

Pressekonferenz der Debeka-Gruppe

24. März 2025

Paul Stein

Vorstandsmitglied der Debeka-Versicherungen

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren,

**auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer Jahres-
pressekonferenz und freue mich – heute in Vertretung
für unseren Vorstandsvorsitzenden Thomas Brahm –
über Ihre Teilnahme.**

**Das Jahr 2024 war (wieder) ein Jahr voller wirtschaftli-
cher und (geo-)politischer Unsicherheiten.**

**Der Bruch der Ampelkoalition Ende des letzten Jahres
war der Tiefpunkt eines Jahres, das in politischer und
wirtschaftlicher Hinsicht sicher nicht zu den erfolg-
reichsten in der Geschichte der Bundesrepublik gehört.**

Das “Aus” der Ampel bedeutete auch, dass Gesetzesvorhaben, die für unsere Branche wichtig sind, nicht mehr umgesetzt werden konnten.

Das betrifft vor allem die ursprünglich geplanten Reformen in den Bereichen der Pflege und der gesetzlichen, privaten und betrieblichen Altersvorsorge. Ich komme später darauf zurück.

Die neue Bundesregierung (wenn sie denn hoffentlich bald „steht“ und ihre Arbeit aufnimmt) hat viel zu tun. Dazu gehören auch die genannten Reformen, die jetzt – im Interesse der Menschen in Deutschland – möglichst bald wieder angepackt und zu Ende geführt werden müssen.

Vor diesem Hintergrund werde ich Ihnen heute neben den Zahlen zum Geschäftsjahr auch wesentliche Themen vorstellen, die aus unserer Sicht für die weitere Entwicklung der Versicherungswirtschaft und damit auch der Debeka wichtig sind.

Zunächst möchte ich jedoch einen Blick auf die Entwicklung der Debeka im vergangenen Jahr werfen, denn mit

fast 7,7 Millionen Kunden, oder besser gesagt Mitgliedern, haben wir als genossenschaftlich geprägtes Unternehmen ja eine große Verantwortung:

Infrastruktur / Investitionen?

Wenn man das letzte Geschäftsjahr der Debeka mit einem Begriff beschreiben wollte, dann würde er „Wachstum“ lauten.

- **Wir sind gewachsen bei der Anzahl an neuen Verträgen (Neugeschäft).**
- **Wir sind gewachsen bei der Anzahl der Mitglieder und Kunden sowie ihren Verträgen (Bestand).**
- **Wir sind gewachsen bei den Beitragseinnahmen.**
- **Wir sind gewachsen bei den Versicherungsleistungen.**
- **Und wir sind gewachsen bei der Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.**

Die Zahl der Neuabschlüsse stieg um insgesamt acht Prozent. Ein sensationelles Ergebnis, wie ich finde. Wir wuchsen hier in allen Bereichen (neben der Kranken- und Lebensversicherung besonders in den Sparten der Schaden- und Unfallversicherung).

Die hohe Nachfrage nach unseren Produkten ist ein großer Vertrauensbeweis für die Debeka und ihren erfolgreichen Vertrieb. Mit unseren über 8.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im angestellten Außendienst arbeiten wir täglich daran, diese Erwartung auch zu erfüllen. Dass uns das gelingt, hat auch im vergangenen Jahr eine Erhebung des Kundenmonitor Deutschlands gezeigt, nach der wir zu den Unternehmen mit den zufriedesten Kunden gehören.

Die Zahl unserer Mitglieder und Kunden stieg um 130.000 auf – ich habe es eben erwähnt – 7,7 Millionen. Wir steuern damit sogar auf die Marke von acht Millionen Mitgliedern zu.

Bei den betreuten Verträgen liegen wir mittlerweile bei 21,7 Millionen – das ist ein Plus von 244.000.

Sehr erfreulich ist auch für das Jahr 2024 das Wachstum in der Krankenversicherung. Gerade bei den vollversicherten Personen liegt das Wachstum mit netto 27.198 Versicherten um fast 11.000 über dem des Vorjahres. Wie ich finde, auch ein deutliches Votum für die PKV.

Die Beitragseinnahmen der Debeka-Versicherungsgruppe liegen 2024 mit 13,2 Milliarden Euro 3,8 Prozent über denen des Vorjahres.

