

map-report 911: Bilanzanalyse deutscher Lebensversicherer 2018

Der map-report 911 analysiert die Bilanzen der deutschen Lebensversicherer des Jahres 2018. Der Bestandsabrieb setzte sich vor allem in der KLV und BUZ fort, während sich im Neugeschäft auch gegenläufige Tendenzen zeigten. Die Stornoquoten setzten den fallenden Trend der Vorjahre fort, während die neueingeführte Korridormethode für mehr finanzielle Spielräume sorgte.

Analysen des map-report 911 zeigen: Die deutschen Lebensversicherer haben ihre Beitragseinnahmen 2018 gesteigert. In der Folge sind die verdienten Bruttobeiträge 2018 insgesamt deutlich gewachsen. Mit einer Steigerungsrate von 2,6 % auf 88,28 Mrd. € liegt der Zuwachs mit 2,20 Mrd. € deutlich über dem schwachen Vorjahr. Relativ betrachtet konnte die Ergo Vorsorge die Beitragseinnahmen um 66,1 % auf 367,8 Mio. € am deutlichsten ausbauen. Ursächlich hierfür ist die Bestandsübertragung der Ergo auf die Ergo Vorsorge von 121.982 Verträgen zum 1. Januar 2018. Dahinter folgen die Neue Bayerische Beamten mit einem Wachstum von 24,4 % auf 199,6 Mio. € und myLife mit einem Plus von 21,2 % auf 146,0 Mio. €. Die myLife dürfte dabei vor allem durch die erfolgte Übernahme eines Teilbestandes von 27.235 fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen der AXA profitiert haben.

Bestand weiter rückläufig

Auch 2018 ist es den Lebensversicherern nicht gelungen, den Bestandsabrieb zu stoppen. Der Verlust von rund 975.000 Hauptversicherungen lag nur unwesentlich unter dem Wert für 2017 (minus 1,06 Mio. Verträge). Ihren Zenit hatten die Lebensversicherer mit 93,96 Mio. Verträgen im Jahr 2004 erreicht. Seitdem sind ihnen 11,40 Mio. Policen abhandengekommen.

Die kapitalbildende Lebensversicherung (KLV) hat mit 18,3 Mio. Verträgen inzwischen nur noch einen Anteil von 22,1 % am Gesamtbestand. Das sind 1,17 Mio. Policen beziehungsweise 6,0 % weniger als im Vorjahr. Lediglich bei Targo und Condor war der Bestand zum Jahrendende 2018 noch nennenswert höher als 2017. Ein ähnliches Szenario zeigt sich auch bei den Kollektivversicherungen. Wie in der KLV genügte das Neugeschäft nicht, um den Bestandsabrieb zu kompensieren. Zum Jahresultimo ging die Zahl der Bestandspolicen um 0,44 Mio. auf 14,84 Mio. zurück. Das entspricht

einem Verlust von 2,9 %. Der Anteil an den Hauptversicherungen verringerte sich von 18,3 auf 18,0 %. Insgesamt gelang es 20 Anbietern den Bestand auszubauen, wenn teilweise auch nur marginal. Der Löwenanteil entfiel dabei mit 141.274 Verträgen auf den Branchenriesen Allianz. Mit deutlichem Abstand folgen Signal Iduna (25.600), Alte Leipziger (12.863) und Swiss Life (8.187).

Weiterhin rückläufig ist auch die Entwicklung der Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (BUZ). Seit dem Jahr 2004 brach der Bestand von 15,4 auf knapp 11,8 Mio. Verträge zum Ende des Jahres 2018 ein. Allein im vergangenen Geschäftsjahr schrumpfte der Bestand um 2,8 % beziehungsweise 344.000 Verträge. Um 67.574 Verträge ging der Bestand bei der Alten Leipziger zurück, Ergo verzeichnete ein Minus von 41.532, Nürnberger von 23.384 und Zurich von 16.809 Policen. Nur zehn Anbieter schafften es, den Bestand um insgesamt 29.638 Verträge auszubauen. Allen voran die AachenMünchener mit 16.913 Policen.

Die Entwicklungen bei den anderen Versicherungsarten waren geringfügig positiv. In der Rentenversicherung konnte der Bestand um circa 114.000 auf 24,7 Mio. Verträge aufgestockt werden. Mit einem Anteil von 29,9 % haben Rentenverträge inzwischen den mit Abstand größten Anteil am Bestand. Die Allianz hält allein 20,2 % des gesamten Branchenbestandes.

Risiko-Lebensversicherungen (RLV) bilden mit fast 9,78 Mio. Verträgen und einem Anteil von 11,8 % des gesamten Bestandes die kleinste Sparte. Der Zuwachs lag hier bei knapp 204.000 Verträgen, was einer Steigerung von 2,1 % entspricht. Die Targo bleibt hier mit fast 1,4 Mio. Policen im Bestand weiterhin unangefochtener Marktführer und hält 14,1 % des gesamten Bestandes.

