

GESCHÄFTSJAHR 2023 UND AUSBLICK 2024

Jahres-Pressegespräch 26.03.2024

Microsoft-Teams-Konferenz



1. Geschäftsergebnisse 2023

1. ALH Gruppe
2. Alte Leipziger Leben
3. Hallesche Kranken
4. Alte Leipziger Sach

2. Spotlights

1. Fondsdepot oder Fondsrente? In der privaten Altersvorsorge stellt sich diese Frage nicht.
2. Menschen stimmen mit den Füßen für verlässlichen und bezahlbaren Krankenversicherungsschutz ab
3. Termine beim Vermittler werden zukünftig so kostbar sein wie Termine beim Handwerker
4. Fluch und Segen der Zinswende aus Sicht der ALH Gruppe
5. KI kann die Versicherungswelt revolutionieren – dafür brauchen wir Regeln, aber keine Überregulierung
6. Jahrzehnt- statt Jahrhundertfluten: Private Verantwortung zur Absicherung gegen Elementarschäden

3. Diskussionsrunde



Geschäftsergebnisse 2023

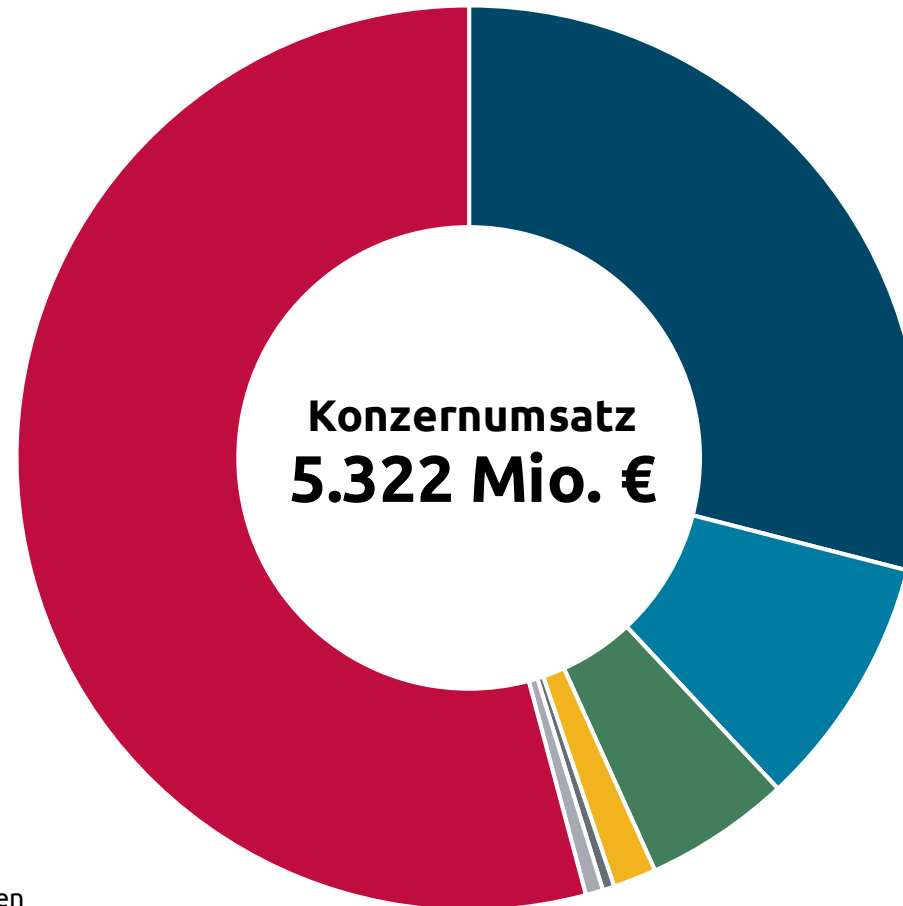


ALH Gruppe: Umsatz 2023 über 5,3 Mrd. €

Versicherungen

AL-Leben	2.882
Hallesche	1.543
AL-Sach	481
Pensionskasse	22
Pensionsfonds	33
Summe	4.963

* unkonsolidierte Betrachtung
Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen



