

Pressemitteilung

Assekurata-Marktausblick zur Lebensversicherung 2017

Köln, den 2. August 2017 – Auch im Jahr 2017 steht die Lebensversicherungsbranche vor großen Herausforderungen. Zu den größten zählen hierbei weiterhin Solvency II und das Niedrigzinsumfeld. Doch zunehmend rückt auch das Thema Digitalisierung in den Fokus der Unternehmen.

Im Marktausblick zur Versicherungswirtschaft 2017/2018 zeichnet die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur ein aktuelles Bild über die Situation und Stimmung in der privaten Krankenversicherung, der Lebensversicherung sowie der Schaden-/Unfallversicherung. Interessenten können den 88-seitigen Bericht auf der Internetseite www.assekurata.de gegen eine Schutzgebühr von 378 € zzgl. MwSt. erstehen.

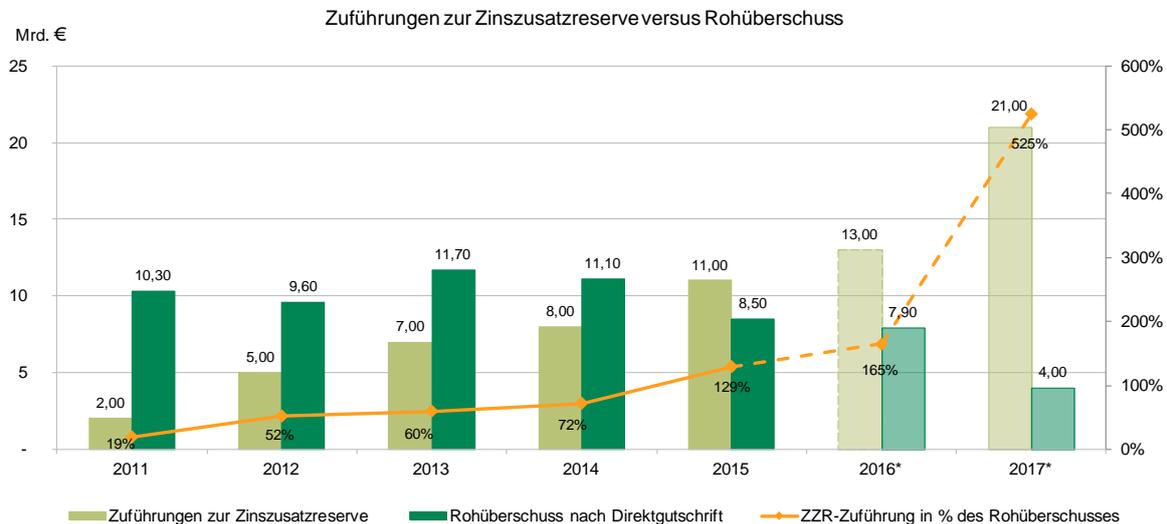
Zinszusatzreserve übt massiven Druck auf die Finanzkraft der Anbieter aus

Auch im Jahr 2017 wird das Niedrigzinsumfeld für steigende Zuführungen zur Zinszusatzreserve (ZZR) sorgen. Bereits für das Bilanzjahr 2016 haben die deutschen Lebensversicherer weitere 13 Mrd. € in der ZZR hinterlegt, was eine erneute Höchstzuführung bedeutet. Somit beläuft sich der ZZR-Bestand branchenweit mittlerweile auf etwa 45 Mrd. €. Die Wirkung der Reserve als Stärkungsmittel für die langfristige Erfüllbarkeit der Garantieverprechen und dadurch der bilanziellen Widerstandsfähigkeit der Anbieter, zeigt ein Blick in den durchschnittlichen Garantieanspruch der Lebensversicherungsbestände.

Ohne Berücksichtigung der ZZR lag die durchschnittliche Garantieverzinsung Ende 2016 bei 2,89 %. Unter Hinzunahme der bereits zurückgestellten Beträge reduziert sich diese auf 2,32 %. Gleichwohl stellen die Garantieforderungen unter dem vorherrschenden Zinsniveau noch eine erhebliche Belastung für die Branche dar, so dass für die kommenden Jahre mit weiter steigenden Zuführungen zu rechnen ist. Damit erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass künftig immer mehr Lebensversicherer nach Stellung der ZZR kein positives Kapitalanlageergebnis mehr darstellen können.

