



ALTE LEIPZIGER



HALLESCHE

Herzlich willkommen!

Presse-Frühstück

ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern

Oberursel, 21. März 2018

Dr. Walter Botermann, Vorstandsvorsitzender,

und Christoph Bohn, stellvertretender Vorstandsvorsitzender





- **Positive Beitragsentwicklung in den Kernsparten:
Konzernumsatz + 4,3 % auf 4,5 Mrd. €**
- **Erneut starkes Neugeschäft in der Lebensversicherung**
 - **Finanzkraft durch ertragreiches Wachstum gestärkt
(S&P: „A“ mit stabilem Ausblick)**
- **Marktüberdurchschnittliche Solvenz-Situation im Konzern**
- **Zunehmende Digitalisierung von Produkten und Services
sowie Aufbau von offenen (digitalen) Kundenplattformen in
der Lebens- und Krankenversicherung**



ALTE LEIPZIGER



HALLESCHER

ALTE LEIPZIGER

Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit

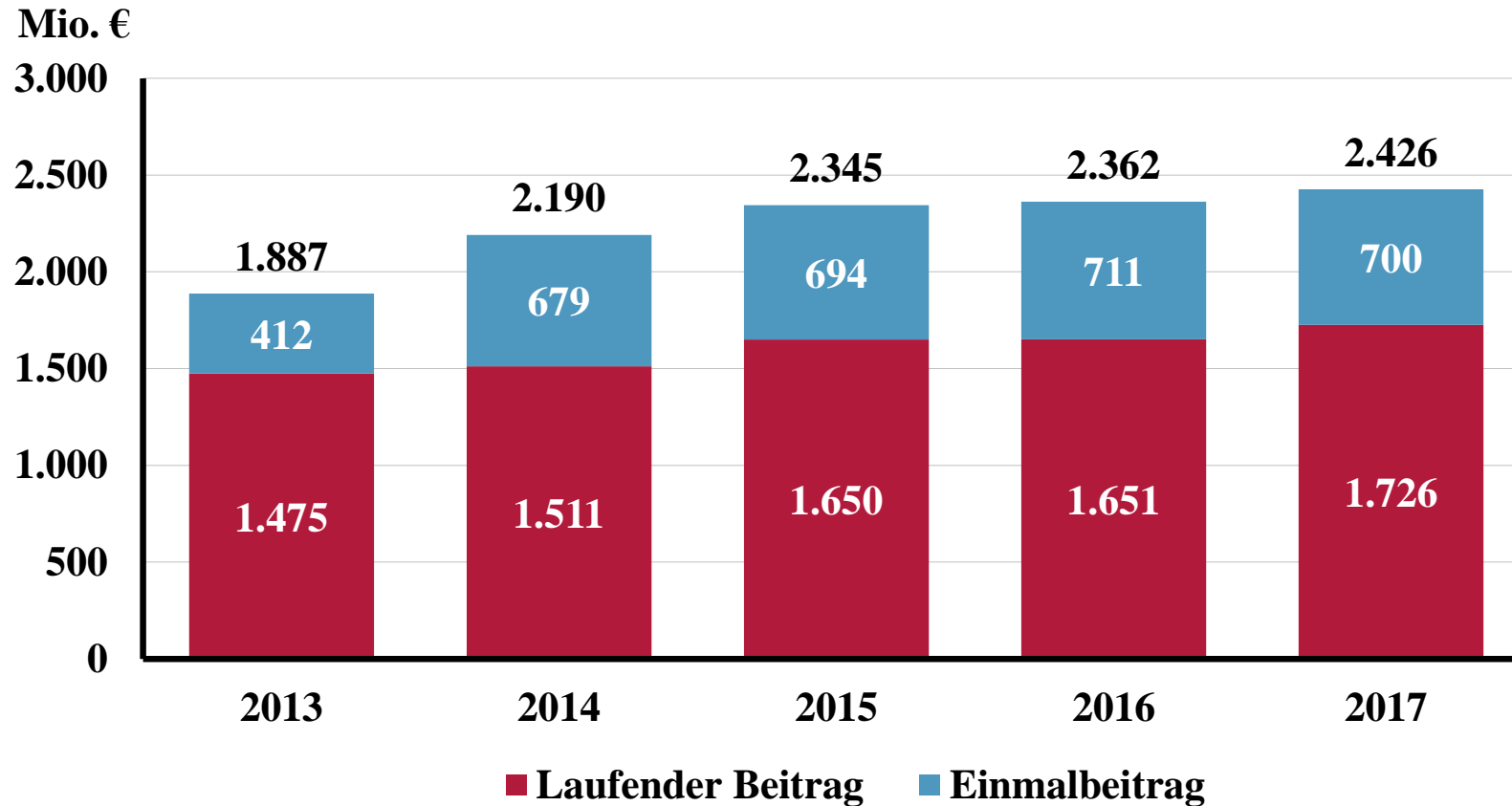




- **Beitragseinnahmen (+ 2,7 %) erneut über dem guten Vorjahresergebnis**
- **Auch das Neugeschäft (+ 2,1 %) übertrifft das sehr hohe Vorjahresergebnis – Impulse insbesondere durch betriebliche Altersversorgung und fondsgebundene Rentenversicherungen**
- **Zinszusatzreserve aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsniveaus um 447 Mio. € gestiegen**
- **Eigenkapital trotz Aufwand für die Zinszusatzreserve um 42 Mio. € erhöht**

Geschäftsjahr 2017 – ALTE LEIPZIGER Leben

Gebuchte Bruttobeiträge



Beitragseinnahmen über dem Vorjahr (+ 2,7 %, Branche: - 0,2 %)

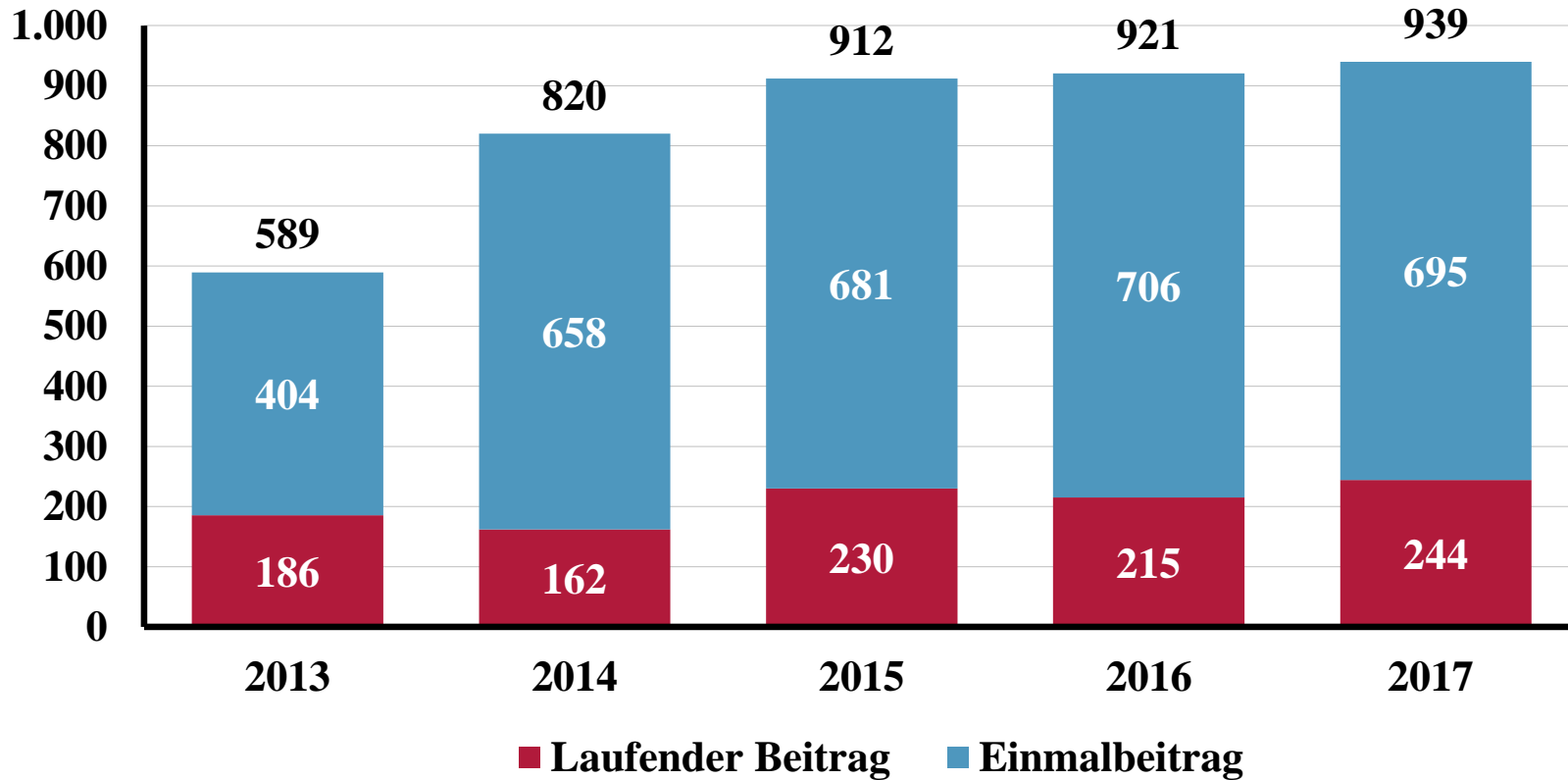
Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

