



REDE ZUR BILANZPRESSEKONFERENZ

Dr. Norbert Rollinger

Vorstandsvorsitzender

der R+V Versicherung AG

Dragica Mischler

Vorstandsmitglied

der R+V Versicherung AG,

Finanzen & Risikomanagement

Wiesbaden, 13. April 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur diesjährigen Bilanzpressekonferenz der R+V Versicherung AG. Ich freue mich sehr, dass Sie heute an den Raiffeisenplatz nach Wiesbaden gekommen sind. Und ich begrüße auch alle, die uns digital zugeschaltet sind.

Heute ist eine Premiere: Zum ersten Mal trage ich unsere Ergebnisse nicht alleine vor. Neben mir wird heute meine Vorstandskollegin Dragica Mischler, verantwortlich für Finanzen und Risikomanagement, zu Ihnen sprechen und die zentralen Finanzkennzahlen im Detail erläutern. Das Ressort haben wir im Frühjahr des vergangenen Jahres gegründet und haben nun eine noch stringendere finanzielle Steuerung etabliert.

Bevor ich die wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2025 erläutere, lassen Sie uns zunächst kurz auf das Umfeld blicken, in dem wir uns bewegt haben. Das vergangene Jahr war erneut von erheblichen Volatilitäten geprägt.

Konflikte und geopolitische Spannungen belasteten die globale Lage. Die Politik von US-Präsident Donald Trump sorgt mit einer zunehmend protektionistischen und zollorientierten Handelspolitik für zusätzliche Verunsicherung, gerade in Europa.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland war gleichzeitig äußerst verhalten. Mit einem Wachstum von lediglich 0,2 Prozent ist die deutsche Volkswirtschaft erneut faktisch zum Stillstand gekommen. Viele Unternehmen – insbesondere in der produzierenden Industrie – stehen unter Druck, Investitionsentscheidungen werden verschoben. Die Verunsicherung bei Verbraucherinnen und Verbrauchern ist spürbar.

Parallel dazu haben sich die Kapital- und Zinsmärkte im Jahr 2025 aber positiv entwickelt, auch durch den rasanten Aufstieg der künstlichen Intelligenz.

Profitiert haben wir in der Versicherungsbranche zudem von einem außergewöhnlich niedrigen Schadenaufkommen im Jahr 2025. Das lag vor allem an deutlich weniger Schäden durch Unwetterereignisse. Wir haben so wenig Elementarschäden gesehen wie seit vielen Jahren nicht mehr.

Dennoch: Der langfristige Trend zeigt klar eine steigende Zahl an Extremwetterereignissen und wachsende Schäden. 2025 ist in dieser Hinsicht ein Ausreißer nach unten – kein neuer Normalzustand. Gerade als Versicherer dürfen wir uns von einem schadenarmen Jahr nicht täuschen lassen, sondern müssen unsere Modelle, Produkte und unsere Risikotragfähigkeit weiterhin darauf ausrichten, dass die Klimarisiken zunehmen.

In diesem volatilen Umfeld hat die R+V 2025 starke Ergebnisse erzielt. Wir sind deutlich und profitabel gewachsen und haben unsere Widerstandsfähigkeit noch einmal spürbar gestärkt. Unsere Unternehmensstrategie NextLevel wirkt und liefert Ergebnisse.

Bei den Beitragseinnahmen sind wir im vergangenen Jahr auf insgesamt 22,8 Milliarden Euro gewachsen. Das ist nicht nur ein neuer Rekord – es ist auch ein großer Schritt hin zu unserem strategischen Ziel von 25 Milliarden Euro Beitragseinnahmen bis zum Jahr 2030.

Das HGB-Ergebnis belief sich vor Steuern auf 195 Millionen Euro – ein deutlicher Anstieg. Beim IFRS-Ergebnis haben wir mit 2,2 Milliarden Euro unser Ergebnis aus dem Jahr 2024 um mehr als 70 Prozent übertroffen.

Auf diese Kennzahlen gehe ich nun noch detaillierter ein.

Schauen wir zunächst in die einzelnen Geschäftsbereiche. Die Beitragseinnahmen der R+V Gruppe sind – wie erwähnt – um 8,7 Prozent auf 22,8 Milliarden Euro angestiegen. Dies entspricht einem absoluten Zuwachs von 1,8 Milliarden Euro.

