

Herzlich willkommen!

**Pressegespräch
ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern**

Oberursel, 21. März 2019

Christoph Bohn, Vorstandsvorsitzender





Agenda

Unsere Themen

- **Überblick Geschäftsergebnisse 2018**
- **Transformation und Digitalisierung**
- **Vertrieb – im Fokus stehen unsere Kunden**
- **Finanzkraft des Konzerns**
- **ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung**
- **HALLESCHE Krankenversicherung**
- **200 Jahre ALTE LEIPZIGER Versicherung**

Überblick Geschäftsergebnisse 2018

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung



Vergleich 2018 mit 2017

		2017	2018	Veränderung 2018 ggü. 2017	
				absolut	relativ
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €	2.426	2.528	102	4,2%
davon: laufende Beiträge	Mio. €	1.726	1.789	63	3,6%
davon: Einmalbeiträge	Mio. €	700	740	40	5,7%
Neugeschäft	Mio. €	939	922	-17	-1,9%
davon: laufende Beiträge	Mio. €	244	189	-55	-22,7%
davon: Einmalbeiträge	Mio. €	695	733	38	5,4%
Abschlusskostenquote¹⁾	%	3,7	4,2	0,5 PP	--
Verwaltungskostenquote²⁾	%	1,6	1,6	0,0 PP	--
Stornoquote³⁾	%	4,9	4,5	-0,4 PP	--
Nettoverzinsung⁴⁾	%	5,0	3,3	-1,6 PP	--
Rohüberschuss vor Steuern und vor Direktgutschrift	Mio. €	351	354	3	0,8%
	%²⁾	14,5	14,0	-0,5 PP	--
Eigenkapital	Mio. €	886	930	44	44

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

¹⁾ in % der Beitragssumme des Neugeschäfts; ²⁾ in % der gebuchten Bruttobeiträge

³⁾ Rückkauf und sonstiger vorzeitiger Abgang im Verhältnis zum mittleren Bestandsbeitrag; ⁴⁾ in % der durchschnittlichen Kapitalanlagen



Vergleich 2018 mit 2017

		2017	2018	Veränderung 2018 ggü. 2017	
				absolut	relativ
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €	1.195	1.220	25	2,1%
Neugeschäft (in MSB¹⁾, inkl. ges. Zuschlag)	Mio. €	3,7	2,5	-1,1	-30,9%
Aufwendungen für Versicherungsfälle f.e.R.	Mio. €	735	760	25	3,4%
Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote²⁾	%	14,1	15,1	1,0 PP	--
Abschlusskostenquote²⁾	%	8,7	8,3	-0,4 PP	--
Verwaltungskostenquote²⁾	%	2,6	2,6	-0,1 PP	--
Nettoverzinsung³⁾	%	3,0	2,9	-0,2 PP	--
Bruttoüberschuss⁴⁾	Mio. €	167	188	21	12,8%
	%²⁾	13,9	15,4	1,5 PP	--
Zuführung e.a. RfB⁵⁾	Mio. €	140	165	25	17,9%
Eigenkapital	Mio. €	352	367	15	4,3%

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

¹⁾ Monats-Soll-Beiträge

²⁾ in % der verdienten Bruttobeiträge

³⁾ Nettoergebnis der Kapitalanlagen in % der durchschnittlichen Kapitalanlagen

⁴⁾ vor Steuern, vor Zuführung zur erfolgsabhängigen RfB und vor Zuführung zum Eigenkapital

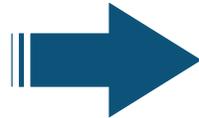
⁵⁾ inkl. poolrelevantem Überschuss aus der PPV



Transformation und Digitalisierung

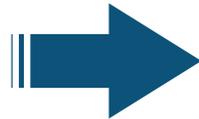
Transformation ist für unseren Konzern die Voraussetzung zur Nutzung der Chancen, die sich aus der Digitalisierung ergeben.

**Veränderte
Kundenerwartungen**



Angebot ergänzender Services und Mehrwerte, die über den reinen Versicherungsschutz hinausgehen, z.B. Apps, Kundenportale und digitale Ökosysteme

**Technologische
Entwicklungen**



Prozessverbesserungen für Vertriebspartner und Endkunden, z.B.

- Einsatz künstlicher Intelligenz, Robotics und Business Analytics
- Aufbau digitaler Services wie Chatbot

Rahmenbedingungen



Erschließung neuer (digitaler) Geschäftsmodelle als zusätzliches Standbein, z.B.

- Weiterentwicklung Innovationsmanagement
- Kooperation mit InsurLab Germany e.V.

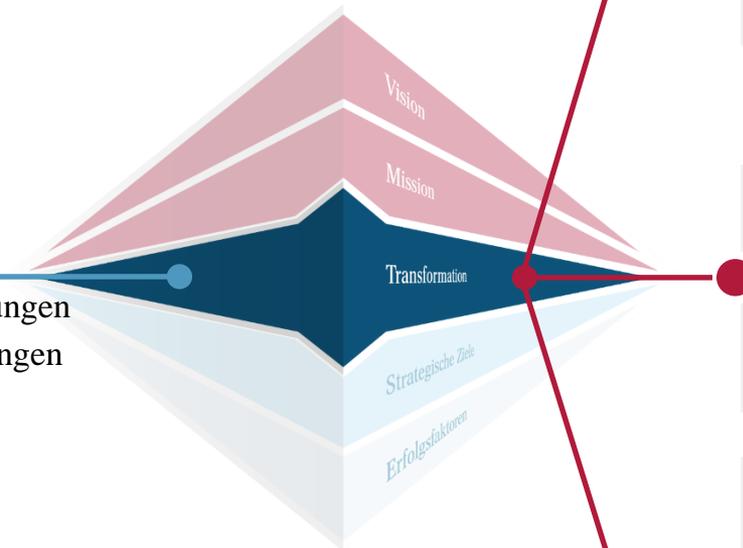


Transformation und Digitalisierung

Chancen nutzen: Mitarbeiter aktiv in den Transformationsprozess einbinden und unsere Arbeitsweisen anpassen.

