

Rekordjahr mit ausgezeichnetem Wachstum für die DEVK

Manuskript des DEVK-Vorstandsvorsitzenden

Friedrich W. Gieseler

für die Bilanzpressekonferenz am 15. Juni 2010

– Es gilt das gesprochene Wort –

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz. Wie in den Vorjahren informiere ich Sie über die Ergebnisse unserer Unternehmen im vergangenen Jahr sowie über die aktuellen Entwicklungen im DEVK-Konzern. Im Anschluss freuen sich meine Vorstandskollegen und ich auf die – hoffentlich rege – Diskussion.

Das vergangene Jahr ist uns allen noch gut in Erinnerung: Die Auswirkungen der bereits 2008 entstandenen Wirtschaftskrise waren allgegenwärtig. Der deutsche Staat führte massive Hilfen wie die Abwrackprämie ein und versuchte damit, den inländischen Konsum anzukurbeln. Dies führte zu einem Wirtschaftsumschwung und einer beginnenden Erholung der Konjunktur. Dieser Trend zeigte sich auch an den weltweiten Kapitalmärkten, die in großen Teilen deutlich an Wert gewannen. Der DAX stieg

im Jahresverlauf um 23,9 Prozent und lag zum Jahresschluss bei 5.957,4 Punkten.

Die DEVK Versicherungen konnten sich 2009 bei diesen Marktbedingungen und im Umfeld eines sich weiter verstärkenden Wettbewerbs außerordentlich erfolgreich behaupten. In einigen Kennzahlen wurden wiederholt exzellente Ergebnisse erreicht. Diese Feststellung gilt wie immer für die Unternehmensgruppe insgesamt, wie auch für fast alle Einzelunternehmen des Konzerns.

Im Folgenden gebe ich Ihnen erst einmal den Überblick über die Geschäftszahlen 2009 für die gesamte DEVK – das heißt alle Unternehmen und Sparten zusammen – bevor ich Ihnen dann die Ergebnisse der einzelnen Bereiche der Altersvorsorge sowie der Schadenversicherung erläutere und mit dem Ausblick auf das aktuelle Geschäftsjahr samt Geschäftsprognose schließe.

Rekord im Neugeschäft mit anhaltenden Marktanteilsgewinnen

Die DEVK schaffte es 2009, das ausgezeichnete Neugeschäftsergebnis des Vorjahres noch einmal deutlich zu übertreffen. Damit wurde ein neues bestes Vertriebsjahr in der Unternehmensgeschichte erreicht. Weitere Marktanteile konnten hinzugewonnen werden, und wir sind wie in den Vorjahren weiter – ich betone – organisch gewachsen. In einem Markt, in dem Unternehmen zu-

nehmend durch Konsolidierung oder Zukäufe wachsen, bildet die DEVK damit eine von wenigen Ausnahmen. Unser Neugeschäftsbeitrag stieg auf das Rekordniveau von rund 680 Mio. Euro und erreichte damit eine außergewöhnliche Steigerung von 14,6 Prozent zum Vorjahr. Nach der Stückzahl konnte der Rekord des Vorjahres um 5 Prozent auf rund 1,8 Mio. Versicherungsabschlüsse gesteigert werden. Insgesamt wuchsen die DEVK Versicherungen ausnahmslos in allen Sparten stärker als der deutsche Versicherungsmarkt.

Mit rund 12,9 Mio. versicherten Risiken und Verträgen konnten wir unsere Bestände um über 500.000 Stücke weiter ausbauen. Dieses Jahr wollen wir die 13-Mio.-Grenze durchbrechen. Bezogen auf alle Erstversicherer im Inland wuchs der Bestand 2009 um beachtliche 4,2 Prozent. Ich betone erneut: Die erzielten Marktanteilsgewinne basieren alleine auf der Vertriebsleistung unserer verschiedenen Vertriebswege.

Angeschoben durch das Bestandwachstum wurden die gesamten Beitragseinnahmen im inländischen Direktgeschäft aller DEVK-Unternehmen um 7,6 Prozent auf rund 2,2 Mrd. Euro gesteigert – ohne Rückversicherung und Ausland. Damit liegen wir deutlich über dem Marktdurchschnitt von 4,1 Prozent.

Zweistelliges Wachstum in der Lebensversicherung

Mit einem weit über dem Markt liegenden Wachstum von 13,1 Prozent konnten die Beiträge in der Lebensversicherung auf insgesamt 824 Mio. Euro gesteigert werden. Der Branchenschnitt von 6,6 Prozent wurde deutlich übertroffen. Unter Berücksichtigung des guten Pensionsfondsergebnisses beläuft sich das Wachstum in der Lebensversicherung im weiteren Sinne sogar auf 14,6 Prozent mit einem Beitrag von rund 890 Mio. Euro. Das entsprechende Branchenwachstum von 7,1 Prozent liegt mehr als die Hälfte darunter. Trotz eines ebenfalls weit überdurchschnittlichen Wachstums in der Schadenversicherung – auf das ich noch eingehe – sorgt dieser enorme Zuwachs in Leben dafür, dass die Altersvorsorge im Spartenmix der DEVK weiter deutlich Anteile gewinnt. Oder anders ausgedrückt: Die DEVK ist längst nicht mehr nur Kfz- oder Sachversicherer, sondern immer mehr auch Lebensversicherer.

