

Debeka gewinnt weiter Marktanteile

Einnahmen der Gruppe stiegen 2017 auf über 13 Milliarden Euro - Private Krankenversicherung mit starkem Wachstum - Die Debeka-Versicherungsgruppe konnte im vergangenen Jahr fast viermal so stark wie die Branche wachsen und damit weitere Marktanteile gewinnen. Die genossenschaftlich geprägte Gruppe erzielte ein Beitragswachstum von 6,4 Prozent.

Gegen den Markttrend wuchs erstmals seit drei Jahren auch wieder die Lebensversicherung, die mit einem neuen Altersvorsorgeangebot bei den Verbrauchern punkten konnte. Wesentlichen Anteil hatten aber auch die Krankenversicherung mit einem Plus von 9,3 Prozent und die Schaden- und Unfallversicherung, die um 6,4 Prozent wuchs. Damit erreichten die Versicherungsunternehmen der Gruppe erstmals Einnahmen von über zehn Milliarden Euro. Zusammen mit den Geldeingängen der hauseigenen Bauspar-kasse übersprang die Debeka sogar die 13-Milliarden-Euro-Marke. An direkten und indirekten Versicherungsleistungen erbrachten die Unternehmen 13,8 Milliarden Euro - 32 Prozent mehr, als sie an Beiträgen (10,4 Milliarden Euro) einnahmen. Die Anzahl der Mitglieder und Kunden wuchs bis zum Jahresende um 63.000 auf insgesamt 7,1 Millionen an und auch der Vertragsbestand stieg um 0,9 Prozent auf nunmehr fast 18 Millionen Verträge.

Uwe Laue, Vorstandsvorsitzender der Debeka-Versicherungsgruppe, zeigte sich auf der Jahrespressekonferenz der Debeka mit den Ergebnissen zufrieden: „Das Jahr 2017 haben wir in Anbetracht eines schwierigen Umfelds mit Niedrigzinsen und zunehmenden regulatorischen Anforderungen an die Versicherungsbranche sehr ordentlich gemeistert. Darüber können sich unsere Mitglieder freuen, denn gemäß unserer genossenschaftlichen Philosophie sind nur sie die Nutznießer unserer Leistung.“ Für 2018 ist Laue ebenfalls vorsichtig optimistisch, obwohl er unverändert große Herausforderungen sieht. Dazu sei es aber notwendig, dass die Politik Rahmenbedingungen beibehalte und neue schaffe, innerhalb derer die Debeka ihre Arbeit zum Wohle ihrer Mitglieder und Kunden verrichten könne.

Am Jahresende 2017 beschäftigte die sechstgrößte Versicherungsgruppe in Deutschland 16.225 Mitarbeiter, das sind 127 weniger als im Vorjahr. Mit der Einstellung neuer Auszubildender will die Debeka der demographischen Entwicklung und den zunehmenden Eintritten in den Ruhestand entgegenwirken. Allerdings konnten bundesweit nicht alle offenen Stellen im Berufsbild „Kaufmann für Versicherung und Finanzen“ besetzt werden. Die Debeka-Gruppe zählte zum Jahresende 1.676 Mitarbeiter in Ausbildung und ist damit unverändert der größte Ausbilder in der deutschen Versicherungswirtschaft. Am Sitz der Hauptverwaltung in Koblenz beschäftigte die Debeka 3.800 Mitarbeiter - sie ist damit der größte Arbeitgeber in der Stadt an Rhein und Mosel.

Sowohl die Bilanzsumme der Debeka-Versicherungsgruppe als auch die Kapitalanlagen stiegen im vergangenen Jahr deutlich um über fünf Prozent auf fast 100 Milliarden Euro. Die Netto-Kapitalerträge lagen mit 3,4 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Das ist in Anbetracht des Niedrigzinsumfelds ein beachtlicher Wert, der laut Debeka aber nach wie vor nicht über Zinsrealitäten - die starke Auswirkungen auf die Geldanlagen der Mitglieder haben - hinwegtäuschen darf.

