


Debeka weiter im Aufwind: 2014 Erfolgsstory fortgeschrieben - Aufstieg zum fünftgrößten Versicherer in Deutschland

Debeka weiter im Aufwind: 2014 Erfolgsstory fortgeschrieben - Aufstieg zum fünftgrößten Versicherer in Deutschland
Private Krankenversicherung als Erfolgsmodell / Gewerbeversicherung positiv gestartet / Hohe Leistungen für Mitglieder
Die Debeka-Gruppe kann auf ein erfolgreiches Jahr 2014 zurückblicken. Durch kontinuierliches Wachstum ist die Unternehmensgruppe zwischenzeitlich zum fünftgrößten Versicherer in Deutschland aufgestiegen. Besonders im Bereich der privaten Krankenversicherung konnte der Versicherungskonzern sehr hohe Zuwächse verzeichnen und mit Beiträgen punkten, die seit mehreren Jahren stabil sind. Daneben hat die Gruppe, die sich bisher auf private Haushalte konzentriert hatte, mit der Einführung der Gewerbeversicherung ein neues Geschäftsfeld eröffnet, das mit mehr als 13.500 neuen Verträgen sehr positiv gestartet ist. Insgesamt wuchs die Anzahl der Verträge bei der Debeka im Jahr 2014 um 152.000 auf 15,2 Millionen Verträge. Die Zahl der Mitglieder und Kunden der genossenschaftlich geprägten Unternehmensgruppe stieg auf 6,9 Millionen (+ 52.000). Die Beitragseinnahmen der Versicherungsgruppe wuchsen in allen Sparten - insgesamt um 2,3 Prozent auf 9,8 Milliarden Euro. An direkten und indirekten Leistungen, also Versicherungsleistungen und Aufbau von Rückstellungen, erbrachte die Debeka im vergangenen Jahr 12,4 Milliarden Euro für ihre Mitglieder.
Uwe Laue, Vorstandsvorsitzender der Debeka Versicherungen, zeigt sich mit den Ergebnissen sehr zufrieden: "Wir haben zugunsten unserer Mitglieder gute Erfolge erzielt. Das ist am wichtigsten, denn nur sie sind die Eigentümer des Unternehmens. Daneben haben wir unsere Hausaufgaben gemacht und Geschäftsprozesse verbessert, zum Beispiel für einen verbraucherorientierten Vertrieb und Datenschutz, bei denen wir mittlerweile Maßstäbe setzen. Wir achten strikt auf die Einhaltung aller Vorschriften - dafür haben wir sowohl unsere Compliance- als auch unsere Datenschutz-Organisation deutlich ausgebaut."
Die Bilanzsumme der gesamten Gruppe wuchs 2014 erneut deutlich, und zwar um 5,4 Prozent auf 89,7 Milliarden Euro. Die Kapitalanlagen der Versicherungsgruppe stiegen um 6,3 Prozent auf 78,7 Milliarden Euro. Sie erbrachten trotz der Niedrigzinsphase einen leicht erhöhten Ertrag von 3,5 Milliarden Euro. Zum Jahresende beschäftigte die Debeka insgesamt 16.881 Mitarbeiter, von denen 2.088 in einem Ausbildungsverhältnis standen. Damit ist die Gruppe nach wie vor der größte Ausbilder in der Versicherungsbranche.
Geprüfter Versicherungsvertrieb
Bereits im Jahr 2013 ist die Debeka dem Verhaltenskodex des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft beigetreten. Diese Regeln für den Versicherungsvertrieb bilden eine freiwillige Selbstverpflichtung der Versicherungswirtschaft, die eine hohe Qualität der Kundenberatung sicherstellen soll. Wirtschaftsprüfer stellen fest, ob der Verhaltenskodex von den beigetretenen Versicherungsunternehmen umgesetzt wurde. Dafür führte die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG von Januar bis März bei der Debeka eine umfassende Angemessenheitsprüfung durch, die im März 2015 erfolgreich abgeschlossen wurde. Durch den vorgeschriebenen Prüfbericht wird der Debeka-Versicherungsgruppe bestätigt, dass ihre unternehmensinternen Regeln dem Verhaltenskodex entsprechen. Demnach sind die beschriebenen Grundsätze und Maßnahmen im Compliance-Management-System geeignet, Risiken für wesentliche Verstöße im Vertrieb rechtzeitig zu erkennen und Regelverstöße zu verhindern.
