

Berlin, 29. Januar 2019

Dr. Wolfgang Weiler

Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft

– Es gilt das gesprochene Wort –

1. Begrüßung

Meine Damen und Herren, auch ich begrüße Sie herzlich zur Jahrespressekonferenz der deutschen Versicherer.

Die Risiken wachsen

Vor ziemlich genau einem Jahr haben wir uns hier an gleicher Stelle getroffen, die Risikolandschaft ist seither noch vielschichtiger geworden:

- Handelskonflikte und die Aufkündigung des Multilateralismus durch die US-Regierung vergrößern die Ungewissheit über die wirtschaftliche Zukunft unseres Kontinents, der von offenen Märkten lebt.
- Das Hin- und Her um den Austritt der Briten aus der Europäischen Union nährt zusätzliche Zweifel am Wohlergehen und Zusammenhalt Europas.
- Weiterhin ungeklärt sind viele Fragen der Klimapolitik, obwohl die Zeit dafür immer knapper wird.

Auch auf nationaler Ebene sind die Herausforderungen nicht geringer geworden. Die große Koalition ist seit nunmehr zehn Monaten im Amt – und zeigt ein Bild aus Licht und Schatten.

Von der Verkehrsinfrastruktur bis zum Diesel, von der Energieversorgung bis zur Digitalisierung stehen zentrale Zukunftsfragen auf der Tagesordnung.

Leider fehlt es hier unserer Meinung nach an eindeutigen Weichenstellungen. Und die neuen Wohltaten und Rentenversprechungen sind und bleiben eine Politik zu Lasten der nächsten Generation.

Mut und Zuversicht

Und trotzdem, meine Damen und Herren, sehen wir keinen Grund, in den Chor der Pessimisten einzustimmen. Nie ging es Deutschland so gut wie heute, nie waren mehr Menschen in diesem Land beschäftigt und nie lagen die Einkommen der Beschäftigten höher als in diesem 70. Jahr der sozialen Marktwirtschaft in Deutschland.

Umso wichtiger ist es, die richtigen Weichenstellungen für die vielfältigen Herausforderungen der Zukunft zu treffen.

Mutige Antworten auf Veränderungsdruck

Denn die Versicherungswirtschaft steht in besonderem Maße im Zentrum der Veränderungen, sie erlebt nunmehr das achte Jahr einer beispiellosen Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Eine deutliche Linderung steht, auch wenn es 2018 Signale einer langsamen Entspannung gab, hier immer noch nicht in Aussicht.

Die Unternehmen haben im Jahr 2018 auf diese Herausforderungen mutig reagiert.

- Die neuen Produkte in der Altersvorsorge haben eine schlüssige Antwort auf die Niedrigzinsphase gegeben, entsprechend positiv reagiert die Kundschaft.
- Wir haben die Cyber-Versicherung klar positioniert.
- Wir haben die Digitalisierung unserer Geschäftsprozesse vorangetrieben.
- Unsere Anbieterlandschaft wird immer vielfältiger, die Bedeutung von Kooperationen wächst, viele Unternehmen integrieren Insur-Tech-Anwendungen oder ganze Unternehmen.
- Wir haben Solvency II zum Alltag in unseren Unternehmen gemacht.

Wichtige Weichenstellung ZZR

Gleichzeitig konnten wir in Sachen Regulierung einige wichtige Entscheidungen für unsere Branche erreichen.

Ich nenne hier exemplarisch die Zinszusatzreserve. Dank der Anpassung der ZZR erfüllt die Reserve wieder ihren Zweck, langfristige Garantien in der Niedrigzinsphase zusätzlich abzusichern. Außerdem entlastet sie die Unternehmen. Der Kapitalpuffer für Niedrigzinsrisiken wird in den kommenden Jahren weiter aufgebaut, aber in einem langsameren Tempo als bisher. Dadurch verhindern wir Ungleichgewichte in der Verteilung von Überschüssen zwischen den Kundengenerationen.

2. 2018: Wandel und Wachstum

A. Gesamtergebnis

Meine Damen und Herren, ich komme jetzt zu den wirtschaftlichen Ergebnissen und Zahlen des vergangenen Jahres. Dabei sollten Sie stets das eben geschilderte Umfeld bedenken. Vor diesem Hintergrund lässt sich sagen, dass 2018 insgesamt ein **gutes Jahr** für die deutsche Versicherungswirtschaft gewesen ist.

- Mit Beitragseinnahmen von 202,2 Milliarden Euro (+ 2,1 %) verbuchten alle drei Sparten bessere Ergebnisse als vor einem Jahr erwartet.

B. Lebensversicherung

Die Lebensversicherung verzeichnete mit Beitragseinnahmen von 91,9 Milliarden Euro im Jahr 2018 ein solides Wachstum von plus 1,4 Prozent.

Das **Neugeschäft** gegen **laufenden Beitrag** stieg um 1,9 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Es umfasst den Jahresbeitrag, der auf neu abgeschlossene Verträge mit regelmäßiger Beitragszahlung entfällt.

Das **Einmalbeitragsgeschäft** im Neugeschäft ist mit plus 3,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr erkennbar gestiegen. Es betrug 27,2 Milliarden Euro. Das **Annual Premium Equivalent (APE)** – die international übliche Maßzahl für das Neugeschäft (Summe der laufenden Prämien aus Lebensversicherungen plus ein Zehntel der

Einmalbeiträge) – liegt bei 8,1 Milliarden Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 2,5 Prozent.

