

1 WIRTSCHAFTSLAGE UND MARKTUMFELD

1.1 Konjunkturelle Entwicklung

Prägendes Ereignis war und ist die Coronapandemie. Sie hat sowohl die wirtschaftliche als auch die gesellschaftliche Entwicklung stark beeinflusst. Dank entsprechender Hilfspakete von Bund und Kantonen konnten die ökonomischen Folgen gemildert werden.

Dennoch wurde die Schweizer Wirtschaft schwer belastet. Vor allem die zweite Welle im Herbst hat die Wirtschaftserholung des Sommers ausgebremst. So ist laut dem Staatssekretariat für Wirtschaft SECO das Bruttoinlandsprodukt um 2.9 Prozent geschrumpft, was den stärksten Rückgang seit 1975 darstellt.

1.2 Entwicklungen im Versicherungsmarkt

Neben den finanziellen Auswirkungen hat die Pandemie unter anderem auch die Art der Zusammenarbeit und Kommunikation stark beeinflusst. Es hat sich gezeigt, dass Homeoffice und digitale Kommunikationswerkzeuge gut funktionieren. Die positiven Erfahrungen werden die digitale Transformation beschleunigen. Davon profitieren Unternehmen, die in dieser Hinsicht bereits gut aufgestellt sind.

Zusätzlich prägte das Tiefzinsumfeld den Versicherungsmarkt. Nach wie vor ist es für Vorsorgeversicherungen eine Herausforderung, rentable Anlagemöglichkeiten zu

finden, die auch eine hohe Sicherheit bieten. Verstärkt wird dies durch das regulatorische Umfeld, das durch restriktive Anlagevorschriften und Solvenzvorschriften in der zweiten Säule den Ertragsspielraum einschränkt.

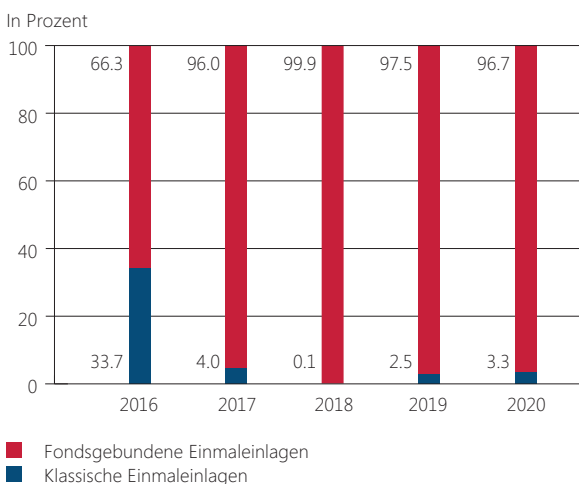
Hinzu kommt die Tatsache, dass die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Berufliche Vorsorge längst nicht mehr den ökonomischen Fakten entsprechen. Hier ist eine Reform der Altersvorsorge dringender denn je. Insbesondere die Höhe des Umwandlungssatzes und des BVG-Mindestsatzes muss so festgelegt sein, dass eine ausreichende Rendite möglich ist, und zwar trotz der regulatorischen Vorgaben, die nur eine defensive Anlagestrategie zulassen. Nur so lassen sich zusätzlich zur Mindestverzinsung auch Wertschwankungsreserven und notwendige Rückstellungen bilden, um die Rentenansprüche zu finanzieren.

2 JAHRESPORTRAIT 2020 – DIE WICHTIGSTEN ENTWICKLUNGEN BEI PAX

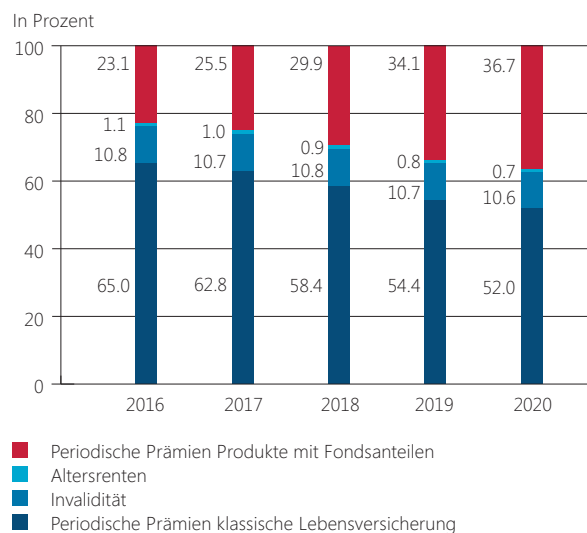
Die anspruchsvollen Rahmenbedingungen haben Pax vor grosse Herausforderungen gestellt. Das Unternehmen hat sich in dieser schwierigen Zeit als verlässliche und solidarische Partnerin erwiesen, die ihren Versicherten und Vertriebspartnern zur Seite steht. Finanziell und operativ hat Pax mit starken Leistungen überzeugt. Das Unternehmen erwirtschaftete einen

Pax Versicherung – Zusammensetzung Bestand Private Vorsorge

Einmaleinlagen



Periodische Prämien



Gewinn über Vorjahresniveau, führte seine attraktive Überschussbeteiligung fort und hat während des Lockdowns ihre Kundinnen, Kunden und Vertriebspartner umfassend betreut. Sie alle profitieren auch von wichtigen Projekten, die 2020 umgesetzt wurden. So hat Pax neue, innovative Vorsorgelösungen entwickelt, ihre Online-Services ausgebaut und das Beratungsangebot verstärkt.

Verantwortlich für diese Leistungen ist die weit-sichtige Geschäftsführung der letzten Jahre. Pax hat konsequent in ihre Veränderungsfähigkeit investiert, sich modernisiert und die Kundenorientierung gezielt vorangetrieben.

DIE PAX GRUPPE STEIGERTE IHREN GEWINN UM 6 PROZENT.

2.1 Gewinn und Eigenkapital gesteigert

Finanziell überzeugt die Pax Gruppe mit einer starken Leistung. Sie steigerte ihren Gewinn um 6 Prozent auf CHF 15.2 Millionen (Vorjahr: CHF 14.3 Millionen). Verantwortlich dafür sind ein erfolgreiches Versicherungsgeschäft, eine hohe Kostendisziplin sowie das gute Anlageergebnis, das von den Aktienmärkten profitieren konnte.

