

Bilanzpressekonferenz

ARAG Holding SE

Statement Dr. Dr. h. c. Paul-Otto Faßbender

Düsseldorf, den 14.06.2017

(Es gilt das gesprochene Wort)

Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen sehr herzlich zur Bilanzvorlage der ARAG Holding SE und freue mich, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind.

Sie sehen, dass sich unser Vorstandsteam verändert hat. Herr Dr. Kathan hat im April den Aufsichtsrat gebeten, seine Vorstandsbestellung aus persönlichen Gründen zu beenden. Im besten gegenseitigen Einvernehmen hat der Aufsichtsrat seinem Wunsch entsprochen. Herr Dr. Kathan lieferte in den 17 Jahren, in denen er für die ARAG gearbeitet hat, wichtige Impulse für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Vor allem dem internationalen Geschäft verschaffte er innerhalb und außerhalb des Konzerns eine neue Bedeutung. Zudem führte er die deutschen Vertriebe wieder zurück auf die Erfolgsspur. Dafür gilt ihm auch an dieser Stelle unser besonderer Dank.

Entsprechend war es auch entscheidend, sein wichtiges Aufgabenportfolio nahtlos in eine neue Führungsverantwortung zu geben. Herr Dr. Maslaton hat diese Aufgabe übernommen und leitet nun ein neu formiertes Ressort „Konzern Vertrieb, Produkt und Innovation“. Ich halte diese neue Aufstellung für modern und zukunftsweisend. Wir können nun innovative Produktgestaltung, Beratung und Betreuung, auf den von unseren Kunden frei ausgewählten Vertriebswegen, direkt aus einer Hand anbieten.

Zurück zum eigentlichen Anlass Ihres Besuches: Seit nunmehr fünf Jahren befindet sich der ARAG Konzern auf einem sehr guten Weg – auch in 2016 haben wir diese Erfolgsstory fortgesetzt. Die ARAG zeigte eine erneut dynamische Entwicklung, die in wichtigen Kennzahlen mitunter nochmals deutlich besser ausfiel als im bereits guten Vorjahr.

Woran machen wir diese Einschätzung fest?

- Der Konzern konnte sein Wachstum im Versicherungsgeschäft nochmals mit 4,4 Prozent Beitragsplus ausbauen.

- Auch in 2016 entwickelte sich unser deutsches Versicherungsgeschäft mit 2,9 Prozent Zuwachs klar besser als der Gesamtmarkt.
- National wie international haben wir die Zahl der abgeschlossenen Policen um 6 Prozent gesteigert.
- Die Zahl unserer Online-Kunden legte nochmals um 17 Prozent zu.
- Das internationale Geschäft lieferte erneut eine starke Geschäftsentwicklung und steigerte die Einnahmen um 7,6 Prozent.
- Wachstum und Gewinn gehörten auch im Jahr 2016 zusammen: Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit stieg um ein Drittel auf 87 Millionen €.
- Die Combined Ratio verbesserte sich weiter und lag bei 91,5 Prozent.

Kurzum: Auch im Jahr 2016 war die ARAG in sehr guter Form. Abläufe und Prozesse greifen gut ineinander. Vertrieb, Produkte und Services treffen den Bedarf unserer Kunden. Die Kennzahlen zeigen: Wir arbeiten auf allen Ebenen eingespielt, erfolgsorientiert und hoch motiviert. Das ist die richtige Formel, um unser Geschäft erfolgreich auszubauen.

Wenden wir uns nun den Geschäftszahlen für das Jahr 2016 zu:

I. Geschäftsentwicklung

ARAG national und international erneut wachstumsstark

Der ARAG Konzern lieferte im Geschäftsjahr 2016 ein deutliches Beitragsplus und setzt damit seine erfolgreiche Entwicklung der Vorjahre fort. Wie bereits in 2015 spielten hier die überdurchschnittlich guten Beitragseinnahmen auf dem deutschen Markt eine maßgebliche Rolle: Während die Gesamtbranche einen Zuwachs von 0,2 Prozent verzeichnete, hat die ARAG bei schwierigen Marktbedingungen ihre Einnahmen um 2,9 Prozent auf 1,13 Milliarden € erhöht – nach 1,10 Milliarden € im Vorjahr.

