

**Berlin, 13. März 2015**

**Dr. Alexander Erdland**

Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft

*– Es gilt das gesprochene Wort –*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Jahrespressekonferenz. Für einen Blick zurück, vor allem für einen Blick nach vorne.

### **Gutes Ergebnis in schwierigem Umfeld**

Hinter uns liegen ereignisreiche Monate. Und, trotz eines schwierigen Umfelds, ein gutes Geschäftsjahr 2014.

Das gute Ergebnis ist vor allem ein Ansporn, weiter hart zu arbeiten. Denn wir sind Realisten. Die Niedrigzinsphase sowie politische, gesellschaftliche und technologische Veränderungen fordern uns heraus.

### **Vertrauen wollen wir rechtfertigen**

Umso mehr sind wir als Branche in der Pflicht. Wir wollen das Vertrauen rechtfertigen, das unsere Kunden uns bewiesen haben – und das Vertrauen neuer Kunden gewinnen.

Darum müssen wir den Kurs der Erneuerung fortsetzen. Konsequenz! Wir müssen unsere Anlagestrategien verändern, die Kosten in den Unternehmen weiter senken; den Vertrieb effizienter gestalten und auf gute, langfristige Beratung ausrichten. Und wir werden neue Angebote schaffen. Ausgerichtet an den Kunden und den neuen Kapitalmarktbedingungen. Da sehe ich uns in der Pflicht.

### **Mehr für die Altersvorsorge tun**

Aber die Zinslage ist nicht nur eine Herausforderung für uns, sondern für viele Akteure, auch für die betriebliche Alterssicherung, Versorgungswerke, selbst die gesetzliche Rentenversicherung.

Vor allem aber ist die Niedrigzinsphase eine Zumutung für alle, die für die Zukunft vorsorgen wollen. Es kann uns nicht kalt lassen, wenn die Kapitaleinkommen der Rentner dahinschmelzen und immer weniger Bürger für die Zukunft sparen. Wenn es sich immer weniger lohnt.

Die Europäische Kommission hat deshalb vor wenigen Tagen auch uns Deutsche gemahnt: Wir müssen mehr für die private Vorsorge tun. Denn jeder weiß: Wenn die Entwicklung so weitergeht, dann hat das in einer alternden Gesellschaft Konsequenzen. Die Spararmut von heute ist die Altersarmut von morgen.

## **Lebensversicherung 2014**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nach dieser Vorbemerkung möchte ich Sie aber nicht weiter auf die Folter spannen – und komme zu den Zahlen.

Die gesamten Beitragseinnahmen sind, über alle Sparten hinweg, um 2,7 Prozent auf 192,3 Milliarden Euro gestiegen. Das ist ein gutes Ergebnis.

Dieses Gesamtergebnis wäre natürlich nicht möglich, ohne einen guten Beitrag aus dem Bereich Leben. Hier können wir auch 2014 über eine vergleichsweise erfreuliche Entwicklung berichten. Die Beitragseinnahmen der Lebensversicherer, Pensionskassen und -fonds sind deutlich gestiegen – um 3,1 Prozent auf jetzt 93,7 Milliarden Euro.

Besonders ins Auge fällt dabei das Plus von fast 13 Prozent auf 29 Milliarden Euro bei den Einmalbeiträgen. Der erneute Zuwachs liegt dabei im Trend der letzten Jahre – dürfte sich allerdings nicht so ungebremst fortsetzen. In 2015 gehen wir hier von einer Konsolidierung der Neuabschlüsse aus.

Gleichzeitig sind im vergangenen Jahr auch die laufenden Beiträge im Neuzugang um 3,8 Prozent auf 5,5 Milliarden gestiegen. Außerdem haben wir bei der Stornoquote mit 3,1 Prozent den tiefsten Wert seit 1991 erreicht. Das ist der stärkste Vertrauensbeweis.

Insgesamt entwickelten sich die laufenden Beiträge mit einem leichten Rückgang um 0,8 Prozent auf 64,4 Milliarden Euro stabil. Auch die Riester-Rente hat mit einem Plus bei den Verträgen von 2,4 Prozent wieder eine positive Richtung eingeschlagen. Damit konnte der Bestand zum Jahresende immerhin stabilisiert werden.

Das zeigt: Es gibt großes Vertrauen in die Lebens- und private Rentenversicherung. Aber richtig ist auch: Die Situation ist nicht einfacher geworden. Die Zinsen sind noch weiter gesunken. Und mit dem Anleihekaufprogramm wird der Zinsrückgang verschärft.