In der Krankenversicherung verzeichnen wir ein Plus von 4,7 Prozent, in der Lebensversicherung stiegen die Beitragseinnahmen um 0,7 Prozent und in der Schaden- und Unfallversicherung sogar um 7,6 Prozent.

Wie haben sich die Versicherungsleistungen für unsere Mitglieder im Jahr 2024 entwickelt? Auch sie sind deutlich gewachsen.

Wenn wir unseren Mitgliedern und Kunden möglichst viele Leistungen zur Verfügung stellen, dann ist das (natürlich zunächst) unser Auftrag und unser Ziel.

Wenn die Leistungen auch und insbesondere wegen gestiegener Inflation steigen, dann müssen wir diese Entwicklungen aber “einpreisen” und die Beiträge entsprechend anpassen.

Das betraf zum Jahreswechsel – wie bei den meisten Anbietern – besonders die Krankenversicherung, Fahrzeug-Versicherung und die Wohngebäudeversicherung.

Wir haben in Deutschland im internationalen Vergleich die höchsten Gesamtleistungsausgaben!

In der Krankenversicherung stiegen die Versicherungsleistungen im Jahr 2024 um 6,5 Prozent auf 6,6 Milliarden Euro, in der Lebensversicherung um 16,4 Prozent auf 4,1 Milliarden Euro und in der Schaden- und Unfallversicherung um 10,1 Prozent auf 828 Millionen Euro.

Insgesamt hat die Debeka-Versicherungsgruppe im Jahr 2024 11,5 Milliarden Euro an direkten Versicherungsleistungen erbracht – das sind 1,1 Milliarden Euro oder 10,1 Prozent mehr als im Vorjahr. Ein eindrucksvoller Beweis für unsere Leistungsfähigkeit!

Neben den direkt ausgezahlten Versicherungsleistungen bauen wir für unsere Mitglieder in der Kranken- und Lebensversicherung umfangreiche Rückstellungen auf, die wir zur Sicherstellung unserer Leistungsversprechen in der Zukunft “reservieren”. 2024 waren das beachtliche 4,4 Milliarden Euro.

Insgesamt haben wir damit im vergangenen Jahr 15,9 Milliarden Euro an unmittelbaren und mittelbaren Leistungen für unsere Mitglieder erbracht – 10,6 Prozent mehr als im vergangenen Jahr und so viel wie noch nie!

Die Debeka wächst aber nicht nur bei den Einnahmen und Mitgliedern, sondern auch bei ihren Beschäftigten.

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist das eine gute Nachricht, denn die Mitarbeitenden sind unser wichtigstes Kapital, sie sind das Herz unserer Debeka. Zum Ende des Jahres 2024 beschäftigten wir 16.750 Mitarbeitende – das sind fast 700 neue Arbeitsplätze im Vergleich zum Jahr 2023. Wir sind dabei sowohl bei den angestellten Außendienstmitarbeitenden als auch im Innendienst gewachsen.

Im Innendienst konnten wir fast 300 neue Kolleginnen und Kollegen dazu gewinnen, im Außendienst mehr als 140. Und – und das freut mich besonders – die Zahl unserer Auszubildenden und Dual Studierenden hat sich um mehr als 220 junge Menschen auf 1.539 erhöht.
(12/2023: 1.311 Azubis, 12/2024: 1.539 Azubis = + 228)

Insbesondere diese Steigerung stärkt die Zukunftsfähigkeit der Debeka – vor allem in Zeiten, in denen jedes Unternehmen um Nachwuchskräfte kämpft.

So viel zu den wesentlichen Geschäftszahlen der Debeka für das Jahr 2024. Weitere finden Sie im Pressebereich auf unserer Internetseite.

Meine Damen und Herren,

wie sehr ein Versicherungsunternehmen im Sinne seiner Kunden handelt, bewertet unter anderem auch die Rating-Agentur Assekurata.

Auch die Debeka wurde im vergangenen Jahr von den Analysten wieder unter die Lupe genommen. Ich freue

mich sehr Ihnen mitteilen zu können, dass wir unsere Ergebnisse aus dem Vorjahr bestätigen konnten. Die Bewertung der großen Debeka-Unternehmen ist auf hohem Niveau konstant geblieben.

