

RATINGBERICHT

Debeka Lebensversicherungsverein a. G.

Lebensversicherer

Beschlussfassung im Januar 2018

20
JAHRE
1996-2016

ASSEKURATA
TRANSPARENZ. ORIENTIERUNG. SICHERHEIT.

Rating

Debeka Lebensversicherungsverein a. G.

Ferdinand-Sauerbruch-Straße 18

56058 Koblenz

Telefon: 0261 498 46 64

Telefax: 0261 498 55 55

E-Mail: kundenservice@debeka.de



Das Gesamtergebnis setzt sich aus folgenden Einzelergebnissen zusammen, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Bewertung eingehen:

Teilqualität	Note	Gewichtung
Sicherheit	gut	30 %
Erfolg	gut	30 %
Kundenorientierung	sehr gut	30 %
Wachstum/Attraktivität im Markt	sehr gut	10 %

Ergebnisdarstellung

Sicherheit

Die Sicherheitslage des Debeka Lebensversicherungsverein a. G. (im Folgenden Debeka Leben genannt) bewertet Assekurata unverändert mit gut.

Wesentlichen Einfluss auf das Urteil nehmen gleichbleibend zum Vorjahr die hohen Anforderungen aus den seit 2016 geltenden aufsichtsrechtlichen Bestimmungen nach Solvency II sowie die handelsrechtlichen Auswirkungen im Hinblick auf die Finanzierung der Zinszusatzreserve (ZZR).

In der Altersvorsorge hat die Debeka Leben vergleichsweise lange an der klassischen Lebensversicherung festgehalten. Korrespondierend hierzu ist die Gesellschaft nach Ansicht von Assekurata im Marktvergleich in einem höheren Maße von der ZZR-Finanzierung betroffen. Gleichzeitig zeigen die 2015 eingeleiteten Maßnahmen zur Begrenzung der sich daraus ergebenden Risiken erste Erfolge. So belegen Berechnungen des Unternehmens, dass die Debeka Leben dank dieser Vorkehrungen beim aktuellen Zinsniveau die Anforderungen aus der ZZR auch künftig nachhaltig erfüllen kann.

Hierzu trug auch eine deutliche Stärkung der Sicherheitsmittelausstattung 2015 bei. Mit einem Ausbau des bilanziellen Eigenkapitals auf 1,2 Mrd. € erzielte die Debeka Leben 2016 eine marktüberdurchschnittliche Eigenkapitalquote von 2,9 % (Markt: 2,3 %). Unter Berücksichtigung der freien Mittel zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) konnte sich das Unternehmen mit einer Sicherheitsmittelquote von 10,7 % noch deutlicher vom Markt (8,5 %) abheben. Die vorhandenen Sicherheitsmittel reichen auch unter den Regeln zur Eigenmittelanforderung nach Solvency II aus, um die vorhandenen Risiken zu decken. So erreichte die Gesellschaft 2016 unter Inanspruchnahme von Übergangsmaßnahmen und Volatilitätsanpassungen eine aufsichtsrechtliche Bedeckungsquote von 323 %.

Darüber hinaus hat das Unternehmen durch Umstrukturierungsmaßnahmen im Portfolio die Risiken aus der Kapitalanlagestruktur weiter begrenzt.

Der Bewertung in der Sicherheit liegen die Erwartungen von Assekurata zugrunde, dass aus der geschäftlichen Entwicklung der Debeka Leben auch künftig ausreichend Mittel zur Bedeckung der Kapitalanforderung aus Solvency II zur Verfügung stehen und die Finanzierung der ZZR weiterhin sichergestellt werden kann.

Erfolg

Die Erfolgslage der Debeka Leben stuft Assekurata mit gut (Vorjahr sehr gut) ein. Maßgeblich für diese Bewertungsveränderung ist der Einfluss der ZZR-Finanzierung auf die Erfolgslage der Gesellschaft.

