

PRESSEINFORMATION

Die Stuttgarter stellt herausragendes Geschäftsergebnis 2016 vor: Enormes Wachstum trotz schwierigem Marktumfeld

- Neuzugang der Beitragssumme erhöht sich um 14,8 Prozent auf 2,02 Mrd. Euro
- Beitragseinnahmen erreichen historischen Höchstwert von 600,7 Mio. Euro
- Das Neugeschäft in der betrieblichen Altersversorgung steigt um 66 Prozent

Stuttgart, 31. Januar 2017 – Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. ist 2016 trotz des schwierigen Marktumfelds in allen Geschäftsbereichen außerordentlich stark gewachsen. Nach den veröffentlichten vorläufigen Kennzahlen weist der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit Rekord-Beitragseinnahmen in Höhe von 600,7 Mio. Euro aus. Das entspricht einem Plus von 2,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (587,3 Mio. Euro). Noch nie hat Die Stuttgarter in ihrer über 100-jährigen Geschichte einen höheren Wert erreicht. Die Beitragseinnahmen der Branche sind um 1,7 Prozent gesunken. Die laufenden Beitragseinnahmen der Stuttgarter betragen 504,9 Mio. Euro, was einem Wachstum von 2,9 Prozent entspricht (Markt: -0,4 Prozent, Quelle: GDV). Die positive Entwicklung der Stuttgarter wird auch am Neuzugang der Beitragssumme deutlich. Hier erreicht das Unternehmen mit 2,02 Mrd. Euro einen Zuwachs von 14,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr (1,76 Mrd. Euro). Der Markt verzeichnet ein Plus von 1,5 Prozent. Nach Beitragssumme schließt Die Stuttgarter das Jahr mit einem Geschäftsergebnis ab, das nur knapp hinter dem des Rekordjahrs von 2014 liegt (2,10 Mrd. Euro).

„Das abgelaufene Geschäftsjahr hat unsere Erwartungen übertroffen“, freut sich Vorstandsvorsitzender Frank Karsten. „Wir haben in einem hart umkämpften Markt und unter schwierigsten Kapitalmarktbedingungen konsequente Überzeugungsarbeit für die private und betriebliche Altersvorsorge geleistet. Und unsere Anstrengungen haben sich gelohnt. Das sehen wir heute an den beeindruckenden Zahlen“, kommentiert Frank Karsten das Geschäftsergebnis.

Drei Faktoren sind die wesentlichen Treiber für den Geschäftserfolg der Stuttgarter. Erstens die seit Jahren ausgezeichnete Unternehmensqualität. Zum zweiten die hervorragenden Produkte, die sich konsequent an den Bedürfnissen des Marktes orientieren. Der dritte Erfolgsfaktor ist die hohe Servicequalität, verbunden mit dem überzeugten Bekenntnis der Stuttgarter zum Maklervertrieb.

Erfolgsfaktor Unternehmensqualität: Bestwertungen in relevanten Ratings

Unabhängige Experten bescheinigen der Stuttgarter immer wieder ihre hohe Unternehmensqualität und Finanzstärke. 2016 war in dieser Hinsicht besonders erfolgreich. Im vergangenen Geschäftsjahr erhielt der Vorsorgeversicherer von den relevanten Analysten und Rating-Agenturen die bestmögliche Gesamtbewertung. Morgen & Morgen bewertete Die Stuttgarter im LV-Unternehmensrating als „ausgezeichnet“. Die Agentur „[ascore] Das Scoring“ zeichnete den Versicherungsverein als „herausragend“ aus. Der „map-report“ verlieh der Stuttgarter ein „mmm“ für „hervorragende Leistungen“. Das Analysehaus „Sofffair“ vergab ein „hervorragend“. Und vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) erhielt der Versicherer ein „sehr gut“. Diese Auszeichnungen belegen von unabhängiger Seite, wie Geschäftspartner und Kunden Die Stuttgarter wahrnehmen: als langfristig soliden und verlässlichen Partner. Dieses Vertrauen in die Qualität des Versicherers hat sich im Jahr 2016 sehr positiv auf das Geschäftsergebnis ausgewirkt. Die Stuttgarter Unternehmensqualität ist Erfolgsfaktor Nummer 1.

