

Bilanzpressekonferenz

ARAG Holding SE

Statement Dr. Dr. h. c. Paul-Otto Faßbender

Düsseldorf, den 06.06.2018

(Es gilt das gesprochene Wort)

Guten Morgen meine Damen und Herren,

ich freue mich sehr, dass Sie heute unserer Einladung zur Bilanzvorlage des ARAG Konzerns gefolgt sind und begrüße Sie gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen ganz herzlich.

Auf den ersten Blick erscheint bei uns alles unverändert. Bei näherem Hinschauen wird klar, dass es im Konzern deutliche und nachhaltige Veränderungen gegeben hat. Das Berichtsjahr 2017 ist das erste Geschäftsjahr, das der Konzern in seiner neuen Aufstellung als Sach- und Krankenversicherer bearbeitet hat. Die ARAG präsentiert sich dabei direkt in sehr guter Form. Das Unternehmen bleibt nicht trotz seiner erheblichen Veränderungen auf Erfolgskurs, sondern gerade eben wegen dieser Veränderungen. Damit bestätigt sich die sehr positive Geschäftsentwicklung, die wir Ihnen Mitte Dezember bereits in Aussicht gestellt hatten. Insbesondere auf der Ergebnisseite waren die Kennzahlen zum Bilanzstichtag deutlich besser, als noch auf Basis des dritten Quartals 2017 prognostiziert.

Woran lässt sich unsere gute Performance festmachen?

- Fokussiert auf die Sach- und Krankenversicherung wuchs die ARAG um deutliche 4,6 Prozent.
- In Deutschland steigerten wir unsere Einnahmen erneut besser als der Markt und schrieben 3,3 Prozent mehr Geschäft.
- International bleibt die dynamische Leistungskurve mit einem Zuwachs von 6,5 Prozent hoch.
- Das deutsche Rechtsschutzgeschäft war ebenfalls top und lieferte 6,1 Prozent mehr Einnahmen.
- Online hielt unser Geschäftsausbau in Deutschland an. Die Zahl der Kunden dort wuchs um 11 Prozent.
- Wachstumsdynamik und Ertragsstärke passten auch 2017 gut zusammen: Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit zeigte mit 81,2 Millionen € erneut einen sehr guten Wert und lag deutlich über unseren Erwartungen.

- Die Combined Ratio hat sich ebenfalls noch einmal verbessert – auf nun 89,9 Prozent.

Wir können also festhalten: Durch unsere Neuaufstellung in der Tiefzinsphase hat die ARAG eine ganz wesentliche Schicksalsfrage für die Versicherungswirtschaft konsequent und richtig beantwortet. Wir handeln, leisten und liefern. Das Übergangsjahr 2017 verlief deutlich besser als von uns erwartet und beweist damit klar, dass uns die Neuausrichtung des Konzerns neuen, frischen Schwung bringt.

Wie hat sich nun das Geschäft im Einzelnen entwickelt?

I. Geschäftsentwicklung **„ARAG-neu“ vom Start weg auf Wachstumskurs**

Durch die rückwirkende Entkonsolidierung des Lebensversicherungsgeschäftes zum 1. Januar 2017 hat der ARAG Konzern seine Beitragseinnahmen rein rechnerisch im Berichtszeitraum um 8,4 Prozent verringert. Wir fokussieren uns nun konsequent auf das Sach- und Krankenversicherungsgeschäft. Hier konnten wir in 2017 einen deutlichen Zuwachs von 69 Millionen € oder 4,6 Prozent auf 1,59 Milliarden € gebuchte Bruttobeiträge erzielen. Damit haben wir bereits knapp ein Drittel der abgegebenen Lebensversicherungsbeiträge wieder wettgemacht.

Auf dem deutschen Markt schrieb die ARAG 3,3 Prozent mehr Geschäft und erzielte Einnahmen von 942,7 Millionen €. Damit entwickelte sich die ARAG erneut besser als der Markt (+1,3 Prozent). Neben der guten Entwicklung in Deutschland hat im Jahr 2017 auch unser internationales Geschäft weiterhin überzeugt. Dort stiegen die Beitragseinnahmen um 6,5 Prozent von 603 Millionen € auf 642,2 Millionen €. Durch die neue Ausrichtung des Konzerns wuchs die Bedeutung unseres internationalen Buches deutlich. Es macht nun 41 Prozent der Beitragseinnahmen im Konzern aus.

