

Tops & Flops

80

Lebensversicherer im Bilanzcheck

Großer Aufstieg

Wie fairvesta Millionen einsammelt und warum ein Teil des Erfolgs intransparent bleibt

Großes Geheimnis

Warum viele Maklerpools bei Fragen nach Unternehmenszahlen nervös werden



UNISEX Große Extra-Beilage beleuchtet die Auswirkungen der Tarifumstellung von allen Seiten

80

Lebensversicherer
im Bilanzcheck

Topps & Flops

Lebensversicherer rüsten sich

Solvency II stellt neue Anforderungen an die Branche. procontra analysierte die Bilanzen der Lebensversicherer, um zu zeigen, wie es um den Gesundheitszustand der Anbieter bestellt ist.

■ Im kommenden Jahr wartet mit der Umsetzung von Solvency II wieder eine Herausforderung auf die deutschen Lebensversicherer. Obgleich die konkrete Ausgestaltung noch nicht spruchreif ist, so betrifft sie in jedem Fall drei Bereiche. Zum einen die Anforderungen an das Solvenzkapital, zum anderen die Mindestanforderungen an das Risikomanagement sowie die Erhöhung der Transparenz mit umfassenden Berichtspflichten gegenüber der Finanzaufsicht. Alle drei Säulen haben das Ziel der EU-weiten Harmonisierung der Aufsicht über die Versicherungsbranche. „Die größte Auswirkung von Solvency II wird die Auferlegung erhöhter Eigenkapitalerfordernisse sein“, blickt Debeka-Finanzvorstand Rolf Florian voraus. Und auch die Allianz erwartet „einen starken Fokus auf die Sicherstellung der Bestandsgarantien, etwa durch Änderungen der Kapitalanlage sowie der Höhe und der Art der Überschussbeteiligung“.

Nach Ansicht des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bringt Solvency II gar „eine neue Dimension in die Kapitalanlage“. Fakt ist: Die Versicherer werden mehr Eigenmittel vorhalten müssen, um ihre Anlagen zu besichern. Hier fordert der GDV eine adäquate Bewertung der eingegangenen Anlagerisiken und beispielsweise eine Kapitalunterlegung von weniger als den bislang im Raum stehenden 49 Prozent bei nachhaltigen Investments und weniger als 25 Prozent bei Immobilien.

Insgesamt werden die tatsächlich eingegangenen Risiken der Kapitalanlage stärker berücksichtigt als bislang, was die Branche auch mehrheitlich begrüßt. Wer höheres Risiko fährt, muss mehr Sicherheiten bilden. Die generelle Erhöhung der Eigenmittelanforderungen hindert die Versicherer jedoch daran, die Mittel renditeträchtig zu investieren. Daher wirft Solvency II wieder die Frage in den Raum: Welcher Versicherer wird zukünftig in der Lage sein, den Anforderungen nachzukommen und gleichzeitig eine attraktive Rendite zu erzielen? Durch die Absenkung des Garantiezinses zum Jahresbeginn verlor die Branche

ein wichtiges Sicherheitsargument gegenüber dem Kunden. Die Gesellschaften dürfen ihm nur noch 1,75 anstatt 2,25 Prozent auf den Sparbeitrag zusagen. Das muss nicht zugleich eine schlechtere Gesamtverzinsung bedeuten, da die Differenz durch Überschüsse gefüllt werden kann. Dass die Versicherer dafür vermehrt an ihre Reserven müssen, um diese Verzinsung zu stemmen, ist jedoch sehr wahrscheinlich. „Ich kann keine Prognose abgeben, wie lange die Branche das Zinsniveau von 4 Prozent noch halten kann“, wurde Maximilian Zimmerer, Allianz-Finanzchef, in verschiedenen Medien kürzlich zitiert. Die durchschnittliche Nettoverzinsung der Kapitalanlagen rutschte laut der Geschäftsberichte 2011 der Lebensversicherer mit 3,9 Prozent bereits unter diese Marke.

Hinzu kommen die bescheidenen Rahmenbedingungen am Kapitalmarkt. Etwa 90 Prozent ihrer 740 Milliarden Euro an Kapitalanlagen halten Lebensversicherer in festverzinslichen Wertpapieren wie Darlehen, Pfandbriefen und Staatsanleihen. Allesamt nicht gerade Aushängeschilder für hohe Renditen.

Bilanzkennzahlen wie Rückstellungen, Bewertungsreserven, Solvabilitätsquoten, Beitragsentwicklungen oder Kostenquoten werden neben der Verzinsung künftig stärker ins Blickfeld rücken. Einerseits, um der Finanzaufsicht gerecht zu werden. Aber auch, um dem Altbestand die Garantien gewährleisten zu können und für Neukunden die Ertragsseite attraktiv zu halten.

procontra analysierte die Bilanzen der vergangenen drei Geschäftsjahre von 80 deutschen Lebensversicherern, was einer Marktabdeckung von über 93 Prozent entspricht. Mittels der offiziellen Standards des GDV wurden die einzelnen Kennzahlen berechnet und ihre Aussagekraft erläutert. Datenbasis waren ausschließlich die Geschäftsberichte der Gesellschaften. Die Auswertung vermittelt einen Eindruck des Gesundheitszustands der Versicherer und versetzt den Makler in die Lage, seine Empfehlungen verstärkt auch auf die Qualität des Anbieters stützen zu können. ▶



proontra
Erträge

proontra-Lebensversicherer-Note

Für die Bewertung der **Erträge** der Lebensversicherer werden die durchschnittliche Nettoverzinsung der Kapitalanlagen der vergangenen drei Jahre sowie die relative Entwicklung des Rohüberschusses nach Steuern herangezogen. Bestandteile des Rohüberschusses sind der Jahresüberschuss nach Organumlage und eventuellen Gewinnabführungsverträgen, die Zuführung zur RfB sowie die Direktgutschriften. Das Ergebnis der Nettoverzinsung beeinflusst die Note stärker als die Rohüberschussentwicklung.

Für die Analyse werden jeweils die zurückliegenden drei Geschäftsjahre betrachtet, um die Kontinuität in den Vordergrund zu stellen. Als Benchmark dient der jeweilige Marktschnitt, um zusätzlich eine Aussage über den Stand innerhalb des LV-Marktes treffen zu können. Unternehmen mit der Höchstnote 1++ wiesen im Betrachtungszeitraum ein außerordentliches Ergebnis im Vergleich zum Wettbewerb nach.

Erträge

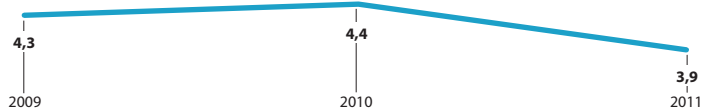
Die „Netto-4“ fällt. Für den Kunden ist die Ertragsseite nach wie vor eines der wichtigsten Puzzleteile in seiner Police. Nachvollziehbar, denn was nützen die besten Kennzahlen bezüglich Finanzstärke und Geschäftsentwicklung, wenn die Verzinsung weit unter Marktschnitt liegt? Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen gilt als Hauptüberschussquelle für die Versicherer. Sie berechnet sich aus dem Ergebnis der Kapitalanlagen im Verhältnis zu der mittleren Summe der Kapitalanlagen im Geschäftsjahr. Da Lebensversicherungen einen langfristigen Charakter aufweisen, sollten einzelne Ausschläge – nach oben wie unten – keine voreiligen Schlüsse auf die Qualität des Kapitalanlagemanagements des Versicherers nahelegen. Denn darum geht es: Wie effizient investiert der Versicherer seine Kapitalanlagen? Um einzelne Anbieter miteinander zu vergleichen, ist es sinnvoller, mindestens einen Drei-Jahres-Zeitraum heranzuziehen. Hier konnte die Debeka als einziger Anbieter durchschnittlich eine Fünf vor dem Komma für die Jahre 2009 bis 2011 präsentieren, wenn auch 2011 die Nettoverzinsung nur noch bei 4,8 Prozent lag. Doch auch damit lag die Debeka vor der Swiss Life (4,7) und der WGV (4,7). Insgesamt mussten die Versicherer hohe Abschreibungen auf Kapitalanlagen, besonders auf Aktien, Inhaberschuldverschreibungen und Investmentanteile, hinnehmen. Folglich lag die Summe der Aufwendungen aus Kapitalanlagen deutlich höher als in den Jahren zuvor, wonach bei den 80 Anbietern unter dem Strich eine durchschnittliche Nettoverzinsung von 3,9 Prozent stand (2010: 4,4 Prozent). Für die Gesamtverzinsung obliegt es weiteren strategischen Entscheidungen, ob etwa eine geringere laufende Verzinsung durch hohe Schlussüberschüsse ausgeglichen wird. Eine einheitliche Ausweisung der Gesamtverzinsung gestaltet sich jedoch aufgrund der verschiedenen Laufzeiten der Verträge schwierig, sodass ein Vergleich nicht aussagekräftig möglich ist.