Ebenfalls gesteigert hat die Pax Gruppe ihr Eigenkapital, und zwar um CHF 34 Millionen auf CHF 655 Millionen (Vorjahr: CHF 621 Millionen). Damit befindet sich die Pax Gruppe finanziell in einer äusserst soliden Verfassung und bietet ihren Versicherten eine hohe Sicherheit.

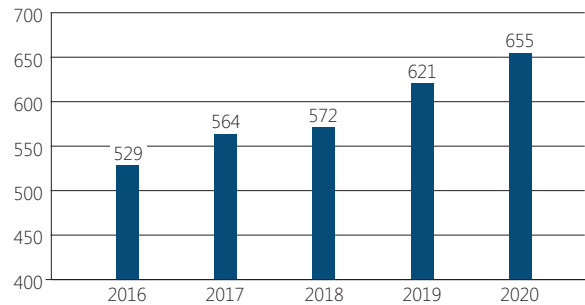
Solidarisch in der Krise

Als verlässliche Partnerin kommt Pax ihren Versicherten und Geschäftspartnern während der Coronapandemie entgegen. So wurden die Sätze bei den Policendarlehen in der Privaten Vorsorge stark reduziert. Der tiefe Zinssatz wird auch für das Jahr 2021 beibehalten. In der Beruflichen Vorsorge werden für das Jahr 2021 die Zinssätze für Verzugszinsen auf den Beiträgen 2020 ebenfalls stark reduziert. Zudem hat Pax Kundinnen und Kunden, die wegen der Coronapandemie in Zahlungs-

rückstand geraten sind, grosszügigere Fristen zur Zahlung ihrer Ausstände gewährt. Auch Geschäftsmietern in paxeigenen Immobilien ist Pax entgegengekommen. Dabei orientierte sich das Unternehmen an den gesetzlichen Regelungen und setzte auf partnerschaftliche Lösungen. Viele Betriebe mussten ab Mitte März 2020 auf Anordnung des Bundesrates schliessen. Geschäftsmietern, die davon betroffen waren, wurde ein Teilerlass der Miete für die Zeit der Schliessung angeboten. Bei Betrieben, die nicht schliessen mussten, wurde auf Anfrage je nach Härtefall eine individuelle Lösung vereinbart.

Pax Gruppe – Entwicklung Eigenkapital

In Millionen CHF per 31.12.



2.2 Die Kultur und das moderne Arbeitsmodell von Pax bewähren sich

Der Erfolg der Modernisierung von Pax zeigt sich auch darin, dass das Unternehmen die Herausforderungen der Pandemie mit hoher Flexibilität bewältigt. Pax hat gezielt gehandelt. Zügig und reibungslos stellte das Unternehmen vom Betrieb vor Ort auf Homeoffice um und stellte so einen umfassenden Schutz der Mitarbeitenden sicher. Auch unter den erschwerten Bedingungen konnte Pax ihre Kundinnen, Kunden und Vertriebspartner uneingeschränkt betreuen, dies dank eines effizienten Krisenmanagements, einer modernen digitalen Kommunikations-Infrastruktur und einer flexiblen Arbeitsorganisation.

Firmenkultur weiterentwickelt

In den letzten Jahren hat Pax ihre Attraktivität als Arbeitgeberin weiter erhöht und mit dem Pax Spirit eine Kultur eingeführt, die wesentlich zur Veränderungsfähigkeit des Unternehmens beigetragen hat. Zentral sind eine hohe Eigenverantwortung und ein offener Dialog. Alle Mitarbeitenden sind aktiv

eingebunden, können mitgestalten und übernehmen Verantwortung. Damit werden die Kompetenzen der Mitarbeitenden optimal eingesetzt und die Selbstorganisation gefördert.

Diese Kultur hat sich während der anhaltenden Pandemie bewährt und trägt sehr stark dazu bei, dass Pax die Umstellung auf Homeoffice erfolgreich gemeistert hat und weiterhin meistert. Die Erfahrungen mit Homeoffice während des Lockdowns wurden aktiv in Vorteile umgemünzt, um die Firmenkultur weiter zu stärken. So hat Pax eine neue Arbeitswelt eingeführt, die den Bedürfnissen der Mitarbeitenden besser gerecht wird und noch mehr Gestaltungsfreiheit bietet. Damit kann Pax ihre Innovationskraft steigern und die Kundenbedürfnisse noch gezielter erfüllen.

2.3 Pax Asset Management AG: Betrieb erfolgreich aufgenommen

Die Pax Asset Management AG (Pax AM) ist eine 100-prozentige Tochter der Pax Holding. Sie hat im April 2020 ihren Betrieb aufgenommen und verfügt seit Mai über die FINMA-Bewilligung als Vermögensverwalter von kollektiven Kapitalanlagen. Pax AM verwaltet das Anlage- und Immobilienportfolio der Pax Gruppe und ist für die Bewirtschaftung der Bestandesimmobilien verantwortlich. Das verwaltete Vermögen beträgt rund CHF 8.5 Milliarden. Mit dem Betrieb von Pax AM erschliesst sich Pax zusätzliche Ergebnisquellen, was zur Reduktion der Zinsabhängigkeit beiträgt und auch den Versicherten zugutekommt.

So verwaltet Pax AM seit Juli 2020 verschiedene Fonds für die anteilgebundenen Vorsorgelösungen von Pax. Durch das Insourcing werden Kosten eingespart, wovon die Versicherten profitieren. Sie kommen in den Genuss von günstigeren Konditionen, welche die Performance der Anlagen verbessern und weiterhin eine konstante, attraktive Überschussbeteiligung gewährleisten.

Ein weiteres Plus für die Kundinnen und Kunden ist die Kompetenzbündelung, die mit dem Betrieb von Pax AM einhergeht. Das Unternehmen beschäftigt 20 Mitarbeitende, die über tiefes Know-how im Immobilien- und Wertschriftengeschäft sowie in der Anlagetätigkeit insgesamt verfügen.

Pax AM agiert agil am Markt, plant aber langfristig und eröffnet somit attraktive Anlagemöglichkeiten. Diese Expertise steigert nicht nur die Qualität und die Wirkungskraft der Anlagetätigkeit, sondern bildet auch eine wichtige Grundlage für den schrittweisen Ausbau des Angebots von Pax AM. Dazu zählen unter anderem Anlagelösungen für Ablaufleistungen aus Versicherungspolicen.

