

Konzern-Pressegespräch 2019



ALTE LEIPZIGER

© Firmensitz Oberursel

Geschäftsjahr 2018 o Beitragsentwicklung im ALTE LEIPZIGER - HALLESCHE Konzern erfreulich o Hohe Finanzkraft bestätigt o In der Digitalisierung zügig vorangekommen / Geschäftsjahr 2019 o Lebensversicherung in den drei Geschäftsfeldern gut aufgestellt o Krankenversicherer mit neuen Zusatzversicherungen o Digitalisierung bleibt Top-Thema

Erfreuliche Beitragsentwicklung

Das Beitragswachstum der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung ist erfreulich: Die Beiträge erhöhten sich um 4,2 % auf 2,5 Mrd. €. Die Branche verzeichnet ein Wachstum von 2,5 %. Bei der HALLESCHE erhöhten sich die Beiträge um 2,1 % auf 1,2 Mrd. €, während die Branche um 1,7 % stieg.

Das Neugeschäft des Lebensversicherers lag mit 922 Mio. € erneut auf einem hohen Niveau (2017: 939 Mio. €).

Die HALLESCHE Krankenversicherung setzte den positiven Trend in der Krankenzusatzversicherung fort. Die Zahl der versicherten Personen (Voll- und Zusatzversicherung) stieg auf 719.001 (Vorjahr 695.154).

Finanzkraft erneut gestärkt

Aufgrund der guten Ertragsentwicklung werden ALTE LEIPZIGER und HALLESCHE ihr Eigenkapital um 44 Mio. € bzw. 15 Mio. € erhöhen. Die Risikotragfähigkeit der Gesellschaften erreichte insgesamt knapp 3,3 Mrd. €.

Hohe Solvenzquoten bei Leben und Kranken

Beide Gesellschaften konnten ihre Solvabilitätsquoten verbessern. Die der ALTE LEIPZIGER Leben stieg 2018 auf über 350 % (Vorjahr: 302 %), die HALLESCHE Kranken verzeichnete einen Anstieg von 684 % auf über 700 %. Wie im Vorjahr wurden weder Übergangsmaßnahmen noch eine Volatilitätsanpassung in Anspruch genommen.

In der Digitalisierung zügig vorangekommen: Der Kundennutzen zählt

„Wir setzen technische Neuerungen dort ein, wo sie für unsere Vermittler und Kunden nützlich sind. Die Digitalisierung verändert unser Geschäftsmodell – wir haben das Ziel auch künftig ertragreich zu wachsen und nachhaltig finanzstark zu sein“, sagte der Vorstandsvorsitzende Christoph Bohn beim Jahres-Pressegespräch des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns zur Digitalisierung.

Differenzierter Vertrieb: Unterstützung für Vermittler...

Eine erhebliche Entlastung für Vermittler in der Lebensversicherung stellt die elektronische Risikoprüfung „e-Votum“ dar. Während des Kundengesprächs erhalten die Vermittler durch das Tool für zwei Drittel aller Anfragen ein verbindliches Votum. Immer wichtiger werden Standards zum Austausch von Informationen zwischen Versicherern und Vermittlern. Hier ist der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern in führenden Branchen-Initiativen aktiv.

... und Aufbau neuer Kontaktpunkte zu Endkunden

Mit der digitalen Kundenplattform fin4u betreibt der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern seit 2017 erfolgreich eine App mit umfangreichen Funktionen zur Verwaltung der persönlichen Finanzen und Versicherungen. Dazu zählen u. a. Fondswechsel, Kontaktdatenänderung oder die Verwaltung eigener Bankkonten und Depots. Über eine Schnittstelle sind über 3.000 Bankinstitute angebunden. Die App-Kennzahlen bestätigen, dass fin4u auf die richtigen Mehrwerte setzt: Über 50.000 Anwender nutzen die App, jeder 6. Nutzer mindestens einmal pro Woche. Von allen Registrierten haben mehr als 42 Prozent ein Konto oder Depot eingebunden. Mit fin4u leistet der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern zudem einen Beitrag zur Nachhaltigkeit, denn sukzessive soll hierüber der papierlose Versand von Dokumenten umgesetzt werden.

Mischung aus Eigenleistungen und Kooperationen „vielversprechend“

In Stuttgart betreibt der Konzern seit 2018 seine „Ideenwerkstatt“. Hier werden Produktentwicklungen vorangetrieben, die sich an veränderten Kundenbedürfnissen orientieren. Darüber hinaus ist der Konzern Mitglied des InsurLab in Köln, wo neue Anwendungen in Zusammenarbeit mit anderen Versicherern und Start-ups entstehen. Eine Kooperation mit der Universität Ulm zu Anwendungen für Künstliche Intelligenz wurde begonnen. „Wir wollen eigene Entwicklungen vorantreiben, aber auch auf die Zusammenarbeit mit anderen nicht verzichten. Wir halten die Mischung aus Eigenleistungen und externem Know-how für den richtigen Weg“, so die Einschätzung von Christoph Bohn.