Debeka mit sehr guten Ergebnissen in Tests und Ratings

Nach Laues Aussage steht die Versicherungsbranche in der Öffentlichkeit kontinuierlich unter Beobachtung. Umso mehr freue es ihn, dass zahlreiche Tests und Vergleiche der Debeka sehr gute Leistungen bescheinigten. So attestierte zum Beispiel die Zeitschrift Capital im vergangenen November der Debeka Lebensversicherung unverändert „stark überdurchschnittliche“ Leistungen und verlieh ihr dafür fünf Sterne. Die Versicherungsanalysten

des map-reports haben kürzlich die neuen kapitalmarktorientierten Altersvorsorgeprodukte der Debeka auf den Prüfstand gestellt – mit dem Ergebnis, dass auch hier die Bestnote an die Koblenzer verliehen werden konnte. Aber nicht nur Produkte sind für Laue ein Kriterium, sondern auch die Kundenzufriedenheit selbst ist ein wichtiges Merkmal für Interessenten. Diese wird im Bereich der Krankenversicherung jährlich vom „Kundenmonitor Deutschland“ erhoben. Und auch hier führt die Debeka Krankenversicherung das Feld an, denn 99 Prozent der Debeka-Versicherten gaben an, „zufrieden“, „sehr zufrieden“ oder „vollkommen zufrieden“ zu sein. Der Vergleichswert für die PKV (Private Krankenversicherung) insgesamt lag bei 96 Prozent und für die GKV (Gesetzliche Krankenversicherung) bei 95 Prozent.

Private Krankenversicherung

Im wichtigsten Segment der Debeka, der privaten Krankenversicherung, konnte das Unternehmen im vergangenen Jahr seine Position als Marktführer in Deutschland weiter festigen. Die Beitragseinnahmen stiegen hier auf 5,98 Milliarden Euro (+ 9,3 Prozent), was auf ein gutes Neugeschäft, aber auch auf notwendige Beitragsanpassungen zurückzuführen ist – 2017 wurden die Beiträge teilweise zum ersten Mal nach sechs Jahren angepasst. Die mit 79.000 Zugängen unverändert hohen Neuabschlüsse führten dazu, dass die Debeka den Bestand an privaten Vollversicherungen um weitere 29.213 Versicherte auf 2,36 Millionen – von insgesamt 8,8 Millionen in Deutschland – ausbauen konnte.

Neues Online-Gesundheitsportal

Für 2018 kündigte der Debeka-Vorstandsvorsitzende die Einführung eines neuen Online-Gesundheitsportals an, das den Versicherten mehr als nur eine App zum Einreichen von Rechnungen bieten soll. Das elektronische Portal schlage für die Mitglieder zwei Brücken: zum einen zu ihrer privaten Krankenversicherung und zum anderen zu den ärztlichen und nichtärztlichen Leistungserbringern im Gesundheitswesen. Letztere können ihre Rechnungen auf Wunsch direkt digital in das neue Portal des Versicherten einstellen. Von hier aus sendet der Nutzer diese an die Debeka und behält über die Anwendung jederzeit den aktuellen Bearbeitungsstand im Blick. Auch die Leistungsabrechnung erfolgt dann direkt über das Portal. Zusätzlich stehen Online-Funktionen zur Arztsuche, zur Terminvereinbarung und zur Medikamenten-Überprüfung zur Verfügung. „Das ePortal „Meine Gesundheit“ ist für uns nicht nur ein Schritt in Richtung Digitalisierung als Möglichkeit zur Rationalisierung. Wir gehen ihn vor allem, weil er deutliche Mehrwerte für unsere Mitglieder bietet“, sagt Laue. Die digitale Vernetzung eröffne der Debeka neue Möglichkeiten, mit denen man die Bedürfnisse der Mitglieder – weg vom reinen Kostenerstatter – noch mehr in den Mittelpunkt stellen könne. Das neue Portal, das über ein Joint Venture mit der Compu Group, der Axa und der Versicherungskammer Bayern betrieben wird, soll bis spätestens im Herbst allen voll Privatversicherten der Debeka zur Verfügung stehen. Die Debeka entspricht damit auch den Anforderungen aus dem eHealth-Gesetz.

Digitalisierung

Aber auch in weiteren Bereichen der medizinischen Versorgung geht die Debeka mit Digitalisierungsprojekten neue Wege. So bietet sie seit Jahresbeginn gemeinsam mit der TeleClinic GmbH eine Fernbehandlung per (Video-) Chat oder Telefon an. In einer Online-Arztstunde stellen zugelassene Allgemeinmediziner und Fachärzte dafür eine Diagnose und leiten gegebenenfalls eine Therapie ein. Dabei sind die Ansprechpartner rund um die Uhr – auch am Wochenende und an Feiertagen – für die Versicherten erreichbar. Das Projekt kann aufgrund gesetzlicher Vorgaben derzeit zwar nur in Baden-Württemberg als Pilotprojekt umgesetzt werden, weitere Bundesländer, wie Rheinland-Pfalz, haben aber bereits Interesse bekundet.

