

**Herzlich willkommen!**

**Presse-Frühstück**

**ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern**

Oberursel, 6. April 2017

Dr. Walter Botermann, Vorstandsvorsitzender





## **Geschäftsjahr 2016**

**AL-Leben:** Weiterhin erfolgreiche Neugeschäfts- und Beitragsentwicklung sowie Zuführungen zu den Eigenmitteln und Reserven

**HALLESCHE:** Neugeschäft kräftig gewachsen, Beiträge auf Rekordniveau – hoher Rohüberschuss verstärkt die Kundenreserven

**Konzern:** Durch Eigenkapitalzuführungen die aktuell bereits hohe Finanzstabilität des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns weiter ausgebaut



## **Erfolg durch ausgezeichnete Produkte**

**AL\_RENTE-Flex: Neues Rentenversicherungsprodukt für veränderte Marktbedingungen – Kunde kann den Mix aus klassischer Rente und Fondsrente selbst bestimmen – Auszeichnung durch Institut für Vorsorge und Finanzplanung**

**Berufsunfähigkeitsversicherung: Marktanteil von 7,5 % - ALTE LEIPZIGER beliebtester Versicherer aus Vermittlersicht (Quelle: AssCompact 3/2017)**

**Zahnvorsorge DENT: Pakete oder Einzeltarife im Online-Abschluss**

**HALLESCHE.Kolumbus: Auslandsreise-Krankenversicherung einfach online abschließen**



	AL-Leben <sup>1</sup>	HALLESCHE <sup>2</sup>	AL-Sach
Ohne Volatility Adjustment	289%	677%	260%
<i>Nachrichtlich: Mit Volatility Adjustment (VA)</i>	333%	693%	--
<i>Nachrichtlich: Mit Rückstellungs- transitional und ohne VA</i>	515%	1.173%	--
<i>Nachrichtlich: Mit Rückstellungs- transitional und mit VA</i>	570%	1.193%	--

**Solvency II-Anforderungen trotz Niedrigzins auch ohne Volatility Adjustment (VA) oder Übergangsmaßnahmen für alle Gesellschaften erfüllt**

Credit Risk Adjustment = -10 BP/ VA 13BP (sofern angesetzt)/ 10jähriger Swapsatz = 0,64%

<sup>1)</sup>BSM Version 3.0

<sup>2)</sup>INBV Tool s017



**ALTE LEIPZIGER**



**HALLESCHER**

# **ALTE LEIPZIGER**

## **Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit**

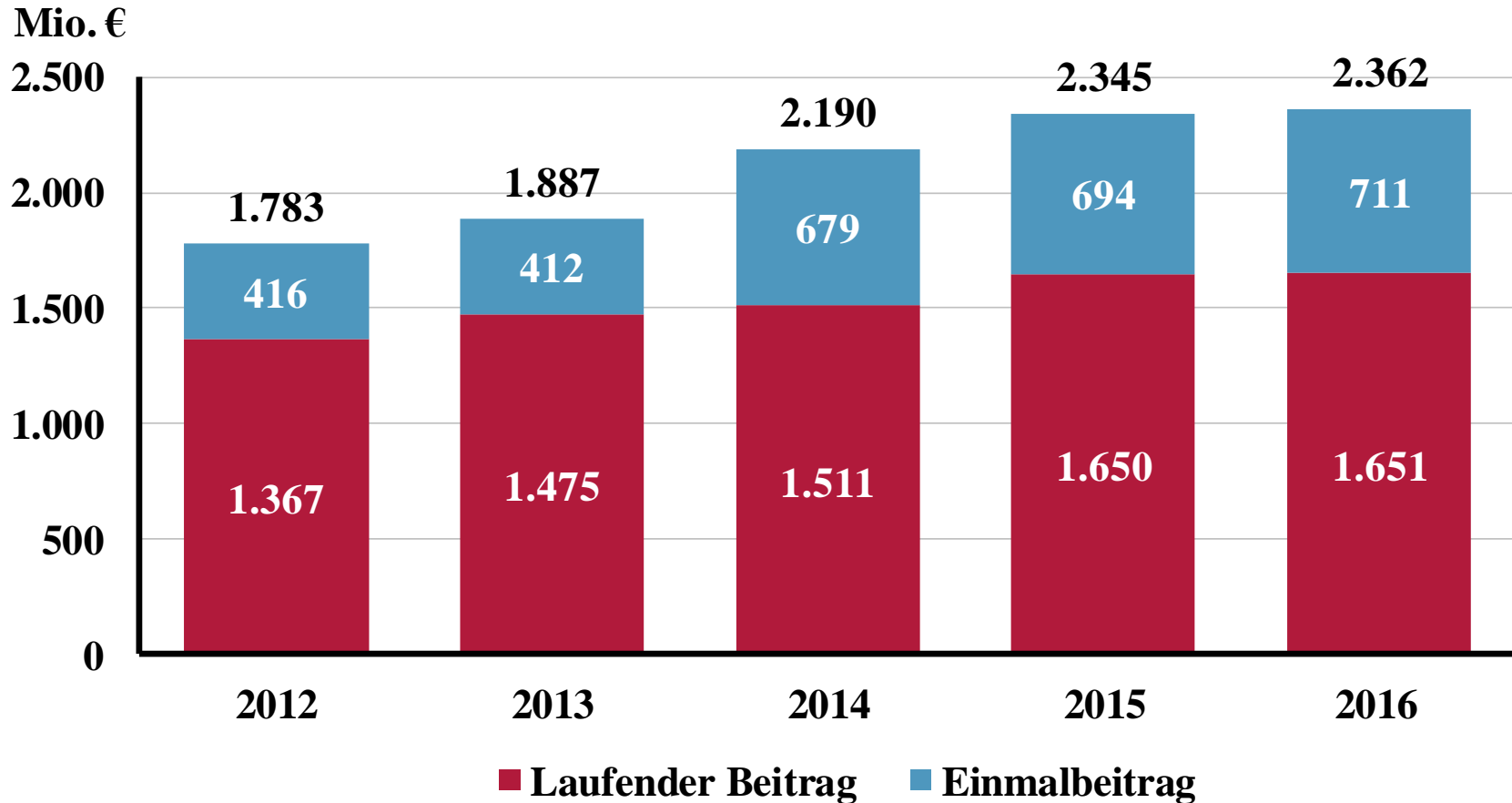




- **Beitragseinnahmen mit rund 2,4 Mrd. € über dem guten Vorjahresergebnis**
- **Neugeschäft mit 921 Mio. € über dem sehr hohen Vorjahresniveau – deutliche Steigerung bei fondsgebundenen Versicherungen (ALfonds)**
- **Zinszusatzreserve aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsniveaus um 398 Mio. € auf mehr als 1,1 Mrd. € gestiegen**
- **Eigenkapital trotz Aufwand für die Zinszusatzreserve um 44 Mio. € auf 844 Mio. € erhöht**
- **AL-Leben einer der Versicherer, die die Solvency II-Anforderungen ohne Volatility Adjustment und Transitionals erfüllen**

