

Bilanz-Pressekonferenz der HUK-COBURG Versicherungsgruppe

20. April 2016, München

Rede Dr. Wolfgang Weiler

Sprecher der Vorstände

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zur heutigen Bilanzpressekonferenz der HUK-COBURG Versicherungsgruppe 2016 in München heiÙe ich Sie herzlich willkommen. Meine Vorstandskollegen und ich freuen uns, dass Sie unserer Einladung nach München gefolgt sind. BegrüÙen möchte ich auch diejenigen, die sich über unseren Audio-Webcast zugeschaltet haben – das ist eine Neuerung, die wir in diesem Jahr einmal testen wollten und zwar für diejenigen, die gern dabei sein wollen, aber die Reise nach München nicht einrichten können.

In den nächsten eineinhalb bis zwei Stunden möchte ich Ihnen zunächst die Geschäftsentwicklung 2015 der HUK-Coburg Versicherungsgruppe insgesamt vorstellen. Dann folgt der Blick auf die Entwicklungen in den einzelnen Sparten. Und mit einem Ausblick auf die ersten Monate des laufenden Jahres sowie auf einige aktuelle Projekte werde ich meine Ausführungen schließen.

Im Anschluss daran stehen meine Kollegen und ich Ihnen dann – wie gewohnt – für Fragen zur Verfügung. Keine Sorge, die Fragerunde ist in die eineinhalb bis zwei Stunden eingerechnet, ich habe nicht vor, so lange zu sprechen.

Folie 2: Geschäftsjahr 2015 im Überblick

Geschäftsentwicklung 2015 der HUK-COBURG insgesamt

Zunächst der **Überblick**: Müsste ich eine Schulnote für das Geschäftsjahr 2015 der HUK-COBURG Versicherungsgruppe vergeben, wäre es wohl eine 2+, also etwas besser als gut! Anders gesagt: Wir können sowohl was das Neugeschäft, als auch was den Bestand und die Ergebnisse betrifft, mit einem hohen Maß an Zufriedenheit auf das abgelaufene Geschäftsjahr schauen. Erneut ist es unserem Unternehmen gelungen, deutlich überdurchschnittlich zu wachsen.

Die gebuchten Bruttobeitragseinnahmen insgesamt stiegen um 4,5 Prozent auf nunmehr 6,6 Milliarden Euro. Der Gesamtbestand erhöhte sich um fast 1,2 Million auf 35,8 Millionen Verträge und Risiken, das entspricht einem Plus um 3,4 Prozent.

Deutliche Zuwächse beim Neugeschäft und Bestand konnten wir wieder in der Schaden-/Unfallversicherung verzeichnen. Das gilt sowohl für die Autoversicherung, in der wir die hervorragenden Zahlen der Vorjahre noch einmal übertreffen und das höchste Neugeschäft in unserer Geschichte erzielen konnten, als auch für die Haftpflicht-, Unfall und Sachversicherungen sowie die Rechtsschutzversicherung.

In der Lebensversicherung gingen nach dem Boom im Vorjahr, ausgelöst durch die Ankündigung der Garantiezinssenkung, Bestand und Beiträge analog zum Markt erwartungsgemäß leicht zurück. Warum wir dennoch unter dem Strich mit der Entwicklung in der Lebensversicherung zufrieden sind, werde ich später im Detail erklären. Im Dezember vergangenen Jahres haben wir bei der HUK-COBURG Leben im Hinblick auf die Einfüh-

Die Grundkapitalerhöhung von Solvency II vor dem Hintergrund der aktuellen Niedrigzinsphase eine Grundkapitalerhöhung um 1 Mrd. Euro vorgenommen, von denen 250 Mio. eingezahlt wurden. Auch bei der kleineren Familienvorsorge Lebensversicherung wurde eine deutliche Kapitalerhöhung vorgenommen. Die Tatsache und die Höhe der Grundkapitalerhöhungen spiegeln unser Vertrauen in die Zukunft der Lebensversicherung in unserem Konzern wider. Wir sind davon überzeugt, dass gerade angesichts der demografischen Entwicklung Altersvorsorge in Form der Lebensversicherung auch in Zukunft gefragt sein wird. Das wollten wir deutlich unter Beweis stellen. Auch dazu später noch mehr.