In der **betrieblichen Altersversorgung** sehen wir eine gegenläufige Entwicklung: Mit Abstand wichtigster Pfeiler im Neugeschäft der betrieblichen Altersversorgung war die Direktversicherung mit einem Plus von 7,6 Prozent bzw. 582.500 Verträgen. Hier wirkt das Betriebsrentenstärkungsgesetz positiv.

Das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag stieg um 13,2 Prozent auf 847 Millionen Euro.

Dagegen ist das Neugeschäft bei den Pensionskassen um 7,5 Prozent erwartungsgemäß weiter zurückgegangen, da viele Unternehmen die Entgeltumwandlung auf die Direktversicherung konzentrieren.

Spürbare Rückgänge verzeichneten wir auch bei Pensionsfonds und Rückdeckungsversicherungen gegen Einmalbeitrag, was eine stärkere Zurückhaltung der Arbeitgeber bei der Ausfinanzierung von Direktzusagen widerspiegelt. Insgesamt ist das APE über alle Durchführungswege um 4,3 Prozent auf knapp 2 Milliarden Euro gesunken. Die Anzahl der Verträge in der bAV insgesamt hat um 0,5 Prozent auf 15,9 Millionen Verträge zugenommen.

Erfreulicherweise sehen wir 2018 bei der Riester-Rente im Neugeschäft ein spürbares Plus von über fünf Prozent bei den neu abgeschlossenen **Verträgen**. Bei den Basisrenten ist das Neugeschäft um 6,2 Prozent zurückgegangen. Dies dürfte auf die geplante Einführung einer Sicherungspflicht für Selbstständige zurückzuführen sein.

Nach unseren Schätzungen liegt die **Stornoquote** in etwa auf Vorjahresniveau. In 2017 betrug sie 2,6 Prozent. Die endgültige Stornoquote für 2018 steht erst im März fest.

Das Vertrauen der Kunden in die Lebensversicherung zeigt sich auch an der Entwicklung der „**Assets under Management**“:

Die Summe der für unsere Kunden verwalteten Kapitalanlagen ist in den letzten sechs Jahren im Schnitt um rund 2,9 Prozent p.a. auf zuletzt 920 Milliarden Euro angewachsen.

Neue Produkte

Die aktuellen Geschäftszahlen zeigen, dass der Anteil der neuen Produkte am Neugeschäft nochmals deutlich zugenommen hat: 58 Prozent des Neugeschäfts (Anteil am APE) entfallen auf Angebote, die auf modifizierte Garantien setzen – sowohl solche der sogenannten neuen Klassik als auch fondsgebundene Konzepte mit Garantien. Im Vergleich zu 2017 ist dies ein Anstieg um acht Prozentpunkte.

Das Geschäftsergebnis des Jahres 2018 bestätigt, was wir bereits in den vergangenen Jahren gesehen haben: Die Umstellung auf die neuen Produkte wird von den Kunden gut angenommen, sowohl bei den laufenden, insbesondere aber bei den Einmalbeiträgen haben wir gute Zuwächse. Das zeigt, was die Deutschen von Altersvorsorgeprodukten erwarten: Renditechancen, ohne dabei komplett auf Sicherheiten zu verzichten.

Darum sehen wir auch die neuen garantiefreien Modelle in der betrieblichen Altersversorgung nicht als Selbstläufer. Es zeigt sich, dass das dortige Garantieverbot zu kritischen Nachfragen der Arbeitnehmer und einem erheblich höheren Kommunikationsbedarf bei der Vermarktung möglicher Sozialpartnermodelle führt.

Der Ball liegt jetzt im Spielfeld der Sozialpartner. Ob das Betriebsrentenstärkungsgesetz mit tariflichen Lösungen den erhofften Schub bringt, liegt jetzt vor allem an ihnen.

Fazit: Entgegen der von vielen Seiten beklagten Tristesse in der privaten Altersvorsorge sehen wir eine stabile Nachfrage nach unseren Produkten und Vertrauen in die Lebensversicherung. Dennoch brauchen wir weitere Impulse – etwa im Kontext der Erneuerung von Riester – um gezielt die Jüngeren zu motivieren, rechtzeitig und ausreichend für ihr Alter vorzusorgen.

C. Schaden- und Unfallversicherung

Kommen wir nun zu den Ergebnissen aus der Schaden- und Unfallversicherung für 2018: Wir gehen laut Hochrechnung von Beitragseinnahmen in Höhe von 70,6 Milliarden Euro aus – einem Plus von 3,3 Prozent (2017: 68,3 Mrd. Euro, + 3,1 %).

Erheblich höher war allerdings der Anstieg der Leistungen: Hier gab es ein Plus von 6,8 Prozent auf inzwischen über 53,5 Milliarden Euro (Vorjahr: 50,1 Mrd. Euro). Seit Mitte der 90er Jahre waren nur in den Flutjahren 2002 und 2013 die Leistungssprünge höher.

Insgesamt erzielten die Schaden- und Unfallversicherer 2018 schwarze Zahlen. Der versicherungstechnische Gewinn dürfte 2,6 Milliarden Euro (Vorjahr: 4,5 Mrd. Euro) betragen. Die Schaden-Kosten-Quote (Combined Ratio) liegt 2018 voraussichtlich bei rund 96 Prozent (2017: 93,2 %).

2018 war damit ein gerade noch zufriedenstellendes Jahr für die Schaden- und Unfallversicherer.