Geschäftsjahr 2017 – ALTE LEIPZIGER Leben

Neugeschäftsbeiträge gesamt



Mio. €

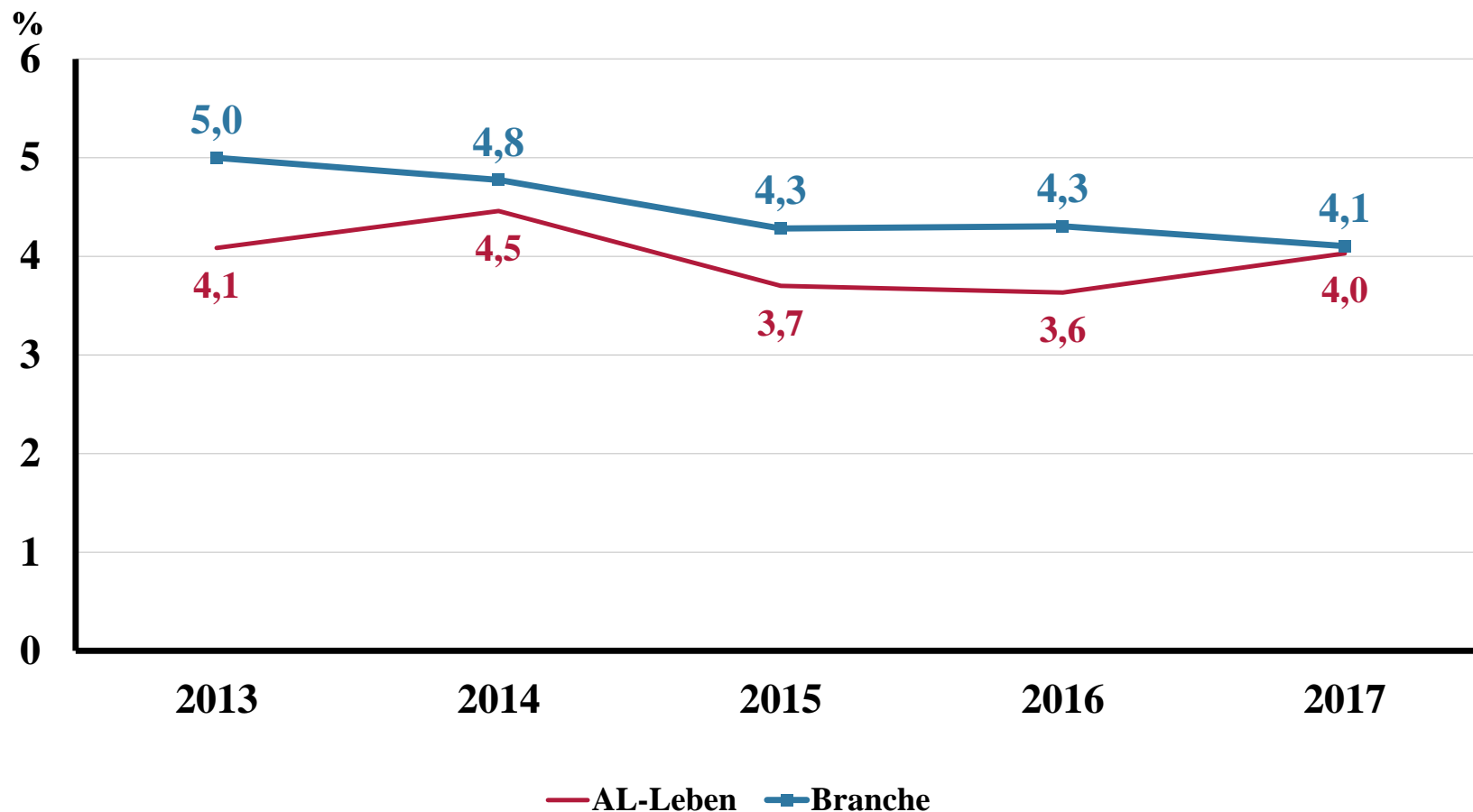


2017 wurde das Rekord-Neugeschäft des Vorjahres übertroffen

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen



Stornoquote*



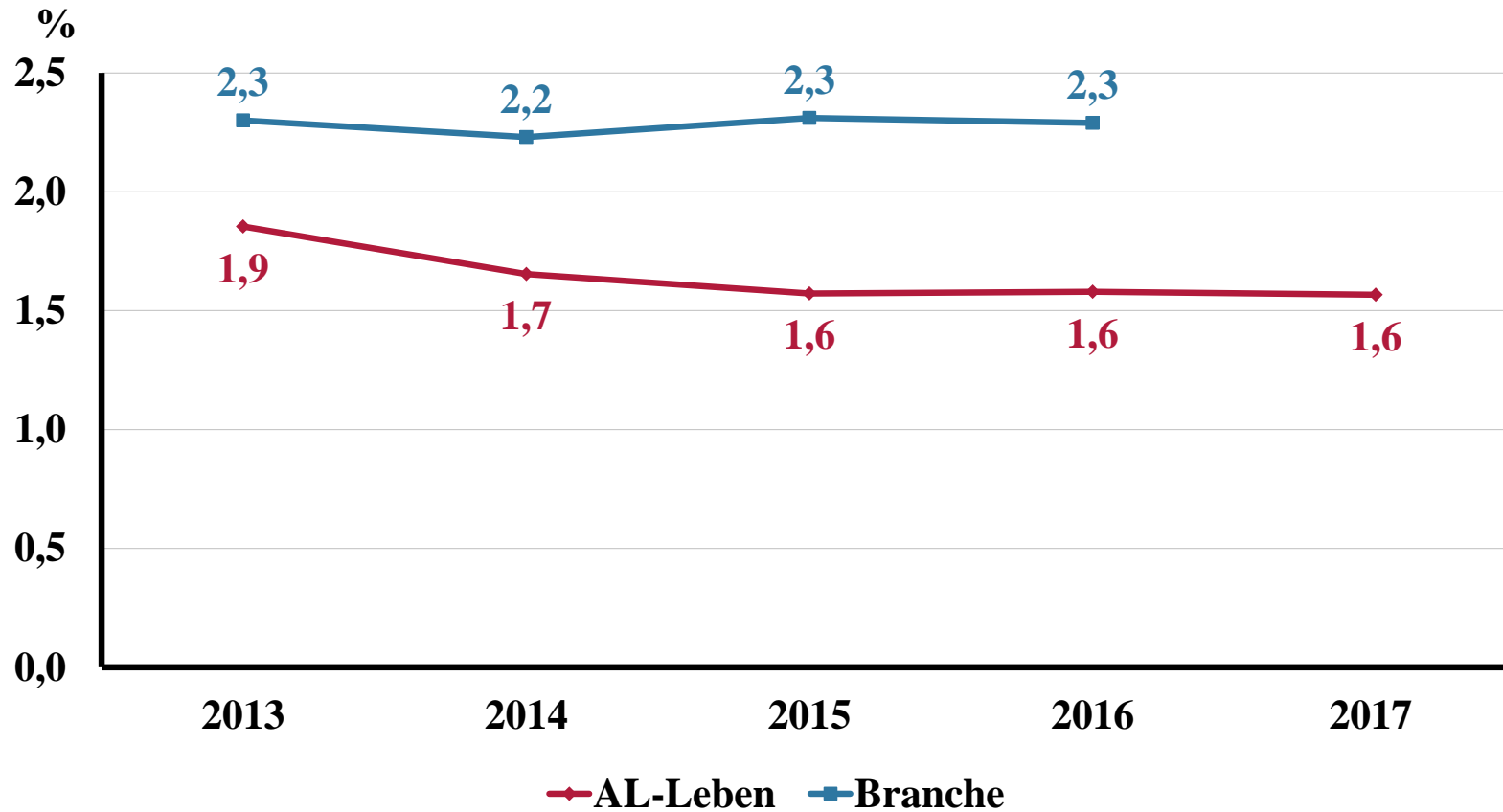
Stornoquoten der AL-Leben unter Marktniveau

