

Jahresmedienkonferenz 2021

Berlin, den 20. Januar 2021

Dr. Wolfgang Weiler

Präsident des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft

– Es gilt das gesprochene Wort –

„Widerstandskräftig gegen Corona – zuversichtlich trotz Corona“

Meine Damen und Herren,

zu unserer Jahresmedienkonferenz heiÙe ich Sie herzlich willkommen. Noch nie fand diese Veranstaltung früher im Jahr statt – und noch nie rein digital.

Corona ist allgegenwärtig – immer noch und ein Ende der Pandemie trotz einer zunehmenden Zahl von Impfstoffen nicht abzusehen. Für weite Teile von Wirtschaft und Gesellschaft sind die Folgen erdrückend und Ihnen allen bekannt.

In diesem Szenario sind auch wir Versicherer gefordert wie nie zuvor. Im Vergleich zu anderen Branchen sind wir zwar bislang glimpflich durch die Krise gekommen. Dennoch: Das Jahr 2021, in dem auch eine neue Bundesregierung gewählt wird, ist eine Bewährungsprobe – politisch, ökonomisch, für unsere Gesellschaft, natürlich auch für unsere Branche.

1. Corona:

Versicherer tragen zur Bewältigung der Covid-Krise bei: Nehmen Sie die **Warenkreditversicherung:** Die Bundesregierung hat gemeinsam mit deutschen Kreditversicherern einen Schutzschirm gespannt, um die Geschäftsbeziehungen der deutschen Wirtschaft in der Pandemie abzusichern. Die kürzlich bis Mitte des Jahres verlängerte Vereinbarung ermöglicht es Kreditversicherern, ihren Kunden weiterhin Kredite im bestehenden Umfang von rund 400 Milliarden Euro zur Verfügung zu stellen. Durch eine Garantie des Bundes können sie dabei aber höhere Risiken eingehen. Das stützt Lieferketten, verhindert Kettenreaktionen und sichert das Vertrauen in die Stabilität der Wirtschaft.

Wir mussten in den vergangenen Monaten aber auch erklären, wo und warum privatwirtschaftlicher Versicherungsschutz für Unternehmen Grenzen hat. Nämlich dort, wo eine globale Pandemie das Versicherungsprinzip aushebelt und Risiken unkalkulierbar macht.

Corona hat dabei ein Produkt in die öffentliche Wahrnehmung katapultiert, das bislang nur wenige kannten: die **Betriebsschließungsversicherung**. Fest steht: Versicherer haben auch hier geleistet – für tatsächlich versicherte Fälle.

Doch die Betriebsschließungsversicherung war nie für eine globale Pandemie oder bewusste politische Entscheidungen wie einen Lockdown konzipiert. Vor allem Gastwirte und Hoteliers haben uns unter anderem vorgeworfen, dies in den Bedingungen nicht eindeutig genug formuliert zu haben.

Das hat zweifellos Spuren beim Image unserer Branche hinterlassen und wir nehmen die Kritik sehr ernst. Umso wichtiger ist es, Lehren zu ziehen und Antworten zu finden: Neue unverbindliche Musterbedingungen unseres Verbandes für die Betriebsschließungsversicherung schaffen nun mehr Klarheit, wann gezahlt wird und wann nicht. Tatsache bleibt aber: **Pandemien hebeln das Versicherungsprinzip aus und sind daher rein privatwirtschaftlich nicht zu versichern. Darüber herrscht weltweit Konsens. Das entbindet uns aber nicht von der Pflicht, über den Tellerrand hinaus zu denken.**

Eine Expertengruppe der deutschen Versicherer hat daher Vorschläge erarbeitet, wie von Pandemien betroffene Wirtschaftsteile künftig durch eine **Public Private Partnership** zwischen Versicherungswirtschaft und Staat unterstützt werden könnten. Konkret schlagen wir eine rechtlich eigenständige Einrichtung mit einem Kapitalstock in deutlich zweistelliger Milliardenhöhe vor. Dieser Kapitalstock speist sich aus Beiträgen der Wirtschaft, Leistungen von Erst- und Rückversicherern sowie Finanzmitteln aus Kapitalmarktinstrumenten. Dies wären beispielsweise Katastrophenanleihen, die im Pandemiefall fällig würden. Erst wenn dieser Kapitalstock aufgebraucht ist, würden zusätzliche staatliche Mittel abgerufen.

