

**Statements**  
**Bilanzpressekonferenz der**  
**VHV Gruppe**

**08. Juni 2018**

Uwe H. Reuter  
Vorstandsvorsitzender VHV Holding AG

Thomas Voigt  
Vorstandssprecher VHV Allgemeine Versicherung AG

Frank Hilbert  
Vorstandssprecher Hannoversche Lebensversicherung AG

-Es gilt das gesprochene Wort-

Uwe H. Reuter

Vorstandsvorsitzender VHV Holding AG

Statement zur Bilanzpressekonferenz am 08. Juni 2018

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen bei der VHV Gruppe. Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen, Thomas Voigt, Vorstandschef der VHV Allgemeine Versicherung AG, und Frank Hilbert, Vorstandschef der Hannoversche Lebensversicherung AG, möchte ich Ihnen das Geschäftsergebnis unseres Konzerns sowie unserer wichtigsten Einzelgesellschaften für das Jahr 2017 vorstellen. Gleichzeitig möchte ich Sie über wesentliche Entwicklungen in unserer Branche und in der VHV Gruppe informieren und Ihnen einen Ausblick in die Zukunft geben. Boris Sonntag, Vorstand unserer Kapitalanlagegesellschaft Wave, und Bernd Scharrer, Vorstand Operations und IT, den ich Ihnen heute hier zum ersten Mal vorstelle, stehen Ihnen ebenfalls als Gesprächspartner zur Verfügung.

Wir blicken auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2017 zurück, das für die VHV Gruppe von einem durchweg positiven Geschäftsverlauf in einem für die Branche insgesamt erneut schwierigen Jahr gekennzeichnet war. In diesem nicht einfachen Umfeld ist es uns gelungen, unsere schon ambitionierten Ergebnisziele mit einem Jahresüberschuss von 156,1 Millionen Euro und einer Steigerung der Vertragszahlen um 4,8 Prozent und der Beiträge um 6,1 Prozent klar zu übertreffen. 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 weiter gewachsen und haben gleichzeitig unsere verdienten Bruttobeiträge gesteigert. Dabei profitierten wir von einem deutlich über Markt liegendem Wachstum bei weiterhin guter Portfolioqualität. Im Bereich Bau kamen uns unsere ausgewiesene Spezialisierung und Kompetenz sowie eine unverändert starke Baukonjunktur zu Gute. Die „VHV solutions GmbH“, die als interner Dienstleister alle Abläufe der Vertragsabwicklung und Schadenregulierung sowie die IT-Dienstleistungen für den Konzern verantwortet, hat ihre Leistungen in den wesentlichen qualitativen

und quantitativen Parametern weiter verbessert, was sich insbesondere im Kundenservice widerspiegelt. Und schließlich wurden unsere Kapitalanlagen trotz des ungünstigen Niedrigzinsumfeldes auch im zurückliegenden Geschäftsjahr sicherheits- und substanzorientiert gemanagt.

Meine Damen und Herren, Sie und wir wissen, dass dies keine Selbstverständlichkeit ist. Die gesamtwirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen sind trotz einer aktuell guten Konjunktur unverändert von großen Unsicherheiten, die unter anderem ganz konkret auch die Leistungsfähigkeit von Lebensversicherern betreffen, geprägt. Eine solche Stimmungslage und ein solches Umfeld spürt die Versicherungsbranche in der Regel in besonderem Maße. Nach wie vor haben wir es mit Niedrigstzinsen zu tun. Auch wenn sich hier mittelfristig eine leichte Entspannung abzeichnen könnte, wird diese Situation die Branche absehbar noch ähnlich fordern wie schon in den zurückliegenden Jahren. Gleichzeitig sehen wir uns mit den Anforderungen einer immer komplexeren Regulierung konfrontiert. Die generelle Unsicherheit bei den Kunden über weit in die Zukunft reichende Leistungsversprechen führt zu einem veränderten Vorsorgeverhalten, was wir gerade bei den Lebensversicherungen spüren. Sicher ist dies eine der tiefer gehenden Folgen der Finanzkrise, die immer noch latent vorhanden ist. Gerade die Verunsicherungen um die neue italienische Regierung und ihren zukünftigen Kurs zeigen, wie fragil das Fundament des EU-Wirtschaftsraumes immer noch ist, der zudem von zunehmend unwägbar internationalen Entwicklungen abhängig ist.