2.4 Credi AG – Fokus auf Vorsorge und innovative Online-Angebote

Die Credi AG (Credi) ist eine Tochtergesellschaft der Pax Holding. Im Zentrum ihrer Tätigkeit steht die Entwicklung digitaler Angebote für Versicherungen, mit dem Ziel, das Versichern einfacher zu machen. Vertrieben wurden diese Lösungen über die Online-Konzeptplattform Simpego. Waren zuerst Angebote verschiedener Versicherungsarten im Fokus, hat Credi ihre Strategie angepasst und sich neu auf den Bereich Vorsorge ausgerichtet. Diese Stossrichtung wurde im Jahr 2020 vertieft.

MIT DER KONZEPT- PLATTFORM EMMALIFE BIETET PAX INNOVATIVE ONLINE-ANGEBOTE.

Im Rahmen des Verkaufs der Marke Simpego an die Dextra Versicherungen AG hat Credi ihre Konzeptplattform Simpego einem Rebranding unterzogen. Neu heisst sie EmmaLife. Der Name leitet sich von Emma ab, der virtuellen Begleiterin, die den Kundinnen und Kunden bei der Suche nach ihrem passenden Angebot hilft. Aktuell angeboten werden eine Todesfall- und eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung.

Mit EmmaLife wird auch der Innovationsaustausch zwischen Pax und Credi vertieft. Als Konzeptplattform mit innovativer Technologie bietet sie Pax die Möglichkeit, Erfahrungen mit neuartigen Wegen bei Online-Versicherungsangeboten zu sammeln. Die Erkenntnisse daraus werden anschliessend auf Pax übertragen. Zudem entstehen Synergien, die auch zur Kosteneffizienz beitragen.

2.5 Dextra Versicherungen AG – Ausbau des Angebots und neuer Markenname

Im Jahr 2020 erhöhte die Pax Holding ihre Beteiligung an der Dextra Versicherungen AG, einem Online-Anbieter und Direktversicherer von Motorfahrzeugversicherungen, auf 48.8 Prozent. Damit verstärkt Pax eine strategische Partnerschaft, die zusätzliche Ertragsquellen und einen weiteren Zugang zum Online-Versicherungsgeschäft ermöglicht. Dass Pax damit auf dem richtigen Weg ist, zeigt der Absatzerfolg des Motorfahrzeugversicherers. Die erfreulichen Absatzzahlen unterstreichen die Attraktivität der angebotenen Versicherungs- und Serviceleistungen.

Neue Perspektiven eröffnen sich dadurch, dass die Dextra Versicherungen AG seit Februar 2021 neu auch Hausrat-, Gebäude- und Haftpflichtversicherungen anbietet. Ebenfalls seit Februar 2021 hat sich das Unternehmen einem Rebranding unterzogen und tritt neu unter der Marke Simpego Versicherungen AG auf.

Dies stellt einen Neuanfang dar, der ganz im Sinne von Pax innovative Versicherungslösungen ins Zentrum rückt. Damit profitiert Pax auch von der positiven Marktresonanz, die Simpego bereits heute mit seinem neuartigen Online-Angebot bei Motorfahrzeugversicherungen erzielt.

3 STRATEGIE WEITERENTWICKELT

Pax überprüft jährlich die Unternehmensstrategie, so auch im Jahr 2020. Dabei hat das Unternehmen die sich laufend verändernden Marktanforderungen berücksichtigt. Zentrale Herausforderungen sind die Zinsabhängigkeit, die langfristige Sicherung der Profitabilität im Kerngeschäft sowie das veränderte Kundenverhalten. Um diese aktiv anzupacken, hat Pax die Strategie weiterentwickelt. Ziel ist es, die Zinsabhängigkeit weiter zu reduzieren sowie neue Ertragsquellen auf- und auszubauen.

Grundlage für die Weiterentwicklung sind nach wie vor die vier Stossrichtungen Angebote, Prozesse, Ökosysteme und Mitarbeitende. Diese stärken das Kerngeschäft von Pax, indem sie die Anforderungen der Kundinnen und Kunden sowie der Vertriebspartner

noch stärker ins Zentrum stellen, unter anderem durch hochflexible bedürfnisorientierte Produkte, effiziente Abläufe, vernetzte digitale Vorsorgeangebote und kompetente, selbstverantwortliche Mitarbeitende.

PAX WIRD DIE DIGITALEN KANÄLE AUSBAUEN UND ATTRAKTIVE ONLINE-ANGEBOTE LANCIEREN.

Die vier Grundstossrichtungen werden durch zusätzliche Massnahmen gestärkt. Dabei liegt der Fokus auf einer Gruppenbetrachtung, mit dem Ziel, die Massnahmen innerhalb der Pax Gruppe stärker zu bündeln und so die Gesamtwirkung zu steigern.

Neu verstärkt Pax gruppenweit die Zusammenarbeit im digitalen Bereich zwischen der Pax Versicherung, der Creadi AG und der Simpego Versicherungen AG. So lassen sich durch einen gezielten Know-how-Austausch Synergien nutzen, welche die Kosteneffizienz und die Attraktivität der Online-Lösungen erhöhen.

Ferner werden die digitalen Kanäle ausgebaut, um das Kundenbedürfnis nach Online-Angeboten besser zu bedienen. Im Zentrum stehen Serviceleistungen und Produkte rund um die Vorsorge, die sich unkompliziert online kaufen lassen. Dabei tritt Pax im Vorsorgebereich mit der Kernmarke Pax auf, was ihre Positionierung im Markt weiter stärkt.

Darüber hinaus hat Pax verschiedene Massnahmen ergriffen, um das Ergebnis zu stärken. Unter anderem umfasst dies die Optimierung der Anlagestrategie, eine Verbesserung des Produktmix und die selektive Steuerung des Prämienwachstums. Letztere stellt sicher, dass Pax nur in jenen Bereichen wächst, die ökonomisch sinnvoll sind.

