



REDE ZUR BILANZPRESSEKONFERENZ

Dr. Norbert Rollinger
Vorstandsvorsitzender

Wiesbaden, 31. März 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

Bevor ich Sie zu den Details des vergangenen Geschäftsjahres informiere, gebe ich Ihnen einen kurzen Überblick über die wichtigsten finanziellen Ergebnisse der R+V Versicherung.

Zunächst zu den Rahmenbedingungen:

2024 war nicht nur für die Versicherungsbranche ein Jahr voller Herausforderungen und Turbulenzen: Der Krieg in der Ukraine hält an und hat sich im Februar nun bereits zum dritten Mal gejäht. In Deutschland ist die Ampel-Koalition gescheitert. In den USA hat Donald Trump die Präsidentschaftswahl gewonnen. Weltweit sind die politischen Verhältnisse volatiler und unsicherer geworden.

Die Auswirkungen auf die globale und nationale Wirtschaft sind immens. In Deutschland steigt die Zahl der Insolvenzen deutlich an. Die deutsche Wirtschaft steckt in der längsten Rezession seit 20 Jahren fest. Gleichzeitig haben sich die Kapitalmärkte äußerst stark entwickelt.

In diesem Umfeld haben wir als R+V sehr zufriedenstellende Ergebnisse erzielt:

Bei den Beitragseinnahmen sind wir auf insgesamt 20,9 Milliarden Euro gewachsen – das ist ein neuer Rekord.

Das HGB-Ergebnis belief sich auf 115 Millionen Euro vor Steuern. Beim IFRS-Ergebnis haben wir mit 1,275 Milliarden Euro einen Rekordwert erwirtschaftet.

Auf diese Kennzahlen gehe ich nun noch detaillierter ein.

Lassen Sie mich zunächst zu den Beitragseinnahmen kommen. Die Entwicklung war über alle Geschäftsbereiche positiv. Die Beiträge der R+V Gruppe sind insgesamt um 5,4 Prozent auf 20,9 Milliarden Euro gewachsen. Dies entspricht einem absoluten Zuwachs von 1,1 Milliarden Euro.

Die Einnahmen in der Erstversicherung wuchsen um 2,8 Prozent bzw. 400 Millionen Euro auf 16 Milliarden Euro.

Unsere Aktive Rückversicherung R+V Re steigerte ihre Beitragseinnahmen um 9,1 Prozent bzw. 300 Millionen Euro auf 3,4 Milliarden Euro. Ein Grund für dieses Wachstum sind höhere Prämien, die die R+V Re in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld durchsetzen konnte.

Unsere italienische Tochter Assimoco hat um 30,6 Prozent bzw. 300 Millionen Euro auf 1,4 Milliarden Euro zugelegt. Das deutlich zweistellige Wachstum ist insbesondere auf die erfolgreichen Vertriebspartnerschaften mit den Genossenschaftsbanken in Italien zurückzuführen.

Schauen wir nun auf die Entwicklung der Erstversicherung der R+V in Deutschland:

Wir sind im abgelaufenen Geschäftsjahr über alle Sparten hinweg gewachsen.

Unser wichtiges Segment Leben/Pension ist wieder gewachsen. Die Beiträge stiegen dabei um 0,4 Prozent auf 7,6 Milliarden Euro. Beim laufenden Beitrag betrug das Plus 0,5 Prozent, beim Einmalbeitragsgeschäft belief sich der Anstieg auf 0,1 Prozent. Vor allem die starke Entwicklung bei der fondsgebundenen Rentenversicherung hat uns geholfen, nach einigen Jahren der Durststrecke wieder ein positives Wachstum zu erzielen.

In der Schaden-/Unfallversicherung sind wir mit 5,2 Prozent auf nunmehr 7,5 Milliarden Euro gewachsen. In diesem Segment haben sich alle Lösungen, die wir für Privat- wie auch Firmenkunden anbieten, positiv entwickelt.