Die Nachfrage nach Krankenversicherungen entwickelte sich lebhaft. Hier konnten wir insgesamt deutliche Zuwächse erzielen, insbesondere in der Vollversicherung.

Das Jahresergebnis vor Steuern ist gegenüber dem Vorjahr zwar etwas gesunken, verbleibt aber mit 434 Mio. Euro auf einem hohen Niveau.

Alle wesentlichen Ziele, die wir uns für 2015 gesetzt hatten, haben wir erreicht – zum großen Teil sogar übertroffen. Und wiederum kann ich für das Geschäftsjahr 2015 sagen, was ich bereits für das Vorjahr gesagt habe: Dies liegt auch in diesem Jahr nicht daran, dass unsere Ziele nicht ambitioniert genug sind.

Folie 3 Beitragsentwicklung HUK-COBURG/Markt

Ein kurzer Blick auf den Vergleich der Beitragsentwicklung unserer Sparten mit dem Markt zeigt, dass wir wiederum Marktanteilsgewinne erzielen konnten und zwar in allen Bereichen: Bestände und Beitragseinnahmen entwickelten sich besser als der Marktdurchschnitt.

Diese sehr erfreuliche Entwicklung verdanken wir unseren Mitgliedern und Kunden, bei denen ich mich an dieser Stelle bedanken möchte. Im Berichtsjahr sind insgesamt über 370.000 Kunden neu zu uns gekommen. Damit versichert der HUK-COBURG-Konzern jetzt mehr als 11 Millionen Menschen mit 35,8 (34,6) Millionen Verträgen bzw. Risiken.

Und mit etwas Stolz kann ich sagen, dass auch 2015 wieder viele Produkttester und Verbraucherschützer unsere Produkte und unseren Service mehrfach ausgezeichnet haben.

Dafür sowie für die gute Entwicklung sind natürlich an erster Stelle Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Unternehmen verantwortlich, denen ich hier ebenfalls danken möchte.

Folie 4: Konzernzahlen 2015 im Überblick

Zu den **Konzernkennzahlen** im Einzelnen:

Nach den kräftigen Zuwächsen im Vorjahr legten die gebuchten Beitrags-einnahmen im Konzern erneut deutlich um 4,5 Prozent auf über 6,6 (6,3) Milliarden Euro zu. Das ist – wie auf dem vorigen Chart gezeigt – wieder ein deutliches Plus gegenüber dem Markt, der für 2015 einen Beitragsanstieg um 0,6 Prozent erwartet.

Den größten Anteil am Wachstum der HUK-COBURG hatte die Schaden- und Unfallversicherung. Und hier wiederum erreichte die Kfz-Versicherung den höchsten Zuwachs.

Die verdienten Nettobeiträge im Konzern stiegen um 4,7 Prozent auf 6,3 (6,1) Mrd. Euro.

Die **Leistungszahlungen an Kunden brutto** lagen mit 5,2 (5,0) Mrd. Euro um 5,8 Prozent höher als im Vorjahr. Die **Nettoaufwendungen für Versicherungsfälle** stiegen ebenfalls um 6,5 Prozent auf 5,0 (4,7) Mrd. Euro. Der Anstieg resultiert aus einer gegenüber dem schadenarmen Vorjahr erhöhten Elementarschadenbelastung in der Schaden-/Unfallversicherung nach heftigen Hagelereignissen im Frühjahr und Sommer, insbesondere in der Auto- und der Wohngebäudeversicherung. Auch die Krankenversicherung verzeichnete ein Plus, insgesamt 4,0 Prozent, in der Lebensversicherung dagegen gingen die Leistungsauszahlungen zurück.

Die **Nettoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb** im Konzern stiegen bei gegenläufiger Entwicklung in den einzelnen Sparten im Berichtsjahr um 3,4 Prozent auf 570,7 (551,8) Mio. Euro. Die Kostenquote insgesamt verringerte sich leicht auf 9,0 (9,1) Prozent.

Nach wie vor sind wir in der deutschen Assekuranz bei den **Kostensätzen** führend: In der Schaden- und Unfallversicherung lagen unsere Kosten bei 11,0 (11,2) Prozent. In der Lebensversicherung hatten wir eine Abschlusskostenquote von 3,7 (3,6) Prozent. Die Verwaltungskostenquote lag bei 1,8 (1,8) Prozent. In der Krankenversicherung waren die Werte bei 3,6 (3,7) Prozent bzw. 1,0 (1,0) Prozent.

