

Jahrespressekonferenz 2018

Berlin, 31. Januar 2018



Dr. Wolfgang Weiler

Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft

- - - - - Es gilt das gesprochene Wort - - - - -

Meine Damen und Herren, auch ich begrüße Sie zur Jahrespressekonferenz der Deutschen Versicherer. Für alle Twitterer: der Hashtag lautet #gdvjk18.

Schwieriges Umfeld

Also: gdvjk18 findet unter politisch äußerst ungewöhnlichen Umständen statt. Nach Monaten, in denen „nur“ eine geschäftsführende Regierung im Amt ist, sind nun hoffentlich die Weichen für eine große Koalition gestellt. Es ist gut und wichtig, dass wir schnell eine voll handlungsfähige Regierung bekommen. Eine geschäftsführende Regierung in Deutschland, das ist – Sie entschuldigen den Vergleich – wie Berliner Currywurst ohne Curry. Es geht schon irgendwie, aber es fehlt die entscheidende Substanz. Das ist auf lange Sicht gefährlich für ein demokratisches Gemeinwesen.

Denn da sind ja nicht nur die vielen offenen Themen hierzulande. Fast noch dringender wird eine handlungsfähige Regierung auf europäischer Ebene gebraucht.

Die Herausforderungen sind und bleiben groß:

- die Veränderungsdynamik in Wirtschaft und Gesellschaft ist hoch
- gleichzeitig sinkt die Bereitschaft, sich zu verändern, Neues zu wagen; viele, gerade junge Leute suchen nach Sicherheit.

Wir brauchen deshalb

- eine klare Schwerpunktsetzung, klare Perspektiven für unser Land
- eine entschlossene Modernisierung vor dem Hintergrund anhaltender Digitalisierung
- eine Erneuerung der Infrastruktur
- eine Offensive in der Bildungspolitik

- klare Perspektiven für eine verantwortungsvolle Altersvorsorge
- die Weiterentwicklung, nicht die Zerstörung unseres funktionstüchtigen Zwei-Säulen-Modells in der Krankenversicherung.

Perspektiven brauchen wir natürlich auch in europäischem Zusammenhang. Wir begrüßen die Ergebnisse der Sondierungsgespräche, insbesondere die Absicht, das Europäische Parlament weiter zu stärken.

Ich will nur einige der großen Themen benennen:

- der Brexit und seine Folgen
- die andauernden politischen und budgetären Krisen in Europa
- die fortdauernde Niedrigzinsphase mit ihren fatalen Folgen für die Spar- und Anlagementalität in Europa.
- die überbordende Regulierung

Wir wollen ein starkes Europa, dafür brauchen wir allerdings auch eine klare Aufgabenteilung zwischen Brüssel, den Nationalstaaten und Regionen. Ein starkes Europa ist eines, das nicht zu viel regeln will.

Darum gilt es gerade in Sachen Finanzregulierung Maß zu halten. Hier muss europäische Überregulierung auf jeden Fall verhindert werden.

Zur Lage der Branche

Unsere Branche steckt inmitten eines historischen Erneuerungsprozesses. Die beispiellose Veränderungsdynamik birgt für uns Chancen und Risiken zugleich:

- ein herausforderndes gesamtwirtschaftliches Umfeld
- eine Digitalisierung, die gediegene Geschäftsmodelle bedroht
- höhere und grundlegend veränderte Erwartungen unserer Kunden
- ein immer enger geschnürtes Regulierungskorsett

2017 war vor diesem Hintergrund ein Jahr, in dem wir die Erneuerung der Versicherungswirtschaft deutlich vorangebracht haben.

- Wir haben die **Produktpalette**, gerade in der Altersvorsorge, kräftig modernisiert und bei der Reform der bAV konstruktiv eingebracht.
- Wir haben die **Digitalisierung** unserer Geschäftsprozesse vorangetrieben, neue Unternehmen integriert oder gegründet
- Wir haben **neue Wachstumsfelder** erschlossen, etwa in der Versicherung von Cyberrisiken

- Wir haben die weitere Implementierung und Anwendung von **Solvency II** gut bewältigt.

2017: Gesamtergebnis

- Die Geschäftsentwicklung 2017 spiegelt eine Branche, deren Ergebnisse sich gerade vor dem Hintergrund der eben geschilderten Herausforderungen sehen lassen können.
- Mit Beitragseinnahmen von 197,7 Milliarden Euro (plus 1,7 Prozent) verbuchten alle drei Sparten bessere Ergebnisse als vor einem Jahr erwartet.

Lebensversicherung

Die **Beitragseinnahmen** in der Lebensversicherung liegen mit 90,7 Mrd. Euro im Jahr 2017 annähernd auf Vorjahresniveau (-0,1 Prozent).

Das **Einmalbeitragsgeschäft** im Neugeschäft ist mit minus 0,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr deutlich weniger stark zurückgegangen als von uns im vergangenen Jahr prognostiziert. Es betrug 26,1 Mrd. Euro.