TREIBER FÜR VERÄNDERUNGEN

- Veränderte Kundenerwartungen
- Technologische Entwicklungen
- Rahmenbedingungen



Gemeinsames Verständnis von Führung und Zusammenarbeit

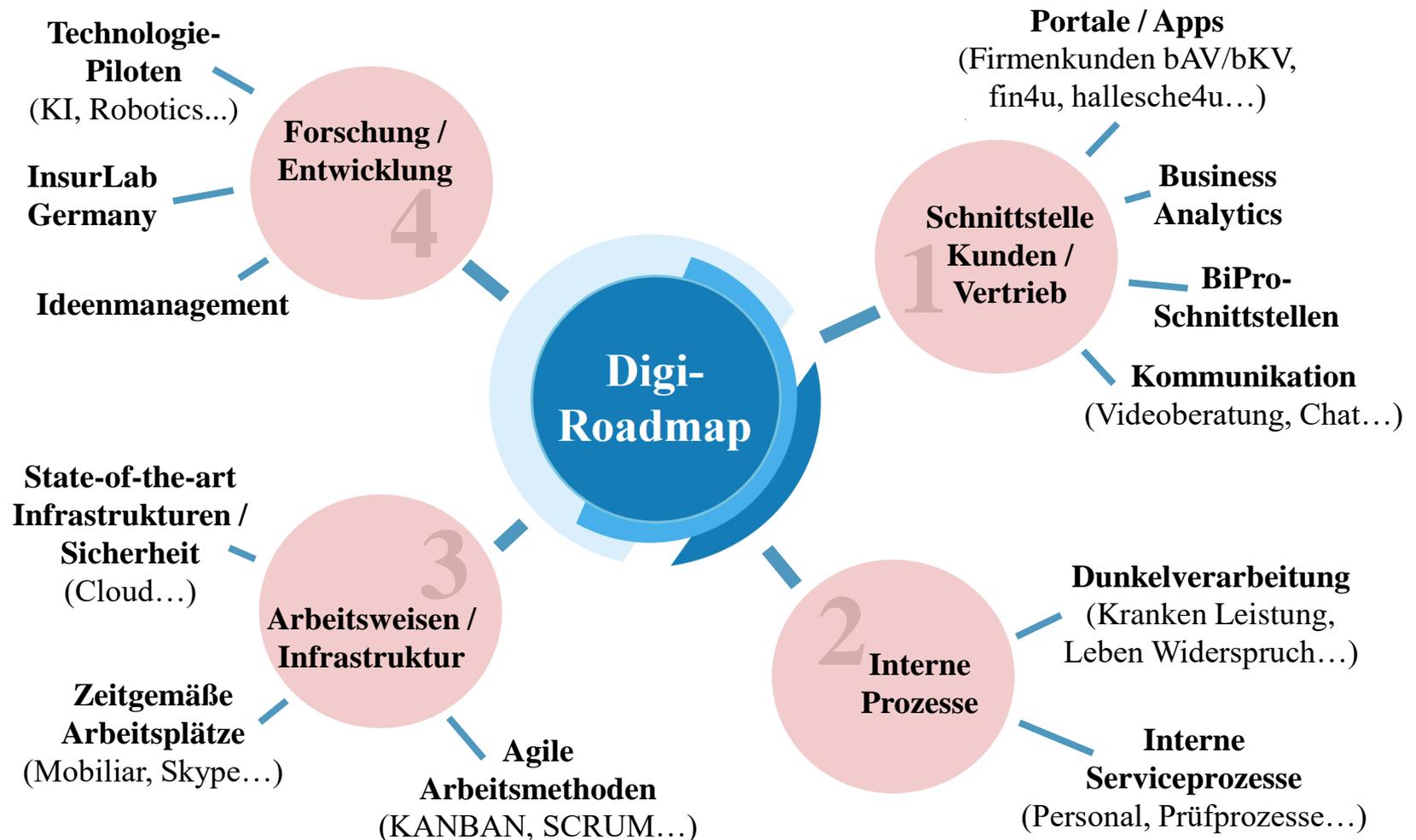
Agile Arbeitsmethoden

Moderne Arbeitsplatzgestaltung und Kommunikation



Transformation und Digitalisierung

Unsere Digitalisierungs-Roadmap

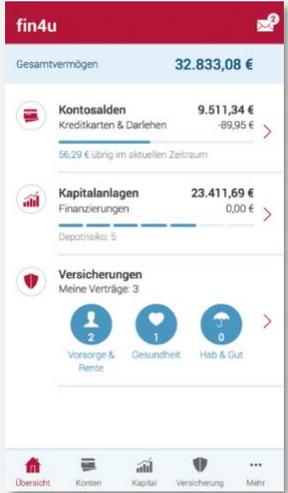




Transformation und Digitalisierung

Plattform-Ansätze im Konzern – zum Beispiel fin4u und hallesche4u

**Erweiterung eines
Versicherungsportals zu
einer ganzheitlichen Financial-
Home-Plattform**



The screenshot shows the fin4u mobile app interface. At the top, it displays the total assets (Gesamtvermögen) as 32.833,08 €. Below this, there are sections for 'Kontosalden' (Account Balances) with a total of 9.511,34 € and 'Kapitalanlagen' (Capital Investments) with a total of 23.411,69 €. There is also a section for 'Versicherungen' (Insurances) with 3 contracts, and icons for 'Vorsorge & Rente' (2), 'Gesundheit' (1), and 'Hab & Gut' (0). The bottom navigation bar includes 'Übersicht', 'Konten', 'Kapital', 'Versicherung', and 'Mehr'.



- Anzeige und Verwaltung von Verträgen des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns (inkl. Self-Service-Funktionen)
- Anlage von Versicherungen anderer Versicherer (inkl. Fotofunktion)
- Automatisierte Einbindung von Konten und Depots

**Gesundheitsportal
als wesentliche
Kommunikationsplattform
für das Zielbild „digitaler
Gesundheitspartner“**



The screenshot shows the hallesche4u mobile app interface for user Erika Musterfrau. It features a grid of service options: 'Meine Rechnungen', 'Kontakt', 'Meine Daten', 'Meine Verträge', 'Meine Gesundheit', and 'Meine fin4u-App'. The bottom navigation bar includes 'Übersicht', 'Konten', 'Kapital', 'Versicherung', and 'Mehr'.



