

Solvenztest bestanden: Welche Lebensversicherer sich noch Garantien leisten können

• **Policen Direkt analysiert die dritte Auflage der Solvenzberichte: Im Schnitt verbessern sich die Solvenzquoten der 84 Lebensversicherer um 9,57 Prozent. • Kein einheitliches Bild bei Betrachtung ohne Bilanzierungshilfen: 12 Unternehmen weiter in enger Manndeckung der BaFin (Nettoquote unter 100). 36 dagegen in der Lage, (weiter) klassische Garantien zu geben. • Chefaktuar Kühl: „Zur Beurteilung der Qualität und Entwicklung der individuellen Altersvorsorge braucht es zusätzliche Angaben.“**

Mit der dritten Auflage der Solvenzberichte haben sich die für die Aufsicht relevanten Solvenzquoten der 84 untersuchten deutschen Lebensversicherer im Schnitt um 9,57 Prozent verbessert. 12 Gesellschaften befinden sich weiter in enger Manndeckung der Versicherungsaufsicht BaFin (2017: 11). Besonders finanzstarke Versicherer weisen stabile Quoten auch ohne Bilanzierungshilfen aus.

„Die Versicherer haben den erneuten Solvenztest bestanden. Die stabilen Zinsen von 2018 und sicher auch die Neuregelung der Zinszusatzreserven spiegeln sich in der Verbesserung der Quoten wider, genau wie das Neugeschäft, das sich mehr und mehr von klassischen Garantien verabschiedet“, erklärt Policen Direkt Chefaktuar Henning Kühl.

Einmal im Jahr müssen Lebensversicherer der Öffentlichkeit Auskunft darüber geben, wie es um die Garantien ihrer Kunden bestellt ist. Die Solvenzquoten und die Solvenzberichte geben hier deutliche Hinweise auf die Stabilität und Krisenfestigkeit eines Lebensversicherers. Sie sollen der Öffentlichkeit Anhaltspunkte vermitteln, wie Gesellschaften gewappnet sind gegen Extremszenarien wie Börsencrashes, Niedrigzinsen oder Massenstorno.

Schlechtere Quoten ohne Bilanzierungshilfen

Sämtliche Versicherer zeigen aktuell stabile Quoten, 66 von 84 nehmen dafür von der Versicherungsaufsicht BaFin genehmigte Bilanzierungshilfen in Anspruch. 12 davon hätten ohne diese Hilfen den Schwellenwert von 100 nicht erreicht. Das ist eine Gesellschaft mehr als noch im Vorjahr.

Die MCR-Quote bezieht sich auf die Anforderungen im Normalbetrieb und damit die aktuellen Verpflichtungen gegenüber ihren Kunden. Diese können nur 4 Lebensversicherer nicht ohne Bilanzierungshilfen erfüllen, genauso viele wie 2017.

Die wichtigsten Zahlen in Kürze:

- Aufsichtsrelevante Brutto-Quote: 493,23% (2017: 450,20%:)
- Netto-Quote 273,67% (273,24%)
- MCR-Quote 704,47% (730,52%)
- 12 Versicherer mit Netto-Quote < 100 (2017: 11)
- 4 Versicherer mit MCR-Quote < 100 (2017: 4)
- 26 Versicherer haben sich bei der aufsichtsrelevanten Quote im Vergleich zum Vorjahr verschlechtert, 58 verbessert.
- Wirkung der Bilanzierungshilfen = +80,22% (2017: 64,76%)
- Solvenzberichte sind im Schnitt 91 Seiten stark (von 40 bis 163 Seiten)
- Kein Versicherer bei der Netto-Quote = 0 (2017: 0)
- Kein Versicherer mit Minimum-Quote = 0 (2017: 0)

Details unter solvenzquoten.de

Korridor-Analyse bei der Nettoquote: 36 Unternehmen haben große Spielräume

Besonders finanzstarke Versicherer weisen stabile Quoten auch ohne Bilanzierungshilfen aus. „Ein genauer Blick auf die Entwicklung zeigt deutliche Unterschiede bei den Lebensversicherungen auf“, erklärt Kühl. Erstmals hat er für die Untersuchung Versicherer in verschiedene Korridore eingeteilt und daraus entsprechende Schlüsse gezogen. Aus den Nettoquoten leitet er ab, welches Unternehmen sich auch im Neugeschäft Garantien leisten kann und welches bei der Produktentwicklung tendenziell eher kleinere Spielräume hat.