Den größten Leistungsanstieg um rund 1,5 Milliarden Euro (+ 30 %) auf 6,6 Milliarden Euro gab es im Bereich **Industrie/Gewerbe/Landwirtschaft**. Ursachen sind Stürme und mehrere Feuergroßschäden, etwa in einem Chemiewerk (225 Mio. Euro), einer Raffinerie (170 Mio. Euro) oder einem Freizeitpark (100 Mio. Euro). Der Ausfall eines ausländischen Zulieferers führte bei einem Automobilhersteller zu einem Betriebsunterbrechungsschaden von 200 Millionen Euro.

In der **Wohngebäudeversicherung** erhöhten sich die Leistungen um rund 1,1 Milliarden Euro auf 6,3 Milliarden Euro (+ 20 %). 2018 zählt zu den vier schwersten Sturmjahren der vergangenen 20 Jahre. Im Januar fegte Sturm „Friederike“ über das Land hinweg und hinterließ eine Schneise der Verwüstung.

Nur die Stürme „Lothar“ (1999), „Jeanett“ (2002) und „Kyrill“ (2007) waren seit 1997 noch stärker. Größter Kostenfaktor aber bleiben Leitungswasserschäden. Nach kurzer Erholung ist die Wohngebäudeversicherung damit wieder in die roten Zahlen gerutscht (Schaden-Kosten-Quote 108 %).

Für die Sachversicherung insgesamt errechnet sich eine Schaden-Kosten-Quote von 103 Prozent. Das ergibt einen versicherungstechnischen Verlust der Sparte von 600 Millionen Euro.

Die Leistungen der **Kraftfahrtversicherung** stiegen ebenfalls; und zwar um rund 0,7 Milliarden Euro (+ 2,7 %) auf 24,3 Milliarden Euro. Hauptursache ist der weitere Preisanstieg bei Ersatzteilen: Für unsere Branche relevante Teile sind bis August 2018 innerhalb eines Jahres im Schnitt vier Prozent teurer geworden.

Bei einzelnen Designteilen sind die Preise aber noch viel krasser gestiegen. So wurden beispielsweise Rückleuchten seit 2013 um 50 Prozent teurer, Kofferraumklappen bringen es immer noch auf ein Plus von 34 Prozent seit 2013. Eine der Hauptursachen dafür ist der Designschutz, der den Wettbewerb im Ersatzteilmarkt weitgehend ausschaltet. Vermutlich günstiger wäre es, wenn Verbraucher neue Kotflügel, Motorhauben, Scheinwerfer oder Windschutzscheiben nicht allein beim Autohersteller kaufen müssten, sondern zwischen verschiedenen Ersatzteil-Herstellern wählen könnten. Wir Versicherer fordern daher, sichtbare Karosserieteile künftig vom Designschutz auszunehmen.

Die Beitragseinnahmen in der Kraftfahrtversicherung dürften um 3,2 Prozent gestiegen sein auf 27,8 Milliarden Euro. Unterm Strich blieb ein versicherungstechnischer Gewinn von voraussichtlich 700 Millionen Euro (2017: 500 Mio. Euro).

D. PKV

Die Beitragseinnahmen der privaten Krankenversicherungsunternehmen haben sich 2018 um 1,7 Prozent auf 39,7 Milliarden Euro erhöht (Vorjahr: 39,1 Mrd. Euro). 37,1 Milliarden Euro entfallen davon auf die Krankenversicherung – insoweit ein Plus von 1,8 Prozent. In der Pflegeversicherung lagen die Einnahmen bei 2,6 Milliarden Euro – ein Anstieg von 0,2 Prozent.

Die ausgezahlten Versicherungsleistungen haben 2018 eine Höhe von 28,7 Milliarden Euro erreicht. Das sind 5,5 Prozent mehr als im Vorjahr (27,2 Mrd. Euro). Auf die Krankenversicherung entfallen davon 27,3 Milliarden Euro, auf die Pflegeversicherung 1,4 Milliarden Euro.

Der Bestand aus Voll- und Zusatzversicherungen hat 2018 um fast 300.000 Versicherungen auf eine Gesamtzahl von 34,6 Millionen zugenommen. Im Einzelnen stieg die Zahl der Zusatzversicherungen um 1,2 Prozent auf 25,8 Millionen; die Zahl der Vollversicherung blieb stabil bei knapp 8,8 Millionen Versicherungen.

E. Lage der Branche

Zur realistischen Lageeinschätzung gehört natürlich der Blick auf die Finanzstärke unserer Unternehmen.

Zum Jahresende 2018 erwarten wir für Leben eine höhere Solvenzquote als im Vorjahr (266 % ohne Übergangsmaßnahmen).

Die Schaden- und Unfallversicherer weisen sehr konstante Solvenzquoten auf, wir rechnen für 2018 mit einer Quote auf Vorjahresniveau von knapp unter 300 Prozent.

Meine Damen und Herren, diese hohen Solvenzquoten weisen die deutsche Versicherungswirtschaft als ausgesprochen finanzstark aus. Eine Auswertung der Jahresmeldungen 2017 der europäischen Aufsicht EIOPA zeigt, dass der deutsche Markt auch deutlich über dem europäischen Durchschnitt liegt, auch ohne Übergangsmaßnahmen.

Lassen Sie mich noch etwas zu den anstehenden Überprüfungsprozessen auf europäischer Ebene sagen. Deren Ziel muss nach unserer festen Überzeugung sein, das erreichte Gleichgewicht von risikogerechter Kapitalanforderung und Wettbewerbsfähigkeit zu bewahren. Das ist an vielen Stellen noch nicht der Fall.