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Gebuchte Bruttobeiträge

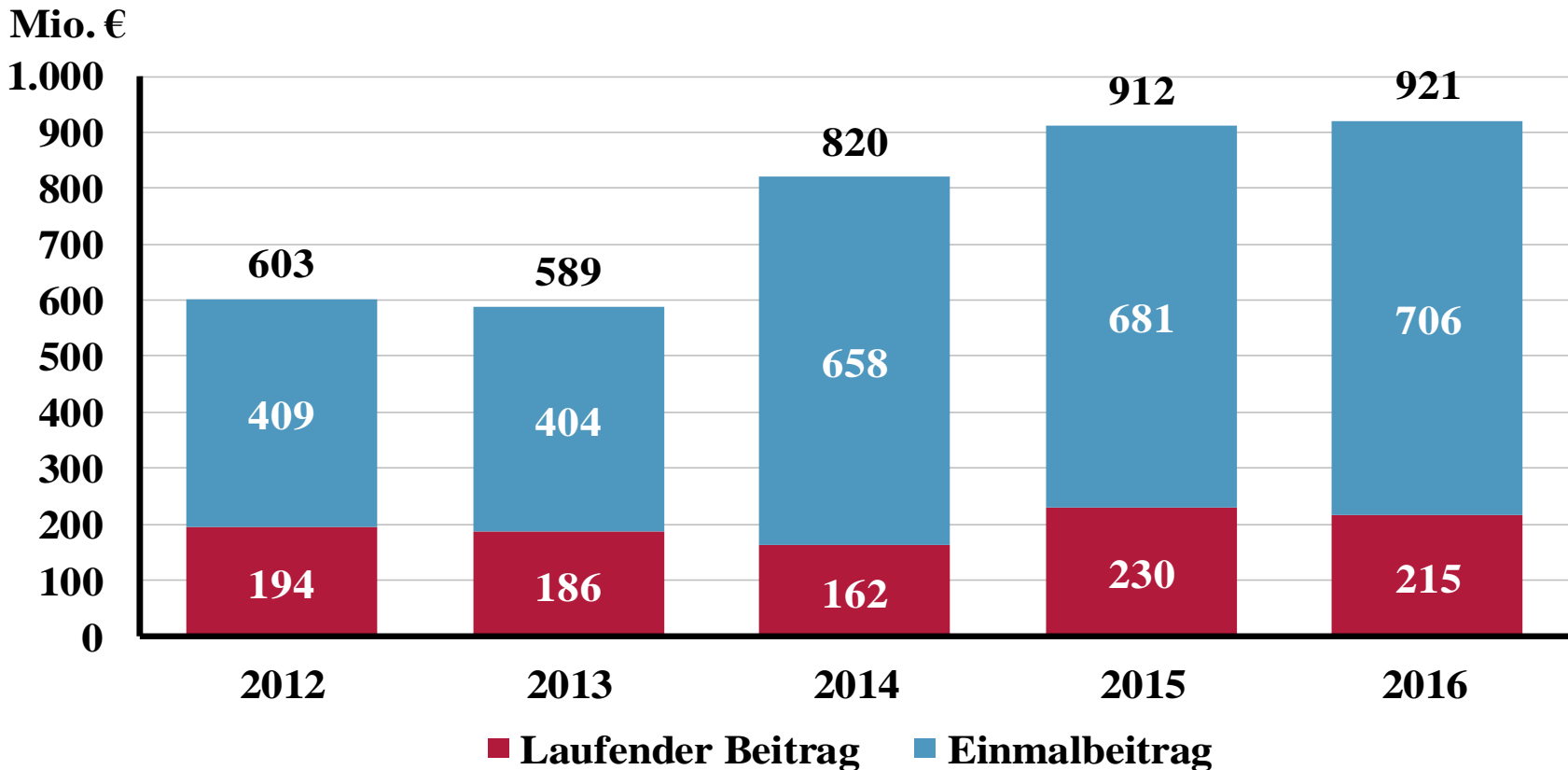


**Beitragseinnahmen AL-Leben über dem Vorjahr (+0,7 %, Branche: -1,5 %)**

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Neugeschäftsbeiträge gesamt



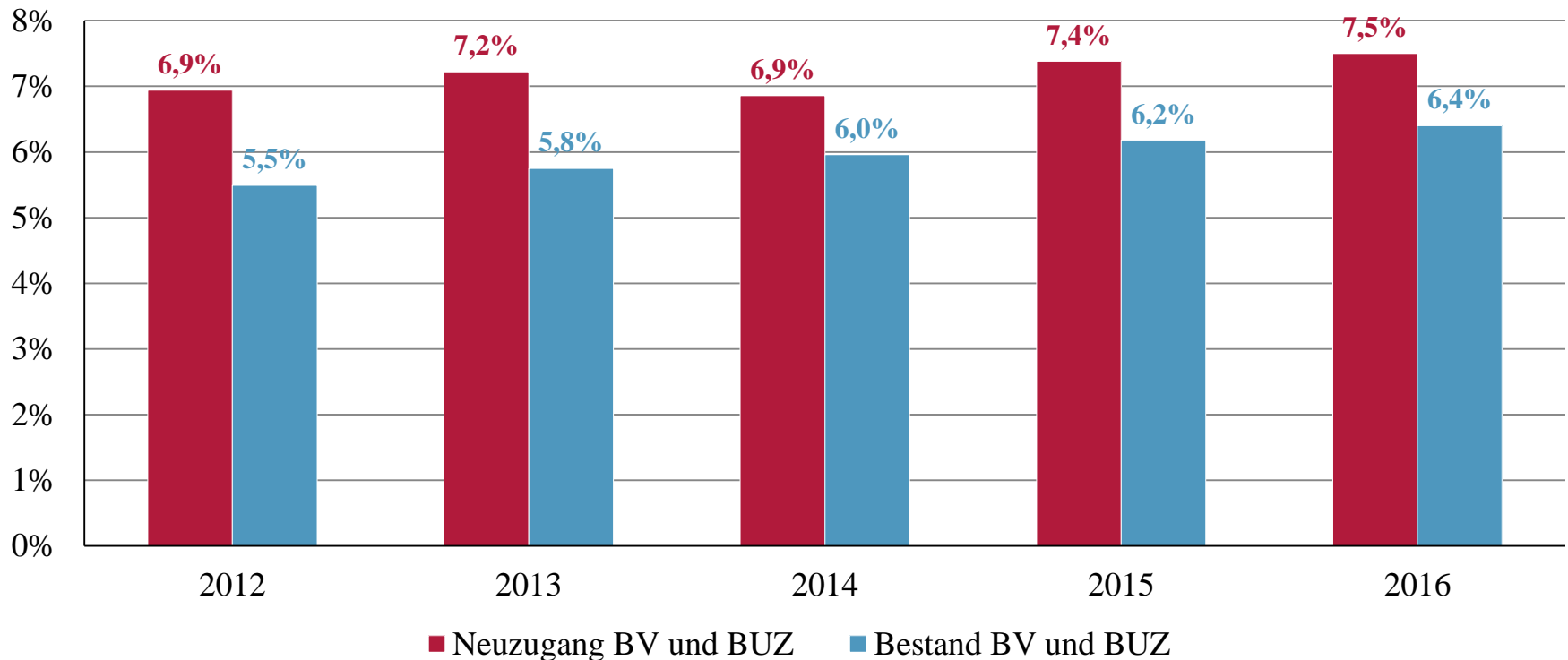
**Neugeschäft mit 921 Mio. € über dem sehr hohen Vorjahresniveau**

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen



# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

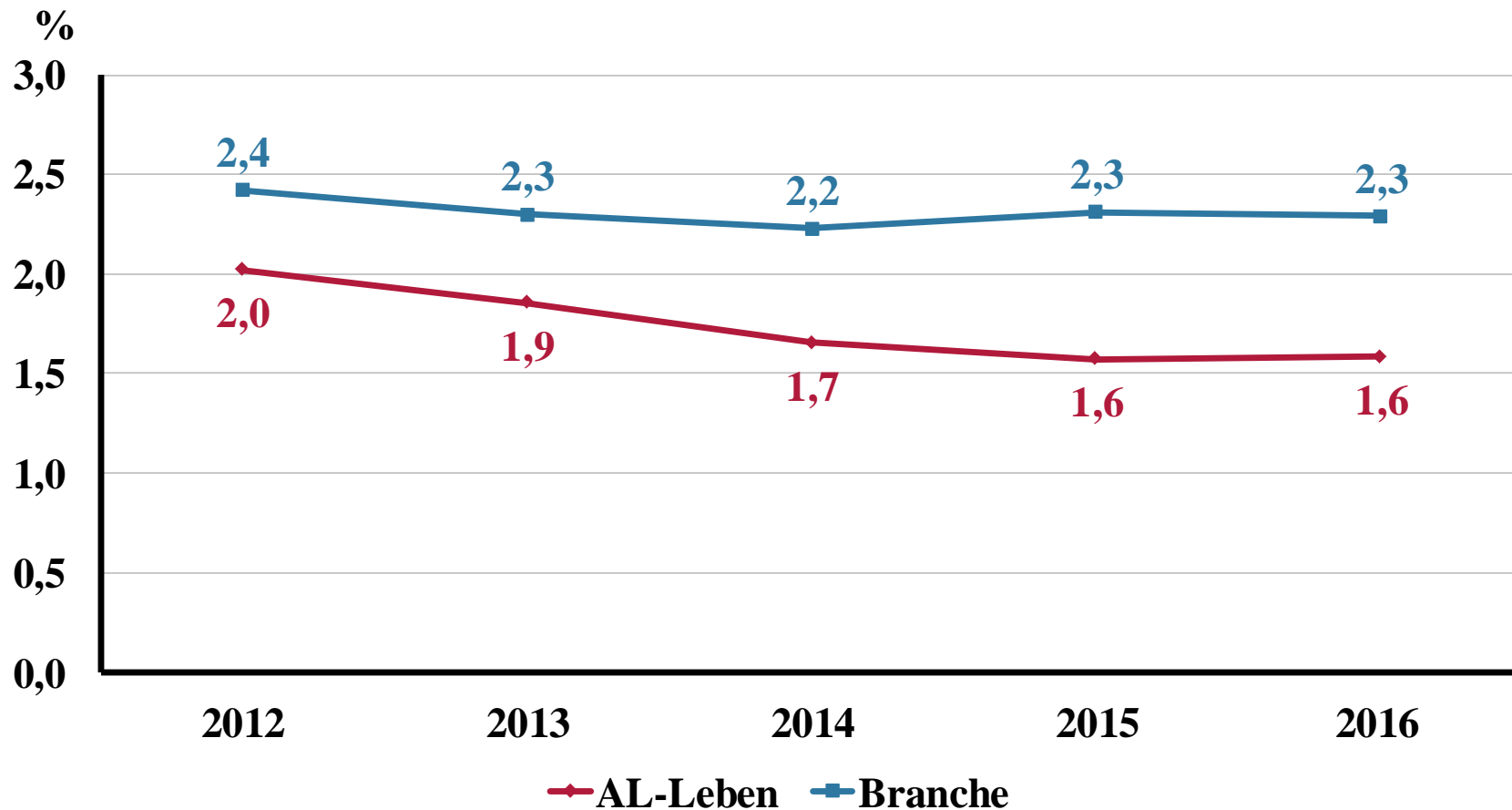
## Marktanteile in der Berufsunfähigkeitsversicherung im Privatkundengeschäft