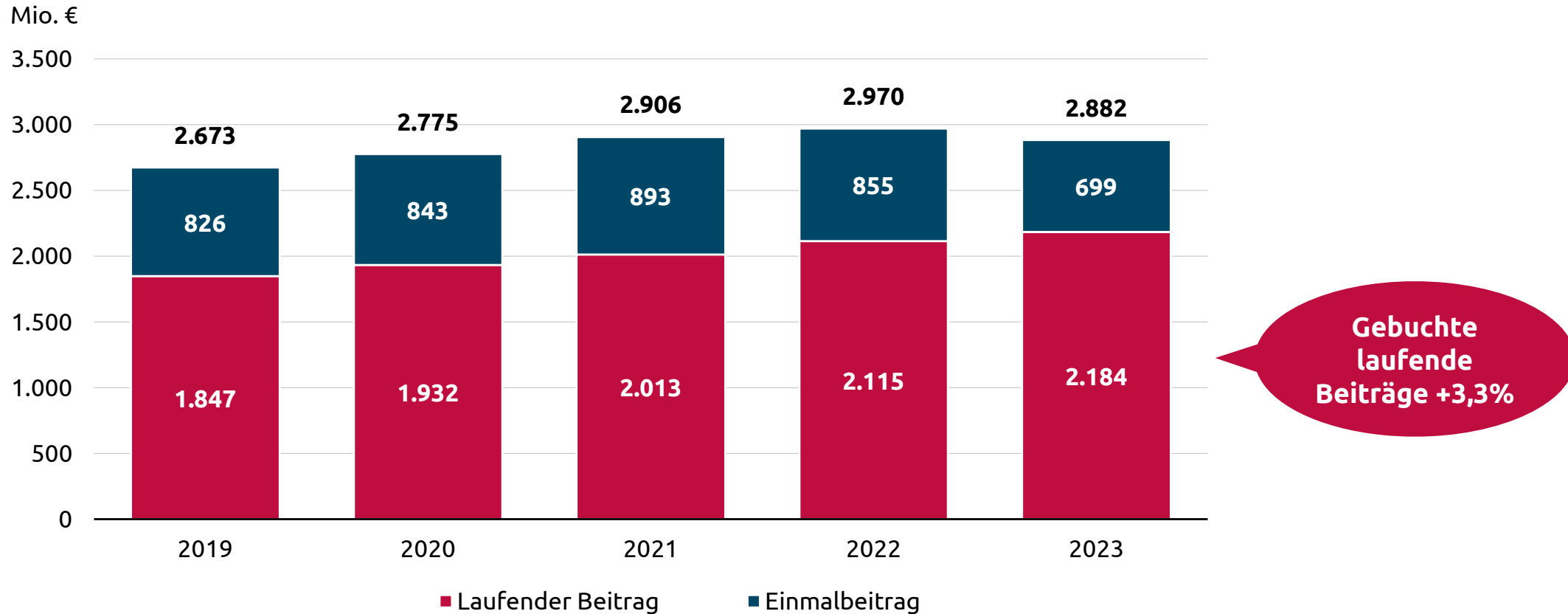
Finanz- und Kreditinstitute

Bauspar	278
Trust	82
Summe	360

ALH Gruppe hat ihren Gesamtumsatz um 1,7 % gesteigert.



Alte Leipziger Lebensversicherung: Beitragseinnahmen (Gebuchte Bruttobeiträge)



Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

AL-Leben wächst im gebuchten laufenden Beitrag deutlich stärker als die Branche.



Alte Leipziger Lebensversicherung: Eckdaten Geschäftsergebnisse

Position		2022	2023
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €	2.970	2.882
davon: laufende Beiträge	Mio. €	2.115	2.184
davon: Einmalbeiträge	Mio. €	855	699
Neugeschäft	Mio. €	1.065	910
davon: laufende Beiträge	Mio. €	214	220
davon: Einmalbeiträge	Mio. €	852	690
Abschlusskostenquote¹⁾	%	4,1	4,4
Verwaltungskostenquote²⁾	%	1,6	1,8
Stornoquote³⁾	%	3,9	4,9
Nettoverzinsung⁴⁾	%	2,0	2,2
Rohüberschuss vor Steuern	Mio. €	335	433
und vor Direktgutschrift	% ²⁾	11,3	15,0
Eigenkapital	Mio. €	1.077	1.118

**Laufendes
Neugeschäft
+3,2%**

**Roh-
überschuss
+29%**

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

¹⁾ in % der Beitragssumme des Neugeschäfts, ²⁾ in % der gebuchten Bruttobeiträge,

³⁾ Rückkauf und sonstiger vorzeitiger Abgang im Verhältnis zum mittleren Bestandsbeitrag, ⁴⁾ in % der durchschnittlichen Kapitalanlagen

Laufende Beiträge sind sowohl im Neugeschäft als auch bei Beitragseinnahmen gestiegen.



Alte Leipziger Lebensversicherung: Solvency II-Ergebnisse sowie Ratingagenturen bestätigen unsere nachhaltige Finanzstärke



Die Solvenzquote der Alte Leipziger Lebensversicherung liegt 2023 über 340 %.

Damit bestätigt sie erneut ihre solide Marktpositionierung.



S&P Global Ratings
A

S&P Rating wurde mit stark (A) erneut bestätigt, Ausblick verbessert sich auf positiv

Hohe Resilienz und weiterhin starke Wettbewerbsposition bei BU und bAV.

Quelle: S&P Ratingbericht 12/2023



A+
Fitch Ratings
STARK

Fitch bestätigt das A+ Finanzstärkerating, Ausblick ist stabil

Sehr starke Kapitalausstattung sowie starkes Asset/Liability- und Liquiditätsmanagement.