Wir rufen deshalb mitnichten reflexartig nach dem Staat, der es im Zweifel richten soll. Vielmehr ist und bleibt es oberstes Ziel, privatwirtschaftlich funktionierenden Versicherungsschutz bereitzustellen, bei dem der Staat außen vor bleibt, gar entlastet werden kann.

Nehmen Sie **Versicherungsschutz gegen Naturgefahren**: Nach der Flut folgt als Soforthilfe der öffentliche Geldregen – diese alte Formel gilt heute nicht mehr. Die Länder wollen nur noch in Härtefällen finanzielle Hilfe gewähren. Die Politik fordert von Bürgerinnen und Bürgern mehr Eigenvorsorge. Sie sollen sich privat absichern – was sie dank der Angebote unserer Branche auch können.

Es geht aber nicht immer ohne Staat, etwa wenn die Schäden – wie bei einer Pandemie – unkalkulierbar werden oder ein gesamtwirtschaftliches, gesellschaftliches Interesse besteht. Wir sind dann gefordert, mit unserer Expertise überzeugende Angebote zu unterbreiten, bei der staatliche Hilfe im Gesamtpaket mit privatwirtschaftlichen Lösungen Sinn macht. Bei der **Vermeidung von Altersarmut** etwa. Bestes Beispiel ist die private, staatlich gestützte Altersversorgung. Ich komme darauf gleich noch näher zu sprechen.

2. Analyse: Das Jahr 2020

a. Gesamtergebnis

Lassen Sie mich zunächst zurückblicken. Das in vielerlei Hinsicht turbulente und wirtschaftlich schwierige Jahr 2020 schließt über alle drei Sparten – Leben, Schaden/Unfall, private Krankenversicherung – mit einem leichten Zuwachs der Beitragseinnahmen von 1,2 Prozent auf insgesamt 220,1 Milliarden Euro ab. Vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Pandemiegeschehens sowie des im Vorjahr überaus starken Zuwachses von 7,1 Prozent sind wir damit sehr zufrieden.

b. Lebensversicherung

Die Corona-Krise hat auch Spuren im Geschäft der Lebensversicherer hinterlassen, etwa durch verschobene Beratungstermine. Die Zahl neu abgeschlossener Verträge ist entsprechend um gut 12 Prozent gesunken.

Nur ganz leicht rückläufig sind jedoch die Beiträge in der Lebensversicherung inklusive Pensionsfonds und -kassen, und zwar um minus 0,4 Prozent auf knapp 103 Milliarden Euro. Ursächlich dafür ist ein nur geringes Minus bei den laufenden Beiträgen von 1,0 Prozent auf 64,4 Milliarden Euro. Dem steht ein leichtes Plus bei den Einmalbeiträgen von 0,4 Prozent gegenüber auf 38,3 Milliarden Euro.

Auch die Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung lagen auf Vorjahresniveau. Bei der Zahl neu abgeschlossener Verträge liegen wir gegenüber dem Ausnahmejahr 2019 bei -17,9 Prozent. Naturgemäß leidet die Durchführung von Beratung in den Betrieben besonders unter den aktuellen Einschränkungen.

Bei allen Vorjahresvergleichen möchte ich hervorheben, dass 2019 ein sehr starkes Jahr war; die Beitragseinnahmen stiegen seinerzeit um über 11 Prozent. Auch wenn wir beim Annual Premium Equivalent (APE) 1,3 Prozent unter dem Vorjahr rauslaufen: Dass wir das hohe Niveau von 2019 fast halten konnten, sehen wir als klaren Vertrauensbeweis unserer Kunden. Die Folgen der Rettungspolitik der Europäischen Zentralbank auf die Anlagebedingungen am Kapitalmarkt bewerten wir als deutlich einschneidender.

