

**Statements
Bilanzpressekonferenz der
VHV Gruppe**

17. Juli 2019

-Es gilt das gesprochene Wort-

Uwe H. Reuter

Vorstandsvorsitzender VHV Holding AG

Statement zur Bilanzpressekonferenz am 17. Juli 2019

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen bei der VHV Gruppe. Wir möchten Ihnen das Geschäftsergebnis unseres Konzerns sowie unserer wichtigsten Einzelgesellschaften für das Jahr 2018 vorstellen. Gleichzeitig möchte ich Sie über wesentliche Entwicklungen in der VHV Gruppe informieren und Ihnen einen Ausblick in die Zukunft geben. Mein Kollege, Frank Hilbert, Vorstandschef der Hannoverschen Leben, wird Ihnen über unseren Lebensversicherer berichten und ich berichte Ihnen dann über die VHV Allgemeine Versicherung, da VHV-Chef Thomas Voigt heute leider verhindert ist, aber für Fragen telefonisch zugeschaltet wird. Ulrich Schneider, Vorstand Kapitalanlagen, steht Ihnen ebenfalls als Gesprächspartner zur Verfügung.

Wir blicken auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2018 für die VHV Gruppe zurück mit einem sehr positiven Geschäftsverlauf in einem für die Branche insgesamt schwierigen Jahr. In diesem nicht einfachen Umfeld haben wir unsere bereits sehr ambitionierten Ziele sogar übertreffen, Marktanteile und Neukunden gewinnen können und ein überzeugendes Ergebnis erwirtschaftet.

Es ist uns 2018 gelungen, das Geschäftsjahr mit einem Jahresüberschuss von 322,8 Millionen Euro vor Steuern (nach Steuern und Substanz stärkenden Maßnahmen: Euro 233,3 Millionen Euro), einer Steigerung der Vertragszahlen um 3,3 Prozent sowie der verdienten Bruttobeiträge von 3,6 Prozent deutlich über unseren Planungen abzuschließen. Besonders freut es mich, dass zu diesem Ergebnis erneut alle Bereiche unserer Gruppe beigetragen haben: Im Kompositbereich wie im Lebensbereich sind wir mit unseren Vertragszahlen erneut gewachsen und haben mit unseren verdienten Bruttobeiträgen besser als der Markt performt. Im Bereich Bau haben wir von unserer anerkannten Spezialisierung und Kompetenz sowie einer unverändert starken Baukonjunktur profitiert. Die „VHV solutions GmbH“, unser interner Dienstleister für alle

konzernweiten Abläufe der Vertragsabwicklung, Schadenregulierung und IT-Dienstleistungen, hat ihre Leistungen in den wesentlichen qualitativen und quantitativen Parametern weitgehend weiter optimiert - besser als geplant und besser als im Vorjahr. Und schließlich wurden unsere Kapitalanlagen trotz des ungünstigen Niedrigzinsumfeldes auch im zurückliegenden Geschäftsjahr erfolgreich sicherheits- und substanzorientiert gemanagt. Das in allen Bereichen erfreuliche Abschneiden zeigt sich auch in dem um fast 50 Prozent gesteigerten Jahresüberschuss der VHV Gruppe im Vergleich zu 2017. Zu wirklich guter Arbeit ist im vergangenen Jahr auch Glück dazu gekommen, dass wir ein so hohes Ergebnis erzielen konnten. Dazu gehören z. B. das relativ geringe Auftreten von Elementarschäden oder auch Sondereffekte in der Kapitalanlage - Einflüsse, bei denen man nicht von Wiederholung ausgehen kann.

Meine Damen und Herren, die gesamtwirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen sind mehr denn je von großen Unsicherheiten geprägt – in Deutschland, Europa und weltweit. Erste Anzeichen für ein Abflauen der guten Konjunktur in Deutschland werden von Experten wie dem Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung oder der Deutschen Bundesbank beschrieben. Ein rückläufiges Wirtschaftswachstum betrifft immer auch sehr schnell und nachhaltig die Versicherungsbranche, denn Verbraucher, die verunsichert sind und ihren Gürtel enger schnallen müssen, zeigen ein verändertes Vorsorgeverhalten, was sich gerade bei den Lebensversicherungen niederschlägt. Nach wie vor befinden wir uns zudem in einer extremen Niedrigzinsphase. Und schließlich sehen wir uns mit den Anforderungen einer immer komplexeren Regulierung konfrontiert, aktuell z. B. mit den Anforderungen der KRITIS-Verordnung und der VAIT, den versicherungsaufsichtsrechtlichen Anforderungen an die IT.