Das **Neugeschäft** gegen **laufenden Beitrag** ging 2017 um 4,6 Prozent zurück auf 5,2 Milliarden Euro. Es umfasst den Jahresbeitrag, der auf neu abgeschlossene Verträge mit regelmäßiger Beitragszahlung entfällt.

Das **Annual Premium Equivalent (APE)** – die international übliche Maßzahl für das Neugeschäft (Summe der laufenden Prämien aus Lebensversicherungen plus ein Zehntel der Einmalbeiträge) – liegt bei 7,8 Mrd. Euro. Das entspricht einem Rückgang von -3,3 Prozent.

Die **Betriebliche Altersversorgung** ist in 2017 als wichtiger Pfeiler der Lebensversicherung noch wichtiger geworden:

Die Anzahl der Verträge insgesamt hat zugenommen: um 1,9 Prozent auf 15,7 Mio. Verträge. 17,9 Prozent der Gesamtverträge entfallen nunmehr auf die betriebliche Altersversorgung. Dabei hat die Zahl der Direktversicherungsverträge im vergangenen Jahr erstmals die Schwelle von 8 Millionen Verträgen überschritten.

Das bAV-Neugeschäft hat sich sehr erfreulich entwickelt. Das Einmalbeitragsgeschäft stieg um 21,2 Prozent auf 4,5 Mrd. Euro. Das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag stieg um 2,3 Prozent auf 1,58 Mrd. Euro. (Umgerechnet in APE entspricht dies einem Zuwachs von rund 6,0 Prozent).

Das Beitragsvolumen bAV absolut ist nochmals gestiegen und macht mit 19,4 Mrd. Euro inzwischen einen Anteil von 21,3 Prozent an den Beitragseinnahmen Leben insgesamt aus. Im Jahr 2000 waren es noch 12,7 Prozent.

Der Rückgang im Bestand hat sich gegenüber dem Vorjahr abgemildert und wieder normalisiert (-1,3 Prozent), weil die 12-Jahres-Verträge rausgewachsen sind.

Es wurden 2017 rd. 288.000 neue **Riester-Verträge** und rd. 81.200 neue **Basisrentenverträge** abgeschlossen. Durch auslaufende Verträge (darunter sind auch Abfindungen, die gezahlt werden, wenn die Riester-Rente eine vorgeschriebene Mindesthöhe nicht erreicht) und Anbieterwechsel geht der Riester-Bestand aber insgesamt zurück auf 10,56 Mio. Verträge. Der Bestand an Basisrenten dürfte hingegen leicht gestiegen sein auf 2,12 Mio. Verträge.

Neue Produkte

Die aktuellen Geschäftszahlen zeigen, dass wir den Trend zu neuen Produkten bisher eher noch unterschätzt haben. Ihr Anteil am Neugeschäft der Rentenversicherung wächst deutlich: 49,7 Prozent des Neugeschäfts (Anteil am APE) entfallen auf Produkte, die auf modifizierte Garantien setzen – sowohl Produkte der sogenannten neuen Klassik als auch fondsgebundene Produktkonzepte mit Garantien. Die Zahlen zeigen: Der Umbau, mit dem Versicherer auf die anhaltende Niedrigzinsphase und auf die Eigenmittelanforderungen unter Solvency II reagieren, ist in vollem Gang. Sie steigern damit außerhalb festverzinslicher Kapitalanlagen Ertragschancen für ihre Kunden.

Im Gegenzug sank der Anteil der „**alten Klassik**“ (Garantiezins bis zum Ende der Bezugszeit) an den neuen Rentenpolicen (APE) auf 40,6 Prozent im Jahr 2017. Die reinen fondsgebundenen Policen – ohne Garantien – hielten lediglich 9,7 Prozent des gesamten Neuzugangs an Rentenversicherungen (APE).

Damit zeigt sich, dass sowohl die Unternehmen als auch die Kunden weiterhin an Garantien festhalten: Zwar trennen sich Versicherer zunehmend von den klassischen Garantiemodellen. Wir sehen aber keine Wende hin zu komplett garantiefreien Produkten. Auch die neuen Produkte bieten den Kunden Garantien und Sicherheit. Etwa lebenslang garantiertes Einkommen ab Rentenbeginn oder den Schutz vor Kapitalverlust bei Ablauf durch Investition sowohl in Aktien als auch ins Sicherungsvermögen. Die neuen Produkte kombinieren Planungssicherheit mit höheren Renditechancen. Diese Planungssicherheit wird von den Kunden nachgefragt.

Richtig ist: Der Markt wird durch die neuen Garantieprodukte heterogener. Richtig ist auch, dass Produktvergleiche dadurch anspruchsvoller werden. Umso wichtiger ist es, dass der Kunde weiß,

- was sind meine Bedürfnisse?

- Wie weit geht meine Risikobereitschaft?
- Inwieweit bin ich bereit, Risiken an meinen Versicherer abzugeben?