Weniger Kapitalanlagen, weniger Risikopotenzial

Mit dem Lebensversicherungsgeschäft haben zugleich 35 Prozent unserer Kapitalanlagen das Unternehmen verlassen. Der Bestand sank von 6,5 Milliarden € auf 4,2 Milliarden €. Für ein Versicherungsunternehmen ist dies ein ungewöhnlicher, aber

dennoch positiver Meilenstein. Es war unser klares strategisches Ziel, die Angriffsfläche der Finanzmärkte zu verringern und dabei auch geringere Anlagenerträge in Kauf zu nehmen. Die Bewertungsreserven verringerten sich von 776 Millionen € auf 489 Millionen €. Durch den Verkauf ist gleichwohl eine Stärkung der ARAG eingetreten, da sich die Risikopositionen des Konzerns deutlich verbessert haben und wir in der Tiefzinsphase neue strategische Freiräume für das Unternehmen geschaffen haben.

Ertragskraft hält mit Wachstumsdynamik Schritt:

Versicherungstechnisches Ergebnis um 10 Prozent verbessert

Die Ergebnissituation der ARAG war auch in 2017 ausgesprochen gut. Das Unternehmen zeigte sich erneut in einer exzellenten Verfassung. Ganz maßgeblich sorgte das versicherungstechnische Ergebnis für diese Entwicklung. Es stieg deutlich um 10,2 Prozent von 66,7 Millionen € auf 73,5 Millionen €. Damit haben wir einen neuen Bestwert im Zehnjahresvergleich erzielen können.

Die Combined Ratio der ARAG verstetigt den Trend der vergangenen Jahre und verbesserte sich weiter – von 91,5 Prozent auf 89,9 Prozent. Im Jahr 2010 lag sie noch bei 100 Prozent. Durch den Verkauf der Lebensversicherung verringerten sich die Schadenaufwendungen deutlich von 1,01 Milliarden € auf 854 Millionen €. Die Schadenquote sank auf 54,4 Prozent ab. Im Gegenzug stiegen die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb von 546,5 Millionen € auf 558,4 Millionen € leicht an. Diese Zunahme ist weitgehend wachstumsgetrieben durch Provisionsaufwände und den Belegschaftszuwachs vor allem im internationalen Geschäft. Aufgrund des insgesamt niedrigeren Beitragsvolumens erhöhte sich die Kostenquote von 32 Prozent auf 35,6 Prozent.

Alle Sparten lieferten gute, positive Wertbeiträge. Die Krankenversicherung und die Kompositversicherungen steigerten ihre Ergebnisse deutlich. Das Rechtsschutzsegment verzeichnete einen Ergebnisrückgang, der vor allem durch höhere Schaden- und Kostenaufwendungen geprägt war.

Das Kapitalanlageergebnis spiegelte erwartungsgemäß die Veränderungen im Kapitalanlagebestand wider. Es sank von 240 Millionen € auf 136 Millionen € ab.

Unter dem Strich zeigte sich die Ergebnissituation des ARAG Konzerns unbeeindruckt von den Portfolioveränderungen. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit sank um 6,6 Prozent von 87 Millionen € auf 81,2 Millionen € ab. Vor dem Hintergrund der massiven Veränderungen unseres Geschäftes und vor allem bei der Kapitalanlage ist die Ertragskraft der ARAG bemerkenswert stabil.

Der Steueraufwand wurde durch Wertkorrekturen bei den aktiven latenten Steuersalden zusätzlich belastet. Der Konzernjahresüberschuss sank dadurch von 43,1 Millionen € auf 27,8 Millionen €.

In der kommenden Woche werden die deutschen Versicherer ihre SFCR-Gruppenberichte veröffentlichen. Für den ARAG Konzern erwarten wir eine Solvabilitätsquote bei 250 Prozent mit anrechenbaren Eigenmitteln von ca. 1,12 Milliarden €. Damit verfügt die ARAG auch auf Gruppenebene über eine mehr als ausreichende Bedeckung, zumal sie keine Übergangsmaßnahmen wie das Zins- oder Rückstellungstransitional in Anspruch nahm. In 2016 hat die Bedeckungsquote ohne die Anrechnung von Übergangsmaßnahmen 170 Prozent betragen. Diese deutliche Verbesserung der Solvabilität im Berichtsjahr geht auf den Verkauf des Lebensversicherers zurück.