Die Maßstäbe im Datenschutz
Die Debeka hat auch das Thema Datenschutz im Versicherungsvertrieb inzwischen vollständig aufgearbeitet und setzt nach Aussage des Landesdatenschutzbeauftragten Rheinland-Pfalz neue Maßstäbe für die Branche. Dieser lobt die Debeka für die "ernsthaften und erfolgreichen Anstrengungen" in diesem Bereich. Um darüber hinaus auch die Grundlagenforschung für einen effektiven Datenschutz voranzubringen, haben die Debeka und die Johannes Gutenberg-Universität Mainz eine Stiftungsprofessur für Datenschutzrecht, Datenschutzbildung und Neue Medien eingerichtet. Für den im Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften angesiedelten Lehrstuhl stellt das Unternehmen einen Betrag von 600.000 Euro zur Verfügung.
Ausgezeichnete Produkte
Auch im Jahr 2014 erhielt die Debeka - schon fast traditionell - eine Vielzahl von Auszeichnungen für ihre Produkt- und Servicequalität. Neben der Versicherungs-Ratingagentur Assekurata stellten auch die Analysten des Versicherungsratings map-report erneut Spitzenplätze für "langjährig hervorragende Leistungen" zugunsten der Debeka fest. Am Jahresende zeichnete die Redaktion des Wirtschaftsmagazins FOCUS-MONEY die Debeka als "besten privaten Krankenversicherer 2014" aus, und in einer Analyse des Deutschen Instituts für Servicequalität ging die Debeka ebenfalls als Testsieger bei den Angeboten für Riester- und Rürup-Renten hervor. Sicher auch aus diesen Gründen bezeichnen sich in mehreren Umfragen (z. B. im Kundenmonitor Deutschland) mehr als 97 Prozent der Debeka-Mitglieder als zufriedene Kunden.
Ausblick 2015
Debeka-Chef Laue erwartet auch für 2015 trotz schwieriger Rahmenbedingungen erneut positive Ergebnisse. Mit einer starken Marktstellung im Bereich der privaten Krankenversicherung und mit neuen, flexiblen und chancenorientierten Produkten für die Altersvorsorge sei die Debeka gut aufgestellt. Dazu trage auch der einzige Bereich bei, der nicht von politischen Entscheidungen abhängig sei - die Schaden- und Unfallversicherung und hier auch die neue Gewerbeversicherung.
Die Ergebnisse der einzelnen Debeka-Unternehmen:
Krankenversicherung: Hoher Zugang und stabile Beiträge
Die Beitragseinnahmen des Debeka Krankenversicherungsvereins auf Gegenseitigkeit stiegen 2014 um 2,3 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Das Wachstum konnte ohne nennenswerte Beitragssteigerungen erreicht werden, denn bei den Beamten sind die Beiträge bereits im vierten und bei Angestellten bzw. Selbstständigen bereits im fünften Jahr nahezu stabil.
Die Anzahl der privat Krankenversicherten im Bereich der Vollversicherung wuchs - gegen den Branchentrend - um rund 30.000 neue Verträge auf 2,3 Millionen. Das sind nochmals fast 2.000 mehr als im Vorjahr. Damit hat das Unternehmen seine Marktführerschaft in der privaten Krankenversicherung weiter ausgebaut. Mehr als jeder vierte Privatpatient ist bei der Debeka krankenversichert. Bei den Zusatzversicherten erreichte die Debeka ein Wachstum um rund 18.000 Personen. Insgesamt betreut der Krankenversicherer damit 4,7 Millionen Mitglieder.