Ich nenne nur ein Beispiel: Wir Versicherer sind unter Solvency II verpflichtet, jährlich einen Bericht über Solvabilität und Finanzlage (SFCR) zu veröffentlichen. Die Kosten für die Erstellung dieser Reports sind erheblich. Das Problem ist: die Berichte liest – von den Experten abgesehen – kein Mensch.

Eine Verbandserhebung hat gezeigt, dass die SFCR in den ersten Monaten nach der Veröffentlichung im Durchschnitt pro Unternehmen nur 33 Mal im Monat abgerufen wurden.

3. Das Jahr 2019

A. Prognosen

a. Prognose GDV

Trotz der weniger schwungvollen Konjunktur wird sich in 2019 die positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt wahrscheinlich fortsetzen. Die weiter steigende Beschäftigung und die höheren Löhne haben den privaten Haushalten Spielräume für zusätzliche Absicherungen eröffnet, so auch in der Altersvorsorge. Für die Lebensversicherung insgesamt, einschließlich der Pensionskassen und Pensionsfonds, erwarten wir ein Wachstum von etwa einem Prozent.

Der zunehmende Protektionismus und die weniger dynamische Konjunktur können sich im laufenden Jahr dämpfend auf die Geschäftsentwicklung in der Schaden- und Unfallversicherung auswirken.

Zunehmende Naturgefahren sowie eine stärkere Sensibilisierung für Cyber-Risiken könnten dagegen positive Impulse für die Nachfrage setzen. So gehen wir in der Schaden- und Unfallversicherung von einem Wachstum von knapp drei Prozent in 2019 aus.

b. Prognose PKV

Die weiterhin gute wirtschaftliche Lage der privaten Haushalte sollte auch stützend für die Geschäfte der privaten Krankenversicherung (PKV) wirken. Aller Voraussicht nach wird sich der Wachstumstrend in der Zusatzversicherung fortsetzen. Impulse könnten sich auch durch die betriebliche Krankenversicherung ergeben. In der privaten Krankenversicherung erwarten wir daher ein Beitragswachstum von rund drei Prozent.

c. Prognose insgesamt

Zusammengenommen rechnen wir für die Branche mit einem stabilen Beitragswachstum von etwa zwei Prozent.

B. Unsere Themen 2019

Meine Damen und Herren, ich darf einige Themen nennen, die die Versicherungswirtschaft in den kommenden Monaten besonders beschäftigen werden.

a. Digitalisierung

Da ist und bleibt zuallererst die Digitalisierung. Hier wird unserer Branche gerade aus Ihrer Community gerne unterstellt, wir hätten die Zeichen der Zeit immer noch nicht verstanden. Ich darf Ihnen da ausnahmsweise widersprechen.

In 2018 hat die deutsche Versicherungswirtschaft ihre Ausgaben für die IT-Systeme weiter auf jetzt 4,45 Milliarden Euro erhöht. Die Prioritäten in den Unternehmen sind für 2019 klar gesetzt: Sie werden Alt-Systeme ablösen und erneuern und neue Technologien etablieren, hier vor allem Cloud-Lösungen und Anwendungen zu Künstlicher Intelligenz.

In diesen Projekten orientieren wir uns zuallererst am Kundenverhalten. Ein Beispiel: Im vergangenen Jahr haben die deutschen Versicherer erstmals die meisten Kundenanliegen auf elektronischem Weg erhalten. 42 Prozent der Schreiben erreichten die Versicherer per E-Mail. Gemeinsam mit den Kontaktmöglichkeiten der Vertriebs- und Kundenportale erhalten Versicherer damit gut jedes zweite Kundens Schreiben digital.

Sukzessive verändert die Digitalisierung das Kerngeschäft von Versicherern. Aus dem reinen Risikoträger wird der Partner in der Risikoprävention. Technologietrends, wie die Künstliche Intelligenz, die Blockchain-Technologie und das Cloud-Computing, unterstützen den Veränderungsprozess.

Dabei ist die IT-Sicherheit für uns ein vorrangiges Gut, weil die Daten unserer Kunden ein besonders schützenswertes Wirtschaftsgut darstellen. Ich darf daran erinnern, dass wir als Branche unter dem Dach des GDV das branchenweite Krisenreaktionszentrum für IT-Sicherheit betreiben. Ein neues Meldeportal gewährleistet jetzt im Krisenfall die schnelle Kommunikation mit dem Bundesamt für Sicherheit in der IT (BSI).

Damit die Chancen all dieser digitalen Technologien genutzt werden können, kommt es auf einen modernen Regulierungs- und Aufsichtsrahmen an. Diese Forderung, meine Damen und Herren, will ich daher heute klar formulieren: **Auch Regulierung muss innovationsfreundlich sein.** Wenn die Aufsicht uns Versicherer auf dem Weg in die digitale Zukunft begleiten will, dann muss sie sich ebenfalls entsprechend digitalisieren.

b. Automatisiertes Fahren:

Meine Damen und Herren, wir erfahren seit einigen Jahren eine rasante technische Entwicklung des Automobils. Das automatisierte Fahren rückt näher, damit sind grundlegende Fragen verbunden, die nach meiner Ansicht nur in einem breiten gesellschaftlichen Dialog zu klären sind. Dazu gehört die Fragestellung, wie zuverlässig die Technik überhaupt ist und welche Entscheidungen beim Fahren wir

dieser Technik überlassen wollen. Die Versicherungswirtschaft hat in dieser Debatte klar Position bezogen.