Das stellt natürlich hohe Anforderungen an die Vermittler und ihre Weiterbildung durch die Versicherer.

- Die endgültige **Stornoquote** für 2017 kennen wir zum heutigen Tag noch nicht. Nach unseren Schätzungen liegt sie wie im Vorjahr bei ausgesprochen niedrigen 2,8 Prozent.

Das Vertrauen der Kunden in die Lebensversicherung zeigt sich auch an der Entwicklung der „**Assets under Management**“: Die Summe der für unsere Kunden verwalteten Kapitalanlagen ist in den letzten 5 Jahren im Schnitt um 3,03 Prozent p.a. auf zuletzt 893 Mrd. Euro angewachsen. Die durchschnittliche Nettoverzinsung der Lebensversicherer lag 2017 mit 4,5 Prozent leicht über dem Niveau des Vorjahres.

Fazit: Die Lebensversicherung bleibt ein stabiler Baustein der Altersvorsorge in Deutschland. Mit Blick auf weiterhin niedrige Zinsen und die demographische Entwicklung benötigen wir für die weitere Verbreitung der Altersvorsorge jedoch weitere Impulse - sowohl aus unserer Branche als auch aus der Politik.

Entwicklung Abschlusskosten

Womit wir bei unserer Verantwortung angekommen sind, ich nenne zuvorderst das Thema Kosten. Dies wird auch eines der großen Themen bei der für 2018 zu erwartenden Evaluierung der Folgen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) sein.

Die Branche arbeitet hart daran, Kosten zu reduzieren, nicht nur, aber auch im Vertrieb. Dabei nutzt sie insbesondere die Möglichkeiten der Digitalisierung nach Kräften. Ich weiß, dass an dieser Stelle viele von Ihnen gespannt auf Aussagen zur Entwicklung unserer Abschlusskosten in der Lebensversicherung warten.

Wir gehen davon aus, dass die Versicherer die Provisionen seit Einführung des LVRG deutlich gekappt und die Vergütungssysteme umgestellt haben. Sie honorieren weniger den Abschluss und verstärkt die dauerhafte Betreuung der Kunden. Genauere Aussagen werden wir machen können, wenn die Daten aus der in diesem Jahr zu erwartenden LVRG-Evaluierung vorliegen.

Schaden- und Unfall

Kommen wir nun zu den Ergebnissen aus der Schaden- und Unfallversicherung für 2017.

Wir gehen von Beitragseinnahmen in Höhe von 68,2 Mrd. Euro aus – einem Plus von 2,9 Prozent (2016 ebenfalls 2,9 Prozent).

Nur minimal höher war der Anstieg der Leistungen: laut Hochrechnung gab es hier ein Plus von 3,2 Prozent auf inzwischen über 50 Mrd. Euro (Vorjahr plus 2,3 Prozent).

Insgesamt erzielten die Schaden- und Unfallversicherer in 2017 schwarze Zahlen. Der versicherungstechnische Gewinn dürfte 3,4 Mrd. Euro (Vorjahr: 3,5 Mrd. Euro) betragen.

Die Schaden-Kosten-Quote (Combined Ratio) liegt 2017 voraussichtlich wie im Jahr 2016 bei rund 95 Prozent.

Insgesamt war 2017 damit erneut ein gutes Jahr für die Schaden- und Unfallversicherer. Das liegt auch darin begründet, dass wir zum zweiten Mal in Folge ein leicht unterdurchschnittliches Naturgefahrenjahr erlebt haben.

Neben mittelgroßen Herbststürmen in Norddeutschland gab es nur wenige, regional begrenzte Starkregenereignisse. Dennoch können solche regenreichen Wetterlagen hohe Schäden verursachen: Wir erinnern uns an den Dauerregen im Juni, der vor allem in Berlin und Brandenburg versicherte Werte von 60 Millionen Euro vernichtete. Noch heute kämpfen Gemeinden mit den Folgen für die Infrastruktur.

Deutschlandweit brachte die Unwetterserie „Paul“ und „Rasmus“ zwischen Ende Juni und Anfang Juli in wenigen Tagen versicherte Schäden von etwa 600 Millionen Euro. Etwa die Hälfte entfiel auf beschädigte Häuser, Hausrat, Gewerbe- und Industriebetriebe, die andere Hälfte auf Autos. Weitere große Wetterkapriolen gab es 2017 glücklicherweise nicht.

Dennoch erhöhten sich in der größten Sparte **Kraftfahrtversicherung** die Leistungen (voraussichtlich um rund vier Prozent auf 23,6 Mrd. Euro). Eine der Ursachen ist der Preisanstieg bei Ersatzteilen, deren Teuerungsrate deutlich oberhalb der Inflation liegt. Auch die Beitragseinnahmen dürften um rund vier Prozent gestiegen sein auf 27 Mrd. Euro. Unterm Strich konnte ein leichter versicherungstechnischer Gewinn von voraussichtlich 400 Mio. Euro erzielt werden.

