

Der Body-Mass-Index der Lebensversicherer – Solvenzberichte auf dem Prüfstand

Die Solvenzberichte sollen aufzeigen, wie die Versicherer hinsichtlich Finanzkraft und Krisenfestigkeit ausgestattet sind. Wie stabil sind die Versicherer bei Kapitalmarktturnenzen oder Naturkatastrophen? Wie stellen sich die Sicherheitsmittel dar? Das bedeutet konkret: Verfügt ein Versicherer über ausreichend Kapital, um nachhaltig und auch in Extremsituationen die Leistung erbringen zu können, die er dem Kunden zugesagt hat?

Solvabilität bei Lebensversicherern

In der Sparte der Lebensversicherer geht es im Wesentlichen darum, ob

1. bei Kapital-Lebens- oder -Rentenversicherungen eine garantierte Ablaufleistung nach einer vereinbarten Ansparphase (als einmalige Kapitaleistung oder lebenslange Rentenleistung) erbracht werden kann bzw. ob
2. ein Biometrieversicherer im Schadenfall (z. B. Berufsunfähigkeit) leisten kann.

Die Politik eines Lebensversicherers sollte derart ausgestaltet sein, dass Überschüsse erwirtschaftet werden. An diesen Überschüssen sollten wiederum die Kunden beteiligt werden.

Zwei Klarstellungen sind hinsichtlich der Produktlandschaft eines Versicherers bedeutsam:

1. Bei Biometrieversicherern (mit großen Anteilen Risikoleben- und/oder Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherungen) ist die Solvenz anders zu bewerten, da hier die Kapitalanlage (und die damit verbundenen Risiken) von eher untergeordneter Bedeutung sind.
2. Ebenso spielen Versicherer im Run-Off eine Sonderrolle, da diese „nur“ noch die Verpflichtungen gegenüber ihren Bestandskunden zu erfüllen haben und keine Neukunden mehr hinzukommen. Da die Frankfurter Leben AG zum 31.12.2016 kein operatives Geschäft betrieben hat, ist dieses Unternehmen in dieser Untersuchung nicht berücksichtigt.

Hiervon losgelöst sind fondsgebundene Policen zu sehen, bei denen der Kunde das Kapitalmarktrisiko trägt.

Hinweis:

Diese Arbeitsergebnisse/Aussagen/Schlussfolgerungen sind nicht als Produktempfehlung zu verstehen. Inwieweit ein bestimmtes Versicherungsprodukt sinnvoll ist oder nicht, ist nicht Gegenstand der hier erörterten Fragestellung. Auch der Leistungsumfang der Versicherungsbedingungen wird damit nicht bewertet.

Im Folgenden erläutern wir die untersuchten Kenngrößen.

1. Bedeutung der Transparenz

Die deutschen Versicherer sind verpflichtet, ihre Krisenfähigkeit an Hand der Solvenzberichte öffentlich zu dokumentieren. Diese Berichte sollen ihre Finanzlage, ihre Risiken und die allgemeine Geschäftsentwicklung beschreiben. Da sie allgemein verständlich verfasst sein müssen, haben wir vor allem die Transparenz der Berichterstattung bewertet: Wie verständlich, nachvollziehbar und umfassend ist der Bericht gehalten? Wie auskunftsbereit ist das Unternehmen gegenüber Nachfragen?

Mit dem Stichwort „Transparenz“ ist neben der quantitativen finanziellen Ausstattung eines Versicherers mit Sicherheitsmitteln (erste Säule) und der qualitativen Bewertung des Risikomanagements (zweite Säule) die dritte Säule des europäischen Aufsichtsregimes zu verstehen. „Transparenz“ ist damit kein weiches Kriterium sondern zentral für die aufsichtsrechtliche Bewertung eines Unternehmens. Daher haben wir in der Ergebnisdarstellung nach der Transparenz gerankt.

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der Untersuchung von Dr. Carsten Zielke der Zielke Research Consult GmbH. Hat der Bericht eines Unternehmens in Summe 5 Transparenzpunkte gesammelt, so erfolgte in der BdV Bewertung eine Markierung in Grün. Hat der Bericht eines Unternehmens weniger Transparenzpunkte als 5 gesammelt, blieb in Summe jedoch positiv oder bei Null, so erfolgte in der BdV Bewertung eine Markierung in Gelb. Ergab sich jedoch ein Wert geringer als Null, so erfolgte in der BdV Bewertung eine Markierung in Rot.

Dr. Carsten Zielke von Zielke Research Consult GmbH hat zusätzlich zur Erfassung der quantitativen Ergebnisse auch eigene Bewertungen vorgenommen. Diese sind gesondert veröffentlicht.