**Hoher und stabiler Marktanteil:  
Große Nachfrage nach BU-Versicherungen der ALTE LEIPZIGER**

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Verwaltungskostenquote\*



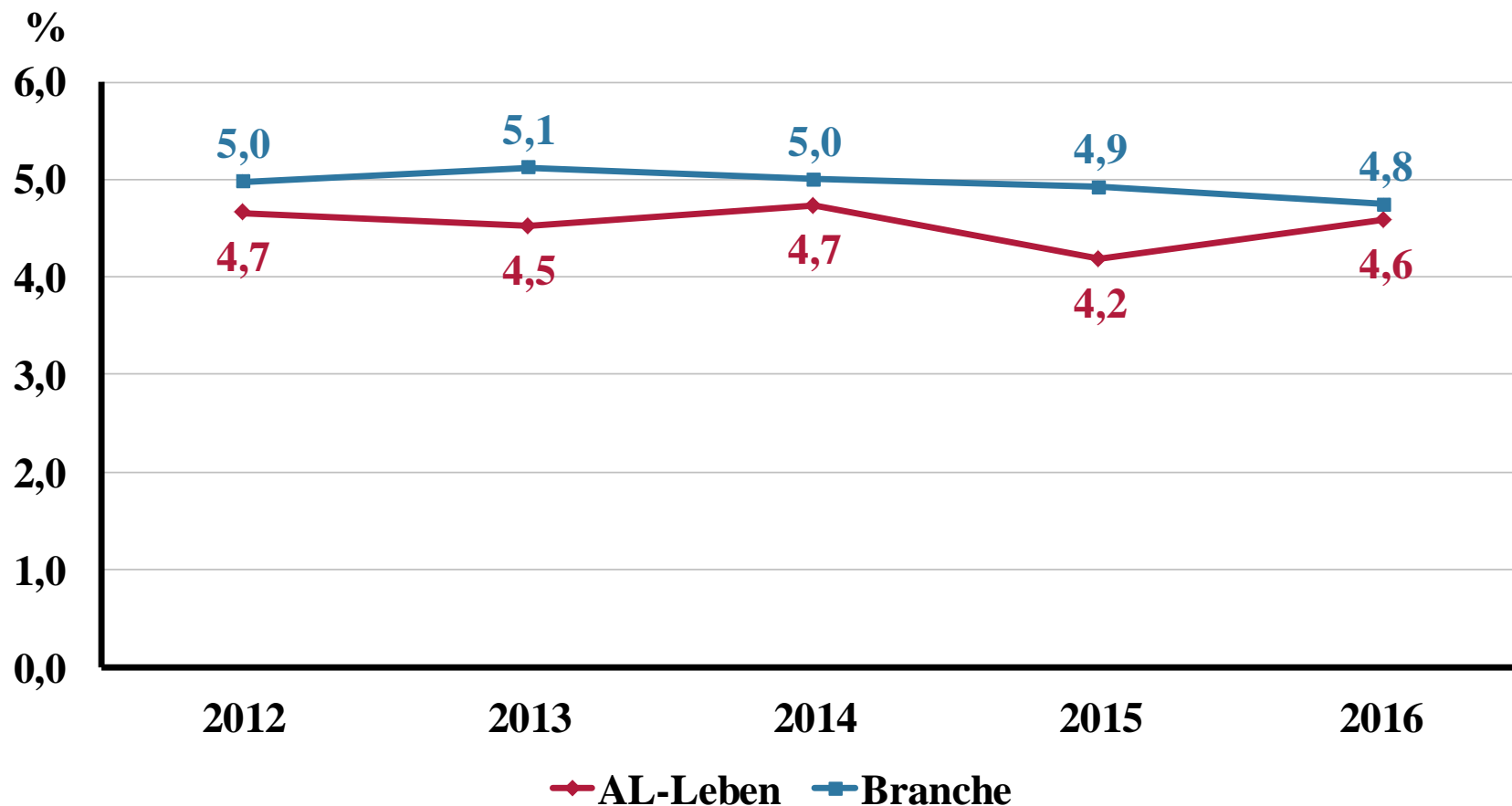
**Verwaltungskostenquote auf Vorjahresniveau gehalten**

\* in % der gebuchten Bruttobeiträge

Quelle: GDV

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Abschlusskostenquote\*



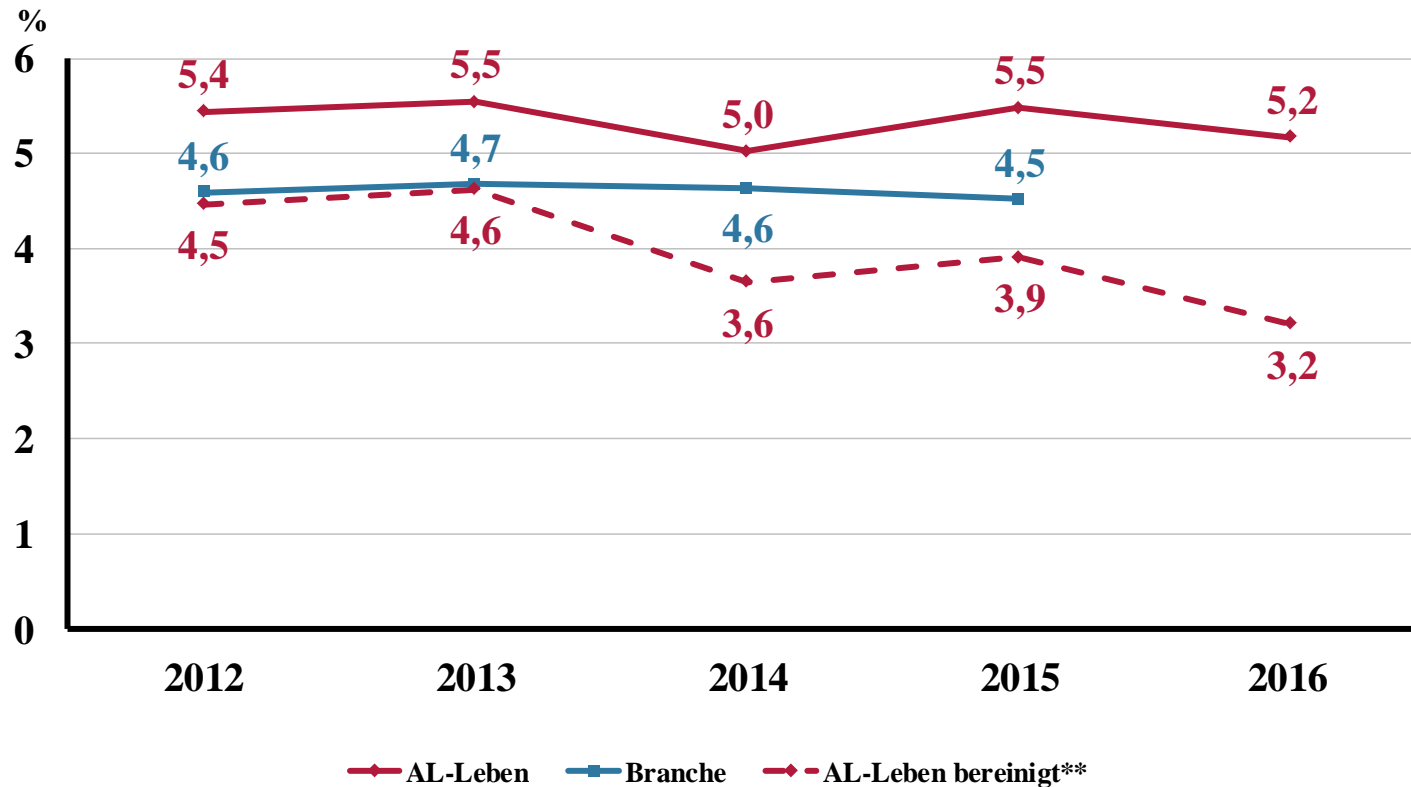
**Anstieg der Abschlusskostenquote aufgrund eines im Vergleich zum Vorjahr geringeren Anteils an provisionsfreiem Geschäft**

\* in % der Beitragssumme des Neugeschäfts

Quelle: GDV

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Nettoverzinsung der Kapitalanlagen\*



**Nettoverzinsung wegen Realisierung außerordentlicher Kapitalerträge weiterhin auf hohem Niveau**

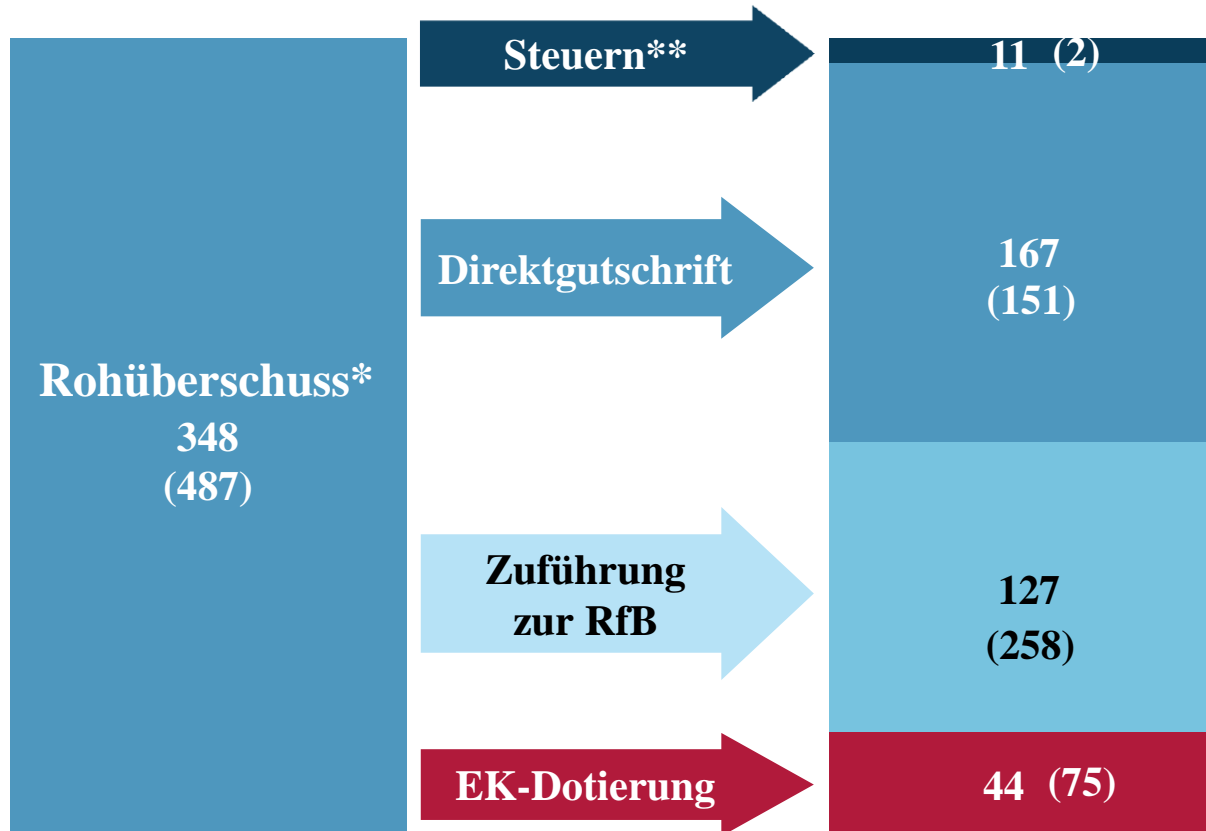
\* in Prozent der durchschnittlichen Kapitalanlagen