Dass wir 2017 dennoch erneut erfolgreich waren, hat seinen Grund sicherlich auch darin, dass wir die Dinge, die wir als Unternehmen selbst beeinflussen können, mit großem Nachdruck, vorausschauend und nachhaltig ständig optimieren und verbessern.

Auch im zurückliegenden Jahr haben wir unser langjähriges Fitnessprogramm ohne Abstriche weiterverfolgt und werden dieses Jahr konsequent weiter daran arbeiten. Das unveränderte Ziel dabei ist es, unsere Kosten und Prozesse auf die sich schnell verändernden Anforderungen und Kundenbedürfnisse nicht nur

einzustellen, sondern den Vorsprung, den wir uns seit langem erarbeitet haben, nachhaltig zu sichern.

Ein wesentlicher Faktor zur Sicherung unserer Wettbewerbsfähigkeit in der Zukunft ist die Fähigkeit, den digitalen Wandel der Versicherungswirtschaft aktiv mitzugestalten sowie schnell und konsequent in unserem Unternehmen umzusetzen.

Ich hatte es ja bereits im letzten Jahr an gleicher Stelle herausgestellt und möchte mich deshalb auch gerne daran messen lassen: Nachdem wir vor gut drei Jahren in die Digitalisierung aufgebrochen sind, hat sie für uns unverändert höchste Priorität. Es ist unser Ziel, den Vorsprung, den wir uns mit unserem langjährigen Fitnessprogramm in vielen Bereichen in den letzten Jahren im Markt erarbeitet haben, auch hier zu gewinnen. Deshalb haben wir die Digitalisierung auch 2017 mit Nachdruck vorangetrieben, ich werde darauf gleich noch näher eingehen. Innovative Geschäftsmodelle sowie Flexibilisierung und Individualisierung werden die Folge der Digitalisierung sein. Sie bedeutet für uns insbesondere, dass wir alle versicherungstechnischen Vorgänge, die regelgesteuert stattfinden, zukünftig schneller, günstiger und damit mit noch mehr Kundenzufriedenheit abwickeln wollen. Wir sehen darin große Chancen für unser Geschäft, für unsere Kunden und auch für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihnen gilt unser besonderes Augenmerk, denn unsere Reise in die Digitalisierung kann uns nur gelingen, wenn wir sie bestmöglich mitnehmen. Auch dazu später mehr. Im Weiteren steht Ihnen dann auch gerne mein zuständiger Vorstandskollege Bernd Scharrer vertiefend zur Verfügung.

Unseren Erfolg im zurückliegenden Geschäftsjahr verdanken wir maßgeblich der hohen Einsatzbereitschaft und dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der Loyalität und dem Vertrauen unserer Vertriebspartner. Ihnen gilt dafür der ausdrückliche Dank des Vorstandes. Es freut mich sehr, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über unser Beteiligungsprogramm erneut in substantiellem Umfang davon profitieren konnten.

Zu unserem Ergebnis 2017 im Einzelnen:

Der Konzern wies einen erfreulichen Jahresüberschuss in Höhe von 156,1 Millionen Euro (Vorjahr: 127,8 Mio. Euro) aus. Dadurch konnten wir die finanzielle Unternehmenssubstanz weiter stärken. Auf Gruppenebene stieg die Zahl der Versicherungsverträge im vergangenen Jahr insgesamt um 4,8 Prozent von 10,08 Millionen Stück auf 10,56 Millionen. Damit einher ging eine Steigerung der verdienten Beiträge um 6,1 Prozent, womit wir hier erstmals mit 3,04 Milliarden Euro die 3-Milliarden-Euro-Grenze überschritten haben.