International lief es für die ARAG bereits in den Vorjahren gut. Daran ändert auch das Jahr 2016 nichts. Die Einnahmen im gesamten internationalen Geschäft wuchsen mit 7,6 Prozent erneut sehr stark. Das reine Rechtsschutzgeschäft außerhalb Deutschlands legte um 6 Prozent zu.

Insgesamt lagen die Beitragseinnahmen im Konzern bei 1,73 Milliarden € nach 1,65 Milliarden € im Vorjahr. Die Gesamteinnahmen des ARAG Konzerns beliefen sich auf 1,78 Milliarden €.

Unverändert hoch bleibt die Internationalisierungsquote: 35 Prozent unseres Geschäftes erwirtschaften wir international.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es uns erneut gelungen, unseren Kundenbestand weiter auszubauen: Insgesamt betreut unser Konzern 7,1 Millionen Policen. Im Vorjahr waren es 6,6 Millionen Stück. Die hohe Zahl der versicherten Risiken aus den Gruppenverträgen des Sportversicherungsgeschäftes ist darin nicht enthalten.

Kapitalanlagebestand profitiert von stabiler Marktentwicklung. Bewertungsreserven sind deutlich gestiegen

Durch die vergleichsweise robuste Entwicklung auf den Kapitalmärkten hat der Konzern seinen Kapitalanlagebestand deutlich um 5,9 Prozent ausgebaut. Er stieg von 6,1 Milliarden € auf 6,4 Milliarden € an. Die Bewertungsreserven blieben auf einem hohen Niveau und lagen bei 776 Millionen € nach 691 Millionen € im Vorjahr.

Mehr Geschäft und mehr Gewinn: Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit steigt um 30 Prozent

Auch in 2016 kombinierte der ARAG Konzern sein starkes Beitragswachstum mit einer deutlichen Steigerung seiner Ergebnissituation. Auf den ersten Blick lag das versicherungstechnische Ergebnis mit 66,7 Millionen € etwas über dem Vorjahreswert von 66,1 Millionen €. Im Zehnjahresvergleich handelt es sich dabei aber um den besten Jahreswert für das versicherungstechnische Ergebnis. Dies ist umso erfreulicher, weil der Konzern durch sein deutliches Wachstum erhöhte Schaden- und Kostenaufwände zu tragen hatte. Zudem haben wir 12,7 Millionen € der Schwankungsrückstellung zugeführt.

Insgesamt führen die deutlich gestiegenen Beitragseinnahmen zu einer weiter rückläufigen Combined Ratio, die sich von 92,3 auf 91,5 Prozent reduzierte. Auch hier sehen wir den besten Wert im Zehnjahresvergleich. Nur zur Erinnerung: Im Jahr 2010 lag die Schadenkostenquote des Konzerns noch bei 100 Prozent.

Zwar blieb die ARAG im Geschäftsjahr 2016 von größeren Schadenereignissen verschont. Dennoch stiegen die Schadenaufwände sowohl in den Sachversicherungen als auch in der Krankenversicherung an. Grund hierfür ist unsere deutliche Geschäftsausweitung. Insgesamt hat der Konzern 1,01 Milliarden € an Leistungen an seine Kunden ausbezahlt. Im Vorjahr waren es 974,6 Millionen €. Durch das erhöhte Beitragsvolumen blieb die Schadenquote mit 59,5 Prozent jedoch stabil auf einem guten Niveau.

Der Aufwand für den Versicherungsbetrieb nahm durch das Wachstum planmäßig zu und erhöhte sich um 3 Prozent von zuletzt 530,7 Millionen € auf 546,5 Millionen €. Hier schlägt sich vor allem ein Mitarbeiterzubau im internationalen Geschäft nieder, den wir zur qualitativen Flankierung des dortigen starken Wachstums benötigten. Die Kostenquote des Konzerns reduzierte sich leicht von 32,5 auf 32,0 Prozent.

Unser versicherungstechnisches Ergebnis haben wir weiter gestärkt. Trotz unseres guten Wachstums bleiben wir hier weiter klar auf Kurs. Der Konzern profitiert dabei von seinem Schwerpunkt im Sach- und Krankenversicherungsgeschäft.