Abschreibungen drücken Ergebnis. Wie schwer die Abschreibungen wiegen können, zeigte das Ergebnis der Hamburger Leben. Sie erzielte mit –0,4 Prozent sogar eine negative Nettoverzinsung. Während die Erträge leicht anwuchsen (17,6 Millionen Euro), stiegen die Aufwendungen aus Kapitalanlagen auf 19,1 Millionen Euro und sorgten für ein negatives Ergebnis. Von den 19 entfielen rund 17 Millionen nur auf Abschreibungen. Hier schlugen griechische Staatsanleihen mit 16,7 Millionen Euro zu Buche. Auch die Debeka musste einen Anstieg ihrer Abschreibungen von 13 (2010) auf 69 Millionen Euro (2011) hinnehmen. „Neben Wertberichtigungen infolge der Eurokrise waren Niederstwertabschreibungen auf Aktien und Abschreibungen auf Griechenland-Anleihen mit dem anstehenden Schuldenchnitt erforderlich“, erklärt Finanzvorstand Florian.

Nettoverzinsung der Kapitalanlagen

#	Versicherer	2009–2011 Ø	2011	2010	2009
			in %		
1	Debeka	5,0	4,8	5,1	5,1
2	WWK	4,9	4,0	5,4	5,3
3	ALTE LEIPZIGER	4,7	4,5	4,8	4,8
4	Zurich	4,6	4,7	4,6	4,5
5	InterRisk	4,6	4,1	4,6	5,1
	Marktschnitt	4,2	3,9	4,4	4,3
76	Württembergische	3,6	3,8	3,3	3,7
77	Landeslebenshilfe LLH	3,5	3,1	3,6	3,8
78	Generali	3,2	3,4	3,0	3,1
79	Delta Lloyd	3,1	3,2	3,2	2,9
80	Hamburger	2,3	-0,4	3,9	3,5

Marktmittel in Prozent

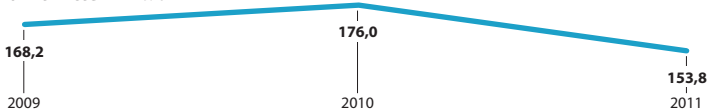


Quelle: proontra

Rohüberschuss

#	Versicherer	2009–2011 in %	2011	2010	2009
			in Mio. €		
1	Helvetia	182,3	18,0	14,3	6,4
2	Swiss Life	72,8	289,7	288,1	167,7
3	Deutsche Ärzteversicherung	72,5	107,8	75,5	62,5
4	myLife	60,1	1,6	1,4	1,0
5	Versicherungskammer Bayern	50,6	303,9	309,6	201,8
	Marktschnitt	-8,6	153,8	176,0	168,2
76	IDEAL	-54,9	11,7	37,4	26,0
77	FAMILIENFÜRSORGE	-56,0	19,1	42,0	43,6
78	Itzehoer	-56,2	4,9	5,8	11,1
79	SV Sachsen	-69,3	12,1	52,1	39,3
80	Hamburger	-1.022,6	-13,7	1,9	1,5

Marktmittel in Mio. €



Quelle: proontra (Verschmelzung von PB + PBV Leben führte zu verzerrter Betrachtung über 3 Jahre. Entwicklung daher unberücksichtigt).

Diese Situation wird sich mit Blick auf die aktuelle Marktlage und die Eurokrise in den kommenden Geschäftsjahren nicht sprunghaft verbessern. Im Gegenteil, wie hoch die Lasten wirklich sind und welche Kreise eine mögliche Pleite Griechenlands tatsächlich ziehen wird, ist momentan nicht absehbar. Es scheint



Maximilian Zimmerer, Finanzchef Allianz

„Ich kann keine Prognose abgeben, wie lange die Branche das Zinsniveau von 4 Prozent noch halten kann.“

absolut realistisch, dass der eine oder andere Anbieter diese Krise nicht überstehen wird. In jedem Fall werden sich die Lebensversicherer vermehrt an ihren Rückstellungen bedienen müssen, um die Gesamtverzinsung hoch zu halten. Wer dazu aktuell in der Lage wäre, zeigt

auch der Rohüberschuss. Darin enthalten sind die Direktgutschriften für den Kunden, der Jahresüberschuss nach eventuellem Gewinnabführungsvertrag oder Organumlage sowie die wichtigste Position: die Zuführungen zur RfB.

Kosten & Verträge

Berechnungsstandards wünschenswert. Nach der Frage, was es bringt, will der Kunde wissen, was es kostet. Bei der Berechnung der Abschlusskosten- und der Verwaltungskostenquote sieht der GDV folgende Standards vor: Die Abschlusskostenquote setzt die Abschlussaufwendungen ins Verhältnis zur Beitragssumme des Neugeschäfts. Also jener Summe, die der Versicherer über die gesamte Laufzeit der neu abgeschlossenen Verträge erhalten wird. Vereinfacht sagt die Quote aus, wie rentabel der Vertrieb war. Denn die Abschlussaufwendungen bestehen überwiegend aus Provisionen. Den teuersten Vertrieb leisten sich die myLife (vormals Ageas und Fortis) und die Direkte Leben mit 12,3 und 9,7 Prozent. „Seit April 2011 legen wir unseren Fokus auf Nettotarife. Diese Umstellung ▶

MEHR ERFOLG

Mit PKV-Produkten nach Maß
und Beitragsstabilität

BIS 20.12.
ATTRAKTIVER
PREISVORTEIL
FÜR MÄNNER!



www.hansemerkur-vertriebsportal.de

HanseMerkur
Versicherungsgruppe



Mehr Qualität im Leben.



proontra
Kosten & Verträge

proontra-Lebensversicherer-Note

Für die Analyse der **Kosten&Verträge** sind die Stornoquoten nach laufendem Beitrag und absoluten Stückzahlen sowie die Abschluss- und Verwaltungskostenquoten entscheidend. Für alle Kennzahlen wird der Durchschnitt der vergangenen drei Geschäftsjahre herangezogen. Die Kostenstruktur wiegt in der Note schwerer als die Stornoquoten.

Für die Analyse werden jeweils die zurückliegenden drei Geschäftsjahre betrachtet, um die Kontinuität in den Vordergrund zu stellen. Als Benchmark dient der jeweilige Marktschnitt, um zusätzlich eine Aussage über den Stand innerhalb des LV-Marktes treffen zu können. Unternehmen mit der Höchstnote 1++ wiesen im Betrachtungszeitraum ein außerordentliches Ergebnis im Vergleich zum Wettbewerb nach.

► ist jedoch nur sukzessive möglich. Die hohe Quote resultiert daher noch aus Geschäftsfeldern, die wir nicht mehr aktiv ausbauen“, gibt Björn Kniza von der myLife einen Erklärungsversuch. Richtig ist, dass die Quote trotz hohem Niveau seit 2009 (23,6 Prozent) stetig sinkt. Fokussiert man sich jedoch auf Nettotarife, so bedeutet dies, dass die Berater mit dem Kunden ein individuelles Honorar aushandeln, was sich nicht in den Abschlussaufwendungen des Versicherers widerspiegelt. Demnach müssten die absoluten Aufwendungen sinken. Das taten sie bei der myLife jedoch nicht, sondern steigerten sich um 15 Prozent. Hier werden die Folgejahre zeigen, wie sehr die Fokussierung gelungen ist.