1. Datentreuhänder:

Damit hoch- und vollautomatisiertes Fahren von der Gesellschaft akzeptiert wird, muss nach einem Unfall aufklärbar sein, wer gesteuert hat: das System oder der Mensch. Der Fahrer darf nur für eigenes Fehlverhalten belangt werden können. Die Aufklärung wird möglich, wenn ein unabhängiger **Datentreuhänder** die dafür nötigen Fahrdaten speichert.

2. Datenhoheit:

Wir fordern, die Daten vernetzter Autos in die Hände des Autofahrers zu legen. Allein er sollte die **Datenhoheit** besitzen, also Kontrolle über seine Daten haben und frei entscheiden können, ob, wann und wem er welche Daten senden und von wem er wann welche Dienstleistung erhalten möchte. Nur damit ist sichergestellt, dass alle Wettbewerber – seien es Autohersteller, Technologiekonzerne, Werkstätten, Automobilclubs oder Versicherer – gleiche Chancen haben, ihren Kunden Dienstleistungen anzubieten. Wer das Rennen um die Gunst der Kunden gewinnt, ist offen. Den Wettbewerb fair zu gestalten, ist Aufgabe des Gesetzgebers.

3. Verkehrssicherheit:

Wir fordern beim automatisierten Fahren eine klare Aufgabenteilung zwischen Mensch und Maschine. Für den Fahrer eines automatisierten Autos muss jederzeit erkennbar sein, was sein Auto leistet und in welchem Maß er sich anderen Dingen widmen darf. Dafür brauchen wir verbindliche Standards – und zwar bevor die Systeme eingeführt werden.

c. Cybersicherheit

Die Bedrohung durch Cyberkriminalität wächst seit Jahren. In einer weltweit angelegten Studie haben führende Manager **Cyberkriminalität** erstmals als größte Bedrohung für ihre Unternehmen eingestuft. Dementsprechend wichtiger werden Investitionen in Sicherheitssysteme und Versicherungslösungen gegen diese Schäden.

Dennoch unterschätzen weite Teile insbesondere des deutschen Mittelstands ihr Cyberrisiko nach wie vor. Das liegt zumeist daran, dass die Verantwortlichen glauben, sie seien zu klein, um das Interesse der Cyberkriminellen zu wecken. Weit gefehlt, meine Damen und Herren, **für Hacker gibt es kein zu klein.**

Allmählich setzt sich diese Erkenntnis auch bei den KMU durch. Die Nachfrage nach dem entsprechenden Schutz wächst, erste GDV-Zahlen zum Markt der Cyberversicherung zeigen ein erfreuliches Wachstum: Von 2017 auf 2018 dürften sich die Anzahl der Verträge nahezu verdoppelt haben und die Beitragseinnahmen über alle Kundensegmente (Privat/Gewerbe/Industrie) auf rund 50 Millionen Euro gestiegen sein.

Wir Versicherer engagieren uns auch hier als Sicherheitspartner unserer Kunden:

- Wir sensibilisieren im Rahmen unserer Kommunikationsinitiative „CyberSicher“ für die Gefahren aus dem Cyberspace.
- Wir unterstützen die Unternehmen aktiv bei der Prävention.
- Im Fall eines erfolgreichen Angriffs bieten wir umfangreiche Hilfe, die im Notfall

für viele kleine und mittlere Unternehmen immens wichtig ist und ein sehr starkes Argument für den Abschluss einer Cyberversicherung darstellt.

d. Riester/Standardprodukt

Ein zentrales Thema in dieser Legislaturperiode für die Bundesregierung und auch für uns ist die – bereits laufende – Diskussion um die Reform der Riester-Rente.

Im Koalitionsvertrag wird die Einführung vereinfachter Standardprodukte angemahnt. Die gegenwärtige Produktlandschaft wird als unübersichtlich und damit als fehleranfällig angesehen.

Außerdem gibt es auch Kritiker, die sich wünschen, der Staat solle beim Angebot der Zusatzvorsorge selbst antreten: Nach dem Vorbild des schwedischen Staatsfonds soll er ein billiges Standardprodukt als Alternative anbieten und über ein Quasi-Obligatorium für eine flächendeckende Verbreitung sorgen.

Es ist sicher richtig: Die Riester-Rente krankt nicht nur an zu großer Komplexität, sondern hat mittlerweile auch ein Image-Problem.

Es ist notwendig sowohl die Förderung deutlich zu verschlanken, als auch die Komplexität der Produkte zu reduzieren. Wir glauben jedoch nicht daran, dass gerade der schwedische Staatsfonds für das deutsche Altersvorsorgesystem Modell sein kann.

