henkivakuutustarpeet.

Mandatum Lifen tulos muodostuu kolmesta osa-alueesta: sijoitustoiminnan, riskiliikkeen ja kustannusliikkeen tuloksista. Sijoitustoiminnassa yhtiön strategiana on pitää yhtiö riittävän vakavaraisena taseen markkinariskeihin nähden, mikä mahdollistaa pitkällä aikavälillä laskuperustekorkoisen vastuuvelan tuottovaadetta korkeamman tuoton tavoittelemisen. Kustannus- ja riskiliikkeen tuloksien osalta yhtiö tavoittelee kasvua sekä toimintaa tehostamalla että volyymejä kasvattamalla. Yhtiön taloudelliseksi tavoitteeksi on asetettu vähintään 17,5 prosentin oman pääoman tuotto (RoE).

## **Voitonjakopolitiikka**

Sampo Oyj, konsernin pörssinoteerattu emoyhtiö, on hyvä osingonmaksaja. Sammon tavoitteena on jakaa vähintään 50 prosenttia konsernin nettotuloksesta osinkoina. Omien osakkeiden ostoilla voidaan täydentää voitonjakoa. Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle vuodelta 2013 jaettavaksi 1,65 euron osakekohtaisen osingon. Ehdotettu osinko vastaa 64 prosenttia nettotuloksesta.