Die Lebensversicherer selbst haben ihr Reformtempo entsprechend erhöht und die Produktpalette deutlich umgebaut. Das Verhältnis zwischen Sicherheit und Chance wurde im Sinne besserer Anlagechancen und insgesamt höherer Leistungen für die Kunden neu tariert. Konkrete Fragen dazu beantwortet Ihnen im Anschluss gerne mein Kollege Herr Dr. Wimmer.

c. Schaden und Unfallversicherung

Ich komme zur Schaden- und Unfallversicherung: Hier verbuchen wir laut Hochrechnung ein Wachstum der **Beitragseinnahmen** von 2,1 Prozent auf 74,8 Milliarden Euro. 2019 waren es noch ein Plus von 3,5 Prozent (73,2 Milliarden Euro). Die Gründe sind in fast allen Teilsparten verortet und vielfältig: Lassen Sie mich an dieser Stelle exemplarisch das größte Geschäftsfeld, die Autoversicherung, betrachten: Zahlreiche Autoversicherer haben ihren Kunden etwa ermöglicht, in der Corona-Pandemie ihre Beiträge zu senken – zum Beispiel,

weil sie weniger Kilometer fahren oder Gewerbekunden Teile ihres Fuhrparks vorübergehend stillgelegt haben.

Die Sachversicherung zeigte sich dagegen insgesamt stabil, da das Geschäft in wesentlichen Sparten wie Hausrat- oder Gebäudeversicherungen nicht abhängig von der Pandemie ist.

Die **Leistungen** der gesamten Sparte liegen mit voraussichtlich 52 Milliarden Euro etwa 2,5 Prozent unter dem Vorjahr (53,3 Milliarden Euro). Beide Corona-Lockdowns brachten einerseits in einzelnen Sparten zwar erhebliche Aufwände für ausgefallene Veranstaltungen und Betriebsschließungen, andererseits aber auch weniger Unfälle im Straßenverkehr oder bei Freizeitaktivitäten, weniger Einbrüche, Warentransporte und aufgrund der ausgesetzten Insolvenzantragspflicht auch weniger Insolvenzen.

Zudem liegt das Jahr 2020 mit Schäden durch Naturgefahren von voraussichtlich 2,5 Milliarden Euro deutlich unter dem langjährigen Mittel von etwa 3,7 Milliarden Euro. Schwere Hagel und nennenswerte Elementarereignisse blieben aus.

Unterm Strich dürfte der versicherungstechnische Gewinn 7,4 Milliarden Euro betragen. 2019 waren es 5,2 Milliarden Euro. Die Schaden-Kosten-Quote beträgt 90 Prozent (2019: 92,8 Prozent).

d. Private Krankenversicherung

Die Beitragseinnahmen der privaten Krankenversicherungsunternehmen haben sich 2020 um 3,8 Prozent auf 42,6 Mrd. Euro erhöht. 38,4 Mrd. Euro entfallen davon auf die Krankenversicherung, das ist ein Plus von 1,5 Prozent. In der Pflegeversicherung lagen die Einnahmen bei 4,2 Mrd. Euro, was einem Anstieg von 31,2 Prozent entspricht. Im Wesentlichen wurde dies durch Mehrleistungen im Zuge der gesetzlichen Pflegereformen verursacht.

Die ausgezahlten Versicherungsleistungen der PKV haben 2020 eine Höhe von 30,1 Mrd. Euro erreicht. Das sind 0,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Auf die Krankenversicherung entfallen davon 28,4 Mrd. Euro, auf die Pflegeversicherung 1,7 Mrd. Euro.

Der Bestand aus Voll- und Zusatzversicherungen hat 2020 um mehr als 600.000 Versicherungen auf eine Gesamtzahl von 36 Millionen zugenommen. Das ist ein Plus von 1,8 Prozent. Im Einzelnen stieg die Zahl der Zusatzversicherungen um 2,4 Prozent auf 27,3 Millionen; die Zahl der Vollversicherungen nahm leicht ab um 0,1 Prozent auf 8,7 Millionen.

3. Ausblick: Das Jahr 2021

Ich komme zur **Prognose** für das Jahr 2021.