Mit einem Plus von 318.274 auf insgesamt rund 15,0 Mio. Policen konnten die sonstigen Lebensversicherungen, zu denen auch fondsgebundene Policen zählen, ebenfalls weiter an Bedeutung gewinnen. Nach 17,6 % im Vorjahr betrug der Anteil am Gesamtgeschäft Ende 2018 18,2 %. Der mit Abstand größte Anbieter ist hier die AachenMünchener mit 3,15 Mio. Verträgen im Bestand und einem Anteil am gesamten Bestand der Branche von 21,0 %.

Neugeschäft im Aufwind

Das Neugeschäft lief erstmals seit 2014 wieder erfolgreicher als im Vorjahr. Mit 5,10 Mio. verkauften Verträgen in der Hauptversicherung wurden 141.290 Policen mehr als im Vorjahr abgesetzt. Das entspricht einem Plus von 2,9 %. Die laufenden Beitragseinnahmen lagen mit 3,38 Mrd. € 2,0 % über dem Vorjahreswert. Das Einmalbeitragsgeschäft legte um 8,1 % auf 20,68 Mrd. € zu.

Die KLV hat mit 7,0 % den geringsten Anteil am Neugeschäft nach eingelösten Versicherungsscheinen. 2018 wurden noch knapp 360.000 Verträge verkauft. Der Trend war dabei jedoch positiv. So wurden 14.000 Policen mehr als im Vorjahr abgesetzt (4,1 %). Das höchste Neugeschäft mit 66.970 Verträgen hatte 2018 wie in den Vorjahren die Targo, gefolgt von Ergo Direkt mit 50.500 Policen, Allianz und R+V mit 35.197 beziehungsweise 18.990, sowie Ideal mit 17.675 eingelösten Versicherungsscheinen.

Rentenversicherungen hatten im Jahr 2018 mit 21,2 % und 1,08 Mio. eingelösten Verträgen nicht den höchsten Neugeschäftsanteil. Im Vergleich wurden 33.405 Policen mehr als im Vorjahr verkauft. Der negative Trend der Vorjahre hat sich somit umgekehrt. Die erfolgreichsten Verkäufer kamen aus den Reihen der Allianz (274.866 Verträge), R+V (81.427 Verträge) und Debeka (58.747 Verträge). Die Allianz (24.226), Ideal (10.911), R+V (10.911) und Nürnberger (8.294) konnten dabei das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr am erfolgreichsten forcieren.

In der Risiko-Lebensversicherung (RLV) betrug der Neugeschäftsanteil mit 1.171.896 verkauften Policen 23,0 % und war damit das zweiterfolgreichste Produkt der deutschen Lebensversicherer. Die sonstigen folgen dicht dahinter. Deren Neugeschäftsanteil bewegte sich mit 22,4 % in etwa auf Vorjahresniveau. Mit 231.720 verkauften Verträgen zeichnete die AachenMünchener knapp 20,2 % des gesamten Neugeschäfts. Die Kollektiv-Versicherungen hatten im Jahr 2018 mit 26,4 Prozent wiederum den höchsten Neugeschäftsanteil an allen Arten der Hauptversicherungen. Dabei wurden mit 1.346.032 Policen fast 35.000 Verträge mehr als im Vorjahr verkauft.

Stornoquoten fallen weiter

Die Stornoentwicklungen in den einzelnen Sparten waren ausgenommen der Risiko-Lebensversicherungen durchweg positiv. In der KLV lag das Storno, berechnet auf die Anzahl der Verträge, mit 1,84 % nochmals geringfügig unter dem Vorjahresniveau von 1,85 %. Die höchste Stornoquote mit 3,82 % verzeichneten fondsgebundene Verträge, gefolgt von Risiko-Lebensversicherungen mit 3,28 %. Bei Renten- und Kollektiv-Versicherung wurde die bereits niedrige Stornoquote ebenfalls gesenkt. Bei Rentenverträgen ging die Quote von 2,59 auf 2,54 %

zurück, für Kollektivverträge von 2,46 auf 2,39 %. Insgesamt sinken die Stornoquoten seit über zwei Dekaden.

Über alle Produktgruppen verzeichnete die Targo das höchste Storno mit einer Quote von 8,79 %. Vor allem das Storno bei den Kollektiv-Versicherungen schlug hier zu Buche. Die Targo fiel mit hohen Kennzahlen beim KLV- (13,55 %) und Renten-Storno (11,66 %) auf. Bei Rheinland (16,33 %), Bayern-Versicherung (12,27 %) und Ergo Direkt (11,28 %) waren die Quoten der sonstigen Lebensversicherungen sehr hoch.

Auswirkungen der Korridormethode

Das im Oktober 2018 eingeführte Korridorverfahren reduzierte rückwirkend für das ganze Geschäftsjahr den Aufwand zur Erhöhung der Zinszusatzreserve (ZZR) und wirkte damit nachhaltig auf die Bilanzen der Lebensversicherer.

Die jetzt wieder aussagekräftigere Nettoverzinsung der Kapitalanlagen gemäß GDV-Kennzahlenkatalog erreichte 2018 einen Wert von 3,6 % (Vorjahr: 4,5 %). Vier Lebensversicherer wiesen eine höhere Nettorendite der Kapitalanlagen aus als im Vorjahr, 73 Anbieter reduzierten die Nettoverzinsung.