Treiber dieser Entwicklung ist die Erstversicherung in Deutschland gewesen: die Einnahmen sind um 9,3 Prozent bzw. 1,5 Milliarden Euro auf 17,5 Milliarden Euro gewachsen.

Die aktive Rückversicherung konnte ihre Beitragseinnahmen mit rund 3,4 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau halten. Diese Seitwärtsbewegung ist auf eine bewusst selektivere Zeichnungspolitik zurückzuführen. Belastend wirkten zudem deutliche Währungseffekte: Der US-Dollar hat im Jahresverlauf um rund 13 Prozent abgewertet. Beim britischen Pfund waren es rund 5 Prozent.

Assimoco, unsere Tochter in Italien, hat beim Umsatz um rund 22 Prozent bzw. 400 Millionen Euro auf nunmehr 1,9 Milliarden Euro zugelegt. Die weiterhin sehr erfolgreiche Vertriebspartnerschaft mit den italienischen Genossenschaftsbanken ist ein Grund für das deutlich zweistellige Wachstum.

Blicken wir nun auf die Entwicklung unserer Erstversicherung in Deutschland:

Wir sind über alle Sparten im abgelaufenen Geschäftsjahr profitabel gewachsen. Besonders stark war das Wachstum im Segment Leben/Pension. Hier konnten wir die Beiträge von 7,6 auf 8,5 Milliarden Euro steigern. Das entspricht einem Plus von mehr als 12 Prozent.

Treiber sind dabei vor allem das Geschäftsfeld der Neuen Garantien – speziell die Safe+Smart-Produktfamilie – sowie weiterhin das chancenorientierte, fondsgebundene Geschäft gewesen. Zu unserem Wachstum im Segment Leben/Pension haben erfreulicherweise das Geschäft mit laufendem Beitrag und in besonderer Weise auch das Einmalbeitragsgeschäft beigetragen. Diese Entwicklung ist ein deutliches Vertrauensvotum unserer Kundinnen und Kunden sowie unserer Vertriebspartner für die Lebensversicherung.

In der Schaden-/Unfallversicherung sind die Beitragseinnahmen von 7,5 auf 8,0 Milliarden Euro gewachsen – ein Plus von fast 7 Prozent. Alle Sparten haben sich positiv entwickelt. Das Beitragsvolumen im Firmenkundengeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr um knapp 6 Prozent gestiegen. Das Privatkundengeschäft mit der Unfallversicherung hat um 5,5 Prozent zugelegt. Im Kfz-Geschäft haben wir ein Plus von rund 10 Prozent erreicht.

Erfreulich ist erneut die Entwicklung im Bereich Gesundheit gewesen. Hier sind die Beiträge von 949 Millionen Euro auf erstmals über eine Milliarde Euro gestiegen, ein Zuwachs von 7,6 Prozent.

Wir sind im Bereich Gesundheit über alle Segmente hinweg gewachsen – in der Zusatzversicherung, der Vollversicherung und der betrieblichen Gesundheitsversicherung.

Wachstum ist für uns wichtig – aber im Mittelpunkt steht ganz klar profitables Wachstum. Vor diesem Hintergrund betrachten wir auch unsere Marktanteile. Grundlage hierfür sind die vorläufigen GDV-Zahlen.

Im Segment Leben/Pension haben wir unseren Marktanteil beim gebuchten Beitrag weiter ausgebaut – von 8 Prozent im Vorjahr auf nun 8,5 Prozent. Das spiegelt sich sowohl im laufenden Beitrag wider – hier ist der Marktanteil von 7,2 Prozent auf 7,3 Prozent gestiegen – als auch beim Einmalbeitrag, wo er von 10 Prozent auf 11 Prozent gewachsen ist.

Im Neubeitrag haben wir unseren Marktanteil auf 12,5 Prozent gesteigert. Das zeigt, dass unsere Lösungen für die Altersvorsorge im Markt ankommen.

In der Gesundheitsversicherung ist unser Marktanteil beim gebuchten Beitrag stabil geblieben. Wir liegen weiterhin bei knapp 2 Prozent. Wir gewinnen kontinuierlich neue Versicherte hinzu und werden unsere Position als „Der Gesundheitspartner“ Schritt für Schritt weiter ausbauen.