Zusammen mit drei anderen Lebensversicherern hat die ALTE LEIPZIGER Leben – als Konsortialführer – die „Initiative Vorsorge“ gegründet, um mit gemeinsamer Kraft den Markt für das neue Sozialpartnermodell zu erschließen. Mit der Lebensrente steht bereits ein Produkt zur Verfügung. Es handelt sich dabei um eine fondsgebundene Direktversicherung ohne Garantien. Hierfür wurde ein „Baukastensystem“ entwickelt, das die unterschiedlichen Anforderungen der Sozialpartner an Kapitalanlage und Risikomanagement erfüllt – von konservativ bis chancenorientiert. Für die Beratung der Tarifparteien wurde eine eigene Vertriebsgesellschaft gegründet.

Erfolgsfaktor Mitarbeiter

„Auf dem Weg in die Digitalisierung wird den Mitarbeitern viel abverlangt. Mehr denn je kommt es auf ihre Agilität an“, so Christoph Bohn. Eine konzernweite IT Infrastruktur ist Voraussetzung dafür. Sie wurde 2018 installiert. Durch neue Software-Lösungen wurden Möglichkeiten für die projektbezogene und bereichsübergreifende Kommunikation und Zusammenarbeit der Mitarbeiter geschaffen. Die Mitarbeiterqualifizierung wird stärker gefördert, ebenso die Chancen für mobiles Arbeiten.

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Die Kapitalanlagen der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G. erhöhten sich um 3,9 % auf 25,4 Mrd. €. Die Nettoverzinsung lag bei 3,3 %, nach 5,0 % im Jahr 2017. Grund hierfür ist der geringere Aufwand für die Zinszusatzreserve. Deshalb mussten weniger Kapitalanlagenreserven zur Finanzierung der Zinszusatzreserve realisiert werden als in den Vorjahren. Der Rohüberschuss vor Steuern erreichte 353,5 Mio. € (2017: 350,8 Mio. €).

Trotz des weiterhin schwachen Zinsumfelds bleibt die Überschussbeteiligung 2019 stabil. Bei den modernen Rentenversicherungen AL_RENTEFlex und AL_RENTEKlassikPur erhält das im Sicherungsvermögen der ALTE LEIPZIGER Leben angelegte Kapital im Jahr 2019 eine Gesamtverzinsung von 3,10 %. Für klassische Rentenversicherungen, die für die betriebliche Altersversorgung weiterhin angeboten werden, wird 2019 unverändert eine Gesamtverzinsung von 2,90 % ausgewiesen.

Mit fondsgebundenen und den klassischen privaten Rentenversicherungen wurde die ALTE LEIPZIGER jüngst Testsieger im Privatrenten-Ranking des Deutschen Instituts für Service-Qualität von Franke und Bornberg. Untersucht wurden die Leistungsfähigkeit und die Servicequalität. Die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört ebenfalls zu den am besten bewerteten Angeboten im Markt. Mit etwa 50.000 Firmenkunden, die die betriebliche Altersversorgung ihrer Mitarbeiter zusammen mit der ALTE LEIPZIGER realisieren, verfügt die Gesellschaft über eine starke Stellung in diesem Markt.

HALLESCHE Krankenversicherung a.G.

Die Bruttobeiträge des Unternehmens erhöhten sich um 2,1 % auf 1,2 Mrd. €. Die Aufwendungen für Versicherungsfälle stiegen moderat um 3,4 %. Die Verwaltungskostenquote blieb stabil bei 2,6 %, die Abschlusskostenquote sank von 8,7 % im Vorjahr auf 8,3 %.

Die versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote liegt mit 15,1 % weiterhin auf einem hohen Niveau. Angesichts des anhaltend niedrigen Zinsniveaus sank die Nettoverzinsung von 3,0 % auf 2,9 %.

Mit dem Bruttoüberschuss von 188 Mio. € können erneut Zuführungen zum Eigenkapital sowie zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung vorgenommen werden. Hiervon profitieren die Kunden des Versicherungsvereins unmittelbar, zum Beispiel durch dauerhaft finanzierte Limitierungen ihrer Beiträge im Alter.

Im noch jungen Geschäftsfeld der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) ist die HALLESCHE mit innovativen Tarifen exzellent gestartet. Auch FEELfree, das Ende 2018 vorgestellte neue Gesundheitskonzept für Unternehmen, findet großes Interesse. Neu ist, dass der Kunde statt einzelner Leistungen ein Gesundheitsbudget für seine Mitarbeiter erwirbt und die Beschäftigten

die Leistungen dann individuell nach ihrem Bedarf in Anspruch nehmen können. Ziel ist es, auch künftig in der bKV Marktführer zu bleiben (vergleiche IVFP-Kompetenz-Rating 10/2018).

200 Jahre ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

Die ALTE LEIPZIGER Versicherung AG erzielte 2018 Beitragseinnahmen von 381,4 Mio. €. 2017 waren es 441,3 Mio. €. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist auf den Verkauf der Rechtsschutzsparte zurückzuführen, die 2017 Beiträge in Höhe von 65,6 Mio. € verzeichnete. Der Jahresüberschuss nach Steuern verbesserte sich von 1,8 Mio. € (2017) auf 10,1 Mio. €.