Darum: Wenn wir in der neuen Realität bestehen und das Vertrauen unserer Kunden rechtfertigen wollen – dann müssen wir uns nicht auf einen Sprint einstellen. Sondern auf einen Langstreckenlauf. Die Zahlen für 2014 sind dabei eine Ermutigung. Aber entscheidend ist der Weg, der noch vor uns liegt.

## **Private Krankenversicherung 2014**

Meine Damen und Herren, ich komme nun zur Geschäftsentwicklung in der Privaten Krankenversicherung: Die Beitragseinnahmen der privaten Krankenversicherungsunternehmen haben sich 2014 um 0,7 Prozent auf 36,2 Milliarden Euro erhöht. 34,2 Milliarden Euro entfallen davon auf die Krankenversicherung. Das entspricht einem Plus von 0,9 Prozent. In der Pflegeversicherung sanken die Einnahmen um 2,5 Prozent, verglichen mit dem Vorjahr.

Die ausgezahlten Versicherungsleistungen haben bis zum Jahresende eine Höhe von 24,7 Milliarden Euro erreicht. Das sind 1,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Auf die Krankenversicherung entfallen dabei 23,8 Milliarden und auf die Pflegeversicherung 0,9 Milliarden Euro. Einzeln betrachtet, stiegen die Versicherungsleistungen in der Krankenversicherung um 1,8 Prozent und in der Pflegeversicherung um 1,5 Prozent.

Der Versicherungsbestand hat 2014 um netto 351.900 Versicherungen zugenommen. Damit stieg die Gesamtzahl privater Voll- und Zusatzversicherungen auf 32,8 Millionen.

Die Zahl der Zusatzversicherungen stieg um 1,7 Prozent auf 23,9 Millionen; in der Vollversicherung gab es einen leichten Rückgang um 0,6 Prozent auf 8,83 Millionen Versicherungen. Hier spielten 2014 Sondereffekte eine Rolle.

## **Schaden- und Unfallversicherung 2014**

Kommen wir zum Bereich Schaden und Unfall: Das Thema ist ja hochaktuell. Nicht nur, weil wir heute Freitag den 13. schreiben. Sondern vor allem, weil heute der Tag des Rauchmelders ist.

Ganz im Ernst: Jedes Jahr sterben in Deutschland noch 400 Menschen bei Hausbränden. Über zwei Drittel davon nachts in ihren Betten. Das ist traurig und unnötig.

Die Compliance verbietet es natürlich, dass wir Ihnen Rauchmelder mit auf den Weg geben. Aber wenn Sie noch keinen haben – kaufen Sie sich welche.

Das sind wirklich nützliche Helfer und Lebensretter für wenig Geld.

Nach diesem Gefahrenhinweis zurück zu den Zahlen. Da kann ich für das vergangene Jahr Entwarnung geben. Denn 2014 war, was das Schadenaufkommen angeht, ein normales Jahr. Das zeigen die vorläufigen Zahlen für 2014. Eine gute Nachricht für unsere Kunden. Aber auch für die Versicherer.

Im Vorjahr 2013 waren die Schäden durch Flut, Sturm und Hagelwetter außerordentlich hoch. In einigen Bereichen sind damals die Schadensleistungen um über 30, über 40 Prozent gestiegen. Der versicherungstechnische Verlust lag damals bei zwei Milliarden Euro.

2014 lagen die Leistungen, unter Berücksichtigung der Inflation, dagegen nur leicht über dem Niveau von 2012. Zurück zur Normalität, kann man sagen.

Gleichzeitig sehen wir in allen großen Bereichen eine gute Beitragsentwicklung. Plus 4,6 Prozent bei der Kraftfahrtversicherung; 3,6 Prozent bei der Sachversicherung; drei Prozent bei der Haftpflichtversicherung.

Das Ergebnis: Die Schaden-Kosten-Quote ist im Durchschnitt auf 95 Prozent gesunken. Die Branche hat insgesamt schwarze Zahlen geschrieben.

Besonders hervorheben möchte ich die Schaden-Kosten-Quote von 97 Prozent in der Kraftfahrtversicherung. Nach 2007 decken die Beitragseinnahmen erstmals wieder Leistungen und Geschäftsaufwand. Auch bei der Sachversicherung liegen wir, wenn auch nur knapp, im grünen Bereich.

Kurz: 2014 ist im Schaden- und Unfallbereich ein gutes Jahr geworden. Zur Wahrheit gehört aber auch: Der intensive Wettbewerb drückt die Beiträge: zum Vorteil der Kunden. So weist die Wohngebäudeversicherung nun schon im 13. Jahr in Folge ein negatives Ergebnis auf. Die Bäume wachsen also nicht in den Himmel.

