

## REFERAT

von Thomas Helbling, Direktor SVV  
Anlass **Jahresmedienkonferenz des Schweizerischen Versicherungsverbandes SVV 2020**  
Datum 30. Januar 2020  
Ort Zürich

### **Versicherungswirtschaft weiterhin stabil auf Wachstumskurs**

*Es gilt das gesprochene Wort.*

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich freue mich, Sie zu unserer Jahresmedienkonferenz herzlich willkommen zu heissen, und auf den persönlichen Austausch mit Ihnen. Wie Rolf Dörig angekündigt hat, werde ich Ihnen die Geschäftsentwicklung der Branche im vergangenen Jahr skizzieren. Der Blick auf die wichtigsten Kennzahlen zeigt, dass die Versicherungswirtschaft ein erfolgreiches Jahr hinter sich hat: Auch 2019 hat sie ihren Wachstumskurs fortgesetzt. Gemäss unseren Hochrechnungen haben sowohl das Nichtlebensgeschäft als auch das Lebensversicherungsgeschäft im vergangenen Jahr zugelegt. Besonders erfreulich ist die Entwicklung im Lebensversicherungsgeschäft: Das zweite Jahr in Folge können wir wieder ein Wachstum des Prämienvolumens verzeichnen. Schauen wir uns die Zahlen genauer an, die Sie übrigens detailliert in Ihren Unterlagen finden.

### **Weiterhin stetiges Wachstum in der Nichtlebenversicherung**

Zuerst zum Nichtlebensgeschäft, das abermals ein erfreuliches Bild zeigt: Seit Jahren verfolgen die Versicherer einen stetigen und soliden Wachstumskurs – so auch wieder im vergangenen Jahr. 2019 hat das Prämienvolumen über alle Sparten hinweg insgesamt um 1,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Die Schadenbelastung fiel dabei 2019 gemäss ersten Schätzungen des SVV leicht tiefer aus als im Vorjahr.

Das anhaltende Wirtschaftswachstum und der zunehmende Wohlstand in der Schweiz begünstigen die Entwicklung der Schadenversicherung. Wir rechnen mit einem Plus von 2,0 Prozent in der Feuer-, Elementar- und Sachschadenversicherung. Um 1,4 Prozent zugelegt haben die sogenannten «Übrigen Versicherungen»: Zu diesen zählen unter anderem die Rechtsschutzversicherungen, Kredit- und Kautionsversicherungen, Versicherungen gegen finanzielle Risiken und Reiseversicherungen. Innerhalb dieser Sparte der übrigen Versicherungen haben die Prämieinnahmen bei den Rechtsschutzversicherungen und den Versicherungen

gegen finanzielle Risiken am stärksten zugenommen. In einem anderen Sachversicherungssegment – bei den Haftpflichtversicherungen – bleibt das Prämienvolumen mit einem Wachstum von 1,3 Prozent stabil.

Mit einem Plus von 2,7 Prozent hat sich auch das Prämienvolumen der Personenversicherungen im vergangenen Jahr positiv entwickelt. Grund dafür sind die grosse Nachfrage nach Unfall- und Krankenzusatzversicherung sowie die steigenden Kosten im Gesundheitswesen.

In der Motorfahrzeugversicherung sind die Prämieinnahmen dagegen mit minus 0,5 Prozent erneut leicht rückläufig – wie schon im Jahr zuvor. Die Hochrechnungen zeigen dabei, dass das Prämienvolumen in der Autohaftpflicht gegenüber dem Vorjahr wieder geringer ausfällt, derweil die Kaskoversicherung ein leichtes Wachstum verzeichnet. Für den Rückgang der Einnahmen in der Autohaftpflicht ist der Druck auf die Prämien in einem gesättigten Markt ausschlaggebend. Die Kaskoversicherung konnte zulegen, unter anderem weil die Anzahl zugelassener Motorfahrzeuge in der Schweiz immer noch steigt und weil im Durchschnitt eher etwas teurere Fahrzeuge gekauft werden.

### **Lebensversicherungsgeschäft: Erneut Wachstum trotz herausforderndem Umfeld**

Und nun zum Lebensversicherungsgeschäft: Seit Jahren machen die historisch tiefen Zinsen und die hohen Auflagen der Aufsicht den Lebensversicherern zu schaffen. In der Folge hat das Prämienwachstum in diesem Bereich seit 2013 stagniert oder war sogar rückläufig. Dieser Trend wurde jedoch 2018 gestoppt und ein leichtes Wachstum verzeichnet. Dieses Wachstum bestätigte sich im vergangenen Jahr. Für 2019 rechnen wir mit einem Wachstum der Prämieinnahmen von insgesamt 0,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dies, obwohl das Umfeld ebenso anspruchsvoll war wie in den Jahren zuvor.