Ein differenzierteres Bild zeigt sich in der Schaden-/Unfallversicherung. Hier ist unser Marktanteil in Summe leicht von 8,1 auf 8 Prozent zurückgegangen. Das ist das Ergebnis einer sehr bewussten Steuerung: Wir haben im Jahr 2025 konsequent auf profitables Wachstum geachtet. In den einzelnen Sparten sieht es wie folgt aus:

In der Unfallversicherung haben wir unseren Marktanteil leicht auf 6,9 Prozent gesteigert. Die Kraftfahrtversicherung verliert dagegen Marktanteile von 0,3 Prozentpunkten auf 8,4 Prozent.

Dies haben wir ganz bewusst in Kauf genommen, um die Combined Ratio auf ein nachhaltig auskömmliches Niveau von 96 Prozent zu verbessern.

In der Kreditversicherung haben wir unsere marktführende Rolle weiter ausgebaut: Der Marktanteil ist von 26,7 auf 27,1 Prozent angestiegen.

Insgesamt sehen Sie also:

Wir legen unseren Fokus dort auf Wachstum, wo es profitabel ist, um unsere Ertragskraft und Resilienz weiter zu stärken.

An dieser Stelle übergebe ich für den Blick auf die weiteren Finanzkennzahlen an meine Vorstandskollegin Dragica Mischler.

Vielen Dank Norbert.

Ich freue mich, Ihnen in meiner Verantwortung als Vorständin für Finanzen und Risikomanagement die finanziellen Kennzahlen des R+V Konzerns zu erläutern. Und umso mehr freut es mich, dass es sich dabei um außergewöhnlich gute Geschäftsergebnisse handelt. Diese möchte ich im Folgenden tiefer einordnen:

Unsere Strategie NextLevel zeigt erste Erfolge. Ich möchte Ihnen dazu zwei Beispiele nennen:

Wir sind nicht nur gewachsen, sondern wir sind profitabel gewachsen – unter anderem durch eine selektivere Zeichnungspolitik.

Unser Effizienzprogramm wirkt. Wir haben Effizienzen von rund 100 Millionen Euro gehoben. Diese investieren wir im Rahmen unserer Strategie in unsere Zukunft. Schwerpunkte hierbei sind Digitalisierung und KI.

2025 war für die Versicherungsbranche ein ungewöhnlich schadenarmes Jahr: Die Elementarschadenaufwendungen waren im nationalen wie im internationalen Geschäft sehr niedrig. Lassen Sie mich Ihnen hierzu ein griffiges Beispiel geben: die R+V Allgemeine Versicherung AG weist die niedrigste Schadenquote nach HGB seit 20 Jahren aus. Für 2026 ff. gehen wir von einer Normalisierung der Schadenaufwendungen aus.

Unterm Strich haben wir ein Konzernergebnis nach IFRS vor Steuern in Höhe von 2,2 Milliarden Euro gegenüber 1,3 Milliarden Euro im Vorjahr erzielt.

Lassen sie mich Ihnen einzelne Ergebnistreiber erläutern.

Wir können ein stark angestiegenes versicherungstechnisches Ergebnis in Höhe von 2,6 Milliarden Euro gegenüber 1,4 Milliarden Euro im Vorjahr verzeichnen. Die zu Beginn beschriebenen Effekte aus einer stärkeren Profitabilisierung und ungewöhnlich niedrigen Schadenaufwendungen spiegeln sich hier deutlich wider.

Außerdem konnten wir ein zufriedenstellendes Kapitalanlageergebnis in Höhe von 2,2 Milliarden Euro gegenüber 2,7 Milliarden Euro im Vorjahr erzielen.

Trotz aller geopolitischer Unsicherheiten haben sich zentrale Kapitalmarktparameter wie die Renditen 10-jähriger Swaps und die Aktienmärkte im Jahr 2025 stabil und steigend entwickelt. Belastend wirkte dagegen die Abwertung des US-Dollars.

Die R+V Versicherung AG als Muttergesellschaft des R+V Konzerns hat ein HGB-Ergebnis vor Steuern in Höhe von 195 Millionen Euro erzielt. Gegenüber dem Vorjahreswert von 115 Millionen Euro entspricht dies einer Steigerung von nahezu 70 Prozent. Dieses Ergebnis ist relevant für die Ergebnisabführung an unseren Hauptaktionär, die DZ BANK.

