

Rede von Herrn Bilsing bei den Leutzscher Gesprächen in Leipzig am 6. Dezember 2001

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte mich bei den Veranstaltern, vor allem Herrn Schmahl, dem Geschäftsführer des ARGOS Verlags und Initiator der Leutzscher Gespräche, sehr herzlich für die Gelegenheit bedanken, vor Ihnen – Kommunikationsfachleuten und Repräsentanten mittelständischer Unternehmen – den Alte Leipziger Unternehmensverbund vorzustellen.

Ich freue mich und es ehrt uns, dass wir in dieser Veranstaltungsreihe dabei sein dürfen, habe ich doch meinen Unterlagen entnommen, dass sich hier in regelmäßigen Abständen renommierte regional und überregional tätige Unternehmen präsentieren und mit Ihnen diskutieren.

Mit meinem Vorstandskollegen Reinhard Kunz habe ich für den heutigen Abend folgende „Arbeitsteilung“ vereinbart:

Neben einigen Worten zur aktuellen Situation unserer Branche möchte ich zunächst auf die Aktivitäten unseres Unternehmensverbunds am Standort Leipzig bzw. Sachsen eingehen. Da die Alte Leipziger hier gegründet wurde, dürfen auch einige Anmerkungen zur Firmenhistorie und zu unseren Wurzeln in Leipzig nicht fehlen.

In welchen Geschäftsfeldern wir heute tätig sind, welche Märkte wir bedienen und welche Produkte dabei eine Rolle spielen, will ich danach darstellen.

Herr Kunz wird Sie im Anschluss an meine Ausführungen mit dem derzeit überaus aktuellen, aber auch komplexen Thema der betrieblichen Altersvorsorge näher vertraut machen.

Danach wollen wir gerne in eine - hoffentlich angeregte - Diskussion mit Ihnen „einsteigen“.

Aktuelle Themen der Versicherungsbranche

Sehr geehrte Damen und Herren,

selten war die Verknüpfung der Versicherungswirtschaft mit der Weltpolitik, der nationalen Gesetzgebung und der wirtschaftlichen Entwicklung unseres Landes so eng wie in diesen Tagen. Die Terroranschläge in Amerika markieren für uns alle eine Zäsur, deren Konsequenzen wir noch gar nicht in vollem Umfang absehen können. In Amerika sorgten eine Zeitlang fast täglich Meldungen über mögliche neue Terroranschläge für eine große Verunsicherung der Menschen. Durch den Einsatz deutscher Soldaten im Kampf gegen den internationalen Terrorismus wird erneut deutlich, dass Deutschland längst nicht mehr nur Beobachter internationaler Konflikte, sondern ein Partner in der Weltpolitik ist, der Verantwortung und Risiken auf sich nimmt.

Die große Politik ist heute jedoch nicht mein eigentliches Thema. Allerdings wissen wir, dass besonders die Wirtschaft und nicht zuletzt unsere Branche die Folgen des Terrors zu spüren bekommen.

Die konjunkturelle Entwicklung in den USA und in Deutschland hatte zwar bereits vor dem 11. September deutlich an Fahrt verloren, doch nun – da ist man sich in den Prognosen weitgehend einig – wird sich die Erholung der Weltwirtschaft verzögern. Auch die Bundesregierung hat die Wachstumsprognose für 2001 auf weniger als ein Prozent gesenkt. Über Programme zur Belebung der Konjunktur wird bereits diskutiert. Wie das aussehen soll, ohne das Ziel des Finanzministers zu gefährden, die Staatsverschuldung nicht zu erhöhen, bleibt im Dunkeln. Die Arbeitslosenquote verharrt auch im dritten Jahr der rot-grünen Regierung auf einem erschreckend hohen Niveau.