Aus der Perspektive des Mehrheitsaktionärs bin ich mit der Geschäftsentwicklung in 2017 sehr zufrieden. Durch das deutliche Wachstum in direkter Verbindung mit einer guten Ertragslage und einer spürbar gestärkten Solvabilität zeigt die ARAG eine wirklich nachhaltige unternehmerische Entwicklung auf. Die Eigenkapitalrendite nach Steuern lag bei 6,2 Prozent. Das war für dieses ausgesprochen anspruchsvolle Übergangsgeschäftsjahr ein weiterhin guter Wert. Es gibt keinen erkennbaren Grund, sich als Eigner bei der ARAG nicht gut aufgehoben zu fühlen.

II. Segmente des Konzerns

Rechtsschutzsegment mit weiter starkem Wachstum.

Deutsches Geschäft mit hohem Vorwärtsdrang

Wesentlicher Wachstumsmotor des ARAG Konzerns war im Berichtsjahr erneut das Rechtsschutzsegment. In dieser Sparte wurde ein Beitragsplus von 45,8 Millionen € geschrieben. Das entspricht 5,1 Prozent mehr Geschäft und damit Einnahmen von 938,8 Millionen €

gegenüber 893 Millionen € im Vorjahr. National wie international lief es für uns wirklich gut.

Das **deutsche Rechtsschutzgeschäft** der ARAG gehört zu den wachstumsstärksten Einheiten im Markt. Die Beitragseinnahmen im selbst abgeschlossenen Geschäft wuchsen erneut stark um 6,1 Prozent und legten von 329,3 Millionen € auf 349,2 Millionen € zu. Dieses Wachstum ist nachhaltig, weil es klar mit einem Ausbau der Kundenbasis verbunden ist (+49.600 Verträge). Der deutsche Rechtsschutzmarkt ist im Berichtsjahr um 4,0 Prozent gewachsen. Unser Marktanteil in Deutschland verbesserte sich leicht und lag bei 8,8 Prozent (Vorjahr 8,6 Prozent).

Auf den **internationalen Rechtsschutzmärkten** gehören gute Kennzahlen schon etwas länger zum Tagesgeschäft. Die ARAG ist einer der ganz wenigen deutschen Versicherer, die es schaffen, internationale Versicherungsbestände erfolgreich zu führen. Daran hat auch die Entwicklung des Jahres 2017 nichts geändert. Unsere Rechtsschutz-Beitragseinnahmen außerhalb Deutschlands verbesserten sich um 4,9 Prozent von 541,5 Millionen € auf 568 Millionen €. Als Marktführer in Spanien und Italien setzte die ARAG dort ihren Wachstumskurs klar fort. Mit zwei jeweils ganz unterschiedlichen Geschäftsmodellen steigerten wir unsere Einnahmen in Spanien um 11,7 Prozent und in Italien um 4,3 Prozent. In Skandinavien legten wir um 8,0 Prozent zu. In den USA verbuchten wir einen Zuwachs um 8,5 Prozent. Wie Sie wissen, streben wir in den USA einen sukzessiven Ausbau unserer Aktivitäten an. Wir haben die erforderlichen Zulassungsverfahren in allen für uns relevanten Bundesstaaten in einem ersten Schritt erfolgreich abgeschlossen. Durch diesen Schritt kommen wir nun unserem Ziel, das große Potenzial des US-Marktes für uns konsequenter zu erschließen, ein großes Stück näher.

Im gesamten Rechtsschutzsegment sind die Schadenaufwände wachstumsbedingt von 440 Millionen € auf 479 Millionen € angestiegen. Zudem wirkte sich hier auch die Risikovorsorge zur Diesel-Problematik aus. Die Schadenquote belief sich auf erneut gute 51,3 Prozent (Vorjahr 49,5 Prozent). Der Geschäftsausbau wurde insbesondere international – mit einer Verstärkung unserer Teams vor Ort – flankiert. Dadurch nahm die Kostenquote von 43,2 Prozent auf 44,1 Prozent zu. Das versicherungstechnische Ergebnis sank durch die genannten Entwicklungen von 63,4 Millionen € auf 43,6 Millionen € ab. In der Summe zeigte die Rechtsschutzsparte mit

einem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 97,2 Millionen € erneut einen sehr guten Wert (Vorjahr 103,7 Millionen €).