Die VHV Gruppe hat sich wie schon in den Vorjahren in diesem Umfeld in ihrem Wachstum, aber auch in ihrer Profitabilität und Finanzkraft kontinuierlich besser entwickelt als der Markt. Das bedeutet vor allem Solidität und Verlässlichkeit für unsere Kunden, Partner, Mitarbeiter und unseren Standort in Hannover. Diejenigen von Ihnen, die schon seit längerem zu unserem Pressegespräch kommen, erinnern sich: Wir haben vor nunmehr über zehn Jahren ein

umfassendes Fitness-Programm begonnen. Der Erfolg dieses Programms hat uns weit nach vorn getragen. Es hatte und es hat zum Ziel, uns Tag für Tag den entscheidenden Vorsprung zu sichern, indem wir effektiver, besser, schneller, innovativer als viele unsere Wettbewerber sind. Wir sind, um im Bild zu bleiben, gut durchtrainiert – und wollen es auch bleiben. Das unveränderte Ziel dabei ist es, unsere Kosten und Prozesse auf die sich schnell verändernden Anforderungen und Kundenbedürfnisse einzustellen, aber auch den Vorsprung, den wir uns seit langem erarbeitet haben, nachhaltig zu sichern.

Unsere Erfahrungen, die wir dabei gemacht haben, unsere finanzielle Stärke und die hohe Professionalität unserer Mitarbeiter, Prozesse und Strukturen schaffen exzellente Voraussetzungen, dass wir auch die vor uns liegenden Aufgaben erfolgreich bewältigen werden. Das gilt insbesondere für die Digitalisierung unseres Geschäfts. Wir wollen den digitalen Wandel der Versicherungswirtschaft aktiv mitgestalten und ihn schnell und konsequent in unserem Unternehmen umsetzen. Die Digitalisierung ist für uns Schmieröl und Innovation zugleich: Schmieröl für optimierte Produkte und Prozesse, Innovation für neue, bessere Produkte und Prozesse. Das heißt: Wir wollen das Bestehende verbessern und Neues entdecken.

Und in dieser Phase der Veränderung sind wir bereits mittendrin. Wir wollen dabei auf der einen Seite die Möglichkeiten des rasanten Fortschritts der digitalen Technik konsequent nutzen. Auf der anderen Seite darf Digitalisierung nie zum Selbstzweck werden, wir wollen und müssen sie an den Veränderungen und Erwartungen unserer Kunden und Vertriebspartner ausrichten und wir müssen und wollen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf dieser Reise bestmöglich mitnehmen.

Ihnen verdanken wir unseren Erfolg im zurückliegenden Geschäftsjahr ganz maßgeblich. Ohne ihre hohe Veränderungsbereitschaft, ihr Engagement, ebenso wie dem Vertrauen und dem Einsatz unserer Vertriebspartner, wäre er nicht möglich gewesen. Ihnen allen gilt dafür der ausdrückliche Dank des Vorstandes. Und ich freue mich sehr, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VHV

Gruppe erneut über unser Ergebnisbeteiligungsprogramm in substanziellem Umfang an dem Erfolg des letzten Jahres beteiligt wurden.

Zu unserem Ergebnis 2018 im Einzelnen:

Mit dem Jahresüberschuss in Höhe von 233,3 Millionen Euro nach Steuern (Vorjahr: 156,1 Mio. Euro) konnten wir die finanzielle Unternehmenssubstanz weiter stärken. Auf Gruppenebene stieg die Zahl der Versicherungsverträge im vergangenen Jahr insgesamt um 3,3 Prozent von 10,56 Millionen auf 10,90 Millionen Stück. Damit einher ging eine Steigerung der verdienten Beiträge um 3,6 Prozent von 3,04 Milliarden auf 3,15 Milliarden Euro.