Die hohe Differenz zwischen dem IFRS-Ergebnis und dem HGB-Ergebnis folgt aus methodischen Unterschieden zwischen IFRS, also einer marktwertbasierten Rechnungslegung, und dem HGB, einer vorsichtsgeprägten Rechnungslegung. Zudem nutzen wir die gute Ergebnislage gezielt, um die Substanz und die Reserven unserer Gesellschaften zu stärken und die R+V damit noch widerstandsfähiger aufzustellen. Ein prägnantes Beispiel für die methodischen Unterschiede beziehungsweise Substanzstärkungen: Über alle HGB-Gesellschaften wurden Schwankungsrückstellungen mit 556 Millionen Euro dotiert. Diese Zuführung belastet ausschließlich das HGB-Ergebnis – in der IFRS-Rechnungslegung gibt es kein vergleichbares Instrument, sodass dieser Effekt dort nicht sichtbar ist.

Die Substanzstärkungen wirken sich auch auf die Risikotragfähigkeit positiv aus und führen dazu, dass die Solvabilitätsquote auf 204 Prozent angestiegen ist. Unterstützt wurde diese Entwicklung zudem durch den Zinsanstieg um rund 57 Basispunkte im Jahr 2025.

Gerne möchte ich Ihnen zu dem IFRS-Ergebnis noch weitere Kennzahlen nennen:

Die einzelnen Segmente haben folgende Ergebnisse nach IFRS erzielt:

- › Das Segment Schaden/Unfall ein Ergebnis von 979 Millionen Euro nach 406 Millionen Euro im Vorjahr.
- › Das Segment Personen erzielte 530 Millionen Euro nach 514 Millionen Euro im Vorjahr.
- › Das Segment Übernommene Rück erreichte ein Ergebnis von 712 Millionen Euro nach 355 Millionen Euro im Vorjahr.

Abschließend noch ein differenzierter Blick auf ein Thema, das für die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit eines Versicherers zentral ist: unsere Verwaltungskosten nach HGB.

Leider liegen uns die Branchendaten für das Jahr 2025 noch nicht vor. Dennoch ist schon absehbar: Unsere Verwaltungskostenquoten liegen weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau und teils deutlich unter dem Marktdurchschnitt.

Besonders positiv ist das Bild in der Schaden-/Unfallversicherung. Hier beträgt unsere Verwaltungskostenquote 11,1 Prozent. Damit ist es uns gelungen, die bereits sehr niedrigen Werte des Vorjahres nochmals zu senken. Wir werden damit weiterhin unter der Branche liegen.

In Leben/Pension zeigt sich ein nahezu identisches Bild:

Wir haben unsere bereits niedrige Verwaltungskostenquote auf nunmehr 1,4 Prozent senken können und werden auch hier deutlich unter dem Branchenwert liegen. Das zeigt, wie effizient wir unser Lebensversicherungsgeschäft steuern – trotz zunehmender regulatorischer Anforderungen.

In der Gesundheitsversicherung bleibt unsere Verwaltungskostenquote stabil bei 2,1 Prozent. Damit bewegen wir uns in etwa auf dem Niveau der Branche. Wir haben in den vergangenen Jahren gezielt in Leistungsservices und Digitalisierung investiert, so bieten wir unseren Kundinnen und Kunden ein schnelles und verlässliches Service-Erlebnis.

Diese Kostenvorteile im Vergleich zum Markt geben uns Spielräume für die notwendigen Investitionen in Zukunftsthemen. Außerdem ermöglichen sie ein attraktives Preis-/ Leistungsniveau für unsere Kundinnen und Kunden.

Sie sehen, unsere R+V ist robust aufgestellt. Sie ist auf Erfolgskurs, weil wir Zukunft aktiv gestalten.

Vielen Dank Dragica!

Lassen Sie mich Ihnen nun noch einen tieferen Einblick in die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie geben. Vor einem Jahr haben wir Ihnen unsere neue Strategie NextLevel vorgestellt.

NextLevel läuft bis 2030 und ist unser Kompass für die kommenden Jahre.