Der Branchenschnitt der Abschlusskosten lag 2011 bei etwas über 5 Prozent. Einfacher Umkehrschluss: 1 Euro gezahlte Provision brachte den Lebensversicherern im Schnitt 20 Euro an neuer Beitragssumme.

Die andere Kostenkomponente bildet die Verwaltungskostenquote. Hier sieht der GDV vor, die Verwaltungsaufwendungen ins Verhältnis zu den gebuchten Bruttobeiträgen zu setzen. Folgt man dieser Empfehlung des Verbands, so liegt der Branchenschnitt bei 2,9 Prozent und sank damit im dritten Jahr in Folge. Der Drei-Jahres-Schnitt liegt nun bei 3 Prozent. Bei der Kostenquote sticht das Ergebnis der TARGO Leben ins Auge. 12,4 Prozent wurden nach GDV-Standard ermit-

Rolf Florian, Finanzvorstand Debeka

„Neben Wertberichtigungen infolge der Eurokrise waren Abschreibungen auf Griechenland-Anleihen erforderlich.“

telt. „Die ausgewiesenen Verwaltungskosten werden um die Bestandspflegeprovisionen und Gewinnbeteiligungen bereinigt. Verfäht man so, ergibt sich eine Kostenquote von 1,3 Prozent“, erklärt das Unternehmen. Eine deutliche Abweichung vom Ergebnis nach Verbandsformel. Doch auch anderen Anbietern gelingt eine Kostenquote von unter 2 Prozent, obwohl sie die Bestandspflegeprovisionen nicht herausrechnen. Hier wäre ein einheitliches Vorgehen, auch bezüglich der Verteilung der Abschlussprovisionen über die ersten Vertragsjahre, im Sinne der Transparenz und Vergleichbarkeit wünschenswert. proontra hielt sich bei der Berechnung an die Empfehlung des GDV.

Geschäftsentwicklung

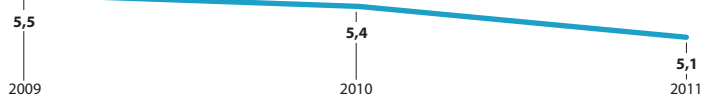
Nachhaltigkeit gefragt. Ein Blick auf die „Bewegung des Bestandes an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen“, die jeder Geschäftsbericht ausweist, offenbart direkt die ge-



Abschlusskostenquote

#	Versicherer	2009–2011 Ø	2011	2010	2009
			in %		
1	LVM	3,1	3,1	3,1	3,0
2	HUK-COBURG	3,1	2,8	3,2	3,2
3	Süddeutsche	3,2	3,0	3,3	3,2
4	Cosmos	3,2	3,2	3,0	3,5
5	Debeka	3,3	3,2	3,3	3,3
	Marktschnitt	5,3	5,1	5,4	5,5
76	VPV	7,4	6,8	7,4	7,9
77	Skandia	7,6	7,5	7,2	8,1
78	Delta Lloyd	10,3	7,1	13,5	10,3
79	Direkte Leben	11,2	9,7	12,1	11,7
80	myLife	17,6	12,2	17,1	23,6

Marktmittel in Prozent



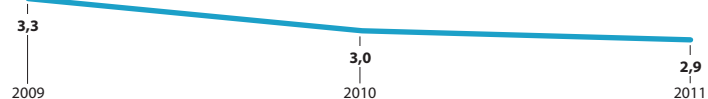
Quelle: proontra (Verschmelzung von PB + PBV Leben führte zu verzerrter Betrachtung über 3 Jahre. Entwicklung daher unberücksichtigt.)



Verwaltungskostenquote

#	Versicherer	2009–2011 in %	2011	2010	2009
			in %		
1	EUROPA	0,8	0,8	0,8	0,8
2	Cosmos	1,0	0,9	0,9	1,2
3	neue leben	1,1	1,1	1,1	1,1
4	ltzehoer	1,1	1,1	1,1	1,2
5	Allianz	1,1	1,1	1,1	1,2
	Marktschnitt	3,0	2,9	3,0	3,3
76	RheinLand	5,2	4,4	4,5	6,7
77	InterRisk	5,6	5,2	5,5	6,0
78	myLife	7,1	6,3	6,9	7,9
79	Heidelberger	10,8	9,2	10,6	12,6
80	TARGO	15,6	12,4	14,9	19,6

Marktmittel in Prozent



Quelle: proontra (Verschmelzung von PB + PBV Leben führte zu verzerrter Betrachtung über 3 Jahre. Entwicklung daher unberücksichtigt.)

samte Geschäftsentwicklung. Elementar sind hier die Angaben über den Neuzugang der laufenden Beiträge und der Einmalbeiträge für die Haupt- und Zusatzversicherungen. Da es oftmals auch geschäftspolitische Entscheidungen sind, ob der Fokus auf den laufenden oder einmaligen Beiträgen liegt, vergleicht die Branche den gesamten Neuzugang auf APE-Basis (Annual Premium Equivalent). Hier werden 10 Prozent der Einmalbeiträge mit der Summe der laufenden Beiträge addiert. Dieser Anteil dient der Verstetigung der Einmalbeiträge, da er – wie die gesamten laufenden Beiträge – dem Altersvorsorgegeschäft zugeordnet wird. Die restlichen 90 Prozent werden hingegen als Geldanlage gewertet.

Insgesamt konnte die Branche den Neuzugang in den vergangenen drei Jahren von durchschnittlich 92,2 auf 101,8 Millionen Euro und damit um 10,4 Prozent steigern, wengleich das Einmalbeitragsgeschäft von 2010 auf 2011 deutlich korrigierte (-13,7 Prozent). Mit über 123 Prozent verzeichnete die oeco capital auf Drei-Jahres-Sicht den größten Zuwachs. Die Hannoveraner treffen mit ihren auf Nachhaltigkeit ausgelegten Konzepten anscheinend vermehrt den Nerv der Kunden.

Auch die ARAG Leben und die Bayrische Beamten Versicherungen (BBV) konnten ihre Ergebnisse verdoppeln. Am Ende der Liste stehen die Delta Lloyd und die Hamburger Leben. Delta Lloyd stellte 2010 ihr Neugeschäft in Deutschland ein, was sich nun im Drei-Jahres-Vergleich niederschlägt. Die gleiche Herleitung der Entwicklung lässt die Hamburger Leben, als Tochtergesellschaft der Delta, zu. Auch sie wurde an den japanischen Finanzdienstleister Nomura verkauft.

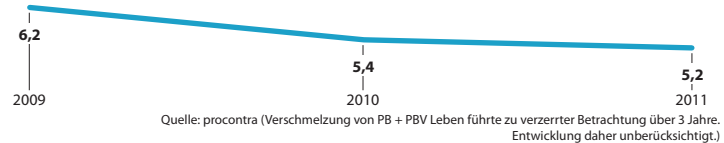
Policenanzahl konstant. Aus den Bestandsbewegungen erschließt sich auch die Entwicklung der absoluten Anzahl an Policen. Mit über 10,3 Millionen Policen stellt der Marktführer Allianz die meisten Versicherungsverträge. Dahinter rangieren die ERGO (5,7 Millionen) sowie die AachenMünchener ▶



Stornoquote lfd. Beitrag

#	Versicherer	2009-2011	2011	2010	2009
		in %			in %
1	Hannoversche	2,1	2,0	1,9	2,3
2	WGV	2,1	1,9	2,1	2,1
3	HUK-COBURG	2,3	2,2	2,1	2,4
4	EUROPA	2,5	2,3	2,5	2,7
5	ONTOS	2,5	2,3	2,4	2,8
	Marktschnitt	5,6	5,2	5,4	6,2
76	BBV	8,3	7,3	8,4	9,1
77	Deutscher Ring	8,3	7,5	8,3	9,2
78	WWK	8,9	8,5	8,8	9,3
79	myLife	9,7	6,9	8,3	13,9
80	TARGO	22,4	18,8	21,3	27,0