Wiederholt zweistellig wuchsen die gebuchten Bruttobeiträge unserer Krankenversicherung. Sie konnte das hervorragende Beitragswachstum der Vorjahre auch im vergangenen Jahr mit einer Steigerung um 15,3 Prozent fortsetzen. Das Wachstum der Branche erreichte hier nur einen Wert von 3,8 Prozent. Dies bestätigt unsere strategische Fokussierung auf das Krankenzusatzgeschäft. Insgesamt wurden die Beitragseinnahmen im selbst abgeschlossenen Geschäft auf fast 40 Mio. Euro gesteigert. Dieses Wachs-

tum unserer Krankenversicherung stammt erneut aus dem exzellenten und echten Neugeschäft und nicht aus in der Branche häufig anzutreffenden Beitragserhöhungen in den eigenen Beständen.

Wie bereits erwähnt konnte im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung inklusive der Kfz-Versicherung ein erneut sehr erfreuliches Wachstum erzielt werden. Die inländischen Beitragseinnahmen wuchsen um 3,1 Prozent auf 1,275 Mrd. Euro an. Die Bedeutung dieser Werte zeigt sich bei einem Vergleich mit der Beitragsstagnation der Branche im entsprechenden Zeitraum.

Bei der Schaden- und Unfallversicherung stellt sich vor dem Hintergrund der bekannten Situation in Kfz die Frage der Wirtschaftlichkeit. Trotz unserer intensiven Bemühungen zur Aufwandsbegrenzung stieg die Combined Ratio – das Verhältnis von Aufwendungen für Schäden und Kosten zu den Beitragseinnahmen – mit 96,9 Prozent auf das aktuelle Branchenniveau an. Diese Entwicklung nehmen wir mit Blick auf die Zukunft sehr ernst und haben bereits zusätzliche Maßnahmen zur Kostendämpfung eingeleitet. Damit werden wir auch in Zukunft unseren Kunden preiswerte Versicherungen anbieten können.

Ein weiterer Erfolgsfaktor der DEVK im vergangenen Jahr war das Ergebnis unserer Rückversicherungs-AG, die allerdings auch durch einen Sondereffekt geprägt war. Insgesamt stiegen die

Beitragseinnahmen der DEVK-Rückversicherungs- und Beteiligungs-AG um 54 Prozent auf 264 Mio. Euro. Diese enorme Steigerung kommt allerdings auch dadurch zustande, dass wir in 2009 das Fremdgeschäft von phasenversetzter auf phasengleiche Buchung umgestellt haben. Doch auch jenseits dieses Sondereffekts blicken wir in der Rückversicherung auf ein Jahr zurück, welches unsere Erwartungen in allen Bereichen voll erfüllt hat. Dazu beigetragen hat auch unsere Tochter, die Echo Rückversicherungs-AG (Echo Re) mit Sitz in Zürich, Schweiz. Sie feierte im November des letzten Jahres ihr einjähriges Bestehen.

Bei der wichtigen Einnahmequelle der Kapitalanlagen konnte die DEVK von der Erholung der Finanzmärkte profitieren und ein sehr gutes Ergebnis erzielen. Waren 2008 noch hohe Abschreibungen auf Kapitalanlagen vorzunehmen, kam es 2009 im Zuge der Erholung der Finanzmärkte zu Zuschreibungen in nennenswerter Höhe. Insgesamt erwirtschaftete die DEVK ein sehr gutes Kapitalanlageergebnis sowohl im Bereich der Schaden- als auch in der Lebensversicherung. Die Kapitalanlagen wuchsen im vergangenen Jahr erfreulich um 4,6 Prozent auf erstmalig über 12 Mrd. Euro.

Bevor ich mich jetzt den großen Versicherungszweigen und den entsprechenden Unternehmen im Einzelnen zuwende, lassen Sie mich ein kurzes Fazit zur Positionierung der DEVK ziehen:

Die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise aus 2008 hat uns auch im vergangenen Jahr nicht losgelassen. Das Vertrauen der Verbraucher im Bereich der Geldanlagen hat enorm gelitten. Dadurch wurde es für den Kunden noch wichtiger, Gelder in vermeintlich sicheren Häfen anzulegen. Die DEVK hat hiervon besonders profitiert. Besondere Bedeutung hat dabei unser Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Er gilt nicht zuletzt aufgrund der starken Eigenkapitalausstattung und einem seit Jahren erfolgreichen Kapitalanlagemanagement als solider und leistungsstarker Partner im Versicherungsmarkt.

In diesem Zusammenhang hebe ich einige Auszeichnungen des vergangenen Jahres für diesen Bereich hervor:

- Die Rating-Agentur Assekurata verlieh den beiden Lebensversicherern zum wiederholten Male das Qualitätsurteil „A+“ .
- Den Belastungstest für Lebensversicherungen von MORGEN & MORGEN bestand die DEVK mit der Bestnote „ausgezeichnet“ .
- Die internationale Rating-Agentur Standard & Poor's zeichnete die Hauptunternehmen des DEVK-Schadenkonzerns wiederholt mit dem Finanzstärke-Rating „A+“ aus.

