

Pressemitteilung

Assekurata-Studie: EKG-Check in der Lebensversicherung

Köln, den 29. November 2016 – In einer neuen Untersuchung ist die Rating-Agentur Assekurata der Frage nachgegangen, wie es unter den extrem niedrigen Zinsen um die Ertragskraft der Lebensversicherer bestellt ist und wie viel Ertragspuffer sie zur Erfüllung ihrer garantierten Leistungsverpflichtungen noch aufweisen. Hierzu haben die Kölner Analysten 75 deutsche Lebensversicherer erstmals einem „EKG-Check“ unterzogen. Die Ergebnisse fallen sehr unterschiedlich aus.

Die rund 40-seitige Studie „EKG-Check 2016“ einschließlich vieler Einzelauswertungen sowie wesentliche Studiendaten im Excel-Format können im Internet unter www.assekurata.de bestellt werden. Auf diesen Seiten finden Interessenten auch alle Assekurata-Ratingberichte kostenlos zum Download.

*Neue Kennzahlen
tragen aktuellen
Problemstellungen
Rechnung*

Um ihre finanzielle Leistungsfähigkeit zu bewahren, sind deutsche Lebensversicherer gezwungen, ihre operative Geschäftstätigkeit profitabel zu gestalten. Schließlich müssen sie im Niedrigzinsumfeld in erster Linie dafür Sorge tragen, dass ihnen und ihren Kunden auf Dauer ausreichende Erträge zur Verfügung stehen, um die Garantiezusagen zu finanzieren.

„Der EKG-Check ist dabei nicht nur sinnbildlich zu verstehen, sondern steht für den Begriff Ertragskraft-Garantie-Check“, erläutert Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung bei der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH. Der Autor der Untersuchung ergänzt: „Für die Studie haben wir einige neue Kennzahlen und Auswertungen entwickelt, die in üblichen Marktvergleichen bislang praktisch nicht verwendet werden, für die Einordnung der Anbieter im aktuellen Branchenumfeld aber eine hohe Aussagekraft haben.“

*Unterschiedliche
Anforderungen an die
Nettoverzinsung sind
Abbild des Geschäfts-
profils*

Ein Beispiel hierfür ist die Break-Even-Nettoverzinsung, welche die grundsätzliche Abhängigkeit der Lebensversicherer von ihrem Kapitalanlageergebnis widerspiegelt. Je höher die Kennzahl ausfällt, desto mehr Kapitalanlageerträge muss ein Lebensversicherer erzielen, um Verluste beim Rohüberschuss zu vermeiden. Infolge der hohen Rechnungszinsanforderungen aus Altgarantien und Zinszusatzreserve (ZZR) steigt die Break-Even-Nettoverzinsung in der Branche immer weiter an. Im Geschäftsjahr 2015 lag sie mit durchschnittlich 3,22 % auf dem bisher höchsten Niveau. Dies bedeutet, dass eine Nettoverzinsung unterhalb von 3,22 % rechnerisch zu einem negativen Branchen-Rohüberschuss geführt hätte.

Break-Even-Nettoverzinsung (in %)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Markt	2,25	2,41	2,98	2,85	2,91	3,22
Höchster beobachteter Wert	3,77	3,43	4,34	4,18	3,43	4,34
Niedrigster beobachteter Wert	-24,02	-22,90	-23,79	-23,14	-31,82	-29,76

„Angesichts der schwierigen Zinsbedingungen ist diese Renditeanforderung auf lange Sicht äußerst herausfordernd, zumal sie in den kommenden Jahren wegen der Zinszusatzreserve weiter steigen dürfte“, prognostiziert Assekurata-Geschäftsführer Dr. Reiner Will. „Schon im Jahr 2015 fiel bei rund der Hälfte der Marktteilnehmer die ZZR-Zuführung höher aus als der danach verbleibende Rohüberschuss.“ Anhand aktueller Hochrechnungen in der Studie prophezeit Assekurata bis zum Jahr 2025 branchenweit ein ZZR-Volumen von 150 Mrd. € bis 240 Mrd. €.