Dazu nur einige Aspekte:

- Das schwedische Pensionsfondsmodell ist nicht Teil der Privatvorsorge, sondern Teil der gesetzlichen sozialen Sicherung.
Als solches ist es nicht nur obligatorisch, es wird auch überproportional von Arbeitgebern bezahlt. Die immer wieder lobend hervorgehobenen niedrigeren Kosten des schwedischen Modells gelten für jedes Pflichtsystem, da es keinen aktiven Vertrieb braucht und die Kosten in weiten Teilen abgewälzt werden, etwa auf die Arbeitgeber oder den Steuerzahler. Ob ein solches Pflichtsystem angesichts einer Verbreitung von Riester und betrieblicher Altersversorgung von 71 Prozent überhaupt politisch sinnvoll oder durchsetzbar wäre, ist mehr als fraglich. Außerdem wäre der Aufwand für die Einführung eines weiteren Obligatoriums erheblich.
- Für die sogenannte Deutschland-Rente aus Hessen, die sich im Übrigen stark am schwedischen Vorbild orientiert, gibt es bis dato kein durchgerechnetes Business-Modell. Um das Opting-out gesetzlich verpflichtend einzuführen, müsste der Staat massiv in die Gestaltungsrechte der Arbeitgeber eingreifen. Sie wäre zudem eine Konkurrenzveranstaltung zum gerade eben erst verabschiedeten Modell der Sozialpartner-Rente und würde diese Reform ad absurdum führen.

Überdies sind beide Vorschläge als Angebote in der privaten Altersvorsorge kaum mit europäischem Wettbewerbsrecht kompatibel.

Dazu kommt die Frage, ob das angesparte Kapital wirklich in jeder künftigen politischen Konstellation oder bei fiskalpolitischen Krisen unantastbar wäre. Beispiele aus der Finanzkrise, etwa aus Spanien oder Irland, belegen das Gegenteil.

Für uns ist und bleibt die Riester-Rente das Instrument der freiwilligen, marktwirtschaftlichen und dezentral organisierten Altersvorsorge. Denn sie hat entgegen aller Kritik wichtige sozialpolitische Ziele erreicht.

Um das zu erkennen, braucht es ja bekanntlich manchmal den Blick von außen. Die OECD kommt in einer vor kurzem veröffentlichten Studie („Financial Incentives and Retirement Savings“) zu dem Ergebnis, dass die Riester-Rente ein effektives Instrument für die private Altersvorsorge ist.

Die OECD-Autoren loben außerdem die hohe Verbreitung. **Mit mehr als 16 Millionen Verträgen zählt die Riester-Rente zur erfolgreichsten freiwilligen privaten Altersvorsorge weltweit.**

Dass Riester fair für alle Einkommensgruppen ausgestaltet ist und vor allem Geringverdiener erreicht, bestätigen übrigens auch inländische Quellen: Laut der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) verdienen vier von zehn Zulagenempfängern weniger als 20.000 Euro jährlich.

Deswegen verdient es die Riester-Rente, einfacher, schlanker und effektiver gemacht zu werden! Natürlich sehen auch wir Bedarf für Nachbesserungen – aber nicht als riskanten Systemwechsel, sondern als Reformen im System:

1. Wir brauchen eine Verschlinkung der Förderung

Das bestehende Fördersystem ist viel zu komplex: Alleine im Jahr 2016 gab es 900.000 Rückforderungen für Zulagen, weil die Förderfähigkeit nicht gegeben war oder der Eigenbeitrag nicht ausreichte.

Das frustriert die Kunden und führt zu hohem Aufwand und Kosten bei den Anbietern und der ZfA.

Unser Vorschlag: In die Förderung sollten alle Steuerpflichtigen einbezogen werden. Außerdem sollte die Zulagenstelle erst prüfen und dann auszahlen, nicht umgekehrt wie heute noch. So lassen sich die ärgerlichen Rückforderungen vermeiden. Denkbar ist auch, ein deutlich einfacheres, neues Zulagensystem einzuführen, zum Beispiel mit einer Zulage in Höhe von x-Prozent des Eigenbeitrags. Diese wäre für jedermann leicht zu berechnen und würde einen Anreiz bieten, mehr zu sparen.

2. Die Förderung muss an die Einkommens-entwicklung angepasst werden

In jedem Fall ist es so, dass im bestehenden Fördersystem die Höhe der Förderung schon lange nicht mehr zu den heutigen Einkommensverhältnissen passt:

Während die Beitragsbemessungsgrenze (BBG) seit 2001 um 50 Prozent gestiegen ist, blieb der Höchstbeitrag unverändert bei 2.100 Euro und die Grundzulage wurde erst vor rund einem Jahr und nur um 15 Prozent erhöht.

Unser Vorschlag: Die Grundzulage sollte auf 200 Euro und die Förderhöchstgrenze auf rund 3.200 Euro (4 % der BBG) angehoben werden. Damit wäre die Förderintensität von 2001 wieder hergestellt – und wir wären also wieder am Ausgangspunkt.

3. Die bestehende Vorsorgelandschaft um ein einfaches Standardprodukt ergänzen

Ein auf die wichtigsten Produkteigenschaften reduziertes, vereinfachtes und optimiertes Riester-Produkt könnte als neues Standardprodukt volldigital und damit zu geringeren Kosten angeboten werden. Zentraler Hebel für sinkende Kosten ist die Vereinfachung des Riester-Förderverfahrens. So müsste auch die Zertifizierung und Klassifizierung vereinfacht werden. Außerdem dürfte der „Wohn-Riester“ wegen des hohen Aufwands für die Anbieter nicht mehr verpflichtend sein.

Ein Standardprodukt würde sich damit auf seine Kernaufgabe – die lebenslange Versorgung im Alter – konzentrieren.

Fazit: Riester-Standardprodukte können – sofern die Förderung deutlich vereinfacht und verbessert wird – neuen Schwung in die private Altersvorsorge bringen.

e. Provisionsdeckel

Außerdem wird uns Versicherer auch der Evaluierungsbericht zum Lebensversicherungsreformgesetz LVRG beschäftigen. Ich denke hier vor allem an die Debatte um einen Provisionsdeckel.