Auch 2016 setzte sich der kontinuierliche Rückgang des Rohüberschusses fort. Grundsätzlich gilt es hierbei zu berücksichtigen, dass der Rohüberschuss der Debeka Leben für die Einschätzung der Erfolgslage insgesamt an Bedeutung verloren hat, da das Unternehmen mit diesem ausschließlich die Finanzierung der ZZR sicherstellen will. Trotz deutlich gestiegener Anforderungen an die ZZR-Finanzierung - diese stieg 2016 um 55 % auf 1 Mrd. € an – verzichtete die Debeka Leben abweichend zum überwiegenden Teil des Marktes weiterhin darauf, stille Reserven zu heben. Korrespondierend hierzu entwickelte sich auch die Umsatzrendite rückläufig, deren Fünfjähriger Durchschnittswert (2012-2016) mit 8,5 % erstmalig unter dem Branchenwert (11,1 %) lag. Dagegen spiegelt die laufende Durchschnittsverzinsung der Debeka Leben weiterhin eine überdurchschnittlich gute Erfolgslage wider. Mit 4,4 % fiel diese in den Jahren 2012-2016 durchschnittlich um 60 Basispunkte höher aus als im Markt.

Zur Begrenzung der Anforderungen aus Solvency II (siehe Ausführungen zur Sicherheit) reduziert die Debeka Leben die Kapitalanlagerisiken. Dies wirkt gleichzeitig limitierend auf die Ertragspotenziale. Nach Ansicht von Assekurata ist auch zukünftig nicht mit einem nennenswerten Rohüberschuss zu rechnen. Dennoch gewährt die Debeka Leben ihren Kunden eine marktkonforme Deklaration bei den laufenden Überschüssen, beziehungsweise eine im Marktvergleich überdurchschnittliche Gesamtverzinsung. Diese finanziert das Unternehmen aus den vorhande-

nen freien Mitteln aus der Rückstellung für Beitragsrückerstattung.

Kundenorientierung

Die Debeka Leben weist unverändert eine sehr gute Kundenorientierung auf.

Grundlage dieser Einschätzung ist unter anderem das sehr gute Ergebnis der im Auftrag von Assekurata durchgeführten Kundenbefragung. Die Kunden der Debeka Leben weisen, gemessen an anderen von Assekurata gerateten Lebensversicherern, ein hohes Zufriedenheits- und Bindungsniveau auf.

Positiv zur hohen Kundenorientierung trägt besonders der angestellte Außendienst bei. Mehr als 8.000 Außendienstmitarbeiter, verteilt über ein Netz von ca. 270 Geschäftsstellen und ca. 1.000 Servicebüros, stehen den Kunden bundesweit zur Beratung und Betreuung zur Verfügung.

Hervorzuheben ist auch die kundenorientierte Serviceausrichtung der Debeka. So sind beispielsweise die internen Bearbeitungsprozesse der Debeka Leben nach Ansicht von Assekurata kundenorientiert organisiert. Mit dem Service der Gesellschaft sind insgesamt 76,1 % der Versicherten vollkommen oder sehr zufrieden. Der Durchschnitt der von Assekurata gerateten Lebensversicherer (Assekurata-Durchschnitt) kommt hier auf einen Wert von 57,5 %. Ferner zeigen sich die Befragten auch überdurchschnittlich zufrieden mit der Hilfsbereitschaft und Kompetenz der Mitarbeiter im Innendienst. Hier erzielte die Debeka Leben jeweils die höchsten Zufriedenheitswerte unter den gerateten Lebensversicherern.

Die auffallend niedrige Beschwerdequote von 2,6 Ombudsmann- beziehungsweise BaFin-Beschwerden pro 100.000 Verträge bestätigt ebenso die kundenorientierte Serviceausrichtung. Die gerateten Lebensversicherer verzeichneten dagegen 2016 im Durchschnitt eine deutlich höhere Beschwerdequote von 7,4 pro 100.000 Verträge.

Wachstum/Attraktivität im Markt

Das Wachstum bewertet Assekurata unverändert zum Vorjahr mit sehr gut.