Bis zum 11. September galt in der Versicherungswirtschaft der Possible Maximum Loss (kurz PLM), zu deutsch „größter anzunehmender Schaden“, als mehr oder weniger theoretisches Risiko. Doch seit den Anschlägen in den USA, der Explosion einer Chemiefabrik in Toulouse und den

Flugabstürzen in Mailand, über dem Schwarzen Meer und erneut über New York ist unsere Welt anders geworden. Allein in den USA geht man heute von einem Gesamtschaden zwischen 40 und 70 Milliarden US-Dollar aus. Die Alte Leipziger Sach ist im Übrigen – nach dem, was bis heute bekannt ist – durch die Terroranschläge nur unbedeutend betroffen.

Neben großen internationalen Erstversicherern tragen vor allem die Rückversicherer die enormen finanziellen Lasten. Es ist fraglich, ob alle Rückversicherer in der Lage sind, diese Schäden zu finanzieren. Beobachter sind sich einig, dass in Zukunft nur kapitalkräftige Unternehmen auf dem Rückversicherungsmarkt bestehen können. Die Unternehmensberatung Tillinghast-Towers erwartet, dass die Rückversicherer nun ihre Kapazitäten um bis zu 50 Prozent zurückfahren und gleichzeitig die Preise dramatisch erhöhen.

Überhaupt stehen in der Schaden- und Unfallversicherung hinsichtlich der gewerblichen und industriellen Versicherungen die Signale auf Umkehr zu einem „harten Markt“. Zwischen 1997 und dem Jahr 2000 waren die Prämieinnahmen in der deutschen Industrieversicherung von 4,2 auf 1,9 Milliarden DM gefallen. Die Terroranschläge auf das World Trade Center haben nun die bereits eingeleitete Sanierung in der Industrieversicherung beschleunigt.

Diese erhöhte Sanierungsgeschwindigkeit hat allerdings zur Folge, dass heute in manchen Sparten – nicht nur in der Luftfahrtversicherung – eine Art „Versicherungsausnahmezustand“ herrscht, bei dem noch nicht klar ist, wie er zu überwinden sein wird. Viele Erstversicherer haben bereits auf Druck der Rückversicherer bedeutende Industriepolicen gekündigt, um für 2002 die Konditionen neu zu verhandeln. Schon vor den Terroranschlägen hatten zahlreiche Versicherer Prämien erhöhungen um mindestens 50 % angekündigt. Nun dürften diese Preisforderungen noch wesentlich höher ausfallen. Besonders gefährdete Risiken werden die Unternehmen wohl auch selbst tragen müssen. Neben dem Rückzug aus der Luftfahrtversicherung greifen die Schadenversicherer besonders rigoros in der

Technologie-, Chemie- und Pharmabranche durch. Darüber hinaus sind „politische“ Risiken betroffen, wie zum Beispiel Bank-Hochhäuser oder Fernsehtürme. Von diesen Entwicklungen werden auch Auswirkungen auf die Prämien in der Wohn- und Gebäudeversicherung erwartet – also auch auf das Privatkundengeschäft. Zugleich wurde die Diskussion angestoßen, ob im Kfz-Bereich noch dauerhaft eine unbegrenzte Deckung gewährleistet werden kann.

Über Konzepte zur Begrenzung von Großschadenrisiken diskutiert zur Zeit auch die deutsche Versicherungswirtschaft. Dabei geht es um die Frage, ob und wann der Staat in die Haftung mit eintritt. Die Versicherungswirtschaft ist der Meinung, dass eine Versicherung nur bei Zufallsrisiken funktionieren kann. Bei Terroranschlägen, die das Ziel haben, möglichst viele Menschen zu töten und hohe Schäden anzurichten, ist eine Berechnung durch statistische Wahrscheinlichkeiten nicht möglich. Wenn der Terror ein Anschlag auf unsere Gesellschaft ist, muss die Gesellschaft zumindest einen Teil dieser Risiken mit tragen, argumentiert der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft, der eine Pool-Lösung für spezielle Großrisiken vorschlägt und hierzu das Gespräch mit der Bundesregierung sucht.