\*\* Um a.o. Erträge zur Finanzierung der Zinszusatzreserve und der Beteiligung der Versicherungsnehmer an Bewertungsreserven bereinigte Nettoverzinsung

Quelle: GDV

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Ergebnisverwendung 2016 (in Mio. €)



**Rohüberschuss steht den Kundenreserven/Direktgutschrift bis auf einen Steueranteil zur Verfügung**

\* vor Steuern und vor Direktgutschrift

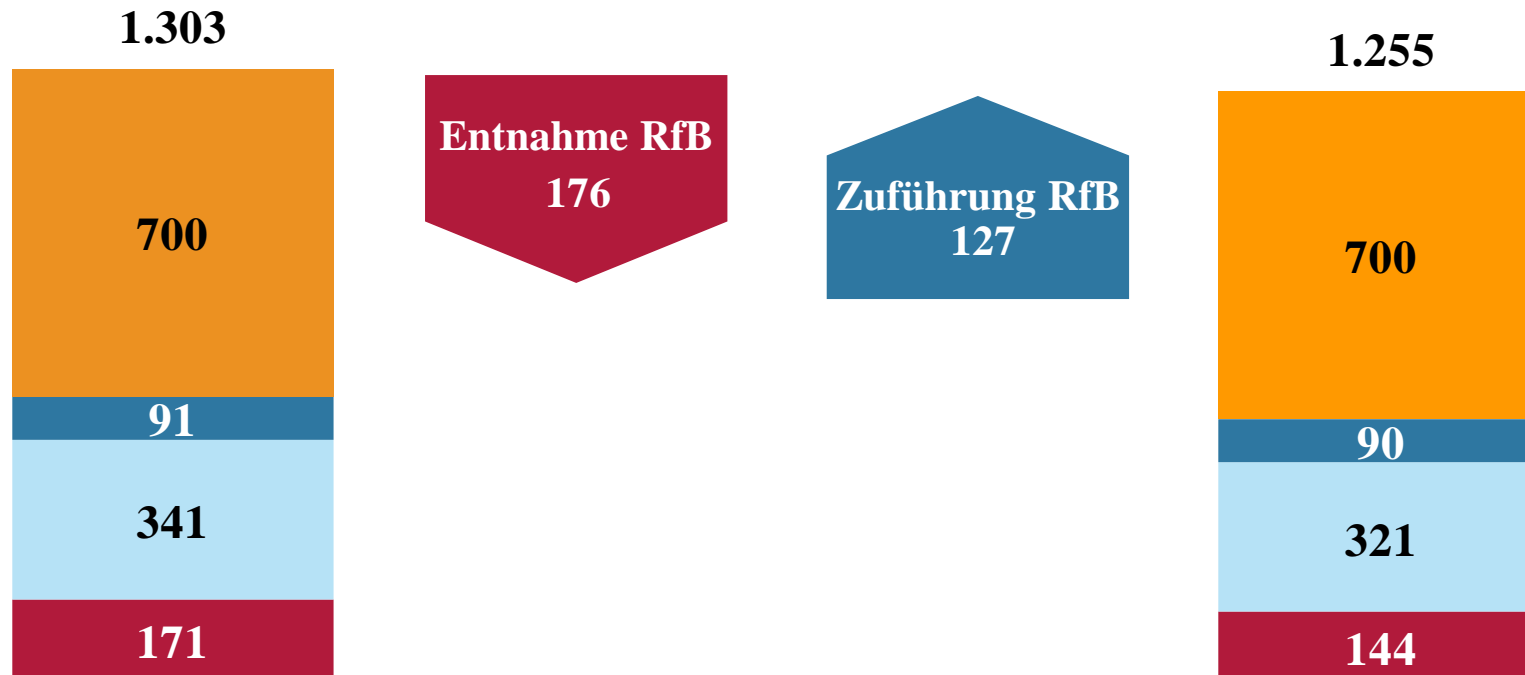
\*\* Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Vorjahreswerte in Klammern; Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Rückstellung für Beitragsrückerstattung 2016

(in Mio. €)



■ gebundene RfB ■ SÜA Fonds ■ Sockelbetragsfonds ■ freie RfB

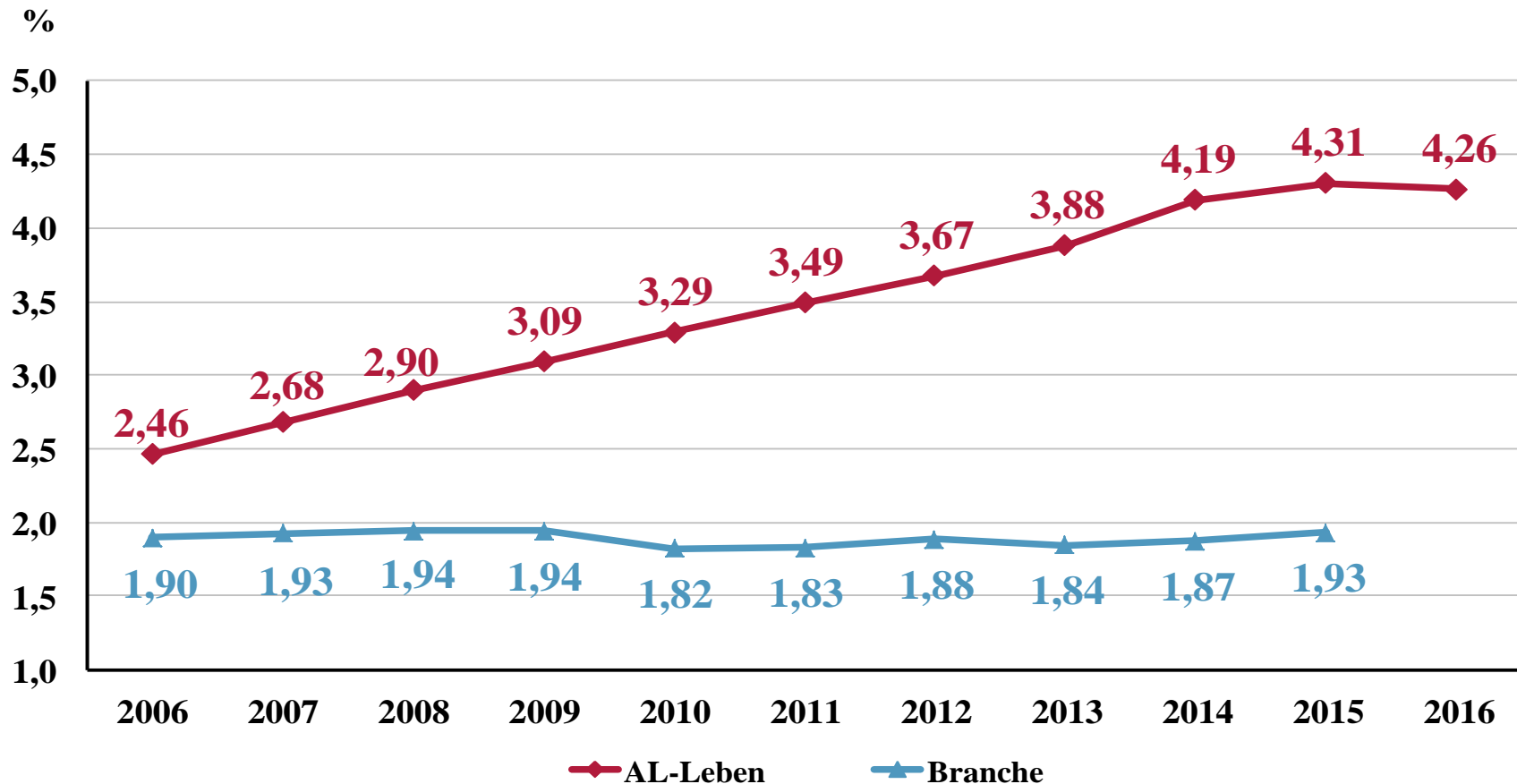
**Rückstellungen für künftige Erfolgsbeteiligungen der Versicherungsnehmer auf hohem Niveau**

