

# Der Body-Mass-Index der Lebensversicherer

## – Solvenzberichte 2020 auf dem Prüfstand

### **Der Griff in die Kundengelder**

# Hintergrund

## **Solvency II – das Drei-Säulen-Aufsichtsregime**

Säule 1: Quantitative Solvenzanforderungen

Säule 2: Qualitative Anforderungen an das Risikomanagement

Säule 3: Transparenz

# Ausgangspunkt

- Verpflichtung der Lebensversicherer zur Veröffentlichung von Solvency and Financial Condition Reports (SFCR) – seit Mai 2017
- Gegenstand der SFCR: Darstellung der Solvenzquoten und Aussagen zur Finanzkraft
- Fragestellung: Verfügen Lebensversicherer über ausreichend Kapital und hinreichendes Risikomanagement, um Extremereignisse (Naturkatastrophen, Finanzmarktkrisen o. ä.) zu überstehen?

# Relevanz für den BdV

Verbraucher\*innen schließen Lebensversicherungsprodukte oftmals mit langfristigen Perspektiven ab.

Deshalb steht (auch) für uns seit den SFC-Berichten 2016 eine Kernfrage im Mittelpunkt:

**Ist das von Versicherten eingekaufte Leistungsversprechen „ihrer“ Lebensversicherungen auch für viele Jahrzehnte sichergestellt?**

# Relevanz für den BdV

Die Untersuchung der SFCR-Berichte bezieht sich immer auf das gesamte Versicherungsunternehmen und nicht auf Tarife.

Daher gilt:

Die Geeignetheit von bestimmten Lebensversicherungsprodukten  
und/oder

die Verbraucherfreundlichkeit der Versicherungsbedingungen  
spielen bei dieser Untersuchung keine Rolle!

# Darstellung der Kenngrößen

1. Transparenz: Von Dr. Carsten Zielke entwickelt – je transparenter desto besser!
2. Solvenzquote: Wie der Body-Mass-Index (BMI) – weder zu viel noch zu wenig ist gewünscht!
3. Gewinnerwartung: Ein weiterer BMI – weder zu viel noch zu wenig ist gewünscht!
4. Marktrisiko: Ein weiterer BMI

# Darstellung der Kenngrößen

- 5. Diversifizierung: Je höher desto besser!
- 6. Überschussfonds: Je niedriger desto besser!
- 7. Risikomarge: Ein weiterer BMI

# BdV-Ampelsystematik zur Bewertung der Ergebnisse

- „Grün“:** Der BdV sieht das Unternehmen aus Verbrauchersicht als angemessen gut aufgestellt an.
- „Gelb“:** Der BdV sieht bei dem Unternehmen Verbesserungspotenzial.
- „Rot“:** Der BdV sieht bei dem Unternehmen dringenden Handlungsbedarf.
- „Grau“:** Bei sehr hoher Solvenz sieht der BdV alleine aus dieser Kenngröße keinen dringenden Handlungsbedarf.

# Untersuchte Unternehmen

Es wurden die SFCR-Berichte von 80 Unternehmen untersucht.

Darunter:

- 59 Lebensversicherer mit „üblichem“ Geschäft.
- 11 Lebensversicherer, die sich im „Run-Off“ befinden.
- 10 Lebensversicherer mit hauptsächlich biometrischem Geschäft, die sich nicht im „Run-Off“ befinden.

Diese Einteilung wurde vom BdV vorgenommen. In Einzelfällen ist die Zuordnung nicht eindeutig.

# Untersuchte Unternehmen

Im Vergleich zur Untersuchung wurden folgende Unternehmen nicht mehr erfasst, da sie vom Markt gegangen sind:

- ERGO Direkt, eingegangen in die ERGO Vorsorge
- Karlsruher, eingegangen in die Württembergische
- PLUS, eingegangen in die DIREKTE LEBEN und
- RheinLand, eingegangen in die Credit Life