Weitere Testergebnisse stützen die Botschaft der eben genannten Auszeichnungen. Nicht zuletzt die umfangreiche Untersuchung „European Trusted Brands“ durch Reader's Digest unter

7.000 deutschen Bundesbürgern bestätigt das vorher Ausgeführte. Die DEVK belegte den dritten Platz der vertrauensvollsten Versicherungsmarken in Deutschland für das Jahr 2009.

Damit komme ich zu den Ergebnissen unserer beiden großen Bereiche Schaden- und Unfallversicherung einerseits und der Altersvorsorge mit den Lebensversicherern andererseits. Dies entspricht nicht exakt der Konzernstruktur der DEVK. Hinsichtlich der wichtigsten Kennzahlen verweise ich wie in jedem Jahr auf die den Presseunterlagen beigefügte Übersicht, in der für Sie die Ergebnisse der jeweiligen Einzelunternehmen zusammengefasst sind.

Ich beginne mit dem Bereich der Altersvorsorge:

DEVK baut Stärke als Lebensversicherer weiter aus

Wie die gesamte Branche hat auch die DEVK von der steigenden Zuversicht in die Leistungsfähigkeit der deutschen Lebensversicherer profitiert. Hinzu kam unsere seit Jahren starke Fokussierung auf den Wachstumsmarkt der Personenversicherungen. So schnitt die DEVK im Neugeschäft sowohl bei den laufenden Beiträgen als auch beim Einmalbeitragsgeschäft besser als die Branche ab. Die Einmalbeiträge verzeichneten ein besonders starkes Wachstum.

Zu dieser Entwicklung möchte ich kurz die Position der DEVK zu den in den Medien stark diskutierten Einmalbeiträgen ausführen. Der Trend einer gestiegenen Nachfrage im Bereich der Einmalbeiträge lässt sich bei uns bereits seit mehreren Jahren beobachten. So hatte die DEVK bereits vor 2009 einen nennenswerten Anteil an Einmalbeiträgen. Dieses Geschäft verteilt sich auf eine Vielzahl von Produkten in der Lebensversicherung. Als Beispiel nenne ich nur die Riesterzulagen, die schon immer als Einmalbeiträge fließen. Natürlich haben wir wie die gesamte Branche ein gestiegenes Interesse in der Rentenversicherung verzeichnet. Ich betone, dass wir das gestiegene Interesse der Kunden ausdrücklich begrüßen. Der für uns und unsere Kunden wichtige Aspekt in diesem Geschäftsfeld ist aber die tatsächliche Langfristigkeit der abgeschlossenen Verträge. Als 2009 der starke Trend nach sogenannten Kurzläufnern spürbar wurde, haben wir dieses Geschäft nicht forciert, sondern ihm im Gegenteil einen Riegel vorgeschoben. Am Rande erwähne ich nur, dass wir das zu diesem Thema an die Versicherer durch die BaFin verschickte Anschreiben mit einer klaren Fehlanzeige beantworteten. Bei all diesen Maßnahmen steht der Schutz unserer langjährigen Kunden besonders im Vordergrund.

Damit komme ich zu den Zahlen des vergangenen Jahres. Ein ausgezeichnetes Ergebnis konnten die beiden DEVK-Lebensversicherer mit einem Neugeschäftsbeitrag von 269 Mio. Euro erzielen. Damit wurde trotz der genannten Selbstbeschränkung eine

außerordentlich erfreuliche Steigerung von 59 Prozent zum Vorjahreswert erreicht (Branche 33 Prozent). Allerdings ging auch bei uns der laufende Neugeschäftsbeitrag zurück; und zwar um rund 10 Prozent auf 51 Mio. Euro. Die Branche verzeichnete einen noch stärkeren Rückgang von 15 Prozent. Die Einmalbeiträge erhöhten sich zum Vorjahr um 105 Mio. Euro, das sind 94 Prozent (Branche 59 Prozent).

Wie bereits im Gesamtüberblick dargestellt, wuchsen damit auch die gesamten Beitragseinnahmen im Altersvorsorgebereich überdurchschnittlich. Als Plus verbuchten die Lebensversicherungen eine Steigerung von 13,1 Prozent und damit einen Anstieg der Beiträge auf 824 Mio. Euro (Branche 6,6 Prozent).

Zu diesem ausgezeichneten Ergebnis hat auch die zum Jahreswechsel eingeführte flexible Fondsrentenversicherung beigetragen. Mit über 10.000 verkauften Policen im ersten Jahr wurden unsere Erwartungen deutlich erfüllt.

Der DEVK-Pensionsfonds erfreute sich ebenfalls großer Beliebtheit. Er erzielt mit einem Beitragsvolumen von 64,8 Mio. Euro einen neuen Bestwert und wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 37,8 Prozent alleine durch Vertriebsaktivitäten der DEVK. Dies muss ich besonders bei der Betrachtung des Branchenwachstums von rund 130 Prozent erwähnen, da dieser Wert stark durch

Übernahme von Versorgungswerken zustande kommt. Abschließend bleibt noch zu erwähnen, dass sich der DEVK-Pensionsfonds mittlerweile über die Grenzen der Deutschen Bahn hinaus im Verkehrsmarkt etabliert hat.