Im Zentrum steht dabei immer unser Purpose:

„Wir geben Menschen Sicherheit, damit sie sich unbeschwert entfalten können.“

Dieser Purpose ist kein bloßer Leitsatz, sondern der Maßstab für unser tägliches Handeln – gegenüber Kundinnen und Kunden, Mitarbeitenden und unseren Partnern in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

NextLevel bündelt unsere Ambitionen in drei Schwerpunkten:

1. Mit unseren Geno-Kunden gewinnen
2. Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit ausbauen
3. Für Spitzenleistungen motivieren

Lassen Sie mich Ihnen einige Beispiele geben, die zeigen: Unsere Strategie wirkt!

Die genossenschaftliche Idee ist unsere DNA – und sie ist aktueller denn je.

Als Versicherer der Genossenschaftlichen FinanzGruppe konzentrieren wir uns noch stärker auf unsere Geno-Kunden.

2025 haben wir in diesem Segment rund eine Milliarde Euro zusätzliches Beitragswachstum erzielt.

Das unterstreicht die Stärke unserer Partnerschaft mit den Genossenschaftsbanken und die Relevanz unserer Angebote – gerade in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld.

Sehr sichtbar wird das in unserem Cashback-Modell:

Bei einem günstigen Schadenverlauf zahlen wir an Geno-Kunden Beitragsrückerstattungen aus. Für das Jahr 2025 haben wir dafür 24 Millionen Euro ausgeschüttet – insgesamt seit der Einführung im Jahr 2020 sind es bereits rund 100 Millionen Euro.

Das ist gelebte Genossenschaft:

Kundinnen und Kunden profitieren nicht nur im Schadenfall, sondern auch, wenn die Gemeinschaft günstige Verläufe erzielt. Wir verbinden damit Sicherheit, Fairness und Teilhabe – ganz im Sinne unserer mehr als 100-jährigen Erfolgsgeschichte.

Unsere einzigartige Vertriebspartnerschaft mit den Genossenschaftsbanken heben wir mit der Integration in die Omnikanalplattform der Banken auf ein neues Level: Bank- und R+V-Vertrieb wachsen so immer enger zusammen – und können Kundinnen und Kunden schnell und effizient auch rund um Versicherungsbelange aus einer Hand betreuen.

Gleichzeitig bauen wir unseren Digitalvertrieb und die Direktberatung konsequent aus. Wir nutzen digitale Kontaktpunkte, um qualifizierte Leads zu generieren und Neukunden zu gewinnen – immer mit dem Ziel, Kundinnen und Kunden dort abzuholen, wo sie sind: online, telefonisch oder persönlich vor Ort.

Unsere Marke R+V ist dabei ein wichtiger Erfolgsfaktor: Sie wurde erneut ausgezeichnet und steht für Verlässlichkeit, Nähe und genossenschaftliche Werte.

Im Außendienst steigern wir zudem die Produktivität: Durch bessere Daten, digitale Unterstützung und vereinfachte Prozesse schaffen wir mehr Zeit für die Beratung – und damit für das, was unsere Vertriebspartner am besten können: für unsere Kundinnen und Kunden da sein.

Unter NextLevel haben wir unsere operative und technologische Exzellenz deutlich vorangetrieben.

Wir automatisieren Prozesse, verbessern unsere IT-Landschaft und setzen umfassend auf den Einsatz von Künstlicher Intelligenz – zum Beispiel in Bereichen wie Betrugserkennung, Underwriting und Beratung.

Das Ziel ist klar: mehr Effizienz, höhere Qualität und schnellere Prozesse. Ein konkretes Beispiel: Im Bereich der Betrugserkennung haben wir 2025 durch den Einsatz von KI einen zweistelligen Millionenbetrag zusätzlich einsparen können. KI hilft uns also außerordentlich gut dabei, den Betrügern, die selbst immer ausgefeiltere Techniken einsetzen, auf die Schliche zu kommen und so die Versichertengemeinschaft zu schützen.

Wie unsere Kunden vom Einsatz moderner Technologie profitieren können, zeigt auch unsere Agentic-AI-Lösung „Emmie“.

Durch ein Netzwerk aus KI-Agenten stellt sie unternehmensweites Wissen in Echtzeit zur Verfügung. Für unsere Kunden bedeutet das: schnelle, konsistente Antworten – über viele Themen und Sparten hinweg.