* Rückkauf und sonstiger vorzeitiger Abgang im Verhältnis zum mittleren Bestandsbeitrag,

Quelle: UR

Geschäftsjahr 2017 – ALTE LEIPZIGER Leben

Verwaltungskostenquote*



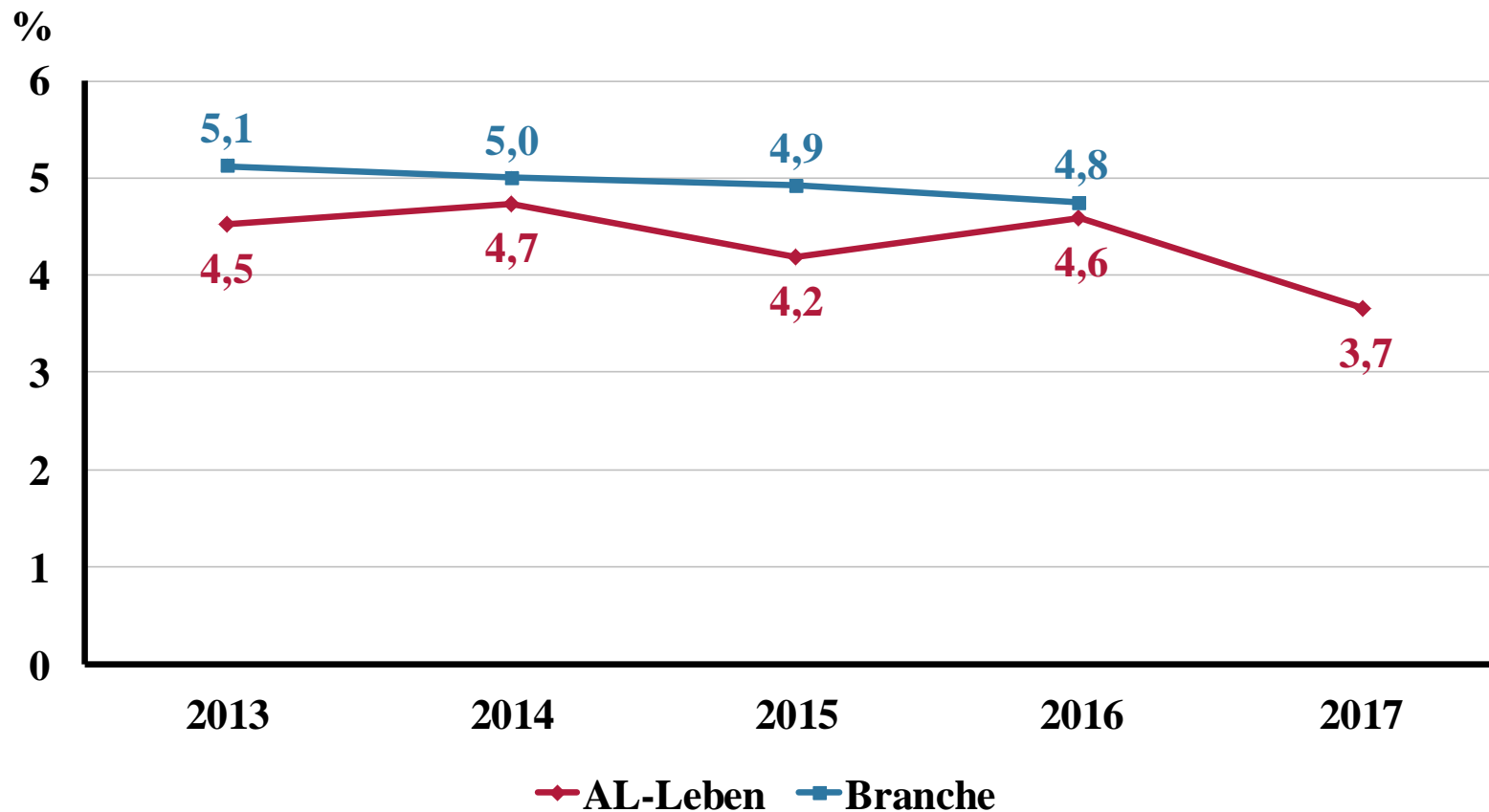
Verwaltungskostenquote auf Vorjahresniveau gehalten

* in % der gebuchten Bruttobeiträge

Quelle: GDV

Geschäftsjahr 2017 – ALTE LEIPZIGER Leben

Abschlusskostenquote*



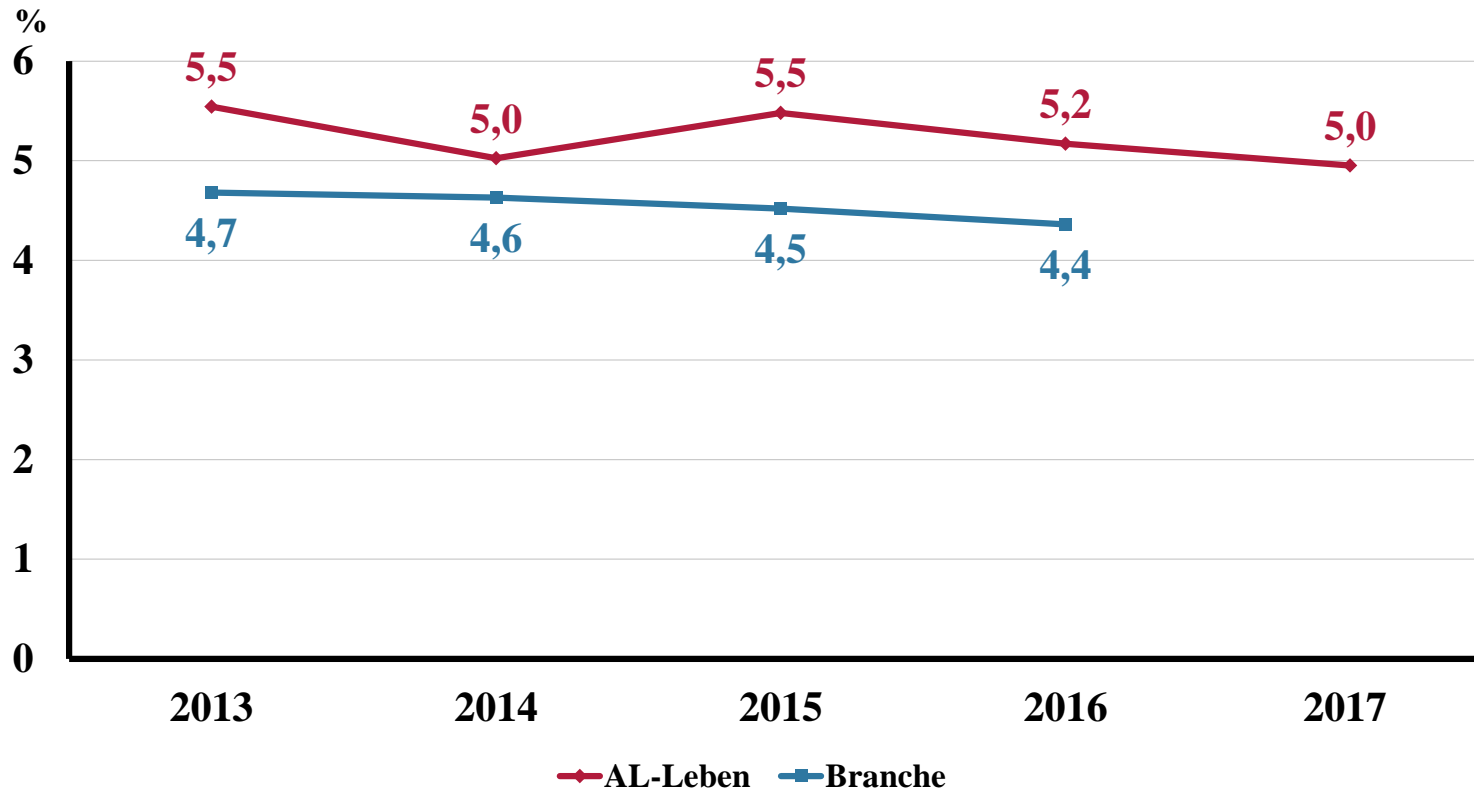
Abschlusskostenquote aufgrund eines im Vergleich zum Vorjahr höheren Anteils an niedriger verprovisioniertem bzw. provisionsfreiem Geschäft begünstigt