Insgesamt baute die DEVK ihren Lebensversicherungsbestand nach Versicherungssumme um 3,6 Prozent auf 28,1 Mrd. Euro aus, während die Branche einen Zuwachs von lediglich 1,4 Prozent erzielte. Wie bereits erwähnt, schlägt sich hier das ausgezeichnete Wachstum beim Neugeschäft gegen Einmalbeitrag nieder.

Die schon aufgezeigte Entwicklung der Kapitalmärkte beeinflusste auch die Kapitalanlageergebnisse der DEVK-Lebensversicherung positiv. So können sich unsere Kunden sehr über die erzielte Nettoverzinsung bei beiden Lebensversicherern freuen. Die Nettoverzinsung lag 2009 bei sehr guten 4,6 Prozent. Damit liegt die DEVK auch hier über dem Branchenschnitt von rund 4,2 Prozent.

Obwohl die Auswirkungen der Wirtschaftskrise nach wie vor zu spüren sind, haben wir unseren Kunden auch für das aktuelle Jahr eine überdurchschnittliche Zinsgutschrift – den sogenannten Ansammlungszins inklusive Rechnungszins – zugesagt. Für 2010 beträgt er durchschnittlich 4,4 Prozent für Verträge des DEVK Lebensversicherungsvereins und 4,3 Prozent für solche der

DEVK Allgemeine Leben AG. Damit übertrifft die DEVK auch weiterhin den Branchenschnitt.

Als Anzeichen für die Zufriedenheit der DEVK-Kunden werten wir nach wie vor die Stornoquote. Diese zeigt sich nach wie vor sehr stabil. Sie ist mit rund 5,1 Prozent leicht höher ausgefallen, liegt aber immer noch unter dem deutlicher gestiegenen Branchenschnitt von rund 6,2 Prozent.

Nach Einnahmen und Ausgaben ergibt sich vor Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung ein Gesamtüberschuss von 142 Mio. Euro. Davon wurden 94,4 Prozent beziehungsweise 134 Mio. Euro der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt, dem „Gewinntopf“ für die Versicherten. Das ist ein sehr guter Wert. In der Branche liegt die Quote für die Zuführung durchschnittlich bei 90,2 Prozent.

Der Betrag, der den Versicherten insgesamt im abgelaufenen Geschäftsjahr zugeflossen ist, beläuft sich auf rund 216 Mio. Euro. Er setzt sich zusammen aus der Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung, der Direktgutschrift und den Zinsen auf angesammelte Überschussanteile.

Damit komme ich nun zum Bereich der Schaden- und Unfallversicherung:

DEVK-Schadenversicherung gewinnt weitere Marktanteile

Im letzten Jahr kam der DEVK besonders ihre erfolgreiche Positionierung als preiswerter Serviceversicherer im Markt zugute. Dabei messen wir uns nach wie vor preislich mit den günstigsten Direktversicherern der Branche und haben zusätzlich den Anspruch, unseren Kunden die gleichen Leistungen der großen Serviceversicherer zu bieten. Die vom Staat zum Ankurbeln der Wirtschaft eingeführte Abwrackprämie und die dadurch gestiegene Zulassungswelle erhöhten deutlich die Nachfrage nach unseren Kfz-Versicherungen. Diesen Trend konnten wir durch unseren im März neu eingeführten Neuwagentarif noch zusätzlich stützen. So führte insbesondere die auf bis zu 24 Monate verlängerte Neupreisentschädigung und das gestiegene Neuwageninteresse unserer Kunden in diesem Bereich zu wesentlich mehr Neuabschlüssen.

Zusätzlich weckt der sogenannte DEVK-Parkschadenschutz gerade bei Neuwagenkäufern ein besonderes Interesse. Bei diesem Leistungsbaustein handelt es sich um einen innovativen Service für alle Teilkasko-Kunden bei der DEVK. Der Kunde kann im Falle eines Schadens einmal pro Jahr eine Parkschadenausbesserung in Anspruch nehmen und zahlt dafür unabhängig von der Höhe der vereinbarten Selbstbeteiligung pro Reparatur pauschal 50 Euro. Das Besondere daran: Der Schaden hat keine Auswirkung auf den Schadenfreiheitsrabatt und für die Leistung wird nach

wie vor kein Mehrbeitrag erhoben. Kleine Beulen und Kratzer verursachen bekanntermaßen beim Neuwagen den größten Schmerz beim stolzen Besitzer.

Ein weiterer Schwerpunkt lag wie in den Vorjahren auf dem Ausbau der Gesamtkundenbeziehung durch gezielte Cross-Selling-Maßnahmen. Insbesondere standen Anbündelungsmaßnahmen bei den stark wechselanfälligen Kfz-Einvertragskunden im Vordergrund. Hier setzten wir zum einen auf unsere starke Präsenz in der Fläche, also auf unsere Regionaldirektionen und Vertriebspartner, die ihren persönlichen Service beim Kunden als zusätzliches Verkaufsargument herausstellen können. Zum anderen versuchen wir durch Weiterentwicklung unserer Produkte den Kunden von unserer Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Als Beispiel sei unser neuer Haus- und Wohnungsschutzbrief genannt, der eine ganze Reihe von praktischen Hilfen anbietet. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um zahlreiche Assistance-Leistungen, beispielsweise durch Schlüsseldienst, Elektro- und Sanitärservice.