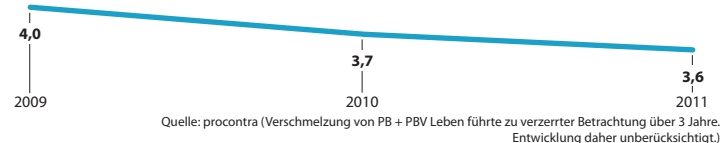
Marktmittel in Prozent



Stornoquote Anzahl der Policen

#	Versicherer	2009-2011	2011	2010	2009
		in %			in %
1	Hannoversche	0,8	0,8	0,7	0,9
2	WGV	1,2	1,2	1,2	1,3
3	FAMILIENFÜRSORGE	1,4	1,4	1,4	1,4
4	ONTOS	1,6	1,5	1,5	1,7
5	Deutsche Ärzteversicherung	1,6	1,8	1,5	1,6
	Marktschnitt	3,7	3,6	3,7	4,0
76	RheinLand	6,4	6,1	6,5	6,6
77	ERGO Direkt	6,6	4,7	7,1	8,2
78	Skandia	6,6	5,1	5,1	9,7
79	myLife	10,5	13,2	10,2	8,1
80	TARGO	11,6	11,2	11,8	11,8

Marktmittel in Prozent



Janitos Zahnzusatzversicherungen. Bewahren Sie sich Ihr strahlendes Lächeln.



JA dental plus Leistungshighlights:

- Zahnbehandlungen werden zu 100% erstattet
- Kompositfüllungen und Zahnersatz bis 90 % mitversichert
- zahnmedizinische Individualprophylaxe bis 90 % von max. 100 Euro Rechnungsbetrag/Jahr
- Akupunktur und Vollnarkose bis 250 Euro/Jahr
- Kieferorthopädische Leistungen inklusive, wenn die Behandlung vor Volljährigkeit begonnen wurde und die GKV nicht leistet

JA dental Leistungshighlights:

- Zahnersatz inkl. Implantate werden bis 70 % erstattet
- Wechsel in den leistungsstärkeren Tarif JA dental plus ohne Wartezeiten und Gesundheitsprüfung möglich



Stiftung Warentest SEHR GUT (1,3)

Finanztest Janitos Zahnzusatz JA dental plus

Im Test: 147 Zahnzusatz-Tarife
33 sehr gut
Ausgabe 05/2012

Fragen? Wir helfen Ihnen weiter:

Telefon: 0 6221. 709 1380 | E-Mail: versicherung@janitos.de
Weitere Informationen unter www.janitos.de



proontra
Geschäftsentwicklung

proontra-Lebensversicherer-Note

Für die Bewertung der **Geschäftsentwicklung** wird die relative Entwicklung des Beitragsbestands, der gebuchten Bruttobeiträge, der Anzahl an Versicherungspolice sowie der Beitragsneuzugang nach APE-Berechnung analysiert. Das Neuvertragsvolumen über APE (Annual Premium Equivalent) berücksichtigt den Neuzugang des laufenden Beitrags der Haupt- und Zusatzversicherungen zuzüglich 10 Prozent der Einnahmen aus Einmalbeiträgen und ist maßgeblich für das Ergebnis.

Für die Analyse werden jeweils die zurückliegenden drei Geschäftsjahre betrachtet, um die Kontinuität in den Vordergrund zu stellen. Als Benchmark dient der jeweilige Markt-schnitt, um zusätzlich eine Aussage über den Stand innerhalb des LV-Marktes treffen zu können. Unternehmen mit der Höchstnote 1++ wiesen im Betrachtungszeitraum ein außerordentliches Ergebnis im Vergleich zum Wettbewerb nach.

(5,4). Zahlenmäßig sind die Landeslebenshilfe (19.522 Verträge) und der Sachversicherungsspezialist VHV (14.115) die kleinsten Lebensversicherer. oeco capital konnte passend zum Zuwachs der Beiträge auch die Policenanzahl über den Drei-Jahres-Zeitraum am deutlichsten steigern (+33 Prozent). Insgesamt summierten sich die Versicherungsverträge der 80 Anbieter Ende 2011 auf 86,2 Millionen. Durchschnittlich hält jeder Versicherer also etwas über eine Million Policen. Dieses Niveau veränderte sich zwischen 2009 und 2011 nur leicht (+1,6 Prozent), was zum einen darauf schließen lässt, dass das Neugeschäft die scheidenden Verträge weitestgehend auffängt, und zum anderen, dass die Versicherten nach einem Storno eher den Anbieter wechseln, als die Versicherungsbranche gänzlich zu verlassen.

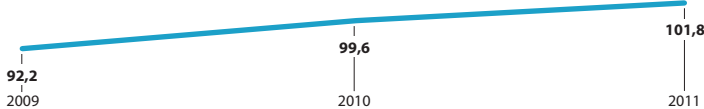
Ein Dutzend mit der Höchstnote. Ein zentraler Wert bei der Beurteilung der Geschäftsentwicklung sind die gebuchten Bruttobeiträge (Bruttoumsatz), die der Gewinn- und Verlustrechnung zu entnehmen sind. Sie enthalten die Beiträge sowohl für Lebensversicherungen als auch der fondsgebundenen Lebensversicherungen. In der Summe verzeichneten die Versicherer 2011 rund 80 Milliarden Euro an gebuchten Bruttobeiträgen. Ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahr von 2,7 Prozent, auf Drei-Jahres-Sicht ein Zuwachs von über 4 Prozent.



Neuzugang nach APE¹

#	Versicherer	2009–2011	2011	2010	2009
		in %	in Mio. €		
1	oeco capital	123,6	7,9	5,5	3,5
2	ARAG	107,4	35,4	25,1	17,0
3	BBV	100,2	18,6	14,2	9,3
4	ONTOS	78,2	3,2	3,4	1,8
5	myLife	72,8	6,6	4,9	3,8
	Marktschnitt	10,4	101,8	99,6	92,2
76	InterRisk	-22,5	5,5	6,0	7,1
77	Gothaer	-24,0	92,4	85,6	121,6
78	Heidelberger	-28,1	38,0	58,2	52,8
79	Hamburger	-67,3	0,6	1,3	1,9
80	Delta Lloyd	-75,0	10,1	17,3	40,5

Marktmittel in Mio. €



Quelle: proontra (Verschmelzung von PB + PBV Leben führte zu verzerrter Betrachtung über 3 Jahre. Entwicklung daher unberücksichtigt.)_Neuzugang laufender Beitrag + 10 % Neuzugang Einmalbeiträge

Rolf Florian, Finanzvorstand Debeka



„Die größte Auswirkung von Solvency II wird die Auferlegung erhöhter Eigenkapitalanforderungen sein.“



Gebuchte Bruttobeiträge

#	Versicherer	2009–2011	2011	2010	2009
		in %	in Mio. €		
1	Öffentliche Berlin	40,5	170,2	159,9	121,2
2	BBV	38,6	95,5	85,6	68,9
3	oeco capital	38,4	40,3	33,1	29,1
4	Öffentliche Sachsen Anhalt	37,5	135,9	136,8	98,9
5	Helvetia	34,3	214,5	196,0	159,7
	Marktschnitt	4,2	1.009,2	1.049,8	968,1
76	RheinLand	-13,2	61,4	62,6	70,7
77	DBV	-21,0	1.302,6	1.274,8	1.648,9
78	Hamburger	-21,7	28,1	31,7	35,8
79	Gothaer	-25,4	1.096,8	1.160,8	1.470,1
80	Delta Lloyd	-42,4	303,8	353,4	527,2

Marktmittel in Mio. €



Quelle: proontra (Verschmelzung von PB + PBV Leben führte zu verzerrter Betrachtung über 3 Jahre. Entwicklung daher unberücksichtigt.)

Die Platzhirsche Allianz (14,8 Milliarden Euro), R+V (4,4) oder AachenMünchener (4,4) zogen den Schnitt nach oben, während Neckermann, VHV und Landeslebenshilfe mit ihren vergleichsweise kleinen Lebenssparten auch weniger Bruttobeiträge verbuchten (siehe Gesamttabelle).