* in % der Beitragssumme des Neugeschäfts

Quelle: GDV

Geschäftsjahr 2017 – ALTE LEIPZIGER Leben

Nettoverzinsung der Kapitalanlagen*



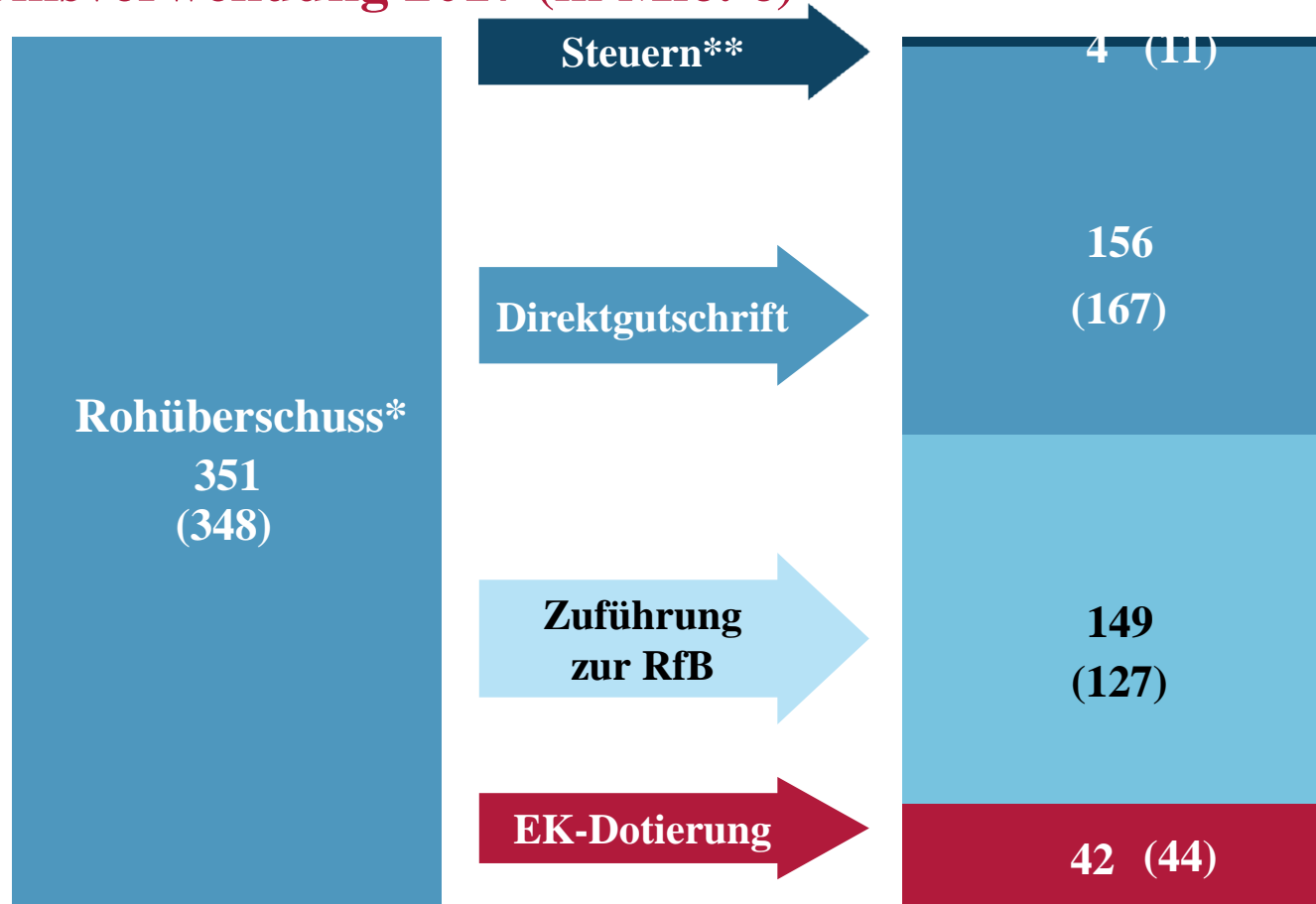
Nettoverzinsung wegen Realisierung außerordentlicher Kapitalerträge weiterhin auf hohem Niveau

* in Prozent der durchschnittlichen Kapitalanlagen

Quelle: GDV

Geschäftsjahr 2017 – ALTE LEIPZIGER Leben

Ergebnisverwendung 2017 (in Mio. €)



Rohüberschuss steht Kundenreserven/Direktgutschrift bis auf einen Steueranteil zur Verfügung

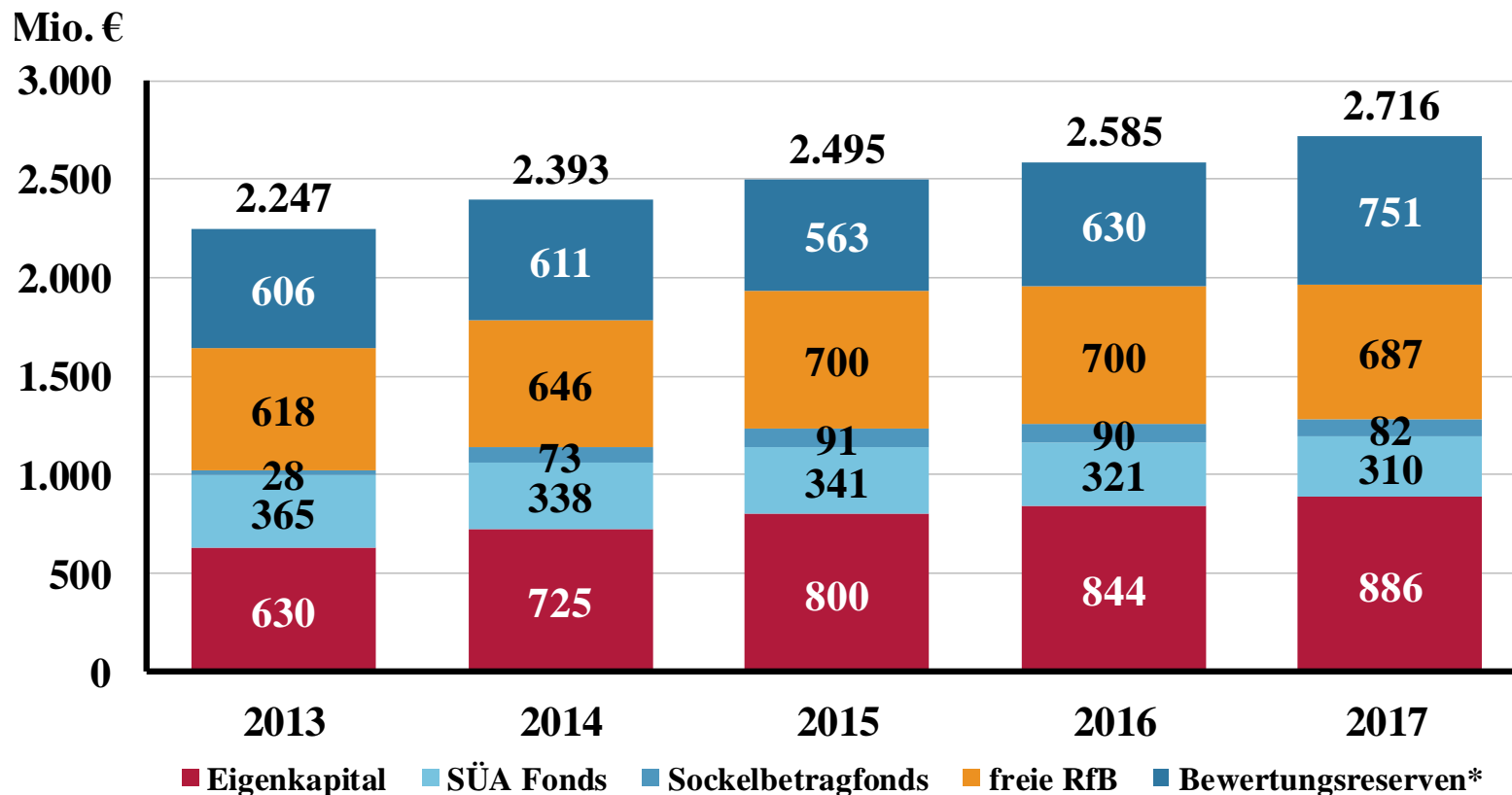
* vor Steuern und vor Direktgutschrift

** Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

Geschäftsjahr 2017 – ALTE LEIPZIGER Leben

Risikotragfähigkeit



Risikotragfähigkeit wegen hoher Zuwächse bei Eigenkapital und Bewertungsreserven in Aktien und Immobilien gegenüber dem Vorjahr gesteigert