Sachversicherung: Das Beitragsplus lag bei drei Prozent, die Beitragseinnahmen stiegen auf 19,3 Mrd. Euro. Auch hier erhöhten sich die Leistungen voraussichtlich um knapp vier Prozent auf 13,6 Mrd. Euro. Größter Kostenfaktor bleiben Leitungswasserschäden – etwa durch geplatzte Wasserrohre – und deren Folgen.

Eine sehr erfreuliche Entwicklung verdient es, eigens erwähnt zu werden: Die Zahl der Einbrüche ging zurück. Damit hat sich 2017 auch die Schadensituation deutlich entspannt. Viele Hausbesitzer haben

dabei massiv in Sicherheitstechnik investiert, die dafür vorgesehenen Förderungen der KfW wurden sehr gut angenommen.

Die vergleichsweise geringen Unwetterschäden bescherten der Wohngebäudeversicherung voraussichtlich eine schwarze Null. Für die Sachversicherung insgesamt errechnet sich eine Schaden-Kosten-Quote von 97 Prozent. Das ergibt einen versicherungstechnischen Gewinn der Sparte von 600 Mio. Euro.

Wachstumschancen nutzen

Die Schaden- und Unfallversicherung hat auch im abgelaufenen Jahr 2017 einen klaren Wachstumskurs verzeichnet. Wir wollen diesen Wachstumskurs 2018 fortsetzen. In diesem Jahr werden wir uns dabei zwei Themen, die vor wenigen Tagen auch auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos ganz oben auf der Agenda standen, besonders widmen: der Bekämpfung der Cyberkriminalität und der Verbesserung des Schutzes gegen Naturgefahren, insbesondere gegen Überschwemmungsgefahr durch Starkregen und Hochwasser. Dies sind Felder, von denen wir uns auch im Geschäft Wachstumsimpulse erwarten. Dazu später noch ein paar Worte mehr.

PKV

Meine Damen und Herren,
ich komme nun zur Geschäftsentwicklung in der Privaten Krankenversicherung:

Die Beitragseinnahmen der privaten Krankenversicherungsunternehmen haben sich 2017 um 4,3 Prozent auf 38,8 Mrd. Euro erhöht (Vorjahr: 37,3 Mrd.). 36,5 Mrd. Euro davon entfallen auf die Krankenversicherung – insoweit ein Plus von 4,1 Prozent. In der Pflegeversicherung lagen die Einnahmen bei 2,3 Mrd. Euro – ein Anstieg von 6,1 Prozent.

Die ausgezahlten Versicherungsleistungen der PKV haben 2017 eine Höhe von 27,0 Mrd. Euro erreicht. Das sind 1,6 Prozent mehr als im Vorjahr (26,6 Mrd. Euro). Auf die Krankenversicherung entfallen davon 25,9 Mrd. Euro, auf die Pflegeversicherung 1,1 Mrd. Euro.

Der Bestand aus Voll- und Zusatzversicherungen hat 2017 um fast 600.000 Versicherungen auf eine Gesamtzahl von 34,5 Mio. zugenommen. Im Einzelnen stieg die Zahl der Zusatzversicherungen um 2,4 Prozent auf 25,7 Mio; die Zahl der Vollversicherung blieb stabil bei 8,8 Mio. Versicherungen.

Solvency II

Es gab 2017 aber nicht nur Geschäftszahlen, die berichtenswert sind. Auch die Ergebnisse unseres Solvency-II-Reportings können sich sehen lassen.

Das neue Aufsichtssystem wird seit zwei Jahren angewendet. Eines der Kernstücke in der öffentlichen Wahrnehmung sind die Bedeckungsquoten, quasi der Ausweis für unsere Stabilität.

Nach unserer Prognose liegt die Bedeckungsquote der Lebensversicherungsbranche zum 31.12. 2017 bei 350 %. Das bedeutet, die Eigenmittel der Branche sind mehr als drei Mal so hoch, wie es das Regelwerk verlangt. In der Schaden-Unfallversicherung schätzen wir die Bedeckungsquote auf knapp unterhalb 300 %.

Diese Zahlen verdeutlichen eines: die Stabilität der Branche. Und diese Stabilität ist auch im europäischen Vergleich bemerkenswert.

Prognose 2018

Meine Damen und Herren, nun zu unserer Prognose für 2018. Wir erwarten eine stabile Geschäftsentwicklung. Die Konjunktur stützt unser Geschäft, belastend wirken weiterhin die Niedrigzinsen.