Das bedeutet: eine „exzellente“ Bewertung sowohl für die Krankenversicherung als auch für die Allgemeine Versicherung und ein „gutes“ Ergebnis für unsere Lebensversicherung.

Das spricht für die Stabilität und Zuverlässigkeit unserer Produkte und Dienstleistungen – auch von unabhängiger Seite.

Es ist unser Auftrag, unseren Mitgliedern und Kunden qualitativ hochwertige Produkte und Services zu möglichst günstigen Konditionen zur Verfügung zu stellen. Deshalb treiben wir die Produktentwicklung und die Digitalisierung kontinuierlich voran. Die Debeka ist ständig in Bewegung.

So haben wir Anfang des Jahres eine komplett neue – innovative Berufsunfähigkeitsversicherung auf den Markt gebracht. (Die gesamte Kalkulation unserer BU-

Produkte wurde erneuert.) Das Analysehaus Franke und Bornberg hat auch von externer Stelle das neue Produkt bewertet und als “sehr gut” ausgezeichnet. Damit sehen wir in diesem Markt auch weitere starke Wachstumschancen. Das Risiko der Berufsunfähigkeit wird leider zu häufig von den Menschen unterschätzt.

Ein weiteres Beispiel für „Bewegung“: Wir steigen im 2. Quartal 2025 in den Bereich der Cyberversicherung für Privathaushalte ein.

Auch dieses Produkt wird von hoher Innovation geprägt sein. Alle Menschen sind heute tagtäglich im Netz unterwegs, kaufen, handeln und kommunizieren. Nicht nur der Schutzbedarf unserer Kinder ist riesengroß, Betrug und Missbrauch sind allgegenwärtig.

Mit unserem Angebot werden wir zum Beispiel einen umfangreichen Assistance-Service bieten, eine Cyber-Haftpflicht und optional auch eine Cyber-Rechtsschutzversicherung. Im Bereich Cyber-Prävention und Assistance bieten wir unseren Versicherten zum Beispiel auch Unterstützung durch eine psychologische Erstberatung beim Thema Cyber-Mobbing, aber auch Unterstützung

beim digitalen Nachlass. Die Absicherung gilt unter anderem auch für das Online-Banking und bei Identitätsdiebstahl.

Das Thema „Cybersicherheit“ wird nicht nur für große Unternehmen immer wichtiger, sondern eben auch für Privatpersonen. Meldungen über Betrugsmaschinen im Internet und Fakeshops sind mittlerweile allgegenwärtig. Daher sehen wir hier einen enormen Absicherungsbedarf, der in den nächsten Jahren sogar eher noch zunehmen wird.

Ein wichtiger Schritt bei der Einführung war für uns, dass die Cyber-Versicherung auch online abschließbar sein wird.

Apropos Online-Abschluss: Unsere Online-Strategie, Online-Abschlüsse auch neben einer qualifizierten Beratung in einfachen Versicherungssparten zu ermöglichen, werden wir weiter ausbauen, um dem stetigen, digitalen Bedarf gerecht zu werden. Natürlich setzen wir nach wie vor auf die Betreuung durch unseren festangestellten Außendienst. Und es zeigt sich auch immer wieder, dass das von unseren Mitgliedern geschätzt wird.

Aber es zeigt sich eben genauso, dass – insbesondere bei weniger beratungsintensiven Produkten – der Wunsch nach schnellen und unkomplizierten Online-Abschlüssen wächst. Und darauf reagieren wir.

Wir bauen unsere hybride Vertriebsstärke weiter aus.

2025 planen wir für unsere Mitglieder viele zusätzliche Online-Abschlussmöglichkeiten: Dazu zählen neben Cyber die Zahnzusatz-Versicherung, Rechtsschutz-Versicherung, Krankenhauszusatz-Versicherung sowie die Hausrat- und Glasversicherung. Außerdem bieten wir mittlerweile den Pflege-Online-Antrag an.

Und auch bei unserer strategischen Marktausrichtung bewegen wir uns weiter vorwärts:

Die Debeka-Firmenwelt entwickelt sich sehr erfolgreich. Für kleine und mittlere Unternehmen bieten wir passgenaue Absicherungslösungen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung, der Gewerbeversicherung und zunehmend auch der betrieblichen Krankenversicherung.

So wuchs die Zahl der Versicherten in der betrieblichen Krankenversicherung im Jahr 2024 um ca. 20.000 auf ca. 180.000 Versicherte.