Das BMF hat im Evaluierungsbericht festgestellt, dass die einkalkulierten einmaligen Abschlusskosten um 22 Prozent gesunken seien.

Dies wurde vor allem deshalb erreicht, weil die Versicherer die Abschlussprovisionen gesenkt haben. Gleichzeitig haben die Versicherer ihre Vergütungssysteme umgebaut und honorieren die dauerhafte Betreuung der Kunden besser – was ein wichtiges Anliegen auch der Politik gewesen ist. Insgesamt erhalten die Vermittler bei vergleichbarem Geschäftsvolumen fünf Prozent weniger für ihre Dienstleistungen als vor dem LVRG. Die Abschlussprovisionen, die sofort beim Abschluss fällig werden, sind deutlicher gesunken. Sie gingen um rund 13 Prozent zurück.

In seinem Maßnahmenkatalog am Ende des Evaluierungsberichts stellte das BMF fest, dass die Vertriebskosten der Lebensversicherer immer noch zu hoch seien und Fehlanreize setzen könnten. Deshalb solle ein gesetzlicher Provisionsdeckel eingeführt werden.

Unsere Position hierzu ist klar:

1. Wir sprechen uns gegen einen Provisionsdeckel aus und halten ihn ordnungspolitisch nicht für das Mittel erster Wahl.
2. Mit dem Evaluierungsbericht zum LVRG ist ein solch gravierender Eingriff jedenfalls nicht zu rechtfertigen.
3. Fehlanreize im Vertrieb zu verhindern, ist ein Kernziel der EU-Vertriebsrichtlinie. Besondere Regeln gelten für versicherungsbasierte Anlageprodukte. Ja, daraus ergibt sich Handlungsbedarf. Die BaFin hat ihre Vorstellungen für die Umsetzung dieser Regeln bereits in die Diskussion eingebracht. Allerdings liegt der Vorschlag der BaFin nicht schriftlich vor.

4. Die Bundesregierung wird sich wohl erst im Laufe des Jahres mit der konkreten Ausgestaltung eines Provisionsdeckels beschäftigen. Sie hat deutlich gemacht, dass sie bis zur Veröffentlichung des Vorschlags keine Einzelheiten zu ihren Überlegungen preisgibt. Wir werden uns mit Vorschlägen für einen möglichen Provisionsdeckel, so sie denn das Licht der Öffentlichkeit erblicken, sehr genau beschäftigen und sie dann bewerten.

f. Nachhaltige Finanzwirtschaft

Und damit komme ich zu einem Thema, das im vergangenen Jahr noch einmal deutlich höhere Beachtung in Politik und Gesellschaft gefunden hat: **Nachhaltigkeit bzw. Sustainable Finance**. Die EU-Kommission hat am 8. März 2018 einen umfassenden Aktionsplan für ein nachhaltiges Finanzwesen vorgestellt.

In der Folge gab und gibt es – man muss hier das häufig etwas überstrapazierte Wort gebrauchen – eine **extrem** hohe Dichte an Regulierungsvorschlägen.

Der grundsätzliche Trend zu mehr Nachhaltigkeit, auch in der Finanzwirtschaft, ist sicherlich zu begrüßen. Allerdings war die vielfach geforderte Langfristigkeit im Denken und Handeln ja schon immer Teil unserer DNA.

Insofern verwundert es auch nicht, dass die BaFin über eine Umfrage im vorigen Jahr festgestellt hat, dass sich viele Unternehmen gründlich mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinandersetzen und die nachhaltige Kapitalanlage in den Fokus von Versicherern rückt. Die Verbreitung von Nachhaltigkeitskonzepten in der Kapitalanlage funktioniert also auf freiwilliger Basis!

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob mit den bisher veröffentlichten Regulierungsvorschlägen zur Integration von mehr Nachhaltigkeit der richtige Prozess verfolgt wird. Zahlreiche neue Berichtspflichten und die Einrichtung von neuen Risikofunktionen unterstützen eben gerade nicht die freiwillige und proportionale Verbreitung von Nachhaltigkeit in den Unternehmen. Stattdessen lähmen sie die Eigeninitiative und verursachen hohe Kosten. Diese durch Bürokratisierung und Reglementierung verursachten Kosten zahlen am Ende die Verbraucher.

Auch warne ich vor zu hohen Erwartungen hinsichtlich der Wirkungen, die sich mit der geplanten Umlenkung von Kapitalströmen für die Realwirtschaft erreichen lassen.

Wenn es wirklich darum gehen soll, die genannten Nachhaltigkeitsziele zu erreichen, dann wäre es am besten, wenn nach dem Verursacherprinzip direkt dort angesetzt würde, wo das Problem entsteht. Das könnte beispielsweise eine Industriepolitik sein, die direkt auf die Vermeidung von CO₂-Ausstoß ausgerichtet ist. Wir begrüßen deshalb grundsätzlich den Kohlekompromiss, der am vergangenen Wochenende gefunden worden ist. Seine Wirksamkeit lässt sich allerdings erst dann sinnvoll bewerten, wenn die Vereinbarungen in konkrete Gesetze und Rechtsverordnungen gegossen worden sind.

Auch warne ich vor zu viel Euphorie hinsichtlich der Integration von Nachhaltigkeit in Kapitalanlagen und Risikomanagement. Die Berücksichtigung von ESG-Kriterien kann für Investoren ökonomisch attraktiv sein. Gleichzeitig sind „Grüne Investments“ bzw. ESG-Investments aber keineswegs risikofrei oder per se mit geringeren Risiken behaftet. Das zeigt z. B. der Blick auf die Wertentwicklung von Solaraktien seit 2008.