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



	AL-Leben	HALLESCHE	AL-Sach
Ohne Volatility Adjustment	302%	684%	250%
<i>Nachrichtlich: Mit Volatility Adjustment (VA)</i>	305%	686%	--
<i>Nachrichtlich: Mit Rückstellungs- transitional und ohne VA</i>	516%	1.144%	--

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

* Vorbehaltlich Prüfung durch KPMG; Parameter: Volatility Adjustment (VA): 4 BP; Kreditrisikoadjustierung (CRA) -10 BP



ALTE LEIPZIGER



HALLESCHE

HALLESCHE

Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit





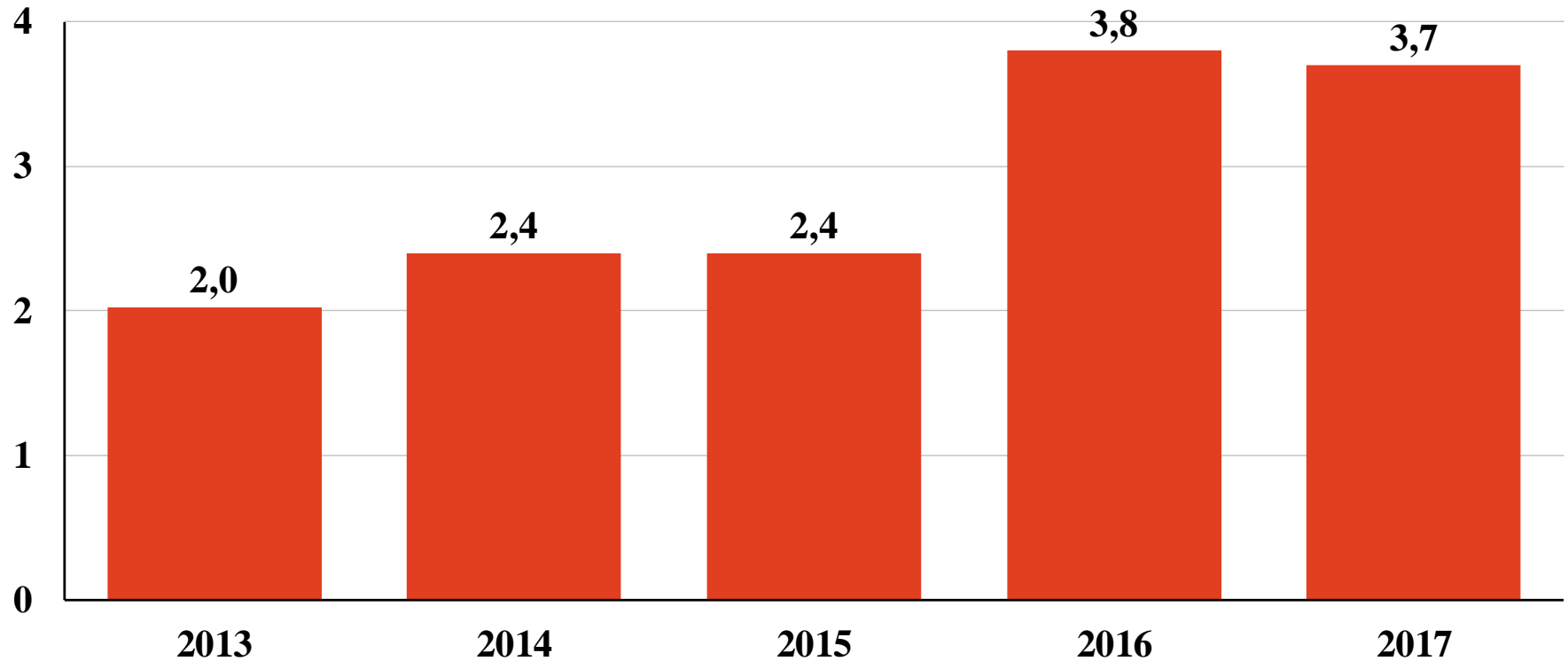
- **Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge (+ 3,9 %)**
- **Neugeschäft bestätigt knapp den Vorjahreswert (Monatssollbeitrag 3,7 Mio. €)**
- **Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote mit 14,1 % auf marktüberdurchschnittlichem Niveau**
- **Rohüberschuss erlaubt planmäßige Eigenkapital-Dotierung (+ 15 Mio. €)**