# Branchen-Trends

## Übersicht über die Durchschnittswerte je nach Art des Versicherungsunternehmens

	Transparenz	rein ohne Kundengelder	rein *	Solvenz ausge- wiesen	Gewinnerwartung	Marktrisiko	Staatsanleihen	Diversifizierung	Überschussfonds	Risikomarge
Durchschnitt Standard LV	9,0 8,8	102	171 229	382 443	11,1 12,7	57,3 60,3	29,0 26,1	23,7 22,6	3,4 3,7	0,8 0,9
Durchschnitt BiometrieV	7,2 9,1	296	429 482	485 484	32,8 31,2	37,2 33,2	18,3 16,6	23,0 21,9	8,9 8,8	11,3 10,3
Durchschnitt Run-Off-V	9,5 5	93	171 178	343 351	10,1 8,3	46,6 50	19,9 19,3	22,8 22,1	7,7 6,5	1,4 1,4

# Branchen-Trends

## 1. Transparenz

Die Bewertung der Transparenz erfolgt nun nach einem weniger strengen Maßstab, da die Untersuchung der deutschen Lebensversicherer in eine internationale Untersuchung eingegangen ist. Die Transparenz ist dabei eines der wenigen übergreifenden Kriterien, das in allen Märkten gleichermaßen analysiert werden kann.

Die Transparenz der SFCR der deutschen Lebensversicherer stellt sich dabei als vergleichsweise gut dar.

# Branchen-Trends

## 2. Solvenz

Für die Analyse der Solvenz wurden drei unterschiedliche Solvenzquoten ermittelt:

- Die „ausgewiesene Solvenz“
- Die „reine Solvenz“
- Die „reine Solvenz ohne Kundengelder“

# Branchen-Trends

## 2. Die „ausgewiesene Solvenz“

Dies ist der Wert, den das Unternehmen gegenüber der Aufsichtsbehörde ausweist. Dabei gehen insbesondere ein:

- Ggf. Übergangsmaßnahmen und eine sogenannte Volatilitätsanpassung (aufsichtsrechtlich bis 2032 in abnehmendem Umfang zulässig),
- „Versprochenes“ aber nicht tatsächlich eingezahltes Eigenkapital (etwa vom Mutterunternehmen),
- Eigenmittlersatz, in Form von noch nicht zugewiesenen Überschüssen, die zu 100 % den Versicherten gehören.

# Branchen-Trends

## 2. Die „reine Solvenz“

Dies ist der Wert, der sich ergibt, wenn...:

- auf Übergangsmaßnahmen und eine sogenannte Volatilitätsanpassung verzichtet wird,
- „versprochenes“ aber nicht tatsächlich eingezahltes Eigenkapital (etwa vom Mutterunternehmen) nicht angerechnet wird,
- Eigenmittlersatz jedoch eingeht – in Form von noch nicht zugewiesenen Überschüssen, die zu 100 % den Versicherten gehören.