Zu Recht wird im Übrigen kritisiert, dass die Bundesregierung die Kosten für mehr innere Sicherheit als Folge der Ereignisse in den USA – neben der Tabakindustrie – auch dem privaten Risikoschutz aufbürdet. Die Erhöhung der Versicherungssteuer von 15 auf 16 Prozent belastet Wirtschaft und Verbraucher.

Die aktuelle Krise an den Kapitalmärkten, ausgelöst durch sinkende Aktienkurse, und die lang anhaltende Niedrigzinsphase führen auch zu einer Belastung der Kapitalanlageergebnisse der Versicherungsunternehmen und somit zu verminderten Jahresüberschüssen. Dies wirkt sich nun branchenweit auf die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer in der Lebensversicherung aus.

Der Verband konnte Anfang dieses Monats in Gesprächen mit der Bundesregierung durchsetzen, dass die Bewertungsgrundlagen für Wertpapiere der Versicherer

geändert werden und die Gesellschaften gegebenenfalls kräftige Abschreibungen auf ihre Wertpapierbestände in Folge der Kursrückgänge vermeiden können. Rückwirkend zum 30. September werden die Versicherer von der Sonderregelung befreit, Kursverluste sofort abschreiben zu müssen. Letztlich werden die Versicherer nun gleich behandelt wie die Banken, die bislang solch strengen Abschreibungsvorschriften nicht kannten, wie sie den Versicherungen auferlegt waren.

Abschreibungen, die den Gewinn einer Versicherungsgesellschaft und die Gewinnbeteiligung der Versicherten schmälern, sollen künftig erst dann erfolgen, wenn die Verluste von Dauer sein werden. Die Neuregelung befreit die Versicherer von dem Druck, noch vor dem Bilanzstichtag Ende Dezember große Aktienpakete verkaufen zu müssen, nur um höhere Abschreibungen, die im Gegensatz zu realisierten Verlusten aus dem Abgang von Kapitalanlagen steuerlich nicht anerkannt werden, zu vermeiden. Das hätte den Aktienmarkt enorm unter Druck gesetzt, wenn man sich vor Augen hält, dass jede dritte Aktie in Deutschland der Assekuranz gehört und deren Aktienbesitz einen Wert von insgesamt rund 700 Milliarden DM darstellt. Unvorstellbar, was mit DAX und NEMAX passieren würde, wenn alle Versicherungsunternehmen in Deutschland auf einen Schlag einen Großteil ihrer Aktien verkaufen würden!

Die Situation an den Kapitalmärkten – Baisse an der Börse, geringe Renditen bei lang laufenden Staatspapieren – und stark geschmolzene stille Reserven zwingen derzeit die überwiegende Zahl der Lebensversicherer, über die Höhe der Überschussbeteiligung zu diskutieren. Bei dieser Entscheidung ist allen Versicherern natürlich bewusst, welche Bedeutung die Gewinnbeteiligung als Verkaufsargument hat.

Die Alte Leipziger Lebensversicherungsgesellschaft steht in dieser für die gesamte Branche schwierigen Situation gut da. Aber auch wir werden – ähnlich wie die anderen Lebensversicherer – unsere Überschussbeteiligung (um einen Prozentpunkt) senken.

Zeitweise wurde wegen der gesamten Kapitalmarktsituation auf politischer Ebene sogar die gesetzliche Garantieverzinsung bei Lebensversicherungen heftig diskutiert. Zuletzt wurde sie im Sommer 2000 von vier Prozent auf 3,25 Prozent gesenkt. Der Präsident des Bundesaufsichtsamts für das Versicherungswesen plädierte im Herbst dafür, den Garantiezins erneut zu senken, wenn sich die Lage am Kapitalmarkt nicht verbessert. Um eine langfristige Stabilität zu erreichen, war für ihn nach seiner seinerzeitigen Aussage sogar ein Wert von unter drei Prozent durchaus realistisch. Entscheiden muss in dieser Frage allerdings das Bundesfinanzministerium.