Diese Beispiele belegen, wie sich die DEVK auch in einem stark durch Preisstrategien getriebenen Sachversicherungsmarkt durch innovative Anpassung an die Bedürfnisse der Kunden ein nachhaltiges Wachstum sichert.

So stiegen die Brutto-Beitragseinnahmen im direkten Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft mit 1,275 Mrd. Euro um über 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Noch einmal der Hinweis, dass die Beitragseinnahmen in der Branche stagnierten.

Die Brutto-Beitragseinnahmen für die Kfz-Versicherung alleine betrachtet stiegen um sehr gute 2,3 Prozent. Dieser Wert ist als herausragend anzusehen, da es sich hierbei um die preislich sensibelste Sparte handelt. Diese Aussage untermauert zusätzlich der deutliche Beitragsrückgang um 1,5 Prozent in der Branche.

Im Jahreswechselgeschäft 2009/2010 konnten wir erneut einen positiven Wechselsaldo erzielen. Er reichte in etwa an das sehr gute Niveau des Vorjahres heran. Wie im vergangenen Jahr hat neben einem guten Neugeschäft die geringe Anzahl von Kündigungen zu diesem positiven Ergebnis beigetragen. Die Zahl an Tarifumstellungen war wiederholt auf einem niedrigen Niveau.

Die Wirtschaftlichkeit der Sparte Kfz ging weiter zurück. Für sich alleine betrachtet stieg die sogenannte Combined Ratio auf rund 107 Prozent an. Damit liegen wir über dem Branchenschnitt von 103 Prozent. Für uns hat sich der negative Trend auch 2009 weiter fortgesetzt, und wir müssen als Niedrigpreisversicherer in diesem Jahr mehr denn je die Kosten- und Ertragssituation dieser Sparte analysieren. Entsprechende Maßnahmen sind bereits eingeleitet worden und tragen erste Früchte. Nach wie vor ver-

schließen wir dabei trotzdem nicht die Augen vor der Preisentwicklung im Markt und werden uns – wenn nötig – einem weiteren Wettbewerb stellen.

Bei unserer Rechtsschutzversicherung konnten wir im vergangenen Jahr das erfreuliche, kontinuierliche Wachstum weiter fortsetzen. Die Beiträge verfehlten mit 99 Mio. Euro nur knapp die 100-Mio.-Schallmauer. Die Steigerung lag bei 3,5 Prozent und übertraf damit den lediglich stagnierenden Branchenschnitt. Wie in den Vorjahren war hierfür das bereits in anderen Sparten mehrfach erwähnte gute Neugeschäft verantwortlich.

Besonders freuen können sich die Mitglieder unseres Sach- und HUK-Versicherungsvereins. In langjähriger Tradition haben wir auch in diesem Jahr wieder Gelder für Beitragsrückerstattungen bereitgestellt. Dafür wurden freiwillige Aufwendungen in Höhe von über 7 Mio. Euro zur Verfügung gestellt, die wir unseren Mitgliedern in der Hausratversicherung in den nächsten Monaten in Höhe von 25 Prozent ihrer Beiträge zurückerstatten werden. Damit schütten wir bereits seit Jahrzehnten Beiträge an unsere Mitglieder aus und bekennen uns eindeutig zur Unternehmensform des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Dass unser Verein mit diesen kontinuierlichen Rückerstattungen nach wie vor zu den absoluten Ausnahmen der Branche zählt, sei nur der Vollständigkeit halber erwähnt. Wir betonen die besondere Stellung und Vorteile des Vereinskunden als Mitglied bei der DEVK.

Aufgrund wachsender Ausgaben für Versicherungsfälle und für den Versicherungsbetrieb stiegen die versicherungstechnischen Aufwendungen. In der Folge sank das versicherungstechnische Ergebnis für eigene Rechnung auf 11 Mio. Euro. In der nichtversicherungstechnischen Rechnung konnte der DEVK-Schadenkonzern das Ergebnis des Vorjahres leicht verbessern. Dabei war die Ausgangssituation nicht einfach. Denn 2008 haben wir die aus der Finanzmarktkrise resultierenden hohen Abschreibungen durch stark gestiegene Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen ausgleichen können. Solche Gewinne wurden 2009 in weitaus geringerem Maße realisiert, dafür fielen die Abschreibungen deutlich geringer aus und es kam – wie schon erwähnt – im Gegenteil zu hohen Zuschreibungen.

Nach versicherungstechnischem und nichttechnischem Ergebnis wurde im DEVK-Schadenkonzern ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit in Höhe von 149 Mio. Euro erzielt. Aus diesem Betrag errechnet sich eine erfreuliche Eigenkapitalrendite von über 13 Prozent. Nach Steuern verblieb ein nach wie vor auf hohem Niveau liegender Jahresüberschuss in Höhe von 96 Mio. Euro.

Abgerundet werden die sehr erfreulichen Geschäftsergebnisse durch das Resultat unserer Schadenkundenbefragung des vergangenen Jahres. Diese Untersuchung lassen wir alle zwei

Jahre durch die unabhängige MSR Consulting Group durchführen. Ausgewertet wird der Schadenservice bei 2.000 Geschädigten und Kunden der DEVK in den Sparten der Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kfz-Versicherung. Die Spezialisten für Kundenzufriedenheit bei der MSR verliehen der DEVK das bestmögliche Kundensiegel „hervorragend“ in der Kategorie Schadenabwicklung.

