

Mit hohem Tempo auf Wachstumskurs: Die Stuttgarter wächst auch 2012 deutlich stärker als der Markt

Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. wächst 2012 erneut deutlich stärker als der Markt und schreibt damit ihre Erfolgsgeschichte der vergangenen Jahre fort: Im abgelaufenen Geschäftsjahr steigert der Vorsorgeversicherer die gebuchten Bruttobeiträge im Vergleich zu 2011 um 11,6 Prozent auf 515,2 Millionen Euro (alle Zahlen vorläufig). Der Markt erwirtschaftet hier nur ein Plus von 0,8 Prozent (Quelle Marktdaten: GDV). Der Neuzugang an laufendem Beitrag wird um 26,1 Prozent auf 65,8 Mio. Euro ausgebaut (Markt: -3,7 Prozent). Bei der Beitragssumme legt Die Stuttgarter um rund 36 Prozent zu und generiert einen Neuzugang von 1,853 Milliarden Euro (Markt: -2,7 Prozent). Die Einmalbeiträge steigen um rund 30 Prozent auf insgesamt 113,9 Mio. Euro.

Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. wächst 2012 erneut deutlich stärker als der Markt und schreibt damit ihre Erfolgsgeschichte der vergangenen Jahre fort: Im abgelaufenen Geschäftsjahr steigert der Vorsorgeversicherer die gebuchten Bruttobeiträge im Vergleich zu 2011 um 11,6 Prozent auf 515,2 Millionen Euro (alle Zahlen vorläufig). Der Markt erwirtschaftet hier nur ein Plus von 0,8 Prozent (Quelle Marktdaten: GDV). Der Neuzugang an laufendem Beitrag wird um 26,1 Prozent auf 65,8 Mio. Euro ausgebaut (Markt: -3,7 Prozent). Bei der Beitragssumme legt Die Stuttgarter um rund 36 Prozent zu und generiert einen Neuzugang von 1,853 Milliarden Euro (Markt: -2,7 Prozent). Die Einmalbeiträge steigen um rund 30 Prozent auf insgesamt 113,9 Mio. Euro.

„Dass Die Stuttgarter ein solch hervorragendes Wachstum generieren konnte, ist eine deutliche Bestätigung unserer Strategie. Gleichzeitig beweist es, dass die Bundesbürger – entgegen dem vorherrschenden Image in den Medien – in der Lebensversicherung weiterhin eine der attraktivsten Vorsorgeformen für das Alter sehen“, freut sich Vorstandsvorsitzender Frank Karsten über das hervorragende vorläufige Geschäftsergebnis. Als Haupttreiber für die sehr gute Entwicklung 2012 lassen sich drei Faktoren benennen: Erstens die ausgezeichnete Finanzstärke des Unternehmens, die eine im Marktvergleich überdurchschnittliche Gesamtverzinsung ermöglicht. Zum zweiten die hohe Qualität der Produkte, die sich an den Bedürfnissen der Verbraucher orientieren. Und drittens überzeugt Die Stuttgarter nicht zuletzt durch die konsequente Fokussierung auf den Maklervertrieb. Kontinuierlich wird in die Verbesserung von Service und Transparenz für die Vertriebspartner und ihre Versicherten investiert.

Finanzstärke einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren der Zukunft

„Einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren in den kommenden Jahren wird die Finanzstärke einer Gesellschaft sein. Nur Versicherer mit überdurchschnittlichen Werten sind für die kommenden Herausforderungen wie den neuen Eigenkapital- und Aufsichtsregeln aus Solvency II wirklich gewappnet“, erklärt Frank Karsten. So bescheinigt die Ratingagentur FitchRatings der Stuttgarter eine starke Finanzkraft mit positivem Ausblick. Die Quote der stillen Reserven der Kapitalanlagen steigt voraussichtlich auf 12,4 Prozent. Daraus bezieht Die Stuttgarter die starke Position, ihren Vertriebspartnern auch 2013 als einziger Anbieter eine Haftungsfreistellung zu garantieren: Empfiehlt der Vermittler in seiner Kundenberatung Die Stuttgarter und wird deshalb später wegen einer falschen Versichererauswahl zur Zahlung von Schadensersatz verurteilt, stellt ihn das Unternehmen von diesen Ersatzansprüchen frei.