Auch ist insbesondere die Handhabbarkeit von S- und G-Kriterien völlig offen. Der Beliebigkeit ist hier Tür und Tor geöffnet – insbesondere, solange eine Taxonomie fehlt. Unserer Ansicht nach muss der Gesetzgeber und muss die Aufsicht, wenn es um Vorgaben für nachhaltige Investments geht, daher vor allem ein Ziel haben: **dass die Erfüllung der Leistungsversprechen gegenüber dem Kunden stets an erster Stelle steht.**

g. Brexit

Eine der großen Unbekannten für uns bleibt 2019 natürlich der Brexit, wenngleich die Folgen für uns Versicherer beherrschbar scheinen. Generell lässt sich dazu sagen, dass etwa 95 Prozent der Prämieinnahmen der Versicherer national generiert werden. Der britische Markt ist also sicher nicht entscheidend für die deutsche Branche. Außerdem bleibt der Zugang zum britischen Markt auch im Falle eines harten Brexit für uns erhalten, indem die Unternehmen eine Drittstaaten-Niederlassung oder eine eigene Tochter auf der Insel gründen. Viele, die dort Geschäft machen, haben das bereits getan.

Unterm Strich ist der Brexit für die Versicherer also unerfreulich, aber er ist kein dramatisches Ereignis. Problematischer sind die indirekten Auswirkungen in der Kapitalanlage. Denn vor allem ein harter Brexit würde das Geschäftsklima belasten.

Durch die Effekte an den Finanzmärkten würden die Kapitalanlagen der Versicherer betroffen sein. Vor allem risikobehaftete Assets wie Aktien oder Unternehmensanleihen dürften unter Druck geraten, während Bundesanleihen verstärkt als sicherer Hafen angesehen werden. Und das hieße, dass das extreme Niedrigzinsumfeld noch länger andauern würde.

4. Schluss

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss.

Das Weltwirtschaftsforum in Davos hat vor wenigen Tagen eindringlich vor den Klimagefahren als größtem Risiko für die Weltgemeinschaft gewarnt. Als Versicherer wissen wir eines gewiss: Schäden durch Naturgefahren werden uns erneut begleiten.

Das laufende Jahr hat uns nun gleich zu Beginn die ganze Bandbreite der Naturgefahren gezeigt: Leise rieselt der Schnee? Nun, schon Paracelsus sagte vor 500 Jahren, dass es auf die Dosis ankomme.

Unseren Sachversicherern ist jedenfalls sehr schnell klar geworden, dass Lawinen- und Schneedruckschäden den Jahresauftakt bestimmen würden. Noch lassen sich die Sachschäden nicht bilanzieren, dazu ist es noch zu früh.

Fakt ist, auch Schneedruck und Lawinen sind Gefahren, die versicherbar sind: über die erweiterte Naturgefahren-versicherung. Gerade in älteren Wohngebäudeverträgen fehlt dieser Baustein aber oft.

So waren Ende 2018 rund 43 Prozent der Wohngebäude auch gegen Elementarschäden versichert. Das ist zwar erneut ein Plus, umgekehrt bestehen bei

57 Prozent der Versicherten aber immer noch existenzgefährdende Lücken. Immer wieder hören wir von Kunden „Mich trifft schon nichts“ – bis die persönliche und finanzielle Katastrophe eintritt. Doch erst mit dem Einschluss der Elementargefahren, wie Starkregen, Schneedruck oder Erdbeben, ist das Haus „Vollkasko versichert“.

Deshalb appellieren Bund, Länder, Verbraucherzentralen und Versicherer unisono an Hausbesitzer und Mieter, ihren Versicherungsschutz zu ergänzen. Wir werden uns in diesem Jahr zusammen mit den Bundesländern und Verbraucherzentralen noch mehr anstrengen, um die Versicherungslücke bei Naturgefahren zu verkleinern.

Gestatten Sie mir hierzu noch eine letzte Anmerkung: Die Klimaforschung weist regelmäßig darauf hin, dass wir als Folge des Klimawandels zunehmend Wetterextreme erleben werden. Unsere Gebäudesubstanz, unsere Infrastruktur und unsere Baunormen sind auf diese Veränderungen aber nicht wirklich vorbereitet.

Außer dem Klimaschutz sollte daher auch der Schutz vor den Folgen des Klimawandels, wie etwa Starkregen, Hochwasser oder Hagelschlag im Bauplanungs- und im Bauordnungsrecht verankert werden. Dieses Schutzziel sollte übergeordnet gelten. Denn bisher ist der Schutz etwa vor Hochwasser lediglich im Wasserhaushaltsgesetz, nicht aber im Bauordnungsrecht vorgesehen.

Wir sollten daher heute und nicht erst morgen damit beginnen, uns an den Klimawandel anzupassen. Andernfalls dürften wir angesichts der langen Nutzungsdauer von Gebäuden und Infrastruktur bald Schadensszenarien erleben, die regelmäßig existenz-bedrohend sind. Die Natur, meine Damen und Herren, hält sich nicht mit langen politischen Debatten auf. Und sie wartet nicht auf unsere Entscheidungen. Aber, und das ist die gute Botschaft, man kann sich gegen die schlimmen Folgen von Naturereignissen wappnen.

Wir freuen uns nun auf Ihre Fragen.