Und in der Gewerbeversicherung haben wir beispielsweise in der Schaden- und Unfallversicherung im letzten Jahr Beitragseinnahmen von 80 Millionen Euro erwirtschaftet – das sind 24 Prozent mehr als im Vorjahr.

Man sieht an dieser Entwicklung, wie wichtig das Thema Vorsorge für die Menschen und Unternehmen ist, denn die staatlichen Versorgungssysteme stehen aufgrund des demografischen Wandels vor immer größeren Herausforderungen.

Und das ist eine gute Überleitung zu unserem heutigen

Kernthema:

Sehr geehrte Damen und Herren,

die finanzielle Situation der sozialen Pflegeversicherung in Deutschland, also der Pflegepflichtversicherung der gesetzlichen Krankenkassen, hat sich in den letzten

Monaten weiter verschärft. Bereits im Oktober 2024 wurde berichtet, dass ohne ein Eingreifen der Bundesregierung eine Zahlungsunfähigkeit drohen könnte.

Diese Situation hat sich seitdem verschlimmert: Zum Jahreswechsel wurden die Beiträge zur Pflegepflichtversicherung erhöht, doch dieses Plus reicht offenbar nicht aus. Eine erste GKV-Pflegekasse steht nun vor der Zahlungsunfähigkeit.

Auch für uns als genossenschaftlich geprägtes Unternehmen ein trauriges Thema, das wir keineswegs aus einer Konkurrenz-Brille – als größter Anbieter für die private Pflegepflichtversicherungen in Europa – betrachten. Vielmehr sind wir davon überzeugt, dass wir als private Pflegeversicherung ein Teil der Lösung sein können, um die gesetzliche Pflegeversicherung durch eine zusätzliche Finanz-Säule zu stabilisieren.

Trotz der finanziellen Schieflage betonen Experten gerne, dass eine Insolvenz der Pflegeversicherung nicht droht, da Gegenmaßnahmen wie Beitragserhöhungen möglich sind. Angehörige müssen ihre

Pflegebedürftigen nicht aus Heimen holen, da weiterhin Anspruch auf Pflegezahlungen besteht.

Diese Entwicklungen verdeutlichen aber die Dringlichkeit von Reformen in der Pflegeversicherung. Es bedarf nachhaltiger Lösungen, um die finanzielle Stabilität zu sichern und eine angemessene Versorgung der Pflegebedürftigen zu gewährleisten.

Einige Parteien phantasieren darüber, die Pflegeversicherung in eine „Vollkasko“-Versicherung umzuwandeln oder den Eigenanteil auf einem niedrigen Sockelbetrag einzufrieren. Das klingt verheißungsvoll, aber es ist unbezahlbar. Diese gewaltige Leistungsausweitung wäre nichts anderes als – noch – ein riesiges Schuldenpaket, das wir unseren Kindern und Enkelkindern hinterlassen würden. Das ist keine Generationengerechtigkeit. Damit würden wir uns an den Zukunftschancen der jungen Generationen versündigen.

Meine Damen und Herren, im Grunde ist es sehr einfach. Wir müssen Umlagesysteme, die finanziell sehr sensibel auf demografische Veränderungen reagieren, nachhaltig entlasten!

Wie können wir das schaffen?

Indem wir der Umlage ein Demografie-festes Element an die Seite stellen, das für alle bezahlbar ist. Das nicht nur die Bedürftigen von heute entlastet, sondern allen zugutekommt.

Das kann nur mit Kapitaldeckung gelingen, die sich seit Jahrzehnten in der PKV bewährt und die sich sogar in der Niedrigzinsphase als krisenfest erwiesen hat.

Und, es gibt bereits bewährte Lösungen: nämlich private und betriebliche Pflege-Zusatzversicherungen.

Wir müssen die Eigenverantwortung stärken!

Ein individueller hoch attraktiver Schutz für den Pflegefall lässt sich schon zu überschaubaren Beiträgen absichern.

Diese Ansätze kann – und muss – sich die Politik zu Nutze machen, um die Pflegevorsorge in unserer Gesellschaft nachhaltig zu verbessern. So könnte man diese

eigenverantwortlichen Lösungen z. B. durch steuerliche Vergünstigungen sehr einfach fördern.