Kompositsegment wächst erneut deutlich bei verbesserter Ertragslage

Die gute Entwicklung unseres Sachversicherungsgeschäftes wird durch den Geschäftsverlauf des Kompositsegmentes klar gestützt. Es erzielte ein Beitragsplus von 5,6 Prozent auf 281 Millionen € (Vorjahr 266,1 Millionen €). Die konsequente Verbesserung des Produktangebotes sorgte für ein spürbares Wachstum. Dieses wird zusätzlich durch das rechtsschutznahe Schutzbriefgeschäft verstärkt, das wir in einigen europäischen Niederlassungen sehr erfolgreich zeichnen. Die Einnahmen aus diesen Assistance-Angeboten beliefen sich auf 73,5 Millionen € (Vorjahr 60,8 Millionen €).

Größere Schadenereignisse blieben im Berichtsjahr aus. Allerdings verzeichneten wir mehrere kleinere Unwetterereignisse, die zu einem erhöhten Schadenaufwand beitrugen. Die Bruttoschadenquote erhöhte sich daher leicht von 54,8 Prozent auf 55,9 Prozent. Der versicherungstechnische Gewinn verbesserte sich deutlich von 2,5 Millionen € auf 12,5 Millionen €.

Krankenversicherungssegment liefert höheren Ergebnisbeitrag

Das Krankenversicherungssegment gehört zu den strategischen Kernbereichen des Konzerns und bildet das größte Geschäftsfeld der ARAG auf dem deutschen Markt. Mit seinem Fokus auf das Teilkostengeschäft ist das Segment für den deutschen Markt zukunftsweisend aufgestellt. Wir behaupten uns seit Jahren sehr erfolgreich im Wettbewerb mit deutlich größeren Anbietern. Erst in der vergangenen Woche erzielte die ARAG Kranken in einem unabhängigen Marktvergleich erneut eine Spitzenbewertung als Anbieter mit der höchsten Weiterempfehlungsquote bei Maklern. Im Berichtsjahr hat die ARAG Kranken ihre Position als einer der leistungsfähigsten privaten Krankenversicherer weiter ausgebaut. Die Beitragseinnahmen stiegen um 2,3 Prozent von 356,8 Millionen € auf 365,1 Millionen €. Die Beitragsanpassungen in unserem Bestand lagen mit etwa 1 Prozent im Vergleich zum Wettbewerb auf einem sehr moderaten Niveau.

Wie bereits in den Vorjahren haben wir auch in 2017 konsequent die Qualität unseres Krankenversicherungsgeschäftes gestärkt. Unsere

Kunden profitieren davon durch Beitragsstabilität. Aus einem Rohüberschuss von 58,8 Millionen € (Vorjahr 75,9 Millionen €) haben wir 82 Prozent der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. Das versicherungstechnische Ergebnis hat sich deutlich von 8,5 Millionen € auf 17,4 Millionen € verbessert.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen klar den Unterschied

Die Unternehmensleitung kann einen Geschäftserfolg noch so detailliert am grünen Tisch planen – ohne die Leistungsbereitschaft und den Einsatzwillen des gesamten Teams bleibt alles nur graue Theorie. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen hier ganz klar den Unterschied. Die Belegschaft legt sich mit hoher Professionalität für unsere Kunden ins Zeug, treibt das Geschäft nach vorne und verändert gleichzeitig den Konzern von Grund auf. Der Erfolg der ARAG ist daher vor allem der große Verdienst unserer Belegschaft. Dafür gebührt ihr von mir und meinen Vorstandskollegen Dank und Respekt. Die Zahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat sich durch den Verkauf der Lebensversicherung leicht von 4.053 auf 4.042 verringert. Deutlicher waren die Veränderungen in Deutschland. Dort sank die Belegschaftsstärke um 4,7 Prozent, während sie international um 4,2 Prozent zulegen. Dadurch baut die ARAG immer mehr ihre Rolle als stark internationalisierter Versicherer aus. 52 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten heute außerhalb Deutschlands und diese Tendenz ist weiter steigend.