Zusätzlich unterstrichen wird die Leistungsfähigkeit unserer beiden Schadenversicherer durch die von der Rating-Agentur Assekurata zum elften Mal in Folge vergebene Bestnote „A++ exzellent“. Diese langjährig attestierte Top-Qualität bestätigt unser nachhaltiges Engagement für unsere Kunden.

Nicht zuletzt zum Wohl der Kunden setzt sich die DEVK besonders für den Klimaschutz ein. So widmen wir bereits seit mehreren Jahren unsere besondere Aufmerksamkeit dem Thema Ökologie. Begonnen haben wir mit dem ersten Öko-Tarif in der Kfz-Versicherungsbranche, der Kunden von Fahrzeugen mit niedrigem CO₂-Ausstoß durch einen gesonderten Nachlass von bis zu 20 Prozent belohnt.

Dieser Tarif wurde bereits vor der CO₂-abhängigen Besteuerung in Deutschland eingeführt. Darüber hinaus haben wir 2009 zum dritten Mal den ÖkoGlobe, den ersten internationalen Umweltpreis für die Automobilindustrie und ihre Zulieferer,

verliehen. Um die Forschung sowie die Studien in diesem Bereich zu fördern, hat die DEVK zusammen mit dem ACV Automobil-Club Verkehr und der Universität Duisburg/Essen das ÖkoGlobe-Institut eingerichtet.

Darüber hinaus glauben wir an die Nutzung elektrisch angetriebener Hybridfahrzeuge und Elektroautos. Diese Antriebsformen bieten gerade im Bereich des Personen- und Güterverkehrs besonderes Potenzial der CO₂-Verringerung und können einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Daher sind wir neben dem Verband Deutscher Verkehrsunternehmen weiteres Gründungsmitglied des Forums für Verkehr und Logistik. Dieses Forum hat u. a. den Zweck, die Elektromobilität im öffentlichen Personennahverkehr durch Forschungsvorhaben, Seminare und Veröffentlichungen nachhaltig zu fördern. Zudem entwickelt es sich seit seiner Gründung vor über einem Jahr zu einem interessanten Netz für mittlerweile rund 40 Mitglieder.

International beteiligte sich die DEVK über das europäische Netzwerk Euresa an Europas größter Umweltkonferenz, der Green Week in Brüssel. Die Euresa ist ein europäischer Verbund von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit, dem ich seit April dieses Jahres vorsitzen darf. Vollmitglieder sind neben der DEVK die französischen Gesellschaften Macif und Maif, die italienische Unipol Gruppo Finanziario sowie die belgische P&V. Mit den weiteren Mitgliedern vertritt Euresa elf europäische

Mitgliedsstaaten der EU sowie Marokko. Damit zählt der Interessenverband 27 Mio. Versicherte und 40.000 Angestellte.

Ausblick 2010 – Prozessoptimierung für mehr Kundenservice

Damit komme ich zu unseren aktuellen Schwerpunkten im laufenden Geschäftsjahr:

Wie kaum ein anderer Versicherer im Markt steht die DEVK vor der Herausforderung, ihre besondere Marktpositionierung zu verteidigen. Wie bereits beim Ergebnis des Schadenkonzerns erläutert, müssen wir uns zum einen als Niedrigpreisversicherer mit den Direkt- und Onlineversicherern, und zum anderen als sogenannter Serviceversicherer mit großen Versicherern mit Ausschließlichkeitsvermittlern messen. Dabei gilt es, unseren ausgezeichneten Service bei gleichzeitig günstigen Preisen in einem durch Preis- und Verdrängungskämpfe geprägten Versicherungsmarkt zu behaupten. Besonders freuen wir uns natürlich, wenn es uns wie in den letzten Jahren gelingt, in einem nahezu gesättigten Markt weiter zu wachsen. Allerdings bildet die Grundlage für unseren langfristigen Erfolg die Wirtschaftlichkeit aller Maßnahmen unserer Organisation. In diesem Bereich haben wir zahlreiche Initiativen gestartet und weitere werden folgen. Nur so wird es für uns möglich sein, langfristig neue Kunden für uns zu gewinnen.

Als einer von wenigen Versicherern im Markt bekennen wir uns klar zu der Präsenz in der Fläche. Die Nähe unserer 19 Regionaldirektionen zum Kunden und Vertriebspartner wird bereits seit mehreren Jahren durch die Einrichtung der sogenannten Kunden Kompetenz Center kontinuierlich verbessert. Ein wichtiger Schritt ist uns im vergangenen Jahr durch das Zusammenlegen der Kfz- und Sachsparten in eine Serviceeinheit erfolgreich gelungen.

Parallel sind wird dabei, die gesamten Prozesse der DEVK auf den Prüfstand zu stellen. Wichtige Themen sind dabei der Fallabschluss sowie die Dunkerverarbeitung und Automatisierung. Das geschieht übrigens nicht vor dem Hintergrund oder mit dem Ziel des Personalabbaus. Ganz im Gegenteil haben wir im vergangenen Jahr unser Personal erneut weiter ausgebaut.