2. Solvenzquote

Wenn ein Versicherer eine Solvenzquote von 100 aufweist, bedeutet das: Der Versicherer verfügt über ausreichend anrechnungsfähige Eigenmittel, um mit einer Wahrscheinlichkeit von mindestens 99,5 Prozent, die Verluste auszugleichen, die innerhalb des nächsten Jahres eintreten. Dies selbst unter Extrembedingungen, die – statistisch gesehen – einmal in 200 Jahren auftreten. Dabei werden sowohl extreme Kapitalmarktschwankungen als auch Veränderungen der Lebenserwartung sowie des Stornoverhaltens der Versicherten durchgespielt.

Dieser bloße Grenzwert lässt aber nicht die Schlussfolgerung zu, dass ein höherer Wert zwangsläufig besser ist als ein niedriger Wert. Ein übermäßig hoher Wert kann auch bedeuten, dass den Versicherungsnehmern (noch) keine Überschüsse zugeteilt worden sind. Entscheidend ist auch das Zusammenwirken der Solvenzquote mit den anderen aufgeführten Größen.

Bei der Berechnung gibt es Sonderregelungen, um „Übergangsmaßnahmen“ nutzen zu können. Für einen Zeitraum von 16 Jahren gelten dann Erleichterungen. Die „**reine** Solvenzquote“ gibt den Wert an, der sich ergibt, wenn keine Übergangsmaßnahmen genutzt werden. Die „**ausgewiesene** Solvenzquote“ ist diejenige, die sich ergibt, wenn

Übergangsmaßnahmen in dem Umfang genutzt werden, wie es das Unternehmen wünscht.

Hinweis zur Bewertung: Die Solvenzquote ist ähnlich wie der Body-Mass-Index zu sehen. Zu dürr ist negativ, aber auch zu dick ist nicht gut.

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der von der Zielke Research Consult GmbH ermittelten Solvenzquoten. Zum einen wurde die „reine Solvenz“ betrachtet, zum anderen die „ausgewiesene Solvenz“. Für die BdV-Bewertung wurden im ersten Schritt diese beiden Quoten gesondert bewertet und im zweiten Schritt zusammengefasst, indem das schlechtere Ergebnis herangezogen wurde. Eine „reine Solvenz“ wurde dann mit grün bewertet, wenn sie zwischen 100 Prozent und 200 Prozent lag. Nach Ansicht des BdV ist dies die Range, in der sich idealerweise die „reine Solvenz“ bewegen sollte. Mit gelb wurde noch eine Quote zwischen 80 und 100 bzw. zwischen 200 und 300 bewertet. Bei der „ausgewiesenen Solvenz“ wurde für grün ein Bereich zwischen 100 und 350 Prozent herangezogen. Die weiteren Grenzen für gelb lagen dann bei 80 bzw. 500 Prozent.

3. Gewinnerwartung

Die Gewinnerwartung wird hier durch das Verhältnis der EPIFP (EPIFP = Expected profits included in future premiums) zu den Eigenmitteln gemessen. Diese Größe gibt an, in welchem Verhältnis der bei künftigen Prämien einkalkulierte Gewinn (EPIFP) zu den Eigenmitteln steht. Ein sehr hoher Wert deutet auf eine margenträchtige Produktgestaltung hin.

Ein moderater positiver Wert ist ein Hinweis darauf, dass das Unternehmen keine exorbitanten Gewinne an Aktionäre oder andere Eigner verspricht. Ist der Wert aber negativ, dann sind mittelfristig Verluste im Unternehmen zu erwarten. Das Geschäftsmodell des Versicherers an sich kann dann infrage stehen.

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der von der Zielke Research Consult GmbH ermittelten Quotienten. Diese wurden dann mit grün bewertet, wenn sie positiv, aber unter 4 Prozent lagen. Noch mit gelb, wenn sie positiv und unter 8 Prozent lagen. Gewinnerwartungen oberhalb von 8 Prozent weisen nach Ansicht des BdV auf eine nicht verbraucherfreundliche Unternehmenspolitik hin und wurden mit rot gekennzeichnet. Auch bei negativer Gewinnerwartung und damit Problemen im Geschäftsmodell wurde Rot als Kennzeichnung gewählt.

4. Marktrisiko

Das Marktrisiko wird hier durch das Verhältnis Marktrisiko/Gesamtrisiko gemessen. Diese Größe stellt dar, in welcher Relation sämtliche Kapitalmarktrisiken (Aktien-, Immobilien-, Fremdwährungs- oder Zinsänderungsrisiken) zur Gesamtheit der Risiken stehen. Ein hoher Wert deutet auf eine verbesserungsfähige Diversifikation der Kapitalanlage hin.

Hinweis zur Bewertung: Auch dieser Wert ist ähnlich wie der Body-Mass-Index zu sehen. Zu wenig ist negativ, aber auch zu viel ist nicht gut.