Der Kapitalanlagebestand erhöhte sich um 3,2 Prozent von 15,47 Milliarden Euro auf 15,97 Milliarden Euro, das Kapitalanlageergebnis ging von 653,9 Millionen Euro auf 636,1 Millionen Euro zurück, nachdem wir 2016 hohe Veräußerungsgewinne realisiert hatten. Insgesamt konnten die haftenden Eigenmittel (inklusive Schwankungsrückstellungen) um 11,9 Prozent von 2,02 Milliarden Euro auf 2,26 Milliarden Euro erhöht werden. Damit konnten wir diesen Wert in den letzten zehn Jahren mehr als vervierfachen. Die VHV Gruppe ist mit diesem finanziellen Fundament, das von der Ratingagentur Standard & Poor's aktuell wieder mit der Bestnote Triple-A bewertet wurde, 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 5,0 Prozent von 9,11 Millionen Verträgen auf 9,57 Millionen Verträge steigern und ihre Profitabilität weiter ausbauen. Die Beitragseinnahme stieg um 8,4 Prozent von 1,90 Milliarden Euro auf 2,06 Milliarden Euro. Maßgeblich für diese positive Entwicklung ist vor allem das Ergebnis der VHV Allgemeine Versicherung AG, der größten Gesellschaft in der Gruppe. Und hier unsere größte Sparte, die Kfz-Versicherung. Seit 2011 wächst die Kfz-Sparte der VHV jedes Jahr stärker als der Markt und das mit gutem Ertrag. Die VHV als Marke ist attraktiv und mit guten Produkten, einem professionellen, risikogerechten Underwriting, einer effizienten Verwaltung sowie sehr guten Service-Qualität gut positioniert

Im Leben-Geschäft (Hannoversche Lebensversicherung AG) stiegen die Beitragseinnahmen (verdiente Bruttobeiträge) um 1,6 Prozent von 968,6

Millionen Euro auf 983,9 Millionen Euro, die Anzahl der Verträge stieg um 3,0 Prozent von 964,1 Tausend Verträge auf 993,2 Tausend Verträge trotz hoher Ablaufleistungen im Geschäftsjahr und rückläufigem Gesamtmarkt. Die Hannoversche hat sich als Spezialist für biometrische Risiken etabliert, sie ist seit 2010 Marktführer im Neugeschäft Risikolebensversicherung.

Soweit zum Geschäftsergebnis des vergangenen Jahres, das nahtlos an die guten Ergebnisse der Vorjahre anschließt. Die Ratingagentur Standard & Poor's honoriert diese nachhaltige Entwicklung und hat das in 2017 verbesserte Rating für die VHV Gruppe von A+ mit stabilen Ausblick gestern bestätigt – und das in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld. Ausschlaggebend für das Rating ist insbesondere die Kapital- und Ertragsstärke der VHV Gruppe mit der Bestnote AAA. Hierzu tragen nach Beurteilung von S&P die starke, marktüberdurchschnittliche Profitabilität der VHV Allgemeine und das vorteilhafte Risiko-/Rendite-Profil im Bereich Leben bei der Hannoverschen maßgeblich bei. Die Kapitalausstattung unter Solvency II ist sehr komfortabel und im Marktvergleich weniger zinsabhängig. Ebenfalls positiv wirkte sich die Struktur als Versicherungsverein aus, da die Gewinne zu 100 Prozent zur langfristigen Erfüllung der Kundenansprüche im Konzern verbleiben. Wir freuen uns sehr über diese neuerliche Bestätigung unserer Solidität, nachdem wir vor 2017 bereits zwölf Jahre in Folge ein A-Ranking erhalten hatten, und sehen uns auf unserem konsequenten Weg bestätigt.