Das Ergebnis aus Kapitalanlagen sank um 3,3 Prozent auf 916,1 (947,4) Mio. Euro, insbesondere bedingt durch niedrigere Neuanlagezinsen und gestiegene Abschreibungen.

Das versicherungstechnische Ergebnis f. e. R. insgesamt lag mit 205,1 (241,4) Millionen Euro unter dem Vorjahr, aber immer noch auf einem

sehr auskömmlichen Niveau. Nach einer Zuführung von 76,9 Mio. Euro im Vorjahr wurden der Schwankungsrückstellung 5,0 Mio. Euro entnommen.

Aus den eben gezeigten Entwicklungen erklärt sich der Rückgang im **Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit** auf 433,8 (455,9) Mio. Euro. Nach gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich höheren Steuerzahlungen von 154,2 (118,5) Mio. Euro verringerte sich auch der **Jahresüberschuss** auf 279,6 (337,4) Millionen Euro.

Unser **Kapitalanlagenbestand** erhöhte sich um 5,2 Prozent auf 29,0 (27,6) Mrd. Euro. Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen 2015 betrug 3,2 (3,5) Prozent. Die Aktienquote betrug 6,9 Prozent.

Die Entwicklung unseres **Eigenkapitals** zeigt, dass sich unsere **Finanzstärke** weiter verbessert hat: Die HUK-COBURG Versicherungsgruppe ist ein äußerst stabiles Unternehmen. Zum Bilanzstichtag wies die Gruppe ein starkes bilanzielles Eigenkapital von knapp 5,0 Mrd. Euro aus, nach 4,7 Mrd. Euro im Vorjahr ein sehr hoher Wert. Die **Solvabilitätsquote** (Solvency I) beträgt mit 396,7 (402,2) Prozent circa viermal so viel wie aufsichtsrechtlich gefordert.

Mit diesem sehr kommoden Wert ist unser Konzern sowohl im Hinblick auf Solvency II, unter diesem Regime beträgt die Quote 350 Prozent, als auch was die Erfüllung von Kundenversprechen angeht, sehr gut aufgestellt.

Unsere **Schaden-Kosten-Quote brutto** in der Kompositversicherung erhöhte sich um 2,4 Prozentpunkte auf 95,6 (93,2) Prozent und ist leicht besser als im Markt (96,0 Prozent). Und das trotz unserer günstigen Prämien

Auslaufende befristete Verträge ließen die **Zahl der Beschäftigten** im Konzern zum Ende des vergangenen Jahres ganz knapp unter die 10.000-Personen-Marke rutschen, auf 9.988 Personen. Das heißt zunächst, dass wir wieder ein mittelständisches Unternehmen sind, ändert aber nichts an der Tatsache, dass unser Unternehmen gemessen an Köpfen in den letzten zehn Jahren die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um 28 Prozent erhöht hat, während die Branche im selben Zeitraum einen Rückgang der Beschäftigtenzahl um 12 Prozent verzeichnete.

Den größten Anteil am **Kapitalanlagebestand** haben mit 30,4 Prozent Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere, gefolgt von Namensschuldverschreibungen mit 22,9 Prozent sowie Schuldscheinforderungen und Darlehen mit 20,7 Prozent. Die Aktienquote im Konzern zum Ende des vergangenen Jahres betrug 6,9 Prozent.

Folie 5: Kfz-Versicherung 2015 im Überblick

Auch 2015 kommen aus unserer wichtigsten Sparte, der **Kraftfahrtversicherung**, nur positive Nachrichten.

Mit 1,3 Millionen neuen Verträgen konnten wir das beste Neugeschäft der Unternehmensgeschichte in der Autoversicherung erzielen. Zum siebten Mal in Folge erreichte die HUK-COBURG damit ein Neugeschäft von über einer Million Verträgen.

Knapp ein Viertel des Neugeschäfts brachte unser Online-Anbieter HUK24 mit einem Bestandszuwachs von 7,5 Prozent und mittlerweile ca. 1,8 Millionen versicherten Fahrzeugen.