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der von der Zielke Research Consult GmbH ermittelten Werte. Diese wurden dann mit grün bewertet, wenn sie zwischen 50 und 70 lagen. Andernfalls noch mit gelb, wenn sie sich zumindest zwischen 40 und 80 bewegten. Falls ein besonders hohes Marktrisiko vorlag, dass aber durch eine positive Diversifikation der Kapitalanlage flankiert wurde, so erfolgte hier eine Aufwertung auf die Bewertung der Diversifikation.

5. Staatsanleihen

Hier wird der Anteil von Staatsanleihen an den Vermögenswerten insgesamt quantifiziert. Ein hoher Anteil äußert sich in einer verbesserungsfähigen Diversifikation und verminderten Renditechancen. Dies geht nicht zwangsläufig mit niedrigen

Marktrisiken einher – besonders hohe Anteile haben französische und italienische Staatsanleihen.

Hinweis zur Bewertung: Auch dieser Wert ist ähnlich wie der Body-Mass-Index zu sehen. Zu wenig ist negativ, aber auch zu viel ist nicht gut.

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der von der Zielke Research Consult GmbH ermittelten Werte. Diese wurden dann mit grün bewertet, wenn sie zwischen 20 und 33,33 lagen. Andernfalls noch mit gelb, wenn sie sich zumindest zwischen 10 und 50 bewegten.

6. Diversifikation

Anhand des Diversifikationsgrades kann man ablesen, inwieweit die Kapitalanlage stark oder wenig auf verschiedene Anlagelassen verteilt ist. Je höher die Diversifikation, desto besser für den Versicherungsnehmer. Je höher die Solvenzquote, desto größer ist der Spielraum zur Diversifikation der Kapitalanlage und damit zur Streuung der Renditechancen und Risiken.

Eine niedrige Diversifikation birgt die Gefahr, dass der Versicherer die Kapitalanlage zu einseitig fährt. Wenn dann zum Beispiel gerade diese Kapitalanlage schlecht läuft, kann das nur schwer ausgeglichen werden. Das mindert die Überschüsse und u.U. kann das Unternehmen in eine Schieflage geraten.

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der von der Zielke Research Consult GmbH ermittelten Werte. Diese wurden dann mit grün bewertet, wenn sie mindestens bei 25 lag. Bei mindestens 15 immerhin noch mit gelb, andernfalls mit rot. Ein Unternehmen mit einer positiven Diversifikation konnte einen hohen Wert beim Marktrisiko ausgleichen, da nach Ansicht des BdV hier ein Ausgleichseffekt zum Tragen kommt.

7. Anteil Überschussfonds

Hierbei handelt es sich um akkumulierte Gewinne, die noch nicht zur Ausschüttung an die Versicherungsnehmer deklariert worden sind.

Ist dieser Wert hoch, so heißt das, dass in großem Umfang Überschussbeteiligungen zwar zurückgelegt wurden, aber nicht an die Kunden ausgeschüttet werden. Eine faire zeitnahe Beteiligung an den Überschüssen zeichnet sich durch einen geringeren Wert aus.

Achtung: Unternehmen mit hohen Anteilen von z. B. Risikolebensversicherungen oder Berufsunfähigkeitsversicherungen im Bestand, haben hier stets höhere Werte, die dann anders zu interpretieren sind. Deswegen sind Versicherer mit einem starken Anteil an solchen Verträgen gesondert dargestellt.

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der von der Zielke Research Consult GmbH ermittelten Werte. Diese wurden dann mit grün bewertet, wenn sie höchstens bei 2,5 lagen. Bei höchstens 5 immerhin noch mit gelb, andernfalls mit rot.

8. Risikomarge

Die Risikomarge soll sich nach dem Wert berechnen, den ein Dritter verlangen würde, um die Versicherungsverträge zu übernehmen. In der Praxis gibt sie aber an, wie viel Prozent der versicherungstechnischen Rückstellungen durch die Marge zusätzlich abgesichert werden. Unter Solvency II und IFRS (International Financial Reporting Standards) ist das ein Sicherheitspuffer innerhalb der versicherungstechnischen Rückstellungen und hat somit Fremdkapitalcharakter. Je höher die Marge, desto „vorsichtiger“ sind die Prämien kalkuliert.

Aus Sicht der Verbraucher ist auch dieser Wert wie der Body-Mass-Index zu verstehen. Die Kalkulation sollte schon vorsichtig sein, aber eben nicht übervorsichtig.

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der von der Zielke Research Consult GmbH ermittelten Werte. Diese wurden dann mit grün bewertet, wenn sie zwischen 1 und 2 lagen, Noch mit gelb, wenn sie sich zumindest zwischen 0,5 und 2,5 bewegten.