Die Beiträge im Firmenkundengeschäft sind im Vergleich zum Vorjahr um 6,7 Prozent gestiegen. Das Privatkundengeschäft mit der Unfallversicherung legte um 7,2 Prozent zu. Bei Banken/Kredit belief sich der Zuwachs auf 2,8 Prozent, im Kfz-Geschäft haben wir ein Plus von 3,6 Prozent erreicht.

Unsere Krankenversicherung ist um 4,7 Prozent auf 949 Millionen Euro gewachsen. Auf die Details werde ich an späterer Stelle noch eingehen.

Lassen Sie mich nun die eben vorgestellten Beitragseinnahmen in Vergleich zur gesamten Versicherungsbranche setzen.

Wie jedes Jahr stelle ich Ihnen hier die vorläufigen Marktanteile vor. Sie zeigen ein differenziertes Bild, das auch durch unser Ziel einer stärkeren Profitabilität entstanden ist.

Im Segment Leben/Pension verzeichneten wir insgesamt einen Rückgang unseres Marktanteils, der sich im gebuchten Beitrag auf 8,0 Prozent belief. Splitten wir diese Position auf, sehen wir beim laufenden Beitrag einen leichten Anstieg unseres Marktanteils. Beim Einmalbeitrag steht dagegen ein Rückgang. Dieser beruhte vor allem auf den hohen Wachstumsraten der gesamten Branche im 4. Quartal. Wir steuern unser Geschäft dagegen mehr in Richtung laufende Beiträge.

In der Gesundheitsabsicherung sind wir leicht über Markt gewachsen und haben dabei deutlich an Versicherten hinzugewonnen. Die Beiträge für Bestandskunden haben wir deutlich moderater erhöhen müssen als die Branche. In der Kranken-Zusatzversicherung konnten wir die Beiträge für unsere Kundinnen und Kunden sogar stabil halten.

Im Segment Schaden/Unfall haben wir in Summe Marktanteile verloren. In der für uns profitablen Unfallversicherung konnten wir uns jedoch deutlich absetzen. Besonders positiv war hier die Entwicklung bei der Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr mit einem Anstieg von 19,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

In der Kfz-Versicherung haben wir eine bewusste Steuerung vorgenommen. Hier lag unser Fokus vor allem auf der Verbesserung der Combined Ratio. Auf diesen Punkt gehe ich später noch genauer ein.

Last, but not least: In der Kreditversicherung konnten wir unsere Marktführerschaft weiter ausbauen.

Sie sehen insgesamt also eine durchaus differenzierte Entwicklung unserer Marktanteile. Unser Ziel ist es, die Profitabilität weiter zu stärken und gleichzeitig Marktanteile zu gewinnen.

Dabei werden wir auch die Zahl unserer Kunden steigern. Im vergangenen Jahr haben wir leider knapp 70.000 Kundinnen und Kunden netto verloren. Damit sind wir natürlich nicht zufrieden. Infolge unserer stärkeren Ertragsorientierung vor allem in der Kfz-Versicherung haben wir den Rückgang 2024 aber bewusst in Kauf genommen.

Schauen wir nun wie jedes Jahr auf die Entwicklung unserer Verwaltungskosten. Leider liegen uns die Branchendaten für das Jahr 2024 noch nicht vor. Die direkte Vergleichbarkeit ist daher eingeschränkt, die Entwicklung unserer Kosten kann ich Ihnen allerdings vollständig aufzeigen.

Es ist uns auch im vergangenen Jahr gelungen, die Verwaltungskosten auf sehr niedrigem Niveau zu halten.

Im Segment Schaden/Unfall stieg die Kostenquote leicht auf 11,3 Prozent, wir werden damit auch weiterhin deutlich unter der Branche liegen.

In Leben/Pension ergibt sich ein ähnliches Bild: Mit einer Verwaltungskosten-Quote von 1,5 Prozent sind wir äußerst wettbewerbsfähig. In der Krankenversicherung ist unser Vorteil etwas geschmolzen – wir gehen jedoch davon aus, dass wir auch in diesem Jahr knapp unterhalb der durchschnittlichen Branchenwerte liegen werden.