### **Ausblick Lebensversicherung**

Meine Damen und Herren,

nach dem Blick zurück, nun ein kurzer Ausblick in die Zukunft. Denn ich habe es vorhin schon gesagt: Wir machen keinen Hundertmeterlauf, sondern sind auf der Langstrecke unterwegs. Unter erschwerten Witterungsbedingungen.

Aber: Ich will mich nicht lange über das Wetter und die EZB-Politik beschweren. Sie kennen unsere Position, was die Geldpolitik angeht.

Für uns gilt: Probleme sind da, um gelöst zu werden. Wir als Branche müssen uns darauf einstellen, dass die Dürre an den Märkten länger anhält. Dafür müssen wir unsere Kräfte, unser Kapital gut einteilen.

Deshalb war es richtig, dass die vorzeitige Ausschüttung der Bewertungsreserven beendet wurde. Und auch der Aufbau der Zinszusatzreserve ist darum grundsätzlich richtig. Allerdings: Für so einen heftigen Zinsrutsch war das System nicht ausgelegt. Da stellt sich die Frage, ob der Mechanismus noch richtig justiert ist.

Die Unternehmen passen sich unterdessen an. Sie verändern die Duration ihrer Anlagen und diversifizieren stärker. Wir versuchen, uns neue Anlagemöglichkeiten zu eröffnen: Stichwort Infrastrukturinvestitionen, Stichwort Energiewende. Und in den Häusern wird fieberhaft an neuen Produkten gearbeitet.

Auch im Vertrieb gehen wir neue Wege. Die Umsetzung des Verhaltenskodex für den Vertrieb in den Unternehmen ist Thema des anschließenden Pressegesprächs, auf das ich Sie an dieser Stelle noch einmal hinweisen möchte. Und selbstverständlich reduzieren wir weiter Kosten. Nachdem wir bereits in den vergangenen acht Jahren die Verwaltungskostenquote um ein Viertel gesenkt haben.

Wir arbeiten also nach Kräften. Wir wissen: Wir dürfen jetzt nicht stehen bleiben. Wir setzen den Kurs der Erneuerung fort.

## **Altersvorsorge immer teurer**

Meine Damen und Herren,

die Niedrigzinsphase zwingt unsere Gesellschaft, mehr für die private Vorsorge zu tun.

Denn wir wissen ja, was auf uns zukommt: „Die gesetzliche Rente (wird) zukünftig nicht alleine ausreichen, um den Lebensstandard des Erwerbslebens im Alter fortzuführen“ – das hat erst im November 2014 auch noch einmal der Rentenbericht der Bundesregierung klar gestellt.

Es braucht also eine ergänzende private Vorsorge. Aber genau diese wird immer schwerer. Zur Erinnerung: Wenn das durchschnittliche Zinsniveau um einen Prozentpunkt sinkt, muss ein Bürger 15 bis 20 Prozent mehr aufwenden, um seine Altersvorsorge stabil zu halten.

Und deshalb werden wir uns hier weiter klar positionieren. Denn es geht um den Wohlstand und die soziale Sicherheit von morgen. Für unsere ganze Gesellschaft.

## **Betriebliche Altersvorsorge**

Das gilt besonders bei der betrieblichen Altersvorsorge. Wir, die deutschen Versicherer, haben die Expertise, um gerade für kleine und kleinste Unternehmen tätig zu werden.

80 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen, die solche Angebote machen, gehen heute bereits den Weg über die Direktversicherung. Weil wir ihnen das beste Angebot machen. Von daher: Wer eine breitere Abdeckung vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen will, der kommt an der Versicherungswirtschaft nicht vorbei.

## **Lebensversicherungsreformgesetz**

Meine Damen und Herren,

die Versicherungswirtschaft ist in einem Prozess der Erneuerung. Politik, Aufsicht und Öffentlichkeit geben uns wichtige Anstöße.

Etwa mit dem Lebensversicherungsreformgesetz. Sicher, das passiert nicht von heute auf morgen. Die für den Vertrieb wichtigsten Neuregelungen sind ja erst vor einigen Wochen in Kraft getreten. Aber es ist spürbar, dass etwas in Bewegung kommt; dass das LVRG eine produktive Unruhe auslöst.

Weiter beschäftigen wird uns auch die Vermittlerrichtlinie IMD II. Der Trilog hat vor einigen Wochen begonnen. Die Diskussion über ein Provisionsverbot sehen wir, wie Sie wissen, ausgesprochen kritisch.