Um eine menschenwürdige Pflege nachhaltig und generationengerecht zu finanzieren, ist der Ausbau der kapitalgedeckten Vorsorge – wie schon gesagt – unumgänglich. Das sagen übrigens nicht nur wir Privatversicherer. Das riet auch zuletzt der Wissenschaftliche Beirat des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz.

Im Koalitionsvertrag hatte die Ampel eine Zusatzvorsorge für Pflegebedürftige in Aussicht gestellt. Dafür sollte eine Expertenkommission gegründet werden. Diese Kommission gibt es bis heute nicht.

Weil die Uhr in der Pflege aber auf Fünf vor Zwölf steht, haben wir innerhalb des Verbands der Privaten Krankenversicherung diesen Impuls des Koalitionsvertrags aufgegriffen und einen unabhängigen, interdisziplinären Expertenrat unter der Leitung von Prof. Wasem gegründet.

Dieser Rat hat kürzlich seinen Vorschlag für eine obligatorische und solidarische Pflegezusatzversicherung

vorgestellt: Sozial, paritätisch, kapitalgedeckt und geschützt vor staatlichem Zugriff.

Es liegen also Lösungen und Ideen auf dem Tisch, die funktionieren können. Wir als Marktführer in der PKV verstehen uns als Teil der Lösung. Wir wollen helfen, das Umlagesystem in GKV und sozialer Pflegepflichtversicherung stabiler zu machen – nachhaltig und generationengerecht.

Nun liegt der Ball im Feld der Politik, der kommenden Bundesregierung!

Der Versicherungsvertrieb kann hier ein Partner für die persönliche Pflegereform sein. Das sage ich natürlich auch insbesondere als Vertreter der Debeka, die mit über 8.000 Beratern jeden Tag Menschen in ihren Herausforderungen des Lebens absichert, berät und ansprechbar ist.

Rund 3.000 Euro pro Monat müssen Pflegeheimbewohner in Deutschland im Schnitt aus der eigenen Tasche zahlen – zusätzlich zu den Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung! In der Bevölkerung zählt die Sorge,

im Ernstfall nicht gut und bezahlbar gepflegt zu werden, zu den größten Befürchtungen.

Nach einer aktuellen, von der Debeka in Auftrag gegebenen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey, sagen 88,6 Prozent der Bevölkerung, dass ihrer Ansicht nach die Leistungen in der gesetzlichen Pflegeversicherung im Pflegefall die zusätzlich entstehenden Kosten nicht vollständig abdecken. Ein Bewusstsein für das Problem ist in der Bevölkerung also vorhanden.

Dabei könnte die Ausgangslage für zusätzliche Leistungen in der gesetzlichen Pflegeversicherung nicht schlechter sein. Deshalb sind die Bürger auch nicht gut beraten, auf große politische Lösungen zu warten.

Fakt ist: Wer im Pflegefall finanziell gut abgesichert sein möchte, kommt um Eigenvorsorge nicht herum. Dabei ist vielen Bürgerinnen und Bürgern nicht bewusst, welche zusätzlichen Möglichkeiten ihnen private ergänzende Absicherungen bieten. In unserer Umfrage geben 88,9 Prozent der Befragten an, dass sie die geförderte Pflege-Zusatzversicherung unter dem Titel "Pflege-Bahr" als ergänzende Absicherung nicht kennen.

Ich zitiere dazu Constantin Papaspyratos, Chefökonom beim Bund der Versicherten, der auf einer PKV-Fachveranstaltung gesagt hat:

„Die gesellschaftliche und mediale Durchdringung der Vorsorgelücke in der Pflege ist deutlich weniger ausgeprägt als bei der Alterssicherung“. Anders als zum Beispiel in der Rentenversicherung, wo die Versicherten in der jährlichen Renteninformation auf die Versorgungslücke und den Bedarf der privaten Vorsorge hingewiesen werden, gebe es in der Pflegeversicherung keine vergleichbaren Informationen.

In unserer Civey-Umfrage betrachten daher auch die Menschen in der Altersgruppe 18-29 dieses Thema als nicht wichtig für ihre persönliche Absicherung. Keiner der Befragten gibt an, dass ihm eine entsprechende Absicherung wichtig ist!