Der Kapitalanlagebestand erhöhte sich um 1,8 Prozent von 15,97 Milliarden Euro auf 16,25 Milliarden Euro, das Kapitalanlageergebnis ging von 636,1 Millionen Euro auf 554,5 Millionen Euro zurück – die Niedrigzinsphase schlägt hier zu Buche. Insgesamt konnten die haftenden Eigenmittel einschließlich der Schwankungsrückstellungen um 10,8 Prozent von 2,26 Milliarden Euro auf 2,50 Milliarden Euro erhöht werden. Um Ihnen die heutige Solidität der VHV Gruppe und ihre Entwicklung zu verdeutlichen: Vor 10 Jahren, 2009, verfügte die VHV Gruppe hier über etwas mehr als 550 Millionen Euro. Die VHV Gruppe ist mit diesem finanziellen Fundament, das von der Ratingagentur Standard & Poor's aktuell wieder mit der Bestnote Triple-A bewertet wurde, unverändert eine der solidesten und am besten finanzierten Gesellschaften am Markt.

Im Bereich der Kompositversicherung (VHV Allgemeine Versicherung AG und VAV AG, Wien) konnte die VHV Gruppe die Stückzahl ihrer Versicherungsverträge um 3,3 Prozent von 9,57 Millionen Verträgen auf 9,88 Millionen Verträge steigern und ihre Profitabilität weiter ausbauen. Die Beitragseinnahme stieg um 4,4 Prozent von 2,06 Milliarden Euro auf 2,15 Milliarden Euro. Maßgeblich für diese positive Entwicklung ist vor allem das Ergebnis der VHV Allgemeine Versicherung AG, der größten Gesellschaft in unserer Gruppe. Die VHV als Marke ist attraktiv und mit guten Produkten, einem

professionellen, risikogerechten Underwriting, einer effizienten Verwaltung sowie sehr guten Service-Qualität bestens aufgestellt und gut positioniert.

Im Leben-Geschäft (Hannoversche Lebensversicherung AG) stiegen die Beitragseinnahmen (verdiente Bruttobeiträge) um 1,9 Prozent von 979,3 Millionen Euro auf 998,4 Millionen Euro, die Anzahl der Verträge stieg um 2,8 Prozent von 993,2 Tausend Verträge auf 1.021,2 Tausend Verträge und lag damit nicht nur deutlich über der Marktentwicklung, sondern erstmals trotz hoher Ablaufleistungen im Geschäftsjahr auch über der „Eine Millionen-Marke“.

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor ich an meine beiden Kollegen für die Vorstellung der Einzelergebnisse unserer Gesellschaften abgebe, gestatten Sie mir noch einen kurzen Rückblick auf die Fortschritte der Digitalisierung in der VHV Gruppe. Bei der wir 2018 deutliche Fortschritte gemacht haben.

Bereits 2014 hatten wir mit dem Programm „ThinkFIT“ begonnen, das Fundament für die Zukunftsfähigkeit der IT der VHV Gruppe zu legen. Das Programm haben wir 2016 erfolgreich abgeschlossen. Seit 2017 läuft das Folgeprogramm „goDigital“, in dem wir unsere Großprojekte zur Digitalisierung gebündelt haben. Im November des Berichtsjahrs sind die ersten großen Teilprojekte für das Neugeschäft in Betrieb gegangen: im Kompositbereich bei der Schadenbearbeitung Kfz, im Lebensbereich im Telefonvertrieb für die Risikolebensversicherung.

Mit „Digital Broking“ haben wir ein neues, umfassendes, webbasiertes Maklerverwaltungsprogramm „meinMVP“ entwickelt, das Makler in ihren Prozessen bestmöglich unterstützt und mit dem sie alle Kerngeschäftsprozesse mit ihren Kundenprozessorientiert und digital abwickeln können. Inkludiert ist das unabhängige Tarifvergleichsprogramm von Franke&Bornberg. Dieses Maklerverwaltungsprogramm ist bewusst offen für alle Maklerversicherer, wir verstehen das als Brancheninitiative für kleine und mittlere Makler. Das positive Feedback aus dem Maklermarkt zeigt uns, dass „meinMVP“ ihre Bedürfnisse trifft. In diesem Jahr wird dieses Angebot wie geplant weiter ausgebaut.