Das Wachstum der Gesellschaft war in den Jahren 2015 und 2016 nach gebuchten Bruttoprämien von einem deutlichen Bestandsabrieb gekennzeichnet. Nach Assekurata vorliegenden Informationen ist für 2017 mit einer Trendumkehr zu rechnen. Maßgeblich verantwortlich für diese Entwicklung ist eine Steigerung des Einmalbeitragsgeschäfts durch die erfolgreiche Einführung eines neuen chancenorientierten Tarifs. Mit einer durchschnittlichen Zuwachsrate von 0,8 % bewegte sich das Bestandswachstum in den Jahren 2012-2016 gemessen an den gebuchten Bruttoprämien auf einem marktüblichen (Markt: 0,7 %) Niveau. Unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit und des Ertrages ist die Bestandsentwicklung bei den laufenden Prämien besonders positiv hervorzuheben. Hier wuchs die Debeka Leben im Zeitraum 2012-2016 durchschnittlich um 1,9 % (Markt: 0,2 %). Auch anhand des Abgang-Zugang-Verhältnisses nach laufenden Prämien und der Stornoquote ist unverändert eine hohe Wachstumsnachhaltigkeit erkennbar.

Anders sieht es hingegen bei der Neugeschäftsentwicklung aus. Während die Bruttoneugeschäftsquote der Debeka Leben gemessen an den Versicherungssummen im Fünfjahresdurchschnitt (2012-2016) um 3,9 % anstieg, fiel das Wachstum im Branchenmittel mit 8,4 % doppelt so hoch aus. Allerdings wirkt sich hierbei die Größe der Gesellschaft - mit einem Bestand nach Versicherungssumme von 105 Mrd. € gehört die Debeka Leben zu den zehn größten Lebensversicherungsunternehmen im Markt - kennzahlenverzerrend aus. Darüber hinaus gilt es, das starke Engagement der Debeka Leben im eher auf niedrige Versicherungssummen ausgerichteten Riester-Geschäft zu berücksichtigen.

Nach Assekurata vorliegenden Informationen ist im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 mit einem Bestandswachstum nach gebuchten Bruttoprämien von 2 % zu rechnen.

Unternehmenskennzahlen Debeka Lebensversicherungsverein a. G.

Absolute Werte in Stck. / Mio. €	2012	2013	2014	2015	2016
Anzahl Verträge	3.471.422	3.458.690	3.453.336	3.430.162	3.385.116
Bestand Versicherungssumme (nur Hauptversicherungen)	103.893,4	104.722,7	105.565,9	105.832,0	105.070,1
Gebuchte Bruttoprämien	3.517,3	3.656,2	3.713,8	3.539,6	3.405,7
davon: Einmalprämien	411,3	451,8	498,5	276,8	136,6
davon: gebuchte Bruttobeiträge des FLV-Geschäfts	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0
Verdiente Bruttoprämien	3.513,4	3.656,9	3.715,4	3.544,5	3.415,9
APE Bestand	3.147,2	3.249,6	3.265,2	3.290,6	3.282,8
APE Neugeschäft	300,0	263,7	284,9	243,8	241,0
Beitragssumme Neugeschäft	6.481,7	5.268,0	5.643,9	4.960,7	4.768,6
Verwaltungsaufwendungen	42,5	44,5	47,5	49,7	51,3
Abschlussaufwendungen	217,5	187,1	184,4	174,7	164,9
Ordentliches Kapitalanlageergebnis	1.725,8	1.788,8	1.803,3	1.791,4	1.798,4
Nettokapitalanlageergebnis	1.744,1	1.832,7	1.807,2	1.781,9	1.868,2
Zuführung zur Zinszusatzreserve	257,7	401,2	555,7	678,9	1.049,5
Rohüberschuss gesamt	767,9	714,0	517,3	299,4	-1,7
Direktgutschrift gesamt	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Abgeführte Gewinne (+) / Verlustübernahme (-)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	100,0	50,0	30,0	30,0	-1,7
Aktionärsausschüttung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Eigenkapital	676,0	726,0	756,0	1.233,6	1.231,9
Genussrechtskapital und nachrangige Verbindlichkeiten	0,0	0,0	0,0	447,6	447,6
Deckungsrückstellung brutto (ohne FLV)	33.507,5	35.837,7	38.005,7	40.134,4	42.007,7
Zinszusatzreserve in der Deckungsrückstellung	327,3	728,5	1.284,2	1.963,1	3.012,6
Ansammlungsguthaben	100,9	94,4	86,5	78,5	70,8
Verpflichtungsvolumen (ohne FLV)	33.608,4	35.932,1	38.092,2	40.212,9	42.078,5
Endbestand RfB	3.630,8	3.750,4	3.744,3	3.652,3	3.297,6
RfB-Zuführung gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	667,8	663,9	487,3	269,4	0,0
RfB-Entnahme	593,7	544,3	493,3	361,4	354,7
Freie RfB	744,1	814,3	1.154,0	1.174,8	1.234,9
Schlussüberschussanteilsfonds	2.332,3	2.387,8	2.117,6	2.011,6	1.693,4
Endbestand Kapitalanlagen zu Buchwerten	37.333,6	39.741,8	41.849,6	44.444,2	46.017,4
Stille Reserven/Lasten gesamt	4.959,6	3.423,5	10.053,2	7.355,7	8.170,9
SCR					2.753,4
Für SCR anrechenbare Eigenmittel					8.888,9