III. Ausblick 2018 ARAG setzt Beitragssteigerung im ersten Halbjahr fort. Digitalisierung vor neuem Entwicklungsschritt

So gut wie das Jahr 2017 aufgehört hat, geht es für die ARAG im ersten Halbjahr 2018 weiter. Wir erwarten ein Beitragsplus im Konzern von 3,4 Prozent auf 830 Millionen € (Vorjahreszeitraum 802,3 Millionen €). Auf dem deutschen Markt werden die Einnahmen um 3,6 Prozent zulegen. Hervorzuheben ist ein erneut starkes Wachstum im deutschen Rechtsschutz von 5,6 Prozent. International wächst die ARAG um 3,2 Prozent. Am besten in das erste Halbjahr gestartet sind dabei die Niederlande, Italien, die USA und Skandinavien.

Auf Basis dieser erfolgreichen Entwicklung können wir nun unsere volle Aufmerksamkeit auf die nächste große Schicksalsfrage der Assekuranz richten – die digitale Transformation. Wir haben dieses Thema sehr frühzeitig für uns entdeckt. Regelmäßig berichten wir Ihnen über den Stand unserer Aktivitäten. Mit Innovations- und Experimentierfreude verbessern wir seit fünf Jahren die Services für unsere Kunden mit digitalen Lösungen. Während andere Unternehmen Maßnahmen und Programme rund um die Digitalisierung ankündigen, liefern wir längst.

Nur zur Einordnung: Wir haben unser Rechenzentrum komplett erneuert und teure, unflexible Großrechner ausgemustert. Online-Schadentracking, Kundenchats, Chatbots, digitaler Selfservice bei einfachen Rechtsfragen, alternative Bezahlssysteme – das sind nur wenige Beispiele für stabil laufende, digitale Routineprozesse, die unseren Kunden echte Mehrwerte bieten. Die ARAG Gesundheits-App gehört unverändert zu den besten dieser Art in der privaten Krankenversicherung und zählt bereits rund 60.000 registrierte Kunden. Die ARAG Kranken ist zudem einer der drei einzigen Privatversicherer, die am TeleClinic-Pilotversuch zur Fernbehandlung teilnehmen und damit wertvolle Erfahrungen sammeln.

Alle unsere Vertriebspartner wurden von uns mit eigenen Webseiten ausgestattet, auf denen sie ihren Kunden auch den direkten Online-Abschluss anbieten können. Das ist nicht zuletzt ein wesentlicher Aspekt, der dafür gesorgt hat, dass die ARAG Website beim letzten AMC-Marktvergleich unter 126 Versicherern als beste Website bewertet wurde.

Die ARAG weist weiterhin das höchste Google-Suchvolumen im Bereich Rechtsschutz auf. Hierin spiegelt sich unsere hohe Markenstärke wider. Alle diese Einzelmaßnahmen geben nur beispielhaft und schlaglichtartig Aktivitäten auf dem deutschen Markt wieder. Unsere internationalen Einheiten sind nicht weniger fleißig und runden das Bild sehr gut ab.

Unsere digitale Expertise produziert keinen technologischen Aktionismus; sie liefert konkrete Ergebnisse: Der Bestand an deutschen Kunden, die online bei uns abschließen, legte von Jahresbeginn 2017 bis heute um weitere 14 Prozent zu. Unser Neugeschäft im Rechtsschutz entfällt zu 25 Prozent und in der Krankenversicherung zu 12 Prozent auf diesen Abschlussweg.

Sie sehen: Wir sitzen zwar in Schlips und Kragen vor Ihnen, aber Digitalisierung ist für uns dennoch kein Neuland, sondern bereits inhärenter Bestandteil unseres Geschäftes. Meine Vorstandskollegen und ich gehen sogar noch einen Schritt weiter. Wir sind davon überzeugt, dass die Digitalisierung für unser Haus weniger eine schicksalhafte Epochenfrage, sondern vielmehr ein echter Glücksfall ist. Mit ihr bekommen wir alle Trümpfe in die Hand, unsere Stärken als innovativer, schneller und pfiffiger Versicherer voll auszuspielen – eben, weil wir keine gewaltige und träge Massen-Organisation bewegen müssen. Wir können unsere Stärken als eher mittelständischer Versicherer gegenüber Großkonzernen gut ausspielen.