Aussagekräftiger ist auch hier die Drei-Jahres-Sicht. So verzeichneten die Öffentliche Leben Berlin (Feuersozietät) und die Bayerische Beamten Versicherungen mit einem Plus von 40,5 beziehungsweise 38,6 Prozent den höchsten Zuwachs im Vergleich. Im gleichen Zeitraum steigerten Allianz und R+V ihren Bruttoumsatz um 3,3 bis 3,9 Prozent.

proontra-Bewertung. Über einen längeren Zeitraum betrachtet, zeugen konstante Entwicklungen bei der Anzahl der Verträge, dem Neuzugang APE und den gebuchten Bruttobeiträgen von einer positiven Geschäft-

sentwicklung. Insgesamt sieben Versicherer wiesen in den vergangenen drei Geschäftsjahren im Branchenvergleich eine Geschäftsentwicklung auf, die die procontra-Höchstnote 1++ verdiente. Delta Lloyd, Gothaer und Hamburger Leben erhielten hingegen die schlechtesten Bewertungen.

Finanzstärke

Rendite-Zwickmühle. Bei der Betrachtung der Höhe der Kapitalanlagen zieht sich die Spanne der Anbieter von 144 Milliarden (Allianz) bis 54 Millionen Euro (VHV). Wichtiger sind jedoch die Anlagen selbst, in die investiert wurde. Sie sind für die Eigenmittelausstattung entscheidend, die sich künftig mehr am Anlagerisiko orientiert. Der Gesamtmarkt verwaltet fast eine Dreiviertelbillion Euro. Rund 670 Milliarden Euro hortet er in festverzinslichen Wertpapieren.

Die Crux der Lebensversicherer besteht darin, die Vorschriften der Anlageverordnung einhalten und gleichzeitig eine möglichst hohe Rendite erzielen zu müssen. Im jetzigen Marktumfeld und bei der beschriebenen Asset-Gewichtung auf festverzinsliche Wertpapiere keine einfache Aufgabe. Udo Rössler von der Allianz gibt einen Einblick in die Struktur der Kapitalanlagen seines Unternehmens: „Der Hauptteil der Gelder ist sicher in deutsche Pfandbriefe, Hypotheken und Staatsanleihen bester Bonität angelegt“ – das bringt kaum Rendite. „Um höhere Renditen erzielen zu können, mischen wir Unternehmensanleihen, Anleihen aus Schwellenländern, Aktien, Immobilien und alternative Anlagen unserem Portfolio bei“ – das ist laut Anlagenverordnung nur bedingt erlaubt und muss künftig stärker mit Eigenmitteln besichert werden.

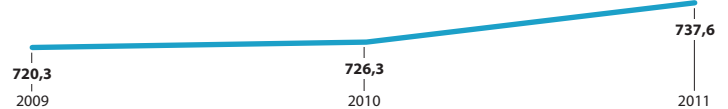
Das aktuelle Niedrigzinsumfeld wird nach der jüngsten Leitzinssenkung der EZB auf 0,75 Prozent die



Versicherungsbestand

#	Versicherer	2009–2011	2011	2010	2009
		in %	in Mio. €		
1	oeco capital	38,4	28,1	23,4	20,3
2	BBV	27,4	68,6	58,8	53,8
3	myLife	24,6	15,4	12,9	12,4
4	HDI-Gerling	22,1	2.105,3	2.134,0	1.724,3
5	ONTOS	18,9	25,0	23,1	21,1
Marktschnitt		2,4	737,6	726,3	720,3
76	Landeslebenshilfe LLH	-9,2	8,8	9,2	9,7
77	Direkte Leben	-11,3	45,7	49,6	51,5
78	Gothaer	-11,5	855,7	899,9	966,6
79	Delta Lloyd	-15,6	237,0	261,2	280,8
80	Hamburger	-16,5	27,5	29,7	33,0

Marktmittel in Mio. €



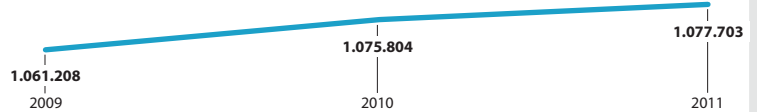
Quelle: procontra (Verschmelzung von PB + PBV Leben führte zu verzerrter Betrachtung über 3 Jahre. Entwicklung daher unberücksichtigt.)



Versicherungspolice

#	Versicherer	2009–2011	2011	2010	2009
		in %	Anzahl		
1	oeco capital	33,3	32.424	27.529	24.324
2	HDI-Gerling	26,4	2.618.684	2.668.027	2.071.888
3	BBV	15,7	94.882	86.358	82.008
4	Öffentliche Berlin	14,5	215.871	205.547	188.556
5	Öffentliche Sachsen Anhalt	14,3	227.192	215.004	198.758
Marktschnitt		1,6	1.077.703	1.075.804	1.061.208
76	INTER	-9,6	156.028	163.802	172.646
77	Basler	-11,6	145.177	156.703	164.233
78	myLife	-12,1	120.449	126.623	137.058
79	DBV	-14,0	1.708.465	1.840.042	1.986.158
80	Delta Lloyd	-15,5	471.573	521.932	558.213

Marktmittel in Stückzahlen



Verschmelzung von PB + PBV Leben sowie Übernahme von KarstadtQuelle durch Ergo Direkt führte zu verzerrter Betrachtung über 3 Jahre. Entwicklungen daher unberücksichtigt.)

Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von procontra-online stets top informiert.



www.procontra-online.de

Umfassend informiert.

Lesen und diskutieren Sie kontrovers, was in der Branche vor sich geht. Nutzen Sie unsere wertvollen Veranstaltungs- und Literaturhinweise. Abonnieren Sie unseren Newsletter sowie die procontra-App.



Das gefällt mir
procontra auf facebook
Sozial vernetzt.

Die Welt von procontra leben und lieben lernen: teilen Sie Informationen, Gerüchte, Witziges und Provokantes auf unserer Fanpage. www.facebook.de/procontra