Die Anforderungen an den Kapitalanlageertrag fallen zwischen den Anbietern sehr unterschiedlich aus und hängen stark vom individuell vorhandenen Geschäftsmix ab. „Von den Auswirkungen des Niedrigzinsumfeldes sind insbesondere Lebensversicherer mit hohen garantiefordernden Altbeständen im Altersvorsorgebereich betroffen, so dass die Break-Even-Nettoverzinsung bei einem Dutzend Anbieter oberhalb von 4 % liegt“, schildert Lars Heermann. „Einige Gesellschaften mit anders gelagertem Geschäftsprofil profitieren dagegen von einer viel geringeren Break-Even-Nettoverzinsung und könnten sich zum Teil sogar eine negative Nettoverzinsung leisten.“

Kapitalanlageerträge decken Rechnungszinsen teilweise nicht mehr

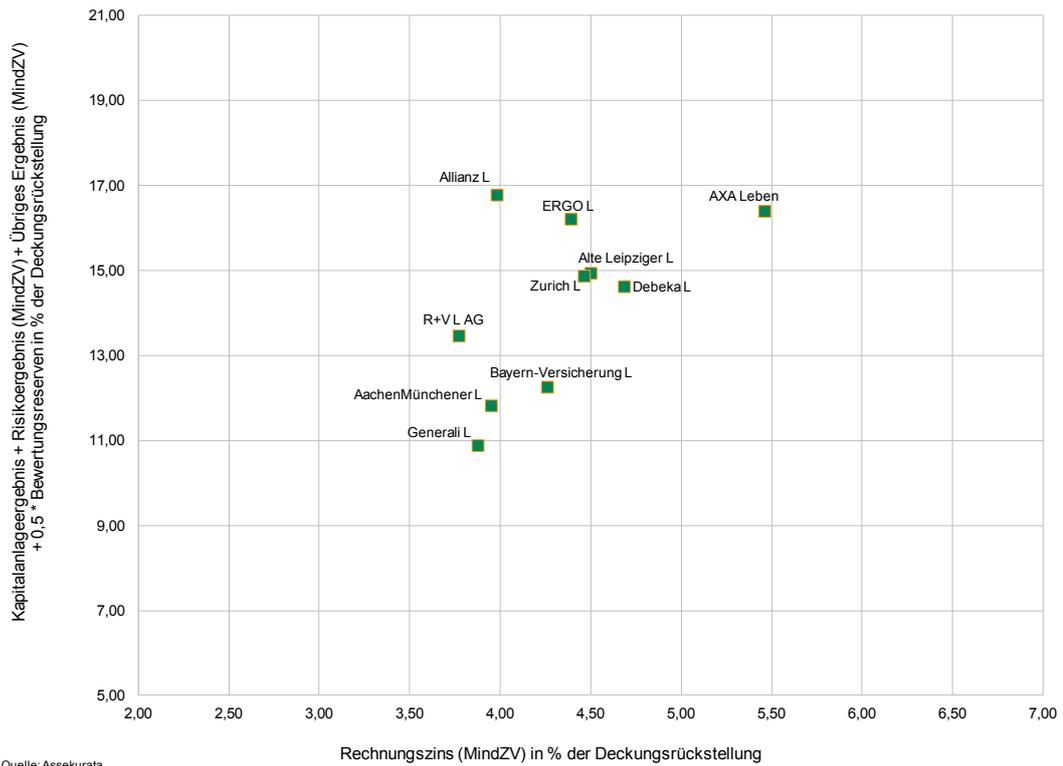
Die unterschiedlichen Bestandsvoraussetzungen spiegeln sich auch in den Rechnungszinsanforderungen der Gesellschaften wider. Dabei reichten im Jahr 2015 bei 20 Unternehmen die anzurechnenden Kapitalerträge aus den Kundengeldern im Sinne der Mindestzuführungsverordnung (MindZV) nicht mehr aus, um die Rechnungszinsverpflichtungen vollständig zu bedienen. „Dies erhöht den Druck auf alternative Ergebnisquellen und lässt die Querverrechnungsfahr zwischen den Ergebnistöpfen steigen“, kommentiert Heermann. Hiervon seien dann auch die Kunden einer Risikolebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherung betroffen, die im Falle einer Querverrechnung aus dem Risikoergebnis mit höheren Beiträgen zu rechnen hätten.