An Erträgen aus den Kapitalanlagen erzielte die Debeka im vergangenen Jahr eine Nettoverzinsung von 4,5 Prozent (2013: 4,8 Prozent). Die Verwaltungskostenquote - die deutlich unter der Quote der Branche liegt - lag mit 1,4 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres. Die Rückstellungen zur Deckung höherer Versicherungsleistungen im Alter (Alterungsrückstellungen) belaufen sich mittlerweile auf 31,3 Milliarden Euro (+ 6,8 Prozent). Vorstandsvorsitzender Laue erklärt dazu: "Im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung, die die Auswirkungen einer alternden Gesellschaft in Deutschland in Zukunft deutlich spüren wird, ist die Debeka mit diesen hohen Rückstellungen gegen steigende Beiträge im Alter gut gerüstet."
Lebensversicherung: Stabiles Wachstum durch laufende Beiträge
Das Geschäftsjahr 2014 der Debeka Leben verlief erfreulich. Trotz der Auswirkungen der anhaltenden Niedrigzinsphase konnten wir wieder ein gutes Jahresergebnis erzielen", erklärt Laue. "Eine günstige Kostenentwicklung und hohe Kapitalerträge ermöglichten wiederum eine hohe Überschussbeteiligung für die Mitglieder", führt der Vorstandsvorsitzende aus. Er warnt die Europäische Zentralbank (EZB) aber deutlich davor, mit ihrer aktuellen Politik fortzufahren. Die Währungshüter müssten in naher Zukunft den nächsten und auch dringend notwendigen Schritt gehen und die Zinsen wieder auf ein realistisches Niveau anheben. "Die künstlich niedrigen Zinsen und eine damit einhergehende Flutung der Märkte mit billigem Geld mag einst ein richtiger Schritt gewesen sein. Aber die Akutphase ist vorbei, und das Niedrigzinsniveau gefährdet nicht nur die Lebensversicherungsbranche, sondern fördert auch die Altersarmut zukünftiger Rentnergenerationen. Denn der Anreiz zum Sparen geht verloren. Das ist ein fatales Signal, gerade in Zeiten des demographischen Wandels. Es sind die Sparer, denen die Zinsen genommen werden. Sie bezahlen die Politik der EZB."
Die Beitragseinnahmen der Debeka Lebensversicherung stiegen aufgrund eines stärkeren Neuzugangs um 1,6 Prozent auf 3,7 Milliarden Euro. Davon entfallen lediglich 13,4 Prozent auf Versicherungen gegen Einmalbeiträge - deutlich weniger als in der Branche, wo der Anteil bei rund 32 Prozent liegt. Bei den Beitragseinnahmen der Debeka handelt es sich im Wesentlichen um Verträge mit laufender Beitragszahlung, die ebenfalls - gegen den Branchentrend - um 0,3 Prozent zulegten.
Der Bestand an Verträgen blieb mit 3,5 Millionen auf dem Niveau des Vorjahres und erreichte eine Versicherungssumme von 105,6 Milliarden Euro (+ 0,8 Prozent). Diese Summe spiegelt die Leistungen wider, die den Kunden insgesamt für ihre Lebens- und Rentenversicherungen zugesagt wurden. Neu abgeschlossen wurden im vergangenen Jahr über 152.000 Versicherungen, das waren 8,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Bestand an Riester-Rentenversicherungen wuchs um 2,7 Prozent auf rund 812.000 Verträge. Damit ist die Debeka einer der größten Riester-Rentenanbieter im Markt.
Die Verwaltungskosten blieben mit 1,3 Prozent der Beitragseinnahmen und die Stornoquote mit 2,1 Prozent stabil und auf sehr niedrigem Niveau. Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen sank von 4,8 auf 4,4 Prozent - sie wurde aber ohne die Realisierung stiller Reserven durch Wertpapierverkäufe erreicht.
Schaden-/Unfallversicherung: Neue Gewerbeversicherung erfolgreich
Die Beiträge der Debeka Allgemeinen Versicherung AG stiegen 2014 um 6,5 Prozent - und damit mehr als doppelt so stark wie in der Branche - auf 757 Millionen Euro. Seit dem Jahr 2000 haben sich die Beitragseinnahmen mehr als verdoppelt. Mit dem positiven Ergebnis setzt das Unternehmen die sehr