Erfolgsfaktor Produkte: fulminanter Marktstart von *index-safe*

Ebenfalls entscheidend für das erfolgreiche Jahr: Der Markt hat Die Stuttgarter dafür belohnt, dass sie in den vergangenen Jahren ihre Vorsorgelösungen beharrlich weiterentwickelt hat. Mit dem Marktstart seiner Indexrente *index-safe* im Januar 2016 hat das Unternehmen besonderen Weitblick und Mut zur Innovation bewiesen. Nach nur einem Jahr hat das Indexprodukt bereits mit einem Anteil von rund 16 Prozent zum Neugeschäft beigetragen. Die Nachfrage nach dem schon 2011 eingeführten Drei-Topf-Hybrid *performance-safe* ist ebenfalls immer weiter gestiegen. Dessen Anteil am Neugeschäft hat sich bis einschließlich Dezember 2016 auf knapp 44 Prozent erhöht. *index-safe* und *performance-safe*, die beide die Renditechancen des Kunden auf Basis eines neuen Garantiemodells erhöhen, machen zusammen einen Anteil von insgesamt rund 60 Prozent des Neugeschäfts aus. Dieser hohe Wert verdeutlicht die starke Innovationskraft der Stuttgarter bei Produkten und deren erfolgreiche Ausrichtung an den Bedürfnissen des Marktes.

Erfolgsfaktor Servicequalität: ausgezeichnete Ergebnisse bei Maklerbefragung

„Das aktuelle Geschäftsergebnis bestätigt unsere langfristige Vertriebsstrategie, die sich konsequent auf Makler und freie Vermittler ausrichtet“, ist Frank Karsten überzeugt. „Kunden wollen unabhängig und fair beraten werden, was nur durch einen unabhängigen Vertrieb gewährleistet ist. Umso wichtiger ist es, die Vertriebspartner in unserer Zusammenarbeit bestmöglich zu unterstützen“, erklärt der Vorstandsvorsitzende. Die unabhängigen Vermittler sind mit dem Service der Stuttgarter hoch zufrieden. Dies bestätigen die Ergebnisse der aktuellen repräsentativen Befragung „KUBUS Makler Leben 2016“ des unabhängigen Instituts MSR Insights. Demnach sind 94 Prozent der Geschäftspartner mit den bAV-Produkten der Stuttgarter „vollkommen“ oder „sehr zufrieden“.

Mit der Stuttgarter Leben-Sparte insgesamt sind 84 Prozent, mit der Maklerbetreuung sind ebenfalls 84 Prozent der Befragten „vollkommen“ oder „sehr zufrieden“. Ein weiteres Indiz für die ausgezeichnete Servicequalität der Stuttgarter ist ihr besonders hohes Wachstum im Bereich der betrieblichen Altersversorgung: ein Geschäftszweig, in dem aufgrund der gesetzlich und juristisch komplexen Materie ein guter Service entscheidend ist. Das Neugeschäft in der betrieblichen Altersversorgung steigt um 66 Prozent. Damit erhöht sich der Anteil der bAV am gesamten Neugeschäft 2016 auf 19,3 Prozent (2015: 17,1 Prozent).

Unternehmenskennzahlen der Stuttgarter im Überblick

	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Gebuchte Bruttobeiträge (in Mio. €)	600,7	587,3	564,6	573,5	515,4	461,6
Neuzugang lfd. Beitrag (in Mio. €)	67,5	60,2	72,5	67,0	65,9	52,2
Neuzugang Einmalbeiträge (in Mio. €)	93,4	96,8	104,1	140,9	113,9	87,2
Neuzugang Beitragssumme (in Mrd. €)	2,02	1,76	2,10	1,91	1,85	1,36
Verwaltungskostenquote (in %)	2,09	2,23	2,24	2,23	2,28	2,34
Reservequote (in %)	13,5	13,1	17,3	11,0	12,4	8,1

Alle Werte 2016 vorläufig. Angaben zum 31.12. des jeweiligen Jahres. Quelle Marktdaten: GDV. Das gesamte Ergebnis 2016 der Stuttgarter wird mit dem Geschäftsbericht im 2. Quartal des laufenden Berichtsjahres auf www.stuttgarter.de/kennzahlen veröffentlicht.

Hochauflösendes Bildmaterial zur kostenfreien Nutzung für redaktionelle Zwecke:
[Frank Karsten, Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter Lebensversicherung a.G.](#)

Über die Stuttgarter:

Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. als Muttergesellschaft der Stuttgarter Versicherungsgruppe ist mit über 100 Jahren Tradition als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) allein den Interessen ihrer Versicherten verpflichtet. Der Schwerpunkt der Stuttgarter liegt auf modernen Vorsorgelösungen in der Lebens- und Unfallversicherung. Relevante Kennzahlen bestätigen seit vielen Jahren die Verlässlichkeit, Solidität und Finanzstärke des Unternehmens.

Pressekontakt:

Annibale Picicci
 Pressereferent
 Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
 Rotebühlstr. 120
 70135 Stuttgart

Telefon: 0711 / 665 – 14 71
 Fax: 0711 / 665 – 15 15
 E-Mail: presse@stuttgarter.de