Erste Erfolge konnten wir bereits zu Beginn dieses Jahres erzielen, indem wir erfolgreich innerhalb von 1,5 Jahren die Software SAP in den Bereichen Finanzbuchhaltung sowie Kundenin-/exkasso eingeführt haben. Dies stellte die gesamte DEVK vor einen enormen Kraftakt und sucht gemessen an der Implementierungsgeschwindigkeit seinesgleichen im Markt. Gleichzeitig ist es gelungen – sozusagen im laufenden Betrieb – den gesamten Bereich unserer IT prozessual, organisatorisch als auch teilweise technisch auf neue Beine zu stellen. Diese beiden Maßnahmen sind nur zwei Beispiele, die die Basis für zahlreiche weitere Aktivitäten der Optimierung bilden.

Als weiterer strategischer Faktor konzentrieren wir uns auf den kontinuierlichen Ausbau und die Qualifizierung unserer Außendienstmannschaft. Hier sind wir gerade 2009 ein gehöriges Stück vorangekommen. Unser neues Agenturmodell, das die Grundlage für eine veränderte Außendienstvergütung bildet, hat bereits im ersten Jahr seiner Einführung Früchte getragen. Als Erfolg konnten die Fluktuation bei den sogenannten Agenturvertretern und die damit verbundenen Kosten erheblich reduziert werden. Zusätzlich wurden bei der Akquisition neuer Vertriebspartner die Ausbauziele des vergangenen Jahres weit übererfüllt. Vielversprechende neue Vertriebspartner konnten geworben werden. Nicht zuletzt hatte dies sicherlich einen großen Einfluss auf das hervorragende Vertriebsergebnis des vergangenen Jahres. Als weitere Maßnahme überprüfen wir in diesem Jahr die Struktur unserer Außendienstführungskräfte, um uns hier mit der gegebenen Mannschaft effizienter aufstellen zu können. Als Ziel soll eine noch bessere Unterstützung unserer Vertriebspartner ermöglicht werden.

Produktseitig halten wir an der erfolgreichen Strategie der Vorjahre fest. Im Bereich der Vorsorge wollen wir auch weiterhin von dem neuen Vertrauen in die Versicherungsprodukte profitieren. Dabei hat sich bereits in den ersten Monaten gezeigt, dass das Geschäft gegen Einmalbeitrag auch weiterhin rückläufig ist aufgrund der restriktiven Annahmepolitik. Vielmehr konzentrieren wir uns beim Neugeschäft auf das Wachstum bei den laufenden Beiträgen. Hier spielt neben dem Bereich der betrieblichen Al-

tersversorgung vor allem die Riester-Versicherung eine ganz besondere Rolle. Mit einem überarbeiteten Produkt im Bereich der Garantie und Dynamik stellen wir uns dem Riester-Wettbewerb. Besonders erfreulich ist dabei die gestiegene Nachfrage bei all unseren Vorsorgeprodukten. Bei den Vertriebswegen kommt uns neben unserer eigenen Ausschließlichkeit weiterhin die erfolgreiche Kooperation mit den Sparda-Banken zugute. Sie trägt seit Jahren zum Gesamterfolg der DEVK bei.

In diesem Zusammenhang möchte ich erwähnen, dass wir seit Beginn dieses Jahres den Vertriebsweg Direktvertrieb offiziell eingeführt haben. Er fasst das direkte Geschäft der DEVK mit Kunden zusammen, das über die Kanäle Telefon, Internet und Post zustande gekommen ist. Besonders wichtig für unsere Vertriebspartner ist dabei, dass ihnen die Neukunden regional zugeordnet werden. Damit gehen wir beim Direktvertrieb einen neuen, integrativen Weg. Wir werden auch zukünftig keine „DEVK24“ einführen. Wir bekennen uns wie kaum ein anderer Versicherer im Markt eindeutig zu unserer Ausschließlichkeitsorganisation und helfen unseren Vertriebspartnern, durch neue Kunden weiter zu wachsen.

Die aktuelle Unsicherheit in der Krankenversicherung und der erhebliche Vorsorgebedarf in diesem Bereich sind für uns vertriebllich von großer Bedeutung. Unsere Positionierung als Spezialist für Zusatzversicherungen verspricht uns eine kontinuierliche

Nachfragesituation. Für den Kunden wichtig und für uns sehr erfreulich ist, dass unser Krankenversicherer in diesem Jahr zum ersten Mal durch den Branchendienst map - report ein „mmm“ für langjährige hervorragende Leistungen verliehen bekommen hat. Zusätzlich gestützt werden unsere Aktivitäten durch die erfolgreiche Kooperation mit der BAHN-BKK, bei der wir u. a. gemeinsam unter der Überschrift „Prävention – Vollkasko Gesundheit“ den Kunden ein wichtiges Bündel an individuellen Gesundheitsleistungen im Bereich der sogenannten IGeL-Leistungen anbieten.

Mit großem Interesse verfolgen wir die aktuelle Preisdiskussion der Branche in der für uns wichtigsten Sparte, der Kfz-Versicherung. Die DEVK Versicherungen würden ein Ende des Preiskampfes begrüßen. Dabei konnten und können wir uns mit dem Niedrigpreisversprechen der DEVK an ihre Kunden dem Preiskampf nicht entziehen. Das Gewicht dieser Sparte ist für uns von elementarer Bedeutung. Dennoch hat die schlechte Ertragslage deutliche Spuren hinterlassen und erfordert gezieltes Handeln. So haben wir bereits im letzten Herbst die Beiträge aufgrund der gestiegenen Schadenbelastung angehoben.