Quelle: Fitch Pressemitteilung 09/2023



Assekurata bewertet Alte Leipziger Leben erneut mit „sehr gut“ (A+)

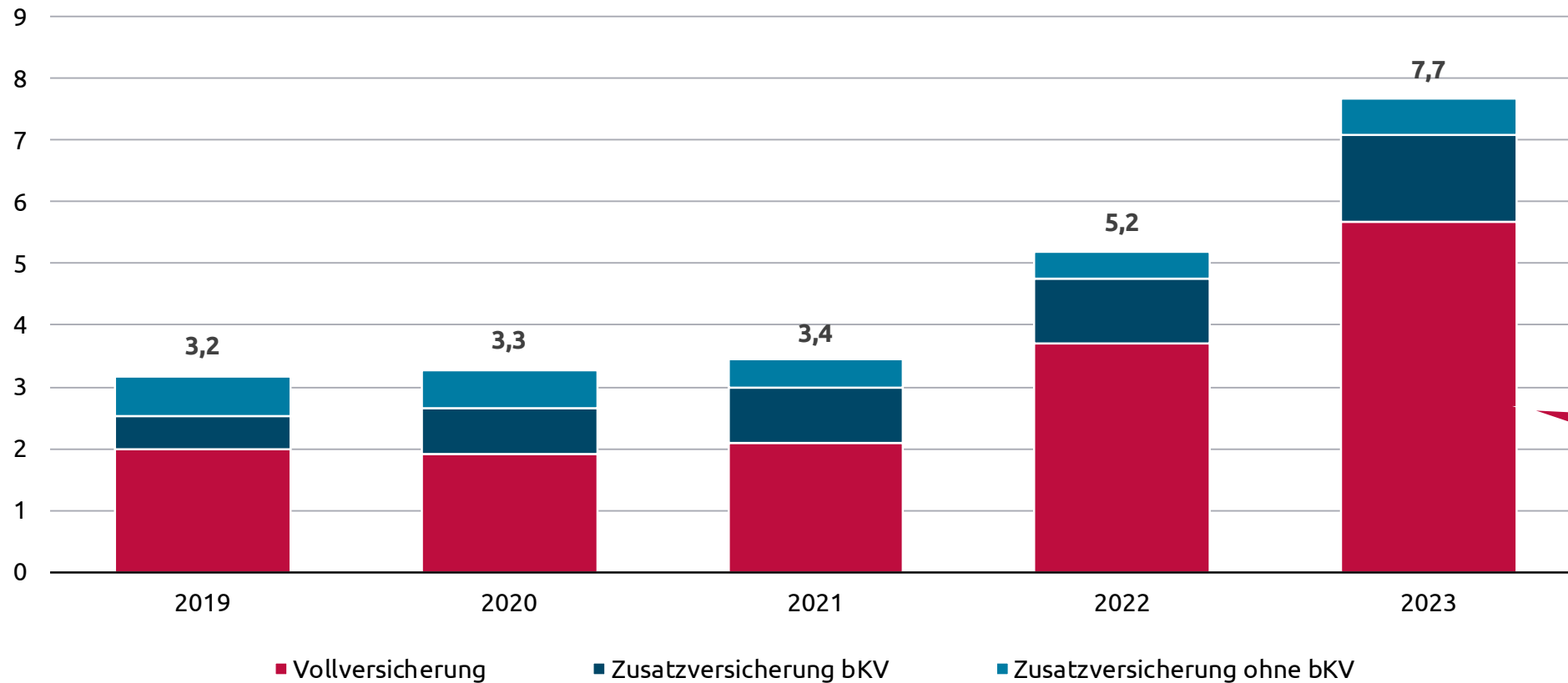
Exzellente Wachstumskennzahlen auch dank attraktiver Produktpalette; sehr gute Kundenorientierung.

Quelle: Assekurata Ratingbericht 01/2024



Hallesche Krankenversicherung: Neugeschäftsbeiträge*

Mio. € MSB



Neugeschäft
gesamt
+48 %

Betriebliche
Kranken
+34 %

Voll-
versicherung
+54 %

* Neugeschäftsbeiträge (in Monatssollbeitrag) mit gesetzl. Zuschlag

Stärkstes Neugeschäftsergebnis in der Firmengeschichte der Hallesche.



Hallesche Krankenversicherung: Eckdaten Geschäftsergebnisse

Position		2022	2023
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €	1.429	1.543
Neugeschäft (in MSB¹⁾, inkl. ges. Zuschlag)	Mio. €	5,2	7,7
Aufwendungen für Versicherungsfälle f.e.R.	Mio. €	934	1.049
Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote²⁾	%	13,1	8,7
Abschlusskostenquote²⁾	%	9,4	11,8
Verwaltungskostenquote²⁾	%	2,6	2,6
Nettoverzinsung³⁾	%	2,3	2,9
Bruttoüberschuss⁴⁾	Mio. €	130	179
Zuführung e.a. RfB⁵⁾	Mio. €	88	159
Eigenkapital	Mio. €	430	445

Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

¹⁾ Monatssollbeiträge; ²⁾ in % der verdienten Bruttobeiträge; ³⁾ in % der durchschnittlichen Kapitalanlagen; ⁴⁾ vor Steuern, vor Zuführung zur erfolgsabhängigen RfB und vor Zuführung zum Eigenkapital; ⁵⁾ inkl. poolrelevantem Überschuss aus der PPV



Hallesche: Solvency II-Ergebnisse sowie Assekurata bestätigen unsere nachhaltige Finanzstärke



Die Solvenzquote der Hallesche Krankenversicherung liegt per 2023 über 640 %



Stabile Ergebnisse in stürmischen Zeiten: Assekurata bewertet Hallesche erneut mit „sehr gut“ (A+)

jährlichen Stärkung der Sicherheitsmittel

Quelle: Assekurata Ratingbericht 01/ 2024

Exzellent

○ Sicherheit

○ Erfolg

○ Beitragsstabilität

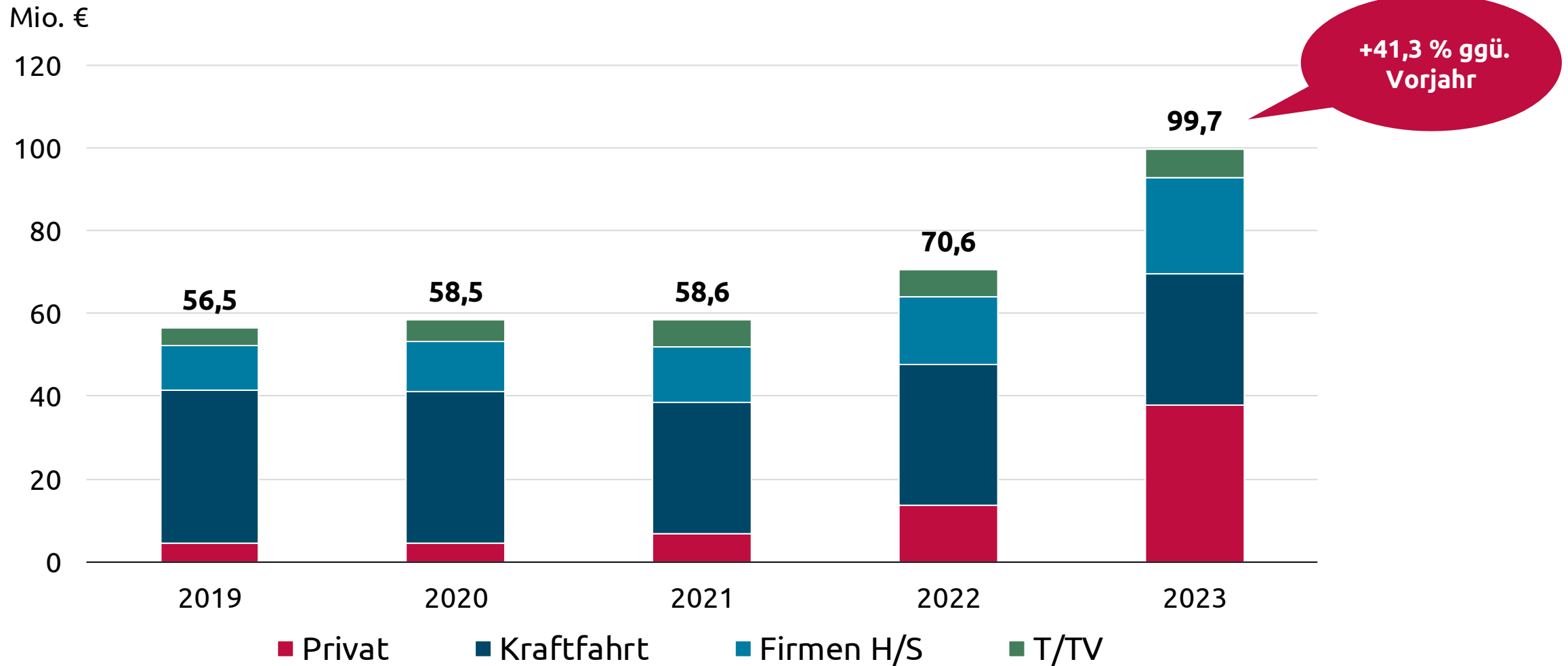
Sehr gut

○ Kundenorientierung

○ Wachstum



AL Sach: Höchste Produktion der Unternehmensgeschichte, vor allem getrieben durch Privatschutz



Alte Leipziger Sach: Eckdaten Geschäftsergebnisse

Position		2022	2023
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. €	417,3	481,5
Verdiente Nettobeiträge	Mio. €	323,9	378,1
Wirksamer Schaden netto	Mio. €	209,9	249,6
Schadenquote netto*	%	64,8	66,0
Aufwand f.d. Versicherungsbetrieb netto	Mio. €	104,7	127,2
Betriebskostenquote netto*	%	32,3	33,7
Combined Ratio netto*	%	97,1	99,7
Veränderung Schwankungsrückstellungen	Mio. €	5,9	-3,3
Jahresüberschuss vor Steuern	Mio. €	-1,7	5,0
Eigenkapital	Mio. €	124,3	125,5

Beitragswachstum in den Bereichen

Kraftfahrt: +1,7 %
 Gewerbe: +16,6 %
 Transport: +8,1 %
 Privatschutz: +31,1 %

* in % der verdienten Nettobeiträge
 Differenzen in den Summen durch Rundung der Zahlen

Umsatzplus von 15,4 % erzielt. Inflations- und großschadenbedingt höhere Schadenaufwendungen als 2022.