EKG-Profil und EKG-Quote veranschaulichen die Unterschiede

Um die Wechselwirkungen zwischen Ertragskraft und Garantie messbar und zwischen den Anbietern vergleichbar zu machen, hat Assekurata für die Studie das Ertragskraft-Garantie-Profil (EKG-Profil) und die Ertragskraft-Garantie-Quote (EKG-Quote) gebildet. Diese gleichen als Standhaftigkeits-Indikatoren die bestehenden Rechnungszinsanforderungen mit der vorhandenen Ertragskraft ab, wobei neben der Kapitalanlage auch die weiteren Ergebnisquellen und die anteiligen Bewertungsreserven berücksichtigt werden.

Anhand des beispielhaften EKG-Profiles für die nach Prämieinnahmen zehn größten Lebensversicherer (BIG 10) wird die Vorgehensweise nachfolgend verdeutlicht. Beim EKG-Profil werden sowohl die definierte Ertragskraft als auch die bestehenden Rechnungszinsanforderungen einheitlich an der Deckungsrückstellung als Bezugsgröße relativiert und in ein Koordinatensystem für die einzelnen Lebensversicherungsgesellschaften überführt. Von Vorteil ist jeweils eine Position möglichst weit links oben, da diese auf eine geringe Rechnungszinsanforderung (links) und eine insgesamt hohe Ertragskraft (oben) hindeutet.

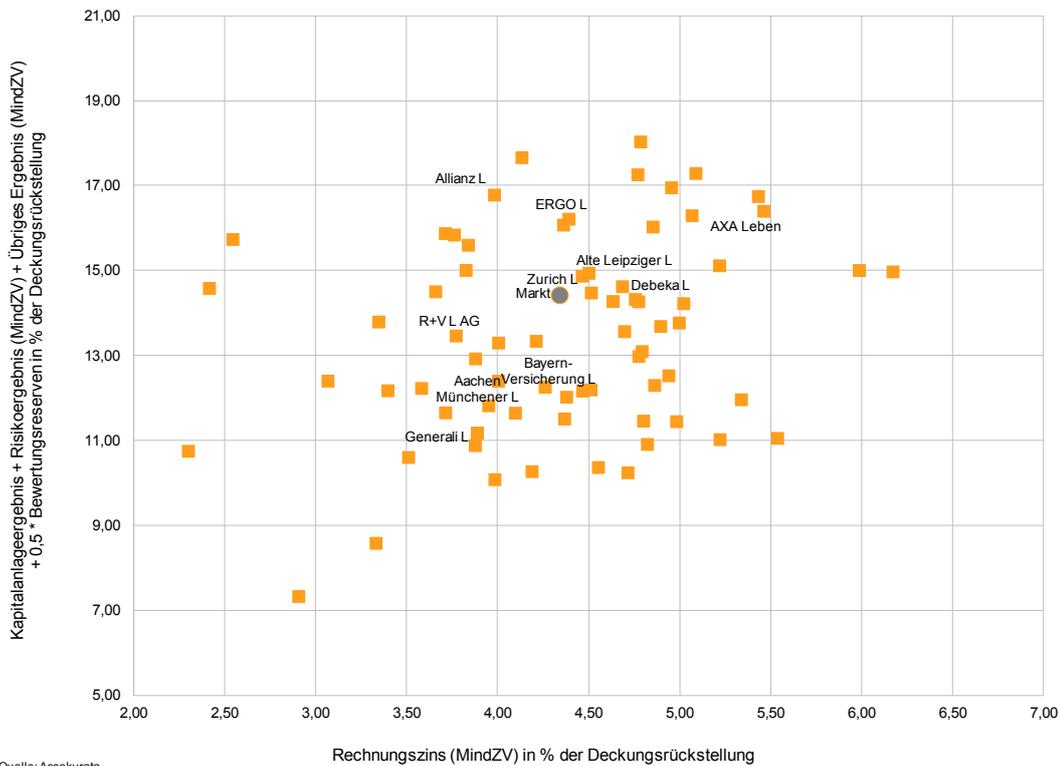
Ertragskraft-Garantie-(EKG-)Profil für die "BIG 10"-Anbieter (2015)