procontraonline



Versicherer	GESCHÄFTSENTWICKLUNG								FINANZSTÄRKE								
	Neuzugang APE¹	Vgl. VJ	Gebuchte Brutto-Beiträge	Vgl. VJ	Versicherungsbestand	Anzahl Policen	Vgl. VJ	Geschäfts-entwicklung	Kapitalanlagen			Rückstellungen für Beitragsrückerstattung (RfB)					
									Klassische	fondsgе-bunden	Bewertungs-reserven	gesamte RfB	freie RfB	Vgl. VJ	freie RfB-Quote	Zuführung zur RfB	
Branchenschnitt	101,8	3,5	1.009,2	-2,7	737,6	1.077.703	1,4		8.971,3	668,6	513,0	656,2	247,5	-1,2	40,8	106,8	
	Mio. €	%	Mio. €	%	Mio. €	Stück	%		Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	%	%	Mio. €	
AachenMünchener	444,6	1,2	4.453,4	-0,3	3.737,1	5.372.094	-1,3	2-	20.002,4	9.252,9	138,1	1.405,3	229,3	-38,2	16,3	193,3	
Allianz	1.438,6	1,6	14.828,8	-3,6	8.548,6	10.344.206	0,6	2-	143.916,9	2.705,1	16.004,1	12.099,6	4.799,3	3,0	39,7	2.145,2	
ALTE LEIPZIGER	204,8	18,1	1.590,4	7,2	1.300,8	1.125.564	5,6	1+	16.143,7	315,2	1.674,7	1.074,7	458,9	-4,8	42,7	180,3	
ARAG	35,4	41,1	218,1	5,5	204,3	340.964	2,5	1+	2.491,5	98,5	93,6	141,2	55,5	-5,2	39,3	15,3	
Asstel	10,7	-0,2	212,9	-2,3	172,6	316.091	-3,2	4+	2.878,1	66,1	-28,0	176,6	67,9	-9,7	38,5	6,0	
AXA	145,6	0,9	2.173,2	-4,9	1.469,6	1.718.831	-3,2	3+	20.834,3	1.413,3	1.255,5	1.191,1	423,7	-5,9	35,6	179,5	
Barmenia	19,4	4,9	193,4	-0,9	167,6	237.485	-0,5	2-	2.098,9	14,9	74,0	142,2	76,2	0,5	53,6	32,4	
Basler	7,2	-5,0	121,5	3,1	99,2	145.177	-7,4	4+	1.808,9	6,1	132,2	141,7	43,9	-4,5	31,0	24,4	
BBV	18,6	31,1	95,5	11,6	68,6	94.882	9,9	1++	293,3	99,8	5,1	12,1	1,3	-66,5	11,1	0,6	
Concordia	12,0	9,0	132,4	0,8	108,4	141.368	-0,4	2-	1.261,3	24,8	70,8	109,2	34,8	1,8	31,9	13,9	
Condor	27,0	37,7	232,7	9,8	186,8	210.734	3,9	1-	2.914,0	176,2	117,2	238,6	128,7	0,6	54,0	36,1	
Continentale	59,6	22,3	562,7	0,5	532,6	659.870	0,2	2-	4.118,1	926,9	113,1	417,1	166,2	-6,1	39,8	73,0	
Cosmos	138,0	-11,8	1.732,2	-10,2	1.207,8	1.379.780	-0,9	2+	6.511,0	1.003,6	-75,3	592,3	321,0	3,1	54,2	132,1	
DBV	90,4	17,1	1.302,6	2,2	973,6	1.708.465	-7,2	5+	15.601,6	192,8	818,4	865,8	251,9	-32,6	29,1	78,4	
Debeka	299,9	9,4	3.287,9	2,0	3.049,4	3.439.980	1,9	2+	34.806,0	19,4	319,2	3.556,6	824,8	1,2	23,2	739,5	
Delta Direkt	6,0	6,0	61,8	3,5	60,0	77.436	2,7	1-	128,2	0,0	8,0	30,7	22,5	3,6	73,3	8,4	
Delta Lloyd	10,1	-41,6	303,8	-14,0	237,0	471.573	-9,6	6	4.106,3	255,3	63,3	129,2	45,1	-9,8	34,9	23,6	
Deutsche Ärzteversicherung	61,1	-5,3	522,3	3,4	520,5	199.960	1,2	1-	2.957,1	594,7	157,4	210,5	111,9	29,7	53,2	59,9	
Deutscher Ring	53,2	3,4	611,3	-0,6	525,7	855.321	-4,4	4+	6.641,2	1.033,6	439,8	411,4	192,9	-12,9	46,9	29,7	
DEVK Allgemeine	58,5	13,7	449,8	4,7	352,3	784.948	4,3	1	3.674,0	36,0	162,5	231,7	113,0	13,3	48,8	72,6	
DEVK Eisenbahn	30,0	-6,3	367,6	-7,2	290,2	700.176	-3,0	3	5.145,9	15,8	212,2	366,1	158,5	-4,2	43,3	52,5	
Dialog	24,8	-1,3	220,8	5,7	223,5	363.558	4,4	1+	495,1	4,0	15,6	66,0	45,0	-0,2	68,1	20,6	
Direkte Leben	2,6	21,8	48,6	-4,7	45,7	132.604	-3,6	4+	329,3	0,0	22,4	17,1	6,0	-8,9	34,9	5,5	
ERGO	321,5	5,9	3.363,2	-5,4	2.343,6	5.750.049	-2,9	1+	38.925,3	671,2	1.994,7	2.639,4	593,3	3,1	22,5	269,6	
ERGO Direkt	92,7	9,7	960,7	3,0	449,9	1.214.088	-2,4	1	4.017,7	31,7	99,5	316,2	149,7	0,7	47,4	57,4	
EUROPA	21,7	11,1	291,5	2,1	275,7	496.212	1,5	2	1.935,3	19,7	22,1	251,1	176,9	14,6	70,5	70,3	
FAMILIENFÜRSORGE	13,6	17,1	187,8	1,3	171,4	273.057	-1,0	2-	2.662,9	9,0	138,6	95,1	15,4	-48,3	16,2	10,0	
Generali	432,1	-1,8	4.051,9	-3,2	2.877,3	4.946.517	-1,9	3	36.533,8	1.867,4	-160,0	2.440,3	461,8	-18,7	18,9	249,4	
Gothaer	92,4	7,9	1.096,8	-5,5	855,7	1.175.539	-2,4	5	11.900,6	1.006,6	-473,4	600,4	31,1	10,0	52,1	108,1	
Hamburger	0,6	-51,6	28,1	-11,3	27,5	23.401	-4,0	6	407,0	11,4	0,4	11,9	6,9	-15,1	58,5	0,0	
Hannoversche	68,8	3,1	898,9	2,8	675,7	870.342	1,3	2	9.956,0	22,6	203,4	859,3	506,0	8,8	58,9	187,4	
HanseMerkur	19,4	11,8	157,2	-2,5	115,5	210.520	-0,5	2+	1.282,7	11,8	83,0	117,0	43,1	-16,6	36,9	12,8	
HDI-Gerling	205,8	9,1	2.290,3	12,2	2.105,3	2.618.684	-1,8	1++	19.382,5	3.726,7	908,6	922,0	189,7	-1,8	20,6	109,5	
Heidelberger	38,0	-34,8	699,3	1,2	699,3	442.564	-2,5	3-	338,8	3.996,4	26,9	56,4	41,0	16,5	72,8	18,0	
Helvetia	28,3	14,2	214,5	9,4	148,8	140.632	4,7	1++	1.164,4	197,0	85,9	68,7	19,9	48,4	29,0	16,0	
HUK-COBURG	52,0	42,8	646,0	3,2	605,6	705.202	-0,1	2	7.664,3	76,2	413,9	373,0	234,7	-12,8	62,9	75,8	
IDEAL	21,1	11,7	176,2	3,6	129,4	547.603	1,6	1	1.260,6	0,0	16,4	88,7	58,2	-5,8	65,6	11,1	
IDUNA	117,1	-14,6	1.338,7	-19,4	1.100,5	1.938.525	-2,8	3-	18.309,2	333,0	961,6	1.039,7	452,2	-19,9	43,5	92,0	
INTER	8,2	10,0	103,6	-0,9	93,2	156.028	-4,7	4+	1.270,8	0,4	-33,0	67,8	15,6	-12,2	23,1	9,6	
InterRisk	5,5	-8,8	67,5	5,1	59,7	113.034	-1,4	2-	322,8	3,4	7,6	28,1	18,8	-2,6	66,8	5,8	
Itzehoe	4,2	9,4	43,3	0,5	36,3	66.810	2,2	1-	373,9	0,0	32,6	20,6	8,2	-8,1	39,9	1,8	
Karlsruher	5,7	54,2	71,3	-0,6	44,9	110.075	-2,7	3+	757,5	52,9	43,7	41,6	11,1	-19,5	26,7	9,5	
Landeslebenshilfe LLH	0,6	19,5	10,8	-1,9	8,8	19.522	-3,9	4+	194,9	0,0	1,2	26,6	6,2	-23,3	23,4	2,3	
LV 1871	65,7	-2,3	566,0	1,4	440,8	710.296	-0,0	1	4.310,3	163,0	244,7	269,5	62,1	124,7	23,0	55,4	
LVM	87,2	18,6	740,6	-4,5	649,6	783.049	1,2	1-	7.460,9	46,9	535,9	598,1	252,9	-10,3	42,3	78,6	
Mecklenburgische	13,8	10,9	117,6	3,3	104,9	166.170	1,3	1-	1.078,2	1,8	71,8	129,5	52,4	-9,3	41,6	18,2	
Münchener Verein	12,8	6,5	149,4	-1,7	137,7	148.234	1,1	2-	2.032,6	24,6	69,5	95,2	51,6	13,7	54,2	11,3	
myLife	6,6	34,0	44,2	-1,6	15,4	120.449	-4,9	2+	74,4	30,8	0,4	1,0	0,0	161,9	3,1	0,9	
Neckermann	1,6	-17,9	23,4	-0,9	23,3	63.050	-2,1	3	129,7	1,1	4,8	10,5	4,6	-1,5	44,1	2,3	
neue leben	95,9	6,8	1.044,9	3,4	623,3	876.439	2,7	1-	7.882,6	674,3	470,4	552,2	302,9	-2,8	54,9	72,3	
NÜRNBERGER	239,4	5,1	2.259,5	0,7	1.983,1	2.938.932	-3,1	3+	12.820,7	4.343,6	440,5	1.376,8	939,7	7,1	68,3	352,9	
oeco capital	7,9	42,5	40,3	22,0	28,1	32.424	17,8	1++	269,7	0,0	14,4	6,7	1,2	-5,9	18,2	1,4	
Öffentliche Berlin	27,3	-26,1	170,2	6,5	110,8	215.871	5,0	1	861,0	13,0	59,0	34,3	12,8	-15,5	37,2	7,0	
Öffentliche Braunschweig	13,5	10,5	154,1	2,5	83,7	139.439	-1,7	2+	1.427,4	9,9	82,6	93,3	15,7	-36,8	16,8	13,0	
Öffentliche Oldenburg	8,4	13,0	84,1	-5,2	72,5	108.804	2,5	1-	877,8	1,2	32,9	70,9	27,2	4,2	38,3	14,3	
Öffentliche Sachsen-Anhalt	16,6	17,8	135,9	-0,6	73,9	227.192	5,7	1++	814,3	14,2	64,4	51,5	22,9	4,2	44,6	14,9	
ONTOS	3,2	-6,1	24,3	8,3	25,0	49.313	4,7	1++	86,4	0,0	2,8	9,7	7,0	12,1	72,1	2,1	
PB Leben²	74,0	459,8	759,4	311,8	493,9	1.222.893	235,1	k. A.	3.811,6	283,6	389,5	385,9	154,3	4.742,1	40,0	93,4	
Provinzial Hannover	48,8	-10,8	639,3	-15,4	494,9	849.213	-0,5	3+	7.212,9	22,9	491,0	523,0	138,6	-8,5	26,5	110,3	
Provinzial NordWest	154,0	4,1	1.410,4	-13,1	1.063,5	1.797.441	-1,0	3	17.016,9	408,3	277,0	1.256,5	356,1	-3,1	28,3	184,5	
Provinzial Rheinland	110,7	-14,0	1.229,4	-16,8	796,9	1.361.287	0,3	2-	12.842,1	239,9	315,7	768,3	304,1	-8,0	39,6	83,7	
R+v	673,7	8,3	4.457,3	0,2	2.703,5	4.173.914	1,8	2+	38.032,1	660,3	2.694,0	3.691,8	1.950,6	-1,9			