Emmie leitet Kunden intelligent an die passenden Online-Strecken oder an Berater weiter. Damit steigern wir die Erreichbarkeit und Qualität unserer Antworten und entlasten gleichzeitig Außendienst und Serviceeinheiten.

Die nächsten Entwicklungsschritte sind bereits festgelegt: Im Laufe des Jahres wird Emmie Kunden aktiv befragen und sicher identifizieren. Damit gehen wir von eher generischen Auskünften zu persönlichen, individuellen Antworten über.

Emmie steht damit beispielhaft für das, was wir mit NextLevel erreichen wollen:

Mehr Kundennähe, höhere Qualität und eine klare Differenzierung im Markt.

Wir entwickeln die R+V gemeinsam mit unseren Mitarbeitenden weiter – auf einer starken kulturellen Basis. Wir übernehmen Verantwortung füreinander. Wir arbeiten partnerschaftlich zusammen und wir stellen hohe Ansprüche an Qualität und Leistung.

Unser Ziel ist eine Kultur, die beides verbindet:

Wertschätzung und Vertrauen auf der einen Seite und Leistungsorientierung und Professionalität auf der anderen. Denn Spitzenleistungen entstehen nur dort, wo Menschen sich sicher fühlen, Verantwortung übernehmen können und Gestaltungsspielräume haben.

Dass wir auf diesem Weg gut vorankommen, zeigen auch externe Bewertungen:

Die R+V ist zum wiederholten Male als „Top Employer“ ausgezeichnet worden.

Darauf sind wir stolz! Es hilft uns, die besten Talente zu gewinnen und langfristig zu binden.

Mit dem Ressort Finanzen und Risikomanagement und den weiteren damit verbundenen Veränderungen haben wir zudem eine noch kohärentere und stringentere Steuerung im Unternehmen etabliert. Sie sorgt für die nachhaltige Stärkung der Ertragskraft und Risikotragfähigkeit und dafür, dass Kapital und Ressourcen effizient im gesamten Unternehmen eingesetzt werden.

So entstehen Transparenz, Verlässlichkeit und ein gemeinsames Verständnis von Leistung über alle Bereiche hinweg.

Unsere Strategie wirkt. Und sie ist die Basis dafür, dass wir unseren Purpose einlösen können: Menschen Sicherheit zu geben, damit sie sich unbeschwert entfalten können. Mit dieser positiven Botschaft schließe ich das Jahr 2025 ab und komme nun zum laufenden Jahr 2026.

Zunächst einmal: Die Welt war 2025 volatil und sie ist 2026 noch volatiler geworden. Das hat nicht zuletzt der Krieg im Iran gezeigt. Noch können wir nicht einschätzen, wie sich das Jahr wirtschaftlich entwickeln wird, aber wir müssen konservativ betrachtet mit einem Dämpfer rechnen.

Das trifft auch uns als Versicherer. Bisher ist es uns gelungen, in der Rezession zu wachsen. Und wir streben auch 2026 ein deutliches Wachstumsplus von 5 Prozent an. Aber wir wissen, dass wir uns noch mehr anstrengen müssen, um das zu erreichen. Und wir erwarten, dass auch unser IFRS-Ergebnis in diesem Jahr wieder auf ein normales Niveau zurückgeht. Vor allem weil wir auch mit einem normalen, also deutlich höheren Schadenverlauf rechnen müssen.

Dazu kommen richtungsweisende politische Entscheidungen in der Altersvorsorge, die uns als Versicherer fordern werden. Wir als R+V sind dafür bereit und gerüstet. Wir erwarten, dass die Rentenkommission Mitte des Jahres tiefgreifende Veränderungen für alle drei Säulen vorschlagen wird. Die Politik ist dann gefordert, schnell konkrete und belastbare Reformen umzusetzen. Einige Vorhaben der Koalition sind dabei schon in Arbeit.

Lassen Sie mich drei Punkte hervorheben.

Erstens: Frühstartrente

Wir sind überzeugt vom Konzept der Frühstartrente. Wir haben, basierend auf den bisher bekannten Rahmenbedingungen, bereits ein modernes und attraktives Produktkonzept entwickelt. Für die Umsetzung fehlen nun noch die endgültigen Entscheidungen der Politik.