Neben der Stabilisierung und Weiterentwicklung der bereits neu eingeführten Systeme und digitalen Bearbeitungsprozesse werden wir diese 2019 sukzessive auf weitere Bereiche ausdehnen. Im Geschäftsfeld Komposit werden wir als nächstes die Umsetzung für den Kfz-Bereich hinsichtlich Bestand, Produkt und Vertrieb angehen. Im Lebensbereich wollen wir in diesem Jahr das gesamte Biometrie-Neugeschäft digitalisieren, also Vertrieb, Verkauf und Verwaltung von Risiko- und Berufsunfähigkeits-Tarifen über die neuen Systeme zu ermöglichen.

Gleichzeitig, ich hatte es ja bereits betont, unternehmen wir große Anstrengungen, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf unsere Reise in die digitale Zukunft mitzunehmen. So haben wir 2018 die Zahl der Trainingstage bei uns um über 40 Prozent und unser Budget für Mitarbeiterqualifizierungen um rund 200 Prozent erhöht und investieren daraus z. B. auch zusätzliche Mitarbeiter, damit sie die entsprechenden Qualifizierungszeiten auffangen und ihre Kollegen entlasten können. Wir verstehen diese Maßnahmen, die wir in enger Abstimmung mit dem Betriebsrat planen, als Investment in die Kompetenzen und die Motivation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für eine erfolgreiche digitale Zukunft.

Zum Ende meiner Ausführungen möchte ich noch kurz auf einen Meilenstein des laufenden Geschäftsjahres eingehen: Die VHV feierte mit allen ihren Mitarbeitern vor einem Monat im Kuppelsaal Hannover ihren 100sten Geburtstag, ein sehr gelungener Tag, an dem es vor allem um unsere zukünftige Strategie und unseren Weg in die Digitalisierung ging und wir nicht nur gemeinsam gefeiert, sondern an diesen Themen auch intensiv gearbeitet haben. 100 Jahre VHV – das steht für 100 Jahre Gegenseitigkeit, 100 Jahre Verein, 100 Jahre Solidarität und Arbeit für die Kunden und 100 Jahre einer erfolgreichen Unternehmensgeschichte hier am Standort Hannover.

Wir haben in diesen 100 Jahren aber auch gelernt, dass auf Höhen Tiefen folgen können. All das, und das ist mir ein wichtiges Anliegen, lässt uns eine gewisse Demut haben, wenn wir im Augenblick auf gute Jahre zurückblicken. Und all das lässt uns sehr wachsam sein und immer auf den Zehenspitzen stehen, wenn es darum geht, den Erfolg zu verteidigen, der nie eine Selbstverständlichkeit ist.

Das laufende Geschäftsjahr 2019 hat sowohl im Bereich Komposit als auch Leben für uns gut begonnen. Die Geschäftszahlen liegen derzeit für alle Bereiche im Plan. Wir erwarten – mit den immer gegebenen Unwägbarkeiten aus Schadensfällen bei einem Versicherer – grundsätzlich wieder ein solides und gutes Geschäftsjahr und weitere Fortschritte auf unserem Weg zu einem digitalen Versicherungsunternehmen.

Meine Damen und Herren,
mein Kollege, Frank Hilbert, wird Ihnen nun die Ergebnisse der Hannoverschen Lebensversicherung AG vorstellen.

Frank Hilbert
Vorstandssprecher Hannoversche Lebensversicherung AG
Statement zur Bilanzpressekonferenz am 17. Juli 2019

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch die Hannoversche Lebensversicherung AG kann für das zurückliegende Geschäftsjahr erneut ein solides und gutes Ergebnis ausweisen.

Das schlägt sich auch in den aktuellen Bewertungen der Ratingagenturen nieder. Standard&Poor's bestätigt auch dieses Jahr das Rating A+ für die Hannoversche. Dabei hebt S&P das vorteilhafte Risiko-/Rendite-Profil bei der Hannoverschen und die sehr gute Kapitalausstattung unter Solvency II besonders hervor. Dies wird auch von der Ratingagentur Assekurata positiv bewertet und unterstrichen, dass die Hannoversche dank ihrer hervorragenden Eigenmittelausstattung ohne Übergangsmaßnahmen die Solvabilitätsanforderungen (Solvency II) deutlich übererfüllt. Die Hannoversche erhält im achten Jahr in Folge die Bestnote A++ (exzellent). Damit ist sie bislang die einzige Lebensversicherungsgesellschaft, die 2019 von Assekurata die Bestnote erhalten hat. Das Analysehaus beurteilt die Unternehmen in erster Linie

aus Kundensicht. In das Gesamturteil fließen die Ergebnisse der Analyse von den vier Teilqualitäten Sicherheit, Erfolg, Kundenorientierung sowie Wachstum/Qualität am Markt ein.