Trotz der Entwicklungen sind kapitalbildende Lebensversicherungen und Rentenversicherungen hinsichtlich ihrer Leistungsmerkmale und Renditen auch weiterhin höchst attraktive Produkte. Wer bietet Ihnen denn heute auf Ihre Anlagen eine Rendite von sechs oder sieben Prozent?

So geht denn auch der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft für 2002 davon aus, dass die Beitragseinnahmen der deutschen Lebensversicherer um gut sieben Prozent wachsen werden. Garantierte finanzielle Leistungen, wesentliches Merkmal der Lebensversicherung, haben in unsicheren Börsenzeiten einen besonderen Charme für jeden, der langfristig seine Altersvorsorge plant.

Wie es 1819 in Leipzig begann – Zur Geschichte des Alte Leipziger Unternehmensverbunds

Im Allgemeinen ist es für die Zuhörer eines Vortrags sicher weitaus interessanter zu erfahren, was ein Unternehmen in Zukunft plant, als auf Vergangenes zurückzublicken.

Aufgrund der engen Verbindung der Alten Leipziger zur Stadt Leipzig will ich jedoch von diesem ungeschriebenen Gesetz abweichen und ein wenig in der Firmenhistorie „blättern“. Einige Exemplare der Geschichte der Alten Leipziger Versicherung AG – der ältesten Gesellschaft im Alte Leipziger Unternehmensverbund – haben wir hier für Sie ausgelegt.

Der Gründer dieser Gesellschaft, die damals Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt hieß, war ein Leipziger Kaufmann mit Namen Carl-Friedrich Ernst Weisse.

Was mag einen Mann, der nicht in Leipzig geboren wurde, dazu bewegt haben, 1819 dort eine Aktiengesellschaft ins Leben zu rufen, deren Geschäftsgegenstand es war, zum Beispiel Häuser, Fabriken, Hausrat und Maschinen gegen Risiken zu versichern?

Ein wesentlicher Beweggrund war – so vermutet ein Biograph Weisses – die Erfahrung gewaltiger Zerstörungen während der Völkerschlacht, die vom 16. bis zum 19. Oktober 1813 in und um Leipzig tobte.

Es gelang Weisse in den nachfolgenden Jahren, einflussreiche Repräsentanten des Leipziger Wirtschaftslebens für die Gründung einer Versicherung zu interessieren bzw. zur Mitarbeit zu gewinnen.

Allein in der Zusammenführung wichtiger Persönlichkeiten des Wirtschaftslebens lag ein großes Verdienst Weisses. Er prägte damit die Geschäftspolitik des Unternehmens, das sich auch heute noch als Partner der Wirtschaft begreift. Die Alte Leipziger war seit ihren Anfängen ein Unternehmen, das die gewerbliche Wirtschaft, den Handel und die Industrie zu ihren Kunden zählte. Entsprechend war ihr Portefeuille zusammengesetzt, entsprechend baute sie auch

ihre Leistungsqualität und ihren Kenntnisstand bis auf den heutigen Tag aus.

Auch heute spiegelt sich die Partnerschaft mit der Wirtschaft in der Zusammensetzung des Portefeuilles wider, wenn man insbesondere an die industrielle Haftpflichtversicherung, die Transportversicherung und die technische Versicherung denkt. In den Beiräten der Gesellschaften, die sich zweimal im Jahr zu einem Gedankenaustausch mit dem Management treffen, befinden sich namhafte Vertreter großer Unternehmen und der Wissenschaft.

Die Leipziger Feuer-Versicherungsanstalt war die erste ihrer Art in Sachsen und die zweite in Mitteleuropa.