Geschäftsjahr 2017 – HALLESCHE

Neugeschäftsbeiträge



Mio. €



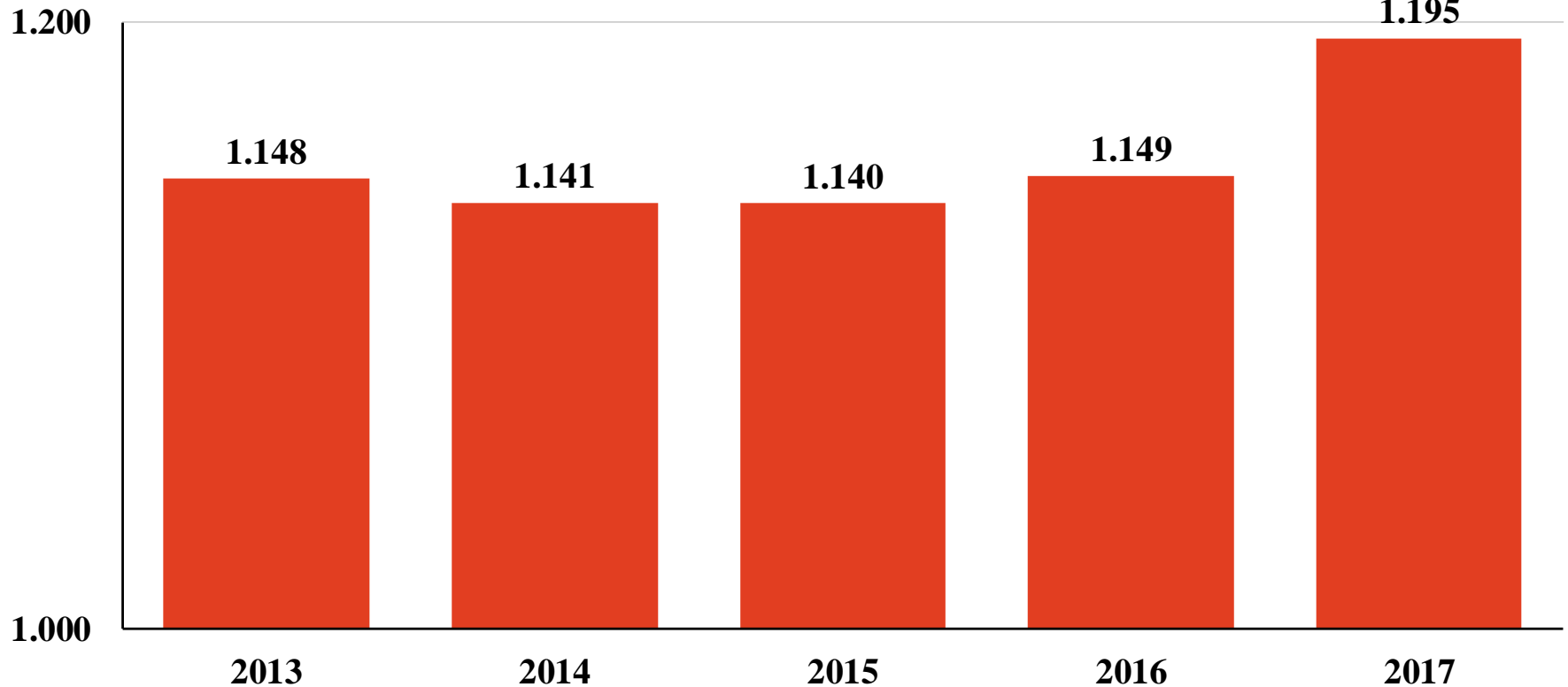
Neugeschäft knapp auf Vorjahresniveau

Geschäftsjahr 2017 – HALLESCHE

Gebuchte Bruttobeiträge



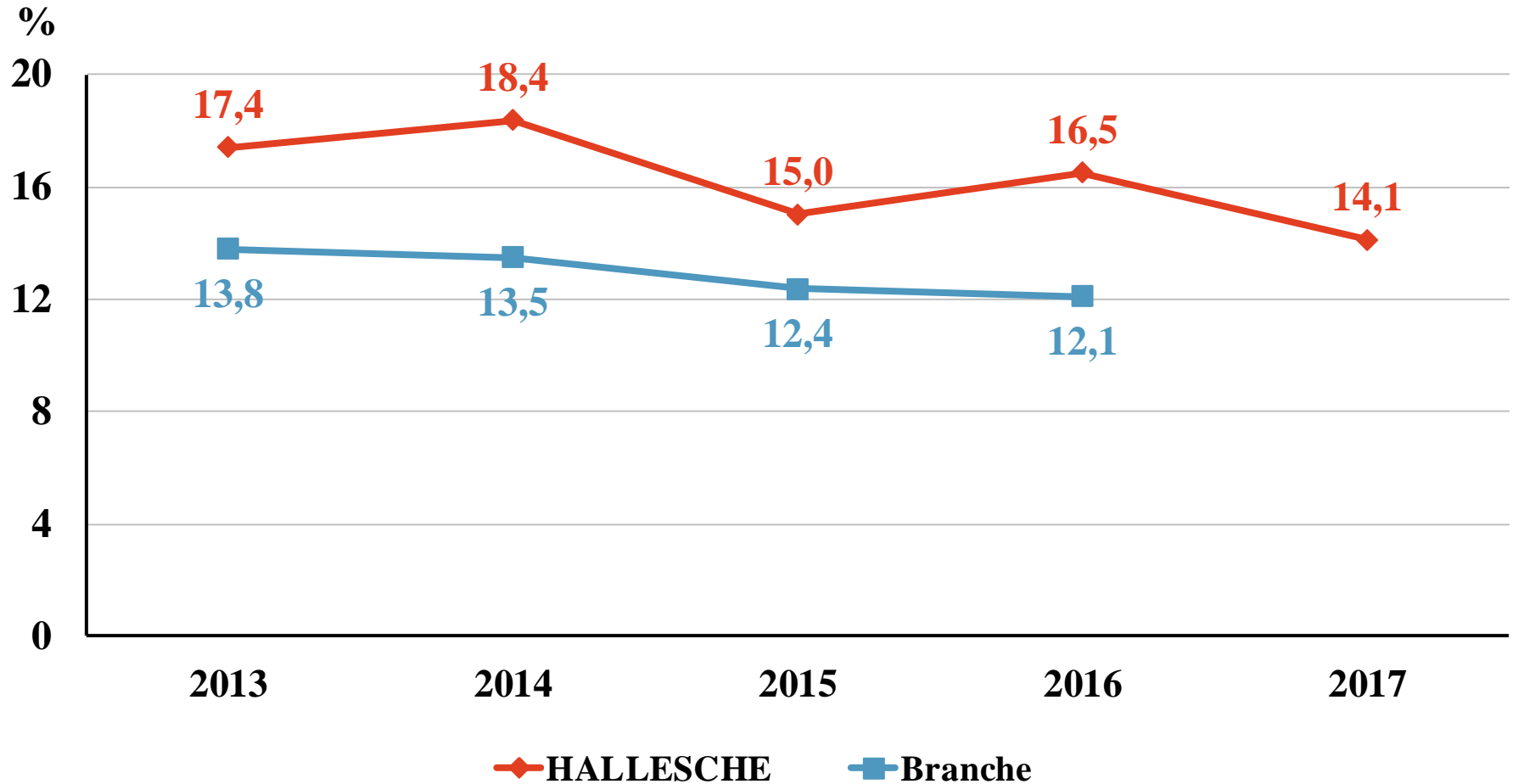
Mio. €



Beiträge infolge der Neugeschäftsentwicklung weiter gestiegen

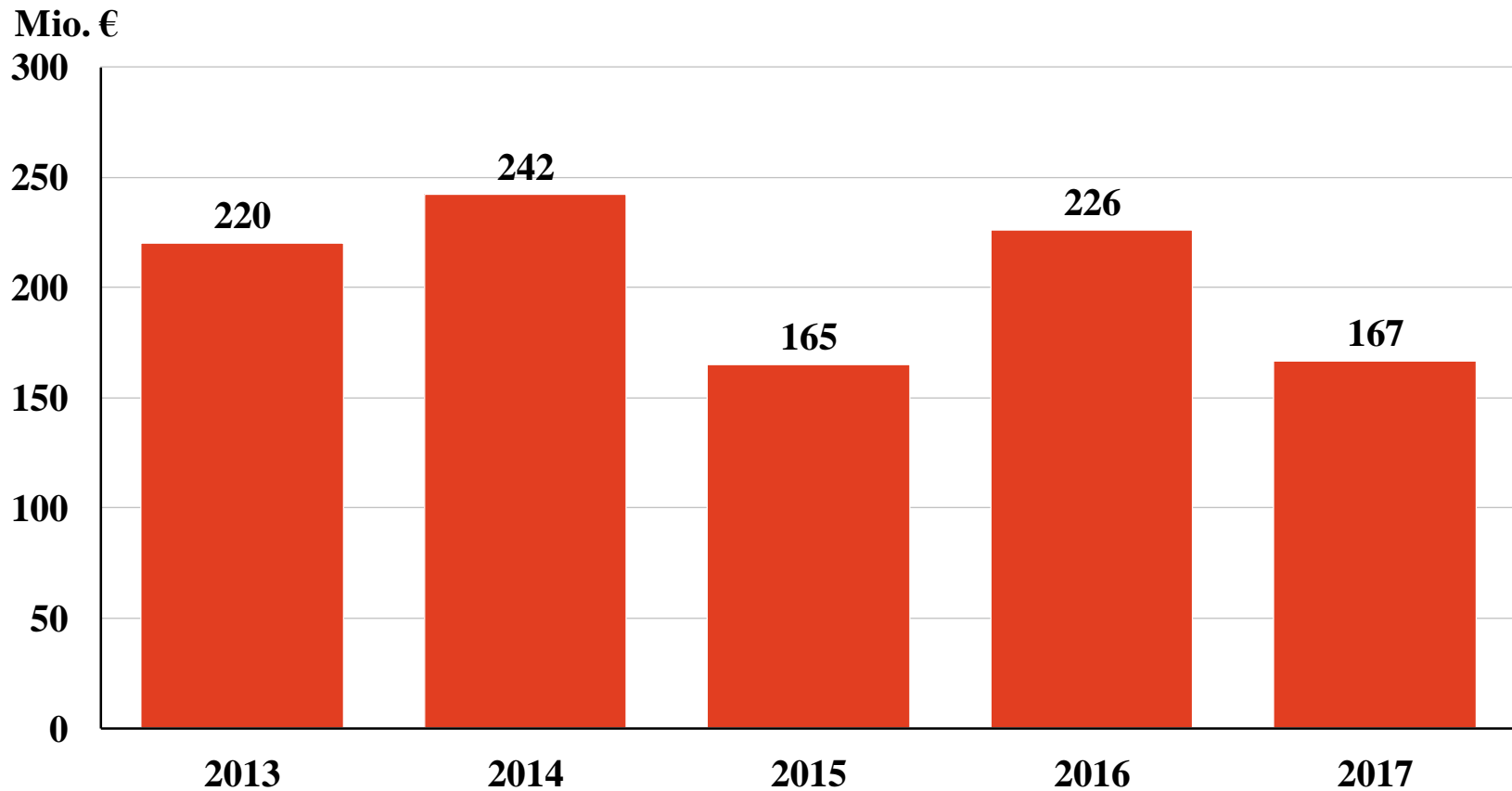
Geschäftsjahr 2017 – HALLESCHE

Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote*



Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote weiterhin auf marktüberdurchschnittlichem Niveau

* Werte gemäß PKV-Kennzahlenkatalog unter Berücksichtigung der zu- und abgegangenen Übertragungswerte und unter Verwendung des durchschnittlichen Rechnungszins (DURZ) Quelle: PKV-Verband