Bestandsaufteilung*	2012	2013	2014	2015	2016
Hauptversicherungen	52,5	52,6	52,7	52,8	52,8
Zusatzversicherungen	47,5	47,4	47,3	47,2	47,2

*nach Versicherungssumme

Bestandsstruktur Hauptversicherungen* in %	2012	2013	2014	2015	2016
Einzelversicherungen	96,8	96,8	96,8	96,7	96,7
Kapitalversicherungen	55,7	53,8	51,6	49,8	48,2
Risikoversicherungen	4,9	5,0	5,3	5,5	5,8
Rentenversicherungen**	36,0	37,7	39,6	41,1	42,4
sonstige Lebensversicherungen	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Kollektivversicherungen	3,2	3,2	3,2	3,3	3,3

*nach Versicherungssumme

**einschl. Berufsunfähigkeits- und Pflegerentenversicherungen

Sicherheitskennzahlen in %	2012	2013	2014	2015	2016	Mittelwert 2012 - 2016
Eigenkapitalquote						
Debeka Leben	2,0	2,0	2,0	3,1	2,9	2,4
Markt	1,9	1,9	2,1	2,2	2,3	2,1
Freie RfB-SÜAF-Quote						
Debeka Leben	9,2	8,9	8,6	7,9	7,0	8,3
Markt	6,1	5,8	5,6	5,4	5,1	5,6
Sicherheitsmittelquote						
Debeka Leben	11,3	11,2	11,0	11,6	10,7	11,2
Markt	8,7	8,4	8,4	8,5	8,5	8,5
SCR-Quote (Aufsicht)						
Debeka Leben	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	322,8	k.A.
Markt	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	346,4	k.A.

Erfolgskennzahlen in %	2012	2013	2014	2015	2016	Mittelwert 2012 - 2016
Abschlusskostenquote						
Debeka Leben	3,4	3,6	3,3	3,5	3,5	3,4
Markt	4,9	5,1	4,9	4,9	4,7	4,9
Verwaltungskostenquote						
Debeka Leben	1,2	1,2	1,3	1,4	1,5	1,3
Markt	2,4	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3
Laufende Durchschnittsverzinsung						
Debeka Leben	4,8	4,6	4,4	4,2	4,0	4,4
Markt	4,1	4,1	4,0	3,7	3,4	3,8
Nettoverzinsung						
Debeka Leben	4,8	4,8	4,4	4,1	4,1	4,5
Markt	4,6	4,7	4,6	4,5	4,3	4,5
Nettoverzinsungsmarge						
Debeka Leben	2,1	1,9	1,3	0,7	0,0	1,2
Markt	1,6	1,8	1,7	1,3	1,2	1,5
Performance						
Debeka Leben	16,5	0,7	17,7	-1,8	5,1	7,6
Markt	11,4	0,7	13,9	0,7	5,3	6,4
Umsatzrendite						
Debeka Leben	14,6	13,0	9,4	5,6	0,0	8,5
Markt	11,6	13,1	11,9	9,7	9,2	11,1
Bestandsrendite						
Debeka Leben	2,3	2,0	1,4	0,7	0,0	1,3
Markt	1,7	2,0	1,8	1,4	1,2	1,6
Umsatzrendite für Kunden						
Debeka Leben	12,7	12,1	8,8	5,1	0,0	7,7
Markt	10,1	11,5	10,5	8,5	8,0	9,7
Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR						
Debeka Leben	17,6	19,4	18,9	17,8	19,9	18,7
Markt	14,9	17,0	18,1	18,5	19,2	17,5
Bewertungsreservequote						
Debeka Leben	13,3	8,6	24,0	16,6	17,8	16,0
Markt	13,4	9,1	19,9	15,5	16,7	14,9