Die laufende Durchschnittsverzinsung erfasst alle laufenden Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen. Damit bleiben außerordentliche Erträge und Aufwendungen, etwa Gewinne aus dem Verkauf von Vermögensanlagen, Abschreibungen aufgrund von Kursverlusten sowie Sonderabschreibungen, unberücksichtigt. Mit einer Quote von 4,0 % weist die Allianz die höchste Durchschnittsverzinsung aus, gefolgt von der myLife, Ideal und DEVK Eisenbahn mit jeweils 3,8 % sowie Deutsche Ärzte und HanseMercur mit 3,6 %.

Die Erleichterungen zur Bildung der ZZR wirken sich auch auf andere Bilanzpositionen aus. Die nicht mehr zwingend zur Aufstockung der Deckungsrückstellungen gebundenen Mittel können, auch im Interesse der Kunden, der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) zugeführt werden. So stieg die RfB-Quote durchschnittlich von 7,38 auf 9,17 %. In absoluten Werten wurden die RfB-Aufwendungen von 6,35 auf 8,10 Mrd. Euro aufgestockt.

Bedeutung von Analysen und Vergleichen

„Die anhaltende Niedrigzinsphase, die zunehmende Digitalisierung und der enorme Kostendruck schaffen große Herausforderungen für Versicherungsunternehmen. Eine sorgfältige Analyse auf Anbieter- und Produktebene gewinnt daher immer mehr an Bedeutung, wenn es um die Auswahl eines passenden Vertrages geht“, kommentiert Reinhard Klages, Chefredakteur des map-reports, die Ergebnisse.

„Vermittlern und Maklern als Bindeglied zwischen Unternehmen und Verbrauchern kommt eine zunehmend wichtige Bedeutung zu. Können die Produkte einer Gesellschaft guten Gewissens verkauft werden, wenn die Kennzahlen weit unterdurchschnittlich sind und die Solidität nicht gegeben erscheint? Haftungsrechtlich verpflichtet zudem §60 VVG dazu, sich eine hinreichende Übersicht über den Markt und die Anbieter zu verschaffen“, ergänzt Michael Franke, geschäftsführender Gesellschafter von Franke und Bornberg und Herausgeber des map-reports.

In Übersichten zu insgesamt 82 Versicherern präsentiert der map-report 911 Charts zu klassischen Bilanzkennzahlen wie Nettorendite, Verwaltungskosten- und Abschlusskostenquote, Beitragseinnahmen, Marktanteilen, Stornoquoten und weiteren Kennziffern zu Bestands- und Neugeschäftsentwicklungen als Analyseschwerpunkt.

Für die einzelnen Lebensversicherungssparten Kapital-, Risiko- und Rentenversicherungen sowie für fondsgebundene und Kollektiv-Versicherungen sind detaillierte Übersichten für die Bestands- und Neugeschäftsentwicklung enthalten. Auch das Thema Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (BUZ) wird ausführlich behandelt.

Welche Gesellschaft ist in welcher Sparte tätig? Wie hat sich der Bestand und das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr entwickelt? Wie viele Verträge haben die Versicherer verkauft oder werden noch im Bestand gehalten? Wie hoch ist der Neugeschäftsanteil der jeweiligen Sparte am gesamten Neugeschäft? Und wie hoch ist die durchschnittliche BUZ-Monatsrente pro Gesellschaft und Vertrag? Wie entwickelt sich das Storno in den einzelnen Sparten und wie hoch der Anteil an beitragsfreien Verträgen? Diese und noch viel mehr Fragen beantwortet der neue map-report.

Ab sofort lieferbar

Der map-report „Bilanzanalyse deutscher Lebensversicherer“ ist ab sofort als map-report 911 im PDF-Format lieferbar. Interessenten wenden sich an service@fb-research.de oder bestellen direkt über unsere Website. Eine kostenlose Basisinformation zum map-report liefert Franke und Bornberg unsere Website.

Über den map-report

Der map-report umfasst – je nach Heft und Thema – Unternehmensratings sowie Bilanz- und Solvabilitäts-Analysen von Lebens- und Krankenversicherungsunternehmen. Die verschiedenen Kennzahlen werden zusammengeführt. Sie zeigen die Stärken und Schwächen der betrachteten Unternehmen transparent im Marktvergleich auf.

Der map-report gilt als Pionier des Kennzahlenratings. Entwickelt hat ihn der renommierte Branchenkenner und Journalist Manfred Poweleit bereits im Jahr 1990. Seine scharfsinnigen und unbestechlichen Analysen lieferten Orientierung und Maßstäbe für die gesamte Versicherungsbranche. Nach dem Tod von Manfred Poweleit im Jahr 2014 stellte zunächst das VersicherungsJournal als Herausgeber die Kontinuität der Ratings sicher. Seit 2019 erscheint der map-report in der Verantwortung von Franke und Bornberg.

Kontakt über Reinhard Klages:

Telefon +49 (0) 511 357717 00

Email: service@fb-research.de