procontra
Finanzstärke

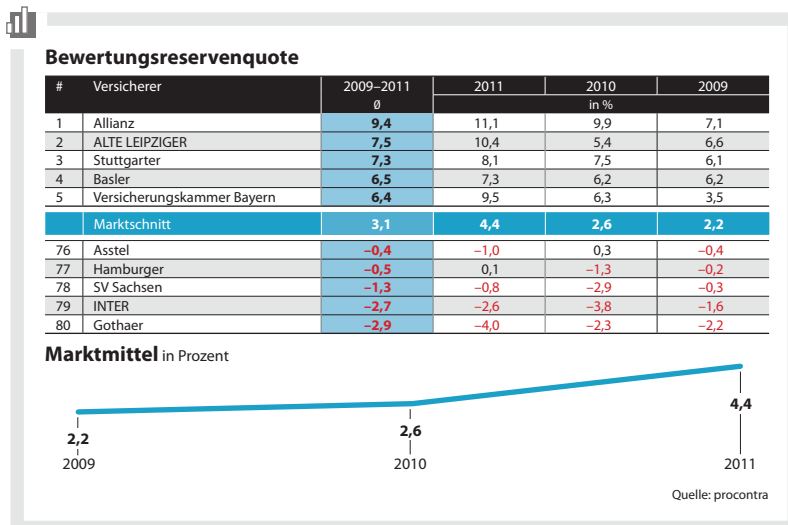
procontra-Lebensversicherer-Note

Für die Bewertung der **Finanzstärke** des Lebensversicherers wird die Entwicklung der freien Rückstellungen für erfolgsabhängige und erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattungen (freie RfB) herangezogen. Weiter fließen die Bewertungsreserven, als Quote zu den Kapitalanlagen (exklusive fondsgebundene LV) mit ein. Eine zusätzliche Notenkomponente ist die durchschnittliche Solvabilitätsquote. Obgleich deren Ausweisung keine Pflicht ist, stellt sie eine der wichtigsten Kennzahlen bezüglich der Solvenz des Versicherers dar. Eine fehlende Ausweisung – auch auf nachträgliche Aufforderung – schlägt sich negativ in der Note nieder. Demnach enthält die Note auch eine Transparenzkomponente.

Für die Analyse werden jeweils die zurückliegenden drei Geschäftsjahre betrachtet, um die Kontinuität in den Vordergrund zu stellen. Als Benchmark dient der jeweilige Marktschnitt, um zusätzlich eine Aussage über den Stand innerhalb des LV-Marktes treffen zu können. Unternehmen mit der Höchstnote 1++ wiesen im Betrachtungszeitraum ein außerordentliches Ergebnis im Vergleich zum Wettbewerb nach.

► Branche noch länger herausfordern. „Hohe Bewertungsreserven dienen als Puffer in dieser Phase. Sie werden genutzt, um die Verzinsung zu glätten und allen Versicherten eine stabile Altersvorsorge zu bieten“, so Rössler.

Speck auf den Rippen. Die Bewertungsreserve (auch stille Reserve) errechnet sich aus dem Buch- beziehungsweise Nennwert der Kapitalanlagen und deren Zeitwert zum Bilanzstichtag. Wichtiger als die absolute Höhe der Reserve ist ihre Quote, also um wie viel Prozent der Zeitwert über dem Buchwert liegt. Nicht nur absolut, sondern auch relativ hat hier die Allianz die Nase vorn. In den vergangenen drei Jahren betrug dieser Puffer im Schnitt 9,4 Prozent mit steigender Tendenz. Auch die ALTE LEIPZIGER, Stuttgarter und Basler verfügten über eine Bewertungsreservenquote von über 6 Prozent im Schnitt. Stille Lasten, also einen Zeitwert unter den Buchwerten, mussten 2011 die Asstel, SV Sachsen, INTER, Cosmos, Generali und Gothaer Leben ausweisen. Bei Letzterer war es bereits das dritte Jahr in Folge, in

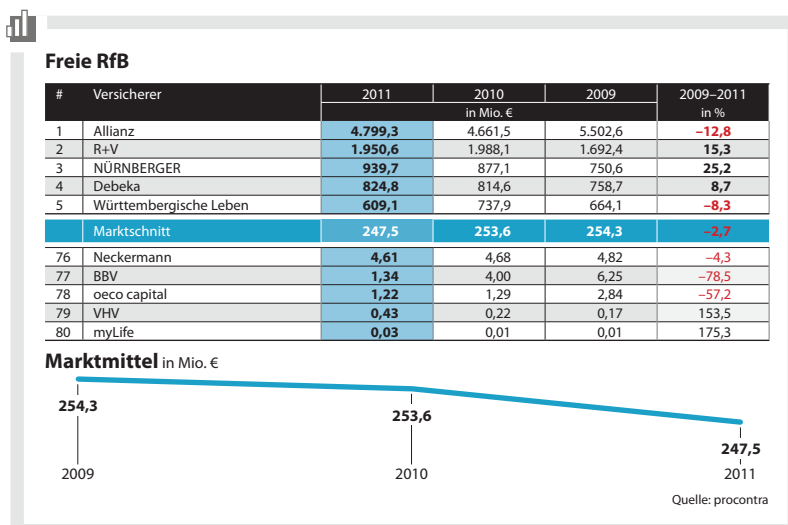


Roland Schulz, NÜRNBERGER

„Die Solvenzquoten nach Solvency II hängen künftig wesentlich stärker vom Risikoprofil der Kapitalanlagen und der Versicherungsverträge ab.“

dem die stillen Lasten stiegen. „Bei steigendem Zinsniveau können bei börsennotierten Anleihen vorübergehend stille Lasten entstehen, da ein Zinsanstieg grundsätzlich fallende Kurse nach sich zieht“, begründet die Gothaer. Konkret: Wenn Staaten oder Unternehmen einen höheren Zins für neue Anleihen bieten (müssen), sinkt folglich der Kurs der alten – geringer verzinsten – Anleihen. Da die Anleihe bei Fälligkeit aber zu 100 Prozent zurückgezahlt wird, wäre nur bei einer vorzeitigen Veräußerung ein Verlustrisiko gegeben. Entsprechend gelassen zeigt sich die Gothaer: „Wir betrachten die stillen Lasten keineswegs als beunruhigend.“ Dennoch dürften dem Anbieter stille Reserven anstatt Lasten auch lieber sein. Zumal es mit der Eurokrise immer fraglicher wird, wer zukünftig seine Staatsanleihen auch wirklich zu 100 Prozent zurückzahlen kann.