In der Kaskoversicherung wählt derzeit mehr als die Hälfte der Neukunden das Produkt Kasko SELECT, den Tarif mit Werkstattbindung. Mittlerweile haben wir rund 3,7 Mio. Kasko SELECT-Verträge im Bestand. Und das Produkt kommt an: Unsere letzte Kundenumfrage (2014) hat ergeben, dass 94 Prozent mit dem Schadenservice mindestens zufrieden, 76 Prozent sogar vollkommen zufrieden sind.

Das starke Wachstum und eine niedrige Abgangsquote zogen ein deutliches Bestandswachstum von 4,3 Prozent nach sich. Ende 2015 waren rund 10,7 Mio. Kraftfahrzeuge bei uns versichert.

Die Beitragseinnahmen in der Kraftfahrtversicherung legten gegenüber dem Vorjahr noch einmal deutlich um 6,3 Prozent auf 3,4 (3,2) Mrd. Euro zu.

Trotz eines Anstiegs der Schaden-/Kostenquote (brutto) auf 97,4 Prozent bedingt durch die erwähnten heftigen Unwetter lagen wir mit diesem Wert wieder unter dem des Markts, der bei 98,0 Prozent liegt.

Folie 6: Kfz-Versicherung Geschäftsverlauf

Hier nun die Entwicklung der letzten fünf Jahre im Überblick: Für 2015 sieht man, dass das Neugeschäft bei insgesamt 1,3 Millionen Verträgen lag. Der Bestand legte um 4,2 Prozent zu und weist nun über 10,7 Millionen Fahrzeuge aus. Die gebuchten Bruttobeitragseinnahmen stiegen um 6,3 Prozent von 3,2 Mrd. Euro auf 3,4 Mrd. Euro.

Seit 2011 hat sich unser Bestand um 2 Mio. Fahrzeuge erhöht – ein deutlicher Hinweis darauf, dass unsere Produkte bei Kunden ankommen.

Folie 7: Haftpflicht-, Unfall- und Sach 2015 im Überblick

In einem stagnierenden Marktumfeld in der Haftpflicht-, Unfall- und Sachversicherung ging auch unser Neugeschäftswachstum um 3 Prozent zurück. Es lag damit zwar unter dem Vorjahr, ist aber weiterhin auf hohem Niveau. Während die Wohngebäudeversicherung im Neugeschäft kräftig wachsen konnte, ging die Zahl der Neuverträge bei Haftpflicht- und Hausrat leicht zurück.

Der Bestand konnte um 3,1 Prozent auf 11,2 Mio. Verträge, die Beitragseinnahmen um 5,4 Prozent auf 780,4 Millionen Euro zulegen, wobei auch hier die Wohngebäudeversicherung mit einem Plus von 8,4 % hervorsticht.

Wie in der Autoversicherung verschlechterte sich allerdings der Schadenverlauf: Insbesondere in der Wohngebäudeversicherung nahmen Elementarschäden deutlich zu.

Folie 8: Haftpflicht-/Unfall-/Sachversicherungen Geschäftsverlauf

Der 5-Jahresblick zeigt ein gesundes Wachstum: Beitragseinnahmen und Bestand wachsen kontinuierlich.

Folie 9: Rechtsschutzversicherung 2015 im Überblick

Einen Rekord konnten wir im Neugeschäft der **Rechtsschutzversicherung** erzielen und so die positive Entwicklung der Vorjahre noch einmal steigern.

Folie 10: Rechtsschutzversicherungen Geschäftsverlauf

Auch hier noch einmal graphisch dargestellt die Entwicklung der letzten fünf Jahre. Die Beitragseinnahmen 2015 stiegen analog zum Markt um 3,9 Prozent auf 238,8 (229,7) Mio. Euro, der Bestand wuchs um 2,2 Prozent auf 1,89 Mio. Verträge.

Folie 11: Lebensversicherung 2015 im Überblick

Die Lebensversicherung ist in einem schwierigen Umfeld. Natürlich sinkt derzeit angesichts niedriger Zinsen das Interesse an Altersversorgung. Wir plädieren deshalb eindringlich, die Politik des billigen Geldes und der künstlich niedrig gehaltenen Zinsen zu beenden. Denn: Die Zeche zahlt derjenige, der verantwortungsvoll zusätzlich privat vorsorgt, um im Alter der Allgemeinheit nicht auf der Tasche zu liegen. Dies ist vor dem Hintergrund der demografischen und sozialen Entwicklung bedenklich.