Klar ist: Das Wachstum und die Veränderungsimpulse aus der Digitalisierung sind notwendig, um unsere Planungsziele zu erreichen. Wie Sie wissen, haben wir das Ziel, die Beitragseinnahmen des Konzerns auf 2 Milliarden € bis 2022 zu steigern. Bis 2020 streben wir an, den Beitragsverlust aus dem Verkauf der Lebensversicherung zu kompensieren.

Für meine Vorstandskollegen und mich ist es unstrittig, dass wir unsere unternehmerische Entwicklungsstory deutlich erweitern müssen, wenn wir die Unabhängigkeit der ARAG in der digitalen Welt weiter stärken und unsere Ziele erreichen wollen. Das bedeutet, dass wir nun eine neue Entwicklungsstufe in Angriff nehmen werden.

Die ARAG benötigt ein gesamthafte, nationales und internationales Handlungskonzept, das wir unter dem Titel **Smart Insurer Programm** in diesen Wochen starten werden. Mit diesem programmatischen Aufschlag wollen wir die hohe Entwicklungsdynamik, die unser Haus in den vergangenen Jahren bereits gezeigt hat, weiter verstärken. Das Smart Insurer Programm führt die Fülle an Einzellösungen, die wir bereits erarbeitet haben und die wir künftig noch zusätzlich schaffen werden, zusammen – damit wir unserem Vorwärtsdrang eine klare Richtung geben, auf Kurs bleiben sowie Impulse für neue Ideen setzen und zusätzlichen Schwung entwickeln. Letztlich geht es darum, das Unternehmen in drei Jahren zu einem Smart Insurer zu formen. Dazu werden wir an drei großen Handlungsfeldern arbeiten:

- **Smart Services** für digitale Services, Produkte, Zugangs- und Kommunikationswege
- **Smart Data**, um Kundendaten für unser Geschäft noch besser zu nutzen
- **Smart Culture**, um unsere Unternehmenskultur für das digitale Zeitalter zu stärken

Das Smart Insurer Programm steht in der Kontinuität unserer bisherigen erfolgreichen Herangehensweise. Wir agieren dezentral. Jede Gesellschaft, jede Einheit, jeder Fachbereich muss sich mit digitalen Zukunftsfragen individuell beschäftigen. Wir halten es für einen Fehler, digitale Kompetenzen in speziellen Funktionen zu bündeln. Zudem sind wir davon überzeugt, dass es nicht nur um die Weiterentwicklung von Technologien geht. Wir wollen als ARAG nicht so digital wie möglich handeln, sondern smart im Sinne unserer Kunden.

Nur um Missverständnissen vorzubeugen: Mit Smart Insurer beschreiben wir nicht, wie im Markt üblich, Telematik-Tarife, sondern einen übergreifenden Anspruch und Entwicklungspfad für den ARAG Konzern.

Wir sehen uns an einer wichtigen Wegmarke. Der Vorstand glaubt nicht, dass der Markt einen weiteren digitalen Versicherer braucht. Wer sich nur auf das technologische Klein-Klein fokussiert, wird den anstehenden Marktumwälzungen nicht gerecht. Die ARAG steht für die smarte Art der Digitalisierung – unaufgeregt, pragmatisch und ohne technischen Aktionismus. Wir wollen unseren Kunden schnell, einfach, pfiffig und professionell weiterhelfen. Digitale Technologie kann dabei helfen, muss sie aber nicht zwingend. Entscheidend ist, dass wir dem Kunden weiterhin nutzenstiftende Lösungen anbieten. Das gilt nicht nur für unsere Kunden am Markt, sondern auch für unsere Kolleginnen und Kollegen im Konzern – also die internen Kunden. Um dieses Gestaltungsprogramm mit Nachdruck umzusetzen, wird der Konzern hierfür zusätzliche Mittel bereitstellen und seine Investitionen von bisher 50 Millionen € auf 80 Millionen € für die kommenden drei Jahre erhöhen.

Das Smart Insurer Programm bildet unseren Orientierungs- und Handlungsrahmen für die digitale Transformation. Dabei haben wir das Privileg, unsere Zukunft vergleichsweise frei gestalten zu können, weil wir in den vergangenen Jahren sehr gut gearbeitet haben. Digitale Transformation legt bei uns keine verschleppten Restrukturierungszwänge offen. Ganz im Gegenteil: Wir müssen zu einem Smart Insurer werden, weil wir in den kommenden zehn Jahren mehr als 30 Prozent unserer Belegschaft in Deutschland durch das Erreichen der gesetzlichen Altersgrenze und Fluktuation verlieren werden. Diese gewaltige Veränderung mit dem damit verbundenen Verlust von Know-how und Expertise lässt sich durch Umorganisation alleine nicht auffangen – erst recht nicht, wenn der ARAG Konzern sein

bisheriges Wachstumstempo beibehält. Vielmehr brauchen wir das Smart Insurer Programm auch, um diese nicht zu unterschätzende Herausforderung zu bewältigen. Zudem werden wir nur als attraktives und hochmodernes Unternehmen genügend neue, qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an uns binden können.