4 VORSORGE IM ZEICHEN DER GENOSSENSCHAFT

Die Pax Gruppe ist unter dem genossenschaftlichen Dach der Pax Holding (Genossenschaft) mit Sitz in Basel organisiert. Dank der genossenschaftlichen Verankerung ist die Pax Holding unabhängig. Sie kann ihre Entwicklung eigenständig bestimmen und ihre Geschäftstätigkeit auf Langfristigkeit ausrichten. Als Genossenschaft ist sie zudem einzig und allein der finanziellen Sicherheit der Kundinnen und Kunden verpflichtet, die als Mitglieder der Genossenschaft Eigentümer der Pax Holding sind. Der Gewinn bleibt im Unternehmen und kommt so allen Mitgliedern zugute.

Pax baut auf Solidarität und ein nachhaltiges Wachstum durch eine faire und verantwortungsvolle Unternehmenspolitik. Dies macht Pax zu einer zuverlässigen Partnerin, die für Sicherheit und Stabilität steht.

PAX GEHÖRT IHREN GENOSSENSCHAFTERN, DIE AM ERFOLG BETEILIGT WERDEN.

2020 waren bei der Pax Gruppe durchschnittlich 300.1 Vollzeitstellen (FTE) besetzt. Dies schliesst Voll- und Teilzeitkräfte, Lernende und Mitarbeitende der Tochtergesellschaften ein. Details zur Gruppenstruktur finden sich im Kapitel der Corporate Governance.

5 VERSICHERUNGSGESCHÄFT

5.1 Neugeschäft und Prämienentwicklung Private Vorsorge

Beim Neugeschäft in der Privaten Vorsorge ist Pax markant gewachsen. Im Vergleich zum Vorjahr steigerte sie das Neuprämienvolumen um 32 Prozent auf CHF 31.7 Millionen. Verantwortlich dafür ist einerseits die hohe Servicequalität, in die Pax in den letzten Jahren konsequent investiert hat. Andererseits rückte die Coronapandemie bei den Menschen die Frage der Vorsorge stärker ins Zentrum, was die Nachfrage nach Vorsorgelösungen erhöhte.

Erfreulich entwickelt hat sich der Produktmix im Neugeschäft. Hier konnte Pax den Anteil von anteilgebundenen Produkten von 28 auf 39 Prozent steigern. Dies zeigt, dass Pax mit Angeboten überzeugen kann, die auch bei tiefen Zinsen attraktiv sind. Zudem verbessert der hohe Anteil an kapitalschonenden Produkten die Bestandesstruktur, was zur Profitabilität beiträgt.

Die Bruttoprämien haben leicht abgenommen und liegen bei CHF 351.8 Millionen (Vorjahr: CHF 352.3 Millionen). Zurückzuführen ist dies auf einen Rückgang der Einmaleinlagen, der durch das starke Neugeschäft nicht kompensiert werden konnte. Dafür haben die periodischen Prämien im Vergleich zum Vorjahr um CHF 2 Millionen zugenommen und erreichen CHF 341.7 Millionen.

5.2 Neugeschäft und Prämienentwicklung Berufliche Vorsorge

In der Beruflichen Vorsorge ist das Neugeschäft sehr verhalten ausgefallen. Mit CHF 6.2 Millionen liegt es unter dem Vorjahr und unter den Erwartungen. Diese Entwicklung lässt sich teilweise darauf zurückführen, dass während der Coronapandemie weniger Firmenneugründungen und damit weniger Ausschreibungen für Angebote der Beruflichen Vorsorge stattfanden. Gleichzeitig spiegelt es auch die Strategie wider, wegen der tiefen Zinsen das Wachstum selektiv zu steuern. Dies verbessert die Zusammensetzung des Bestandes und trägt zur Profitabilität bei.

Die Bruttoprämien sind um 6.1 Prozent tiefer ausgefallen als im Vorjahr und liegen bei CHF 445.2 Millionen (Vorjahr: CHF 473.9 Millionen). Verantwortlich dafür sind das verhaltene Neugeschäft, ein starker Rückgang bei den Einmalprämien und Prämienabnahmen infolge von Kündigungen. Im Vergleich dazu ist der Markt der Beruflichen Vorsorge laut SVV um rund 23 Prozent geschrumpft. Ein wesentlicher Faktor, der diese Entwicklung verursacht hat, war der Ausstieg der AXA aus dem Vollversicherungsmodell.

PAX SETZT IHRE ATTRAKTIVE ÜBERSCHUSSBETEILIGUNG FORT.

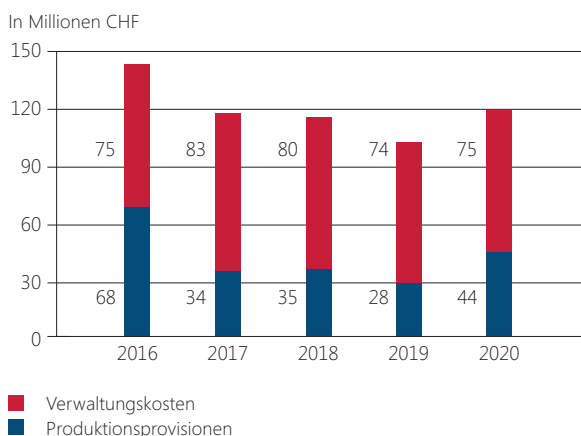
5.3 Überschussbeteiligung

Als Genossenschaft ist Pax den finanziellen Interessen ihrer Versicherten und Genossenschafter verpflichtet. Ausdruck davon ist die nachhaltige Überschusspolitik, die auch 2020 fortgeführt wurde. So wurden dem Überschussfonds CHF 19 Millionen zugeführt, was einem Plus von CHF 2 Millionen im Vergleich zum Vorjahr entspricht. CHF 13 Millionen (Vorjahr: CHF 13 Millionen) fielen auf die Private Vorsorge, CHF 6 Millionen (Vorjahr: CHF 4 Millionen) auf die Berufliche Vorsorge.

Die Ausschüttungen für das Jahr 2020 bewegen sich auf einem attraktiven Niveau, auch wenn sie leicht tiefer als im Vorjahr ausgefallen sind. Total wurden CHF 15.8 Millionen (2019: CHF 15.9 Millionen) aus den Überschussfonds ausgeschüttet. Davon erhielten die Versicherten in der Privaten Vorsorge CHF 12.3 Millionen (Vorjahr: CHF 12.6 Millionen), jene in der Beruflichen Vorsorge CHF 3.5 Millionen (Vorjahr: CHF 3.4 Millionen). Die Zuweisung an den Überschussfonds und die restlichen Massnahmen zugunsten der Versicherten der Beruflichen Vorsorge führen dazu, dass sie über die «Legal Quote» wieder mit rund 95 Prozent (Vorjahr: 96.2 Prozent) an den Erträgen beteiligt werden.

