



26.03.2015
PRESSEMITTEILUNG

Jahrespressekonferenz 2015

Generali Deutschland steigert Ergebnis vor Steuern deutlich

- **Erfreuliche Beitragssteigerungen in der Schaden- und Unfallversicherung von 3,3%. Combined Ratio von 95,7% auf 92,6% deutlich verbessert**
- **Rückgang der Gesamtbeiträge auf 16,8 Mrd. € (-6,7% GJ 13) infolge der geplanten Reduzierung der Einmalbeiträge**
- **Deutschland als zweitgrößter Markt der Generali Group bestätigt**

Köln – Die Generali Deutschland, zweitgrößter deutscher Erstversicherer und Teil der Generali Group, erzielte im abgeschlossenen Geschäftsjahr eine deutliche Steigerung des Ergebnisses vor Steuern auf 680 Mio. € (+21% GJ 2013). Aufgrund steuerlicher Effekte ging das Konzernergebnis leicht auf 422 Mio. € (444 Mio. GJ 2013) zurück. Aufgrund des geplanten Einmalbeitragsrückgangs in der Lebensversicherung reduzierten sich die Gesamtbeiträge der Generali Deutschland auf 16,8 Mrd. € (-6,7% GJ 13). In der Schaden- und Unfallversicherung steigerte die Generali Deutschland dank ihrer erfolgreichen Vertriebsstrategie und unterstützt von ausgezeichneten Produkten und Dienstleistungen ihre Beitragseinnahmen auf 3.542 Mio. € (+3,3% GJ 13). Die Combined Ratio konnte deutlich auf 92,6% (-3,1%-Punkte GJ 13) verbessert werden.

Pressekontakt

Dr. Andrea Timmesfeld
Leiterin Unternehmenskommunikation
T +49 (0) 221 4203-1116
F +49 (0) 221 4203-3830
presse.de@generali.com

Generali Deutschland Holding AG

Tunisstraße 19-23
D-50667 Köln

www.generali-deutschland.de

Dietmar Meister, Vorsitzender des Vorstands der Generali Deutschland Holding, sagte: *„Wir sind zufrieden mit unserer Geschäftsentwicklung im Jahr 2014, in dem es uns gelungen ist, trotz eines schwierigen Marktumfelds unser Ergebnis zu steigern. Der deutliche Rückgang unserer Gesamtbeiträge ist vor allem auf die Entscheidung einer zurückhaltenden Zeichnungspolitik beim Neugeschäft gegen Einmalbeitrag in der Lebensversicherung zurückzuführen. Hier haben wir mit Blick auf die weiterhin niedrigen Zinsen bewusst unser Exposure in diesem Geschäftsbereich reduziert. Auch unser Schaden- und Unfall-Geschäft verzeichnete eine sehr erfreuliche Entwicklung.“*

Vor dem Hintergrund des anhaltenden Niedrigzinsumfelds gingen die Gesamtbeiträge in der Lebensversicherung vor Abzug von Sparanteilen sowie der Beiträge aus Investmentverträgen auf 11.210 (12.488 GJ 13) Mio. € zurück. Das Neugeschäft entsprach mit 3.800 (4.979 GJ 13) Mio. € den Erwartungen für das Geschäftsjahr. Während das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag um 2,0% auf 730 Mio. € gesteigert werden konnte, reduzierte sich das in den vergangenen Jahren sehr volatile Einmalbeitragsneugeschäft auf 3.070 (4.263 GJ 13) Mio. €. Gemessen in APE (Annual Premium Equivalent¹) sank das Neugeschäft insgesamt um 12,4% auf 842 Mio. €. Die Beiträge in der privaten Krankenversicherung verzeichneten einen leichten Rückgang auf 2.098 (2.138 GJ 13) Mio. €.

Die im Vergleich zum Jahr 2013 geringere Belastung durch Elementarschäden, die Einsparungen durch ein aktives Schadenmanagement sowie der überdurchschnittliche Beitragszuwachs in der Schaden- und Unfallversicherung trugen wesentlich zu dem verbesserten versicherungstechnischen Ergebnis und dem guten Jahresüberschuss bei.