Inwiefern die Zuführungen bereits heute die Ertragslage und damit die Finanzkraft der Anbieter belasten, belegt die folgende Abbildung, in der die branchenweiten ZZR-Zuführungen mit den (anschließend verbleibenden) erwirtschafteten Rohüberschüssen abgeglichen werden. „Wir gehen

davon aus, dass sich die Höhe der Zinszuführungen zukünftig weiter von den noch erzielbaren Rohüberschüssen entfernt und deren Verhältnis im Geschäftsjahr 2016 bei rund 160 % liegt“, prognostiziert Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung der Assekurata. „Für die folgenden Jahre ist damit zu rechnen, dass die beiden Größen weiter massiv auseinanderklaffen und einige Anbieter keinen positiven Rohüberschuss mehr ausweisen können.“

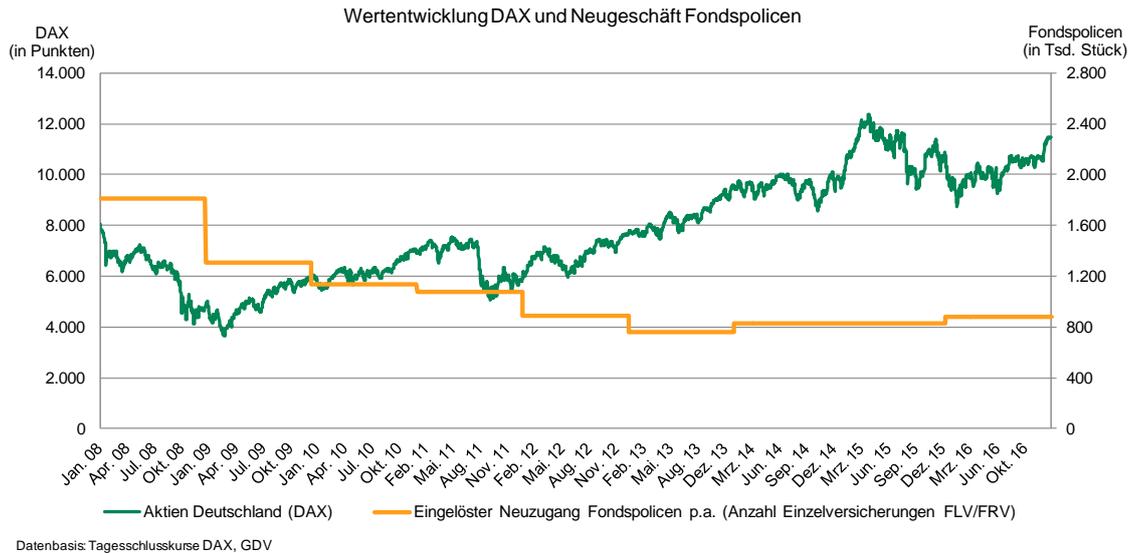


Quelle: Assekurata; * = Schätzung

Aufgrund dieses Szenarios ist öffentlich eine Diskussion darüber entsponnen, wie lange die Unternehmen unter diesen Rahmenbedingungen überhaupt noch durchhalten können. Denn rückblickend ist der Zins deutlich schneller gesunken, als ursprünglich in Szenariorechnungen erwartet worden war. Bei Einführung der ZZR waren Experten des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) noch davon ausgegangen, dass der Referenzzins zur ZZR-Berechnung im „worst case“ im Jahr 2018 bei 2,94 % liegt. Diese Annahme war schon 2015 mit 2,88 % unterschritten worden und bei Fortschreibung des aktuellen Niveaus dürfte der Zins Ende 2017 bei 2,21 % liegen. „Unter den aktuellen Rahmenbedingungen werden die ZZR-Anforderungen in der Breite kaum vollständig zu stemmen sein“, warnt Lars Heermann. „Es ist daher dringend erforderlich, die Berechnungsmethodik der ZZR zu überdenken. Doch letztlich liegt die Verantwortung hier beim Gesetzgeber, der nach der Bundestagswahl zeitnah für klare und zukunftsfähige Verhältnisse sorgen sollte.“