Demgegenüber sagen 18,7 Prozent dieser Altersgruppe aber auch, dass sie glauben, dass die Leistungen aus der gesetzlichen Pflegerversicherung ausreichend sind. Das spricht für sich.

Zu der Einstellung der Bevölkerung muss man aber auch sagen, dass viele Menschen die Kosten für ein Produkt der privaten Pflegevorsorge überschätzen! Nach einer repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Allensbach gingen die Befragten im Durchschnitt davon aus, dass eine solche Pflegezusatzversicherung sie etwa 235 Euro pro Monat kosten würde.

Experten aus der Wissenschaft raten der Politik, kapitalgedeckte private Pflege-Zusatzversicherungen weiter zu fördern. Im Jahr 2022 hatten in Deutschland erst etwas mehr als 4 Millionen Menschen eine solche Versicherung abgeschlossen. Viele Menschen überschätzen die Kosten der privaten Pflegevorsorge, erklärt Abdulkadir Cebi, Bereichsleiter Analyse und Bewertung bei der Rating-Agentur Assekurata, die Zurückhaltung der Kunden.

Wir haben mal ausgerechnet, wie teuer eine vollständige Absicherung der Finanzierungslücke bei unterschiedlichem Abschlussalter wäre. Dafür kommt zum Beispiel eine Zusatzversicherung in Frage, die bei stationärer Pflege die rein pflegebedingten Kosten von durchschnittlich 1.400 Euro (Wert für 2024) komplett abdeckt.

Für eine solche Vollabsicherung müsste zum Beispiel eine 25-Jährige mit einem Beitrag von rund 34 Euro pro Monat rechnen. Ein 35-Jähriger würde knapp über 40 Euro pro Monat zahlen.

Dabei gilt: Je früher die Versicherung abgeschlossen wird, desto günstiger bleibt der Beitrag für den Rest des Lebens! Und mit der staatlichen geförderten Pflegeversicherung, ursprünglich unter dem Begriff Pflege-Bahr vermarktet, reduziert sich der Betrag je nach Tarif um 5 Euro im Monat – in unserem Beispiel sinkt der Beitrag damit auf ca. 29 oder etwas über 35 Euro bei den 25- bzw. 35-Jährigen.

Die von uns ermittelten tatsächlichen Monatsbeiträge für die Absicherung einer guten Pflege sind damit deutlich niedriger als von den meisten Menschen vermutet.

Bei unserer aktuellen repräsentativen Erhebung über Civey ließ sich feststellen, dass bereits auch jeder vierte Befragte bereit ist, mehr als 20 Euro für eine entsprechende Absicherung monatlich auszugeben. Das zeigt, dass in Teilen der Bevölkerung sehr wohl

wahrgenommen wird, dass privates Vorsorgen immer wichtiger wird und auch mit finanziellen Aufwendungen verbunden ist.

Zur Absicherung des Pflegerisikos bieten alle PKV-Unternehmen ein breites Portfolio an Zusatztarifen an. Die Pfl egetagegeldversicherung ist die am häufigsten gewählte Art der Pflegezusatzversicherung. Die Versicherten erhalten im Pflegefall ein Tagegeld, das ihnen zur freien Verfügung steht. Wofür sie das Geld verwenden, entscheiden sie selbst. Als Variante der Pfl egetagegeldversicherung ist die staatliche geförderte Zusatzversicherung (eben auch noch als Pflege-Bahr bekannt) eine gute Möglichkeit, mit relativ wenig Geld etwas gegen die drohende Finanzierungslücke zu tun.

Meine Damen und Herren,

ich fasse zusammen:

Wir blicken auf ein Jahr voller Herausforderungen zurück. Herausforderungen, die wir mit Hilfe unserer

engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Sinne unserer Mitglieder und Kunden gut gemeistert haben.

Wir sind in allen Bereichen gewachsen, bei den Einnahmen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, und auch zu Gunsten unserer Versicherten haben wir für 2024 wachsende Leistungsausgaben zu verzeichnen. Das kommt unseren Mitgliedern ja unmittelbar zugute.

Eine Prognose für das Jahr 2025 ist wegen der volatilen Rahmenbedingungen sehr schwierig.

Wir können davon ausgehen, dass die Menschen bei steigenden Nominallöhnen und geringer Inflation wieder verstärkt in der Lage sind, die notwendigen Vorsorgeentscheidungen treffen zu können.