Neben der Idee zur Gründung einer Versicherung war es von Weisse zukunftsweisend gedacht, keine regionalen Eingrenzungen bei den Kunden vorzunehmen. Die Gesellschaft war von Beginn an nicht auf Leipzig oder Sachsen beschränkt und sah auch keine Auswahl ihrer Klientel nach bestimmten Kundensegmenten vor, was um 1820 keine Selbstverständlichkeit war. Die Feuerversicherungsbank in Gotha zum Beispiel blieb anfänglich Kaufleuten und Fabrikanten vorbehalten.

Es ist heute nicht mehr feststellbar, wann Weisse den Gedanken fasste, eine Versicherungsgesellschaft zu gründen. In Hamburg und Berlin waren solche Institutionen schon erfolgreich ins Leben gerufen worden. In Sachsen dagegen fehlte zu Beginn des 19. Jahrhunderts eine funktionierende Feuerversicherung. Der Einfluss englischer Versicherungen in den deutschen Staaten war markant.

Die ersten fünfzig Jahre nach Gründung der Gesellschaft waren von verhaltenem Wachstum geprägt. Hemmnisse durch die damalige Kleinstaaterei, immer wieder auftretende Brandkatastrophen, nicht ausreichende Absicherung von Risiken und ein damals bereits festzustellender Prämienverfall waren wesentliche Faktoren, welche die Unternehmensentwicklung belasteten.

Auch in den Jahren darauf entwickelten sich die Geschäfte nicht überschäumend, aber es ging bergauf. Immer wieder mussten Rückschläge verkraftet werden, etwa durch die Weltwirtschaftskrise und zwei Weltkriege. Ab den dreißiger Jahren des vergangenen Jahrhunderts kooperierten dann die Leipziger Feuer und die 1830 gegründete Alte Leipziger Lebensversicherung.

Nach dem Zusammenbruch 1945 war eine Weiterarbeit in Leipzig nicht länger möglich, weil die russische Besatzung das private Versicherungswesen insgesamt liquidierte. Es gelang, den Sitz der Gesellschaft 1946 zunächst nach Hamburg und Anfang 1947 nach Bonn zu verlegen. 1955/56 wurde der Sitz der Gesellschaft nach Frankfurt am Main verlagert, 1974 erfolgte der Umzug nach Oberursel, wo das Unternehmen noch heute ansässig ist.

Die Alte Leipziger in Leipzig und in Sachsen heute

Die Alte Leipziger ist sich ihrer historischen Verpflichtung gegenüber der Stadt Leipzig als Ort ihrer Gründung stets bewusst gewesen und hat deshalb bereits Anfang 1990 als erstes deutsches Versicherungsunternehmen eine Filiale in Leipzig errichtet, zu einem Zeitpunkt, zu dem noch keine Geschäfte getätigt werden durften.

In der ersten Hälfte der neunziger Jahre konnte die Alte Leipziger zwei bekannte Leipziger Liegenschaften zurückerwerben. Hierbei handelt es sich um die direkt am Markt gelegenen Gebäude „Markt 5/6“ und „Alte Waage“ mit dem Gebäude Katharinenstraße 3, die bis zu ihrer Enteignung nach 1945 Eigentum der Alten Leipziger waren und von ihr als Firmengebäude genutzt wurden. Bei der erforderlichen umfangreichen Sanierung in enger Zusammenarbeit mit den Denkmalbehörden der Stadt Leipzig wurden diese Häuser zu Schmuckstücken hergerichtet. Insbesondere durch das wiederaufgesetzte Seumetürmchen auf dem Gebäude „Markt 5/6“ wurde ein markantes Zeichen gesetzt.

In diesem Häuser-Ensemble ist heute unsere Vertriebsdirektion untergebracht, die 30 Mitarbeiter beschäftigt. Das Geschäftsgebiet umfaßt Sachsen, Thüringen sowie südliche Teile von Brandenburg und Sachsen-Anhalt.