Quelle: Assekurata

Gegenüber den zehn größten Lebensversicherern ist die Verteilung aller untersuchten Anbieter deutlich breiter gefächert. Dies zeigt der Blick auf den Gesamtmarkt, der ein differenziertes EKG-Profil für die Branche veranschaulicht:

Ertragskraft-Garantie-(EKG-)Profil für den Gesamtmarkt (2015)



Quelle: Assekurata

EKG-Quote ist sehr unterschiedlich ausgeprägt

„Die unterschiedlichen Positionen in der Branche zeigen sich auch in der daraus abgeleiteten EKG-Quote“, ergänzt Assekurata-Analyst Heermann. Während einige Spezialanbieter über eine EKG-Quote von mehr als tausend Prozent verfügen, was aktuell eine zehnfache Überdeckung der Anforderungen bedeutet, liegen andere bereits nahe der 200%-Marke.

„Grundsätzlich sind Lebensversicherer im Vorteil, die über eine starke Kapitalanlage mit substanziellen Bewertungsreserven, Kostenvorteilen sowie Ausgleichsgeschäften jenseits der konventionellen Lebensversicherung verfügen“, schlussfolgert Assekurata-Geschäftsführer Dr. Reiner Will und ergänzt: „Unter der neuen Zinsrealität ändern sich die Geschäftsmodelle der Lebensversicherer gravierend, wobei sich die Ausgangsvoraussetzungen stark unterscheiden“.

Korrekturbedarf bei der Berechnung der ZZR

Nicht zuletzt geht die EKG-Quote 2015 bei nahezu allen Lebensversicherern gegenüber dem Vorjahr zurück. Die Ertragskraft leidet vor allem unter den steigenden Aufwendungen für die ZZR. „Um die Branche finanziell nicht zu überfordern, sollten die Berechnungsvorschriften der ZZR zeitnah korrigiert werden“, fordert der Assekurata-Geschäftsführer.

Zum EKG-Check

In der Studie stellt Assekurata die Wirkungszusammenhänge und Hintergründe ausführlich dar und bildet zahlreiche Einzel- und Marktanalysen auf Basis der Geschäftsberichte und MindZV-Daten der Unternehmen ab. Neben dem eigentlichen EKG-Check und der Break-Even-Nettoverzinsung werfen die Analysten beispielsweise einen Blick auf den Return-on-Revenue (ROR) als Messgröße für die Frage, wie viel Ertrag die Anbieter unter dem Strich aus ihren Prämieinnahmen erwirtschaften.

Über die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur

Die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH führt ausschließlich Rating-Verfahren durch, bei denen die Vertreter der gerateten Einheit der Agentur einen schriftlichen Auftrag zur Erstellung des Ratings gegeben haben (beauftragte Ratings).

Kontakt

Russel Kemwa
Pressesprecher
Tel.: 02 21 2 72 21-38
Fax: 02 21 2 72 21-76
E-Mail: russel.kemwa@assekurata.de
Internet: www.assekurata.de

Lars Heermann
Bereichsleiter Analyse und Bewertung
Tel.: 02 21 2 72 21-48
Fax: 02 21 2 72 21-77
E-Mail: lars.heermann@assekurata.de
Internet: www.assekurata.de