Meine Damen und Herren,

Bevor ich an meine beiden Vorstandskollegen für die Vorstellung der Einzelergebnisse unserer Gesellschaften abgebe, gestatten Sie mir noch ein paar Einordnungen zu unserem Selbstverständnis im Thema Digitalisierung und zu den Fortschritten in diesem Thema bei uns im Unternehmen. An unserer Einschätzung, dass wir sie, auch wenn sie mit vielen Herausforderungen verbunden ist, insbesondere als große Chance verstehen, hat sich nichts geändert, im Gegenteil. Sie ist definitiv ein wesentliches Element zur Sicherung unserer Wettbewerbsfähigkeit in der Zukunft.

2017 haben wir bei der Digitalisierung bei uns im Unternehmen deutliche Fortschritte gemacht. Wir sind dabei, den digitalen Wandel der Versicherungs-

wirtschaft aktiv mitzugestalten und bestmöglich für das eigene Unternehmen umzusetzen.

Zu den Fortschritten im Einzelnen:

2014 haben 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. 2017 haben wir das Folgeprogramm „goDigital“ gestartet, eines der wohl größten Vorhaben, die es in der VHV Gruppe je gab. Die beiden ersten Kernelemente von goDigital sind dabei die Einführung neuer Bestandführungssysteme für Leben und Komposit. Aus der Historie heraus sind das zwei Projekte mit ganz unterschiedlichen Vorgeschichten und Anforderungen, weshalb wir sie auch mit unterschiedlichen Partnern und Zielsetzungen angehen. Darüber hinaus gilt es, den In- und Output im Konzern zu vereinheitlichen, die nötige IT-Infrastruktur zu schaffen und ein modernes Datawarehouse aufzubauen. Damit schaffen wir die Voraussetzungen für eine weitergehende digitale Transformation und verbessern, modernisieren und beschleunigen zugleich unsere Prozesse und Abläufe. Dabei orientieren wir uns ausschließlich an dem, was die Kunden erwarten: Niedrige Kosten, umfassende Erreichbarkeit, 24/7 Ansprechbarkeit, Top-Service und eine schnelle Erledigung ihrer Anliegen.

Unsere langjährige Stärke hat uns in die Lage versetzt, die dafür erforderlichen sehr hohen Investitionen, die ich in einem dreistelligen Millionen-Euro-Bereich veranschlage, aus eigener Kraft zu tätigen. Hier kommt uns unsere Organisation als Verein auf Gegenseitigkeit zu Gute. Die Thesaurierung der Gewinne innerhalb des Vereins erlaubt es uns, dass wir kontinuierlich und nachhaltig unsere Substanz stärken können. Das versetzt uns in die Lage, einen solchen Kraftakt erfolgreich zu leisten.

Eine erste Umsetzung der weitgehenden Automatisierung von Geschäftsvorfällen gibt es bei uns im Kautionsgeschäft. Hier haben wir bereits 2006 ein Bürgschaftsportal eingeführt, über das unsere Kunden ihre Bürgschaften beantragen konnten. Hierüber werden inzwischen ca. 90 Prozent der Bürgschaften voll automatisiert abgewickelt. Unser neues Kundenportal, das wir Anfang 2018 eingeführt haben, stellt eine strategische Weiterentwicklung

zum ganzheitlichen Self-Service-Portal rund um das Thema Bürgschaften dar. Diesen Bereich betrachten wir daher als ein internes „Pilotprojekt“, das uns das Potenzial und die Herausforderungen entsprechender Umstellungen aufzeigt und das wir daher sehr aufmerksam monitoren und verfolgen.

Herr Voigt wird dieses Thema gleich vertiefen und Ihnen aufzeigen, welche positiven Effekte wir hier realisiert haben.