- Überblick über HALLESCHE-Verträge
- Digitale Rechnungseinreichung (Rechnungs-App)
- Gesundheitsdaten digital verwalten (z.B. Impfpass, Medikationsplan)
- Sukzessive Erweiterung um eHealth-Funktionen (z.B. digitale Therapieunterstützung, Fitness & Wearables)



Vertrieb – im Fokus stehen unsere Kunden

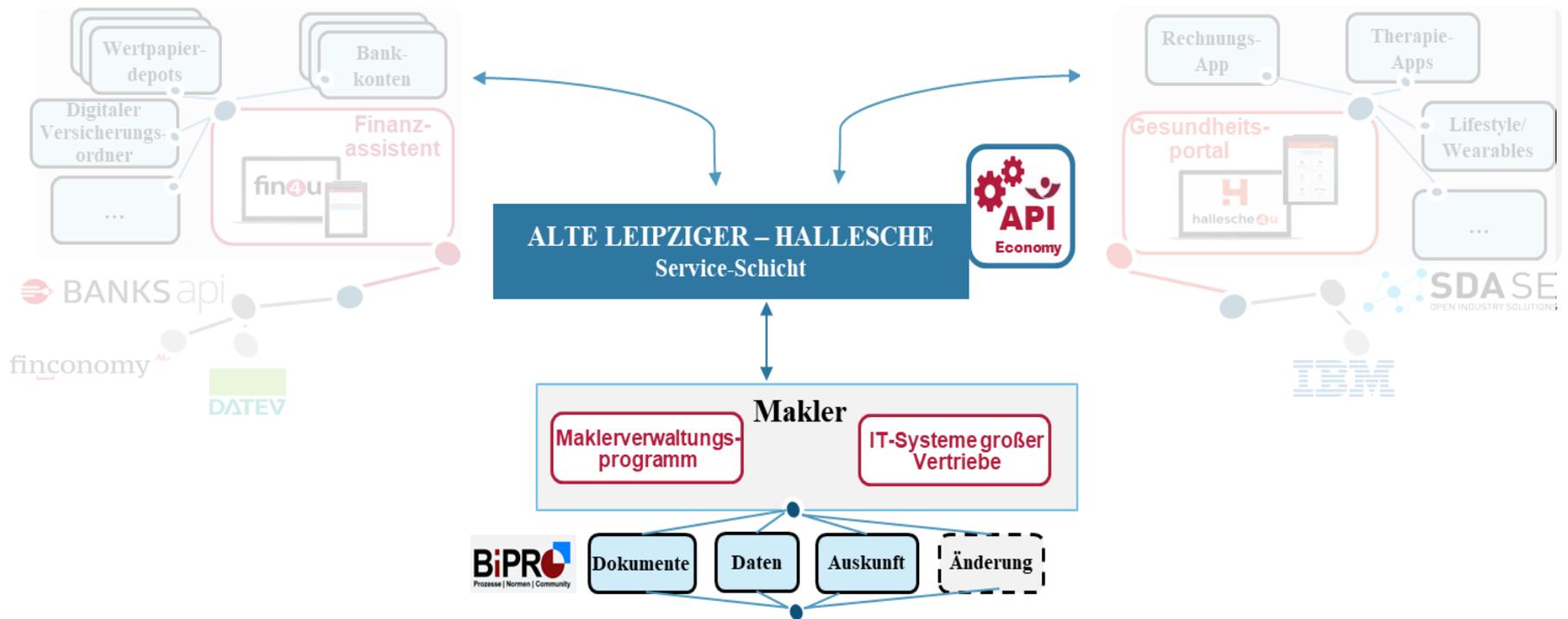
Digitalisierung entlang der Customer Journey





Vertrieb – im Fokus stehen unsere Kunden

Unterstützung von Plattformen und Ökosystemen durch standardisierte Schnittstellen





Vertrieb – im Fokus stehen unsere Kunden

Automatisierte Risikoprüfung: Hohe Quote abschließender Entscheidungen am Point of Sale

@-VOTUM

Einfach	Schnell	Verbindlich
<ul style="list-style-type: none">■ Leicht und unkompliziert■ Verständliche Fragen■ Prüfung einzelner Erkrankungen	<ul style="list-style-type: none">■ Nur 4-5 Minuten pro Interview■ Keine Wartezeit – auch nicht im Jahresendgeschäft■ Schnelle Policierung, dank weniger Rückfragen	<ul style="list-style-type: none">■ Verbindlich? Ja, für 1 Monat!■ Präzise Risikoeinschätzung durch integriertes Wissen unserer Gesellschaftsärzte und Risikoprüfer■ Vollständige Dokumentation inkl. Ergebnis