Der Verbund heute – Die wichtigsten Geschäftsfelder und Kennzahlen

Durch die Kooperation mit einem der heute anerkanntesten Krankenversicherer und Erweiterung des Konzerns entstand der Alte Leipziger Unternehmensverbund. Aus welchen Unternehmen setzt er sich heute zusammen? Welche Geschäftsfelder stehen im Mittelpunkt? Welche Produkte werden angeboten, welche Vertriebswege genutzt?

Die Zeiten, in denen - wie im Jahrhundert der Gründung - die Sachversicherungen dominierten, sind längst vorbei. Im Alte Leipziger Unternehmensverbund sind wir heute im Wesentlichen in vier Geschäftsfeldern tätig: Lebens-, Kranken- und Sachversicherungen sowie Finanzdienstleistungen. Zu letzteren zählen unter anderem Finanzierungen, Investmentfonds und Bausparen. Damit ist fast alles in unserem Produktangebot vertreten, um Menschen - etwas flapsig formuliert - „von der Wiege bis zur Bahre“ mit einem Rundum-Versicherungsschutz begleiten zu können.

Zusätzliche Aufgabengebiete sind ein Beratungsinstitut für betriebliche Altersversorgung sowie eine Ingenieurgesellschaft, die Umweltberatungen und Umweltanalysen anbietet.

Das **Schaubild** zeigt Ihnen, welche Gesellschaften zum Verbund gehören und welche Beteiligungsverhältnisse es gibt:

Im Verbund bilden die beiden Muttergesellschaften – die Alte Leipziger Lebensversicherung und die Hallesche-Nationale Krankenversicherung – seit einigen Jahren einen sogenannten Gleichordnungskonzern. Das bedeutet, dass es ein gemeinsames Außendienstnetz und eine teilweise Personalunion bei der Besetzung von Vorstand, Aufsichtsrat und Mitgliedervertretungen gibt.

Die beiden Muttergesellschaften verbindet außerdem die gemeinsame Rechtsform, nämlich die des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Diese

Rechtsform, die aus dem 19. Jahrhundert und dem Grundgedanken der gemeinsamen Risikotragung stammt, haben in Deutschland nicht nur mittelgroße, sondern auch große Versicherungen, zum Beispiel der HDI. Die Kunden sind zugleich Mitglieder und damit Rechtsträger des Unternehmens.

Diese Rechtsform verschafft den Unternehmen den Vorteil, unabhängig von außenstehenden Aktionärsinteressen zu sein. Nachteilig ist die fehlende Möglichkeit, sich Eigenmittel am Kapitalmarkt beschaffen zu können. Eigenkapital müssen die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit stattdessen aus Gewinnen generieren.

Um sich die Möglichkeit offen zu halten, an den Kapitalmarkt zu gehen, haben einige Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit Holdinglösungen verwirklicht, so auch der Alte Leipziger Unternehmensverbund.

Die Alte Leipziger Lebensversicherung hält knapp 90 Prozent und die Hallesche-Nationale etwas mehr als 10 Prozent der Anteile an der Alten Leipziger Holding AG, die ihrerseits wesentliche Beteiligungen besitzt, nämlich Alte Leipziger Versicherung AG, Rechtsschutz Union, Alte Leipziger Trust Investment-Gesellschaft und Alte Leipziger Bauspar AG.

Das folgende **Schaubild** zeigt Ihnen die Verteilung des Umsatzes und der Mittelzuflüsse nach Geschäftsfeldern.

Sie können erkennen, dass der Umsatzanteil der Versicherungen mehr als 90 Prozent beträgt. Der bedeutendste Versicherungszweig mit einem Anteil von gut 45 Prozent ist die Lebensversicherung, gefolgt von der Krankenversicherung mit 25 Prozent und der Kompositversicherung mit 20 Prozent. Auf die „Bankprodukte“ Investmentfonds und Bausparen entfallen zusammen rund 9 Prozent des „Gesamtumsatzes“.