Wie eingangs erwähnt, möchte ich noch einmal im Detail auf einige Finanz-Kennzahlen eingehen.

Das Beitragswachstum habe ich bereits vorgestellt.

Das versicherungstechnische Bruttoergebnis nach IFRS haben wir im vergangenen Jahr um 400 Millionen Euro auf 1,6 Milliarden Euro gesteigert.

Sehr erfreulich ist das Kapitalanlageergebnis: Dieses erhöhte sich um knapp 70 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro. Damit hat es maßgeblich zu unserem Rekord-Konzernergebnis von 1,275 Milliarden Euro beigetragen.

Die HGB-Rechnungslegung ist differenzierter zu betrachten: Hier lagen wir bei 115 Millionen Euro und damit um 80 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Zur Einordnung: Unser versicherungstechnisches Ergebnis haben wir im Vergleich zum Jahr 2023 mehr als verdoppelt. Es stieg von 136 Millionen Euro auf 289 Millionen Euro.

Das niedrigere HGB-Ergebnis ergab sich vor allem aus der Zuführung zur Schwankungs-Rückstellung: Im Jahr 2024 haben wir sie um insgesamt 414 Millionen Euro gestärkt. Im Vorjahr lag dieser Wert bei 69 Millionen Euro.

Unsere Risikotragfähigkeit ist im Vergleich zum Vorjahr stabil bei 168 Prozent geblieben – berechnet ohne Rückstellungs-Transitional.

Lassen Sie mich diese Kennzahl kurz erläutern: Wir berechnen unsere Solvabilitätsquote mit dem Standardmodell. Wettbewerber nutzen hier auch häufig ein internes Modell. Dadurch ist ein Vergleich nur eingeschränkt möglich.

Unter dem Strich haben wir das vergangene Geschäftsjahr also sehr erfolgreich abgeschlossen – mit Rekordbeiträgen und einem Rekordergebnis nach IFRS. Dies haben wir unter anspruchsvollen Rahmenbedingungen erreicht. Das ist eine großartige Leistung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, denen der Dank des gesamten Vorstands gilt. Wir haben erneut zur Wertschöpfung innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe beigetragen und stehen als Unternehmen außerordentlich stabil und solide da.

Ich gehe nun noch auf die Entwicklung in drei wichtigen Sparten ein.

In der Gesundheitsversicherung war die Entwicklung äußerst positiv. Hier sind wir im vergangenen Jahr um knapp 5 Prozent gewachsen und stehen kurz vor der Beitragsmarke von einer Milliarde Euro. Dabei haben sich alle Bereiche im Vergleich zum Vorjahr positiv entwickelt: Die Zusatzversicherung legte um mehr als 5 Prozent zu, die Vollversicherung um mehr als 4 Prozent und die betriebliche Gesundheitsversicherung um rund 4 Prozent.

Insgesamt haben wir in der Gesundheitsversicherung mehr als 100.000 neue Kundinnen und Kunden gewonnen. Das zeigt, wie stark wir in diesem Segment aufgestellt sind. Und für die kommenden Jahre sehen wir weiteres vielversprechendes Wachstumspotenzial.

Auch im Bereich der fondsgebundenen Altersversorgung kann ich über sehr positive Entwicklungen berichten. Unsere Beitragseinnahmen konnten wir stark auf fast 2 Milliarden Euro steigern. Der Zuwachs zum Vorjahr lag bei knapp 35 Prozent. Sowohl bei den laufenden Beiträgen als auch im Einmalbeitragsgeschäft haben wir hier deutlich zugelegt. Ein Erfolgsfaktor ist die intensive Zusammenarbeit mit unserem Schwesterunternehmen Union Investment.