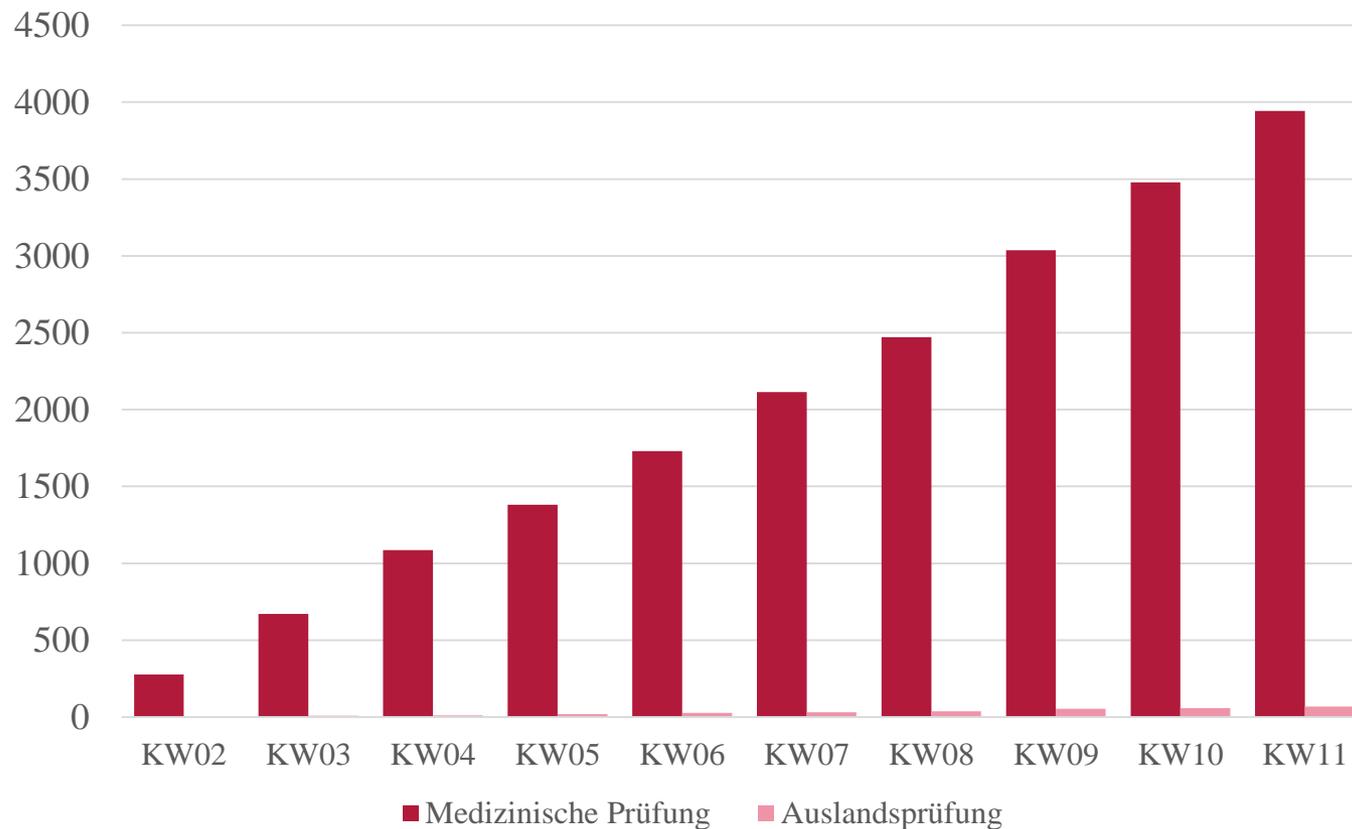


Vertrieb – im Fokus stehen unsere Kunden

e-Votum vom Markt gut angenommen



Anzahl Risikovorabfragen mit e-Votum 2019 (kumuliert)

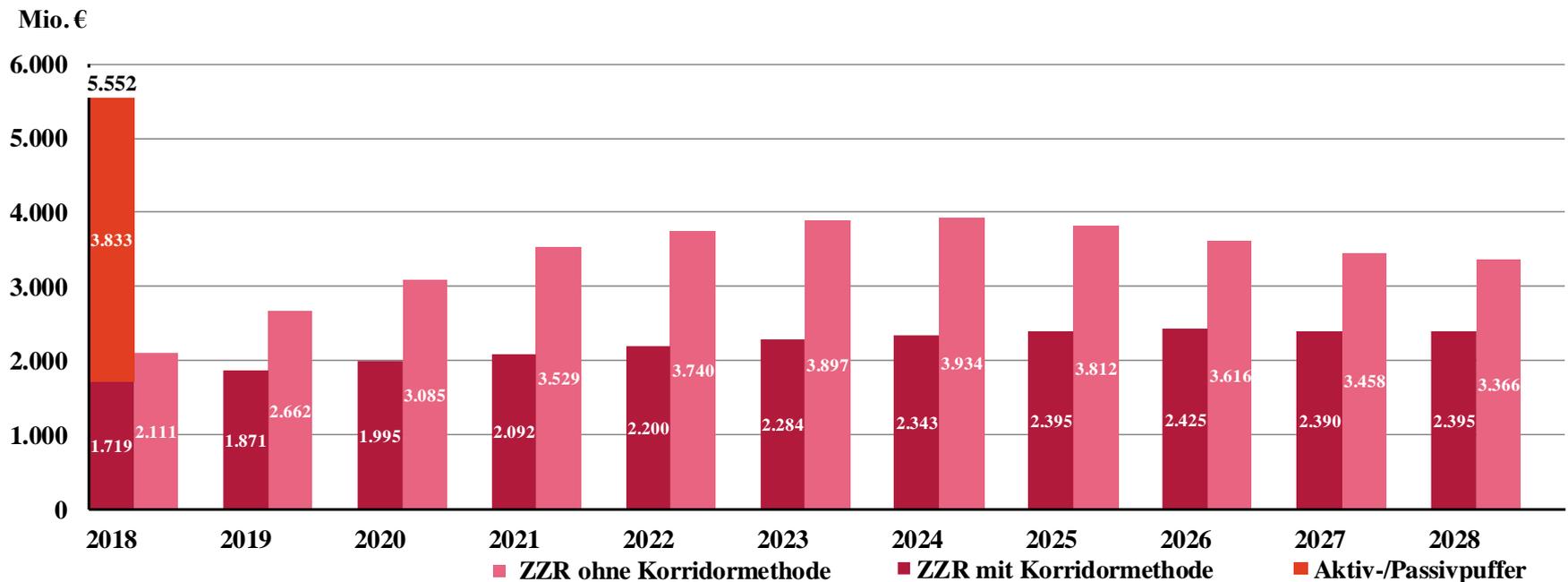




Finanzkraft des Konzerns

Entwicklung der Zinszusatzreserve (ZZR) von AL Leben bei unverändertem Zinsniveau

(10j. Swap = 0,831%)