Wie zu Beginn bereits erwähnt, haben wir im Dezember 2015 bei der HUK-COBURG Leben eine Grundkapitalerhöhung um 1 Mrd. Euro vorgenommen. Wir sind der festen Überzeugung, dass die Lebensversicherung gerade angesichts der demografischen Entwicklung und der Entwicklung der Sozialsysteme ein sehr sinnvoller Baustein einer Altersvorsorge ist – und bleiben sollte. Die Kapitalerhöhung zeigt: Wir stehen zur Lebensversicherung. Und der nicht eingezahlte Teil macht deutlich, dass wir dies nicht nur heute so sehen, sondern dass wir auch für möglicherweise schwierigere Situationen in der Zukunft ausreichende Mittel zur Verfügung stellen können, um dieses Commitment zu unseren Lebensversicherern zu erfüllen.

Die Einführung von Solvency II bereitet uns aufgrund unserer außerordentlich guten Kapitalisierung keinerlei Schwierigkeiten.

Mit dem Geschäftsverlauf in der Lebensversicherung der Gruppe sind wir unter dem Strich zufrieden. Bei den Produkten, die seit jeher den Schwerpunkt unseres Geschäfts bilden, nämlich biometrischen Produkten wie die Risikolebensversicherung und die Berufsunfähigkeitsversicherung, konnten wir wiederum ein erfolgreiches Neugeschäft und eine ebensolche Bestandsentwicklung verzeichnen. Bei den reinen Altersvorsorgeprodukten ging das Neugeschäft wegen der Garantiezinssenkung zu Beginn des Berichtsjahres 2015 erwartungsgemäß zurück. Hoch war zudem wieder das Volumen planmäßig auslaufender Verträge. Das führte wie auch im Gesamtmarkt zu leichten Rückgängen im Bestand und bei den Beiträgen.

Wie sehr unsere Kunden aber mit ihrer HUK-COBURG-Lebensversicherung zufrieden sind, zeigt ein nochmaliger Rückgang unserer Stornoquote, und zwar von 1,8 auf 1,6 Prozent. Dass wir mit diesem Wert deutlich unter dem der Branche liegen, wird Sie wahrscheinlich nicht sonderlich überraschen.

Folie 12: Lebensversicherung

Die Beitragssumme im Neugeschäft insgesamt ging um 8,9 Prozent auf 1,2 (1,3) Mrd. Euro zurück, die Beitragseinnahmen verringerten sich leicht um 1,2 Prozent auf 843,8 (853,9) Mio. Euro, der Bestand gemessen in laufendem Beitrag um 0,4 Prozent auf 784,4 (787,4) Mio. Euro und die Anzahl der Verträge um 1,7 Prozent auf 918,5 (934,6) Tsd. Stück. Der

Bestand nach Versicherungssumme lag mit 31,2 Mrd. Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

Die Zuführung zur Deckungsrückstellung lag mit 437,3 (387,3) Mio. Euro deutlich über dem Vorjahresniveau. Darin enthalten ist eine Zuführung zur Zinszusatzreserve in Höhe von 139,3 (130,2) Mio. Euro.

Folie 13: Krankenversicherung 2015 im Überblick

Lebhaft entwickelte sich die Nachfrage nach Krankenversicherungen. Hier erzielte unsere Gesellschaft als einer von wenigen Anbietern insgesamt deutliche Zuwächse, vor allem in der Vollversicherung. Entgegen dem Markttrend steigerte die Krankenversicherung der Gruppe ihr Neugeschäft nach versicherten Personen um 7,7 Prozent, nach Monatssollbeitrag um 0,6 Prozent.

Der Bestand an vollversicherten Personen wuchs um rund 4.000 Personen, die Anzahl der versicherten Personen insgesamt stieg deutlich um knapp 20.000 auf 1,2 Mio. Personen. Der Gesamtbestand gemessen am Monatssollbeitrag erhöhte sich um 3,8 Prozent auf 109,8 (105,8) Mio. Euro.

Folie 14: Krankenversicherung

Auch in der Krankheitskostenteilversicherung und in der Auslandsreisekrankenversicherung nahm die Anzahl der versicherten Personen deutlich zu. Die Anzahl der versicherten Personen mit Zusatzversicherung stieg um 2,4 Prozent auf 692 (676) Tausend Personen.

Die Gesamtzahl der Verträge in der Krankenversicherung erhöhte sich um 2,5 Prozent auf 2.692.375.