Bei allen Veränderungen, die die Digitalisierung mit sich bringen wird, betrachten wir es auch als unsere Verpflichtung, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einer transparenten Kommunikation, einer engen Einbindung und umfassenden Möglichkeiten zur Weiterqualifizierung auf die Anforderungen der Zukunft vorzubereiten. Wir sind daher seit längerem mit unserer Belegschaft und unseren Betriebsräten in einer offenen Kommunikation über die Veränderungen, die die meisten unserer Funktionen betreffen werden. In diesem Zusammenhang werden wir deshalb auch unser Weiterbildungsangebot signifikant erhöhen und die dafür zur Verfügung stehenden Mittel deutlich aufstocken.

Wir werden dieses Jahr unsere Mitarbeiter beispielsweise bei der Einführung eines neuen Schadenssystems nicht nur intensiv schulen – im Rahmen eines um ca. 200 Prozent erhöhten Qualifizierungsbudgets -, sondern sie in dieser Zeit auch durch ca. 10 Prozent zusätzliche Mitarbeiter bei ihrem Tagesgeschäft entlasten. Zu Umfang und Ausgestaltung stimmen wir uns eng mit unserem Betriebsrat ab.

Bei allen diesen durchaus positiven Entwicklungen beschäftigen wir uns aber auch unverändert intensiv mit der Frage, wie sich die Versicherungswirtschaft langfristig weiter entwickeln wird, und welche Anforderungen absehbare Veränderungen an uns stellen werden. So erwarten wir weitreichende Veränderungen im Kfz-Bereich durch immer bessere Assistenzsysteme oder die weitere Entwicklung im Bereich autonomes Fahren mit ihren Auswirkungen auf Haftungsfragen in den nächsten 10 bis 20 Jahren.

Gleichzeitig eröffnen sich langfristig möglicher Weise auch Chancen in neuen Produktfeldern für unsere Lebensversicherung oder es entstehen völlig neue Geschäftsfelder in der Kompositversicherung wie der Absicherung von Cyber-Risiken, die bei uns bereits erfolgreich angelaufen ist und von unseren Kunden



nachgefragt wird. In allen diesen Themen wollen wir frühzeitig die Anforderungen, Chancen und Kundenbedürfnisse erkennen und uns daran ausrichten.

Das laufende Geschäftsjahr 2018 hat sowohl im Bereich Komposit als auch Leben für uns ordentlich begonnen, wobei wir deutlich spüren, dass der Markt kompetitiver wird. Die Geschäftszahlen liegen für alle Bereiche im Plan und wir denken, dass wir im Rahmen der von uns beeinflussbaren äußeren Umstände wieder ein solides und gutes Geschäftsjahr vor uns haben. Dabei gilt es für uns insbesondere, unsere Kunden nicht eine Sekunde aus den Augen zu verlieren. Ihre Bedürfnisse frühzeitig zu erkennen und diesen zu entsprechen ist die Voraussetzung für unseren weiteren Erfolg.

Meine Damen und Herren,  
mein Kollege, Thomas Voigt, wird Ihnen nun die Ergebnisse der VHV Allgemeine Versicherung AG vorstellen.

Thomas Voigt

Vorstandssprecher VHV Allgemeine Versicherung AG

Statement zur Bilanzpressekonferenz am 08. Juni 2018

Meine Damen und Herren,

auch ich heiÙe Sie herzlich willkommen und freue mich, Ihnen ein erfolgreiches Ergebnis der VHV Allgemeine Versicherung AG vorstellen zu können. Wir haben ein deutlich über dem Markt liegendes Ergebnis von 167,8 Millionen Euro erzielt und an die Gruppe abgeführt. Damit haben wir uns Vorjahresergebnis von 133,2 Mio. Euro um 26 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 5,0 Prozent von 8,79 auf 9,23 Millionen Verträge ging eine Steigerung unserer Beitragseinnahmen um 8,5 Prozent von 1,81 auf 1,97 Milliarden Euro einher.