# Branchen-Trends

## 2. Die „reine Solvenz ohne Kundengelder“

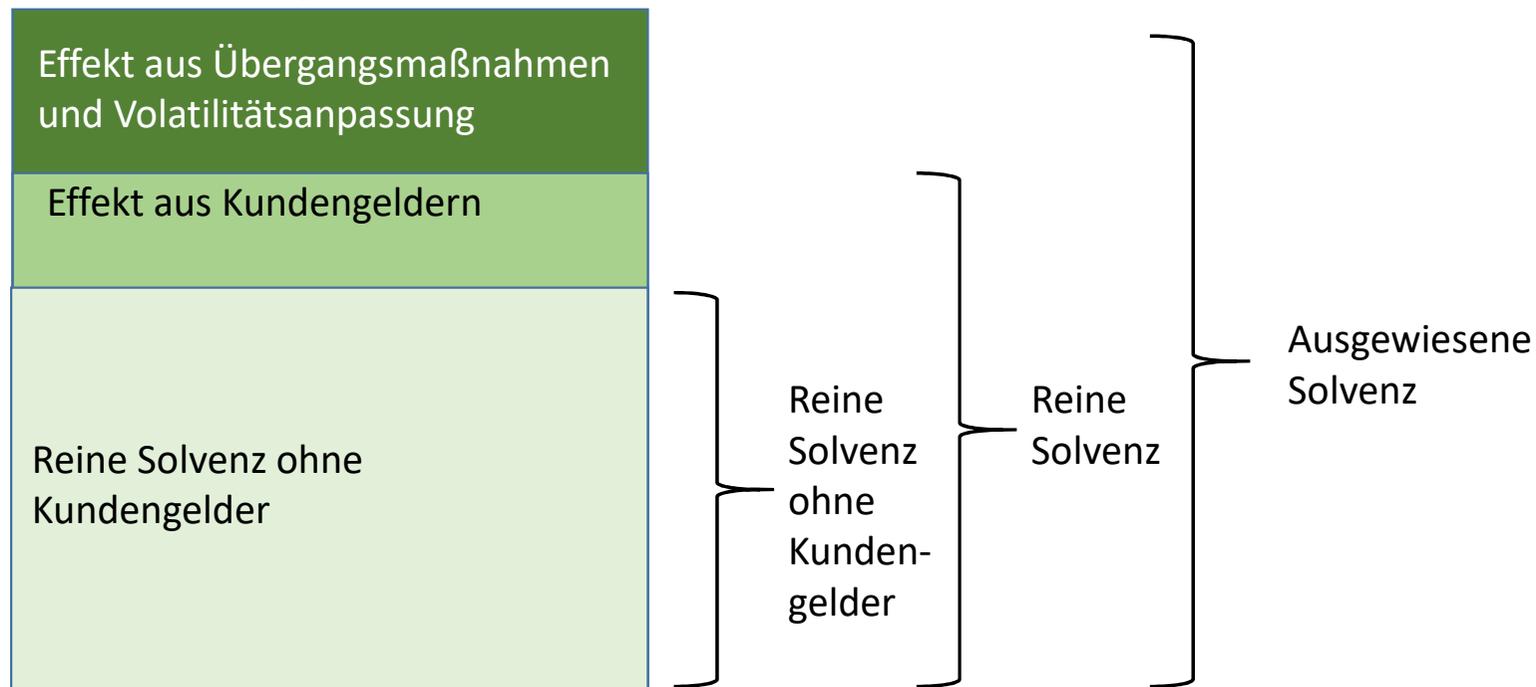
Dies ist der Wert, der sich ergibt, wenn die „reine Solvenz“ um den Effekt der noch nicht zugewiesenen Überschüsse, (die zu 100 % den Versicherten gehören) nicht eingerechnet werden.

Diese Quote wurde erstmals ermittelt.

# Branchen-Trends

## 2. Die unterschiedlichen Solvenzquoten

Vereinfacht dargestellt:



# Branchen-Trends

## 2. Solvenz

Mit der „ausgewiesenen Solvenz“ erreichen alle Unternehmen einen Wert über 100 %.

Mit der „reinen Solvenz“ reißen bereits 20 Unternehmen die Solvenzhürde (von diesen im Vorjahr nur 16).

Mit der „reinen Solvenz ohne Kundengelder“ reißen 42 die Solvenzhürde (Vorjahreswerte liegen nicht vor).

**53 % aller Unternehmen können nur unter Zuhilfenahme von Übergangsmaßnahmen, Volatilitätsanpassungen und/oder Kundengeldern die geforderte Solvenz nachweisen.**

# Branchen-Trends

## 2. Solvenz

### **Ausblick nach Europa:**

Die Möglichkeit, derartige Überschussmittel für die Solvenz heranziehen zu können, hat die Versicherungslobby für Solvency II besonders für deutsche Lebensversicherer erstritten.

Seit 2019 nutzen nun auch französische Versicherer diese Möglichkeit.

**Der „Kniff“, mit Kundengeldern die Solvenz zu stützen, wird erstmals im Ausland kopiert.**

# Branchen-Trends

## 2. Solvenz

### Ausblick nach Europa:

Dieser „Kniff“, die Kundengelder als Eigenmittlersatz zu verwenden, ist eine der drei Säulen des „legalen Betrugs der Lebensversicherung zur Altersvorsorge“.

Daher findet über Solvency II nun der legale Betrug auch Eingang in andere Versicherungsmärkte.

**„Legalized fraud made in Germany becomes fashionable among European life insurers“**

# Branchen-Trends

## 2. Solvenz

### Die Lösung:

Die Solvenzanforderungen sind dann besonders hoch, wenn das Versicherungsunternehmen aus aktuarieller Sicht besonders viele und hohe Risiken eingeht.

Nach der Berechnungsmethode für Solvency II gilt das besonders für das Langlebigkeitsrisiko bei Rentenverträgen.

Daher sinken die Solvenzanforderungen genau dann, wenn bei Verträgen die Verrentung nicht mehr zwingend gefordert wird.