Da Pax beiden Überschussfonds mehr zugeführt als entnommen hat, kommen die Versicherten auch künftig in den Genuss einer attraktiven Überschussbeteiligung.

Pax Versicherung – Entwicklung technische Kosten



5.4 Kostenentwicklung

Die Vertriebskosten spiegeln den Verlauf des Neugeschäfts wider. Wegen des grossen Wachstums sind sie angestiegen. Diese Entwicklung ist als Investition in die Zukunft zu sehen, denn ein starkes Neugeschäft sichert den Bestand, indem es Abgänge kompensiert und zum Prämienwachstum beiträgt. Trotz hoher Investitionen in neue Projekte konnten die Verwaltungskosten auf Vorjahresniveau gehalten werden.

5.5 Swiss Solvency Test

Die Quote des Swiss Solvency Test gibt Auskunft über die Fähigkeit von Pax, die an die Versicherten abgegebenen finanziellen Versprechen einzulösen. Je höher die Quote ausfällt, desto solider steht das Versicherungsunternehmen da. Gemäss provisorischem Stand der Berechnungen liegt die Quote des Swiss Solvency Test (SST) per Ende 2020 bei zirka 190 Prozent (Vorjahr: 180.3 Prozent). Damit übertrifft Pax deutlich die Mindestquote von 100 Prozent, die vom Regulator gefordert ist, und bietet den Versicherten eine hohe finanzielle Sicherheit.

6 PRODUKTENTWICKLUNG

6.1 Flexibel und bedürfnisgerecht – Angebote in der Privaten Vorsorge

In der Privaten Vorsorge bietet Pax für jede Lebensphase eine bedürfnisgerechte Vorsorgelösung, die Absicherung zu fairen Bedingungen ermöglicht. Die Angebotspalette deckt die Kundenwünsche «Sparen», «Vorsorgen» und «Risiken absichern» ab.

LifeStar – noch individueller dank neuartigen Leistungspaketen

Die Bedürfnisse in der Privaten Vorsorge sind vielfältig und ändern sich laufend. Dies verlangt nach zeitgerechten Vorsorgelösungen, die sich einfach an neue Kundenwünsche anpassen lassen. Um dieser Entwicklung gerecht zu werden, hat Pax LifeStar überarbeitet und im Herbst 2020 im Markt eingeführt, ein innovatives, hochflexibles Vorsorgeangebot in der Privaten Vorsorge.

Dank sechs attraktiven Leistungspaketen können sich Kundinnen und Kunden ihre individuelle Vorsorgelösung zusammenstellen, exakt angepasst auf ihre Bedürfnisse und Lebenslage. LifeStar bietet den Vorteil, «Zinsgarantie»

mit einer «Fondsanlage» zu kombinieren – und dies in einer Flexibilität, die auf dem Markt einzigartig ist. In feinsten Abstufungen können die Versicherten entscheiden, wie hoch der Prozentanteil der beiden Sparmöglichkeiten ist. Dabei können sie auch festlegen, wie sich die Prämienaufteilung zwischen Garantie und Chance während der Vertragslaufzeit entwickeln soll. So kann die Aufteilung in den Garantieteil konstant bleiben oder ansteigen. Damit profitieren die Versicherten von einer vollen Wahlfreiheit und können Sicherheit und Renditechance so kombinieren, wie es ihrer Risikobereitschaft entspricht.

BEI PAX PROFITIEREN VERSICHERTE VON BEDÜRFNISGERECHTEN ANGEBOTEN.

Zu den bestehenden Vorteilen kommen noch weitere hinzu. Dazu zählen unter anderem der Wechsel von der Säule 3a (gebundene Vorsorge) in die Säule 3b (ungebundene Vorsorge) und umgekehrt, oder die Möglichkeit, Prämien flexibel zu finanzieren, etwa durch Zahlungen oder Einmaleinlagen. Ferner ist ein Endalter 70 möglich und eine automatische Fondsumschichtung in eine risikoarme Fondsanlage 1 bis 5 Jahre vor Ablauf der Versicherung.

Mit LifeStar bietet Pax eine attraktive Lösung. Entsprechend positiv war das Echo der Kundinnen, Kunden und Vertriebspartner, was sich auch an den Absatzzahlen zeigt. Seit dem Launch haben sich die Absatzzahlen von LifeStar sehr positiv entwickelt, wodurch sich dessen Position als «Verkaufsschlager» weiter verstärkt hat.

6.2 Sicher und innovativ – die Angebote in der Beruflichen Vorsorge

In der Beruflichen Vorsorge setzt Pax nach wie vor auf das bewährte Vollversicherungsmodell, denn es bietet Firmenkunden umfassenden Schutz und weitreichende Garantien in der Beruflichen Vorsorge. So trägt Pax im Gegensatz zu autonomen und teilautonomen Vorsorgemodellen neben den Risiken Alter, Tod und Invalidität auch das Anlagerisiko.

Neben der bewährten Vollversicherung hat Pax eine innovative und einzigartige Lösung entwickelt, die es so bisher noch nicht auf dem Schweizer Markt gibt: Pax DuoStar. Die Markteinführung findet im April 2021 statt.

Sicherheit und Renditechancen in einer Lösung: Pax DuoStar, die Premiere im Schweizer Markt

Als erste Vorsorgeversicherung der Schweiz lanciert Pax ein Vorsorgemodell, das die Vorteile der Vollversicherung mit den Vorzügen der teilautonomen Lösung kombiniert. Damit erhalten Firmenkunden das Beste aus beiden Welten. Sie müssen nicht mehr zwischen der Sicherheit einer Vollversicherung und den Renditechancen einer teilautonomen Lösung wählen, sondern können Garantie und Chance kombinieren.