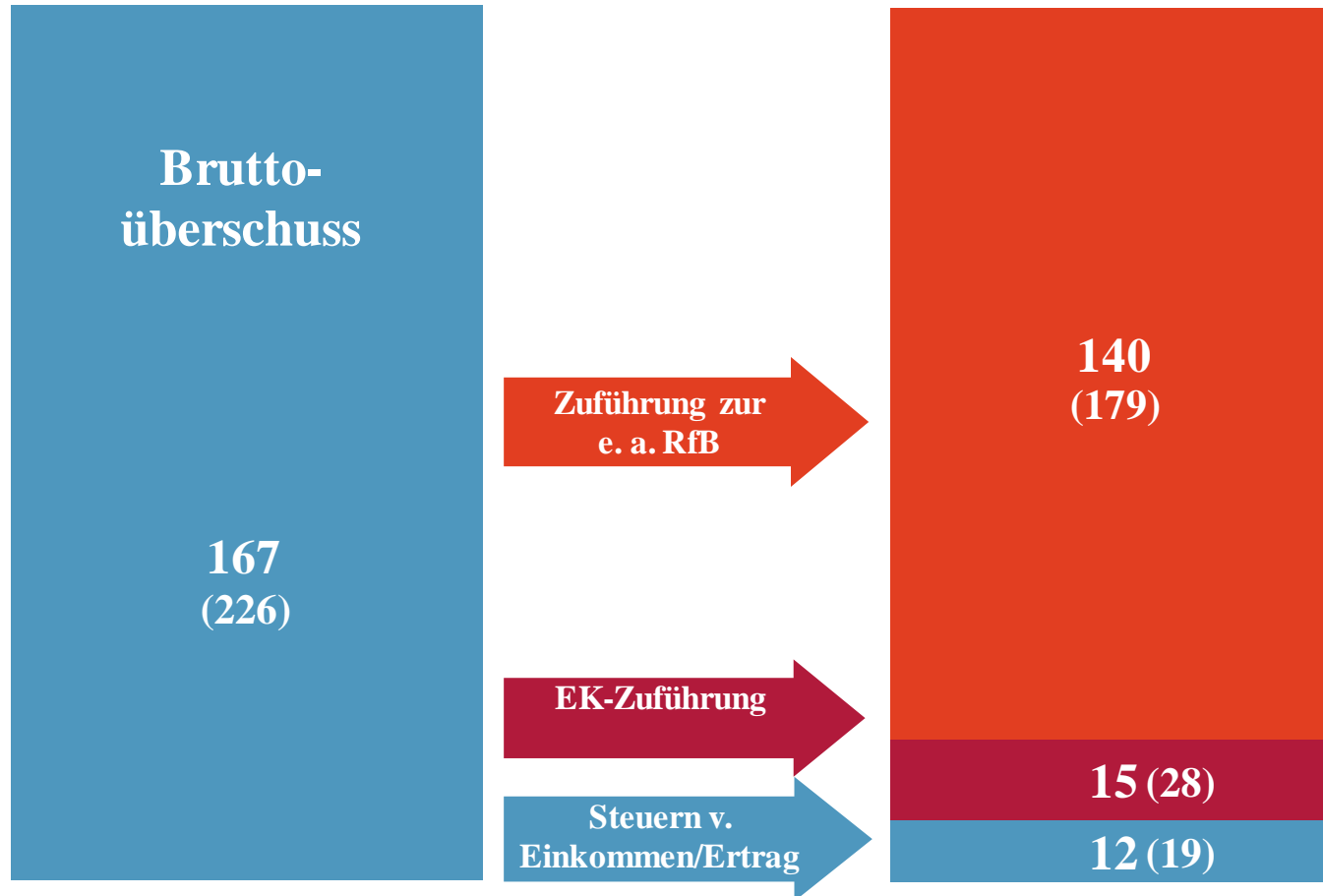


Bruttoüberschuss unter dem Vorjahr unter anderem wegen Niedrigzinssituation (Pensionsrückstellungen) und gesteigener Leistungen

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

Geschäftsjahr 2017 – HALLESCHE

Ergebnisverwendung 2017 (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
in Klammern: Vorjahreswerte 2016



Umsatzübersicht 2016 / 2017 in Mio. € – Gebuchte Bruttobeiträge*

Gesellschaft	2016	2017	+ / -
ALTE LEIPZIGER Leben	2.362	2.426	2,7%
HALLESCHE Kranken	1.149	1.195	3,9%
ALTE LEIPZIGER Sach	430	441	2,6%
ALTE LEIPZIGER Pensionskasse	23	23	0,9%
ALTE LEIPZIGER Pensionsfonds	16	19	17,8%
Summe Versicherungen	3.981	4.104	3,1%
ALTE LEIPZIGER Trust ¹⁾	113	182	61,8%
ALTE LEIPZIGER Bauspar ²⁾	245	238	-3,0%
Summe Finanz-/Kreditinstitute	358	420	17,4%
Gesamtumsatz	4.339	4.525	4,3%

¹⁾ Gesamter Brutto-Mittelzufluss zu den Publikumsfonds (ohne Drittfonds)

²⁾ Spar- und Tilgungsgeldeingang

* unkonsolidierte Betrachtung

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen



Lebensversicherung:

- **Niedrigzinsphase managen**
 - **Zinszusatzreserve soll überprüft werden**
 - **Run-off einiger Lebensversicherungsbestände**
- **Betriebsrenten-Stärkungsgesetz seit 1.1.2018 in Kraft – Chancen für AL-Leben**

Krankenversicherung:

- **Duales Gesundheitssystem bleibt**
 - **Änderungen zugunsten der gesetzlich Versicherten (Parität bei Beitrag, Zahl der Arztsprechstunden für GKV-Versicherte...)**
 - **PKV bleibt Türöffner für Innovationen im Gesundheitssystem**

**Umsetzung der Europäischen IDD-Richtlinie »Insurance Distribution Directive«
unter Berücksichtigung der nationalen Verordnung**

Neue Anforderungen im Rahmen der EU-Datenschutzgrundverordnung



ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern

- **Konzern: Stärkung der Finanzkraft und Sicherstellung von Kundengarantien haben Vorrang**
- **ALTE LEIPZIGER Leben: Weiteres Wachstum angestrebt durch betriebliche Altersversorgung, fondsgebundene Produkte, „Neue Klassik“ (AL_RENTE^{Flex}) und BU**
- **HALLESCHE: Wachstumsimpulse durch Voll- und Zusatzversicherungsprodukte wie Pflege und bKV erwartet, Entwicklung zum Gesundheitspartner der Kunden**
- **Digitalisierung: Weiterentwicklung von offenen digitalen Kundenplattformen in der Lebens- und Krankenversicherung**



Wesentliche Stoßrichtungen unserer Digitalisierungs-Aktivitäten

Veränderungen der Unternehmenskultur als Rahmen der Digitalisierung

Kundenerlebnis für Vermittler und Endkunden

- Angebot **digitaler Services** für Kunden und Vertriebspartner (z.B. Kunden-App »fin4u«, Gesundheitsportal)
- **Aufbau eines Omni-Kanal-Managements** (Integration von Online- und Offline-Kanälen in Beratung und Abschluss)



Prozessmanagement

- **Reduzierung von Medienbrüchen** und Nutzung von **Automatisierungspotenzialen**
- Unterstützung eines **vernetzten Arbeitens der Mitarbeiter** (z.B. Kommunikationsmedien, Arbeitsplatzgestaltung)