SÜA: Schlussüberschussanteil

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Eigenkapitalquote\*



**Eigenkapitalquote deutlich über Branchenniveau**

\* Eigenkapital in Prozent der Deckungsrückstellung

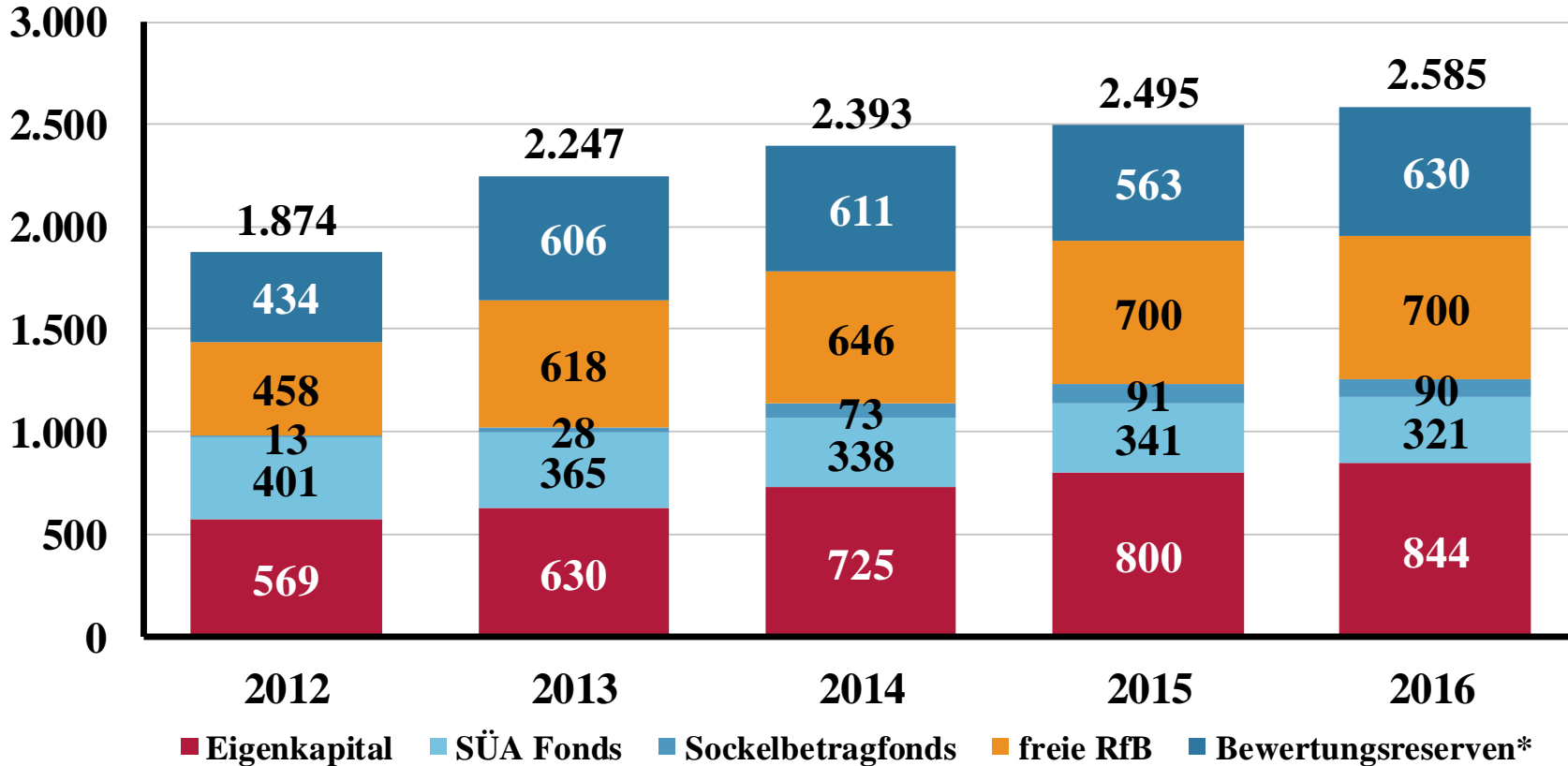
Quelle: Geschäftsberichte

# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Risikotragfähigkeit



Mio. €



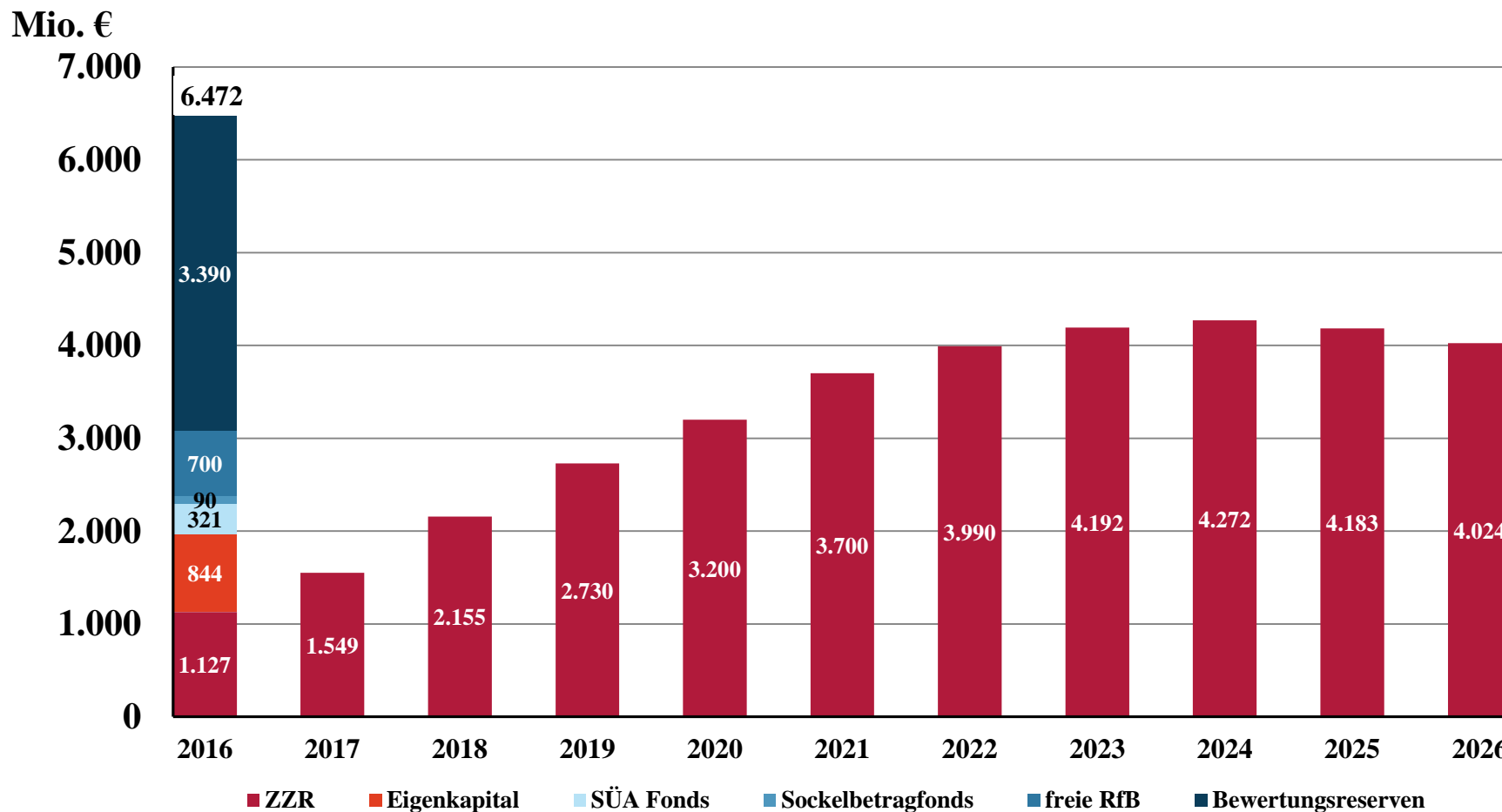
**Risikotragfähigkeit wegen hoher Zuwächse bei Eigenkapital und Bewertungsreserven gegenüber dem Vorjahr gesteigert**

\* ohne Reserven auf Namenspapiere, Inhaberpapiere und Hypotheken  
 Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen



# Geschäftsjahr 2016 – ALTE LEIPZIGER Leben

## Finanzierbarkeit der Zinszusatzreserve (ZZR) bei unverändertem Zinsniveau (31.01.2017)



**Bei unverändertem Zinsniveau ergibt sich ein hoher ZZR-Aufwand in den nächsten 10 Jahren**

Quelle: UR



## Branchenthemen

### **ALTE LEIPZIGER: Herausforderungen und Chancen**

- **Niedrigzinsphase managen**
  - Produkte: AL\_RENTE-Flex und ALfonds
  - Zinszusatzreserve
  - Kapitalanlage: Weiterer Aufbau von Substanzwerten (Windenergie)
- **Digitalisierung**
  - Neue App
  - Nächste Schritte der Digitalisierung
- **Solvency II**
- **Neuausrichtung in der bAV: „Tarifpartnerrente“**