KAPITALANLAGEERGEBNIS BLEIBT STABIL

Bei schwierigen Rahmenbedingungen lagen die Erträge aus Kapitalanlagen (netto) mit 3.713 (3.711) Mio. € in etwa auf Vorjahresniveau. Die auf den durchschnittlichen

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



Kapitalanlagebestand bezogene Rendite (ohne Kapitalanlagen der Fondsgebundenen Versicherung) betrug 3,6 (3,9) %.

Das Kapitalanlageergebnis war erneut durch Kursgewinne aus dem Verkauf von Wertpapieren beeinflusst, die zum weitaus überwiegenden Teil zur Finanzierung der erforderlichen Dotierung der Zinszusatzreserve realisiert werden mussten: *„Die Zinszusatzreserve wurde 2011 eingeführt, um die Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer zu erhöhen. Ihre jetzige Ausgestaltung bedarf jedoch dringend einer Korrektur, da sie derzeit einen kontraproduktiven Effekt hat. Durch die hohen Aufwendungen für die Zinszusatzreserve werden viele Unternehmen gezwungen, höherverzinsliche Kapitalanlagen zu veräußern, die benötigt werden, um die Verpflichtungen gegenüber dem Versicherungsnehmer zu erfüllen. Zudem wird die voraussichtliche Kapitalausstattung im neuen Aufsichtsregime Solvency II durch die Zinszusatzreserve in der aktuellen Ausgestaltung belastet, was nicht im Sinne von Gesetzgeber und Aufsicht ist“*, sagte Dr. Torsten Utecht, Finanzvorstand der Generali Deutschland Holding.

In der Neuanlagestrategie setzt die Generali in Deutschland verstärkt auf die internationale Diversifikation der Emittenten – mit dem Fokus auf europäische und US-amerikanische Staats- und Unternehmensanleihen sowie einer selektiven Beimischung asiatischer Emittenten. Auch Infrastrukturinvestments in Deutschland steht der Versicherungskonzern bei entsprechend verlässlichen Rahmenbedingungen offen gegenüber.

AKTUELLE THEMENSCHWERPUNKTE

Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette

Die Generali Gruppe erzielt weiterhin wesentliche Fortschritte in ihrer digitalen Leistungsfähigkeit mit Online-Vertriebsportalen und Berater-Apps bis hin zur Automatisierung des Schadenmanagements. Vorreiter dabei ist CosmosDirekt, der führende Direktversicherer in Deutschland. Hier schließen heute acht von zehn CosmosDirekt-Kunden ihre Versicherungen mit Hilfe des Internets ab. Darüber hinaus können Kunden unter „meinCosmosDirekt“ ihre Versicherungen eigenständig verwalten und mit der neuen App „FinanzAssist“ einen vollständigen Überblick über ihre Finanzen ergänzen und diese mit der App steuern.

In anderen Bereichen unserer Gruppe haben die Dialog Lebensversicherung und die Generali Versicherungen den Beratungs- und Antragsprozess mit Hilfe einer Berater-App digitalisiert und die Central Krankenversicherung ermöglicht den papierlosen Versand von Rechnungen per Rechnungs-App. Ab 2016 werden die Generali Versicherungen ihren Kunden anbieten, über die Homepage der Vermittler Verträge online abzuschließen.

Vertriebsstrukturen gebündelt

Im Jahr 2014 hat die Generali in Deutschland ihre Vertriebsstrukturen gebündelt und so ihre vertriebliche Effizienz erhöht. Zum 1. Januar 2015 wurden die beiden Stammorganisationen der Generali Versicherungen – der Generali Exklusivvertrieb und die Volksfürsorge AG – sowie der Makler-, Banken- und Finanzvertrieb unter dem Dach der Generali Versicherungen zusammengeführt. Durch die Bündelung der Vertriebskraft kommen einheitliche Instrumente zur Kundenberatung, Vertriebssteuerung und Qualitätssicherung zum Einsatz. Die erwarteten Kosteneinsparungen, die durch optimierte Strukturen und Prozesse erzielt werden können, belaufen sich auf über 50 Mio. € pro Jahr. Damit ist die neue Struktur auch eine Antwort auf die zunehmend intensiver geführte, öffentliche Diskussion um die Senkung von Vertriebskosten. Die regionale Präsenz der Generali-Vertriebe soll gleichzeitig weiter ausgebaut werden.