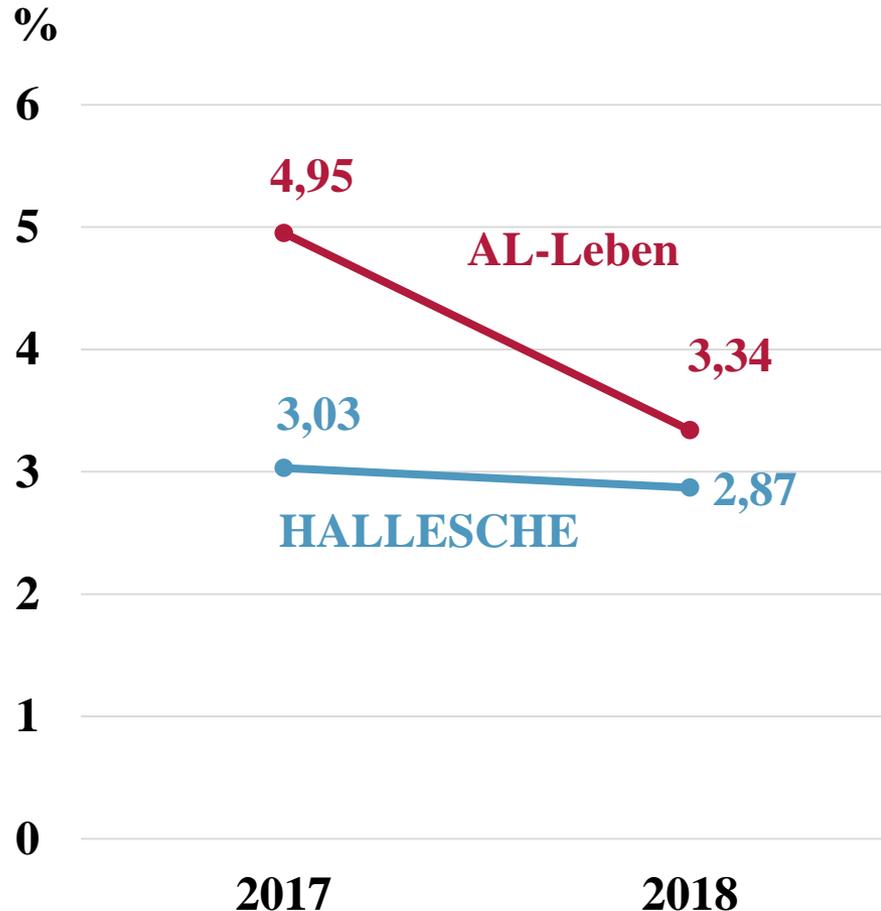


Zinszusatzreserve wäre auch ohne Erleichterung durch Korridormethode finanzierbar



Finanzkraft des Konzerns

Nettoverzinsung



AL-Leben

- Aufwand für Zinszusatzreserve und Mitgabe Bewertungsreserven: 162 Mio. € (-301 Mio. € bzw. -65 %). Dadurch geringeres a.o. Ergebnis und gesunkene Nettoverzinsung

HALLESCHE

- Ertragssituation stabil
- Aktienmarktentwicklung beeinträchtigte Nettoergebnis geringfügig

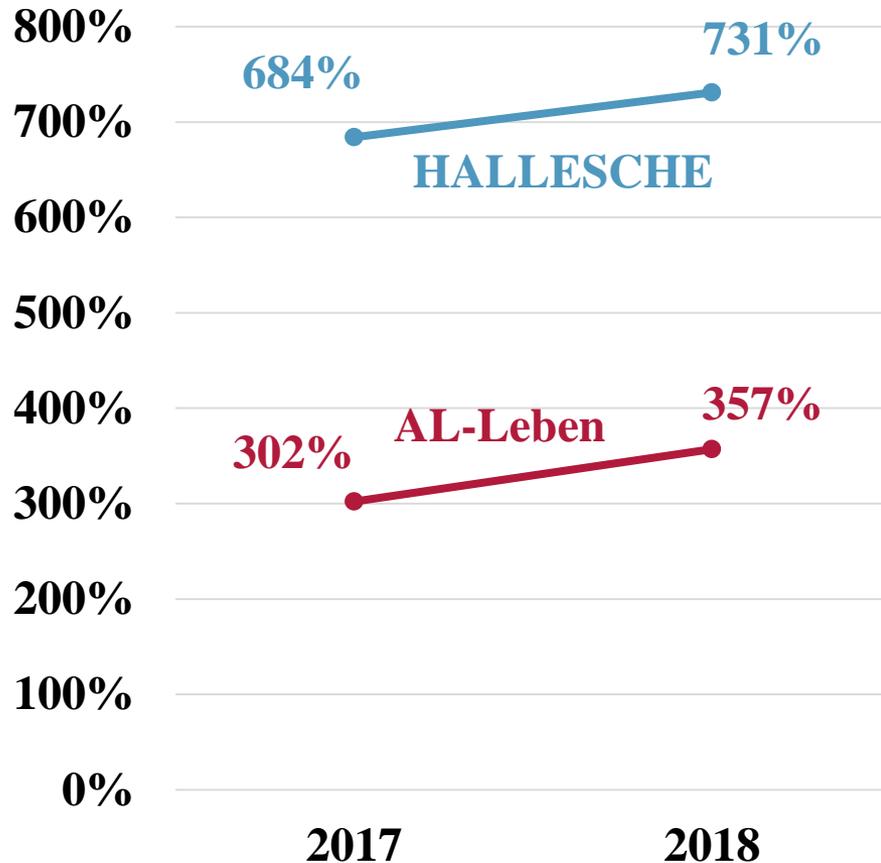
Konzern

- Fortführung der bewährten Kapitalanlagepolitik. Fokus auf Immobilien, Aktien, Infrastrukturinvestitionen und festverzinslichen Wertpapieren guter Bonität



Finanzkraft des Konzerns

Solvency II



- Steigerung der Solvenzquoten trotz rückläufiger Zinsen
- Stabile Solvenzquoten dank geringem Durations-Mismatch zwischen Aktiv- und Passivseite
- Weiterhin **keine** Inanspruchnahme von Übergangsmaßnahmen oder Volatility Adjustment