Ich bin überzeugt: Mit der Frühstartrente wird ein wichtiges Signal gesetzt. Schon junge Leute an das Thema Altersvorsorge heranzuführen, ist für uns auch eine Frage von Generationengerechtigkeit. Aber warum die Beschränkung auf nur eine Alterskohorte? Die Politik verpasst hier die Chance für einen großen Wurf.

Zweitens: Vorsorgedepot

Wir unterstützen das geplante Vorsorgedepot. Es ist die richtige Entscheidung, eine staatlich geförderte und vor allen Dingen einfache Lösung zu schaffen.

Gerade in unsicheren Zeiten brauchen Menschen ein hohes Maß an Sicherheit, gleichzeitig aber ausreichend Freiraum, um von den Chancen der Kapitalmärkte zu profitieren und positive Realrenditen zu erzielen. Der Kostendeckel von 1 Prozent nur für das Standardprodukt ist konsequent, ebenso die Einbeziehung von Selbstständigen in die Förderung der privaten Altersvorsorge. Beides unterstützt das Ziel, mehr Menschen Zugang zu kapitalgedeckter Vorsorge zu ermöglichen. Kritisch sehen wir jedoch zwei Punkte:

Erstens: die Rolle des Staates als Anbieter.

Dass mit dem KENFO ein öffentlich-rechtlicher Akteur ein eigenes Standarddepot anbietet, während der Staat gleichzeitig die Spielregeln für alle Marktteilnehmer setzt, ist aus unserer Sicht hochproblematisch. Der Staat wird damit vom unabhängigen Regelsetzer zum direkten Wettbewerber der privaten Anbieter – mit allen Risiken für Effizienz, Innovationskraft und fairen Wettbewerb. Er baut damit nicht nur die Leitplanken der Straße, sondern setzt zugleich ein eigenes Fahrzeug auf die Überholspur und entscheidet weiterhin allein über Tempolimits und Verkehrsregeln. Zugleich stellen sich Fragen nach den tatsächlichen Kosten und Risiken: Wenn sich das staatliche Standardangebot schlechter entwickelt als erwartet oder teurer wird als geplant, trägt am Ende der Steuerzahler die Verantwortung – nicht der Anbieter. Diese Doppelrolle als Regulator und Anbieter lehnen wir entschieden ab.

Zweitens: die Beratungsregelung.

Dass der beratungsfreie Verkauf für Versicherer trotz Standardprodukt nicht ermöglicht werden soll, halten wir für einen Konstruktionsfehler. Der Beratungsverzicht ist zwar im Einzelfall schon heute möglich, dennoch bleibt es dabei: Versicherer müssen verpflichtend beraten, während andere Anbieter des Standardprodukts ohne diese Pflicht auskommen. Das führt zu einem strukturellen Wettbewerbsnachteil für Versicherer.

Unser Maßstab bleibt: Wir begrüßen einfache, verständliche Produkte und stellen uns einem offenen Wettbewerb. Wir sind überzeugt, dass wir als Versicherer effizienter, kundenorientierter und mit besserem Service vorsorgen können als ein staatlich organisiertes Standardangebot – vorausgesetzt, es gelten für alle Anbieter die gleichen, fairen Rahmenbedingungen und der Staat beschränkt sich auf seine Rolle als verlässlicher Regulator, ohne zusätzliche Kosten- und Ausfallrisiken für den Steuerzahler zu schaffen.

Drittens: Sozialpartnermodell

Das Sozialpartnermodell bleibt eine große – noch sehr neue – Chance für die betriebliche Altersvorsorge unserer Gesellschaft. Es ist kapitalmarktnah und renditestark. Zudem wahrt es gleichzeitig die Interessen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Es ist aber nicht nur ein Instrument, um die zweite Säule der Altersvorsorge zu stärken. Es bietet Gewerkschaften zudem echte Mitbestimmung, Kontrolle und die Möglichkeit, ihre Verantwortung gegenüber den Mitgliedern wahrzunehmen. Das Betriebsrentenstärkungsgesetz II hat erste Zutrittserleichterungen geschaffen. Hier erwarten wir in Zukunft aber noch mehr:

Erstens: Eine weitere Senkung der Zutrittschürden für nicht tarifgebundene Arbeitgeber

Zweitens: Wahre Portabilität zwischen dem Sozialpartnermodell und den versicherungsförmigen Lösungen. Bisher ist das gesetzlich nicht vorgesehen. Und Drittens: Eine branchenübergreifende Öffnung der Sozialpartnermodelle.