Durchschnittliche Garantieverzinsung im Bestand* in %	2012	2013	2014	2015	2016	Mittelwert 2012 - 2016
vor Zinszusatzreserve						
Debeka Leben	3,37	3,31	3,26	3,22	3,17	3,27
Markt	3,15	3,08	3,05	2,97	2,89	3,03
nach Zinszusatzreserve						
Debeka Leben	k.A.	3,11	2,99	2,78	2,46	k.A.
Markt	k.A.	2,96	2,80	2,59	2,32	k.A.

*) laut Assekurata-Marktstudie : Überschussbeteiligungen und Garantien in der Lebensversicherung

WachstumsKennzahlen in %	2012	2013	2014	2015	2016	Mittelwert 2012 - 2016
Zuwachsrate gebuchte Bruttoprämien						
Debeka Leben	7,0	3,9	1,6	-4,7	-3,8	0,8
Markt	0,3	4,0	3,3	-2,7	-1,5	0,7
Zuwachsrate APE Bestand						
Debeka Leben	4,5	3,3	0,5	0,8	-0,2	1,8
Markt	0,9	-0,1	-0,2	-3,0	-0,7	-0,6
Zuwachsrate Vertragsstückzahl*						
Debeka Leben	0,9	-0,4	-0,2	-0,7	-1,3	-0,3
Markt	-0,7	-1,4	-1,1	-1,6	-1,6	-1,3
Zuwachsrate Versicherungssumme*						
Debeka Leben	2,1	0,8	0,8	0,3	-0,7	0,6
Markt	3,2	2,1	2,4	1,8	2,8	2,5
Zuwachsrate APE Neugeschäft						
Debeka Leben	0,0	-12,1	8,1	-14,4	-1,1	-3,9
Markt	-2,0	-6,0	6,6	-6,6	0,9	-1,4
Bruttoneugeschäftsquote Versicherungssumme						
Debeka Leben	4,9	3,8	4,1	3,6	3,2	3,9
Markt	9,2	8,2	8,2	8,1	8,4	8,4
Abgangs-Zugangs-Verhältnis lfd. Jahresprämie						
Debeka Leben	62,4	78,8	81,5	88,5	96,8	81,6
Markt	92,0	105,4	101,0	98,1	103,4	100,0
Stornoquote						
Debeka Leben	2,9	3,0	3,2	2,7	2,8	2,9
Markt	5,1	5,0	4,8	4,3	4,3	4,7

*ohne Zusatzversicherungen

Die Mittelwerte sind aus Einzeljahreswerten mit mehreren Nachkommastellen berechnet.