Im Kollektivleben ist das Prämienvolumen im Jahr 2019 gegenüber 2018 insgesamt um 0,4 Prozent gewachsen. Dieser Wert erscheint unspektakulär. Bei näherer Betrachtung verbirgt sich dahinter jedoch Erstaunliches. Das erwähnte Wachstum von 0,4 Prozent setzt sich nämlich zusammen aus einem Rückgang der periodischen Prämien um 19,4 Prozent und einer Zunahme der Einmaleinlagen in fast gleichem Umfang. Der Grund für diese ausserordentlichen Veränderungen bei periodischen Prämien und Einmaleinlagen liegt auf der Hand: Es ist der Ausstieg der AXA aus der Vollversicherung per Ende 2018. Eine genauere Analyse der damit ausgelösten Verschiebungen ist allerdings noch nicht möglich. Hierzu müssen wir die Publikation der Jahresberichte 2019 der Vorsorgeeinrichtungen und die Betriebsrechnungen 2019 der Lebensversicherer abwarten.

Im Zusammenhang mit dem Ausstieg der AXA aus der Vollversicherung erinnere ich daran, dass es für die Lebensversicherer immer schwieriger wird, dieses Modell anzubieten und damit die entsprechende Nachfrage der KMU zu befriedigen. Grund dafür sind die Rahmenbedingungen im Bereich der beruflichen Vorsorge im Allgemeinen – namentlich BVG-Mindestzinssatz und Umwandlungssatz – und für die Kollektivlebensversicherung zusätzlich die hohen Kapitalanforderungen. Die BVG-Mindestzinssatzentscheide des Bundesrates sind je länger, desto stärker politisch motiviert. Sie bringen im Zusammenspiel mit dem massiv

überhöhten BVG-Umwandlungssatz die BVG-nahen Vorsorgelösungen – zu denen vielfach auch die Vollversicherungslösungen im Rahmen der Sammelstiftungen unserer Mitgliedunternehmen gehören – immer stärker unter Druck.

Die Prämieinnahmen im Einzellebengeschäft haben im vergangenen Jahr um 2,0 Prozent zugelegt. Dieses Wachstum geht vor allem auf die anteilgebundenen Lebensversicherungen zurück, also auf Lösungen, bei denen der Kunde das Anlagerisiko mitträgt, bei gutem Börsengang jedoch von höheren Renditen profitiert. Demgegenüber bleiben die klassischen Lebensversicherungen wenig attraktiv, weil die Lebensversicherer nach Jahren historisch tiefer Zinsen weiterhin keine interessanten Zinsgarantien mehr anbieten können. Seit mittlerweile drei Jahren verharrt das Volumen bei klassischen Lebensversicherungen mit periodischen Prämien praktisch auf demselben Niveau. Das Wachstum bei den Policen mit Einmalprämien zeugt allerdings davon, dass die Sicherheit, die eine klassische Lebensversicherung bietet, trotz allem nachgefragt wird.

## **Rückversicherungsgeschäft: Stabile Situation**

Gerne erwähne ich in meinen Ausführungen auch das Rückversicherungsgeschäft – ein wichtiger Teil der Schweizer Versicherungsbranche. Der Grossraum Zürich hat sich global zu einem bedeutenden Standort für das Rückversicherungsgeschäft entwickelt: Innerhalb der vergangenen 20 Jahren hat sich die Anzahl der hier domizilierten Rückversicherer auf 20 Gesellschaften verdoppelt. Wir sind stolz, dass viele dieser Gesellschaften mittlerweile auch zu unseren Mitgliedgesellschaften zählen und dass rund 85 Prozent des generierten Prämienvolumens auf die bei uns organisierten Rückversicherer entfallen.

Aufgrund der Komplexität des Rückversicherungsgeschäfts können wir auf Anfang Jahr keine quantitative Einschätzung über die Entwicklung des Prämienvolumens für das abgelaufene Jahr abgeben. Deshalb fehlt in der Grafik auch der Balken für das Jahr 2019.

Die Aussagekraft des Prämienvolumens im Rückversicherungsgeschäft auf die Geschäftsentwicklung unterscheidet sich erheblich vom Direktversicherungsgeschäft. So ging 2018 das in der Schweiz ausgewiesene Prämienvolumen wegen technischer Anpassungen beim Rückversicherungsgeschäft mit Gruppengesellschaften stark zurück. Gemäss Finma-Bericht verdreifachte sich gleichzeitig jedoch der Jahresgewinn der Rückversicherer.