Das makroökonomische Umfeld ist weiter von Unsicherheit geprägt. Dies betrifft vor allem den weiteren Verlauf der Pandemie, für den es kaum vergleichbare historische Erfahrungen gibt. Im ersten Quartal wird die Wirtschaftsleistung in Deutschland wohl noch einmal schrumpfen. Auch in der Assekuranz gehen wir von einem schwachen Jahresstart aus. Falls im Frühjahr wieder Lockerungen der Einschränkungen möglich sind und Fortschritte bei den Impfungen

erzielt werden, sollte sich die konjunkturelle Erholung fortsetzen. So blickt die Versicherungsbranche mit **vorsichtigem Optimismus** nach vorn: Nach einer **leichten Beitragssteigerung** im vergangenen Jahr erwarten wir für 2021 wieder **ein Plus über der Zwei-Prozent-Marke**.

Wir rechnen vor allem mit **Nachholeffekten in der Lebensversicherung**. Die Verbraucherinnen und Verbraucher haben wegen der eingeschränkten Konsummöglichkeiten während der Corona-Zeit durchaus hohe Ersparnisse aufgebaut. Ein Teil davon könnte auch in die private Altersvorsorge fließen. So halten wir im Jahr 2021 ein Beitragsplus um die zwei Prozent in der Lebensversicherung für wahrscheinlich.

Im **Schaden- und Unfallbereich** zeichnet sich für 2021 dagegen ein etwas **schwächeres Wachstum der Beitragseinnahmen** von ungefähr 1,5 Prozent ab: Corona bremst die Mobilität und damit die Beitragsdynamik in der Kraftfahrtversicherung, gleiches gilt wegen der Unsicherheit in den Unternehmen auch für die industriellen Zweige der Schaden- und Unfallversicherung. Stabilisierend wirkt sich jedoch die Verlängerung des Schutzschirms in der Kreditversicherung aus. Als **Stütze gilt zudem die private Sachversicherung**: Der anhaltende Bauboom wird erneut für ein Plus in der Wohngebäudeversicherung sorgen. In der Rechtsschutzversicherung erwarten wir ebenfalls Zuwächse, da wegen Corona mehr Rechtsberatung nachgefragt wird.

4. Positionen der Versicherer

Meine Damen und Herren,

ich möchte ein Fazit ziehen. **Versicherer sind widerstandskräftig gegen Corona – und zuversichtlich trotz Corona.**

Gestalten müssen wir aber auch weitere zentrale Fragen unserer Zeit, die vor einem Virus nicht haltmachen:

a. Demografie: Altersvorsorge braucht einen Neustart

Stichwort Demografischer Wandel, ich hatte es schon angesprochen: Die Altersvorsorge braucht einen Neustart. Diese Legislatur hat bislang vor allem die erste Säule der Alterssicherung gestärkt, mit neuen Leistungen und damit zusätzlichen Lasten für die junge Generation. Im Sinne der Gerechtigkeit fehlt ein Angebot für die jüngere Generation – die Stärkung der Eigenvorsorge.

Für neuen Schwung der geförderten privaten Altersvorsorge, muss sie deutlich einfacher werden – bei der Zulagenförderung und bei den Produkten. Unser Ziel: weniger Bürokratie und ein digital zu vermarktendes Standardprodukt mit abgesenkten Garantien, besseren Ertragschancen und weniger Kosten. Denn jeder dritte Deutsche würde gerne mehr vorsorgen, kann es sich aber nicht leisten und hat selten den vollen Durchblick. Deshalb: Packen wir die geförderte Altersvorsorge endlich genauso an wie die digitale Renteninformation, für die die Politik erfreulicherweise gerade die Grundlagen beschlossen hat.

Die Verbände der Versicherer, der Fondsgesellschaften und der Bausparkassen haben deshalb gemeinsam den Fünf-Punkte-Plan vorgelegt. Es geht um Entrümpelung der Förderung, mehr Attraktivität und einfachere Produkte.

Die Corona-Krise zieht natürlich alle politische Aufmerksamkeit auf sich. Bleibt die Reform der privaten Altersvorsorge in dieser Legislaturperiode deshalb auf der Strecke, droht ein nachhaltiger Kollateralschaden. Lassen wir es nicht so weit kommen. Nur ein modernisiertes Drei-Säulen-System aus gesetzlicher, betrieblicher und gestärkter privater Altersvorsorge ist in der Lage, im demografischen Wandel für die Bürger ein vernünftiges Auskommen im Alter zu sichern.

b. Nachhaltigkeit: Versicherer sind ideale Partner für den Green-Deal

Stichwort Nachhaltigkeit: Das vergleichsweise schadenarme Naturgefahrenjahr 2020 darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass im Klimawandel eine der maßgeblichen Einflussfaktoren für die künftige Entwicklung der Versicherungswirtschaft liegt – und zwar spartenübergreifend: vom überfluteten Keller bis zur Übersterblichkeit bei künftigen Hitzewellen. Wir werden daher den Themen Klimafolgenanpassung, Prävention und Nachhaltigkeit weiter höchste Priorität einräumen.