Bei Pax DuoStar werden Sparbeiträge und Altersguthaben im Verhältnis von 50 zu 50 aufgeteilt: in einen vollversicherten und in einen renditeorientierten Sparanteil. Damit erhalten Firmenkunden eine ausgewogene Lösung, bei der sich Sicherheit und Renditechance im Gleichgewicht halten. Und sie profitieren zweifach: 50 Prozent der Sparbeiträge und Altersguthaben sind bei Pax vollversichert. Hier tragen Firmenkunden kein Risiko, sondern kommen in den Genuss einer 100-prozentigen Sicherheit. Die anderen 50 Prozent werden renditeorientiert angelegt. Damit partizipieren die versicherten Firmen an der Entwicklung der Finanzmärkte, was für höhere Gewinnaussichten sorgt.

MIT PAX DUOSTAR STELLT PAX IHRE WEITSICHT UND INNOVATIONSKRAFT UNTER BEWEIS.

Dank der neuartigen Kombination erfüllt Pax DuoStar den Kundenwunsch nach Garantie und Chance. Die neuartige Lösung eignet sich für Firmen, die ein ausgewogenes Verhältnis zwischen diesen Aspekten suchen.

Mit dem Angebot stellt Pax ihre Weitsicht und Innovationskraft unter Beweis. Denn das Unternehmen nutzt gezielt die Chancen, die der Spielraum der regulatorischen Vorgaben in der beruflichen Vorsorge bietet, und verwandelt dies in eine kunden- und bedürfnisorientierte Vorsorgelösung, bei der Firmenkunden auf der Gewinnerseite stehen. Egal wie sich die Finanzmärkte entwickeln, Firmenkunden von Pax DuoStar profitieren entweder von der Garantie oder der Rendite, im besten Fall sogar von beidem.

7 SERVICEQUALITÄT WEITER AUSGEBAUT

Im Geschäftsjahr lag ein zentraler Fokus auf dem Kundenservice, der systematisch ausgebaut wurde. Mit verschiedenen Massnahmen richtete Pax die Serviceleistungen noch stärker an den Bedürfnissen der Vertriebspartner sowie Kundinnen und Kunden aus. Erreicht wurde dies einerseits durch moderne Online-Serviceangebote, mit denen sich Abläufe schneller und einfacher abwickeln lassen. Grossen Wert legte Pax auch auf die kompetente Betreuung der Kundinnen und Kunden. Zu diesem Zweck wurde das Beratungsangebot noch kundenorientierter gestaltet.

PAX LEGT WERT AUF EINE HOHE SERVICEQUALITÄT.

7.1 Neues Brokerdashboard zur Unterstützung der Vertriebspartner

Anfang 2020 führte Pax ein neues Brokerdashboard ein. Mit diesem benutzerfreundlichen Online-Tool können die Vertriebspartner die wichtigen Angaben und Informationen über ihren Bestand abrufen und alles einfach zentral verwalten. Bequem erhalten sie Zugriff auf Policendaten, Mahnlisten sowie Kontobewegungen. Der Funktionsumfang des Dashboards ist damit nicht abgeschlossen, sondern wird laufend mit weiteren nützlichen Funktionen erweitert.

7.2 Mit «QuickSale» schnell und einfach zur Offerte

Eine weitere Erleichterung für die tägliche Arbeit der Vertriebspartner bringt das neue Offertentool «QuickSale» für die Private Vorsorge. Es übernimmt die bewährten und beliebten Grundfunktionen seines gleichnamigen Vorgängers, reichert diese aber mit zusätzlichen nützlichen Möglichkeiten an. So ist ein modernes, kundennahes Verkaufstool entstanden. Ein grosses Plus ist die übersichtliche Userführung. Alle wichtigen Angaben für ein Angebot sind auf einen Blick ersichtlich, sodass die Vertriebspartner gezielt und schnell eine Offerte berechnen können. Zudem kommen sie in den Genuss eines Steuerrechners und eines direkten Zugriffs auf die Fonds-Factsheets.

7.3 Effizienter arbeiten in der Beruflichen Vorsorge dank neuem Verwaltungssystem

Mitte 2020 wurde das neue Verwaltungssystem für die Berufliche Vorsorge erfolgreich eingeführt, was angesichts der coronabedingten Arbeit im Homeoffice eine beachtliche Leistung darstellt. Mit dem neuen Verwaltungssystem steigert Pax für die Vertriebspartner und Firmenkunden die Effizienz der Arbeitsabläufe, sodass sie weniger Arbeitsaufwand haben und bedürfnisgerechter bedient werden.

Einen weiteren Mehrwert bieten zwei neue Serviceportale, eines für die Versicherten und eines für Firmenkunden. In beiden Webportalen lassen sich wichtige Informationen zur Beruflichen Vorsorge einsehen, zugeschnitten auf die verschiedenen Bedürfnisse der einzelnen Usergruppen. Mit diesen neuen Systemen ist der Ausbau der digitalen Serviceangebote nicht abgeschlossen. So ist auf Ende 2021 die Einführung eines Serviceportals für die Versicherten in der Private Vorsorge geplant.

7.4 Das neue Brokercenter Deutschschweiz: persönliche Beratung, alles aus einer Hand

Neben dem digitalen Service hat Pax auch ihr Beratungsangebot ausgebaut. Im Mai wurde das neue Brokercenter Deutschschweiz für die Private Vorsorge eröffnet. Sieben kompetente Beraterinnen und Berater geben Auskünfte über die Angebote von Pax und betreuen die Vertriebspartner in all ihren Anliegen – persönlich und unkompliziert. So kann Pax die immer

anspruchsvolleren Vertriebsbedürfnisse besser erfüllen und eine hohe Qualität bei der Beratung zu den Produkten sicherstellen.

8 KAPITALANLAGEN DES VERSICHERUNGSGESCHÄFTS

8.1 Lage an den Finanzmärkten

Das Anlagejahr 2020 stand ganz klar im Zeichen der Coronakrise. Die Aktienmärkte brachen im März dramatisch ein, der US-Dollar kam stark unter Druck und die Kapitalmarktzinsen stiegen plötzlich abrupt, weil die Investoren temporär vehement auf der Suche nach Liquidität und Sicherheit waren. Im Zuge der globalen Konjunkturerholung entschärfte sich die Lage an den Finanzmärkten wieder. Die Aktienmärkte drehten bis Jahresende ins Plus und die Zinsen, gemessen an der Rendite von 10-jährigen Schweizer Staatsanleihen, beendeten das Berichtsjahr nach einem Tiefpunkt von –1.0 Prozent schliesslich bei –0.55 Prozent. Der US-Dollar dagegen setzte nach einer kurzen Erholung den Abwärtstrend im Jahresverlauf fort.