Die rekordhohe Beschäftigtenzahl in Deutschland eröffnet den Lebensversicherern Wachstumschancen in der privaten Altersvorsorge. Das verfügbare Einkommen steigt – im letzten und im laufenden Jahr um gut 3,5 Prozent. Dämpfend wirken die niedrigen Zinsen, sie bremsen die Sparneigung. Unterm Strich erwarten wir 2018 in der Lebensversicherung insgesamt (einschl. Pensionskassen und Pensionsfonds) einen Rückgang von etwa minus 0,3 %. Dies hängt wesentlich von der Stärke des Rückgangs im Einmalbeitragsgeschäft ab (etwa minus 1,0 %). Für das Geschäft gegen laufenden Beitrag wird ein stabiles Beitragsvolumen (etwa $\pm 0,0$ %) erwartet. Als entscheidenden Faktor für die Entwicklung des Neu- und Einmalbeitragsgeschäfts sehen wir nach wie vor die Zinsentwicklung in den Geld- und Kapitalmärkten.

In der Schaden- und Unfallversicherung gehen wir von einem Wachstum von etwa 3,0 Prozent aus. Als ausschlaggebend dürfte sich hier neben Beitragsanhebungen und steigenden Versicherungssummen die gute konjunkturelle Lage erweisen, die sich in einer erhöhten Versicherungsnachfrage niederschlagen sollte.

Prognose PKV:

Die günstige wirtschaftliche Lage der privaten Haushalte sollte grundsätzlich stützend auch auf die Geschäftsentwicklung der Privaten Krankenversicherung (PKV) wirken. Allerdings könnte die politische Unsicherheit im Zuge der Koalitionsverhandlungen zu einer abwartenden Haltung führen. In der Privaten Krankenversicherung erwarten wir ein Beitragswachstum von rund 2,0 %.

Alles zusammengenommen rechnen wir für die Branche mit einem stabilen Beitragswachstum von 1,3 %. Dabei sollte das Geschäft gegen laufenden Beitrag um etwa 1,6 % zulegen.

Initiativen 2018

Meine Damen und Herren, auch im Jahr 2018 bleiben Demografie, Digitalisierung und Klimawandel die dominierenden Megatrends, sie bringen immer neue und wachsende Risiken mit sich. Für die

Gesellschaften überall auf der Welt erwächst daraus ein klarer Nachholbedarf in der Absicherung existenzieller Risiken.

Demografie / Langlebigkeit

Das Gleichgewicht zwischen Jung und Alt kippt. Und ab 2025 werden wir den nächsten Verrentungsschub erleben. Um unseren Lebensstandard im Alter zu sichern, brauchen vor allem die Jüngeren und die Babyboomer mehr private Altersvorsorge. Erst recht in Zeiten der Minizinsen.

Seit zwei Jahren informieren wir mit unserer Initiative „Du lebst 7 Jahre länger als Du denkst“ erfolgreich über das Thema Langlebigkeit. Wir klären darüber auf, dass die eigene Lebensdauer meist unterschätzt wird und zeigen auf vielfältige Weise, wie aktiv die Lebensphase nach dem Renteneintritt gelebt wird. Heute geborene Mädchen haben eine hohe Chance 100 Jahre alt zu werden – und das bei guter Gesundheit. Menschen sind länger fit und genießen ein erfülltes Leben.

Nach dem Vorbild dieser Kommunikationsinitiative werden wir 2018 zwei weitere auf den Weg bringen, mit denen wir für wachsende Risiken sensibilisieren wollen: „Überschwemmung“ und „Cyberversicherung“.

Cybersicherheit

Meine Damen und Herren, wir brauchen in Deutschland eine neue Risikokultur für den Cyberspace. Cyberattacken gehören inzwischen zum Alltag in deutschen Unternehmen. Cyberkriminalität ist die Kehrseite der fortschreitenden Digitalisierung.

Die deutsche Wirtschaft ist in ihrer ganzen Breite von Cyberkriminalität bedroht – nicht nur Großunternehmen, sondern auch kleine und mittelständische Wirtschaftsunternehmen, Freiberufler und Selbständige. Trotz einer breiten Berichterstattung zum Thema unterschätzen KMUs das eigene Risiko, Opfer einer Cyberattacke zu werden (63 Prozent der KMUs in Deutschland sehen keine eigene Betroffenheit bei Cyberrisiken, so das Ergebnis der Unternehmensbefragung im Auftrag des GDV aus dem Jahr 2017).

Mit der neuen Initiative wollen wir insbesondere mittelständische Unternehmer für Cybergefahren sensibilisieren und aufklären, wie sie sich schützen können. Die deutschen Versicherer verstärken damit ihr Engagement für mehr Schutz gegen Cyberkriminalität. Cyberrisikoversicherungen für klein- und mittelständische Unternehmen sind in ihrer Verbreitung noch ausbaufähig, das Marktpotential ist groß.

Der GDV hat im vergangenen Jahr ein Musterkonzept für eine Cyberrisikoversicherung entwickelt, die speziell auf die Bedürfnisse von Freiberuflern sowie kleinen und mittleren Unternehmen ausgerichtet ist.

Wir erwarten, dass sich durch die weitere Verbreitung von Versicherungen gegen Cyberrisiken – gerade im Mittelstand – auch das IT-Sicherheitsniveau in Unternehmen erhöhen wird. Denn ein ausreichend hohes Maß an IT-Sicherheit ist grundsätzliche Voraussetzung für den Versicherungsschutz.