Größte Ergebnisquelle ist die Rechtsschutzsparte mit einem versicherungstechnischen Ergebnis von 63,4 Millionen € und einem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von mehr als 103 Millionen €. Auch das Kompositgeschäft und die Krankenversicherung liefern weiterhin gute Ergebnisbeiträge. Der ARAG Konzern ist damit in seinem Versicherungsgeschäft stabil und robust aufgestellt. Das gilt national und international.

Die insgesamt etwas ruhigeren Kapitalmärkte sorgten für zinsbedingte Zuschreibungen auf Wertpapiere. Das Kapitalanlageergebnis verbesserte sich entsprechend um 13,7 Prozent von 211 Millionen € auf 240 Millionen €.

Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit im Konzern spiegelt die sehr gute Geschäftsentwicklung der ARAG klar wider: Es legte deutlich um mehr als 30 Prozent zu. Der Konzern erwirtschaftete hier 87 Millionen € nach 66,7 Millionen € im Vorjahr.

Nach Abzug von Steuern und Fremdanteilen zeigte die ARAG einen um knapp 48 Prozent verbesserten Jahresüberschuss von 43,1 Millionen € nach 29,2 Millionen € im Vorjahr.

Weiterhin gehört es zu unserer Geschäftspolitik, den Jahresüberschuss nicht abfließen zu lassen, sondern zur Stärkung unserer Finanzkraft ganz

überwiegend im Unternehmen zu behalten. Wir verwenden ihn – wie in den Vorjahren – zur Stärkung des Eigenkapitals, welches entsprechend um 8 Prozent auf 461,7 Millionen € gestiegen ist. Mit dieser Politik sichern wir auch langfristig unsere Unabhängigkeit.

In den vergangenen Jahren haben wir an dieser Stelle über die Entwicklung der Eigen- und Garantiemittel des Konzerns berichtet. Diese Berichterstattung werden wir künftig durch die Solvabilitätskapitalanforderungen nach Solvency II ersetzen. Noch rechnen wir mit Hochdruck für die Erstellung des SFCR-Gruppenberichtes, der zum 1. Juli veröffentlicht werden wird. So viel vorab: Die Solvabilitätsquote des ARAG Konzerns wird mit deutlich über 200 Prozent klar über den aufsichtsrechtlichen Vorgaben liegen und stellt aus unserer Sicht einen hohen Risikopuffer dar. Durch die Einbeziehung der Lebensversicherung in den SFCR-Gruppenbericht sind in der Gruppenquote Übergangsmaßnahmen berücksichtigt. Ohne Volatilitätsanpassungen und Rückstellungstransitional erwarten wir eine Quote von mehr als 150 Prozent. Dies ist auch ein Hinweis darauf, dass die Neuaufstellung des Konzerns durch den Verkauf des Lebensversicherungsgeschäftes die Finanzkraft der ARAG klar stärken wird. Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir aktuell davon aus, dass die ARAG Leben nicht mehr im SFCR-Gruppenbericht enthalten sein wird.

Lassen Sie mich kurz die Perspektive wechseln: Aus der Sicht des Mehrheitsaktionärs entsprechen die Kennzahlen der ARAG ganz klar dem, was man gemeinhin als ein gutes Investment bezeichnen würde. Das Unternehmen wächst deutlich, stärkt sein Eigenkapital und weist eine gute Eigenkapitalrendite nach Steuern von 10 Prozent aus. Damit gehört die ARAG mit einigem Abstand zu den besten Versicherungsaktien, die ich in meinem Portfolio halte.

II. Segmente des Konzerns

Rechtsschutzsegment mit stabilem Wachstum und deutlicher Ergebnissteigerung

Wie bereits eingangs kurz angerissen, bleibt die Rechtsschutzsparte der ARAG auf ihrem Erfolgskurs. Die Beitragseinnahmen stiegen um 51,3 Millionen € oder 6,1 Prozent von 841,7 Millionen € auf 893,0 Millionen €. Wie bereits in den Vorjahren beruhte dieses Wachstum auf den sehr

guten Entwicklungen sowohl auf dem deutschen Markt als auch auf den internationalen Märkten.