Glossar

Kennzahl	Definition
Abgangs-Zugangs-Verhältnis	Gesamter Abgang der laufenden Jahresprämien in % des gesamten Zugangs der laufenden Jahresprämien
Abschlusskostenquote	Abschlussaufwendungen in % der Beitragssumme des Neugeschäftes
Ausschüttungsquote	Ausgeschütteter Rohüberschuss in % des gesamten Rohüberschusses
Bestandsrendite	Gesamter Rohüberschuss in % des Verpflichtungsvolumens
Bewertungsreservequote	Gesamte stille Reserven aus der Kapitalanlage in % des Kapitalanlagebestands zu Buchwerten
Bruttoneugeschäftsquote Versicherungssumme	Zugang der Versicherungssumme durch eingelöste Versicherungsscheine (Hauptversicherung) in % des Anfangsbestands der Versicherungssumme (Hauptversicherung)
Durchschnittliche Garantieverzinsung im Bestand	Durchschnittliche Garantieverzinsung aller im Bestand befindlichen Rechnungszinsen in % der Deckungsrückstellung (ohne Berücksichtigung der gestellten Zinszusatzreserve)
Eigenkapitalquote	Eigenkapital in % des Verpflichtungsvolumens
Freie RfB-SÜAF-Quote	Freie Mittel aus der RfB + SÜAF in % des Verpflichtungsvolumens
Laufende Durchschnittsverzinsung	Ordentliches Kapitalanlageergebnis in % des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten
Nettoverzinsung	Kapitalanlageergebnis in % des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten
Nettoverzinsungsmarge	Rohüberschuss in % des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten (=Nettoverzinsung abzüglich der Break-Even-Nettoverzinsung)
Performance	Kapitalanlageergebnis + Veränderung der gesamten stillen Reserven in % der Summe aus mittlerem Kapitalanlagebestand zu Buchwerten und mittlerem Reservebestand
Sicherheitsmittelquote	Eigenkapital inkl. ausstehende Einlagen + freie Mittel aus der RfB + SÜAF in % der Deckungsrückstellung für eigene Rechnung (ohne FLV-Geschäft) - ZZR
Stornoquote	Vorzeitiger Abgang der laufenden Jahresprämien (Rückkäufe, Beitragsfreistellung und sonstige vorzeitige Abgänge) in % des mittleren Bestands an laufenden Jahresprämien
Umsatzrendite	Gesamter Rohüberschuss in % der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne FLV-Geschäft) und gesamtem Kapitalanlageergebnis
Umsatzrendite für Kunden	Ausgeschütteter Rohüberschuss in % der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne FLV-Geschäft) und gesamtem Kapitalanlageergebnis
Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR	Ausgeschütteter Rohüberschuss + Zuführung zur ZZR in % der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne FLV-Geschäft) und gesamtem Kapitalanlageergebnis
Verwaltungskostenquote	Verwaltungsaufwendungen in % der gebuchten Bruttoprämien

Begriff	Erläuterung
APE Bestand	Annual Premium Equivalent Bestand: Laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien
APE Neugeschäft	Annual Premium Equivalent Neugeschäft: Laufende Prämien des Neugeschäftes (Eingelöste Versicherungsscheine + Erhöhung der Versicherungssumme) + 10 % der Einmalprämien
Break-Even-Nettoverzinsung	Anforderung an die Nettoverzinsung für einen ausgeglichenen Rohüberschuss in %: Kapitalanlageergebnis - gesamter Rohüberschuss in % des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten
Eigenkapital	Bilanzielles Eigenkapital (ohne noch nicht eingeforderte ausstehende Einlagen) - noch nicht vollzogene angekündigte Dividendenausschüttungen + Genussrechtskapital + Nachrangige Verbindlichkeiten
FLV	Fondsgebundene Lebensversicherung
Kapitalanlageergebnis	Nettoergebnis aus Kapitalanlagen (Erträge aus Kapitalanlagen - Aufwendungen für Kapitalanlagen) ohne Kapitalanlagen der fondsgebundenen Lebensversicherung
Laufende Jahresprämien	Laufender Beitrag für ein Jahr laut "Bewegung des Bestands an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen"
Ordentliches Kapitalanlageergebnis	Das ordentliche Kapitalanlageergebnis erfasst alle laufenden Erträge (Beteiligungen, Grundstücke und andere Kapitalanlagen) vermindert um die laufenden Aufwendungen (Kapitalanlageverwaltung und Abschreibungen auf Grundstücke). Abweichend von der Formel im GDV-Kennzahlenkatalog wird eine Begrenzung der Abschreibungen auf Grundstücke vorgenommen.
RfB	Rückstellung für Beitragsrückerstattung
Rohüberschuss gesamt	Direktgutschrift + Zuführung zur RfB + Jahresüberschuss/-fehlbetrag + abgeführte Gewinne
SCR	Solvency Capital Requirement (Solvenzkapitalanforderung)
SÜAF	Schlussüberschussanteilsfonds: In der Rückstellung für Beitragsrückerstattung enthaltener Schlussüberschussanteilsfonds
Verpflichtungsvolumen	Bruttodeckungsrückstellung (ohne FLV-Geschäft) + verzinslich angesammelte Überschüsse (Ansammlungsguthaben)
ZZR	Zinszusatzreserve

Das in den Tabellen abgebildete Marktregulat umfasst alle auf dem deutschen Markt tätigen Lebensversicherungsunternehmen mit einem Prämienvolumen von mindestens 50 Mio. €.