Der Sachversicherer nahm als „Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt“ sein Geschäft am 1. Juni 1819 in Leipzig auf. Feuerversicherungen hatten damals eine große Bedeutung, weil große Brände für hohe Vermögensverluste sorgten.

Heute hat die Sparte Kraftfahrt den größten Anteil am Portfolio. Die Gesellschaft will künftig noch stärker als Gewerbeversicherer wahrgenommen werden. Derzeit hat dieses Segment einen Anteil von rund 31 Prozent am Beitragsvolumen.

ALTE LEIPZIGER Bauspar AG

Die ALTE LEIPZIGER Bauspar AG verzeichnete 2018 im Bausparneugeschäft ein deutliches Plus. Die beantragte Bausparsumme stieg um 57,8 % gegenüber dem Vorjahr. In diesem Geschäftssegment erzielte die ALTE LEIPZIGER Bauspar AG das zweitbeste Ergebnis ihrer Firmengeschichte und lag damit deutlich über dem positiven Trend der Branche. Wesentlicher Grund war die Einführung des neuen Bauspartarifs AL_Neo, der durch seine flexible Tarifgestaltung eine hohe Nachfrage bei den Geschäftspartnern auslöste. Im Baufinanzierungsgeschäft wurde das Finanzierungsvolumen um insgesamt 5,5 % gegenüber dem Vorjahr auf über 251 Mio. € gesteigert und erreichte damit das beste Ergebnis seit Gründung.

ALTE LEIPZIGER Trust Investment-Gesellschaft mbH

Das Volumen der zehn Publikumsfonds der ALTE LEIPZIGER Trust Investment-GmbH stellte sich auf 625 Mio. € (Vorjahr: 704 Mio. €). In die hauseigenen Fondsprodukte flossen 2018 Bruttomittel in Höhe von 107 Mio. €. Wesentlicher Tätigkeitsschwerpunkt bleibt die Unterstützung der Geschäftspartner durch intensive Betreuung, Bereitstellung von Vertriebssoftware und Weiterbildungsangebote.

Ausblick 2019

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung

Die ALTE LEIPZIGER Leben blickt zuversichtlich auf 2019. Auch in diesem Jahr wird sie ihre auf Solidität und langfristige Risikotragfähigkeit ausgerichtete Geschäftspolitik fortsetzen. Die gesamten Beitragseinnahmen werden voraussichtlich bei mehr als 2,5 Mrd. € liegen. Es wird erneut ein Neugeschäftsvolumen von mehr als 900 Mio. € erwartet. Die wichtigsten Geschäftsfelder bleiben private und betriebliche Altersvorsorge und Berufsunfähigkeitsversicherungen, für die Anfang des Jahres erhebliche Bedingungsverbesserungen eingeführt wurden.

HALLESCHE Krankenversicherung

Im Wachstumssegment der Zusatzversicherung hat die HALLESCHE mehrere Tarife neu konzipiert. Seit Mitte März ist die Tariflinie Clinic“ als moderne Zusatzversicherung für stationäre Krankenhausaufenthalte im Angebot. Neben attraktiven Produktmerkmalen geben zwei Beitragsmodelle den Kunden Freiraum in der Preisgestaltung: klassisch mit Alterungsrückstellungen oder bis zum 60. Lebensjahr zum günstigen Risikobeitrag.

Für jüngere Kunden, die am Beginn ihrer Ausbildung bzw. Berufskarriere stehen, wurde der neue Optionstarif OPTI.free entwickelt. Dieser sichert die spätere Hinzunahme von Versicherungsleistungen ohne erneute Gesundheitsprüfung. Entsprechend ihrer Lebensplanung und finanziellen Spielräume können die Kunden sich später für Zusatztarife entscheiden oder komplett in die Vollversicherung wechseln.

Große Digital-Projekte

Der sukzessive Aufbau von offenen, digitalen Kunden-Plattformen geht voran. Vor wenigen Tagen wurde ein neues Kunden-Portal für den Geschäftsbereich Betriebliche Altersversorgung frei geschaltet: Kunden, die das Portal nutzen, erhalten ab sofort die umfangreichen Vertragsunterlagen für ihre Mitarbeiter nicht mehr per Post, sondern online. Auch Änderungen im Bestand, von der Adressänderung bis zur Neuanmeldung eines Arbeitnehmers, können künftig über das Portal vorgenommen werden.

Nach einer Testphase für „family and friends“ soll die E-Health-Kundenplattform im zweiten Quartal in Betrieb gehen. Hierüber werden Kunden künftig viele Service-Angebote zu Gesundheitsthemen abrufen. Mit dieser neuen Schnittstelle wird sich das Profil der HALLESCHE vom reinen Kostenerstatter zum Gesundheitspartner der Kunden verändern.

Die Geschäftsberichte und der Nachhaltigkeitsbericht der Gesellschaften können ab heute online abgerufen werden:

<https://geschaeftsbericht.alte-leipziger.de/>

<https://geschaeftsbericht.hallesche.de/>

Kontakt

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Andreas Bernhardt

Tel.: 06171/66-2921

presse@alte-leipziger.de

presse@hallesche.de