Spotlights

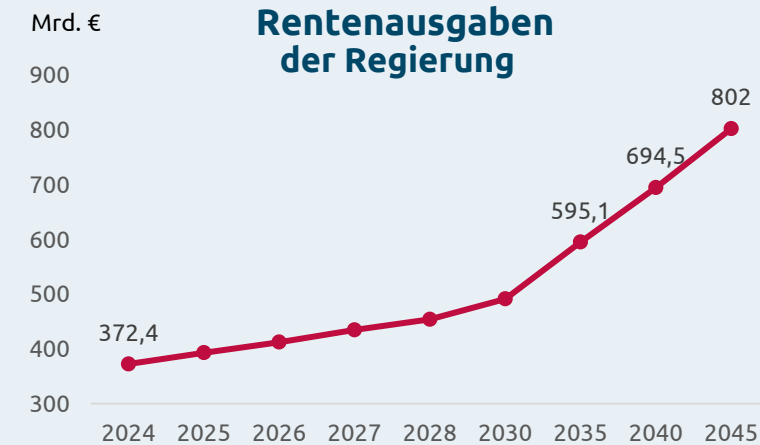


Fondsdepot oder Fondsrente?

In der privaten Altersvorsorge stellt sich diese Frage nicht.

„Rentenpaket II schafft keine Generationengerechtigkeit“

- Geplante Auszahlungen von ca. 10 Mrd. p.a. ab 2036 aus Generationenkapital können Rentenkasse kaum entlasten. Außerdem müssen die „Sparbeiträge“ vorfinanziert werden.
- Rentenniveau von 48% löst nicht das Problem der Altersarmut und ist nicht generationengerecht.



Eigene Darstellung auf Basis der Daten des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales und des Bundesministeriums der Finanzen (04.03.2024).

Fondsrente: Lebenslange Rente, Flexibilität & finanzielle Vorteile ggü. Direktanlage

- Hohe Flexibilität: kostenlose Fondswechsel, individuell wählbares Garantieniveau
- Kostenlose Sicherheitsmechanismen, z. B. An- und Ablaufmanagement
- **Nur die Fondsrente bietet lebenslange Rente und damit „echte“ Altersvorsorge**

“ Mit Blick auf die GRV bleibt eine zusätzliche private und betriebliche Altersvorsorge unerlässlich für Sicherheit im Ruhestand.

Steuerlich gefördert werden sollte nur die lebenslange Verrentung, die echten Schutz vor Altersarmut bietet. Sonst muss der Steuerzahler bei einer vorzeitigen Verkonsumierung einspringen.

In pAV und bAV gibt es vielfältige Lösungen, die generationengerecht sind. Es besteht aber dringender Reformbedarf von Seiten der Politik – insbesondere bei der bAV.“



Menschen stimmen mit den Füßen für verlässlichen und bezahlbaren Krankenversicherungsschutz ab



Die Menschen bewerten im Wettbewerb mit der GKV die Vorteile der PKV höher

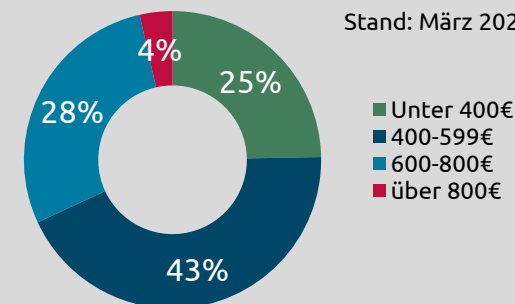
PKV-Schutz ist verlässlich und bezahlbar
/ Beitragshöhe ist auch abhängig vom Umfang der Leistungen

Bestandswachstum Hallesche Vollversicherung 2023 wieder positiv

+ 2.749 Personen

68% der Hallesche-Versicherten über 65 zahlen weniger als 600 Euro pro Monat

Stand: März 2023



Vergleich: GKV-Höchstbeitrag 2024 (ohne Pflege): 846 €

Unsere Forderungen für ein zukunftsfähiges Gesundheitssystem

Politik

- Absicherung der Krankheitskosten hat einen individuellen unterschiedlichen Stellenwert.
- Stärken der PKV nutzen – für alle!
- Weiterentwicklung der PKV offen gegenüberstehen



Versicherer

- Chancen der Digitalisierung im Gesundheitswesen nutzen
- Die Versicherten als GesundheitsPartner kompetent und verlässlich in allen Fragen rund um Gesundheit und ihre Krankenversicherung begleiten



