

Geschäftsjahr 2017: Beitragseinnahmen der Stuttgarter erreichen Höchststand



Frank Karsten

© Stuttgarter Versicherung

- Gesamte und laufende Beitragseinnahmen wachsen marktüberdurchschnittlich - Anteil der betrieblichen Altersversorgung steigt auf rund 20 Prozent

Trotz der herausfordernden Marktbedingungen weist die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. in zwei zentralen Kennzahlen das beste Ergebnis ihrer Geschichte aus: in den gesamten Beitragseinnahmen und in den Beitragseinnahmen nach laufendem Beitrag.

Nachhaltiger Geschäftserfolg

Das Unternehmen hat im abgelaufenen Geschäftsjahr gesamte Beitragseinnahmen in Höhe von 604,5 Mio erzielt (2016: 600,7 Mio. Euro). Der Versicherer wächst damit im Vergleich zum Vorjahr um 0,6 Prozent, während der Markt um 0,2 Prozent zurückgeht. Die Beitragseinnahmen nach laufendem Beitrag sind im abgeschlossenen Geschäftsjahr noch stärker gestiegen. Sie betragen 526,4 Mio. Euro, was einem Zuwachs von 3,7 Prozent entspricht. Im Gegensatz dazu stagniert der Markt.

Das Neugeschäft der Stuttgarter lag unter dem Erfolg der letzten Jahre. Gleichwohl konnte mit dem Ergebnis ein weiteres deutliches Bestandswachstum erzielt werden. Der Blick auf die letzten Jahre verweist auf den nachhaltigen Erfolg. So wurde seit 2012 bei den gesamten Beitragseinnahmen eine Steigerung um ca. 17 Prozent von 515,4 Mio. auf 604,5 Mio. Euro erreicht. Bei den laufenden Beitragseinnahmen ist das Unternehmen in diesem Zeitraum sogar um rund 31 Prozent gewachsen: von 401,4 Mio. auf 526,4 Mio. Euro.

Erhöhung des Eigenkapitals

Darüber hinaus ist es der Stuttgarter gelungen, ihr Eigenkapital um 17 Mio. auf einen Höchststand von 149 Mio. Euro aufzustocken. Und das, obwohl die Belastungen durch die Zinszusatzreserve in 2017 sehr hoch waren. Hier hat das Unternehmen 81,5 Mio. Euro eingezahlt. Die Eigenkapitalquote der Stuttgarter konnte von 2,8 Prozent auf 3,03 Prozent gesteigert werden, wohingegen die Branche hier 2016 lediglich eine Quote von 1,95 Prozent aufweist (Quelle: GDV; Die Zahlen für 2017 sind noch nicht verfügbar).

Kein Verkauf von Lebensversicherungs-Beständen

Bei langfristigen Altersvorsorgeprodukten kommt es auf Vertrauen an. Frank Karsten betont: „Wir stehen zu unseren zugesagten Garantien und tun alles, um unsere Versprechen zu erfüllen. Zur Debatte um den Verkauf von Lebensversicherungsbeständen bezieht er eindeutig Stellung: „Wir geben unsere bestehenden Lebensversicherungsverträge nicht ab.“

	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Beitragseinnahmen gesamt (in Mio. €)	604,5	600,7	587,3	564,6	573,5	515,4
Beitragseinnahmen lfd. Beitrag (in Mio €)	526,4	507,4	490,5	460,5	432,6	401,4
Eigenkapital (in Mio. €)	149,0	132,0	122,0	118,0	112,0	106,0
Neuzugang lfd. Beitrag (in Mio. €)	54,1	67,6	60,2	72,5	67,0	65,9
Neuzugang Einmalbeiträge (in Mio. €)	78,2	93,4	96,8	104,1	140,9	113,9
Neuzugang Beitragssumme (in Mrd. €)	1,61	2,02	1,76	2,10	1,91	1,85
Verwaltungskostenquote (in %)	2,19	2,09	2,23	2,24	2,23	2,28
Reservequote (in %)	12,6	13,5	13,1	17,3	11,0	12,4

Alle Werte 2017 vorläufig. Angaben zum 31.12. des jeweiligen Jahres. Quelle Marktdata: GDV. Das gesamte Ergebnis 2017 der Stuttgarter wird mit dem Geschäftsbericht im 2. Quartal des laufenden Berichtsjahres auf www.stuttgarter.de/kennzahlen veröffentlicht.
 Unternehmenskennzahlen der Stuttgarter im Überblick © Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G

bAV-Anteil wächst weiter

Die Bedeutung der betrieblichen Altersversorgung (bAV) bei der Stuttgarter steigt weiter. Ihr Anteil am gesamten Neugeschäft 2017 erhöht sich auf 20,3 Prozent (2016: 19,3 Prozent). Ein weiterer Anstieg ist zu erwarten. Das zu Jahresbeginn in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz – kurz BRSg – enthält zahlreiche neue Ansatzpunkte für den Vertrieb. Jede Firma muss sich ab 2018 mit ihrer bAV neu beschäftigen. Frank Karsten: „Wir rechnen damit, dass das BRSg positive Impulse bringen wird. Vermittler sollten die Chancen ergreifen. Der Informations- und Beratungsbedarf in den Betrieben ist so groß wie noch nie.“

Das Rentenwerk: Antwort der Stuttgarter auf das Sozialpartnermodell

Im Zuge des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSg) entsteht eine neue bAV-Welt: das Sozialpartnermodell. Die Antwort der Stuttgarter auf das Sozialpartnermodell ist Das Rentenwerk. Das Rentenwerk wurde von fünf namhaften Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit initiiert. Diese sind zusammen Produktgeber und verstehen sich als Dienstleister der Sozialpartner. Das gemeinsame Ziel: die Sozialpartner dabei zu unterstützen, eine von ihnen getragene betriebliche Vorsorge zu entwickeln. Damit sie Mitglieder und Mitarbeiter begeistern, binden und gewinnen können.

Chancen nutzen und Verantwortung übernehmen

Die gesetzliche Rente reicht längst nicht mehr. Altersarmut lässt sich nur durch zusätzliche Altersvorsorge vermeiden. Deshalb wirbt Die Stuttgarter konsequent für die private und betriebliche Altersvorsorge. „Wir sind davon überzeugt, dass trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen die private und betriebliche Altersvorsorge nach wie vor große vertriebliche Chancen bietet. Unsere Geschäftspartner unterstützen wir tatkräftig mit modernen Produkten und attraktiven Serviceangeboten. Und wir verbessern kontinuierlich die Voraussetzungen für eine kundenorientierte Vorsorgeberatung. Damit der Vermittler voll und ganz für seine Kunden da sein kann“, erklärt Frank Karsten.

Pressekontakt:

Annibale Picicci
Pressereferent
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Rotebühlstr. 120 - 70135 Stuttgart

Telefon: 0711 / 665 - 14 71
Telefax: 0711 / 665 - 15 15
E-Mail: presse@stuttgarter.de