Meltdown und Spectre haben Potenzial für weitere Sicherheitslücken aufgedeckt: die Hardware. Bislang gibt es keine verbindlichen Sicherheitsstandards etwa für Smart-Home-Produkte. Ähnliches gilt auch für Industrie 4.0. Es muss aber klare und für alle Anbieter verbindliche Regeln geben, um Cyberrisiken für die Anwender möglichst gering zu halten.

Naturgefahr Überschwemmung

Eines ist leider auch 2018 sicher: das nächste Hochwasser kommt bestimmt. Ist unsere Naturgefahrenbilanz 2017 mit erneut 2 Milliarden Euro Versicherungsleistung auch unterdurchschnittlich ausgefallen, so haben die Winterstürme Burglind und Friederike sowie erste Hochwasser zu Beginn 2018 gezeigt, dass 2017 nur eine Atempause gewesen ist. **Große Stürme und Überflutungen werden uns auch in Zukunft immer wieder treffen.**

Aber zu wenige Bürgerinnen und Bürger sind versichert. Viele wissen nicht, dass ihnen der wichtige Zusatzbaustein der **erweiterten Naturgefahrenversicherung** in ihrer bestehenden Versicherung fehlt. Klimaforscher bestätigen, dass das Risiko extremer Niederschläge und Sturzfluten steigt.

Hier stehen Existenzen auf dem Spiel, denn immer mehr Bundesländer wollen keine Steuergelder mehr auszahlen, um Schäden an versicherbarem Privateigentum zu beseitigen. Staatshilfen soll es nur noch geben, wenn Betroffene nachweisen, dass sie sich erfolglos um Versicherung bemüht haben. Vorausgegangen ist, wie Sie vielleicht wissen, ein **entsprechendes Votum der Ministerpräsidentenkonferenz vom Juni 2017**: Die Länderchefs setzen auf Prävention, private finanzielle Absicherung sowie eine bundesweite Naturgefahrenkampagne inklusive eines Informationsportals. Letzteres fordern wir Versicherer seit vielen Jahren.

Wir wollen in den kommenden Monaten eine breite Öffentlichkeit noch stärker für das Risiko und diese Versicherungslücke sensibilisieren. Denn fast alle Gebäudebesitzer können sich problemlos und günstig versichern. Und ich sage es hier und heute noch einmal in aller Deutlichkeit: Wir Versicherer wollen versichern!

Ich möchte diesen Kernsatz ausdrücklich bekräftigen, denn es hat jüngst wieder Kritik an uns gegeben, wir würden nicht ausreichend Versicherungsschutz gegen Naturgefahren anbieten. Das Gegenteil ist der Fall: Für 99 Prozent der Gebäude in Deutschland ist der Abschluss einer solchen Police problemlos möglich. Dennoch haben sich bundesweit bislang nur etwa 40 Prozent der Hausbesitzer für diesen Vollkaskoschutz für ihr Haus entschieden. Obwohl Verbraucherschutz, Politik und wir unisono die Notwendigkeit einer solchen Absicherung betonen. Deshalb sage ich: Man muss nicht erst durch Schaden klug werden und vor den Ruinen seiner Existenz stehen, man kann auch vorher han-

deln und sich vernünftig absichern. Wir Versicherer werden jedenfalls alles tun, um die Bürgerinnen und Bürger hiervon zu überzeugen.

Vernetztes Kfz

Ich darf noch einen letzten Punkt nennen, der mir am Herzen liegt: Das vernetzte Auto ist ja schon Wirklichkeit, wir stehen an der Schwelle des automatisierten Fahrens, Autos werden mehr und mehr zu rollenden Datenzentralen, die permanent Daten senden und empfangen. Ein weiterer Schritt in dieser Richtung ist der europaweite Notruf eCall, mit dem von April 2018 an alle neuen Fahrzeugtypen in der EU ausgestattet sein müssen. Die Vernetzung des Kfz bekommt dadurch neuen Schub.

Völlig unklar ist aber, wer über die Daten aus vernetzten Autos eigentlich verfügen darf. Unsere Haltung hier ist klipp und klar: Die Daten gehören nicht den Autoherstellern, sondern in die Hände der Autofahrer. Der Verbraucher soll entscheiden, an wen er seine Daten gibt.

Politische Themen

Meine Damen und Herren, egal, wie die Koalitionsverhandlungen enden, eines steht fest: Nach der Wahl ist vor der Wahl. Natürlich werden wir die Koalitions-Verhandlungen mit Spannung verfolgen. Für uns als Versicherungswirtschaft kommt es aber vor allem darauf an, dass die Beteiligten für Deutschland eine gemeinsame Zukunftsvorstellung entwickeln. Diese muss über die Grenzen des Landes hinausweisen und einen längeren Zeitraum als die vier Jahre einer Legislaturperiode im Blick haben.