Neben den Bewertungsreserven gelten die freien RfB (Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen) ebenfalls als Speck auf den Rippen. Sie beziffern jenen Teil der gesamten RfB, der nicht bereits für laufende Überschussanteile oder Schlussüberschüsse reserviert ist, sondern frei verfügbar. Damit halten die Versicherer die Verzinsung für Kunden auch in Jahren stabil, in denen die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen weniger ab-



wirft. Im Durchschnitt hielt jeder Versicherer 2011 eine freie RfB-Quote von 40,6 Prozent.

Solvabilitätsquote mit Transparenz-Makel. Die Solvabilitätsquote gibt Aufschluss über die Sicherheit und Solidität eines Lebensversicherers. „Sie setzt das Eigenkapital und die nicht festgesetzten Mittel der Lebensversicherer ins Verhältnis zu den eingegangenen Risiken. Um die Erfüllbarkeit der Verträge zu sichern, sollte die Solvabilitäts- beziehungsweise Eigenmittelquote höher als 100 Prozent sein“, beschreibt der GDV. Ärgerlich, dass ihre Ausweisung – obwohl ihr eine ganz zentrale Rolle zugeschrieben wird – keine Pflicht ist. Diesen Umstand konnte auch der GDV im Gespräch mit procontra nicht erklären. Er könne sich aber vorstellen, „dass eine Ausweisung unter Solvency II zukünftig verpflichtend wird“. Bedenkt man, dass einer Solvency-II-Säule „Transparenz“ auf das Fundament geschrieben wurde, wäre das nur konsequent. Trotz fehlender Pflicht wiesen 2011 immerhin 66 der 80 Lebensversicherer die Quote aus, entweder im Geschäftsbericht oder auf Nachfragen von procontra. Der Rest versagte eine Ausweisung. Darauf basierend betrug die Solvabilitätsquote der Lebensversicherer 2011 im Schnitt 185,6 Prozent. Nach 2010 (190 Prozent) und 2009 (192) ein Rückgang im Drei-Jahres-Zeitraum.

Solvency II wird den Blickwinkel auf die Solvabilitätsquote ändern. „Nach der derzeitigen Berechnung spiegelt die Solvabilitätsquote die Risikotragfähigkeit eines Unternehmens nur unzureichend wider, da hierbei die Risiken nicht risikoadäquat abgebildet werden“, erklärt Roland Schulz von der NÜRNBERGER und ergänzt: „Die Solvenzquoten nach Solvency II hängen künftig wesentlich stärker vom Risikoprofil der Kapitalanlagen und der Versicherungsverträge ab.“ Folglich haben die Quoten nach Solvency I nur noch eine bedingte Aussagekraft im Vergleich zu zukünftigen Quoten unter Solvency II.

procontra-Bewertung. Ein Zeitwert der Kapitalanlagen über deren Anschaffungs- und Buchwerten spricht für die Qualität des Anlagemanagements. Zudem versetzen hohe freie Rückstellungen den Versicherer in die Lage, schwache Ergebnisse im Sinne der Kunden ausgleichen zu können. Eine Solvabilitätsquote deutlich über 100 Prozent bestätigt die Solidität des Versicherers. Ihre Ausweisung unterstreicht zusätzlich den Transparenzgedanken. Eine fehlende Ausweisung – auch wenn sie (noch) nicht verpflichtend ist – beeinflusste die procontra-Teilnote „Finanzstärke“ negativ.

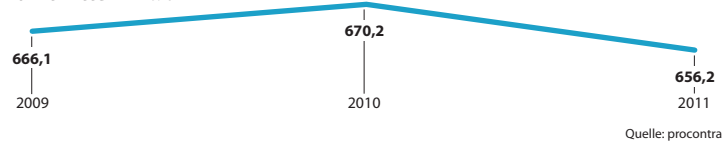
Fazit. Der Anbieter hinter den Produkten wird in Zukunft eine noch relevantere Rolle spielen. Nicht nur in Bezug auf die Erfüllbarkeit von Solvency II, sondern auch im Hinblick auf die Frage, wie die Gesamtverzinsung der Kunden im aktuell volatilen Marktumfeld gehalten werden kann. Folglich sind auch Makler gefragt, sich mit dem Unternehmen intensiver zu beschäftigen.



Gesamte RfB

#	Versicherer	2011	2010	2009	2009-2011
		in Mio. €			in %
1	Allianz	12.099,6	12.260,6	12.952,8	-6,6
2	R+V	3.691,8	3.761,7	3.575,5	3,3
3	Debeka	3.556,6	3.325,6	3.026,3	17,5
4	ERGO	2.639,4	2.769,9	2.502,9	5,5
5	Generali	2.440,3	2.726,4	3.040,7	-19,7
Marktschnitt		656,2	670,2	666,1	-1,3
76	Neckermann	10,5	10,0	9,8	6,8
77	ONTOS	9,7	9,2	8,0	21,5
78	oeco capital	6,7	7,2	7,9	-15,8
79	VHV	2,4	1,9	1,5	64,1
80	myLife	1,0	0,8	0,6	70,4

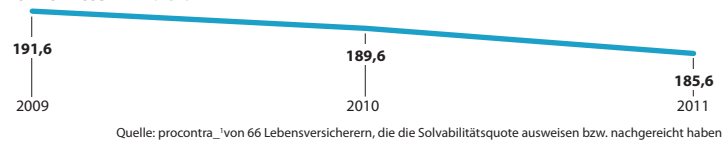
Marktmittel in Mio. €



Solvabilitätsquote

#	Versicherer	2009-2011	2011	2010	2009
		Ø	in %		
1	Neckermann	485,3	505,0	479,0	472,0
2	Mecklenburgische	343,3	341,0	341,0	348,0
3	VHV	318,7	319,0	309,0	328,0
4	myLife	311,3	292,0	305,0	337,0
5	Heidelberger	279,3	215,0	331,0	292,0
Marktschnitt		188,9	185,6	189,6	191,6
62	Zurich	138,8	137,9	134,7	143,7
63	Dialog	136,7	132,6	139,6	138,0
64	VPV	135,3	130,0	140,0	136,0
65	Münchener Verein	132,4	129,5	135,1	132,5
66	Helvetia	128,7	135,6	127,5	123,0

Marktmittel¹ in Prozent



Die wichtigsten Kennzahlen einer Bilanz, über einen längeren Zeitraum betrachtet, geben einen Überblick. procontra ordnete ihre Aussagekraft ein und gibt über die procontra-Noten eine unterstützende Analyse darüber, wie der einzelne Lebensversicherer im Wettbewerb dasteht. mhu

pro > < **contra**

Lebensversicherer in der Krise?

<ul style="list-style-type: none"> Nettoverzinsung unter 4 Prozent Freie RfB sinken Solvabilitätsquote seit Jahren rückläufig Rohüberschuss über 10 Prozent gesunken 	<ul style="list-style-type: none"> Kosten- und Stornoquoten sinken Policenanzahl stabil Gebuchte Bruttobeiträge über Drei-Jahres-Zeitraum steigend Bewertungsreserven im Schnitt gestiegen Solva-Quoten aller Anbieter deutlich über Mindestanforderungen (100 %)
--	--

contra