



Mandatum Lifelle vuosi 2013 oli kaikilla keskeisillä mittareilla mitattuna onnistunut. Sijoitussidonnainen maksutulo oli ennätysuuri ja tulos parani onnistuneen sijoitustoiminnan ansiosta. Myös liikekulut kehittyivät myönteisesti ja sijoitussidonnainen vastuvelka ylitti ensimmäistä kertaa laskuperustekorollisen vastuuelan.

Mandatum Lifen sijoitustuotot olivat hyvät. Sijoitustuotot kasvoivat erityisesti osakesijoitusten erinomaisen tuoton ansiosta. Matalariskiset pitkät korot säilyivät edelleen alhaisina, joten erääntyvien korkosijoitusten jälleensijoitusriski säilyi edellisten vuosien tapaan merkittävänä. Matalien korkotasojen vuoksi yhtiö jatkoi vastuuelan korkotäydennysten kasvattamista ja näin ollen vastuuelan tuottovaadetta vuosille 2014 ja 2015 on alennettu.

Ydinliiketoimintojen maksutulo jatkoi kasvuaan ja sijoitussidonnainen maksutulo nousikin yhtiön historian korkeimmaksi. Tämä oli seurausta Danske Bank -jakelukanavan sekä omien jakelukanavien maksutulon kasvusta. Yhtiö menetti kuitenkin markkinaosuuksia, koska koko henkivakuutusalan maksutulo kasvoi vielä voimakkaammin.

Mandatum Life asetti kymmenen vuotta sitten uusmyynnissä ydinliiketoiminta-alueikseen sijoitussidonnaisen vakuuttamisen sekä riskivakuutukset. Tuolloin yhtiön vastuuelka muodostui lähes kokonaan laskuperustekorollisesta vastuuelasta. Vuonna 2013 vastuuelan rakenteessa tapahtui merkittävä käänne: sijoitussidonnainen vastuuelka ylitti laskuperustekorollisen vastuuelan. Käänteeseen aiheutti sijoitussidonnaisen vastuuelan voimakas kasvu ja eläkepainotteisen laskuperustekorollisen vastuuelan aleneminen. Laskuperustekorollinen vastuuelka laski kuluneena

vuonna alemmaksi kuin kertaakaan aiemmin nykymuotoisen yhtiön historiassa.

Kustannustehokkuuden tärkeys korostuu entisestään, kun sijoitussidonnaisen liiketoiminta-alueen painoarvo kasvaa. Yhtiössä toteutettiin vuonna 2013 kustannussäästöohjelma, jonka tavoitteena on pitää muut kuin myynti- ja tulossidonnaiset liikekulut vuoden 2012 tasolla vuoteen 2015 asti. Vakuutussäästöjen samalla kasvaessa tämän odotetaan parantavan kustannusliikkeen tulosta lähivuosina.

Baltiassa riskivakuutusten kysyntä lisääntyi ja uusien vakuutusten myynnin vuoksi riskisumman kasvu oli merkittävä. Sijoitussidonnainen vastuuelka kasvoi edellisestä vuodesta, mutta kokonaismaksutulo jäi hieman vuodesta 2012. Organisaation toimintaa tehostettiin ja muokattiin vastaamaan paremmin asiakassegmenttejä.

Vuoden 2013 aikana Suomen organisaatiossa toteutettiin yritysmyyntin uuden toimintamallin jalkauttaminen. Uuden myynti- ja hoitomallin tavoitteena on myynnin tehokkuuden sekä asiakaskokemuksen parantaminen. Uudessa toimintamallissa myynnin osaamisen kehittämiseen panostettiin erityisesti. Lisäksi jatkettiin esimiestyön ja työhyvinvoinnin kehittämistä.