Meine Damen und Herren,

die ARAG bewegt sich nicht opportunitätsgetrieben durch die Markt, sondern setzt eigene klare Akzente. Wir entscheiden und handeln frühzeitig. Vieles von dem, was wir bereits heute leisten, ist schon smart. Bei unserem letzten Zusammentreffen im Dezember haben wir Ihnen unsere Legal-Tech-Aktivitäten in den Niederlanden vorgestellt, die wir dort unter der Marke HelloLaw betreiben. Wir haben entschieden, diesen attraktiven Rechts-Service weiter auszubauen. Dazu streben wir eine Ausweitung auf den deutschen Markt an. Unser Company-Builder, die Justix GmbH in Köln, wird eine entsprechende Service-Plattform, angepasst an die deutschen Rechtsvorschriften, entwickeln. Im Kern geht es darum, auch Kunden ohne eine Rechtsschutzversicherung Hilfe anbieten zu können. Hier gerät der deutsche Markt gerade deutlich in Bewegung, sodass wir dem Verbraucher auch ein entsprechendes ARAG Angebot bereitstellen wollen. Das Geschäftsmodell von HelloLaw ergänzt sich sehr gut mit dem Rechtsschutzgeschäft der ARAG: Es bietet dem Konzern Zugang zu zusätzlichen Kundensegmenten, die bislang nur sehr selten einen Anwalt aufsuchen – oder gar keine Rechtsschutzversicherung besitzen und sich auch nicht über einen Versicherungsvertrag binden wollen. Zudem sind wir davon überzeugt, dass ein Smart Insurer auch über reine Versicherungsprodukte hinaus innovativ denken muss, wenn er für seine Kunden attraktiv bleiben will.

Auch auf neuen internationalen Märkten wird die ARAG aktiv. Dazu machen wir in diesem Jahr einen geografisch großen Schritt und werden Australien für die ARAG erschließen. Wir haben diesen Markt in den vergangenen Monaten gründlich analysiert. Dabei zeigen sich gute Entwicklungschancen für Rechtsschutzleistungen. In Australien verfolgen wir ein Managing-General-Agent-Modell, welches wir sehr erfolgreich seit vielen Jahren in UK betreiben – und seit 2015 auch in Kanada. Es bietet uns flexible Möglichkeiten für den Geschäftsbetrieb – und es ist ideal dafür geeignet, um Erfahrungen in neuen Ländern zu sammeln. Zudem prüfen wir einen Zugang zum asiatischen Markt. Hier sind wir aber noch in der Vorsondierungsphase.

Meine Damen und Herren,

die dynamischen Entwicklungen der vergangenen Monate belegen die Innovationskraft der ARAG. Die Neuausrichtung des Konzerns war ein sehr kräftezehrender Prozess und wahrlich kein Selbstläufer. Dennoch hat das Unternehmen ohne Verschnaufpause das Geschäft deutlich ausgebaut. Stillstand ist nicht unser bevorzugter Aggregatzustand. Vielmehr treiben wir die Weiterentwicklung des Konzerns mit Tempo und Konsequenz weiter voran. Ich wiederhole mich hier ganz bewusst: Durch das Smart Insurer Programm werden wir die vermeintliche Schicksalsfrage Digitalisierung als das nutzen, was diese Marktveränderung für die ARAG letztlich ist – ein echter Glücksfall; und den werden wir nicht ungenutzt verstreichen lassen.

Es bleibt dabei: Wir handeln konsequent, liefern gute Ergebnisse und entwickeln die ARAG erfolgreich weiter – im Interesse unserer Kunden, deren Zahl immer mehr zunimmt–, und damit auch im Interesse unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das wird auch künftig die Maxime für unser Haus bleiben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Wir freuen uns auf Ihre Fragen.