In der Krankenversicherung rechnen wir vor diesem Hintergrund für das Jahr 2025 mit steigenden Beitragseinnahmen, die auch durch die Mehreinnahmen durch die Beitragsanpassung zum 1. Januar 2025 gekennzeichnet sein werden.

In der Lebensversicherung gehen wir von einer Stabilisierung der Beiträge aus, und in der Schaden- und Unfallversicherung rechnen wir mit einer Steigerung der Beitragseinnahmen auf dem hohen Niveau des Jahres 2024.

Als größter privater Krankenversicherer werden wir uns weiter dafür einsetzen, möglichst viele Menschen von den Vorteilen der kapitalgedeckten PKV als wichtige Säule des deutschen Gesundheitssystems zu überzeugen – sei es in der Vollversicherung, der Zusatzversicherungen oder der betrieblichen Krankenversicherung.

Wichtig ist aus unserer Sicht auch die Entwicklung einer langfristigen Zukunftsvision, wie das Alterssicherungssystem in Deutschland die gewaltigen demografischen Herausforderungen infolge des unausweichlichen Altersungsprozesses in der Gesellschaft bewältigen kann. Dabei ist es von essenzieller Bedeutung, dass die neue Bundesregierung die ergänzende kapitalgedeckte Altersvorsorge – entweder privatwirtschaftlich oder betrieblich organisiert – stärkt und gezielt (staatlich) fördert.

Zwischen 2025 und 2035 treten die „Babyboomer“ in den Ruhestand. Dieser demografische Wandel bildet so die zentrale Herausforderung der nächsten Legislatur.

Er bringt die Umlagesysteme unter zusätzlichen Druck. Ehrliche Reformen der Ausgabenseite sind damit erforderlich.

Allein die verschiedenen Formen der Privaten Krankenversicherung sind auf den demografischen Wandel durch Kapitaldeckung vorbereitet. Sie stabilisieren das Gesamtsystem und dürfen nicht verändert werden, denn sonst entsteht ein weiterer Nachteil für alle.

Für die Sozialversicherungssysteme – der gesetzlichen Kranken- und Pflegepflichtversicherung – wird es aber keine einfachen Lösungen geben, erst recht nicht mit einer älter werdenden Gesellschaft und der Inflation im Rücken, die uns alle vor große Herausforderungen stellt.

Schauen wir uns die Pflege an: Das Gesundheitsministerium prognostiziert die Anzahl an Pflegebedürftigen für das Jahr 2030 auf fast 5 Millionen. Das sind eine Million pflegebedürftige Menschen mehr als heute, deren Versorgung gewährleistet und bezahlt werden muss.

Diese Entwicklung wird der Sozialen Pflegeversicherung in den vor uns liegenden Jahren einen gewaltigen Kostenschub bringen.

Doch wenn man – bei gleichbleibenden Leistungen – den Beitragssatz der sozialen Pflegepflichtversicherung auf dem heutigen Niveau halten will, käme schon bis 2030 auf die Steuerzahler eine Zusatzbelastung von insgesamt mehr als 60 Milliarden Euro zu.

Das sind gewaltige Summen, die an anderer Stelle im Haushalt – etwa bei Bildung – fehlen. Dies umso mehr, als der Krieg in der Ukraine bereits Folgekosten in Milliardenhöhe bringen wird.

Doch ganz gleich, ob man die steigenden Kosten über Steuermittel oder über die Beiträge finanzieren wollte – es geschieht immer zu Lasten der jungen Generationen. Und das ist weder gerecht noch nachhaltig.

Meine Damen und Herren,

wir schulden der nachfolgenden Generation nicht nur beim Klimawandel, dass wir heute handeln müssen, um eine Überhitzung der Erde noch abzuwenden. Wir schulden ihr denselben Einsatz, um eine Überhitzung unserer Sozialsysteme und des Staatshaushalts abzuwenden – denn auch das würde die Chancen und die Handlungsfreiheit der Jüngeren massiv bedrohen.

Die gute Nachricht ist: Es gibt auch einen Ausweg aus dem Demografie-Problem.

Dazu können wir als Private Krankenversicherung etwas beitragen, denn wir wissen genau, wie eine nachhaltige und generationengerechte Finanzierung funktioniert. Sie gehört praktisch zu unserer DNA.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!