



08.04.2014
PRESSEMITTEILUNG

Generali Versicherungen Fortschritte im Leben- und Komposit-Geschäft erzielt

- **Betriebliche Altersversorgung mit sehr gutem Wachstum**
- **Positive Entwicklung des Kapitalanlageergebnisses**
- **Solides Geschäft im gesamten Kompositbereich**

München – Die Generali Versicherungen können trotz steigender Marktanforderungen und schwieriger Rahmenbedingungen im Jahr 2013 weiterhin ihre Marktposition unter den fünf größten Erstversicherern in Deutschland behaupten. Mit 6,14 Milliarden Euro gebuchten Bruttobeiträgen übertrafen die Generali Versicherungen das hohe Vorjahresergebnis (5,74 Milliarden Euro / Vorjahreswerte in Klammern). In der Sparte Leben lagen die gebuchten Bruttobeiträge bei 4,38 Milliarden Euro (4,03) und somit um 8,6 Prozent höher als im Vorjahr. In den Sparten Sach-, Unfall-, Haftpflicht- und Kraftfahrtversicherung konnte ebenfalls ein Wachstum verzeichnet werden. Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft übertrafen mit 1,76 Milliarden Euro (1,71) das Vorjahr um 2,8 Prozent. Durch ein gutes Kapitalanlageergebnis konnte im Bereich Leben eine Nettoverzinsung von 4,1 Prozent erzielt werden, die nahezu auf dem Vorjahresniveau liegt.

Fokussierung auf den Kunden bei Service und Produkt

„Unser positives Ergebnis zeigt, dass wir trotz des schwierigen Marktumfelds und der Niedrigzinsphase gut mit den sich schnell verändernden Rahmenbedingungen und Herausforderungen umgehen können“, sagt **Winfried Spies, Vorstandsvorsitzender der Generali Versicherungen**. „Wir überprüfen und verbessern unsere Prozesse und Strukturen kontinuierlich und fokussieren uns dabei konsequent auf den Kunden.“

Um den Anforderungen von Partnern und Kunden gerecht zu werden, spielt bei der strategischen Ausrichtung der Generali Versicherungen bis 2015 neben der Organisationsentwicklung die Vertriebsstrategie eine entscheidende Rolle. Das Unternehmen arbeitet seit 2012 verstärkt an der kontinuierlichen Verbesserung der Vertriebsstrukturen. Das heißt: Reduktion von Komplexität, Bündelung von Synergien und ein einheitlich hohes Serviceniveau über alle Bereiche hinweg.

Auch mit einem leistungsstarken Produktportfolio bestätigen die Generali Versicherungen die Fokussierung auf den Kunden. Mitte des vergangenen Jahres haben die Generali Versicherungen mit Generali Privat eine neue Produktpalette im Kompositbereich des Privatkundengeschäfts auf den Markt gebracht. Generali Privat bietet ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, eine hohe Leistungsstärke und ermöglicht die Absicherung zahlreicher Risiken. „Kundenzufriedenheit steht für uns an oberster Stelle“, so **Spies**, „Wir spüren, dass für die Kunden nicht nur der Preis zählt, sondern vor allem die Leistung und die Qualität. Daher werden wir auch zukünftig unser Produktportfolio fortlaufend prüfen und optimieren.“

Für Medienanfragen:

Dr. Kerstin Bartels
T +49 (0) 89 5121-8700
F +49 (0) 89 5121-1045
kerstin.bartels@generali.de

Generali Versicherungen

Adenauerring 7
D-81737 München
T +49 (0) 89 5121-0
F +49 (0) 89 5121-1000

service@generali.de
www.generali.de



GENERALI LEBENSVERSICHERUNG AG

Neugeschäft stabil auf Vorjahresniveau

In der Lebensversicherung verlief das Geschäftsjahr 2013 erfolgreich: Das eingelöste Neugeschäft in APE (Annual Premium Equivalent¹) liegt mit 391,0 Millionen Euro (394,5) auf dem hohen Vorjahresniveau. Die Einmalbeträge übertrafen mit 1,56 Milliarden Euro (1,21) den Vorjahreswert um 347,9 Millionen Euro. Die laufenden Jahresbeiträge des eingelösten Neugeschäfts sanken im Vergleich zum Vorjahr um 38,5 Millionen Euro auf 235,1 Millionen Euro (273,6). Damit bestätigte sich auch bei der Generali Lebensversicherung AG der branchenweite Trend zurückgehender laufender Beiträge.

Bei den gebuchten Bruttobeiträgen konnte ein positives Wachstum erzielt werden. Mit 4,38 Milliarden Euro erreichte die Generali Lebensversicherung AG ein gutes Ergebnis. Hier liegen die laufenden Beiträge mit 2,82 Milliarden Euro (2,82) weiterhin stabil auf dem Vorjahresniveau.