Dazu gehört unabdingbar, dass die Sicherung unsers bewährten, auf drei Säulen ruhenden Altersvorsorge-Systems eine der großen Prioritäten der Politik sein und bleiben muss. Stabile und erfolgreiche Lebensversicherer bilden den Kern der dritten Säule der Altersvorsorge. Lebensversicherungen haben deshalb eine zentrale Rolle für Millionen von Menschen – in fast allen Alters- und Einkommensgruppen.

Zinszusatzreserve

Angesichts des weiter andauernden Niedrigzins-Umfelds muss daher eine Änderung der Zinszusatzreserve in den Fokus rücken. Wir müssen verhindern, dass die bisherige Berechnungsformel unsere Unternehmen überfordert. Denn die Zinszusatzreserve ist auch 2017 weiter angestiegen – um mindestens 16 Mrd. Euro. Damit hat die Branche jetzt etwa 60 Mrd. Euro zurückgestellt.

Die Formel zur Berechnung der Zinszusatzreserve spiegelt die reale Welt längst nicht mehr wider – und belastet Versicherer derzeit unverhältnismäßig. Die Formel, ich darf daran erinnern, wurde in völlig anderem Zinsumfeld erdacht. Damals herrschte, verglichen mit heute, Hochzinsumfeld. Die massiven Interventionen der Europäischen Zentralbank hätte sich wohl kaum jemand vorstellen kön-

nen. Entsprechend wurde die Formel zur Berechnung der Zinszusatzreserve auf Basis ganz anderer Zinsszenarien aufgestellt, als die, die nunmehr eingetreten sind.

Das nicht mehr zeitgemäße Verfahren zwingt unsere Branche zu kostenträchtigen Umschichtungen der Anleiheportfolien, ohne dass dadurch per Saldo mehr Reserven gebildet werden. Die ZZR sollte aber, wenn irgend möglich, weitgehend aus laufenden Erträgen gebildet werden. Die dafür nötige Zeit ist vorhanden.

Sollte die Formel nicht verändert werden, wird die Zinszusatzreserve auch 2018 weiter ansteigen. Das ist volkswirtschaftlich und betriebswirtschaftlich unsinnig. Es macht doch überhaupt keinen Sinn, Anleihen mit hohen Zinscoupons verkaufen zu müssen, nur um die ZZR im Eiltempo in immer größere Höhen zu schrauben.

Es ist also notwendig, das grundsätzlich sinnvolle Instrument mit dem aktuellen Zinsumfeld in Einklang zu bringen. Wir erhoffen uns hier eine schnelle Reaktion, diese ist absolut überfällig.

Rentenpolitik

In der Rentenpolitik mahnen wir zu Maß und Mitte. Es darf nicht sein, dass immer neue Ausgabenprogramme die Nachhaltigkeit des Rentensystems gefährden.

Ein Ergebnis der Sondierungsgespräche ist, dass das heutige Rentenniveau von 48 Prozent bis 2025 festgeschrieben werden soll. Vordergründig ist das ein eher kosmetisches Versprechen, denn der Rentenbericht der Bundesregierung besagt, dass das Rentenniveau ohnehin erst 2025 knapp unter 48 Prozent sinken wird. Aber damit weckt die neue Bundesregierung Erwartungen, die sie nur schwer wird einfangen können. Wir fürchten, dass damit der Einstieg in den Ausstieg aus einem nachhaltigen Rentenkurs vorbereitet werden könnte.

Weil auch die Rentenformel geändert werden soll, ist zu vermuten, dass auch für die Zeit nach 2025 ein Absinken des Rentenniveaus verhindert werden soll. Anders formuliert, Union und SPD tun so, als ob sie die Zeit in der Rentenpolitik anhalten könnten. Das aber ist fatal, denn ab 2025 gehen die Babyboomer in immer größerer Zahl in Rente. Nur eine Zahl dazu: Der Jahrgang 1964 umfasst fast 1,4 Millionen Menschen.

Diesen Druck werden wir in der gesetzlichen Rentenversicherung sehr schnell zu spüren bekommen. Will die Politik dann wirklich ein dauerhaft höheres Niveau, wird das richtig teuer. Schon jetzt ist klar, dass neue Haltelinien bei Beitrag und Rentenniveau vor allem von einer gesellschaftlichen Gruppe bezahlt werden müssen: Von der jungen Generation. Sie würde übermäßig belastet, ob als Beitrags- oder als Steuerzahler.

Insofern rufen wir die von der neuen Regierung ins Auge gefasste Rentenkommission „Verlässlicher Generationenvertrag“ dazu auf, sich bei der Rentenreform vom Gedanken der Nachhaltigkeit leiten zu lassen. Die gesetzliche Rente muss auch nach 2030 finanzierbar bleiben.

Wir sind deshalb dagegen, die gesetzliche Rente mit immer neuen Ausgaben zu überfrachten, etwa eine neue Mütterrente oder eine Grundrente. Statt die Nachhaltigkeit der gesetzlichen Rente also mit immer neuen Ausgaben zu schwächen, sind wir dafür, die längst beschlossenen Reformen durchzuführen und die zweite und dritte Säule zu stärken.