Diese positive Bewertung durch Ratingagenturen ist ein wichtiges, vertrauensbildendes Signal hinsichtlich unserer Solidität an unsere bestehenden und zukünftigen Kunden. Eine der geringsten Stornoquoten im Markt von 1,9 Prozent bei der Hannoverschen zeigt, dass diese Botschaft verstanden wird und unsere Kunden uns großes Vertrauen schenken: Die Hannoversche ist nach wie vor die Nr. 1 im Risikoleben-Direktgeschäft im Markt, seit 2010 Marktführer im Neugeschäft Risikolebensversicherung und hat sich damit als Spezialist für biometrische Risiken sehr erfolgreich etabliert.

Nun zu den Ergebnissen der Hannoverschen 2018:

Der Versicherungsbestand erhöhte sich um 2,8 Prozent auf 1.021,2 Tausend Verträge (Vorjahr: 993,2 Tsd. Verträge). Insgesamt betrugen die verdienten Bruttobeiträge (inkl. Beiträge aus der RfB) 1.002,3 Millionen Euro (Vorjahr: 983,9 Mio. Euro; +1,9 Prozent). Davon entfielen - etwas gesteigert gegenüber dem Vorjahr - auf die Neubeiträge 277,7 Millionen Euro (Vorjahr: 277,1 Euro). Unverändert großen Anklang findet unser neues Risikolebensprodukt im Markt. Der Anteil von Risikolebensversicherungen am Gesamtbestand beträgt inzwischen gut 71 Prozent. Hier spiegelt sich unsere Fokussierung auf die Versicherung biometrischer Risiken wider, die wir in den letzten Jahren kontinuierlich vorangetrieben haben.

Die Hannoversche Lebensversicherung verwaltet einen Kapitalanlagebestand von 10,66 Milliarden Euro (Vorjahr: 10,68 Mrd. Euro; -0,2 Prozent). Das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen betrug 374,7 Millionen Euro (Vorjahr: 425,4 Mio. Euro), die Nettoverzinsung lag bei 3,5 Prozent (Vorjahr: 4,0 Prozent).

Der Zinszusatzreserve haben wir 71,1 Millionen Euro (Vorjahr: 138,1 Mio. Euro) zugeführt. Die Rückstellung für Beitragsrückgewähr (RfB) beträgt 748,2 Millionen

Euro (Vorjahr: 763,4 Mio. Euro). Davon sind 442,1 Millionen Euro (Vorjahr: 457,0 Mio. Euro) in der freien RfB.

Wir verfolgen eine sicherheitsorientierte, auf Substanzstärkung gerichtete Geschäftspolitik, die insbesondere unserer nachhaltigen Leistungsfähigkeit gegenüber den Versicherten verpflichtet ist und eine konsequent an ALM- (asset liability management) Gesichtspunkten ausgerichteten Kapitalanlage. Daher können wir die gesetzlich geforderte Zinszusatzreserve aus der Stärke der eigenen Bilanz stellen. Aufgrund der Struktur unseres Versicherungsbestandes mit einem über die Jahre konsequent ausgebauten, hohen Anteil an Risikolebensversicherungen und einem vernachlässigbaren Anteil an lang laufenden Rentenversicherungen und der Tatsache, dass die Kapitallebensversicherungen mit hohen Garantiezinsen in den nächsten Jahren auslaufen, werden wir in Zukunft der Zinszusatzreserve deutlich weniger zuführen müssen als der Markt.

Auch im Jahr 2018 hat die Hannoversche hohe Leistungen an ihre Kunden erbracht. Insgesamt 1,25 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,24 Mrd. Euro) wurden an die Versicherungsnehmer für Versicherungsleistungen und Gewinnanteile ausgezahlt. Davon entfielen auf Abläufe, Renten, Todesfälle und Rückkäufe 870,3 Millionen Euro und auf Gewinn Guthaben 380,9 Millionen Euro.