Mit Lebensversicherungen, bei denen wir im Jahr 2000 Beitragseinnahmen in Höhe von knapp 2,1 Milliarden DM verbucht haben, erreichen wir in Deutschland einen Marktanteil von 1,7 Prozent.

Nachdem der Verbund in den neunziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts nach Osteuropa expandiert war – diese Beteiligungen wurden inzwischen verkauft – konzentrieren wir uns wieder eindeutig auf den deutschen Markt. Wir erkannten, dass die hohen Investitionen, die für unser Wachstum in Osteuropa erforderlich gewesen wären, unseren Unternehmensverbund auf Dauer finanziell überfordert hätten.

Unsere Unternehmen verstehen sich als Service-Versicherer. Ein Vertragsabschluss erfolgt also bei uns nicht auf dem Postweg, per Internet oder am Telefon, sondern über die persönliche Beratung von Vermittlern, die auf die individuelle Lebenssituation der Kunden zugeschnittene Problemlösungen anbieten. Wir arbeiten dabei bundesweit mit etwa 8.350 Vermittlern zusammen, davon sind 80 Prozent Makler.

Unsere Präsenz im Bundesgebiet zeigt auch das folgende **Schaubild**:

Wir sind für unsere Kunden an drei Direktionsstandorten erreichbar. Im 20 Kilometer von Frankfurt am Main entfernt gelegenen Oberursel befindet sich die Direktion für die Alte Leipziger-Gesellschaften, in Stuttgart die der Hallesche-Nationalen Krankenversicherung und in München die der Rechtsschutz Union. In ganz Deutschland gibt es ferner 14 Vertriebsdirektionen und zusätzlich Service-Center an insgesamt 7 Standorten.

Wo die Vertriebsdirektionen angesiedelt sind, verdeutlicht das folgende **Schaubild**.

Im Unternehmensverbund sind insgesamt 3.400 Mitarbeiter angestellt. Das **Schaubild** zeigt, wieviele Mitarbeiter in den drei großen Gesellschaften Alte Leipziger Leben, Hallesche-Nationale und Alte Leipziger Sach tätig sind.

Welche Kunden werden von uns bedient?

Neben der Zielgruppe der Firmenkunden ist die Produktpalette der Alten Leipziger Leben und auch die der Halleschen-Nationalen hauptsächlich auf das Segment der

Privatkunden mit überdurchschnittlich hohen, frei verfügbaren Geldmitteln ausgerichtet, also auf Kunden mit einem Einkommen oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze für die gesetzliche Rentenversicherung, sowie auf Selbstständige und Gewerbetreibende.

Rund 35 - 40 Prozent des Versicherungsbestands der Alten Leipziger Leben zählen zum Firmenkundengeschäft. Eine große Bedeutung hat für uns in diesem Zusammenhang die betriebliche Altersversorgung. Für die Versicherung von Mitarbeitern deutscher Niederlassungen von international tätigen Unternehmen ist uns die Mitgliedschaft in „Insurope“ von Vorteil, einem Zusammenschluss von 54 Lebensversicherern aus fast 50 Ländern. „Insurope“ koordiniert die betriebliche Altersversorgung multinationaler Unternehmen und wickelt sie unter einheitlichen Aspekten ab.

Auch im Krankenversicherungsgeschäft betreuen wir Firmenkunden. Die 1936 gegründete Hallesche-Nationale Krankenversicherung zählt heute zu den führenden Gruppenversicherern in Deutschland. Die Alte Leipziger Sach hingegen hat aufgrund des langjährigen Prämienverfalls in dieser Sparte ihr Industriegeschäft in den vergangenen Jahren kontinuierlich abgebaut und konzentriert sich jetzt auf Privat- und Gewerbekunden, also kleine und mittelständische Betriebe.