Mit dem Betriebsrenten-Stärkungsgesetz hat der Gesetzgeber einen Rahmen für die Tarifparteien geschaffen, den es nun auszufüllen gilt. Die deutschen Lebensversicherer werden sich aufgrund ihrer Expertise und Erfahrung als Anbieter von bAV-Lösungen einbringen. Dabei wird es darauf ankommen, den Kunden auch bei neuen Angeboten Sicherheiten anzubieten, obwohl von garantierten Mindestleistungen ja ausdrücklich abgesehen wird. Insgesamt gehen wir davon aus, dass es eher noch eine längere Zeit dauern wird, bis wir tarifliche Lösungen der bAV sehen werden.

Überdies dürfen wir auch die Bereitschaft zu privater Vorsorge nicht weiter schwächen, der anhaltende Niedrigzins bietet ja ohnehin schon genügend schrille Begleitmusik. Denn es bleibt dabei, auch wenn jüngst zu lesen war, dass die Lebenserwartung in einzelnen Industrieländern nicht weiter wachse: Unsere Gesellschaften altern, wir alle leben viel länger, als wir gemeinhin denken. Wir brauchen in der Regel also mehr Geld fürs Alter, als wir uns das heute vorstellen können. Ohne private Vorsorge wird es nicht funktionieren, das müssen wir vor allem auch den jungen Leuten klarmachen. Auch das verstehe ich unter politischer Verantwortung.

Standardprodukt

Schuster, bleib bei Deinen Leisten, rufen wir zudem alldenjenigen entgegen, die sich den Staat als Anbieter privater Vorsorgeprodukte wünschen. Der Staat kann nicht gleichzeitig Aufseher und Konkurrent sein. Wenn Politik neue Standardprodukte als Ergänzung zu den bisherigen Produkten als notwendig ansieht, dann sehen wir uns selbstverständlich als einen möglichen Anbieter im Wettbewerb um die Kunden.

Wir haben aber auch vielfach darauf hingewiesen, dass es bereits großes Vereinfachungspotential bei der Riester-Rente gibt – die man nutzen könnte, ohne dass man ein neues Produkt auf den Vorsorgemarkt wirft.

Regulierung

Wenn ich mir für 2018 etwas wünschen darf, dann den deutlichen Abbau bürokratischer Belastung. Um ein ganz prominentes Beispiel zu nennen:

Nach nur zwei Jahren Anwendung soll Solvency II nun schon wieder grundlegend geändert, oder noch deutlicher, wesentlich verschärft werden. Ohne Not. Wir sind strikt dagegen. Stattdessen sollten wir uns darauf konzentrieren, das komplizierte neue System effizienter zu gestalten. Wir müssen wieder unternehmerische Freiräume schaffen, anstelle auch den allerletzten Aspekt unternehmerischen Handelns zu regulieren.

Werfen wir beispielhaft nur einen Blick auf die Solvency II-Berichte, die die Unternehmen im letzten Jahr veröffentlicht haben. Häufig wurde kritisiert, diese Berichte seien nicht verständlich. Aber: Wir folgen dabei ausdrücklich den Vorgaben der Aufsicht EIOPA. Umso problematischer ist der Aufwand. Wir hören von Unternehmen, dass diese SFCR-Berichte in nur verschwindend geringem Umfang abgerufen werden.

Es gibt also viele Anknüpfungspunkte, das System passgenauer – sprich besser zu machen. All diese Aspekte würden wir gerne wieder mit Ihnen vertiefen. Wir werden Sie deshalb im April erneut zu einem Solvency II-Workshop einladen.

Schluss

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss: Die deutsche Versicherungswirtschaft hat ein weiteres Jahr mit extrem niedrigen Zinsen und stetig neuen Regulierungswellen hinter sich. Das dürfte sich 2018 nicht nennenswert ändern. Vor diesem Hintergrund können wir mit den Ergebnissen der Branche zufrieden sein. Wir würden uns hier vom deutschen und europäischen Gesetzgeber ein wenig mehr Luft erhoffen, denn immer noch liegen gewaltige Veränderungsaufgaben vor uns.

Wir wissen aber auch, dass Politik und Verbraucher, dass Kunden und Öffentlichkeit hohe Erwartungen an unsere Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft stellen. Denn wir sind auf so vielen Feldern tätig, die mit dem Stichwort Daseinsvorsorge zu tun haben. Weil privatwirtschaftliche Angebote ihren Wettbewerbsvorteil immer wieder neu erkämpfen müssen, stehen wir Versicherer auch in einer besonderen Verantwortung, schließlich wollen wir mit Leistungen wie Altersvorsorge und Krankenversicherung die Erwartungen unserer Kunden erfüllen und gleichzeitig Geld verdienen. Ich bin nun gespannt auf Ihre Fragen.