Mit unserer Kostenquote gehören nach wie vor zu den Besten im Markt: Die Verwaltungskostenquote der Hannoverschen Leben lag mit etwas über 1,3 Prozent fast auf dem sehr guten Vorjahresniveau, die Abschlusskostenquote betrug unverändert 3,9 Prozent. Diese niedrigen Kostenquoten sind ein wichtiger Wettbewerbsvorteil für die Hannoversche, insbesondere vor dem Hintergrund der anhaltend niedrigen Zinsen.

Meine Damen und Herren,

soweit zu den Geschäftsergebnissen. Sie spiegeln unsere konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen unserer Kunden wider, denen wir als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit einzig verpflichtet sind. Dabei

fokussieren wir uns neben der Qualität unserer Produkte und geringen Kosten insbesondere auf die stetige Optimierung unserer Prozesse sowie einen bestmöglichen Service für unsere Kunden. Zu diesem Zweck treiben wir unsere Digitalisierung nachhaltig voran. Als erfahrenster Direktversicherer Deutschlands bieten wir eine der besten Websites im Markt. Alle Prozesse müssen so einfach, schlank und gleichzeitig so informativ und sicher wie möglich gestaltet sein. Ohne Medienbruch! Ein Beispiel: Der gesamte Antragsprozess für die Risikolebensversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung erfolgt komplett online. In weniger als fünf Minuten kann der persönliche Beitrag ermittelt werden. Eine digitale Unterschrift ist möglich. Mit unseren Digitalisierungsprojekten wird unsere gesamte Anwendungslandschaft modernisiert werden, damit wir auch im operativen Geschäft – der Vertrags- und Leistungsbearbeitung – intuitiver, integrierter und vernetzter arbeiten können. So sehen wir die Hannoversche gut für die Zukunft gerüstet.

Vielen Dank. Herr Reuter wird Ihnen nun die Ergebnisse der VHV Allgemeine Versicherung erläutern.

Uwe H. Reuter
für die VHV Allgemeine Versicherung AG
Statement zur Bilanzpressekonferenz am 17. Juli 2019

Meine Damen und Herren,

ich freue mich, Ihnen in Vertretung von Thomas Voigt ein erfolgreiches Ergebnis der VHV Allgemeine Versicherung AG vorstellen zu können. Wir haben ein deutlich über dem Markt liegendes Ergebnis von 262,3 Millionen Euro erzielt und an die Gruppe abgeführt. Damit haben wir unser Vorjahresergebnis von 167,8 Mio. Euro um 56,3 Prozent steigern können. Zu diesem Erfolg haben alle Sparten beigetragen, das Kfz-Versicherungsgeschäft als unser Hauptstandbein, das private und gewerbliche Sach- und Haftpflichtgeschäft wie auch unser traditionelles Bauversicherungsgeschäft, die Technischen Versicherungen und die Kredit- und Kautionsversicherung.

Wie setzt sich das Ergebnis der VHV Allgemeine zusammen? Mit einem Wachstum der Anzahl unserer Versicherungsverträge um 3,1 Prozent von 9,23 auf 9,52 Millionen Verträge ging eine Steigerung unserer Beitragseinnahmen um 4,2 Prozent von 1,97 auf 2,05 Milliarden Euro einher. Erstmals in unserer Geschichte haben wir damit mehr als 2 Mrd. Euro einnehmen können.

Die Geschäftsjahresschadenquote ging leicht von 80,6 auf 80,5 Prozent zurück.

Die Schaden-Kostenquote (Combined Ratio) im selbst abgeschlossenen Geschäft der VHV Allgemeine Versicherung AG betrug 91,2 Prozent (Vorjahr 90,2 Prozent). Die Substanz der VHV Allgemeine zeigt sich in einer um 1,7 Prozent erhöhten Schwankungsrückstellung, die jetzt insgesamt 836,9 Millionen Euro beträgt (Vorjahr 823,0 Mio. Euro). Die Substanzstärke der VHV Allgemeine war auch ein Aspekt, der zur erneuten Vergabe des S & P Ratings von A+ beigetragen hat.

