



Presseinformationen

18.04.2007

Mannheimer zahlt wieder Dividende

- Ertragssituation erneut verbessert
- Vertrieb deutlich ausgebaut
- Produktinnovation: MaxBox
- Ertragsverbesserungsprogramm initiiert

Ertragssituation und Dividende

Die auf Markenprodukte für bestimmte Zielgruppen spezialisierte Mannheimer Versicherungsgruppe gab in ihrer heutigen Bilanzpressekonferenz bekannt, dass Aufsichtsrat und Vorstand der Mannheimer AG Holding der Hauptversammlung am 12. Juni 2007 vorschlagen werden, für das Geschäftsjahr 2006 eine Dividende in Höhe von 8 Cent je Stückaktie zu zahlen. Das Unternehmen will hierdurch insgesamt 5 Mio Euro an seine Aktionäre ausschütten.

Möglich ist die Dividende aufgrund der erneut verbesserten Ertragssituation. Die Mannheimer AG Holding erzielte einen Jahresüberschuss von 5,1 (im Vorjahr 3,2) Mio Euro. Der Konzern verbuchte im Geschäftsjahr Beitragseinnahmen in Höhe von 289,5 (im Vorjahr 305,6) Mio Euro. Der Rückgang erklärt sich im Wesentlichen aus dem Ausstieg aus der Rückversicherung in der Schweiz (9,0 Mio Euro), dem Abgang einer Großverbindung in der Schadenversicherung (5,8 Mio Euro) und aus einem Sondereffekt bei der mamax (3,5 Mio Euro). Ohne diese Einflüsse ergäbe sich ein leichtes Beitragswachstum. Der Konzern konnte das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit auf 7,5 (im Vorjahr 6,6) Mio Euro steigern. Helmut Posch, seit Januar 2006 Vorstandsvorsitzender der Mannheimer AG Holding: "Für uns ist das gute Geschäftsjahr 2006 ein Ergebnis unserer konsequenten Neuausrichtung und Weiterentwicklung der Mannheimer Gruppe."

Mannheimer Versicherung AG

Die gebuchten Bruttobeiträge des Schaden- und Unfallversicherers Mannheimer Versicherung AG gingen im selbst abgeschlossenen Geschäft auf 272,0 (im Vorjahr 276,2) Mio Euro zurück. Grund hierfür ist vor allem die Beendigung einer Großverbindung im Wassersportbereich. "Bei unseren Markenprodukten konnten wir zum Teil wiederum zweistellig wachsen. Das zeigt, dass unsere Qualitätsstrategie goldrichtig ist und unsere Kunden unsere Kompetenz schätzen", so Posch.

Die Gesellschaft schloss das Geschäftsjahr mit einem versicherungstechnischen Gewinn (nach Schwankungsrückstellung) von 7,0 (im Vorjahr -1,5) Mio Euro und einem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 18,0 (im Vorjahr 10,2) Mio Euro ab.

mamax Lebensversicherung AG

Die mamax Lebensversicherung AG hat ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr hinter sich. Der Versicherungsbestand stieg um 16,4% auf 10.353 Verträge. Die laufenden Beitragseinnahmen erhöhten sich von 7,2 auf 8,8 Mio Euro. Durch die neue strategische Ausrichtung der mamax auch als Produktgeber für Verbände und Interessengruppen aufzutreten, rechnet die Gesellschaft mit weiter steigendem Neugeschäft.

Vertrieb

Die Anzahl der Vertriebspartner in der Exklusivorganisation konnte um rund 20 Prozent erhöht werden. Mit der Gründung einer neuen Maklerdirektion in Ulm setzt das Unternehmen zudem ein Zeichen gegen den Markttrend. Posch: "Wir wollen unseren Maklerpartnern noch weiter entgegenkommen und ihnen vor Ort Unterstützung und Entscheidungskompetenz bieten." Zusätzlich bündelt die Mannheimer ihre Erfahrungen im Transportversicherungsgeschäft durch die Gründung einer eigenen Vertriebsdirektion für dieses Segment. Hierdurch erwartet die Gesellschaft eine Festigung ihrer Top-Ten-Position im Transportversicherungsbereich.

MaxBox

Eine besondere Produktinnovation testet die Mannheimer aktuell: Mit der MaxBox, die künftig in Kundenfahrzeuge eingebaut werden soll, will sie ihren Kfz-Kunden Telematikdienste anbieten. Über GPS-Signale ist eine Fahrzeugortung und das Auslösen einer Signalkette bei Unfall oder in Notfallsituationen möglich. Für Unternehmer wird so auch die Einsatzplanung leichter: "Das ist innovativ und hilft mir im Tagesgeschäft. Ich kann unsere Routen besser planen, wenn ich weiß, wo meine Teams sind. Das rundet das Servicepaket der Mannheimer sehr gut ab", sagt Testpartner Hans Ziegler, der als Geschäftsführer der Ziegler Dienstleistungsgruppe täglich rund eintausend Mitarbeiter koordiniert. Auch die Ortung gestohlener Fahrzeuge wird erheblich erleichtert.

Ertragsverbesserungsprogramm

Durch das im Berichtsjahr initiierte Ertragsverbesserungsprogramm will die Mannheimer Versicherungsgruppe ihre Kosten deutlich reduzieren und die Verwaltungs- und Vertriebsprozesse weiter verbessern. "2007 werden wir unseren Innendienst neu aufstellen, wichtige Investitionen im IT-Bereich und im Vertrieb tätigen und die Abläufe stärker auf unsere Kundenbedürfnisse ausrichten. Hierdurch werden wir schneller und kostengünstiger produzieren und unser Geschäftsmodell besser unterstützen", sagt Posch.

- Ertragssituation erneut verbessert
- Vertrieb deutlich ausgebaut
- Produktinnovation: MaxBox
- ErtragsVerbesserungsProgramm