gute Entwicklung der Vorjahre fort. Der Vertragsbestand wuchs um 149.000 auf fast sechs Millionen Verträge - ein Anstieg von 2,5 Prozent. Die Versicherungsleistungen stiegen von 393,0 Millionen auf 418,6 Millionen Euro, was im Wesentlichen auf die Geschäftsausweitung zurückzuführen ist. Die Schaden-Kostenquote ist im Vergleich zum Vorjahr nochmals leicht gesunken - sie lag mit 83,4 Prozent deutlich unter dem Durchschnitt der Branche (95 Prozent). Im Jahr 2014 hat die Debeka ihr Produktangebot um die Gewerbeversicherung erweitert. Das Angebot richtet sich vor allem an mittelständische Betriebe, Freiberufler sowie Selbstständige und beinhaltet Versicherungsschutz für betriebliche Haftpflicht- und Rechtsschutzrisiken, für Gebäude, Inventar und Elektronik sowie für gewerbliche Kraftfahrzeuge. Nach Angaben der Debeka ist der Start gelungen. So konnten im vergangenen Jahr in diesem Segment bereits 13.500 Verträge abgeschlossen werden. Bausparen: Immobilienfinanzierung wächst deutlich um 6,6 Prozent Das Neugeschäft verlief im Jahr 2014 aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus - wie in der gesamten Branche - erwartungsgemäß rückläufig. Insgesamt wurden bei der Debeka Bausparkasse AG rund 75.000 (Vorjahr: 134.000) Bausparverträge mit einer Bausparsumme von 2.136,9 Millionen Euro (Vorjahr: 3.073,8 Millionen Euro) abgeschlossen. Diese Entwicklung ist auch auf den zum 1. Juli 2013 eingeführten, niedriger verzinsten Bauspartarif zurückzuführen. Am Ende des Jahres 2014 betreute das Unternehmen 1,026 Millionen eingelöste Verträge mit einer Bausparsumme von 21,6 Milliarden Euro. Damit verringerte sich der Bestand nach der Anzahl der Verträge um 1,3 Prozent, nach der Bausparsumme erhöhte er sich um 0,5 Prozent. Das Ergebnis im Finanzierungsgeschäft fiel mit einer Summe der zugesagten Darlehen in Höhe von 1.644,4 Millionen Euro um 6,6 Prozent besser als im Vorjahr aus. Der gesamte Geldeingang der Debeka Bausparkasse lag 2014 mit 2.914,9 Millionen Euro um 137,5 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Der Rückgang von 3,9 Prozent beim Geldeingang bei Kapitalanlagen von Privatanlegern gegenüber 2013 war erwartungsgemäß. Insgesamt wurden von Privatanlegern 86,8 Millionen Euro überwiegend in Festgeldern angelegt. Der Bestand an Festgeldanlagen, Prämien- und Entnahmedepots belief sich in der Anlagensumme auf 1.572,4 Millionen Euro. Debeka Betriebskrankenkasse: Starkes Wachstum im Markt Durch die aktive Einbindung des Debeka-Vertriebs ist die Betriebskrankenkasse stark gewachsen. Sie lag zum Jahresende bereits auf Platz 52 im Markt der über 120 gesetzlichen Krankenkassen. Während die Debeka BKK Ende 2013 noch 55.000 Mitglieder zählte, wuchs der Bestand der Versicherten zum Ende des Jahres 2014 stark auf 70.000 an. Das entspricht einem Nettozuwachs von 25 Prozent in einem Jahr. Hinweis für Journalisten: Diesen Text können Sie unter www.debeka.de (Presse) herunterladen. Sollten Sie an weiteren Informationen interessiert sein, übersenden wir Ihnen gerne unsere digitale Presse-Mappe. Ansprechpartnerin: Michaela Abel, Telefon: (02 61) 4 98 - 11 88, E-Mail: presse@debeka.de. Ansprechpartner für die Presse: Dr. Gerd Benner, Leiter der Unternehmenskommunikation / Pressesprecher, Telefon: (02 61) 4 98 - 11 00, Christian Arns, Leiter der Abteilung Externe Kommunikation st. Pressesprecher, Telefon: (02 61) 4 98 - 11 22, Debeka Krankenversicherungsverein a. G., Debeka Lebensversicherungsverein a. G., Debeka Allgemeine Versicherung AG, Debeka Pensionskasse AG, Debeka Bausparkasse AG, Unternehmenskommunikation / Pressestelle (UK/E), Ferdinand-Sauerbruch-Straße 18, 56058 Koblenz, Telefon: (02 61) 4 98 - 11 88, Telefax: (02 61) 4 98 - 11 11, E-Mail: presse@debeka.de, Internet: www.debeka.de 