Die Geschäftsjahresschadenquote stieg leicht von 80,1 auf 80,6 Prozent.

Die Schaden-Kostenquote (Combined Ratio) im selbst abgeschlossenen Geschäft der VHV Allgemeine Versicherung AG betrug 90,2 Prozent (Vorjahr 91,9 Prozent). Die Substanz der VHV Allgemeine zeigt sich in einer um erneut 12,2 Prozent erhöhten Schwankungsrückstellung, die jetzt insgesamt 823,0 Millionen Euro beträgt (Vorjahr 733,7 Mio. Euro). Die Substanzstärke der VHV Allgemeine war auch ein Aspekt, der zur Verbesserung des S & P Ratings auf A+ beigetragen hat.

In unserer größten Sparte, der Kfz-Versicherung, stieg die Anzahl der Verträge um 5,4 Prozent von 6,15 Millionen auf 6,48 Millionen Verträge. Zum Vergleich: der Markt hat eine Steigerung der Stückzahl von 2,0 Prozent. Der verdiente

Beitrag in der VHV Kfz-Versicherung erhöhte sich ebenfalls deutlich um 7,6 Prozent auf 1,33 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,23 Mrd. Euro). Auch hier liegen wir über dem Markt mit einer Beitragssteigerung von 4,1 Prozent. Durch die konsequente Weiterentwicklung der Risikoselektion und des Schadenmanagements wurde die Ertragskraft in der Kraftfahrtversicherung in 2017 weiter ausgebaut. Wir gehören nach wie vor zu den größten Kfz-Versicherern in Deutschland, unser Marktanteil in der Kfz-Versicherung liegt inzwischen bei 4,9 Prozent. Die Geschäftsjahresschadenquote in der Kfz-Versicherung stieg um einen Prozentpunkt von 86,6 Prozent auf 87,6, insbesondere auf Grund von gestiegenen Stundenverrechnungssätzen der Werkstätten und teureren Ersatzteilpreisen. Die Combined Ratio verbesserte sich 2017 leicht auf 86,0 Prozent (Vorjahr: 86,8 Prozent).

Als Spezialversicherer der Bauwirtschaft profitiert die VHV von der anhaltend positiven konjunkturellen Lage und dem hohen Bauaufkommen. Die Auftragslage bei den Bauunternehmen ist nach wie vor hervorragend, wie man überall sehen kann. 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. Auch diese Sparte profitiert dabei vom Wachstum der Bauwirtschaft im Geschäftsjahr und der guten Positionierung der Produkte, die auf die verschiedenen Bereiche des Bauhaupt- und Baunebengewerbes genau zugeschnitten sind. Unsere Kunden schätzen die Kreditversicherung als eine attraktive Alternative zum klassischen Avalkreditgeschäft der Banken. Die Anzahl der Versicherungsverträge nahm um 3,2 Prozent auf 50.754 Tsd. Stück zu (Vorjahr: 49.191 Tsd. Stück). Der Beitrag steigerte sich von 75,6 auf 82,3 Millionen Euro im Jahr 2017. Das ist ein Plus von 8,9 Prozent.

In der Kreditversicherungssparte sind wir besonders weit in der automatisierten Verarbeitung. Herr Reuter hatte es ja bereits angesprochen: In diesem Bereich sind wir, quasi mit internem Pilotcharakter in der VHV Gruppe, auch in Sachen

Digitalisierung schon sehr weit: Über ein hochmodernes Bürgschaftsportal bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, jederzeit ihren Bürgschaftsrahmen zu prüfen und abzurufen. Sie können Echtzeit-Daten aus unserem Bestandsführungssystem einsehen, z. B. ihre individuelle Aufstellung der Bürgschaften. Außerdem stehen alle Unterlagen und Informationen zur Kredit- und Kautionsversicherung dort zum Download zur Verfügung. Jederzeit und selbstverständlich auch auf dem Smartphone, also zum Beispiel direkt auf der Baustelle ist es möglich, die Bürgschaft zu checken und abzurufen. Inzwischen haben wir ca. 90 Prozent unserer Geschäftsvorfälle mit Hilfe digitaler Technik voll automatisiert. Unsere digitale Schnittstelle zum Kunden wird außerordentlich gut angenommen. Wir rechnen durch die unkomplizierte Handhabung und die jederzeitige Verfügbarkeit mit einem zusätzlichen Ertrag von mehr als 500 Tsd. Euro.