**ALTE LEIPZIGER**



**HALLESCHE**

# **HALLESCHE**

## **Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit**





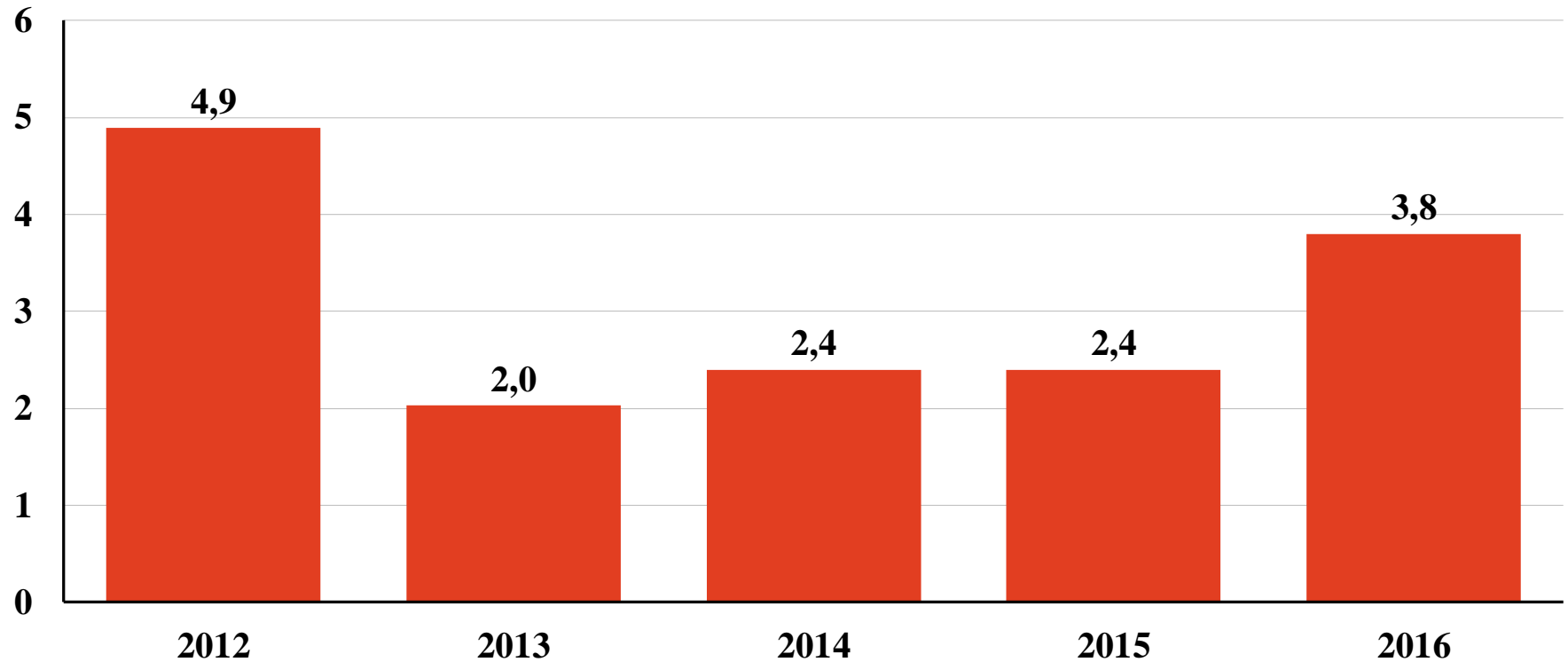
- **Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge (+ 0,8 %)**
- **Neugeschäft kräftig gestiegen – mit 3,8 Mio. € Monats-Soll-Beitrag rund 57 % über Vorjahr**
- **Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote mit 16,5 % auf hohem Niveau**
- **Weiterer Aufbau von ungebundener RfB und Eigenkapital aus dem Rohüberschuss zur Stärkung der Kundenreserven**