Aktuell merken wir im Kfz-Neugeschäft – wie die gesamte Branche – den Rückgang bei den Zulassungen durch den Wegfall der Abwrackprämie. Ohne Berücksichtigung dieses Effekts blicken wir bisher in diesem Jahr erneut auf sehr erfreuliche Neuge-

schäftszahlen in der Kfz-Versicherung. Dabei hilft uns die Fokussierung auf die Gebrauchtwagenkäufer. Speziell für diese Zielgruppe haben wir im Februar dieses Jahres einen neuen Tarif eingeführt. Dieser sieht neben anderen neuen Leistungsverbesserungen eine spezielle Kaufpreisschädigung in der Kaskoversicherung für gebrauchte Pkw vor.

Natürlich werden wir den Markt weiterhin im Auge behalten und werden – wenn nötig – auch in diesem Jahr alles daran setzen, unsere Bestände zu sichern bzw. weiter auszubauen. In diesem Zusammenhang betone ich noch mal, dass wir bezogen auf die Ausführungen zum Vertriebsweg Direktvertrieb nach wie vor mit Blick auf unsere Vertriebspartner davon überzeugt sind, dass wir keinen Internetversicherer benötigen.

Aktuelle Geschäftsprognose 2010

Abschließend bleibt mir noch die Prognose auf die sich abzeichnende Geschäftsentwicklung der DEVK:

Obwohl es 2010 keine Abwrackprämie mehr gibt, erwarten wir im Gegensatz zur Branche erneut einen leichten Beitragszuwachs in der Kfz-Versicherung. Dieser basiert auf dem weiterhin positiven Bestandswachstum. Ob ein neuer Preiskampf zum Jahreswechsel 2011 eintritt, ist aktuell nicht vorherzusagen. Auszuschließen ist er jedenfalls nicht, und versprechen können wir von

unserer Seite nur, dass wir ihn jedenfalls nicht forcieren werden. Nicht nur in Kfz, sondern auch in der Schaden-/Unfallversicherung insgesamt rechnen wir mit einem Beitragszuwachs von über 3 Prozent.

In der Lebensversicherung können aus jetziger Sicht in diesem Jahr nicht so hohe Einmalbeiträge erzielt werden wie 2009. Deshalb erwarten wir insgesamt niedrigere Beitragseinnahmen. In der Rechtsschutz- und Krankenversicherung gehen wir erneut von einem Beitragswachstum über Branchenschnitt aus.

Die Erholungstendenzen der Weltwirtschaft haben sich in den letzten Monaten sukzessive verstärkt. Andererseits hat das Problem der Staatsverschuldung mit dem Ausgangspunkt Griechenland zu neuer Verunsicherung an den Kapitalmärkten geführt und droht, die wirtschaftliche Erholung zu stoppen. Das gesamte Ausmaß der Folgen dieser Entwicklung ist bisher noch nicht absehbar.

Insgesamt ist jedoch festzuhalten, dass die DEVK-Unternehmen gestärkt aus dem Rezessionsjahr 2009 hervorgegangen sind. Die Aktienquote wurde bereits frühzeitig ab dem 2. Quartal 2009 schrittweise erhöht, sodass wir an der positiven Entwicklung partizipieren konnten. Insbesondere bei hochgerateten Zinspapieren, speziell aus dem Bereich der Pfandbriefe bzw. Covered Bonds und Unternehmensanleihen, haben wir 2009 frühzeitig

größere Zinspositionen aufgebaut. Damit wurden hohe Renditen langfristig gesichert. Negative Einflüsse auf die Ergebnisse, z. B. aus dem Bereich der Eigenkapitalsurrogate von Banken, konnten so überkompensiert werden. Dementsprechend weisen zum Beispiel unsere beiden Lebensversicherungsunternehmen mit 4,6 Prozent bzw. 4,8 Prozent Nettoverzinsungen aus, die deutlich oberhalb des Marktdurchschnitts liegen.

Die Chancen für eine Fortsetzung der konjunkturellen Erholung sind angesichts guter volkswirtschaftlicher Rahmendaten und positiver Unternehmensberichte gut. Damit sind die Voraussetzungen für eine positive Kapitalmarktentwicklung auch 2010 gegeben. Inwieweit sich die europäische Staatenkrise auf die Kapitalmärkte auswirkt, bleibt zunächst abzuwarten. Festzuhalten ist, dass die DEVK-Unternehmen in den derzeit im Fokus stehenden Staaten wie Griechenland, Ungarn und Portugal nur in minimalem Umfang investiert sind.

Diese Einschätzungen gelten natürlich mit allen Vorbehalten, die zur Jahresmitte nötig sind. Damit ist sowohl die Schadenentwicklung als auch ganz besonders die diesjährige Entwicklung an den Kapitalmärkten gemeint.

Hiermit ziehe ich einen Strich unter das Geschäftsjahr 2009. Insgesamt war es erneut ein für die DEVK sehr erfolgreiches Jahr. Wir freuen uns auf das nun anschließende Gespräch mit Ihnen.