Wir als R+V sind hier Vorreiter:

Der R+V-ChemiePensionsfonds hatte Ende 2022 zusammen mit den Chemie-Tarifparteien ein Sozialpartnermodell in der Chemieindustrie eingeführt. Dieses war das bundesweit erste auf einem Flächentarifvertrag basierende Sozialpartnermodell.

Uns steht also ein spannendes Jahr mit vielen Unwägbarkeiten und geopolitischen sowie wirtschaftlichen Risiken bevor. Bisher zeigen sich diese Risiken aber nicht in unseren Zahlen, denn wir sind auch sehr gut in das Jahr 2026 gestartet. Im ersten Quartal sind die gebuchten Beiträge in der Erstversicherung um 5,6 Prozent gestiegen. In absoluten Zahlen sind wir um 360 Millionen Euro gewachsen.

Schauen wir in die einzelnen Segmente:

In der Schaden-/Unfallversicherung sind die Beiträge von 4 Milliarden Euro auf 4,2 Milliarden Euro gestiegen. Das entspricht einem Plus von über 5 Prozent.

Besonders erfreulich ist, dass alle Sparten im Plus liegen. Am deutlichsten wächst das Geschäftsfeld Banken/Kredit mit mehr als 6 Prozent. Aber auch das Kfz-Geschäft, Firmenkunden und Privatkunden entwickeln sich mit Wachstumsraten zwischen 4,3 und 5,5 Prozent positiv – und das bei unverändert klarem Fokus auf ertragreichem Wachstum.

In Leben/Pension verzeichnen wir einen Beitragsanstieg von rund 5 Prozent – von 2,1 Milliarden Euro auf 2,2 Milliarden Euro. Treibend waren vor allem die Neuen Garantien mit einem Wachstum von über 20 Prozent sowie die betriebliche Altersvorsorge mit 9 Prozent. Das zeigt, dass unsere modernen, kundenzentrierten Vorsorgeprodukte und unsere Lösungen für Unternehmen weiterhin stark nachgefragt werden.

In der Gesundheitsversicherung sind die Beiträge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um fast 13 Prozent gestiegen – von 279 Millionen Euro auf 314 Millionen Euro. Auch in diesem Segment liegen alle Bereiche im Plus. Treibende Kräfte sind die Kranken-Vollversicherung mit mehr als 16 Prozent und die betriebliche Gesundheitsvorsorge mit einem Zuwachs über 14 Prozent. Erfreulich ist zudem, dass die Pflege-Ergänzungsversicherung um mehr als 8 Prozent gewachsen ist.

Auch wenn drei Monate naturgemäß noch kein vollständiger Indikator für das Gesamtjahr sind, bestätigt dieser Jahresauftakt unseren Kurs:

Wir wachsen in allen Segmenten – und wir tun dies mit Produkten, die zur aktuellen Zeit passen und unseren Kundinnen und Kunden Sicherheit bieten.

Die unter NextLevel gestarteten Projekte zur Kundenzentrierung gehen jetzt in die Skalierung und beginnen, ihre volle Wirkung zu entfalten – im Vertrieb, im Service und in unseren digitalen Angeboten.

Wir gehen daher davon aus, dass wir 2026 mindestens auf Branchenniveau wachsen werden – mit einem klaren Fokus auf Profitabilität und Stabilität.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die R+V ist in einem volatilen, herausfordernden Umfeld stark gewachsen und hat 2025 ein Rekordergebnis erzielt.

Wir haben unsere Resilienz deutlich erhöht, unsere Solvabilität gestärkt und sind erfolgreich in die Umsetzung unserer Strategie NextLevel gestartet.

Wir sind der genossenschaftliche Versicherer in Deutschland.

Wir richten unser Handeln konsequent an den Bedürfnissen der Menschen aus – als Versicherer, als Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und als attraktiver Arbeitgeber für rund 18.000 Mitarbeitende.

Die R+V ist gut gerüstet für die kommenden Jahre.

Wir wollen weiter profitabel wachsen, unsere Rolle in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe stärken und unseren Beitrag zu einer zukunftssicheren Altersvorsorge in Deutschland leisten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Meine Vorstandskolleginnen und -kollegen und ich freuen uns jetzt auf Ihre Fragen.

* * *