# Geschäftsjahr 2016 – HALLESCHE

## Neugeschäftsbeiträge



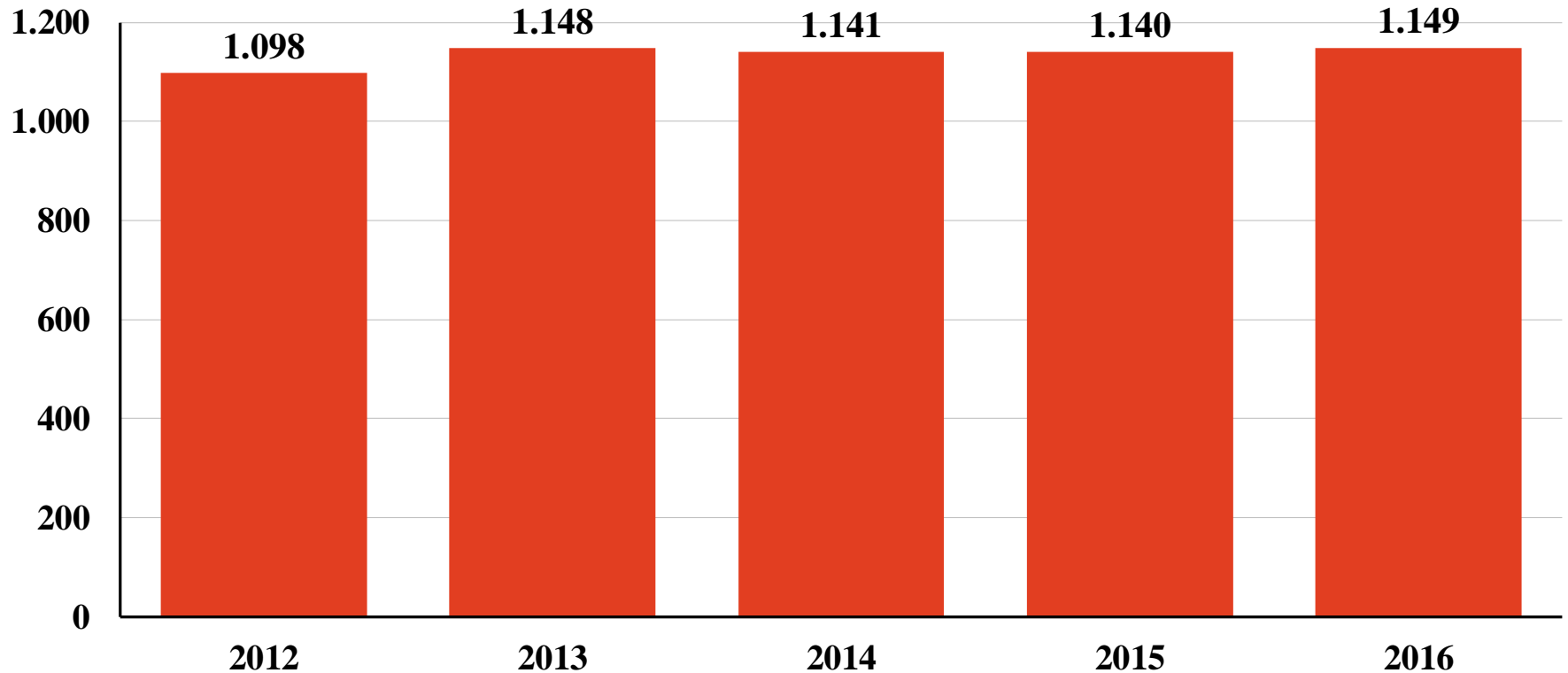
Mio. €



**Neugeschäft deutlich gesteigert**



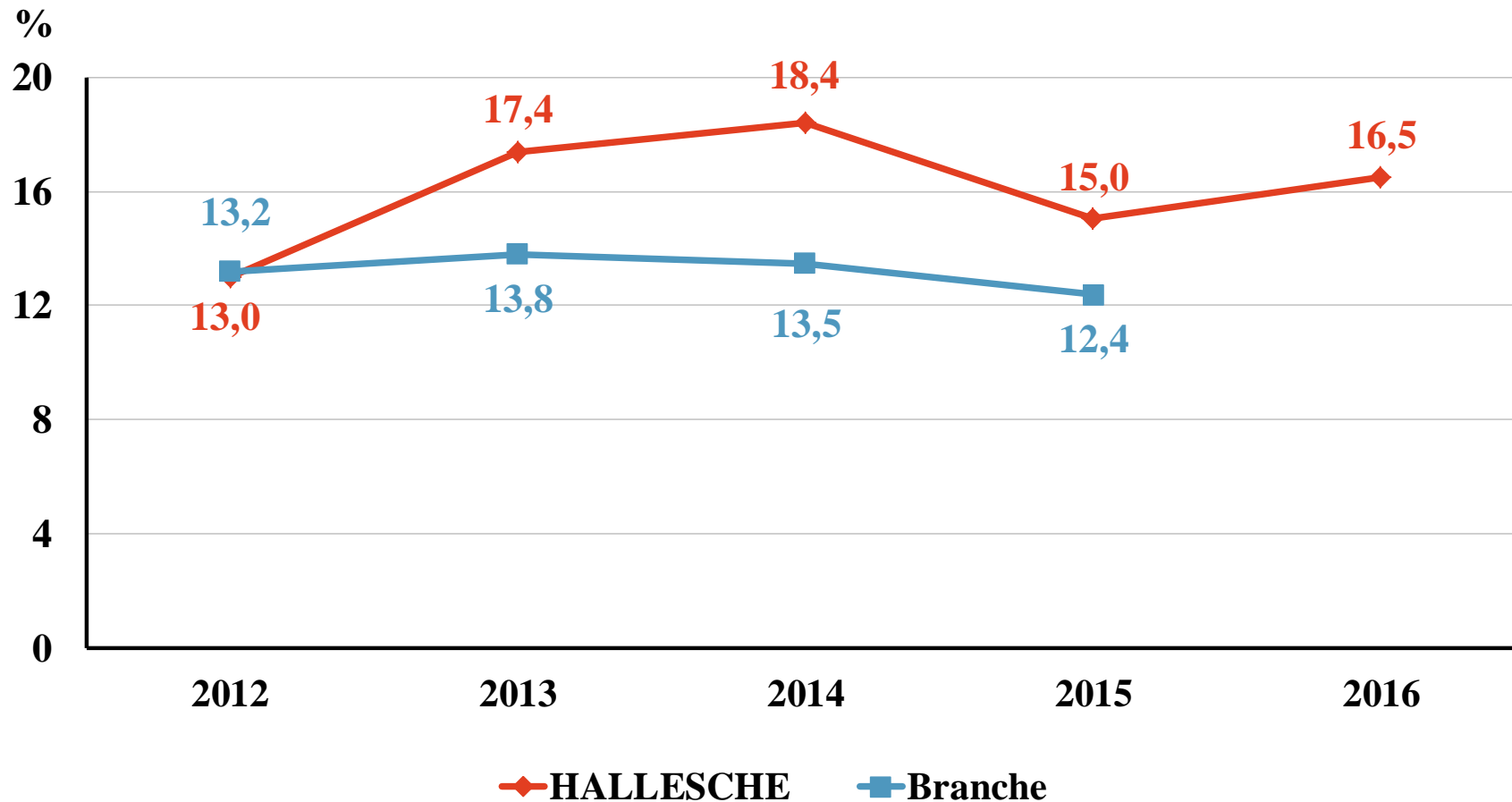
Mio. €



**Beiträge u. a. wegen Zusatz- und Beihilfeablöseversicherungen über Vorjahr**

# Geschäftsjahr 2016 – HALLESCHE

## Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote\*



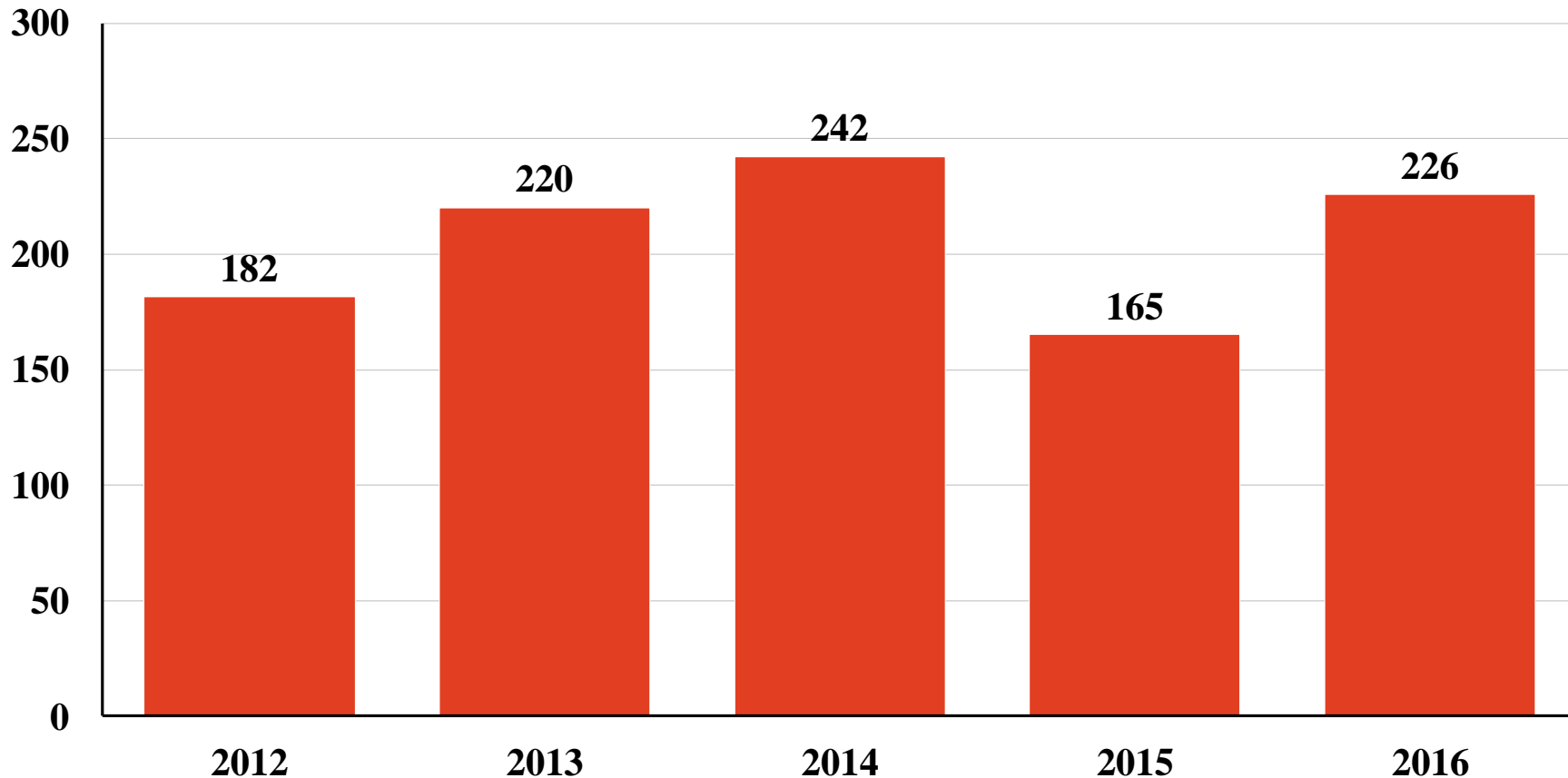
**Hohe Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote: Kundenreserven werden weiter gestärkt**

\* in % der verdienten Bruttobeiträge, nach neuer Definition (inkl. Saldo Übertragungswerte) gem. Rundschreiben PKV-Verband vom 15.02.2012 und unter Verwendung des DURZ (seit 2014)

Quelle: PKV-Verband



Mio. €



**Bruttoüberschuss wegen geringerer Leistungsausgaben und Sondereffekten aus Kapitalanlagen über dem Vorjahr**

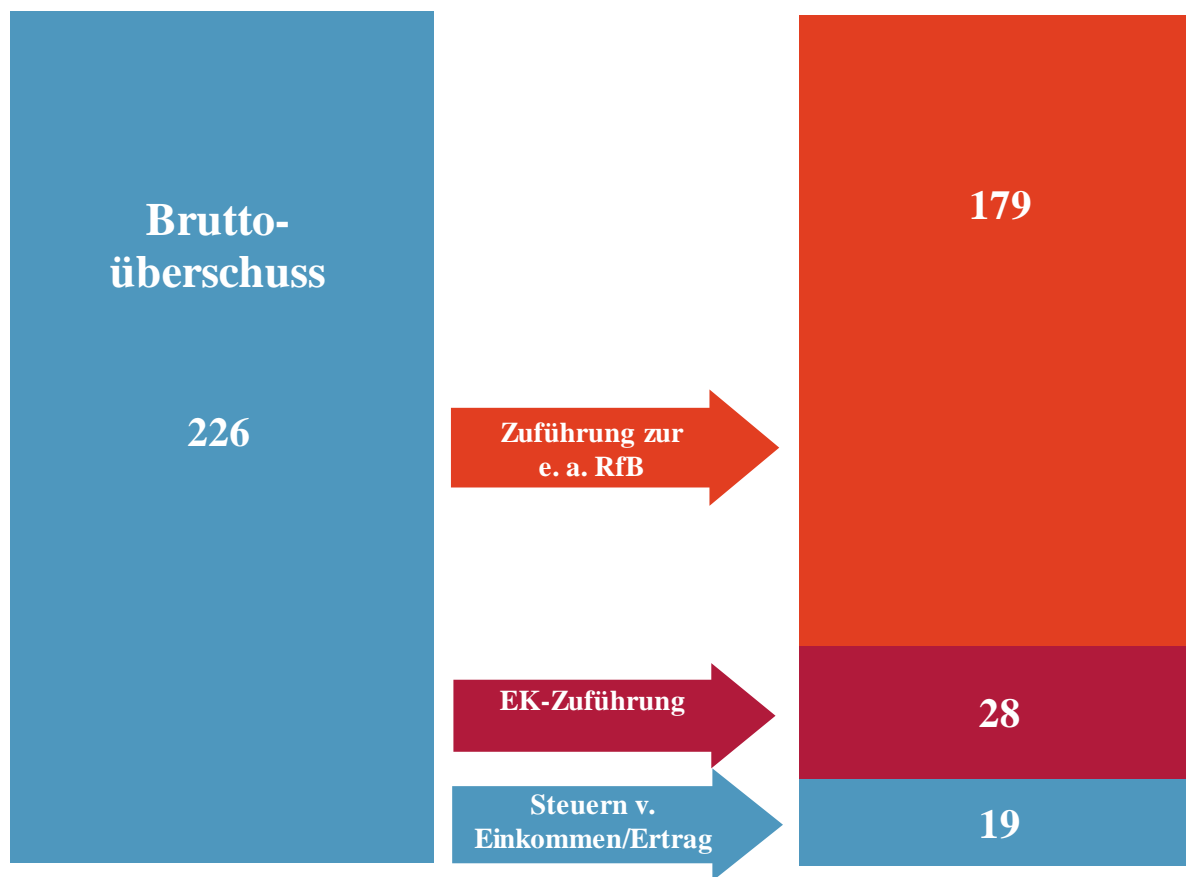
\* vor Steuern, vor Zuführung zur erfolgsabhängigen RfB und vor Zuführung zum Eigenkapital

Seit 2012 ist der poolrel. Überschuss aus der PPV der e.a. RfB zuzuführen. Beim Vergleich mit den Vorjahren ist der Bruttoüberschuss um diesen Betrag zu kürzen.