Pressekontakt

Debeka

56058 Koblenz

presse@debeka.de

Firmenkontakt

Debeka

56058 Koblenz

presse@debeka.de

Die Debeka gehört mit ihrem vielfältigen Versicherungs- und Finanzdienstleistungsangebot zu den Top-Ten der Versicherungs- und Bausparbranche. Sie wurde im Jahre 1905 gegründet und zählt heute zu den erfolgreichsten Gruppen ihrer Art in Deutschland. Die Unternehmensgruppe besteht aus folgenden Unternehmen: Krankenversicherungsverein auf Gegenseitigkeit, Lebensversicherungsverein auf Gegenseitigkeit, Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Bausparkasse Aktiengesellschaft, Pensionskasse Aktiengesellschaft, prorente-Debeka Pensions-Management GmbH. Die beiden größten Unternehmen der Gruppe, die Kranken- und Lebensversicherung, werden in der Rechtsform des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit geführt. Worin liegen die Besonderheiten und Vorteile des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit? Die Zugehörigkeit zu einem Verein kann nur durch Mitgliedschaft begründet werden, so auch beim Versicherungsverein. Die Mitgliedschaft erfolgt automatisch mit Beginn des Versicherungsverhältnisses. Das Unternehmensziel, ihren Mitgliedern für die eingezahlten Beiträge ein Höchstmaß an Leistungen zur Verfügung zu stellen, bildet die Grundlage für alle Entscheidungen der Gruppe. Erzielte Überschüsse fließen grundsätzlich den Mitgliedern zu. Dementsprechend bilden niedrige Kosten - zum Beispiel für die Verwaltung - und eine erfolgreiche Geldanlagepolitik die Grundlage für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis aller Debeka-Produkte, das von unabhängigen Wirtschaftsmagazinen und Verbraucherzeitschriften immer wieder bestätigt wird. Vorteile auch bei den Aktiengesellschaften der Debeka-Gruppe? Durchbrochen scheint dieses Prinzip durch die weiteren Unternehmen Debeka Bausparkasse, Debeka Allgemeine Versicherung und Debeka Pensionskasse, die als Aktiengesellschaft gegründet wurden. Doch auch diese Unternehmen, deren Grundkapital ausschließlich von der Debeka Krankenversicherung und der Debeka Lebensversicherung gehalten wird, werden nach dem gleichen Prinzip geführt. Sie sind ebenfalls auf das Ziel ausgerichtet, dauerhaft preisgünstige Leistungen zu bieten. Service wird bei uns groß geschrieben. Die Leistungsfähigkeit eines Versicherers zeigt sich nicht nur in der Größe des Unternehmens oder der Qualität seiner Produkte. Ebenso wichtig ist ein optimaler Service. Für eine gute Betreuung der Mitglieder und Interessenten ist die räumliche Nähe entscheidend. Daher wird das Servicenetz der Debeka ständig ausgebaut. Heute ist die Debeka bundesweit an mehr als 1.200 Orten vertreten.