AKTUELLE MARKTENTWICKLUNGEN

Lebensversicherungsreformgesetz umgesetzt

Das anhaltende historische Niedrigzinsumfeld stellt die Versicherungswirtschaft und die Lebensversicherer im Besonderen vor große Herausforderungen. Im vergangenen Jahr hat der Gesetzgeber mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) umfangreiche Neuerungen auf den Weg gebracht, deren Ziel es ist, die Lebensversicherung zu stabilisieren und auch in Zeiten niedriger Zinsen für die Kunden attraktiv zu halten. Die neue Regelung zur Beteiligung der Versicherungsnehmer an den stillen Reserven auf festverzinsliche Wertpapiere stärkt das Versichertenkollektiv und verbessert die Risikotragfähigkeit der Unternehmen. Insbesondere die Anpassung von Garantiezins und Höchstzillmersatz sowie die Einführung einer neuen Kennziffer für die Effektivkosten stellten für die Versicherungsunternehmen im Berichtsjahr jedoch einen erheblichen technischen und finanziellen Aufwand dar.

Mit dem Gesetz unterstreicht der Gesetzgeber zugleich die Bedeutung der Lebensversicherung für die private Altersvorsorge. *„Die Lebensversicherung mit ihren vielfältigen Angeboten bleibt in Zeiten des demografischen Wandels und der Abschmelzung der sozialen Sicherungssysteme eine zentrale Säule der privaten Vorsorge in Deutschland. Da viele Kunden zunehmend flexible, aber sichere Anlagemöglichkeiten wünschen, die zugleich hohe Renditechancen bieten, werden Produkte mit flexiblen Gestaltungselementen eine immer größere Rolle spielen“*, so der Vorstandsvorsitzende Dietmar Meister. Die Generali hat sich auf die neuen Rahmenbedingungen eingestellt: Ein Beispiel hierfür ist das neu eingeführte Produkt „Generali Rente Profil Plus“ der Generali Versicherungen, das eine renditeorientierte Fondsanlage mit sicherheitsbewussten Investitionen im Sicherungsvermögen kombiniert.

Verhaltenskodex für den Vertrieb

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat im Jahr 2010 gemeinsam mit seinen Mitgliedsunternehmen einen Verhaltenskodex für die Zusammenarbeit der Versicherungsunternehmen mit den Versicherungsvermittlern entwickelt. Die Generali in Deutschland steht hinter dem Verhaltenskodex, der 2012 nochmals verschärft wurde. Inhaltlich setzt der überarbeitete Verhaltenskodex neue Schwerpunkte in den Bereichen Compliance sowie Weiterbildung von Versicherungsvermittlern. Die entsprechenden Testate der Konzernunternehmen der Generali Deutschland werden Anfang April 2015 auf der Homepage des GDV veröffentlicht.

FESTIGUNG DER MARKTPPOSITION

Die Generali in Deutschland nutzt die Synergien und Erfahrungen innerhalb der Generali Group und trägt wesentlich zum Erfolg der internationalen Gruppe bei. Nach der italienischen ist die deutsche Ländergesellschaft die zweitgrößte, was ihre Bedeutung im internationalen Konzern unterstreicht. Zur guten Wettbewerbsposition der Generali in Deutschland trägt nicht zuletzt ihre langjährige und erfolgreiche Vertriebspartnerschaft mit der Deutschen Vermögensberatung und ihren mehr als 3.400 Direktionen und Geschäftsstellen erheblich bei. Angesichts ihrer einzigartigen Marktstellung im deutschen Privatkunden- und Gewerbegeschäft, der Beratungsstärke ihrer Vertriebe und Vertriebspartner rechnet die Generali in Deutschland damit, ihre Markt- und Wettbewerbsposition auch im Jahr 2015 weiter stärken zu können.

GENERALI IN DEUTSCHLAND

Die Generali in Deutschland ist mit rund 16,8 Mrd. € Beitragseinnahmen und mehr als 13,5 Millionen Kunden der zweitgrößte Erstversicherungskonzern auf dem deutschen Markt. Zum deutschen Teil der Generali gehören unter anderem Generali Versicherungen, AachenMünchener, CosmosDirekt, Central Krankenversicherung, Advocard Rechtsschutzversicherung, Deutsche Bausparkasse Badenia und Dialog sowie die konzerneigenen Dienstleistungsgesellschaften Generali Deutschland Informatik Services, Generali Deutschland Services, Generali Deutschland Schadenmanagement und die Generali Deutschland SicherungsManagement.