In unserer größten Sparte, der Kfz-Versicherung, stieg die Anzahl der Verträge um 3,2 Prozent von 6,48 Millionen auf 6,68 Millionen Verträge. Der verdiente Beitrag in der VHV Kfz-Versicherung erhöhte sich ebenfalls um 3,8 Prozent auf 1,37 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,32 Mrd. Euro). Durch die konsequente Weiterentwicklung der Risikoselektion und des Schadenmanagements haben wir die Ertragskraft in der Kraftfahrtversicherung 2018 weiter ausgebaut. Wir gehören nach wie vor zu den größten Kfz-Versicherern in Deutschland, unser Marktanteil in der Kfz-Versicherung liegt wie im Vorjahr bei 4,9 Prozent. Die Geschäftsjahresschadenquote in der Kfz-Versicherung sank um 2,3 Prozentpunkte von 87,6 Prozent auf 85,3 Prozent. Die Combined Ratio verbesserte sich 2018 auf 85,2 Prozent (Vorjahr: 86,1 Prozent).

Als Spezialversicherer der Bauwirtschaft profitiert die VHV von der anhaltend positiven konjunkturellen Lage und dem hohen Bauaufkommen. Die Auftragslage bei den Bauunternehmen ist ungebrochen hervorragend. Lohn-, Umsatz- und Honorarsummen sind auch im letzten Jahr gestiegen und wirken sich positiv in unseren Beitragszahlen aus, denn diese Parameter bilden die Grundlage für die Beitragsbemessung in den Bauversicherungen.

Auch in der Kreditversicherung setzt sich die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fort. Sie profitiert ebenfalls vom Wachstum der Bauwirtschaft im Geschäftsjahr und der guten Positionierung der Produkte, die wir passgenau auf die verschiedenen Bereiche des Bauhaupt- und Baunebengewerbes zugeschnitten haben. Unsere Kunden schätzen die Kreditversicherung als eine attraktive Alternative zum klassischen Avalkreditgeschäft der Banken. Die Anzahl der Versicherungsverträge nahm um 4,8 Prozent auf 53.209 Tsd. Stück zu (Vorjahr: 50.754 Tsd. Stück). Der Beitrag steigerte sich von 82,3 auf 88,4 Millionen Euro im Jahr 2018. Das ist ein Plus von 7,3 Prozent.

In allen Sparten arbeiten wir weiter intensiv daran, Produktentwicklung, Vertriebsleistung, Kundenbetreuung und Service sowie das Schadenmanagement ständig zu verbessern und unsere Prozesse weiter technisch zu unterstützen. Das ist nicht neu. Hätten wir das nicht in der Vergangenheit schon immer so konsequent getan, könnten wir die gewachsene Menge an Vorgängen gar nicht mehr verarbeiten. Data Analytics wird uns helfen, interessante Zusammenhänge in sehr großen Datenmengen zu erkennen und zu nutzen. Beispiele für die Anwendung sind die Unterstützung bei der Risikoselektion im Antragsbereich, das Entwerfen von passgenauen Produkten und Services und auch die verbesserte Rechnungsprüfung und Betrugserkennung.

So wollen wir auch in Zukunft mit nachhaltigen, stabilen und soliden Geschäftsergebnisse unseren Beitrag zum Konzernergebnis leisten.

Schauen wir zum Schluss auf das laufende Geschäftsjahr: Wir haben das Jahresendgeschäft in der Kfz-Versicherung mit einem positiven Saldo von ca. 75.000 Verträgen abgeschlossen. Nach unserer Einschätzung liegen wir damit im Verhältnis zu unserem Bestand sehr gut im Marktvergleich. Insgesamt wird der Wettbewerb intensiver. Wir merken, dass wir deutlich stärker im Fokus unserer Wettbewerber stehen als in früheren Jahren.

Die Baukonjunktur ist nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau – das betrifft nicht nur den Wohnungs- bzw. Hochbau, sondern alle Bereiche des Bauens, insbesondere auch im Bereich der Infrastruktur. Als Bauspezialversicherer

kommt uns dies in allen Bausparten zugute – wir verzeichnen hier ein Wachstum von mehr als 6,5%. Die Auftragslage bei unseren Baukunden ist sehr gut – sogar an den Kapazitätsgrenzen – wir sehen weder im laufenden Jahr noch für 2020 einen Abschwung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.