Laufende Verzinsung wird Geschäftsentwicklung 2013 beflügeln

Für 2013 strebt der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit eine Fortsetzung des bisherigen Wachstumskurses an. „Wir gehören zu den ganz wenigen Anbietern im Markt, die weiterhin eine

laufende Verzinsung von 4,0 Prozent bieten. Das wird unser Geschäft weiter beflügeln“, erklärt Frank Karsten. Zusammen mit der Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven und den Schlussüberschussanteilen ergibt sich für 2013 eine Gesamtverzinsung von 4,81 Prozent (errechnet nach Assekurata-Modellfall, Laufzeit 25 Jahre). Die Stuttgarter profitiert von der breiten Streuung ihrer Kapitalanlagen. Aktien-, Immobilien und Hypothekenquote liegen deutlich über dem Marktdurchschnitt.

Produktreihe performance-safe trägt stark zum Geschäft bei und wird weiterentwickelt

Produktseitig wird belohnt, dass Die Stuttgarter in den vergangenen Jahren auf eine konsequente Weiterentwicklung ihrer Produkte gesetzt hat. Beispielsweise wird das 2011 eingeführte Drei-Topf-Hybridprodukt performance-safe kontinuierlich stärker nachgefragt und hat 2012 bereits mit rund 22 Prozent zum Neugeschäft beigetragen. Die bAV-Produktion wurde im vergangenen Jahr um fast 30 Prozent ausgebaut, das Neugeschäft im Bereich Unfall stieg um 21,5 Prozent. Auch 2013 wartet der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit Neuerungen auf – beispielsweise wurde die Produktreihe performance-safe um ein Kindervorsorgeprodukt erweitert und zusätzlich im bAV-Bereich als DirektRente für eine beitragsorientierte Leistungszusage angeboten. Des Weiteren ist zu Jahresbeginn die Stuttgarter GrüneRente im Markt gestartet, mit der Kunden für das Alter vorsorgen und gleichzeitig Umwelt und Gesellschaft nachhaltig fördern können.

Verbraucherwunsch nach mehr Transparenz wird erfüllt

Unabhängige Beratung und höhere Transparenz – diese übergeordneten Entwicklungen sieht Die Stuttgarter auf Kundenseite. Frank Karsten: „Beim Verbraucher wird ganz deutlich eine unabhängige und nachvollziehbare Beratung unter Berücksichtigung aller Lebensumstände“ stärker nachgefragt. Dafür sind unabhängige Vermittler die beste Adresse.“ Sie bleiben für den Vorsorgeversicherer zur Erreichung der gesetzten Ziele weiterhin der einzige Vertriebspartner. Aus Verbrauchersicht kann der unabhängige Vermittler die höheren Transparenzanforderungen und die bessere Vergleichbarkeit von Angeboten am besten erfüllen. Der Versicherer kann dies unterstützen. Ein Beispiel: Seit Januar 2012 werden bei der Stuttgarter alle performance-safe Hybridprodukte nach Volatium zertifiziert. Die Zertifizierung bietet die größtmögliche Transparenz, indem sie Altersvorsorge-Tarife auf Basis aller Kosten untersucht sowie die Chancen und Risiken aufzeigt. Durch Maßnahmen wie diese soll die Arbeit der Vertriebspartner erleichtert und die Qualität der Beratung für den Kunden noch weiter verbessert werden.

Unternehmenskennzahlen im Überblick (alle Werte 2012 vorläufig)

stuttgarter unternehmenskennzahlen

Pressekontakte:

Unternehmen:

Annibale Picicci
Telefon: 0711 / 665 - 1471
Telefax: 0711 / 665 - 1515
E-Mail: annibale.picicci@stuttgarter.de

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Rotebühlstr. 120
70135 Stuttgart

Agentur:

Robert Hoyer
Telefon: 040 / 45 02 10 - 333
Telefax: 040 / 45 02 10 - 999
E-Mail: stuttgarter@achtung.de

achtung! GmbH
Straßenbahnring 3
20251 Hamburg

Über Die Stuttgarter:

Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. als Muttergesellschaft der Versicherungsgruppe ist mit über 100 Jahren Tradition als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) allein den Interessen seiner Versicherten verpflichtet. Der Schwerpunkt der Stuttgarter liegt auf modernen Vorsorgelösungen in der Lebens- und Unfallversicherung. Die Auszeichnungen namhafter Ratingagenturen bestätigen seit Jahren regelmäßig ihre Verlässlichkeit, Solidität und Finanzstärke.

Zukunft machen wir aus Tradition.