ALTE LEIPZIGER



HALLESCHER

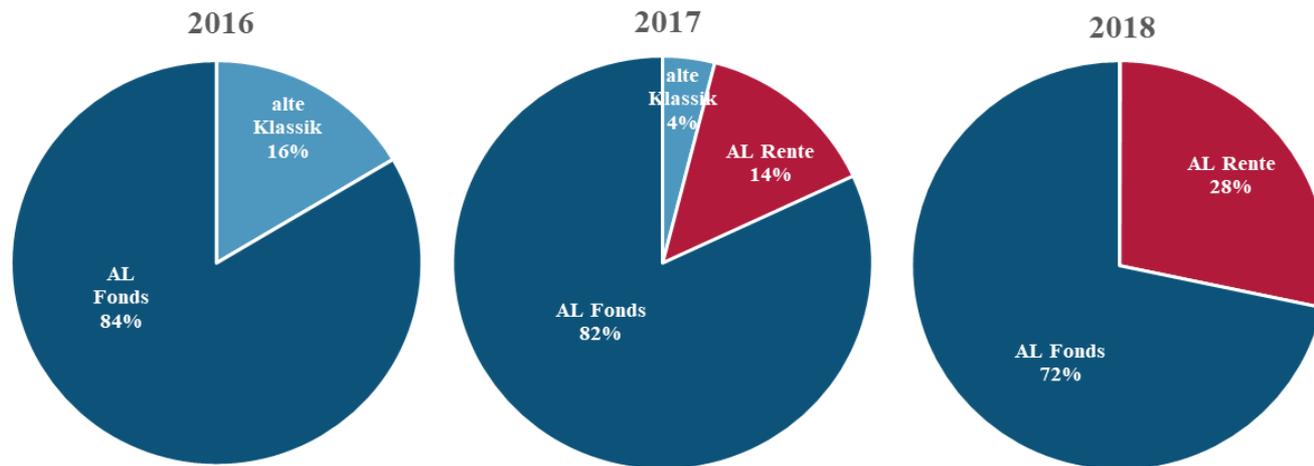
ALTE LEIPZIGER

Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit

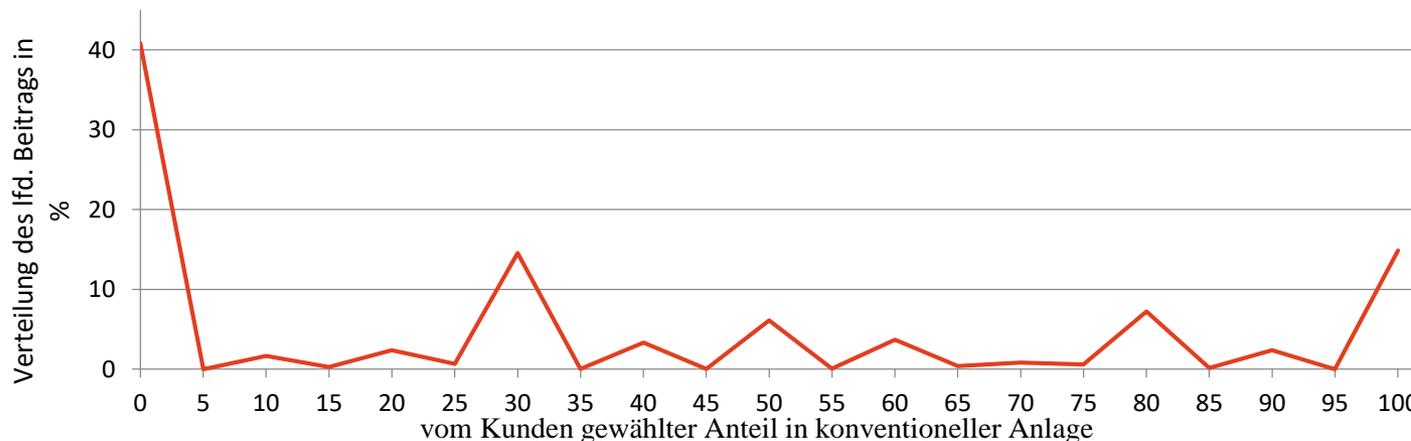




Private Rentenversicherungen: eingelöste Versicherungsscheine, laufender Beitrag

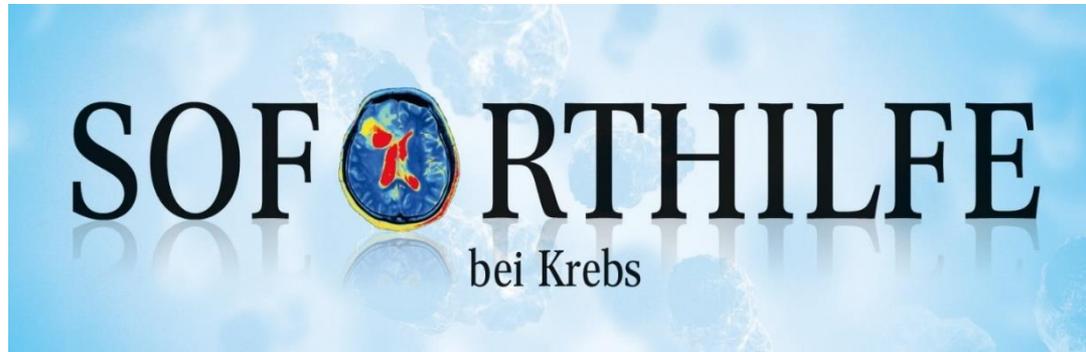


AL_Rente^{Flex}: Aufteilung Neugeschäftsbeitrag 2018 auf konv. und fondsgebundene Anlage





Berufsunfähigkeitsversicherung: Innovation



15 Monate Sofort-Rente – Leistungsprüfung in fünf Arbeitstagen

- Alleinstellungsmerkmal im Markt
- Unkomplizierte und schnelle Leistungsprüfung anhand einfacher Kriterien
- Integriert in die Berufsunfähigkeitsversicherung von AL Leben

„Gesamtpaket BU“, bestehend aus Produkt, Service und Sicherheit der Leistungserbringung, wird laufend optimiert



Betriebliche Altersversorgung: Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSBG)



- AL Leben hat BRSBG in der Breite umgesetzt
 - Umsetzung des BRSBG im Bereich der klassischen bAV
 - Gründung der Initiative Vorsorge gemeinsam mit Die Bayerische, LV 1871 und VOLKSWOHL BUND
 - Gemeinsame Vertriebsgesellschaft
 - Gemeinsames Angebot von Produktlösungen (Lebensrente) für Sozialpartnermodelle
 - Kooperation mit HSBC im Bereich der Kapitalanlage
 - Entwicklung Firmenportal zusammen mit externem Partner als Voraussetzung für die effiziente Verwaltung von Sozialpartnermodellen und klassischer bAV. Erfolgreicher Betrieb seit Ende 2018.