Schon Ende 2012 entwickelte die Generali Lebensversicherung AG mit Rente Chance Plus und Rente Flex zwei Produkte, bei denen der Kunde über die Anlagemöglichkeit seines Guthabens flexibel entscheiden kann. **Spies** erklärt dazu: „Gerade in der Lebensversicherung erkennen wir, dass unsere Kunden zukunftsweisende Produkte mit flexiblen und vor allem sicheren Anlagemöglichkeiten suchen. Mit Rente Chance Plus und Rente Flex ist es uns gelungen, diesen Kundenwunsch zu erfüllen.“

Betriebliche Altersversorgung mit sehr gutem Wachstum

Im Bereich betrieblicher Altersversorgung konnte ein überdurchschnittlich hohes Wachstum erreicht werden. Das Ergebnis der gebuchten Bruttobeiträge verbesserte sich um 8,0 Prozent auf 792,0 Millionen Euro (733,6). Das Neugeschäft (APE) betrug 109,3 Millionen Euro (120,7).

Diverse unabhängige Institute und Analysehäuser zeichnen regelmäßig die Produkte im Bereich der betrieblichen Altersversorgung der Generali Lebensversicherung AG aus. So erhielt die Berufsunfähigkeitsversicherung (bAV) im Jahr 2013 von dem anerkannten Analysehaus Morgen & Morgen mit „fünf Sternen“ die höchste Bewertung. Geprüft wurden unter anderem die Vertragsbedingungen, Serviceleistungen für die Kunden und die Solidität des Versicherers.

Nettoverzinsung auf gleichbleibend hohem Niveau

Das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen konnte mit 1,58 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr noch einmal um 31,6 Millionen Euro gesteigert werden. Die Nettoverzinsung lag dabei mit 4,1 Prozent (4,2) trotz des Niedrigzinsumfelds fast auf dem hohen Niveau des Vorjahres.

GENERALI VERSICHERUNG AG

Gestiegene Bruttobeiträge in der Sparte Kraftfahrzeug

Im Kompositbereich konnte im Geschäftsjahr 2013 ein solides Ergebnis erzielt werden. Der Bruttoneuzugang lag bei 282,9 Millionen Euro (317,6). In den Sparten Sach, Unfall, Haftpflicht betrug der Bruttoneuzugang 121,7 Millionen Euro (130,7). In der Sparte Kraftfahrt ist mit 161,2 Millionen Euro (186,8) ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Bei den gebuchten Bruttobeiträgen konnte das Ergebnis mit 1,76 Milliarden Euro (1,71) gegenüber dem Vorjahr übertroffen werden. In den Sparten Sach, Unfall, Haftpflicht war ein moderates Wachstum auf 1,11 Milliarden Euro (1,09) zu verzeichnen. In der Sparte Kraftfahrt liegt das Ergebnis der gebuchten Bruttobeiträge bei 651,0 Millionen Euro

¹ Branchenstandard zur Berechnung des Prämienaufkommens aus dem Neugeschäft; entspricht laufenden Beiträgen plus 10% der Einmalbeiträge.



(616,7) und konnte damit einen Zuwachs von knapp 5,6 Prozent zum Vorjahr verbuchen.

Erhöhte Combined Ratio durch Elementarschäden

Die Combined Ratio brutto (Schaden-Kosten-Quote) im selbst abgeschlossenen Geschäft stieg im Geschäftsjahr 2013 um 7,4 Prozentpunkte auf 101,6 Prozent und liegt damit voraussichtlich unter dem Branchendurchschnitt. Gründe für die erhöhte Combined Ratio liegen in der unerwarteten, erhöhten Elementarschadenbelastung sowie vermehrtem Großschadenaufwand. Ohne diese Sonderbelastungen wäre die Combined Ratio auf dem sehr guten Vorjahresniveau von 94,2 Prozent verblieben.

Ausblick 2014

Für das Jahr 2014 werden die Generali Versicherungen ihre strategische Ausrichtung für 2015 weiter fortführen. **Spies** erläutert: *„Darüber hinaus arbeiten wir an unserer Strategie bis 2020. Das Zielbild von 2015 wird fortgeführt, weiterentwickelt und im operativen Geschäft um weitere Maßnahmen ergänzt.“* Großen Wert werden die Generali Versicherungen auch im kommenden Jahr auf die Produkt- und Beratungsqualität sowie die Ausrichtung auf vertriebsorientierte Prozesse und Systeme legen. Ferner wird im Sinne der Kundenfokussierung verstärkt an flexibler Produktgestaltung und weiteren Produktinnovationen gearbeitet. *„Zusätzlich können durch die enge Verzahnung innerhalb des Konzerns Synergien besser genutzt werden und sich mit der Internationalisierung weitere Chancen am Markt eröffnen“*, so **Spies**.

GENERALI VERSICHERUNGEN

Die Generali Versicherungen, München (www.generali.de), gehören mit Beitragseinnahmen von 6,1 Milliarden Euro und 6 Millionen Kunden zu Deutschlands größten Erstversicherern. Durch seinen Multikanalvertrieb bietet das Unternehmen bedarfsorientierte Angebote gleichermaßen für Privat- und Firmenkunden. Es verwaltet Kapitalanlagen in Höhe von über 41 Milliarden Euro und ist ein Unternehmen der Generali Deutschland Gruppe.