Wir kommen, wie versprochen, nun noch einmal zu unserem Kfz-Geschäft:

Mit einem Plus von 3,6 Prozent zum Vorjahr und einem Beitragsvolumen von knapp 3 Milliarden Euro hat die R+V als drittgrößter Kfz-Versicherer das Geschäftsjahr 2024 abgeschlossen. Und das in einem Markt, der weiterhin von starkem Wettbewerb geprägt ist.

Durch unseren konsequenten Fokus auf Profitabilität konnten wir die Combined Ratio gleichzeitig deutlich senken. Im Jahr 2023 lag sie noch bei 106,7 Prozent. Im vergangenen Jahr ist sie auf 103,0 Prozent gesunken. Dabei waren die Rahmenbedingungen äußerst anspruchsvoll. Beispielhaft seien hier die Inflation und die teils dramatisch gestiegenen Werkstattkosten genannt.

Hiermit schließe ich das Jahr 2024 ab und werde Ihnen nun kurz aufzeigen, wie die R+V ins laufende Jahr 2025 gestartet ist.

Die ersten beiden Monate des neuen Jahres sind für uns äußerst positiv verlaufen.

Die gebuchten Beiträge stiegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9,0 Prozent.

Getrieben ist diese Entwicklung vor allem vom Segment Leben mit einem Plus von 14,4 Prozent. Dies liegt zum einen an der weiterhin hohen Nachfrage nach fondsgebundenen Lösungen. Zudem wuchs auch der Bereich der neuen Garantien zweistellig. Lediglich im Bereich der Restkreditversicherung spürten wir einen Rückgang. Das ist eindeutig auch der neuen gesetzlich verordneten Cooling-off-Phase geschuldet.

Die Schaden-/Unfallversicherung entwickelte sich ebenfalls stark und kam auf ein Plus von 7,0 Prozent verglichen mit dem Vorjahreszeitraum.

Auch das Segment der Privat- und Firmenkunden ist positiv ins Jahr gestartet. Bei den Firmenkunden trugen vor allem die Geschäftsfelder Gewerbe/Industrie, Technische Versicherungen und Agrar zum Wachstum bei. Das Plus bei Privatkunden ist vor allem von der Entwicklung in der Wohngebäudeversicherung getrieben.

Im Bereich der Gesundheitsabsicherung sind wir mit einem Plus von 6,5 Prozent in das neue Jahr gestartet. Auch hier sind erneut alle Segmente gewachsen.

Angesichts dieser Zahlen blicken wir mit Zuversicht nach vorne und erwarten ein Wachstum mindestens auf Branchenniveau.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu Beginn meiner Rede bin ich bereits auf die weltweiten Herausforderungen eingegangen, die uns beschäftigen.

Es ist sicher nicht übertrieben zu sagen: Wir erleben eine Zeitenwende. Vielleicht passt dieser Begriff heute besser denn je.

Darauf müssen wir reagieren. Wir müssen uns anpassen und auf die geänderten Rahmenbedingungen reagieren.

Unser Ziel ist klar. Als Versicherung mit mehr als 100 Jahren Tradition werden wir auch in Zukunft für unsere Kundinnen und Kunden der verlässliche Partner in Risiko- und Vorsorgelösungen sein. Wir werden weiterhin ein starker Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe sein und unseren Wertbeitrag dazu leisten. Und nicht zuletzt bleiben wir der stabile und hervorragende Arbeitgeber für unsere rund 18.000 hochmotivierten R+V-Mitarbeitenden, der wir heute sind.

Unser Weg dahin ist klar. Er heißt NextLevel. Das ist der Name unserer neuen Unternehmensstrategie. NextLevel wird bis 2030 laufen und löst die Vorgängerstrategie WIR@R+V ab, die in diesem Jahr planmäßig endet.

Wir haben in den vergangenen Monaten intensiv an unserer neuen Strategie gearbeitet. Die Basis war dabei eine breite Befragung unter allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Denn unsere Beschäftigten wissen am besten, wo wir Dinge noch besser machen können.