- 20 Unternehmen vor großen Herausforderungen

(Nettoquote unter 150%)

20 Unternehmen stehen mit einer Solvenzquote ohne Bilanzierungshilfen von unter 150 Prozent aktuell vor Herausforderungen, sofern sie noch Neugeschäft betreiben wollen. Bei der Wahl der Produkte für das Neugeschäft und bei der Höhe der Überschussbeteiligung sind sie eingeschränkt.

- 27 Unternehmen weitgehend gerüstet

(Nettoquote 150 – 300%)

27 Unternehmen sieht Kühl im grünen Bereich, mit einer Nettoquote von 150 bis 300 Prozent, und damit weitgehend finanzstark und gerüstet für Extremszenarien. Sie sind in der Lage, den eingegangenen Versprechen unverändert auch in Zukunft nachzukommen.

- 36 Unternehmen mit Spielraum für Garantien

(Netto über 300%)

36 Unternehmen können aufgrund ihrer komfortablen Solvenzkapitalausstattung mit einer Nettoquote von mehr als 300 Prozent ihren Kunden höhere Leistungen anbieten, zum Beispiel in Form von Überschüssen oder Garantien im Neugeschäft. .

Ob ein Unternehmen seine Spielräume auch nutzt, ist eine Frage der Strategie.

Qualität der Berichte meist weiter ausbaufähig

"Gerade weil es sich um eine Pflichtveröffentlichung handelt, wertet Kühl die Solvenzberichte als wichtige vertrauensbildende Maßnahme: „Die Quoten sind zwar ein wichtiges Signal für die Zukunftsfähigkeit der Lebensversicherer. Aber die Berichte bestehen noch aus weit mehr als diesen Angaben.“

Auch wenn einige Versicherer an ihren Berichten gearbeitet haben und mittlerweile beispielsweise erklären, warum sich Solvenzquoten verändert haben, hält Kühl die Kritik an den Berichten wie jüngst auch vom Versichererverband GDV geäußert für durchaus begründet.

„Dass die Berichte aktuell wenig gelesen werden, liegt in erster Linie daran, dass sie oft nicht leserfreundlich gestaltet sind. Die Klickzahlen unserer Übersicht auf solvenzquoten.de und das große Interesse an entsprechenden Makler-Webinaren zeigen aber, dass es darauf ankommt, wie man ein Thema aufbereitet. Für Versicherer sollte es nicht darum gehen, Aufwand für die Berichte zu vermeiden, sondern den Aufwand so zu betreiben, dass er sich lohnt.“

Ob eine Änderung der Vorgaben für die Berichte hier zielführend ist, wie vom GDV angestrebt, bleibe abzuwarten. Kühl sieht jeden Versicherer in der Verantwortung.

Ertragsquellen und Gewinnbeteiligungen geben weitere wichtige Einblicke

Policen Direkt verwaltet rund 12.000 Lebensversicherungsverträge im Wert von knapp 1 Mrd. Euro. Auch für den nachhaltig erfolgreichen Ankauf von Lebensversicherungen sind die Transparenzdaten deutscher Lebensversicherer extrem wichtig. Neben individueller Vertragsdaten geht es darüber hinaus um die langfristige Sicherheit der Gesellschaften. Da nicht alle Ratings veröffentlichen, greift das Unternehmen auf frei zugängliche Quellen zurück und teilt die Analysen zu den Standmitteilungen, zur laufenden Verzinsung, zur Mindestzuführungsverordnung und zu den Solvenzquoten mit der Öffentlichkeit. „Wir betreiben damit Verbraucherschutz aus Geschäftsinteresse“, erklärt Kühl.

Wer sich ein umfassenderes Bild seines Lebensversicherers machen will, sollte die Transparenzdaten und die Veröffentlichungen zur laufenden Verzinsungen zu Rate ziehen. Policen Direkt bietet diesen Service frei zugänglich auf der Website an.

policendirekt.de/studien

KONTAKT

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH

Rafael Kurz

069 900 219 114

rafael.kurz@policendirekt.de