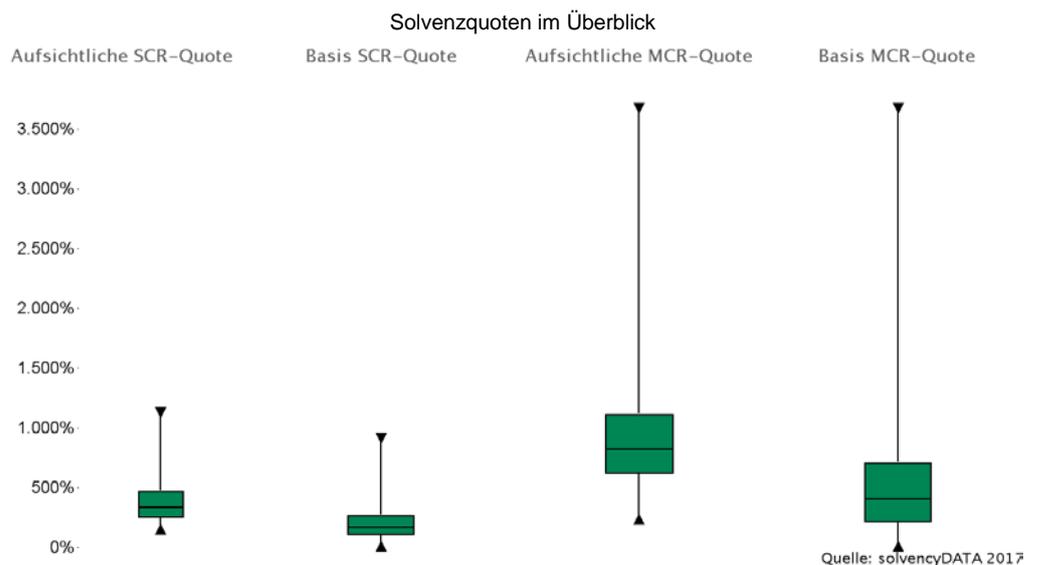
Fondsgebundene Produkte erleben neuen Aufschwung

Gleichzeitig zwingt das anhaltende Niedrigzinsumfeld immer mehr Anbieter dazu, der klassischen Lebensversicherung den Rücken zu kehren und sich weniger zinsfordernden Produkten zuzuwenden. So rücken Biometrieprodukte verstärkt in den Fokus, und auch fondsgebundene Policen verzeichnen wieder ein leichtes Wachstum. Nach einem Vertrauensverlust in die Aktienmärkte infolge der Finanzkrise 2008 hatten sich viele Kunden von dieser Altersvorsorgevariante abgewendet. Doch der kontinuierliche Anstieg der Aktienperformance führt auch bei den Versicherungskunden wieder zu einer erhöhten Risikobereitschaft, die sich in der Abkehr von klassischen hin zu (reinen) Fondsprodukten erkennen lässt, wenngleich noch auf zaghaftem Niveau. Diese Entwicklung ist in der nachstehenden Grafik zu erkennen, bei der die orangefarbene Linie die Anzahl neu abgeschlossener Fondspolicen abträgt. Sie weisen seit 2013 wieder einen leichten Anstieg auf, der – der Theorie der Behavioral Finance folgend – konservativ, das heißt mit deutlicher Verzögerung zum Anstieg der Wertentwicklung des DAX (grüne Linie) einsetzt.