Dabei entwickelte sich das deutsche Geschäft noch einmal besser als im Vorjahr. Die Beitragseinnahmen im selbst abgeschlossenen Geschäft legten um 6,6 Prozent zu und erreichen 329,3 Millionen € nach 308,9 Millionen € im Vorjahr. Das Beitragsplus lag somit über dem Marktschnitt von 5,5 Prozent. Unser Marktanteil blieb mit 8,6 Prozent praktisch stabil (Vorjahr: 8,5 Prozent).

Besonders erfreulich ist, dass das deutsche Rechtsschutzgeschäft mit seiner Wachstumsrate erstmals in die Regionen des internationalen Rechtsschutzgeschäfts vorgestoßen ist, das seit mehr als 15 Jahren ein durchgängiges Beitragsplus ausweist. Im Berichtsjahr lag der Zuwachs im internationalen Rechtsschutzgeschäft mit 6,0 Prozent leicht unter dem nationalen Wachstum. Die Beitragseinnahmen im Rechtsschutz außerhalb Deutschlands stiegen von 511,2 Millionen € auf 541,6 Millionen €. Besonders deutlich zog das Geschäft in Spanien mit 15 Prozent und in Italien mit 11 Prozent an. Es handelt sich dabei um unsere langjährigen europäischen Kernmärkte, auf denen wir trotz schwieriger Umfeldler sehr gut zurechtkommen. In den USA befindet sich die ARAG ebenfalls auf Erfolgskurs. Dort legten die Beitragseinnahmen um 10 Prozent zu. Wir hatten Ihnen im vergangenen Jahr bereits mitgeteilt, dass wir unser Geschäft in den USA deutlich ausbauen wollen und dazu die entsprechenden Genehmigungen in allen Bundesstaaten anstreben. Hier stehen derzeit noch drei Bundesstaaten aus. Unverändert sehen wir in Nordamerika ein sehr großes Marktpotenzial für unser Geschäft und werden auch hier unsere Aktivitäten stärken.

Insgesamt haben sich die Schadenaufwendungen im Rechtsschutzsegment des Konzerns durch das deutliche Wachstum von 426,8 Millionen € auf 440,0 Millionen € erhöht. Durch das gesteigerte Beitragsvolumen sank die Schadenquote von 51,4 Prozent auf 49,5 Prozent ab. Die Kostenquote entwickelte sich ebenfalls rückläufig und reduzierte sich von 44,2 Prozent auf 43,2 Prozent. Das versicherungstechnische Ergebnis im Rechtsschutz hat sich signifikant verbessert. Nach 27,2 Millionen € im Vorjahr konnten wir im Berichtsjahr 63,5 Millionen € erzielen. Aufgrund eines praktisch unveränderten Kapitalanlageergebnisses von 74,9 Millionen € (Vorjahr: 74,6 Millionen €) erzielte das Rechtsschutzsegment ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 103,7 Millionen € (Vorjahr: 69,7 Millionen €).

Kompositsegment ebenfalls mit deutlichem Beitragsplus

Zusammen mit dem Rechtsschutz bildet das Kompositsegment das Sachversicherungsgeschäft unseres Konzerns. Auch das Kompositsegment hat harte Zeiten mit Beitragsverlusten hinter sich und bestätigte im Jahr 2016 einen anhaltend guten Entwicklungstrend. Die Beitragseinnahmen legten deutlich um knapp 8 Prozent von 246,6 Millionen € auf 266,1 Millionen € zu. Ganz wesentlich ist dies auf das konsequent modernisierte Produktportfolio zurückzuführen. Ebenso verzeichnete das rechtsschutznahe Schutzbriefgeschäft, das wir in diesem Segment verbuchen, einen spürbaren Beitragsanstieg.

Im Berichtsjahr blieb unser Kompositversicherungsgeschäft von größeren Schadenereignissen verschont. Die gemeldeten Geschäftsjahresschäden gingen um mehr als 4 Prozent zurück. Zugleich haben wir in diesem Segment mit Blick auf das gute Beitragswachstum der vergangenen Jahre und gemäß unserer konservativen Geschäftspolitik die Schadenreserven für unbekannte Spätschäden neu justiert. Entsprechend stieg die Bruttoschadenquote von 52,5 Prozent auf immer noch sehr gute 54,8 Prozent an. Der höhere Schadenaufwand führte zu einem etwas geringeren versicherungstechnischen Gewinn vor Schwankungsrückstellung von 12,4 Millionen € gegenüber 16,8 Millionen € im Vorjahr. Die Zuführung zur Schwankungsrückstellung belief sich im Berichtsjahr auf 9,9 Millionen €, sodass der versicherungstechnische Gewinn von 12,5 Millionen € auf 2,5 Millionen € absank.