Die Prämieinnahmen konnten um 3,4 Prozent auf 1,3 (1,3) Mrd. Euro gesteigert werden.

Folie 15: Ausblick auf das Geschäftsjahr 2016

Wir sind gut in das Jahr 2016 gestartet: Das zeigte sich insbesondere beim Jahreswechselgeschäft in der Autoversicherung: Hier konnten wir einen Bestandszuwachs von über 170.000 Fahrzeugen verbuchen. Diese Zahl hat selbst unsere optimistischsten Erwartungen noch übertroffen.

In der Schaden/Unfallversicherung sehen wir uns weiter auf Wachstumskurs, und auch in der Lebensversicherung erwarten wir trotz des schwierigen Markts Bestandswachstum.

Auch in der Krankenversicherung sind wir dank guter Produkte und Kundenorientierung optimistisch, auch wenn mit Blick auf die bevorstehenden Wahlen sich bereits wieder die Diskussion um die private Krankenversicherung regt.

Schwierig bleibt die Situation auf den Kapitalmärkten. Das niedrige Zinsniveau dauert an, was wiederum die Ergebnisse belasten wird. Insgesamt erscheinen die Finanzmärkte, auch auf Grund politischer Unsicherheiten, eher instabil. Schwankungen und Rückschläge schließen wir nicht aus und agieren daher beim Thema Kapitalanlage weiter sehr vorsichtig. Wir sind aber zuversichtlich, vernünftige Ergebnisse aus Kapitalanlagen erzielen zu können.

Das Zwischenfazit für das bisherige Geschäftsjahr insgesamt fällt positiv aus: Auch für das gesamte Jahr 2016 sind wir zuversichtlich, wiederum sehr gute Resultate erzielen zu können.

Nun noch einige Worte zu einigen Projekten, die uns derzeit am meisten umtreiben:

Mit heiterer Gelassenheit blicken wir auf *die* Neuentdeckung der letzten Monate, die **Digitalisierung**. Vor über 15 Jahren waren wir einer der ersten Anbieter, die einen Abschluss über das Internet möglich gemacht haben. Und kurz danach sind wir mit unserem digitalen Versicherer HUK24 an den Markt gegangen und haben ihn mittlerweile zum größten Online-Versicherer im deutschen Markt ausgebaut. Aber das ist beileibe nicht alles: Seither arbeiten wir stetig an der Digitalisierung unserer Prozesse im gesamten Haus und werden das nicht zuletzt wegen eines sich rapide ändernden Wettbewerbsumfelds auch weiterhin mit großem Ernst tun.

Mit welchem Ziel tun wir das eigentlich? Die Antwort darauf lautet: Mit dem Ziel, es unseren Kunden noch einfacher zu machen, ihre Versicherungsgeschäfte mit uns erledigen können.

Die Voraussetzungen dafür, dass die Kunden zu uns kommen, sind zunächst einmal Transparenz, Vertrauen und ein hohes Maß an Verantwortung im Umgang mit ihren Daten. Das alles zählt unserem Verständnis nach genauso zum Umfeld der Digitalisierung wie die technische Umsetzung.

Das nächste Etappenziel unserer derzeitigen digitalen Projekte im Hinblick auf Prozesse ist es, Kunden nahtlos ihre Bedürfnisse zu erfüllen, egal welchen Zugangsweg sie zur HUK-COBURG wählen.

Unfallmeldedienst

Seit Anfang April ist auch bei der HUK-COBURG der vom GDV initiierte Unfallmeldedienst zu haben, ein Service, den wir im GDV maßgeblich begleitet haben. Wenn der europäische eCall ab April 2018 für neue Fahrzeugmodelle verpflichtend wird, werden in Deutschland noch sehr lange sehr viele Fahrzeuge ohne Rettungssystem unterwegs sein. Auch Menschen, die ältere Fahrzeuge fahren, haben ein Recht darauf, gerettet zu werden.

Es geht darum, den über 300.000 Personen, die jährlich im Straßenverkehr verunglücken, aktive Hilfe zu leisten und so zu mehr Sicherheit im Straßenverkehr beizutragen. Mit dem Unfallmeldedienst können Pkw einfach nachgerüstet werden. Bei einem schweren Verkehrsunfall wird automatisch ein Alarm ausgelöst und die Rettungsleitstelle verständigt.