Wir haben klare Ambitionen: Wir wollen bis 2030 den Gewinn nach IFRS auf mindestens 1,5 Milliarden Euro steigern. Unsere Beitragseinnahmen sollen in dem gleichen Zeitraum auf mindestens 25 Milliarden Euro wachsen.

NextLevel wird für die kommenden fünf Jahre unser Kompass sein – die Strategie, nach der wir das gesamte Unternehmen konsequent ausrichten.

Lassen Sie mich Ihnen die wichtigsten Eckpunkte kurz erläutern und mit dem ersten Schwerpunkt beginnen. Wir nennen ihn intern

„Mit unseren Geno-Kunden gewinnen“, also unseren genossenschaftlichen Kunden.

Das erste Thema dabei ist die Kundenzentrierung. Wir werden uns als Unternehmen deutlich stärker an unseren Kundinnen und Kunden und ihren Bedürfnissen ausrichten. Das heißt: Jeder Geschäftsprozess sowie die Planung und Steuerung im Unternehmen orientieren sich künftig konsequent an den Kundinnen und Kunden – inklusive der Investitionsentscheidungen. Unser Ziel ist es, die Kundenzufriedenheit weiter zu verbessern, mehr Zeit für die Belange der Kundinnen und Kunden zu haben und noch individueller und personalisierter auf sie einzugehen.

Im Kern unserer neuen Strategie konzentrieren wir uns zudem noch stärker auf das, was uns einzigartig macht: unsere Position als DER genossenschaftliche Versicherer. Wir fokussieren uns bei unseren Wachstumszielen auf das genossenschaftliche Segment. Denn hier liegt großes Wachstumspotenzial. Das werden wir wesentlich stärker als bisher ausschöpfen, zum Beispiel bei kleinen und mittleren Unternehmen.

Alle anderen Vertriebswege behalten ihre ambitionierten Ziele und ihre Bedeutung. Wir stecken aber zusätzliche Kraft und Investitionen in unseren Banken- und genossenschaftlichen Vertrieb.

Denn die genossenschaftliche Idee ist für uns bedeutender und aktueller als je zuvor. Dafür spricht auch, dass 2025 das internationale Jahr der Genossenschaften der Vereinten Nationen ist. Als R+V haben wir in unserer Branche ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Denn die genossenschaftliche Idee ist unsere DNA. Darauf sind wir stolz, darauf werden wir weiter aufbauen.

Unter dem Schwerpunkt „Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit ausbauen“ finden sich zwei weitere wichtige Themen:

Zum einen die operative und technologische Exzellenz. Wir werden schneller und effizienter – gerade auch an den Schnittstellen zu unseren Kundinnen und Kunden. Dabei setzen wir auf eine konsequente Optimierung unserer Prozesse. Hierzu haben wir ein

neues Vorstandsressort „Operations und IT“ geschaffen. Zudem werden wir unsere Kosten senken, um Freiräume für wichtige Zukunftsinvestitionen zu schaffen.

Mit einem Fokus auf unsere versicherungstechnische Exzellenz werden wir unsere Wettbewerbsposition nachhaltig optimieren. Das umfasst unter anderem die Weiterentwicklung unserer Pricing-Modelle. Dabei werden wir auch zunehmend KI-Lösungen nutzen.

Den dritten Schwerpunkt unserer neuen Strategie NextLevel haben wir überschrieben mit „Für Spitzenleistungen motivieren“.

Unter diesem Schwerpunkt führen wir zwei weitere Themen zusammen: Zum einen eine stringendere Steuerung des gesamten Unternehmens über alle Ressorts hinweg. Das hierzu neu gegründete Ressort „Finanzen und Risikomanagement“ wird morgen seine Arbeit aufnehmen.