Krankenversicherungssegment mit verbessertem Wachstum weiter über dem Marktdurchschnitt

Die Krankenversicherung als beitragsstärkstes Geschäftsfeld der ARAG auf dem deutschen Markt zeigte im Berichtsjahr wieder verbesserte Wachstumswerte. Die Beitragseinnahmen steigerten sich um 2,8 Prozent von 347,5 Millionen € auf 356,9 Millionen €. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir in der Krankenversicherung im Jahr 2016 nur sehr moderate Beitragsanpassungen durchgeführt haben, die im Schnitt bei 1 Prozent lagen. In der strategisch besonders wichtigen Teilkostenversicherung hat der Konzern die Einnahmen um 4 Prozent ausgebaut. Im Vollkostenbereich lag die Steigerung bei 1,5 Prozent. Mit seinem soliden Wachstum liegt das Segment über dem Marktschnitt von 1,8 Prozent. Damit festigt die ARAG weiter ihre Rolle als sehr attraktiver Krankenversicherer und entzieht sich gleichzeitig deutlich den teilweise

schwierigen Marktentwicklungen. Ende 2016 wurde die ARAG Krankenversicherung zudem als einer der drei besten privaten Krankenversicherer ausgezeichnet. Außerdem wird sie unverändert seit vielen Jahren von Maklern zu den beliebtesten Krankenzusatzversicherern gekürt.

Daher achten wir sehr genau darauf, weiter kontinuierlich in die Solidität und Qualität des Geschäftes zu investieren. Aus einem sehr deutlich gestiegenen Rohüberschuss von 75,6 Millionen € (Vorjahr: 61,5 Millionen €) wurden insgesamt 91 Prozent der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. In Verbindung mit den gestiegenen Leistungsaufwendungen ist das versicherungstechnische Ergebnis in diesem Segment von 14,5 Millionen € auf 8,5 Millionen € zurückgegangen.

Lebensversicherungssegment in Run-Off und vor Closing

Über die Zukunft der ARAG Lebensversicherung haben wir in den vergangenen Monaten ausführlich informiert. Vor dem Hintergrund der dauerhaften Tiefzinsphase haben wir entschieden, den Konzern auf das Sach- und Krankenversicherungsgeschäft zu fokussieren und die Anteile der ARAG SE an der ARAG Lebensversicherung zu verkaufen. Im vergangenen halben Jahr haben wir uns intensiv damit beschäftigt, den Betriebsübergang gemeinsam mit der Käuferin bestmöglich zu organisieren. Dieser Satz umschreibt nur sehr unzureichend die extrem umfangreiche Detailarbeit, die damit verbunden ist. Die Maßnahmen und Prozesse laufen so, wie sie sollten, so dass wir optimistisch sind, bei einer entsprechenden Genehmigung durch die BaFin zügig den Verkauf der ARAG Leben abzuschließen. Unsere klare strategische Verkaufsentscheidung und den daraus folgenden Run-Off ließen im Berichtsjahr den Neugeschäftseingang erkennbar absinken. Die Beitragssumme des Neugeschäftes sank von zuletzt 461,0 Millionen € auf 338,8 Millionen € ab. Die gebuchten Bruttobeitragseinnahmen verringerten sich entsprechend von 220,3 Millionen € auf 213,7 Millionen €.

Unsere leistungsfähige Belegschaft ist ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor

Der große Wettbewerbsvorteil der ARAG ist unsere hochmotivierte und leistungsbereite Belegschaft. Sie beherrscht ihr Geschäft, um unsere Kunden bestmöglich zu bedienen. Der große Einsatz unserer

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter spiegelt sich in der erfolgreichen Geschäftsentwicklung sehr sichtbar wider und dafür bedanke ich mich an dieser Stelle auch im Namen meiner Vorstandskollegen ausdrücklich. Nur durch die hohe Leistungsbereitschaft des gesamten ARAG Teams können wir die Unabhängigkeit des Unternehmens so stärken, wie wir es in den letzten Jahren getan haben. Zugleich haben wir in den vergangenen Jahren stark in das Unternehmen investiert – auch um ein attraktives Arbeitsumfeld anzubieten. Mit Blick auf unseren starken Geschäftsausbau hat sich die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern von 3.870 auf 4.053 erhöht. Dieser Zuwachs beruhte überwiegend auf Neueinstellungen bei den internationalen Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Jeder zweite ARAG Mitarbeiter ist heute bereits außerhalb Deutschlands beschäftigt.