# Geschäftsjahr 2016 – HALLESCHE

## Ergebnisverwendung 2016 (Mio. €)

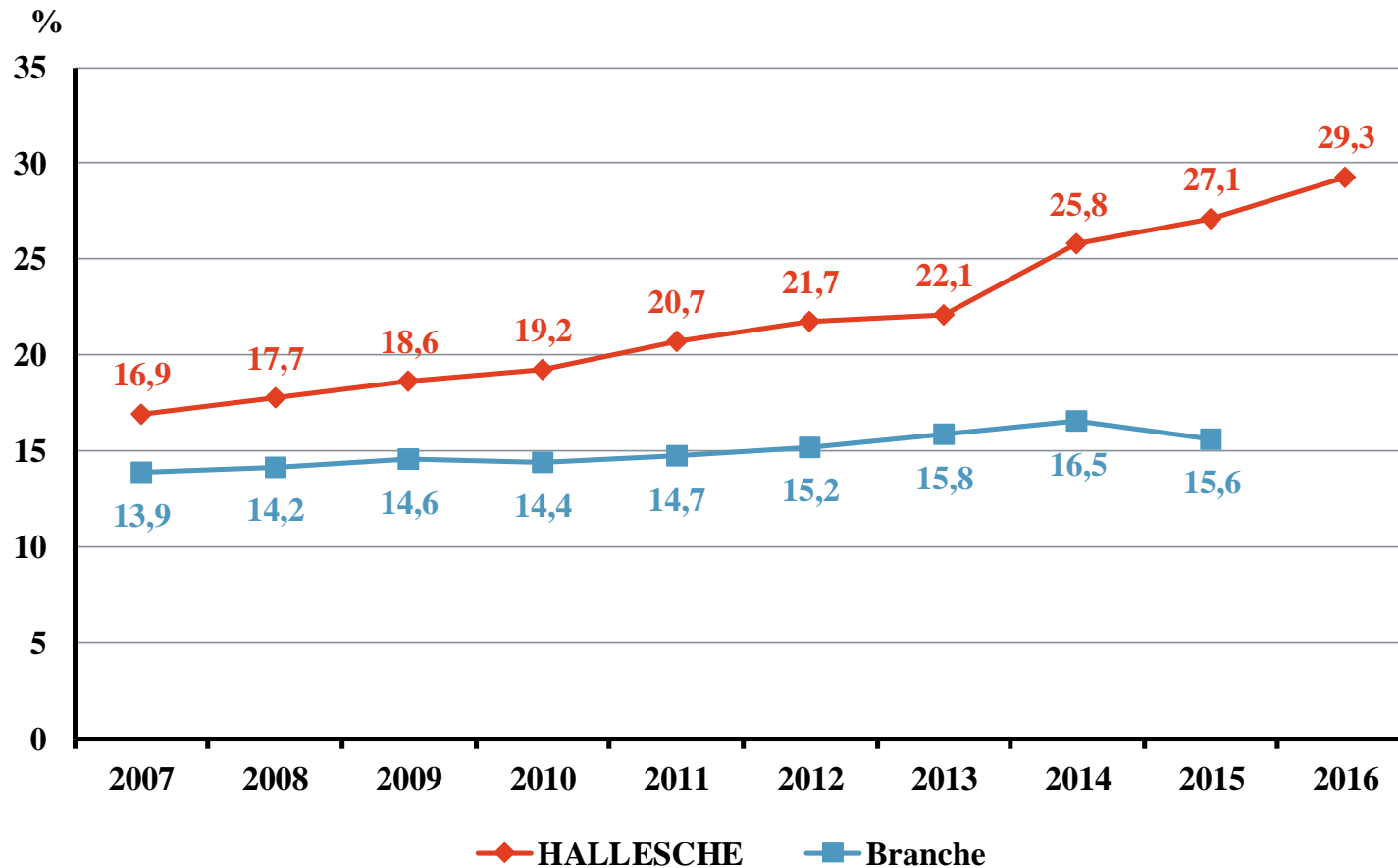


**Bruttoüberschuss kommt über RfB-Zuführung und Stärkung des Eigenkapitals bis auf einen Steueranteil den Versicherungsnehmern zugute**

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

# Geschäftsjahr 2016 – HALLESCHE

## Eigenkapitalquote\*



**Eigenkapitalquote deutlich über Branche**

\* in Prozent der verdienten Bruttobeiträge

Quelle: PKV-Verband



### **HALLESCHE : Herausforderungen und Chancen**

- **Zweites Pflegestärkungsgesetz in Kraft:  
Umstellung von Pflegestufen auf Pflegegrade / neuer  
Pflegebedürftigkeitsbegriff**
- **Impulse für Zusatzversicherungsgeschäft durch Produkt- und  
Vertriebspartnerschaft zwischen HALLESCHE und mhplus BKK**
- **Diskussion über Einheitsversicherung im Gesundheitswesen neu  
entfacht**



## Branchenthemen

### Einheitsversicherung im Gesundheitswesen

- **Studie des Wirtschaftsforschungsinstituts WifOR:  
PKV erzeugt Brutto-Wertschöpfung für deutsche Gesundheitswirtschaft in Höhe von 13,4 Mrd. Euro**
- **Einheitsversicherungen führen zu Kontingentierung von Leistungen (z.B. in Großbritannien)**
- **PKV ist Türöffner für Innovationen im Gesundheitssystem. Davon profitieren alle Versicherten**
- **Ländervergleich des Wissenschaftlichen Instituts der PKV (WIP):  
Deutsche Patienten haben in Europa kürzeste Wartezeiten**

**Dualität und Wettbewerb im Gesundheitssystem stärken**



### Umsatzübersicht 2015 / 2016 in Mio. € – Gebuchte Bruttobeiträge\*

Gesellschaft	2015	2016	+ / -
ALTE LEIPZIGER Leben	2.345	2.362	0,7%
HALLESCHE Kranken	1.140	1.149	0,8%
ALTE LEIPZIGER Sach	411	430	4,6%
ALTE LEIPZIGER Pensionskasse	23	23	0,2%
ALTE LEIPZIGER Pensionsfonds	8	16	110,5%
<b>Summe Versicherungen</b>	<b>3.926</b>	<b>3.981</b>	<b>1,4%</b>
ALTE LEIPZIGER Trust <sup>1)</sup>	271	174	-36,0%
ALTE LEIPZIGER Bauspar <sup>2)</sup>	256	245	-4,3%
<b>Summe Finanz-/Kreditinstitute</b>	<b>527</b>	<b>419</b>	<b>-20,6%</b>
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>4.454</b>	<b>4.400</b>	<b>-1,2%</b>

<sup>1)</sup> Gesamter Brutto-Mittelzufluss zu den Publikumsfonds (inkl. Drittfonds und Fondswechsel)

<sup>2)</sup> Spar- und Tilgungsgeldeingang

\* unkonsolidierte Betrachtung

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen



# ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern

- **ALTE LEIPZIGER Leben: Fortsetzung der auf langfristige Ziele ausgerichteten Geschäftspolitik: Risikotragfähigkeit weiter ausbauen – leichtes Wachstum erwartet**
- **HALLESCHE: Wachstumsimpulse durch bewährte und neue Produkte**
- **Konzern: Stärkung der Finanzkraft und Sicherstellung von Kundengarantien haben Vorrang**
- **Digitalisierung: Viele Projekte umgesetzt (Video-Beratung, Kunden-App) – neue in Planung (Ideen-Werkstatt)**



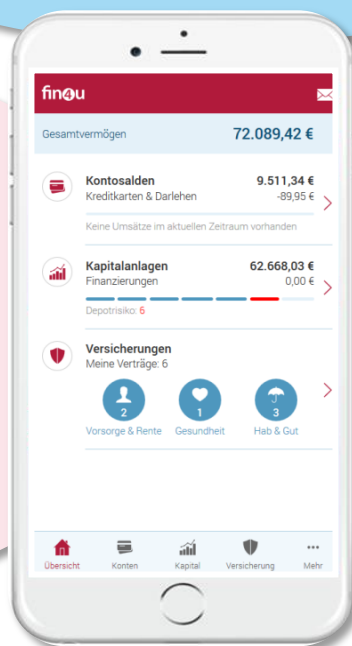
## Kunden-App »fin4u« mit Nutzen für Kunden, Vertriebspartner und Konzern

### Nutzen für Kunden:

- Self-Services (z.B. einfache Bank- und Adressänderung)
- Aktuelle Vertragsauskunft
- Service-Hotlines
- Schadenmeldung

### Nutzen für den Konzern:

- Stärkung der Kundenbindung durch zusätzlichen Kommunikationskanal
- Verringerung von Serviceanfragen
- Up- und Cross-Selling-Potenzial



### Nutzen für Vertriebspartner:

- „be your own fintec“
- Verringerung des Kundenverlusts an Digital Broker (wie Knip, Clark)
- Entlastung für Vermittler durch Möglichkeit für Kunden, einfache Änderungen selbst durchzuführen



#### **Rechtliche Hinweise**

Gerne überlassen wir Ihnen diese Präsentation zu Informationszwecken. Bitte beachten Sie aber, dass die darin enthaltenen Informationen allgemeiner Natur sind und eine Beratung im konkreten Einzelfall nicht ersetzen können.

Diese Unterlage haben wir nach bestem Wissen erstellt und die Inhalte sorgfältig erarbeitet. Gleichwohl kann man Fehler nie ganz ausschließen. Bitte haben Sie deshalb Verständnis dafür, dass wir keine Garantie und Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Infolgedessen haften wir nicht für direkte, indirekte, zufällige oder besondere Schäden, die Ihnen oder Dritten entstehen. Der Haftungsausschluss gilt nicht für vorsätzlich oder grob fahrlässiges Handeln oder bei Nichtvorhandensein zugesicherter Eigenschaften.

In die Zukunft gerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Ungewissheiten verbunden. Deshalb können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen abweichen. Eine Verpflichtung zur Aktualisierung von Zukunftsaussagen wird nicht übernommen.

Unsere Marken und Logos sind international markenrechtlich geschützt. Es ist nicht gestattet, diese Marken und Logos ohne unsere vorherige schriftliche Zustimmung zu nutzen.

Inhalt, Darstellung und Struktur dieser Unterlage sind urheberrechtlich geschützt und eine Nutzung, Verwendung, Reproduktion oder Weitergabe an Dritte – ganz oder teilweise – ist nur mit unserer ausdrücklichen vorherigen schriftlichen Zustimmung zulässig. Alle Rechte sind vorbehalten.

© ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern, D-61440 Oberursel / D-70178 Stuttgart