Bürger

- Elemente der Kapitaldeckung für zusätzliche Kranken- und Pflegevorsorge nutzen, um Umlagesystem zu stabilisieren



Termine beim Vermittler werden zukünftig so kostbar sein wie Termine beim Handwerker

- Auch 2024 setzt sich der **Maklerrückgang** voraussichtlich fort. Laut DIHK-Vermittlerregister beschleunigt sich der Vermittlerschwund 2023 (-5,6%).
- Der **Wettbewerb um Nachwuchskräfte** im Vertrieb ist groß. Für die ALH Gruppe ist Nachwuchsgewinnung ein **strategisches Handlungsfeld** geworden.
- Mit dem Fokus auf die **Digitalisierung unseres Vertriebs und Kundenservices** mildern wir Härten ab:
 - Prozessautomatisierung von Versicherungsanträgen und Policenbearbeitung (inkl. automatisierter Risikobewertung)
 - Schnittstellenfähigkeit Richtung Pools (Apps und Kundenverwaltungsprogramme)
 - FRIDA (Free Insurance Data Initiative)



Fluch und Segen der Zinswende aus Sicht der ALH Gruppe



Neuanlageverzinsung sicherer, liquider festverzinslicher Anlagen befindet sich wieder in der Größenordnung von 3,5 Prozent, weit oberhalb des durchschnittlichen Garantiezinses.



Schnell gestiegene Zinsen haben 2022 zu stillen Lasten im Rentenportfolio geführt, die bereits 2023 wieder gesunken sind. Aufgrund der hohen Bonität unserer Rentenanlagen resultieren für uns keine Abschreibungen.



Starker Anstieg des kurzfristigen Zinses 2023 hat Bankeinlagen im Vergleich zu Einmalbeitragsprodukten attraktiver gemacht.

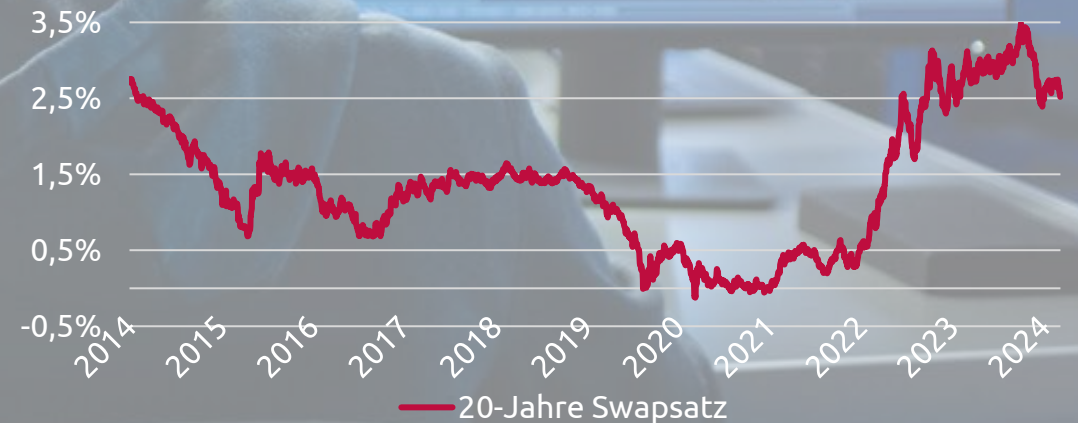


Im Immobilienbereich hat die Zinswende zu **Neubewertungen** geführt. So sind insbesondere im Büro-Immobilienmarkt negative Wertveränderungen entstanden. In Büroimmobilien ist die ALH Gruppe nicht investiert.



Infrastrukturinvestments haben sich auch im Zinsanstieg positiv entwickelt, weil die Erträge mit der Inflation gestiegen sind.

„Die Zinswende stärkt die Stabilität der ALH Gruppe durch kontinuierlich steigende Kapitalanlageerträge.“



KI kann die Versicherungswelt revolutionieren – dafür brauchen wir Regeln, aber keine Überregulierung

Erste Anwendungsfälle in der ALH Gruppe

- Inputmanagement, aktuarielle Berechnungen
- Textverständlichkeitsprüfung
- Voice Assistants & ChatBots
- Autarke KI-Systeme (Alternative zu ChatGPT)