# Branchen-Trends

## 2. Solvenz

### **Die Lösung: Verzicht auf den Verrentungszwang**

Daher fordern wir, dass der bestehende Verrentungszwang bei Riester- und Rüruprenten aufgehoben wird.

Damit müssten dann nicht mehr derart hohe Solvenzmittel für die Langlebigkeitsabsicherung vorgehalten werden, die Solvenzanforderung sinkt und die Solvenzquoten steigen.

**Der Verzicht auf den Verrentungszwang in der geförderten Altersvorsorge stärkt die Solvenzsituation der Versicherer.**

# Branchen-Trends

## 3. Gewinnerwartung (ohne Run-Off-Versicherer)

Lediglich 7 Unternehmen können eine aus Verbrauchersicht akzeptable Gewinnerwartung ausweisen. Bei 16 Unternehmen sollte nachgesteuert werden, diese sind mit gelb bewertet. Bei 57 Unternehmen ist die Gewinnerwartung entweder aus Verbrauchersicht unangemessen hoch oder zu niedrig.

18 Unternehmen (im Vorjahr 16) weisen keine positive Gewinnerwartung aus, was die Frage nach der wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Geschäftsmodells aufwirft. Davon 5 der 11 „Run-Off“ Unternehmen (im Vorjahr nur 2).

# Branchen-Trends

## 3. Gewinnerwartung in Verbindung mit Solvenz

Fasst man die Unternehmen zusammen, die eine zu geringe reine Solvenz oder eine negative Gewinnerwartung haben, dann zeigt sich:

23 der 80 untersuchten Versicherer haben ernste Probleme (im Vorjahr 22).

**Mehr als ein Viertel der Versicherer ist angezählt!**

# Branchen-Trends

## 3. Gewinnerwartung in Verbindung mit Solvenz

Fasst man die Unternehmen zusammen, die eine zu geringe „reine Solvenz ohne Kundengelder“ oder eine negative Gewinnerwartung haben, dann zeigt sich:

44 der 80 untersuchten Versicherer haben ernste Probleme.

**Würden die Versicherten tatsächlich alle die ihnen gehörenden Überschüsse ausgezahlt bekommen, dann ist mehr als die Hälfte der Versicherer angezählt!**

# Branchen-Trends

## 4. Marktrisiko + Diversifizierung

Hier zeigt sich weiterhin eine bunte Mischung über die gesamte Branche. D. h. die Risikobereitschaft und die Kompetenz bei der Kapitalanlage sind breit gefächert.

Das Durchschnittsniveau dieser Kennzahlen hat sich im Vergleich zum Vorjahr nur gering verändert, das Marktrisiko leicht gemindert (außer bei Biometrieversicherern) und die Diversifikation hat sich leicht erhöht.

# Branchen-Trends

## 5. Staatsanleihen

Das Durchschnittsniveau dieser Kennzahlen hat sich im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht.

# Branchen-Trends

## 6. Anteil Überschussfonds + Risikomarge

Risikomarge und Überschussfonds blieben weitestgehend auf gleichem Niveau. Nur bei Run-Off-Unternehmen erhöhte sich der Überschussfonds etwas.

# Branchen-Trends

## Übersicht über die Durchschnittswerte je nach Art des Versicherungsunternehmens

	Transparenz	rein ohne Kundengelder	rein *	Solvenz ausgewiesen	Gewinnerwartung	Markttrisiko	Staatsanleihen	Diversifizierung	Überschussfonds	Risikomarge
Durchschnitt Standard LV	9,0 8,8	102	171 229	382 443	11,1 12,7	57,3 60,3	29,0 26,1	23,7 22,6	3,4 3,7	0,8 0,9
Durchschnitt BiometrieV	7,2 9,1	296	429 482	485 484	32,8 31,2	37,2 33,2	18,3 16,6	23,0 21,9	8,9 8,8	11,3 10,3
Durchschnitt Run-Off-V	9,5 5	93	171 178	343 351	10,1 8,3	46,6 50	19,9 19,3	22,8 22,1	7,7 6,5	1,4 1,4

# Ausblick Europa...

Weitere Ergebnisse gibt es in der Europa-Studie...

**Weitere Erkenntnisse aus den SFCR-Berichten sind...**

...von anderen Analysten zu recherchieren...

**Sämtliche Zahlen und Ergebnisse sind frei verfügbar!**