Ratingmethodik und -vergabe

Methodik

Beim Assekurata-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Versicherungsunternehmen freiwillig unterziehen. Die Bewertung basiert in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen und nicht nur auf veröffentlichtem Datenmaterial. Das Gesamtrating ergibt sich durch Zusammenfassung der Einzelergebnisse von vier Teilqualitäten, die aus Kundensicht zentrale Qualitätsanforderungen an ein Versicherungsunternehmen darstellen. Für Lebensversicherer handelt es sich dabei im Einzelnen um:

- **Unternehmenssicherheit**
Wie sicher ist die Existenz des Versicherers?
- **Erfolg**
Wie erfolgreich wirtschaftet der Versicherer mit den Kundengeldern?
- **Kundenorientierung**
Welchen Service bietet der Versicherer den Kunden?
- **Wachstum/Attraktivität im Markt**
Wie attraktiv ist der Versicherer aus Sicht der Verbraucher?

Geprüft werden die Teilqualitäten anhand umfangreicher Informationen. Hierzu gehören eine systematische und detaillierte Kennzahlenanalyse auf Basis der internen und externen Rechnungslegung. Ausführliche Interviews mit den Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft und eine empirische Kundenbefragung für die Ermittlung der Kundenzufriedenheit und der Kundenbindung runden das Rating ab. Zu diesem Zweck wird eine Zufallsstichprobe gezogen, aus der 800 Kunden von einem professionellen Marktforschungsinstitut telefonisch befragt werden. Hierbei gliedern sich die Kundengruppen in der Lebensversicherung in 400 Leistungs- und 400 Nichtleistungsbezieher auf.

Die Zufriedenheit der Kunden wird in unterschiedlichen Detaillierungsgraden gemessen. Einerseits befragt Assekurata die Kunden nach ihrer allgemeinen Zufriedenheit mit dem Unternehmen, andererseits erfassen die Rating-Analysten die Zufriedenheit in Bezug auf spezielle Bereiche. Sowohl die Kundenzufriedenheit als auch die Kundenbindung fließen in Form von Indices in das Gesamturteil der Kundenbefragung ein.

Gesamturteil

Die einzeln bewerteten Teilqualitäten werden abschließend mittels des Assekurata-Ratingverfahrens zu einem Gesamturteil zusammengefasst. Hierbei werden unterschiedliche Gewichtungen zugrunde gelegt (siehe Seite 2). Das Ratingteam fasst die Ergebnisse der Teilqualitäten in einem Ratingbericht zusammen und legt diesen dem Ratingkomitee als Ratingvorschlag vor.

Unabhängig von den Gewichtungsfaktoren erfahren die Ergebnisse der Kundenorientierung und Sicherheit eine besondere Bedeutung. Falls eines dieser Kriterien schlechter als noch zufriedenstellend ausfällt, wird das Gesamtrating auf diesen Wert herabgestuft (sogenannter Durchschlagseffekt).

Ratingkomitee

Das Assekurata-Rating ist ein Expertenurteil. Die Ratingvergabe erfolgt durch das Ratingkomitee. Es setzt sich aus dem leitenden Rating-Analysten, einem Bereichsleiter Analyse und mindestens zwei externen Experten zusammen. Das Ratingkomitee prüft und diskutiert den Vorschlag. Das endgültige Rating muss mit Einstimmigkeit beschlossen werden.

Ratingvergabe

Das auf Basis des Assekurata-Ratingverfahrens einstimmig beschlossene Rating führt zu einer Positionierung des Versicherungsunternehmens innerhalb der Assekurata-Ratingskala. Diese unterscheidet elf Qualitätsurteile von A++ (exzellent) bis D (mangelhaft). Assekurata stellt mit einem Rating keine Bewertungsrangfolge auf.

Rating	Definition
A++	exzellent
A+	sehr gut
A	gut
A-	weitgehend gut
B+	voll zufriedenstellend
B	zufriedenstellend
B-	noch zufriedenstellend
C+	schwach
C	sehr schwach
C-	extrem schwach
D	mangelhaft

Die einzelnen Qualitätsklassen können einfach, mehrfach oder nicht besetzt sein. Hierbei können die Versicherungsunternehmen innerhalb der Bandbreite der Qualitätsklassen unterschiedlich positioniert sein. Beispielsweise kann ein Versicherer mit sehr gut (A+) bewertet sein und sich an der Grenze zu exzellent (A++) befinden, während ein anderer – ebenfalls mit A+ bewerteter – Versicherer an der Grenze zu gut (A) liegen kann. Dies gilt auch für die Bewertung der einzelnen Teilqualitäten.