Geschäftsentwicklung

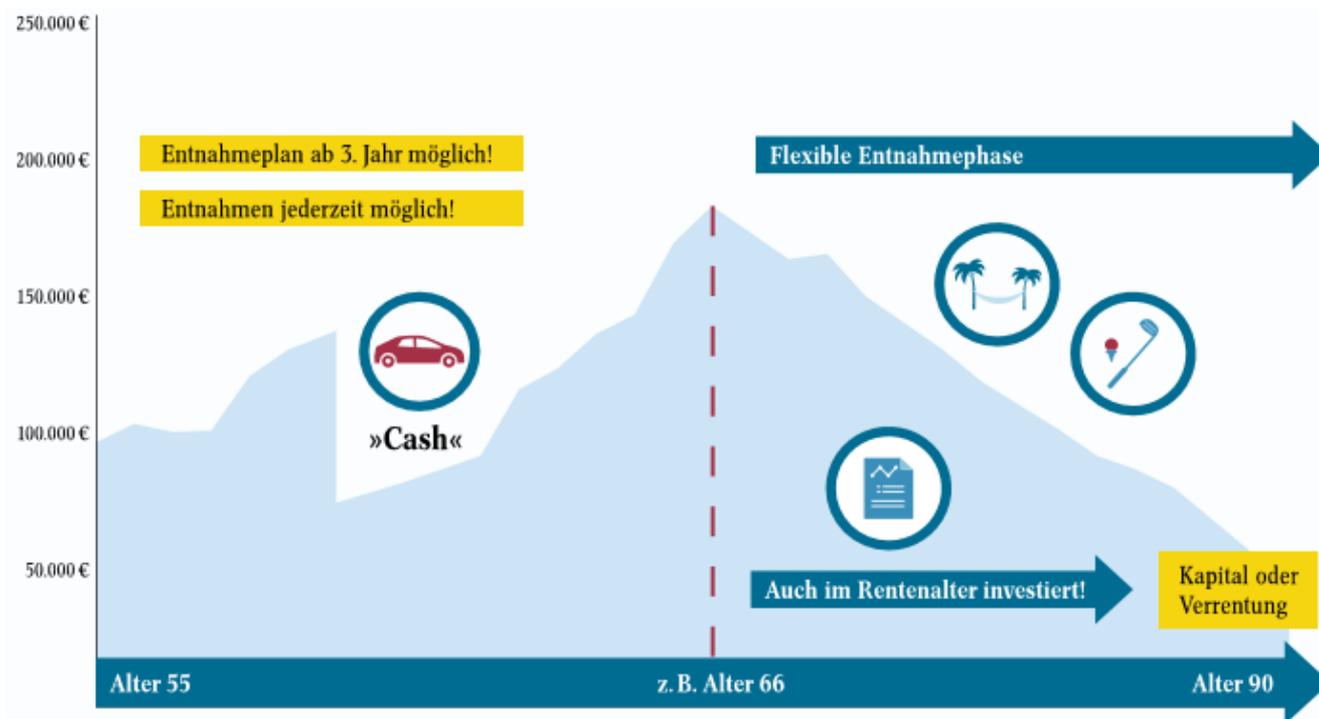
- Starkes bAV- Neugeschäft in der Breite, aber ohne Sondereffekte wie in den Vorjahren
- Anteil der fondsgebundenen Rentenversicherungen deutlich gestiegen



ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung

Neue Fondsrente gegen Einmalbeitrag

- Zielgruppe 50+
- Ohne Abschlussprovision, nur laufende Vergütung
- Hohe Flexibilität von Beginn an, speziell auch in der Auszahlungsphase
- Verrentung mit garantiertem Rentenfaktor bis ins hohe Alter (max. 90 Jahre) möglich





ALTE LEIPZIGER



HALLESCHE

HALLESCHE

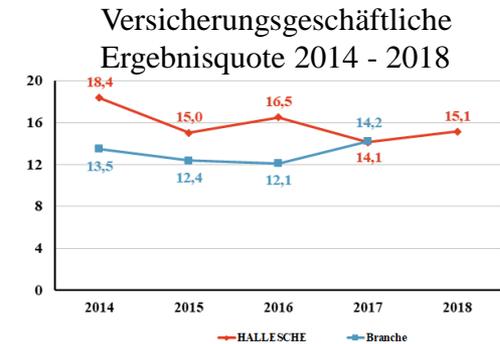
Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit





Für unsere Kunden: Das Geschäftsjahr 2018

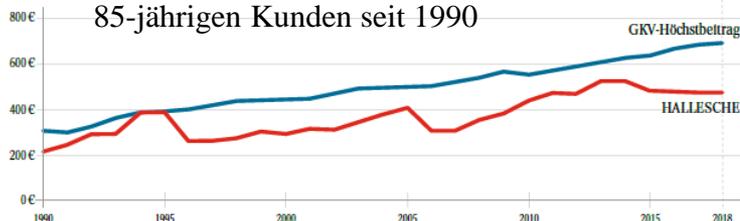
Unsere Kunden profitieren von unserem exzellenten Ergebnis