Um Versicherte, die chronisch krank sind, will sich die Debeka ebenfalls mit neuen digitalen Möglichkeiten verstärkt kümmern. So hat sie 2017 die CareLutions GmbH – zusammen mit der Süddeutschen Krankenversicherung und der ViaMed GmbH – gegründet, um ihr Angebot an Gesundheitsdienstleistungen zu erweitern. Zu den Angeboten zählen in diesem Bereich beispielsweise Coachings und Beratungen, die effiziente Vernetzung von Gesundheitsdienstleistern oder auch die digitale Unterstützung über Apps bei bestimmten Erkrankungen. Gestartet ist man hier mit einem Programm für schlafgestörte Menschen, einer Erkrankung also, unter der viele Millionen in Deutschland leiden.

Private Altersvorsorge bleibt ein „must have“

„Während gerade in Zeiten niedriger Zinsen immer wieder über die Leistungsfähigkeit privater Vorsorge diskutiert wird, dabei aber zunehmend Menschen verunsichert werden, was die Altersarmut sogar öffentlich noch vorantreibt, muss ich eines ganz deutlich machen: Die private Altersvorsorge, sei sie staatlich gefördert oder über neue Produkte, die stärker in den Kapitalmarkt investieren und damit den Menschen eine zusätzliche Chance für eine gute Verzinsung bieten, bleibt ein absolutes must have“, sagt der Debeka-Vorstandsvorsitzende. Natürlich habe sich die Welt in den vergangenen zehn Jahren komplett geändert. Das, was man früher auf ewige Zeiten als sicher angesehen habe, müsse heute anders bewertet werden. Dies liege aber insbesondere an der Politik der EZB. „Es sind nicht die Versicherer, die ihren Kunden willkürlich weniger Zinsen zahlen wollen. Man muss erkennen, dass auch wir mit den Geldern der Kunden immer weniger Rendite erwirtschaften können. Das ist die Ursache niedrigerer Leistungen“, so Laue weiter. Um dem aber entgegenzuwirken, habe die Debeka ihre Produktpalette komplett umgestellt. Das neue Angebot sei mit 60.000 Verträgen (+ 20,7 Prozent) 2017 von den Kunden auch gut nachgefragt worden. Damit konnte die Debeka Lebensversicherung nach mehreren Jahren der Stagnation im vergangenen Jahr wieder wachsen. Die Gesamtsteigerung um 2,0 Prozent auf 3,47 Milliarden Euro resultierte sowohl aus gestiegenen laufenden Beiträgen (+ 0,3 Prozent), als auch aus gestiegenen Einmalbeiträgen (+ 43,2 Prozent).

Um ältere Verträge mit hohen Garantiezinsen auf Dauer und während der Niedrigzinsen sichern zu können, hat die Debeka im vergangenen Jahr wieder hohe Rückstellungen (Zinszusatzreserve) gebildet, und zwar in Höhe von 1,1 Milliarden Euro. Insgesamt verfügt sie damit für ihre Versicherten über ein zusätzliches Polster von 4,1 Milliarden Euro.

Kapital- und Eigenmittelausstattung (Solvency II)

Die aufsichtsrechtlich relevanten Quoten der Eigenmittelausstattung im Verhältnis zu den eingegangenen Verpflichtungen lagen zum Jahresende bei allen Debeka-Unternehmen deutlich über 100 Prozent. Die Debeka Lebensversicherung, die aufsichtsrechtlich vorgesehene Übergangsmaßnahmen nutzt, wies im vierten Quartal 2017 auch ohne diese Maßnahmen eine Quote von über 100 Prozent auf.

Ausblick

Für das neue Jahr kündigt Debeka-Chef Laue weitere Schritte in Richtung Zukunft an. So will die Debeka Lebensversicherung mit ihrem neuen Tarif in der Riester-Rente und der seit Jahresanfang erhöhten Förderung die Absicherung gegen Altersarmut ausbauen. Auch im Betriebsrentenstärkungsgesetz sieht die Debeka zusätzliche Chancen. Für das sogenannte Sozialpartner-Modell hat die Debeka – gemeinsam mit vier anderen genossenschaftlich geprägten Versicherungsvereinen – „Das Rentenwerk“ gegründet. Darüber sollen Arbeitgebern und Arbeitnehmern neue Möglichkeiten für eine betriebliche Altersvorsorge geboten werden können. Die Arbeiten – unter der Federführung der Debeka – laufen bereits auf Hochtouren.

Ansprechpartner für die Presse:

Dr. Gerd Benner

Leiter Unternehmenskommunikation /

Pressesprecher

Telefon (02 61) 4 98 - 11 00

Christian Arns

Abteilungsleiter Konzernkommunikation /

st. Pressesprecher

Telefon (02 61) 4 98 - 11 22