Zurück zur VHV Allgemeine in Gänze. In allen Sparten arbeiten wir weiter intensiv daran, Produktentwicklung, Vertriebsleistung, Kundenbetreuung und Service sowie das Schadenmanagement ständig zu verbessern, um auch in Zukunft stetige, stabile und solide Geschäftsergebnisse mit der VHV Allgemeinen Versicherung AG zu erzielen. Vor dem Hintergrund notwendiger Investitionen in die Digitalisierung sowie erhöhter Kostenbelastungen durch die Regulatorik – Herr Reuter wies bereits darauf hin – bei deutlich sinkenden Kapitalerträgen durch die Niedrigzinspolitik verfolgen wir eine ehrgeizige Wachstumsstrategie über alle Sparten.

Schauen wir zum Schluss auf das laufende Geschäftsjahr: Das Jahresendgeschäft in der Kfz-Versicherung hat für uns einen positiven Saldo gebracht. Unser Tarif war gut positioniert - wir haben über 240.000 Neuverträge geschrieben - allerdings war das Jahresendgeschäft aus unserer Sicht deutlich kompetitiver als im Vorjahr, was sich an 210.000 Kündigungen zeigt. Wir merken, dass wir deutlich stärker im Fokus unserer Wettbewerber stehen als in früheren Jahren. Auch das Kompositgeschäft insgesamt war in den ersten Monaten dieses Jahres von einem erfreulichen Vertragsanstieg geprägt. Dies gilt für alle Geschäftsfelder. Nachdem wir in den letzten Jahren von extremen

Sturmschäden weitgehend verschont blieben, schlagen sich die Sturmereignisse des ersten Quartals in unserer Schadenbilanz nieder.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Mein Kollege Frank Hilbert berichtet nun über das Ergebnis der Hannoversche Lebensversicherung AG

Frank Hilbert

Vorstandssprecher Hannoversche Lebensversicherung AG

Statement zur Bilanzpressekonferenz am 08. Juni 2018

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. Die Hannoversche Leben hat gerade gestern im zweiten Jahr in Folge von Standard & Poor's das Rating A+ bekommen. Und auch die Ratingagentur Assekurata bewertet die Hannoversche seit sieben Jahren mit der Bestnote A++ (exzellent). Die Hannoversche wird erneut in allen vier Teilqualitäten - Erfolg, Kundenorientierung, Wachstum/Attraktivität am Markt und Unternehmenssicherheit mit exzellent bewertet. Auch unter Solvency II profitieren unsere Kunden von einer Solvenz, die deutlich über Marktdurchschnitt liege, so Assekurata.

Das ist ein wichtiges, vertrauensbildendes Signal für unsere Solidität angesichts der öffentlichen Diskussionen um die Verlässlichkeit einiger Lebensversicherer und der Branche insgesamt. Eine der geringsten Stornoquoten im Markt von 1,9 Prozent bei der Hannoverschen zeigt, dass diese Botschaft auch bei unseren Kunden ankommt und sie uns großes Vertrauen schenken. Die Hannoversche ist nach wie vor die Nr. 1 im Risikoleben-Direktgeschäft im Markt und konnte ihren Marktanteil hier im letzten Jahr von 11,5 auf 15,7 Prozent deutlich weiter ausbauen.