III. Ausblick 2017

LV schwächt Beitragsentwicklung im ersten Halbjahr. Weiter deutliches Wachstum im Rechtsschutz

Unsere weitgehenden strategischen Weichenstellungen, die wir für den Konzern im vergangenen Jahr getroffen haben, zeigen nun im ersten Halbjahr ihre Wirkung. Mit Beginn des Jahres befindet sich die ARAG Leben im Run-off. Entsprechend verringerten sich die Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung um 10 Prozent. Durch die weiterhin sehr gute Beitragsentwicklung in allen anderen Segmenten des Konzerns wird dieser geplante Beitragsrückgang jedoch mehr als kompensiert. Insgesamt werden die Einnahmen im Konzern in den ersten sechs Monaten um 3 Prozent von 907,0 Millionen € auf 937,5 Millionen € steigen. Ohne das Lebensversicherungsgeschäft wäre der Konzern um knapp 5 Prozent gewachsen. Damit ist die ARAG ausgesprochen gut in das Geschäftsjahr 2017 gestartet.

Die stärkste Dynamik liefert das internationale Geschäft. Hier erwarten wir einen deutlichen Zuwachs von 7,8 Prozent. Die Beiträge werden von 320,7 Millionen € auf 345,7 Millionen € ansteigen. Vor allem in den USA, Spanien und den Niederlanden wächst die ARAG im ersten Halbjahr deutlich.

Auf dem deutschen Markt setzen wir unser Wachstum fort – wenn auch klar gebremst durch die Effekte im Lebensversicherungsgeschäft. Die Einnahmen legen entsprechend nur leicht von 574,8 Millionen € auf 577,8 Millionen € zu. Bereinigt um den Beitragsrückgang der ARAG Leben verbesserte sich die ARAG hier um 3 Prozent. Einen sehr guten

Jahresauftakt lieferte der deutsche Rechtsschutz, der einen Beitragszugewinn von 5,1 Prozent auswies. Ebenso bleibt das Kompositgeschäft in der Wachstumsspur und verzeichnet ein Plus von 2,6 Prozent. Auch das Krankenversicherungsgeschäft zeigte ein gutes erstes Halbjahr mit einem Beitragszuwachs von 2,3 Prozent. Wir erwarten in diesem Segment ein erneutes Wachstum über dem Marktschnitt.

Unter der Annahme, dass wir in den kommenden Wochen den Verkauf der ARAG Leben erfolgreich abschließen können, wird sich das Zahlenwerk für den ARAG Konzern im laufenden Jahr deutlich verändern. Mit unserem klaren Schwerpunkt im Sach- und Krankenversicherungsgeschäft werden sich die Beitragseinnahmen im neu formierten Konzern zunächst auf mehr als 1,5 Milliarden € verringern. Ebenso werden wir Kapitalanlagen in Höhe von 2,8 Milliarden € abgeben. 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden von der Frankfurter Leben übernommen und den ARAG Konzern verlassen.

Natürlich ändern sich dadurch auch unsere Zielgrößen, die wir für den Zeitraum bis zum Jahr 2020 neu justiert haben. Bislang sollte der Konzern in alter Aufstellung bis dorthin auf 2 Milliarden € Beitragsvolumen wachsen. Das ist in der neuen Aufstellung sicher unrealistisch. Wir haben aber den Anspruch, bis 2020 den mit dem Verkauf der Lebensversicherung verbundenen Beitragsverlust klar kompensiert zu haben.