8.2 Festverzinsliche Anlagen

Im anhaltenden Negativzinsumfeld lag die grosse Herausforderung bei den Neuinvestitionen auch 2020 darin, Obligationen mit ausreichender Bonität bei gleichzeitig akzeptabler Rendite zu finden. Dabei konnte der temporäre Anstieg der Kreditaufschläge bei Unternehmensanleihen für renditemässig interessante Opportunitäten genutzt werden. Somit fiel die erzielte Gesamrendite der Neuinvestitionen über den Erwartungen aus.

Auch die Vergabe von erstklassigen Hypotheken an Privatpersonen wurde weiter vorangetrieben. Die Leitzinssenkungen der US-Notenbank im ersten Quartal führten zu deutlich tieferen Absicherungskosten bei in US-Dollar denominierten Anleihen und sonstigen Anlagen, was sich entsprechend positiv auf das Anlageergebnis auswirkte. Die Währungsrisiken waren im gesamten Jahresverlauf zum grössten Teil abgesichert.

8.3 Aktien

Mit einer Performance der wichtigsten Aktienindizes von –5 bis +14 Prozent war 2020 insgesamt ein unterdurchschnittliches Jahr, aber im Vergleich zu den historischen Schwankungsbreiten ein umso volatileres Aktienjahr.

Ende Jahr lag die Aktienquote bei 5 Prozent, womit die Dividendenerträge gegenüber dem Vorjahr etwas höher ausfielen. Das Aktienportfolio wurde systematisch mit einer Derivatstrategie gegen extreme Markteinbrüche abgesichert, was die temporären Kursverluste im März stark begrenzte. Aufgrund der Jahresend rally trugen die Aktienanlagen letztlich auch 2020 positiv zum Anlageergebnis bei.

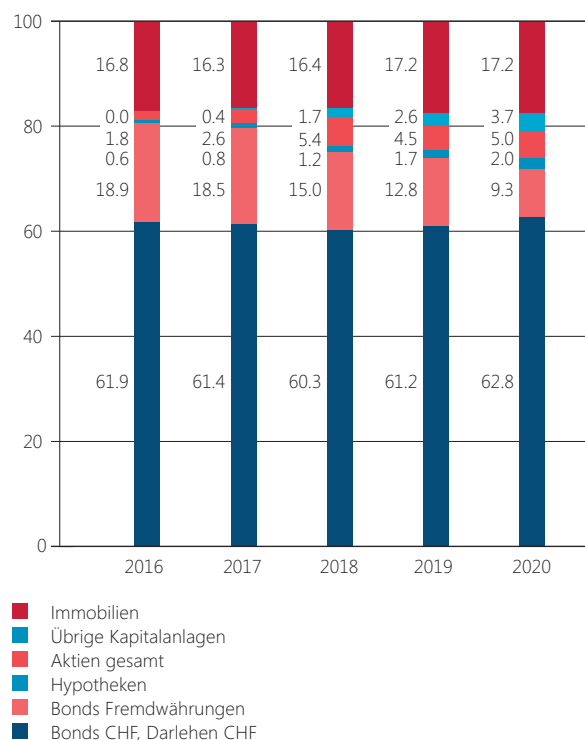
8.4 Übrige Kapitalanlagen

Auch die Entwicklung bei den Alternativen Anlagen zeigte insbesondere im Bereich der privaten Kreditplatzierungen einen ähnlichen Kursverlauf wie bei den Aktien. Nach einem starken Einbruch im März erfolgte gestützt durch die allgemeine Wirtschaftserholung eine eindrucksvolle Gegenbewegung. Das Anlagejahr schlossen die Alternativen Anlagen schliesslich im Plus ab und erwirtschafteten damit einen positiven Ergebnisbeitrag.

Pax Versicherung – Struktur Kapitalanlagen

(Werte Konzernrechnung)

In Prozent



PAX BESITZT EIN STABILES UND REGIONAL GUT DIVERSIFIZIERTES IMMOBILIENPORTFOLIO.

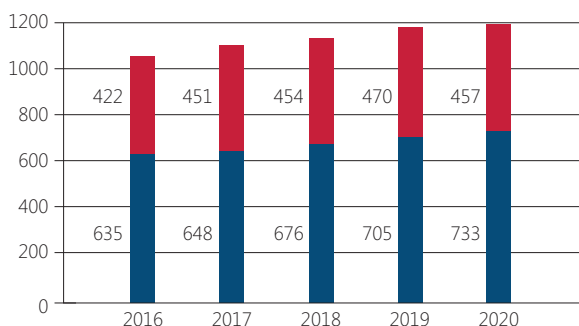
8.5 Entwicklung des Immobilienbestandes

Aufgrund der unverändert hohen Attraktivität von Renditeliegenschaften bei Investoren war die Nachfrage sehr gross, allerdings stagnierten die Marktpreise im Berichtsjahr. Der Immobilienanteil am Gesamtportfolio beträgt 17 Prozent. Der Wert des direkt gehaltenen Immobilienportfolios erhöhte sich 2020 um 1.3 Prozent. Aufgrund des Abschlusses einer Gesamtsanierung im Mittelland stieg auch der erfolgswirksame Nettoertrag. Obwohl der Markt durch steigende Leerstandsquoten geprägt ist, blieben die Leerstände auf Portfolioebene nahezu stabil. Durch die pandemiebedingten Mietzinsausfälle und -minderungen stiegen die Mietzinsverluste insgesamt etwas über das Niveau des Vorjahres.

Mit einem hohen Wohnanteil am Mietertrag von 73 Prozent besitzt Pax ein stabiles und regional gut diversifiziertes Immobilienportfolio. Zudem wurden im Berichtsjahr erfolgreich indirekte Immobilien in Form von Fondsanlagen aufgebaut. Mit Wertsteigerung und Ertrag lieferten die Immobilien insgesamt sowohl einen wichtigen Erfolgsbeitrag als auch Zuschreibungen in der Bilanz, welche die Eigenkapitalbasis stärken.