Ausblick

Den Veränderungsdruck des Marktes, den ich in meinem ersten Teil darstellte, sehen wir als Herausforderung und Chance zugleich. Wir sind überzeugt, dass wir die Herausforderungen der Zukunft mit zeitgemäßen Antworten meistern werden.

Zur Steigerung von Qualität und Effizienz in allen Vertriebswegen dienen heute zwangsläufig moderne Informations- und Kommunikationsmedien. Im Klartext: Am Internet führt kein Weg vorbei. Um eine schlüssige E-Business-Strategie für den Alte Leipziger Unternehmensverbund zu erarbeiten, wurde Anfang dieses Jahres vom Gesamtvorstand ein Großprojekt ins Leben gerufen.

Ziel unserer Internet-Aktivitäten ist es, uns als serviceorientierter Dienstleister vor allem für Vermittler, aber auch für Endkunden zu positionieren. Das erste Vorhaben wurde in sehr kurzer Zeit auf hohem Niveau realisiert: Im Februar 2002 beginnt – mit einer Testphase, in der 30 ausgewählte Geschäftspartner mitarbeiten – der „Roll-out“ unseres Vermittlerportals. Das Vermittlerportal verfolgt das Ziel, die Abwicklung der Geschäftsprozesse durch direkte Informations-Zugriffe und Kontaktmöglichkeiten unserer Vermittler auf elektronischem Weg wesentlich zu vereinfachen.

Im Vermittlerportal stehen tagesaktuell Produktinformationen, Antragsformulare und Broschüren zur Verfügung. Über einen Kontaktnavigator können sich die Vermittler mit allen Anfragen und Wünschen per E-Mail direkt an den jeweils zuständigen Ansprechpartner wenden. In das System werden die Abteilungen unserer Direktionen, die dezentralen Service-Center und Vertriebsdirektionen eingebunden sein.

Verschlüsselungstechnologien ermöglichen es, auch personenbezogene Daten über gesicherte Leitungen zu übermitteln. Daneben werden weitere ausgewählte Prozesse, wie etwa die Bestellung von Broschüren und anderen Drucksachen, vereinfacht.

Als Highlight des Vermittlerportals - und als derzeit erste Gesellschaft im Markt – bieten wir den Zugriff auf Kunden- und Vertragsdaten, relevante Dokumente zum Vertrag sowie Einsicht in den Bearbeitungsstand von Vorgängen. Die Vermittler können sich und ihre Kunden damit stets und unmittelbar auf den neuesten Stand bringen, ohne erst unsere Mitarbeiter im Service-Center befragen zu müssen.

Sehr geehrte Damen und Herren. Von der Völkerschlacht bis zum Internet habe ich den Bogen in meiner Rede weit gespannt. Die Alte Leipziger hat seit ihren Anfängen als Feuerversicherung eine enorme Wandlung vollzogen und allen Fährnissen der Geschichte trotzen können. Das spricht für die Widerstandskraft und Erneuerungsfähigkeit unserer Gesellschaften.

Wir haben uns in der zurückliegenden Zeit allen Herausforderungen im deutschen Versicherungsmarkt erfolgreich gestellt. Auch der tiefe Einschnitt, den die Riester-Rente in die Beziehungen zwischen Kunde und uns als Gesellschaft darstellen wird, ist eine enorme Herausforderung für die deutsche Versicherungswirtschaft im Allgemeinen und für uns als Alte Leipziger im Besonderen. Wir haben uns hierzu bereits positioniert und für uns auch große Chancen für eine intensiviertere Kundenbeziehung aus einem ganzheitlichen Ansatz des Verbundes heraus erkannt.

Wie wir uns vor dem Hintergrund des Altersvermögensgesetzes und der „Riester-Rente“ dem damit hochaktuellen Thema der betrieblichen Altersversorgung stellen, wird nun mein Kollege, Herr Kunz, darstellen.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.