Nun zu den Ergebnissen der Hannoverschen 2017:

Der Versicherungsbestand erhöhte sich um 3,0 Prozent auf 993,2 Tausend Verträge (Vorjahr: 964,1 Tsd. Verträge). Insgesamt betrug die verdienten Bruttobeiträge (inkl. Beiträge aus der RfB) 983,9 Millionen Euro (Vorjahr: 968,6

Mio. Euro; +1,6 Prozent). Davon entfielen auf die Neubeiträge 277,1 Millionen Euro. Das sind 6,7 Prozent mehr als im Vorjahr mit 259,7 Millionen Euro. Unverändert großen Anklang findet unser neues Risikolebensprodukt im Markt. Der Anteil von Risikolebensversicherungen am Gesamtbestand beträgt inzwischen gut 70 Prozent, 3 Prozentpunkte mehr als im letzten Jahr. Hier zeigt sich die Fokussierung auf die Versicherung biometrischer Risiken, die wir in den letzten Jahren kontinuierlich vorangetrieben haben.

Die Hannoversche Lebensversicherung verwaltet einen Kapitalanlagebestand von 10,68 Milliarden Euro (Vorjahr: 10,60 Mrd. Euro; +0,7 Prozent). Das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen betrug 425,4 Millionen Euro (Vorjahr: 479,3 Mio. Euro), die Nettoverzinsung lag bei 4,0 Prozent (Vorjahr: 4,6 Prozent).

Der Zinszusatzreserve haben wir 138,1 Millionen Euro (Vorjahr: 189,0 Mio. Euro) zugeführt. Die Rückstellung für Beitragsrückgewähr (RfB) beträgt 763,4 Millionen Euro (Vorjahr: 783,3 Mio. Euro). Davon sind 457,0 Millionen Euro (Vorjahr: 461,0 Mio. Euro) in der freien RfB.

Wir verfolgen eine sicherheitsorientierte, auf Substanzstärkung gerichtete Geschäftspolitik, die insbesondere unserer nachhaltigen Leistungsfähigkeit gegenüber den Versicherten verpflichtet ist. Aufgrund unserer besonderen Portefeuillestruktur mit einem 2017 noch einmal ausgebauten, hohen Anteil an Risikolebensversicherungen und einem vernachlässigbaren Anteil an lang laufenden Rentenversicherungen sowie unserer konsequenten Ausrichtung der Kapitalanlage an ALM- (asset liability management) Gesichtspunkten können wir die gesetzlich geforderte Zinszusatzreserve aus der Stärke der eigenen Bilanz heraus stellen. Aufgrund der Struktur unseres Versicherungsbestandes 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 2017 hat die Hannoversche hohe Leistungen an ihre Kunden erbracht. Insgesamt 1,24 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,33 Mrd. Euro) wurden an die Versicherungsnehmer für Versicherungsleistungen und Gewinnanteile

ausgezahlt. Davon entfielen auf Abläufe, Renten, Todesfälle und Rückkäufe 871,3 Millionen Euro und auf Gewinn Guthaben 371,9 Millionen Euro.

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

Zusammenfassend möchte ich herausstellen, dass die Hannoversche nachhaltig solide und zukunftssicher aufgestellt ist. Sie übererfüllt dank ihrer hervorragenden Eigenmittelausstattung ohne Übergangsmaßnahmen die Solvabilitätsanforderungen (Solvency II) deutlich. Das ist ein wichtiges Signal für unsere heutigen und künftigen Kunden.

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. Seit Ende letzten Jahres sind wir z. B. mit einer neuen, modernen Website präsent, die sich an den zeitgemäßen Kundenanforderungen orientiert. Sie wird von Kunden und Interessenten sehr positiv bewertet. Wir fokussieren uns auf die Qualität unserer Produkte, geringe Kosten, eine hohe Effizienz durch stetig optimierte Prozesse sowie einen bestmöglichen Service für unsere Kunden. Diesen Weg werden wir auch in Zukunft unverändert weitergehen.

Vielen Dank.