Solvency II bei Lebensversicherern von besonderem Interesse

Aufgrund der Garantiezinsbelastungen im Niedrigzinsumfeld richtete sich der Fokus vieler Marktakteure bei der Analyse und Interpretation der im Mai erstmals veröffentlichten Berichte zur Solvabilität und Finanzlage (SFCR) vornehmlich auf die Lebensversicherungsunternehmen. „Hier konnten wir insbesondere bei den Solvenzquoten große Unterschiede zwischen den Versicherern feststellen“, so Assekurata-Geschäftsführer Dr. Reiner Will. Sie verteilen sich im aufsichtsrechtlichen Nachweis zum Stichtag 31.12.2016 von etwas über 100 % bis weit über 1.000 %, dabei liegt der arithmetische Durchschnitt basierend auf den Daten von 81 Unternehmen bei gut 380 %. Ohne Übergangsmaßnahmen geht die Quote um etwa 160 Basispunkte auf gut 220 % zurück. Die folgende Grafik der [Analyseplattform solvencyDATA](#) verdeutlicht diese Effekte. Darin wird die Branchenverteilung der Solvenzkapital- (SCR-Quote) und der Mindestkapitalquote (MCR-Quote) in Form von Boxplot-Diagrammen visualisiert. Die so genannte „Basis SCR-Quote“ stellt die Bedeckungsquote ohne Übergangsmaßnahmen und auch ohne Volatilitätsanpassung dar. Ihr Durchschnitt liegt bei rund 200 %.



Doch auch hinsichtlich der Qualität mit Blick auf die Aussagekraft, Verständlichkeit, Lesbarkeit und Fehlerfreiheit weichen die Berichte stark voneinander ab. Somit wird der Ruf nach einer stärkeren inhaltlichen Reglementierung der SFCR-Berichte seitens der Aufsicht lauter, um den Grad der (Experten-)Transparenz zu erhöhen. „Denn Laintrensparenz wird sich mit den SFCR-Berichten wegen der hohen Komplexität und Informationsvielfalt des neuen Aufsichtsregimes ohnehin kaum herstellen lassen“, so Dr. Reiner Will.

Digitalisierung nimmt zunehmend Einfluss auf die Kundenbeziehung

Nicht nur das Niedrigzinsumfeld und die zunehmende Regulatorik stellen die Lebensversicherer vor große Herausforderungen. Der technische Fortschritt und die sich verändernden Kundenerwartungen führen dazu, dass die Digitalisierungswelle nun auch die Lebensversicherungsbranche erfasst. Zukünftig gilt das Hauptaugenmerk hier vor allem der Gestaltung der Kundenbeziehung. In diesem Zusammenhang rücken vor allem „Smart Insurance“-Policen, also Tarife, die ein umsichtiges Verhalten des Versicherungsnehmers belohnen, in den Fokus. Mit „Vitality“ hat der Generali-Konzern 2016 als erster Lebensversicherer ein ebensolches Produkt auf den Markt gebracht. „Mit dieser Form der Versicherung lässt sich das Risiko von Schadeneintritten senken und gleichzeitig können sich Lebensversicherungsunternehmen künftig stärker als Begleiter des Kunden positionieren“, erklärt Stefanie Post, Mitautorin der Studie. Denn Fitness-Apps und Wearables, die zur Erfassung von Fitness- und Gesundheitsdaten dienen, dürften künftig eine stärkere medizinische Ausrichtung erhalten und den Nutzern personalisierte Empfehlungen zur Verbesserung des Lebensstils übermitteln. Durch eine optimierte Nutzung der verarbeiteten Daten erschließt sich den Unternehmen somit ein enormes Auswertungspotenzial für so genannte Predictive Analytics. „Versicherer werden damit künftig nicht nur Risiken besser vorhersagen, sondern auch Kundenbedürfnisse besser ermitteln, so dass Produktinnovationen individueller auf die jeweiligen Zielgruppen zugeschnitten werden können“, so Stefanie Post.

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.: 0221 27221-38
Fax: 0221 27221-77
E-Mail: russel.kemwa@assekurata.de
Internet: www.assekurata.de

Lars Heermann
Bereichsleiter Analyse und Bewertung
Tel.: 0221 27221-48
Fax: 0221 27221-77
E-Mail: lars.heermann@assekurata.de
Internet: www.assekurata.de