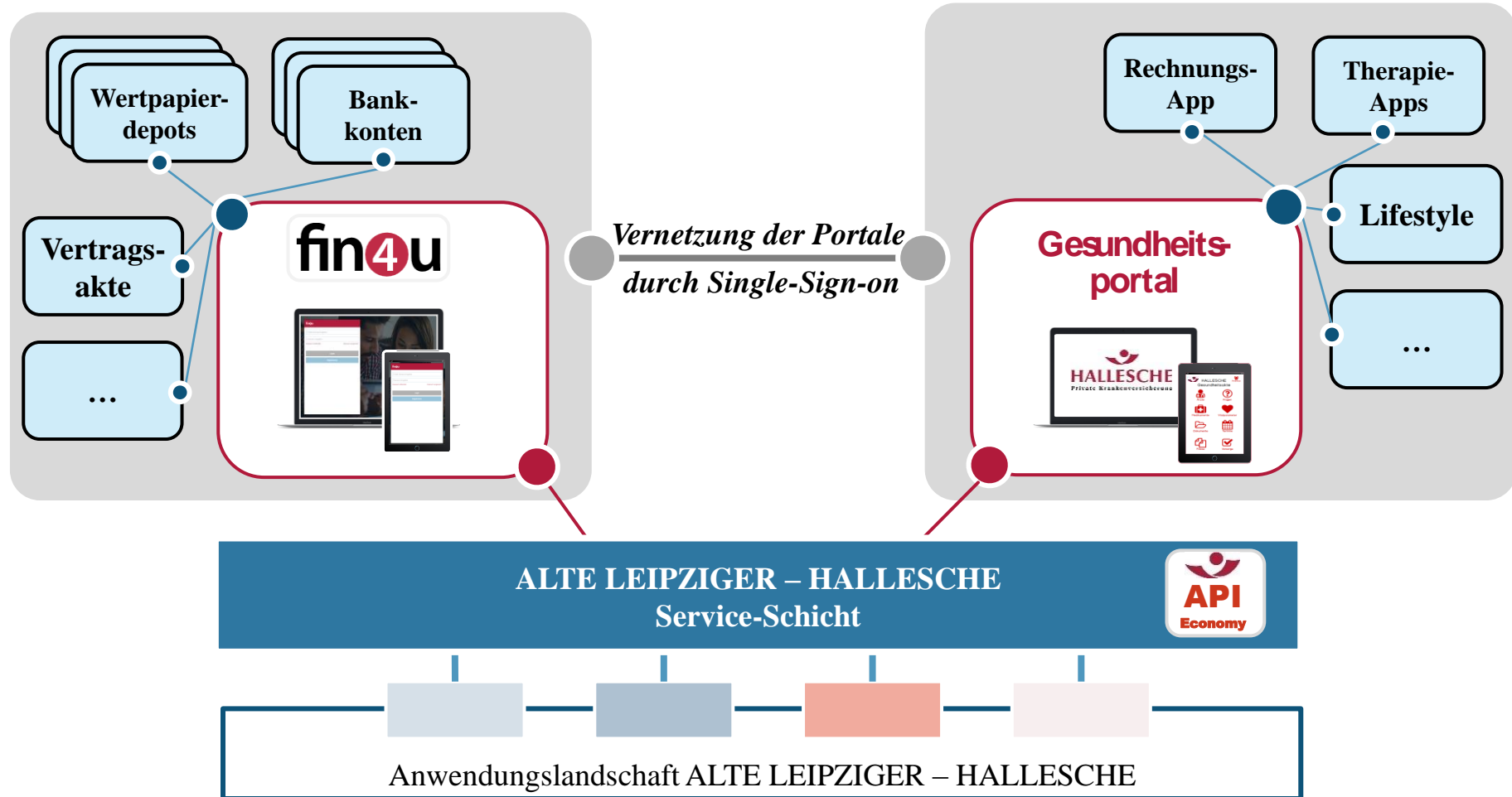
Geschäftsmodelle

- **Weiterentwicklung unserer Geschäftsmodelle** (z.B. »Vom Kostenerstatter zum (digitalen) Gesundheitspartner«)
- Umsetzung **Pilotprojekte** (»z.B. Ideenwerkstatt«)
- Beobachtung neuer Geschäftsmodell-Ideen (z.B. **Mitgliedschaft InsurLab Germany e.V.**)





Erhöhung der Flexibilität durch Bereitstellung eigener bzw. Einbindung fremder Services über standardisierte Schnittstellen





Veränderungen von Kundenerwartungen erfordern eine Entwicklung vom reinen Kostenerstatter zum digitalen Gesundheitspartner

Zielsetzung

Steigerung der Versorgungsqualität

Kundenorientierung durch „Kümmere-Funktion“

Steigerung der Effizienz im Prozess

Steuerung der Leistungsausgaben als Grundlage für bezahlbare Beiträge



Positionierung als digitaler Gesundheitspartner durch:

- Angebot einer elektronischen **Gesundheitsakte**
- Erhöhung der **Prozessautomatisierung** und Standardisierung
- Ausbau der **digitalen Services** und **Self-Services** für die Kunden
- **Vernetzung Leistungserbringer – Kunde – Versicherer**
- Möglichkeiten zur aktiven **Steuerung rund um Gesundheit und im Versicherungsfall**

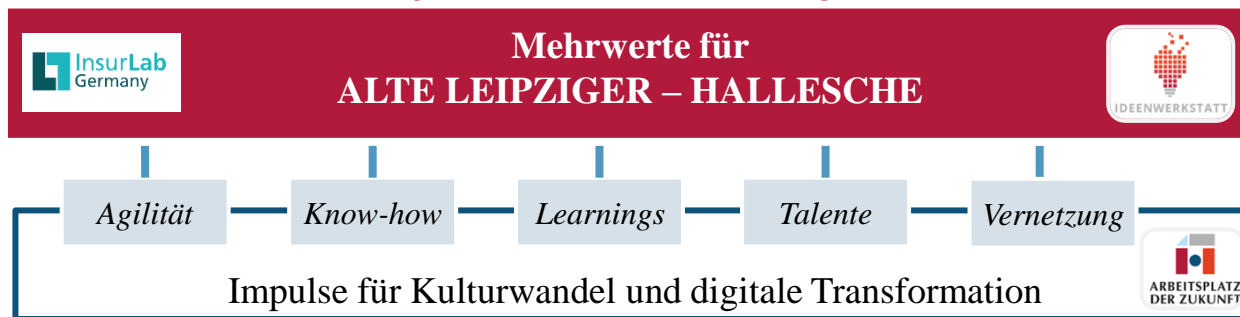
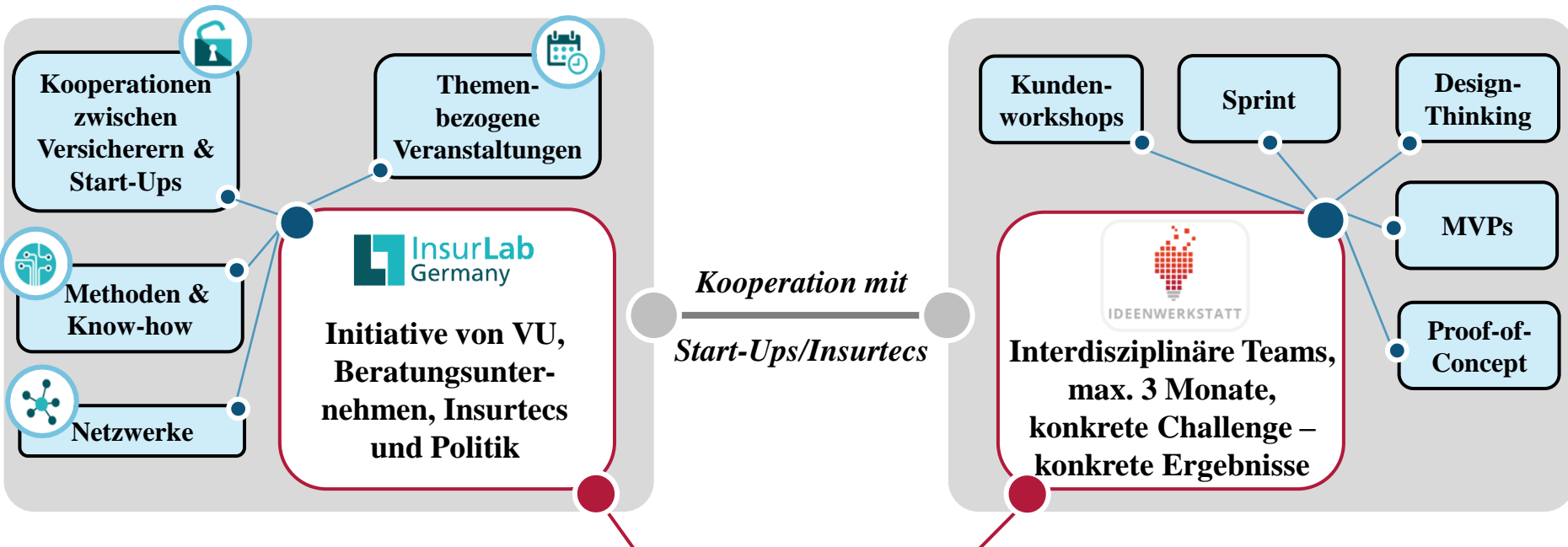


Vom Kunden her denken:

- **Kundenbedürfnisse** erkennen und **Kundenerwartungen** erfüllen
- **Interaktion und Kommunikation** auf Kundenbedürfnisse abstellen
- **Prozesse und Qualifikation** der Mitarbeiter konsequent auf Kundenbedürfnisse ausrichten
- Auf- und Ausbau von **Service- und Qualitätsmanagement**



Umsetzung neuer Ideen und Methoden allein und gemeinsam mit anderen Versicherern und Start-Ups





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