Die Assekuranz ist eine sehr beitrags- und wachstumsorientierte Branche. Daher ist es sicherlich ungewöhnlich, eine erkennbare Verringerung von Beitragseinnahmen als wichtige und richtige unternehmerische Entscheidung zur erfolgreichen Zukunftssicherung eines Unternehmens zu erklären. Die Welt hat sich für die Versicherungswirtschaft aber deutlich verändert und wir kommen mit Erfolgsmaßstäben aus den vergangenen 30 Jahren nicht wirklich weiter. Schließlich gewinnen die Rentabilität und die Risikotragfähigkeit auf beiden Seiten der Bilanz unter den Rahmenbedingungen von Solvency II immer mehr an Bedeutung. Wir haben unsere Hausaufgaben erledigt und eine gute, belastbare Lösung geliefert, die in ihren Auswirkungen den Konzern bereits mittelfristig stärken wird. Durch den Verkauf des Lebensversicherungsgeschäftes konzentrieren wir uns auf die für die ARAG strategisch bedeutsamen Bereiche, die in den vergangenen Jahren die größten Wertbeiträge geliefert haben. Zugleich reduzieren wir die Risikopositionen und die Angriffsflächen für die Finanzmärkte in unseren

Büchern erheblich. Der Verkauf der ARAG Leben ist ein klares Zeichen unternehmerischer Vernunft und in einer Tiefzinsphase letztlich alternativlos. Die ARAG verfügt nun über ein sehr belastbares, solides und modernes Portfolio, nachdem wir bereits vor mehr als zehn Jahren das Kraftfahrtgeschäft abgegeben haben und seither über Kooperationspartner für unseren Vertrieb eindecken. Das gilt nun auch für das Lebensversicherungsgeschäft, das wir für unsere Kunden in Zusammenarbeit mit unserem Kooperationspartner Alte Leipziger vermitteln. Wir müssen nicht alles selber zeichnen, verringern unsere Fertigungstiefe und konzentrieren uns auf unsere strategischen Schwerpunkte. Der Mainstream der Märkte ist nichts für uns.

Wenden wir uns nun dem anderen großen Zukunftsthema der Versicherungswirtschaft zu: der Digitalisierung. Ich hatte Ihnen in den vergangenen Jahren erläutert, dass wir eine sehr genaue Vorstellung von den Vorteilen der Digitalisierung für unser Haus haben. Wir wollen diese Veränderungen nicht einfach nur mitgehen, sondern strategisch aktiv für uns nutzen, denn wir sehen darin eine große Entwicklungschance. Die wesentlichen Eckpunkte unserer Digitalisierungsstrategie sind:

- Als eher mittelständischer Versicherer können wir strukturelle Wettbewerbsnachteile gegenüber Großkonzernen durch Agilität wettmachen. Hier zählen nicht üppige Budgets, sondern vor allem Professionalität, Schnelligkeit und Innovationsfreude. Das kommt uns sehr entgegen.
- Wir wollen nicht so digital wie möglich sein, sondern smart und agil im Interesse unserer Kunden handeln. Es gilt, zusätzliche Vertriebs-, Service- und Kommunikationswege für den Verbraucher zu öffnen.
- Dabei handeln wir dezentral. Digitalisierung betrifft jede Einheit und jeden Fachbereich. Wir lagern digitale Innovationen nicht aus, sondern wollen sie aus unserer Organisation heraus entwickeln. Das leisten wir bereits mit gutem, sichtbarem Erfolg.

Woran macht sich das fest? Die Zahl unserer Online-Kunden ist weiter deutlich gewachsen. Von Anfang 2016 bis heute hat der Bestand an Kunden, die online bei uns abschließen, um 17 Prozent zugelegt. Bereits heute zählen wir 217.000 Online-Kunden. Das sind 11 Prozent unseres Gesamtkundenbestandes in Deutschland. Es handelt sich dabei ganz vorwiegend um Sachversicherungskunden. Das große Potenzial im Bereich der Krankenversicherung, vor allem bei den Teilkostenleistungen, haben wir noch nicht einmal annähernd aktiviert.

Im Bereich der Krankenversicherung haben wir daher unsere digitalen Aktivitäten klar verstärkt. Die ärztliche Konsultation über Video-Chats gehört seit März zu unserem Angebot. Ende Mai haben wir eine sehr leistungsfähige Gesundheits-App für unsere Kunden eingeführt. Dies ist derzeit die möglicherweise beste App dieser Art auf dem deutschen Markt. Unser Kunde erhält durch die abrufbaren Rechnungen einen umfassenden Überblick zu seiner Behandlungshistorie. Mit eigenen Notizen und Angaben kann er die App zu seiner persönlichen elektronischen Gesundheitsakte erweitern.

