

Sehr geehrte Damen und Herren,



Ulrich Lamy

Carola Schroeder

Frank Lamsfuß

Dr. Andreas Eurich

Kai Völker

Barmenia-Vorstände (v. l.):

Ulrich Lamy, Dr. Andreas Eurich (Vors.), Carola Schroeder, Kai Völker, Frank Lamsfuß

die Barmenia Versicherungen blicken zufrieden auf das abgelaufene Geschäftsjahr zurück. Die Beiträge wuchsen 2018 um 3,1 Prozent auf 2,18 Mrd. Euro. Damit konnten die Unternehmen in Zeiten stetiger Regulierung und einem nach wie vor extremen Niedrigzinsumfeld ihre Wettbewerbsposition erfreulicherweise weiter verbessern. Verstärkt genutzt wurden die Chancen der Digitalisierung, welche ein bedeutendes Potenzial für Innovationen, nicht nur produktseitig, sondern gerade auch im Kontakt mit dem Kunden eröffnen.

Die gebuchten Bruttobeiträge der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG übertrafen mit 198,2 Mio. Euro den Vorjahreswert um 10,6 Prozent. Damit entwickelte sich das Unternehmen erneut deutlich besser als der Markt. Besonders große Zuwächse verzeichneten die Allgemeine Haftpflicht- und die Verbundene Hausratversicherung. So umfasste der Bestand am Jahresende insgesamt über 1,11 Millionen Verträge, eine Steigerung um 7,8 Prozent.

Für die Kunden wurden die Self-Services im Kundenportal ausgebaut. Im Mittelpunkt stand dabei der sogenannte Schadenstatus-tracker, der es Versicherten wie Anspruchstellern gleichermaßen ermöglicht, den Abwicklungsprozess eines Kfz-Schadens nachzuvollziehen. Im Jahr 2019 wird der Schwerpunkt insbesondere auf hybride Prozesse gelegt, von denen sowohl Vermittler als auch Kunden profitieren können. Sie sollen die digitale Prozesswelt im Alltag verstärkt für sich nutzen.

Die Barmenia Krankenversicherung a. G. konnte ihren Bestand insgesamt um 1,1 Prozent auf 1,25 Millionen Versicherte ausbauen. Die gebuchten Brutto-Beiträge erhöhten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr marktkonform um 1,7 Prozent auf 1.725,5 Mio. Euro. Erfreulicherweise konnten an rund 84.000 in der Kranken-Vollversicherung leistungsfrei gebliebene Kunden 61,5 Mio. Euro aus der erfolgsabhängigen RfB ausgeschüttet werden. Das Ergebnis vor Steuern lag mit 197,2 Mio. Euro auf einem guten Niveau. Seit Juni 2018 ermöglicht die Barmenia ihren vollversicherten Kunden, die Gesundheits-App Vivy zu nutzen. Vivy ist elektronische Gesundheitsakte und digitale Assistentin in einem. Nutzer können über die Vivy-App einfach und sicher Gesundheitsdaten wie beispielsweise Arztbriefe, Befunde, Laborwerte, Medikationspläne, Notfalldaten und Impfinformationen an einem Ort speichern. Zudem bietet Vivy eine Erinnerungsfunktion für Arzttermine sowie die Medikamenteneinnahme. Die Vivy-App ist Teil eines Gesundheitsökosystems, das Patienten mit Ärzten, Laboren, Krankenhäusern sowie Krankenkassen und -versicherungen verbindet. Darüber hinaus wurden auch in der Krankenversicherung die Self-Services auf meine-barmenia.de ausgebaut. Für den Kunden ist der Bearbeitungsstatus der eingereichten Leistungsabrechnungen nun jederzeit einsehbar.

Die Barmenia Lebensversicherung a. G. konnte ihr Neugeschäft in 2018 noch einmal deutlich ausbauen. Das Annual Premium Equivalent (APE) lag im Berichtsjahr bei 34,0 Mio. Euro – ein Plus von 17,7 Prozent. Die gebuchten Bruttobeiträge erreichten einen Stand von 255,7 Mio. Euro – ein Plus von 7,9 Prozent. Damit wurde das Beitragswachstum der Branche insgesamt erneut deutlich übertroffen.

Die Barmenia Lebensversicherung a. G. behauptete sich im Niedrigzinsumfeld weiter mit ihren attraktiven Angeboten. Besonders nachgefragt wurden Rentenversicherungen mit optionaler Indexbeteiligung, Förderprodukte wie Riester- und Basisrente sowie Berufsunfähigkeitsversicherungen.

Diese Erfolge im Geschäftsjahr 2018 wären ohne die große Einsatzbereitschaft, Loyalität und Flexibilität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht möglich gewesen. Ihnen gebührt unser Dank – ebenso dem Betriebsrat mit seinen Gremien sowie der „Interessengemeinschaft der selbstständigen Versicherungsvermittler e. V.“ (IVB). Allen unseren Geschäftspartnern und Kunden danken wir für das entgegengebrachte Vertrauen. Auch für die Zukunft haben wir uns ambitionierte Service- und Wachstumsziele gesetzt. Unseren Kunden, dem Vertrieb und unseren Partnern werden wir weiter mit hervorragenden Produkten, schnellen und innovativen Prozessen und einem Top-Service zur Seite stehen.