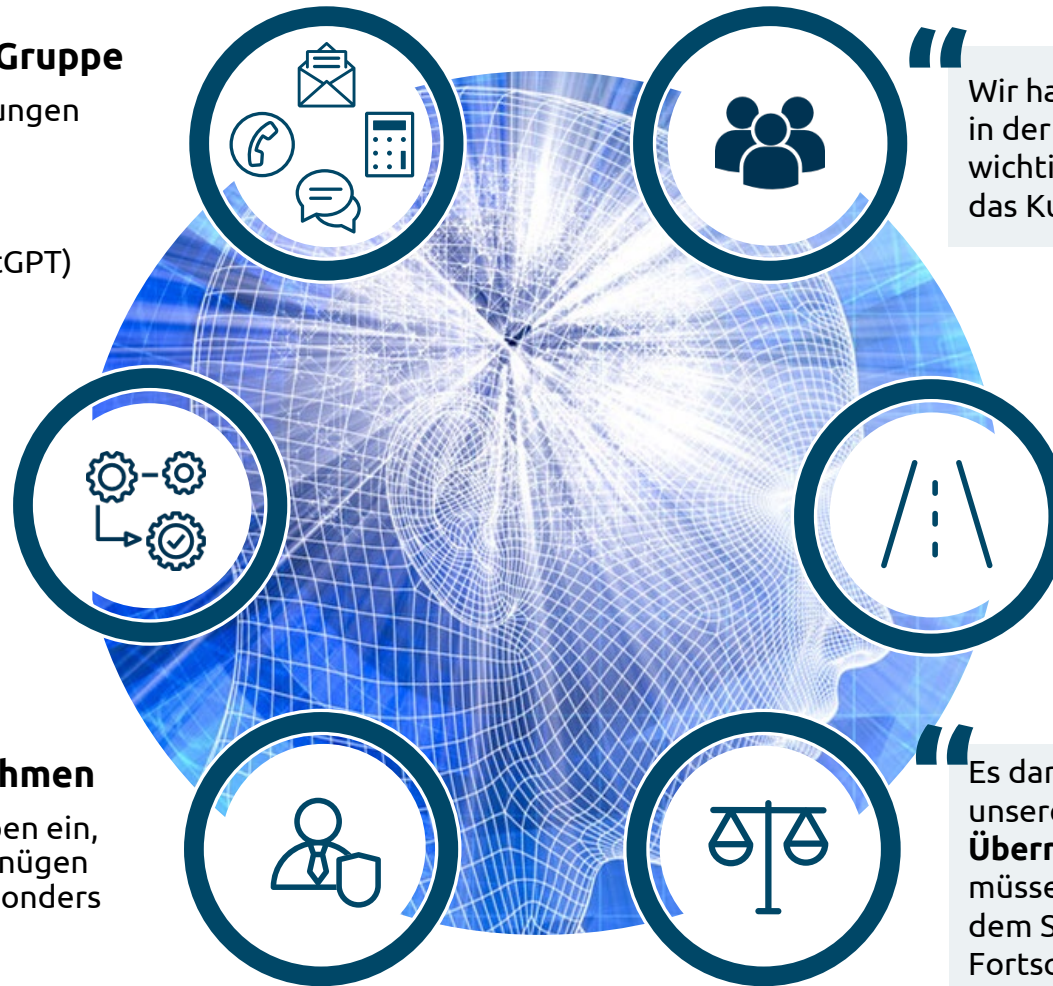
Forschungs- & Entwicklungsprojekt

mit sieben anderen Versicherern

- Untersuchung der Auswirkungen generativer KI auf Wertschöpfung in der Versicherungswirtschaft
- Entwicklung von Anwendungsfällen

KI-Risiken verlangen rechtlichen Rahmen

- EU AI Act stuft KI-Modelle in Risikogruppen ein, die unterschiedlichen Anforderungen genügen müssen. KI bei Versicherern ist dabei besonders kritisch zu betrachten.



Wir haben ein eigenes **Entwicklungsteam** für KI in der ALH Gruppe aufgebaut. KI ist für uns ein wichtiger Hebel, um Effizienzen zu heben und das Kundenerlebnis zu verbessern.“

Wer **wachsen** will, muss auch mehr Geschäft verarbeiten können. **KI ersetzt nicht unsere Mitarbeiter**, sondern entlastet sie und hilft uns, den Fachkräftemangel abzufedern.“

Es darf **keine Kompromisse** bei der Sicherheit unserer Kundendaten geben. Doch eine **Überregulierung** hemmt Innovationen! Wir müssen die **Balance** zwischen Regulatorik und dem Streben nach Digitalisierung, Effizienz und Fortschritt finden.“



Jahrzehnt- statt Jahrhundertfluten: Private Verantwortung zur Absicherung gegen Elementarschäden

Extremwetterereignisse gibt es immer öfter

Noch drohen keine „**amerikanische Verhältnisse**“, aber Politik und Branche sollten an einem Strang ziehen

- Politik und Verbände vertreten sehr **unterschiedliche Auffassungen** zu einer **Pflichtversicherung**
- Verhärtungen im Rückversicherungsmarkt verschärfen die Situation für die Erstversicherer, was die Rückdeckung teurer macht. Neben der Gestaltung der Versicherungspflicht sind auch **politische Maßnahmen zur Rückdeckung der Risiken** notwendig
- Versicherungspflicht kann **Präventionsmaßnahmen** nicht ersetzen: Noch werden jedes Jahr mehr als **1.000 neue Gebäude in hochwassergefährdeten Gebieten** gebaut