Mit innovativen Produkten in die Zukunft



Beitragsentwicklung eines heute 85-jährigen Kunden seit 1990



Als Gesundheitspartner in allen Lebensphasen nah bei unseren Kunden



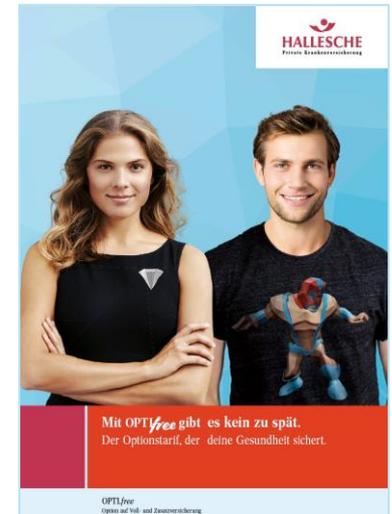


HALLESCHE Krankenversicherung

Neue Zusatzversicherungen

OPTI.free

- Flexibler Optionstarif um Gesundheitszustand zu speichern
- Spitzenmedizin durch Zusatz- und Vollversicherung
- Versicherungsschutz, der mitwächst



MEGA.- und GIGA.Clinic

- Hochwertige Versicherungsleistungen
- TOP-Vertragsqualität
- Services mit Mehrwert

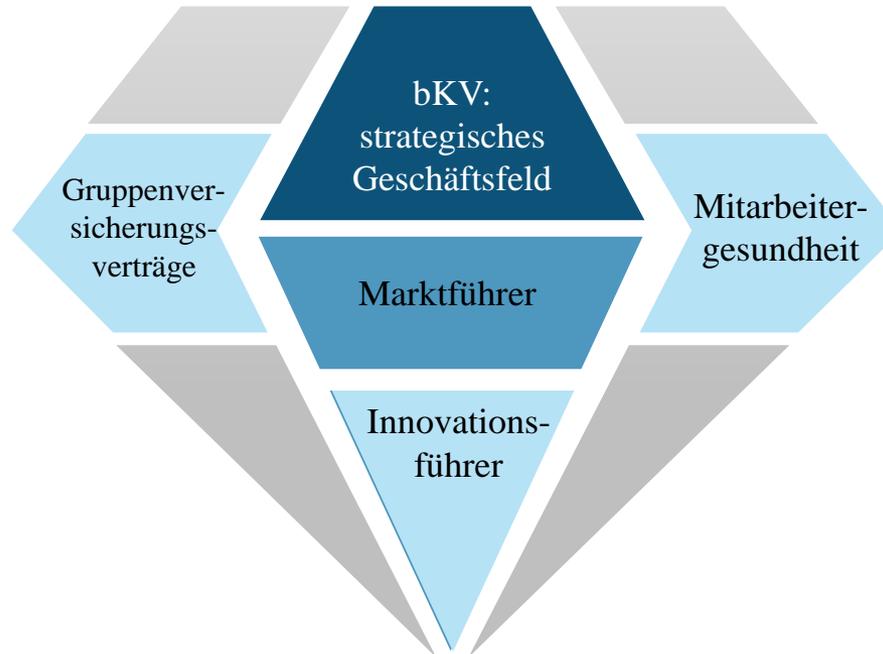




Innovativ und kompetent: Unsere betriebliche Krankenversicherung

bKV: strategisches Geschäftsfeld

Stark steigende Anzahl von Firmenkunden



Gruppenversicherungsverträge

Arbeitgeberfinanzierte bKV-Gruppenverträge 2018 um ca. 75% gesteigert

Marktführer

2018 erneut Marktführer in der bKV

(Quelle: IVFP Kompetenz Rating 2018)

Innovationsführer

2014: erster PKV-Anbieter mit Vorsorge-Schecks
2018: Einführung von FEELfree mit Gesundheitsbudget

Mitarbeitergesundheit

bKV - wichtiger Beitrag zur Mitarbeitergesundheit:

- ca. 125.000 Vorsorge-Schecks an Mitarbeiter versendet
- über 50.000 Belege für Mitarbeiter unserer Firmenkunden abgerechnet



Digitale Serviceangebote für unsere Versicherten

Facharzttermin-Service



- Schnelle und unkomplizierte Hilfe bei der Suche nach Ärzten und Krankenhäusern in In- und Ausland
- Minimierung des Aufwands für Terminvereinbarung – ein Anruf beim Dienstleister genügt
- Verkürzung der Wartezeit durch kurzfristige Terminvereinbarung

Zweitmeinungs-Service



- Unterstützung bei der Auswahl eines kompetenten Spezialisten für eine unabhängige Zweitmeinung
- Reduzierung der Unsicherheit durch Bestätigung des Therapievorschlags oder Aufzeigen von Alternativen
- Vermeidung unnötiger Operationen und Folgekomplikationen in vielen Fällen möglich

Videosprechstunde



- Sprechstunde über die regulären Zeiten hinaus
- Beratung von zu Hause, auf Reisen ...
- Zeitersparnis: schnelle Terminvergabe, keine Wegezeit
- Perspektivisch Rezepte / Verordnungen / Überweisungen möglich



Ausblick 2019

Konzerngesellschaften

- Stabile Beitragseinnahmen und Ergebnisentwicklung erwartet

Digitalisierung

- Hohes Tempo bei Umsetzung der Projekte – Ausrichtung am Nutzen für Vermittler und Endkunden

Produkte/Märkte

- Anhaltende Niedrigzinsphase und volatile Aktienmärkte erschweren Neugeschäft bei langlaufenden Ansparprodukten für die private Altersvorsorge
- Für Investition von (größeren) Einmalbeiträgen „Fondsdepot im Versicherungsmantel“ neu eingeführt
- Mit neuen Features BU-Versicherung attraktiver gestaltet
- Mit neuen Krankenzusatzversicherungen weiteres Geschäftspotential erschließen
- Etablierung von Sozialpartnermodell benötigt langen Atem

200 Jahre ALTE LEIPZIGER Versicherung



*Carl Friedrich Ernst Weiße
(1781–1836)*

1819

Mit Weitsicht in die Zukunft



2019

www.200jahre-gut-versichert.de



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ihre Fragen...



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