Ein weiterer Meilenstein bei der Digitalisierung ist unser Chatbot. Diesen bieten wir als erster Versicherer in Deutschland in der Produktberatung rund um Reiseversicherungen an. Wir testen damit zunächst, wie der Verbraucher darauf reagiert. Der Chatbot ist ein sehr gutes Beispiel für das, was wir unter Agilität verstehen. Von der ersten Idee bis zur Online-Stellung vergingen genau 14 Tage – und wir haben den Chatbot komplett in Eigenregie umgesetzt.

Im Frühjahr haben wir in Köln unsere erste Legaltech-Einheit aus der Taufe gehoben. Die Justix GmbH wird sich mit der Digitalisierung von juristischen Dienstleistungen beschäftigen. Wir kennen entsprechende Angebote vor allem aus den USA und sind davon überzeugt, dass wir das besser können. Während bisherige Legaltechs eher Anwaltsfinder mit angeschlossenem Dokumentencenter sind, wollen wir mehr juristische Dienstleistungen anbieten. Dazu nutzen wir eine bereits existierende Einheit in Maastricht, die wir mit Justix zusammenführen. Aus rechtlichen Gründen werden wir Justix nur außerhalb Deutschlands arbeiten lassen. Im Fokus stehen dabei zunächst die Märkte in Benelux und Frankreich.

Weniger sichtbar, aber dafür elementar, um überhaupt erfolgreich Digitalisierung betreiben zu können, ist unser Rechenzentrum. Hier haben wir uns Ende Mai aus der Großrechner-Welt verabschiedet. Diese sehr teure Alt-Technologie passt nicht mehr zu unserem modernen Anspruch. Wir arbeiten nun auf Linux und können nun wesentlich flexibler agieren. Bereits im vergangenen Jahr haben wir unseren gesamten Sachversicherungsbestand auf ein eigenentwickeltes Java-basiertes Bestands-und-Schaden-System migriert. Damit haben wir unsere IT umfassend modernisiert und sind so vielen großen Wettbewerbern einige Schritte voraus.

Nicht unerwähnt bleiben sollte auch, dass die ARAG in diesem Jahr erstmals einen Nachhaltigkeitsbericht vorlegt, der bereits nach den

Standards der Global Reporting Initiative (GRI) zertifiziert ist. Sie finden ihn heute ebenfalls in Ihren Unterlagen. Ab dem kommenden Jahr sind Nachhaltigkeitsberichte auch in der Assekuranz Pflicht. Als Familienunternehmen kommen wir dieser Pflicht sehr gerne nach, weil wir durch diese Berichtsform noch deutlicher unsere auf langfristigen Erfolg ausgerichtete Geschäftspolitik darlegen können. Zur Nachhaltigkeit gehört auch, dass wir diesen Bericht ab dem kommenden Jahr Ressourcen schonend nur online veröffentlichen werden.

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2016 und das erste Halbjahr 2017 zeigen in vielen unterschiedlichen Facetten, dass der ARAG Konzern ein gut ausgerichtetes und kalibriertes Unternehmen ist. Wir entscheiden, leisten und liefern. Dabei handeln wir mit Sicherheit nicht opportunitätsgetrieben, sondern setzen zielgerichtet unsere eigenen Akzente. Dies ist zum Beispiel an der Neuausrichtung des Konzerns in der Tiefzinsphase sehr klar erkennbar.

Unsere Stärken im Sach- und Krankenversicherungsgeschäft erweisen sich immer deutlicher als Wettbewerbsvorteil. Dabei ist der große Anteil des internationalen Geschäftes am Gesamterfolg hervorzuheben. Die ARAG wird in ihrer neuen Aufstellung ganz auf diese Stärken ihres Geschäftsmodells zugeschnitten sein und unser klares Ziel ist es, den Konzern in seiner neuen Ausrichtung zum Erfolg zu führen. Das ist sicher kein Selbstläufer, sondern ein herausfordernder und spannender Prozess, den wir nun mit aller Energie vorantreiben werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Wir freuen uns auf Ihre Fragen.