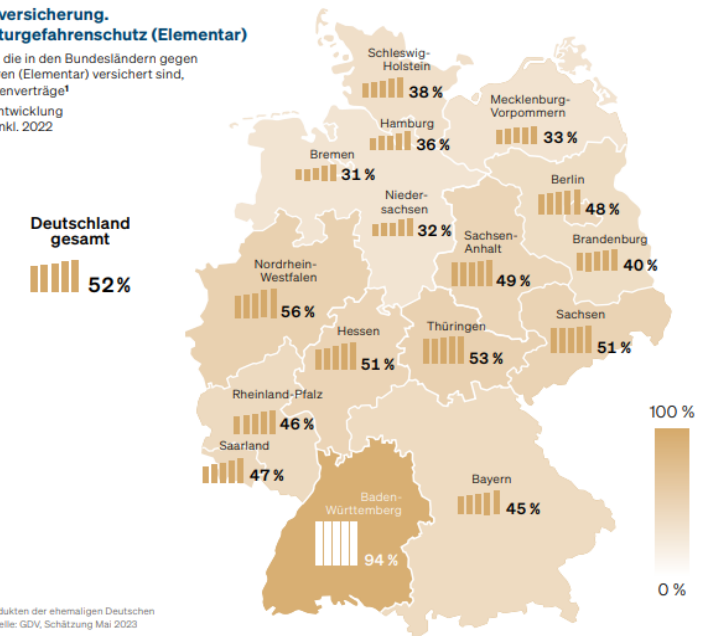
Neben Politik und Versicherern sind **Hausbesitzer gefordert**

- Alle sollten die **Hochwasser-Gefährdungslage** ihre Gebäudes kennen und alles tun, um das Haus zu schützen (inkl. Versicherungsschutz)
- Im Neu- und Bestandsgeschäft erkennen wir die zunehmenden Sensibilisierung durch **steigende Anbündelungsquoten**

Erst 52 % der Gebäude in Deutschland gegen Naturgefahren versichert

Wohngebäudeversicherung. Erweiterter Naturgefahrenschutz (Elementar)

Anteil der Gebäude, die in den Bundesländern gegen weitere Naturgefahren (Elementar) versichert sind, ohne reine Starkregenverträge¹
Balken zeigen die Entwicklung der letzten 5 Jahre inkl. 2022



¹ mit sogenannten Altprodukten der ehemaligen Deutschen Versicherungs-AG | Quelle: GDV, Schätzung Mai 2023



Diskussionsrunde: Ihre Fragen an unsere Vorstände?



Christoph Bohn
Vorstandsvorsitzender,
Personal, Unternehmensplanung



Dr. Jürgen Bierbaum
stv. Vorstandsvorsitzender,
Alte Leipziger Leben



Frank Kettner
Vertrieb, Marketing



Wiltrud Pekarek
Hallesche Kranken



Martin Rohm
Kapitalanlagen, Finanzen



Udo Wilcsek
Betriebsorganisation, IT



Kai Waldmann
Alte Leipziger
Versicherung AG



Gerne überlassen wir Ihnen diese Präsentation zu Informationszwecken. Bitte beachten Sie aber, dass die darin enthaltenen Informationen allgemeiner Natur sind und eine Beratung im konkreten Einzelfall nicht ersetzen können.

Diese Unterlage haben wir nach bestem Wissen erstellt und die Inhalte sorgfältig erarbeitet. Gleichwohl kann man Fehler nie ganz ausschließen. Bitte haben Sie deshalb Verständnis dafür, dass wir keine Garantie und Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Infolgedessen haften wir nicht für direkte, indirekte, zufällige oder besondere Schäden, die Ihnen oder Dritten entstehen. Der Haftungsausschluss gilt nicht für vorsätzliches oder grob fahrlässiges Handeln oder bei Nichtvorhandensein zugesicherter Eigenschaften.

In die Zukunft gerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Ungewissheiten verbunden. Deshalb können die tatsächlichen Ergebnisse von diesen abweichen. Eine Verpflichtung zur Aktualisierung von Zukunftsaussagen wird nicht übernommen.

Bei Kapitalanlage-Produkten gilt zusätzlich: Die Präsentation stellt keine Anlageberatung dar und sollte auch nicht als Grundlage für eine Anlageentscheidung dienen. Aus den gegebenenfalls dargestellten Wertentwicklungen der Vergangenheit können keine Rückschlüsse auf zukünftige Wertsteigerungen gezogen werden.

Unsere Marken und Logos sind international markenrechtlich geschützt. Es ist nicht gestattet, diese Marken und Logos ohne unsere vorherige schriftliche Zustimmung zu nutzen.

Inhalt, Darstellung und Struktur dieser Unterlage sind urheberrechtlich geschützt und eine Nutzung, Verwendung, Reproduktion oder Weitergabe an Dritte – ganz oder teilweise – ist nur mit unserer ausdrücklichen vorherigen schriftlichen Zustimmung zulässig. Alle Rechte sind vorbehalten.

© ALH Gruppe