Wichtige Hinweise – Haftungsausschluss

Als Leitender Rating-Analyst fungierte bei diesem Rating der Debeka Lebensversicherungsverein a. G.:

Wolfgang Spyth

Senior-Analyst

Tel.: 0221 27221-36

Fax: 0221 27221-77

E-Mail: wolfgang.spyth@assekurata.de

Für die Genehmigung des Ratings zeichnet das Assekurata-Ratingkomitee verantwortlich. Dieses setzte sich beim Rating der Debeka Leben aus folgenden Personen zusammen:

Interne Mitglieder des Rating-Komitees:

- **Leitender Rating-Analyst Wolfgang Spyth**
- **Assekurata-Bereichsleiter Abdulkadir Cebi**

Externe Mitglieder des Rating-Komitees:

- **Rolf-Peter Hoenen**, ehemaliger Vorstand einer Versicherungsgesellschaft und ehemaliger Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)
- **Dipl.-Kfm. Rainer Husch**, ehemaliger Partner einer renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- **Dr. Johannes Lörper, Aktuar (DAV)**, ehemaliges Vorstandsmitglied einer Versicherungsgesellschaft
- **Prof. Dr. Torsten Rohlf**s, Wirtschaftsprüfer, Professor für Risiko- und Schadenmanagement am Institut für Versicherungswesen an der Technischen Hochschule Köln

Die im Ratingverfahren verwandten Daten werden mittels Einleseroutinen maschinell auf Inkonsistenzen und Erfassungsfehler geprüft. Die inhaltliche Prüfung

der Daten umfasst einen Abgleich und die Plausibilisierung der Informationen aus unterschiedlichen Quellen, bspw. dem Jahresabschluss, der internen Rechnungslegung und den Berichten der Wirtschaftsprüfer.

Darüber hinaus wird für alle erhobenen Informationen im Rahmen des Ratingverfahrens eine detaillierte Sichtprüfung durch die am Rating beteiligten Analysten vorgenommen. Während des gesamten Ratings steht die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH in einem intensiven Kontakt mit dem Unternehmen. Von dessen Seite nimmt der operative Ansprechpartner (Rating-Koordinator) die Aufgabe wahr, einen reibungslosen und zeitnahen Informationsaustausch sicherzustellen.

Die im Rahmen des Ratings 2017 der Debeka Leben bereitgestellten Daten zeigten keine qualitativen Mängel auf.

Gemäß der EU-Verordnung 1060/2009 über Ratingagenturen vom 16.09.2009 sowie der darauf aufbauenden Richtlinie „Nebendienstleistungen“ der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH gewährleistet die Assekurata, dass die Erbringung von Nebendienstleistungen keinen Interessenkonflikt mit ihren Ratingtätigkeiten verursacht und legt in dem Abschlussbericht eines Ratings offen, welche Nebendienstleistungen für das bewertete Unternehmen oder für diesem verbundene Dritte erbracht wurden.

Es wurden keine Nebendienstleistungen erbracht.

Diese Publikation ist weder als Aufforderung, Angebot oder Empfehlung zu einem Vertragsabschluss mit dem untersuchten Unternehmen noch zu einem Erwerb oder zur Veräußerung von Finanzanlagen oder zur Vornahme sonstiger Geldgeschäfte im Zusammenhang mit dem untersuchten Unternehmen zu verstehen. Das Rating spiegelt die Meinung und die Bewertung der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH wider. Sofern Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung abgegeben werden, basieren diese auf unserer heutigen Beurteilung der aktuellen Unternehmens- und Marktsituation. Diese können

sich jederzeit verändern. Daher ist die Ratingaussage unverbindlich und begrenzt verlässlich.

Das Rating basiert grundsätzlich auf Daten, die der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH von Dritten zur Verfügung gestellt wurden. Obwohl die von Dritten zur Verfügung gestellten Informationen – sofern dies möglich ist – auf ihre Richtigkeit überprüft werden, übernimmt die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH keine Verantwortung für die Richtigkeit, Verlässlichkeit und die Vollständigkeit dieser Angaben.