## **Solvency II**

Auf der Zielgeraden sind wir unterdessen bei Solvency II. Zweifellos das modernste Aufsichtssystem der Welt. Leider auch das komplizierteste. Die Aufsichtsbehörden müssen darum aufpassen, dass die kleinen Unternehmen nicht am bürokratischen Aufwand ersticken. Aber: Das Jahr der Wahrheit ist 2016. Dann wird aus der Theorie unternehmerische Praxis. Dann gilt's!

## **Chancen der Digitalisierung**

Meine Damen und Herren,

es gibt derzeit kaum einen Kongress, auf dem nicht von der Digitalisierung als Herausforderung von morgen die Rede wäre. Ich sage Ihnen: Digitalisierung, das ist heute. Sie verändert unsere Kommunikation mit dem Kunden, sie schafft neue Märkte und neue Produkte. Und sie bewirkt noch viel mehr.

Wir Deutsche neigen ja dazu, technischen Fortschritt zunächst kritisch zu beobachten. Für die deutschen Versicherer jedoch ist die Digitalisierung nicht gut, nicht schlecht, sondern ein Faktum. Unsere Kunden verlangen von uns, die neuen Möglichkeiten zu nutzen. Deshalb stehen Digitalisierungsprojekte in unseren Unternehmen ganz oben auf der Tagesordnung – aber auch der Schutz von Daten und Kommunikation.

Und gleichzeitig entwickeln wir neue Angebote, um für unsere Kunden die Risiken abzusichern, die aus der Digitalisierung entstehen.

Denken Sie an das Thema automatisiertes Fahren. Das bringt eine Evolution der Kfz-Versicherung. Wir müssen neu darüber nachdenken, wer für was haftet. Grundsätzliche Fragen stehen im Raum, angefangen bei Regressansprüchen für fehlerhafte Fahrzeugsysteme bis hin zu neuen Schadensverläufen und Risikokalkulationen.

Ein besonderes Thema ist für uns e-Call. Wichtig ist uns, dass der Autofahrer bei telematischen Zusatzdiensten, wie der Pannenhilfe, frei entscheiden kann, an wen Fahrzeugdaten übermittelt werden: an die Hersteller, die Versicherer, Kfz-Betriebe oder Automobilclubs. Dass die EU den Willen zeigt, mit Einführung des e-Call eine sichere und diskriminierungsfrei zugängliche Schnittstelle für den Austausch von Kfz-Daten zu schaffen, begrüße ich darum sehr.

Oder denken sie an die Digitalisierung der Industrie, Stichwort Industrie 4.0: der total vernetzte Arbeitsalltag, Maschinen reden mit Maschinen. Das kann uns neue Geschäftsfelder eröffnen – etwa bei der Absicherung vor Cyberspionage. Das ist ein sehr spannender, sehr dynamischer Zukunftsmarkt.

Chancen und Risiken bringt die digitale Revolution, aber auch in weniger direkter Art und Weise mit sich. Ich denke hier vor allem an Big Data und die Möglichkeit, immer präziser individuelle Risiken bestimmen zu können. Stichwort: Fragmentierung.

Die Diskussionen sind hier in unserer Branche im vollen Gange. Ich warne allerdings: Wir brauchen keinen Glaubensstreit, sondern eine konstruktive Debatte. Denn Tatsache ist: Wir

sind nicht die Treiber dieser Entwicklung. Wenn wir aber nicht zu Getriebenen werden wollen, müssen wir die Veränderung mitgestalten.

Zum Vorteil unserer Kunden und unserer Unternehmen.

### **Solide Aussichten 2015**

Meine Damen und Herren,

der Blick nach vorne zeigt, wie ich finde, dass in unserer Branche sehr viel in Bewegung ist. Wir entwickeln neue Produkte, senken unsere Kosten, verbessern den Vertrieb. Denn nur so können wir fit bleiben. Und das Vertrauen unserer Kunden rechtfertigen.

Denn darum geht es. Vertrauen ist unsere zentrale Geschäftsgrundlage. Und weil das so ist, arbeiten wir nicht nur daran, unsere finanziellen Zusagen auch in schwierigen Zeiten zu erfüllen. Das ist schlicht unsere Pflicht. Sondern wir wollen auch mehr Transparenz, Offenheit und Dialog. So wie wir es beispielsweise mit dem Vertriebskodex oder unserem Code of Conduct beim Datenschutz tun.

Wir sind dabei auf einem guten Weg – und den wollen wir fortsetzen. Und darum bin ich zuversichtlich, dass wir 2015 mit der Branche auf einem stabilen, wenn auch sehr moderaten, Wachstumspfad bleiben werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!