Zu den Zahlen 2019 können wir demnach jetzt schon so viel sagen: Der SVV erwartet aufgrund der bisherigen Aussagen zur weltweiten Geschäfts- und Schadenentwicklung für 2019 eine positive Entwicklung der Rückversicherungen in der Schweiz.

## **Wachstum des Personalbestandes**

Als Nächstes möchte ich auf die erfreuliche Entwicklung des Personalbestandes in der Privatassekuranz eingehen: 2019 rechnen wir mit einem Wachstum der Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um 2,5 Prozent.

Vor Jahresfrist habe ich an dieser Stelle gesagt, dass die Versicherer den Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung aktiv und mit Umsicht begegnen. So treiben sie Projekte voran, die das Geschäft auf die Zukunft ausrichten, übernehmen dafür auch Start-ups und ermöglichen vermehrt Teilzeitstellen. Das schafft neue Arbeitsplätze. Wiederum führen laufende Effizienzoptimierungen im Kerngeschäft zu Personalabbau. Das geschieht einerseits durch stetige Anpassungen der Strukturen und Abläufe, andererseits durch die Einbindung neuer Technologien in die Arbeitsprozesse.

Für 2019 haben diese gegenläufigen Entwicklungen per Saldo insgesamt zu einem Wachstum des Personalbestands auf 47'740 Mitarbeitende geführt.

Übrigens: Sie finden unsere Kennzahlen auf unserer Website unter svv.ch. Bisher haben wir einen Teil davon in einer Broschüre mit dem Titel «Zahlen und Fakten» veröffentlicht. Wir haben uns entschieden, nun die Zahlensammlung auf der Website auszubauen und auf die gedruckte Broschüre zu verzichten.

## **Versicherungen: Säule der Volkswirtschaft, Treiber der Gesellschaft**

Meine Damen und Herren, die Versicherungsbranche bewegt sich seit nunmehr einigen Jahren in einem anspruchsvollen Umfeld mit verschiedenen Herausforderungen. Wie schon in den vergangenen Jahren hat sie aber auch 2019 ihre Leistungsfähigkeit und damit ihre Bedeutung für unsere Volkswirtschaft unter Beweis gestellt. Sie leistet 4,6 Prozent an die Wertschöpfung der gesamten Schweizer Volkswirtschaft und rund 50 Prozent an die Wertschöpfung des Schweizer Finanzplatzes. Der Versicherungssektor gehört auch zu den produktivsten mit 387'000 Franken Wertschöpfung pro Arbeitsstelle im Jahre 2018. Die Privatversicherer haben per Ende 2018 582 Milliarden Franken Kapitalanlagen verwaltet und im gleichen Jahr täglich rund 139 Millionen Franken für Schadenfälle und Renten ausbezahlt. Damit tragen sie massgeblich zur Stabilität des Finanzsystems bei. Rolf Dörig hat es gesagt: Ohne Versicherungen ginge es in unserer modernen Wirtschaft und Gesellschaft wohl um einiges weniger vorwärts.

Eine besondere Eigenheit des Versicherungsgeschäfts ist der langfristige Horizont: Die Versicherer nehmen heute die Prämien ein, mit denen sie erst in naher oder sogar ferner Zukunft einen Schaden begleichen oder Renten auszahlen. Langfristiges Denken, um heute die Risiken von morgen richtig zu erfassen, das ist die Kernaufgabe der Versicherer. Wer langfristig denkt, denkt auch nachhaltig. Das, was wir heute aufbauen und worauf wir uns heute verlassen, muss morgen und übermorgen auch noch funktionieren. Die Versicherer schreiben Nachhaltigkeit nicht erst seit der Klimadebatte gross – und auch nicht nur in dieser Hinsicht, sondern zum Beispiel auch in der Altersvorsorge. Ohne Nachhaltigkeit im Umgang mit dem Klima wird es immer

schwieriger, die Umweltrisiken zu decken – ohne Nachhaltigkeit bei der Ausgestaltung unseres Rentensystems wird es immer schwieriger, die Risiken im Alter für alle lückenlos zu decken.

Diese Überlegungen sind für den SVV von strategischer Bedeutung – und sie nehmen darum auch in der neuen Strategie des SVV eine zentrale Rolle ein. Nachhaltigkeit ist – wie gute Rahmenbedingungen und eine angemessene Regulierung – eine wichtige Voraussetzung für die Versicherbarkeit aktueller und zukünftiger Risiken. Philipp Gmür wird Ihnen nun aufzeigen, wie und warum der Gedanke an Nachhaltigkeit das Handeln der Versicherer prägt: von der Schadenprävention über Investitionen bis hin zu unseren Forderungen bei der Reform der Altersvorsorge.