Als einer der größten institutionellen Kapitalanleger sind wir prädestinierte Partner für die Energiewende, den Green-Deal und Investitionen in nachhaltige Infrastruktur und werden die Debatte um nachhaltige Kapitalanlage prägen und fördern.

c. Regulierung: Wettbewerbsfähigkeit braucht Spielräume

Stichwort Aufsicht: Um unsere Rolle als Partner für den Green Deal erfüllen zu können, sollte die Regulierung harmonisiert und mit europäischen Zielen verknüpft werden. Aber bitte nicht so, wie von der europäischen Aufsicht EIOPA vorgeschlagen: Die **Pläne für den Review des Aufsichtssystems Solvency II** überzeugen insgesamt nicht. Auf Dauer müssten Versicherer bei einer Umsetzung in erheblichem Maße zusätzliches Kapital für langfristige Zins- und Kapitalmarktrisiken aufbauen. Damit jedoch würde der Investitionsbeitrag der Branche zu Projekten wie der Kapitalmarktunion und dem Green Deal zwangsläufig geringer.

Das **Prinzip der Proportionalität** ist in Solvency II fest verankert – Unternehmen mit risikoärmerem Geschäftsmodell sollen weniger aufwändige Verfahren und Methoden nutzen dürfen. Die praktische Umsetzung ist jedoch mit vielen Defiziten behaftet und wird gerade von unseren kleinen und mittleren Mitgliedsunternehmen erheblich kritisiert. Wir begrüßen es daher sehr, dass die europäische Aufsicht EIOPA hier erste gute Verbesserungsvorschläge unterbreitet, die jedoch leider auf halber Strecke Halt machen. Wir meinen, dass man hier deutlich mehr machen kann und muss. Herr Lehmann kann hierzu gerne noch Genaueres berichten.

d. Digitalisierung: Je besser die Kundeninformationen, desto exakter die Risikobewertung und Kalkulation

Stichwort Digitalisierung: Je besser unsere Kundeninformationen sind, umso exakter wird die Risikobewertung und Kalkulation – und umso innovativer werden wir in unserem Kerngeschäft. Regulatorische Vorgaben allerdings, die Innovationen unnötig behindern, kann sich der Standort Europa nicht leisten. Damit alle davon profitieren, brauchen wir einen

Ordnungsrahmen, der innovative Geschäftsmodelle ebenso ermöglicht, wie er individuelle Freiheitsrechte schützt und sichere digitale Infrastrukturen gewährleistet. An diesem Punkt sind wir noch nicht weit genug vorangekommen.

Ich will nicht in die Tiefen von Telematik-Tarifen, Smart-Home-Anwendungen oder das ZÜRS-Geoinformationssystem einsteigen – der Einsatz dieser neuen Technologien ist heute bereits vielfach Realität. Wir meinen: Der bereits vorhandene Schutz vor Diskriminierung, die Datenschutz-Grundverordnung oder der Schutz gegen unlautere Geschäftspraktiken hören im Internet nicht auf, sie gelten auch digital. Es braucht daher keine ergänzende Regulierung der Künstlichen Intelligenz. Erst recht nicht für Versicherer, die aufgrund der bestehenden und technologieneutralen Regulierung, die selbstverständlich auch für KI-Anwendungen greift, kein hochriskanter Sektor sind.

Meine Damen und Herren,

das sind unsere wichtigsten Themen und Zahlen - um aus der Gegenwart die Zukunft zu gestalten. Darüber möchten wir in diesem Wahljahr debattieren, diskutieren, streiten und den richtigen Weg abstecken – auch mit Ihnen und freuen uns nun auf Ihre Fragen...