Neues Telematikprodukt

Darüber hinaus werden wir im dritten Quartal mit einer Telematikbox an den Start gehen. Jetzt können Sie sagen, da reden Sie doch schon ziemlich lang drüber, da haben Sie sich aber Zeit gelassen. – Richtig, das ist so. Und das haben wir bewusst getan.

Zunächst: Für einen Versicherer, der traditionell virtuelle Produkte entwickelt hat, ist es ein Lernprozess, plötzlich mit Produktbestandteilen zu tun zu haben, die man anfassen kann, die man vorhalten und lagern muss. Ganz zu schweigen von telematischen Bestandteilen.

Das war aber nicht der Grund dafür, dass einige Zeit ins Land gegangen ist, seit bekannt wurde, dass wir einen Telematiktarif planen. Der Grund dafür ist der Umgang mit Datensicherheit und Datenschutz. Das nehmen

wir im Sinne unserer Kunden sehr ernst. Und deshalb haben wir uns Zeit gelassen und nicht die erste beste Lösung genommen. Wir haben akribisch nach der bestmöglichen Lösung gesucht und testen sie intensiv.

Momentan stecken wir mitten in einem Test mit circa 1.000 Fahrzeugen von Mitarbeitern. Diese Testergebnisse werden noch in das Produkt mit einfließen. Sie verstehen sicher, dass wir auch deshalb heute noch nicht mehr dazu sagen können.

Im Rahmen der Produktvorstellung im dritten Quartal werden wir Sie umfangreich und im Zusammenhang informieren.

Ein Wort noch zu den Daten, die in Autos entstehen: Die Politik muss den freien Zugang zu Autodaten schaffen! Wenn einerseits der Zugang zu den Daten beschränkt bleibt, andererseits aber Daten die Voraussetzung für neue Geschäftsmodelle sind, dann heißt das, dass keine freien Marktkräfte herrschen. Um es drastisch auszudrücken: Dann wird es für den Kunden teurer!

Autoservice

Zurück zu konkreten Projekten unseres Hauses: Kundennutzen auszubauen, heißt für die HUK-COBURG nicht nur digital besser zu werden, es heißt auch, unseren traditionellen Service Schritt für Schritt auszubauen. Service ist eine unserer Kernkompetenzen und um uns im Wettbewerb von alten und neuen Konkurrenten abzuheben, werden dieses Prinzip für unsere Kunden auf weitere Felder ausdehnen: Beim Auto heißt das neben Versicherung: Assistance und Pannenservice, Unfallreparatur, Fahrzeugfinanzierung und günstige Inspektionen für Autos, der Produktname

lautet Autoservice, mit dem wir vor kurzem auf unsere Werkstattpartner zugegangen sind.

Zurzeit befinden wir uns in Gesprächen mit vielen Werkstätten, die den Autoservice gerne anbieten würden. Im nächsten Schritt gilt es dann, die Partnerwerkstätten, die letztlich in Frage kommen, servicefähig zu machen. Bisher haben sich unsere Partner ja vor allem um das Unfallreparaturgeschäft gekümmert.

Dazu muss neben den technischen und personellen Voraussetzungen auch das notwendige Qualitätsniveau geschaffen werden. Letzteres ist uns im Hinblick auf unsere Kunden natürlich besonders wichtig. Wir legen besonders hohen Wert darauf, dass die Qualität stimmt.

Wir rechnen damit, dass wir in den nächsten drei bis vier Jahren in etwa 250 bis 300 Werkstätten den Autoservice anbieten können. Der Aufbau startet ab Mitte 2016 in den Regionen Berlin, München und dem Rheinland. Bis Anfang 2017 hoffen wir, mit 50 bis 75 Werkstätten einsatzfähig zu sein. Neu ist zudem, dass das Partnerwerkstattnetz zukünftig unter der Bezeichnung „Die Partnerwerkstatt“ firmieren und einen einheitlichen, modernen Außenauftritt aufweisen wird.

Der Blick auf die genannten Projekte zeigt, dass es uns im laufenden Jahr nicht an Beschäftigung mangelt. Er zeigt auch, dass wir Herausforderungen aktiv angehen und so die Voraussetzung dafür schaffen, auch künftig im Wettbewerb eine ernstzunehmende Rolle zu spielen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

+++ Es gilt das gesprochene Wort +++