Abschließend werfe ich einen Blick auf das Feld „Kulturwandel und People“: Wir sorgen mit unserer neuen Strategie NextLevel für ein klares Bekenntnis zu unserem Kulturwandel und einer nachhaltigen Personalstrategie. Wir haben den Wandel hin zu einer offeneren, positiven Kultur im vergangenen Jahr verstärkt. Für uns ist sie eine Grundvoraussetzung für Spitzenleistung und entscheidend für die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie.

Und sie ist wichtig, um ein attraktiver Arbeitgeber zu bleiben und die besten Talente für unser Unternehmen zu gewinnen. Wir werden unseren bestehenden Kurs fortsetzen, in hohem Umfang ausbilden und unsere Auszubildenden und dual Studierenden grundsätzlich übernehmen.

Mit NextLevel richten wir die R+V neu aus. Um die Umsetzung und das Erreichen unserer Ziele bestmöglich zu unterstützen, haben wir auch verschiedene organisatorische Veränderungen beschlossen.

Wir werden dafür zwei neue Ressorts etablieren, die beide ab morgen an den Start gehen.

In dem Ressort Operations und IT bündeln wir alle kundennahen Operations-Einheiten und die IT. Das bisherige Ressort IT, Digitalisierung und Prozesse wird vollständig integriert. Ziel ist es, Prozesse und technische Voraussetzungen so zu verbessern, dass wir Kundenanliegen schneller, effizienter und digitaler bearbeiten können. Geleitet wird das neue Ressort von Klaus Endres.

Zum anderen etablieren wir, wie eben schon erwähnt, ein neues Ressort für Finanzen und Risikomanagement unter der Leitung von Dragica Mischler, die neu zur R+V stößt. Unsere neue Vorständin hatten wir Ihnen bereits im November 2024 angekündigt. In dem neuen Ressort werden wir eine übergreifende, einheitliche und stringendere Steuerung sicherstellen.

Dabei bündeln und harmonisieren wir unsere Risiko- und Kontrollfunktionen, darunter auch die versicherungsmathematischen Funktionen und das Risikomanagement.

Mit diesen organisatorischen Weiterentwicklungen schaffen wir wichtige Voraussetzungen, um die Strategie NextLevel erfolgreich umzusetzen.

Zum Abschluss meiner Ausführungen möchte ich Ihren Blick noch auf einige sehr schöne Jubiläen lenken. Gleich mehrere unserer Gesellschaften haben Geburtstag.

Die VTV – die Vereinigte Tierversicherung – wird 150 Jahre alt. Und das bereits in wenigen Tagen, am 5. April. Die VTV steht wie kein anderer Risikoträger für die Landwirtschaft: Jeder vierte Hektar in Deutschland ist in der Ernteversicherung gegen die Afrikanische Schweinepest abgesichert, jedes dritte Rind und jedes zehnte Pferd in Deutschland genießen Versicherungsschutz in unserem Haus.

Auch die KRAVAG, der Versicherungsspezialist für die Transport- und Logistikbranche und Partner der Straßenverkehrsgenossenschaften, steht vor einem großen Jubiläum und feiert das 75-jährige Bestehen.

Fast jedes zweite Fahrzeug im Güterverkehr und auch jedes sechste Wohnmobil ist bei der KRAVAG versichert.

Im weiteren Jahresverlauf werden wir auch dieses Jubiläum angemessen feiern und würdigen.

Und auch unsere Rückversicherung feiert in diesem Jahr einen runden Geburtstag, sie wird 70. Die Zahlen des abgeschlossenen Geschäftsjahres haben eindrucksvoll gezeigt, welchen Stellenwert das Rückversicherungsgeschäft heute für uns hat.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die R+V steht hervorragend positioniert da. In einem anspruchsvollen Marktumfeld haben wir 2024 ein Rekordergebnis erwirtschaftet. Mit unserer neuen Strategie NextLevel haben wir die Weichen für die nächsten fünf Jahre gestellt – für eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft unseres Unternehmens.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Vorstandskolleginnen und -kollegen und ich freuen uns auf Ihre Fragen.

* * *