Struktur Bestandesimmobilien

In Millionen CHF



- Gewerbeliegenschaften/Mischliegenschaften (inkl. Anlagen im Bau)
- Ein- und Mehrfamilienhäuser (inkl. Anlagen im Bau)

8.6 Finanzergebnis aus den Kapitalanlagen

Das erfolgswirksame finanzielle Ergebnis aus den Kapitalanlagen der Pax Versicherung hat sich im Vergleich zum Vorjahr reduziert und beträgt CHF 96 Millionen (Vorjahr: CHF 106 Millionen). Hauptursache sind die tieferen Performancebeiträge aus Aktienanlagen im Vergleich zur Top-Performance von Dividendenpapieren im Vorjahr sowie gesunkene Couponerträge aus festverzinslichen Anlagen als Folge des anhaltenden Tiefzinsumfelds.

9 RISIKOMANAGEMENT

Eine verantwortungsbewusste Risikokultur trägt wesentlich zur Stabilität von Pax bei. Sie bildet die Voraussetzung, um Risiken zu erkennen, zu thematisieren, zu bewerten und zu steuern.

Das Risikomanagement von Pax verfolgt das Ziel, die Interessen der Versicherten von Pax umfassend zu schützen. Diese Interessen werden durch unterschiedlichste Risiken gefährdet, das heisst unvorhersehbare und damit ungewisse Ereignisse, die Pax daran hindern können, Strategien umzusetzen und Ziele zu erreichen.

Pax hat Methoden für die Risikoerkennung und die Risiko- beurteilung implementiert und eine Risikostrategie festgelegt, welche die Risikobereitschaft definiert sowie die Risikofähigkeit bestimmt und misst. Die Basis für die Risikobeurteilung ist das Risikoinventar von Pax, das systematisch alle identifizierten relevanten Risiken enthält.

Die Pax Versicherung betreibt ein finanzielles Risikomanagement über alle mit dem Lebensversicherungsgeschäft verbundenen wesentlichen Risiken. Unterstützend verfügt Pax über ein Internes Kontrollsystem (IKS), das alle organisatorischen und methodischen Massnahmen umfasst, die einen ordnungsgemässen Ablauf der Geschäftstätigkeit sicherstellen.

Das finanzielle und das operationelle Risikomanagement inklusive IKS bilden zusammen das Risikomanagement von Pax. Dem finanziellen und operativen Risikomanagement liegen folgende Prinzipien zugrunde:

- Risiken werden im Rahmen der Risikostrategie eingegangen.
- Mit diesen bewusst eingegangenen Risiken soll ein angemessener Ertrag erwirtschaftet werden, um eine nachhaltige Überschusspolitik verfolgen zu können sowie eine Stärkung der Kapitalbasis und eine hohe Solvenz zu erreichen.
- Wesentliche Risiken werden fortlaufend überwacht und aktiv gemanagt.

Die finanziellen und versicherungstechnischen Risiken stellen die wesentlichsten Risiken im Lebensversicherungsgeschäft dar. Das finanzielle Risikomanagement dient deshalb insbesondere der Steuerung dieser Risiken.

Das Asset Liability Management (ALM) übernimmt dabei eine zentrale Brückenfunktion zwischen der Anlagetätigkeit und dem Versicherungsgeschäft. Der ALM-Ausschuss regelt die Umsetzung des ALM und bereitet die Geschäfte zuhanden der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates vor.

Eine weitere wichtige Risikosteuerungsmassnahme ist die Festlegung von Risikolimiten im Underwriting und im Portfoliomanagement. Die Einhaltung der Risikostrategie wird im Rahmen des IKS überprüft. Das IKS stellt zudem sicher, dass Richtlinien eingehalten und risikosteuernde Massnahmen auch effektiv durchgeführt werden.

10 AUSBLICK PAX GRUPPE

2020 hat Pax viel erreicht. Die gezielten Investitionen, die das Unternehmen in den letzten Jahren in seine Modernisierung gesteckt hat, haben sich im Berichtsjahr ausgezahlt. Davon wird Pax auch 2021 profitieren, indem sie auf den Erfolgen aufbaut und den eingeschlagenen Weg zielstrebig weiterverfolgt.

Grosses Gewicht liegt auf dem Ausbau der Angebote, die noch besser die Kundenbedürfnisse erfüllen. Die Lancierung des neuartigen Pax DuoStar im April 2021 stellt diesbezüglich einen Meilenstein für Pax dar. Als erste Vorsorgeversicherung in der Schweiz bietet sie eine Lösung in der Beruflichen Vorsorge, welche die Vorteile der Vollversicherung mit den Vorzügen der teilautonomen Lösung kombiniert. Neu profitieren Firmenkunden von einem Angebot, das Garantie und Renditechance in einer einzigen Lösung verpackt, und dies zu attraktiven Bedingungen. Damit nimmt Pax nicht nur einen zentralen Kundenwunsch auf, sondern beweist auch Weitsicht und Innovationskraft.

Auch in der Privaten Vorsorge sind weitere Angebote geplant. In Zusammenarbeit mit der Pax Asset Management AG entwickelt Pax attraktive Anlagelösungen für Versicherte, die kurz vor der Pensionierung stehen und deren Lebensversicherung abläuft. Auch bei diesen Anschlussangeboten steht die Wahl zwischen Garantie und Renditechance im Zentrum. Kundinnen und Kunden profitieren dabei von einem zusätzlichen Einkommen im Alter.

Neben den Produktangeboten baut Pax auch ihre Online-Services aus. So beabsichtigt Pax Ende 2021 die Einführung eines Kundenportals für die Private Vorsorge. Damit erhalten Versicherte bei Pax und EmmaLife einen digitalen Zugang zu ihren Policen sowie allen anderen wichtigen Informationen und können sich so einfach und bequem über den Stand ihrer Vorsorge informieren. Zudem wird Pax ihre Applikationen in die Cloud verlagern. Dies sorgt für mehr Effizienz und Kosteneinsparungen.

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung sind überzeugt, dass Pax mit diesen Stossrichtungen die künftigen Herausforderungen erfolgreich meistern wird. Dazu zählen die Auswirkungen der anhaltenden Coronapandemie, die auch das Jahr 2021 prägen wird. Wie Pax mit ihren Leistungen im Jahr 2020 gezeigt hat, ist das Unternehmen gut gewappnet. Pax wird weiterhin eine verlässliche Partnerin sein, die ihren Kundinnen, Kunden und Vertriebspartnern zur Seite steht und damit finanzielle Sicherheit bietet.

