

ASSEKURATA

Punkt!

08.03.2016

Unsere Themen:

- *Überschussdeklaration 2016*
 - *Vorsicht Risiko*
Von Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH
 - *Risikoklassifizierung in der Altersvorsorgeberatung – bald ein „Muss“!*
Von Dr. Reiner Will, Geschäftsführender Gesellschafter der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH
 - *Geschäftslage und Geschäftserwartungen in der Lebensversicherung 2016*
Von Abdulkadir Cebi, Bereichsleiter Analyse ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH
 - *Transparent, flexibel und renditestark*
Interview Dr. Patrick Dahmen, Mitglied des Vorstands der AXA Konzern AG
Der Assekurata FONDS-TACHO
 - *Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate*
 - *Ratingskala und Ratingdefinition des Assekurata-Ratings*
 - *Assekurata-Ratings*
-

Vorwort

Überschussdeklaration 2016

Auch 2016 startet mit schlechten Nachrichten für die Versicherungsbranche, hier insbesondere im Bereich der Lebensversicherung. Je länger sich die Phase der niedrigen Zinsen hinzieht, umso gravierender offenbaren sich die Folgen für das konventionelle Rentenversicherungsgeschäft. Wieder einmal markiert die Deklaration einen historischen Tiefststand.

Ohnehin fällt auf, dass sich an dieser Stelle der Vorjahrestext kopieren ließe. Nur schell die Zahlen anpassen und fertig. So fällt die laufende Verzinsung bei klassischen Rentenversicherungen von 3,16 % im Vorjahr um 30 Basispunkte auf nunmehr nur noch 2,86 %. Dabei haben 55 (Vorjahr: 50) der 59 betrachteten Anbieter ihre Deklaration abgesenkt. Lediglich vier Unternehmen halten ihre Deklaration konstant (Vorjahr: zehn). Da verwundert es kaum, dass die konventionelle Lebensversicherung mit ihren lebenslangen Garantien, einst der deutschen liebstes Altersvorsorgeprodukt, weiter an Attraktivität verliert. Immer mehr Gesellschaften raten anstelle der konventionellen klassischen Lebensversicherung mit ihren lebenslangen Garantien zu alternativen Lebensversicherungsformen, welche bei verminderten Garantieansprüchen höhere Renditen in Aussicht stellen. Natürlich profitieren auch die Unternehmen von den abgespeckten Garantien, erleichtern diese doch die Kapitalunterlegung unter Solvency II. [In unserer Überschussstudie 2016 haben unsere Analysten mit der neuen Klassik und den Indexpolicen zwei neue Produktarten untersucht und interessante Ergebnisse zu Tage gefördert.](#) Auch die Axa hat mit der Performance Flex ein neues Rentenversicherungsprodukt auf den Markt gebracht. Das Besondere hier: Die Indexbeteiligung erfolgt auch in der Rentenbezugsphase. Wir haben bei Dr. Patrick Dahmen, im Vorstand der AXA Konzern AG zuständig für das Ressort Vorsorge nachgefragt, wie das Produkt funktioniert.

Mit dem Wandel der Produktpalette muss zwangsläufig auch die Beratung neue Wege beschreiten. Allerdings fehlen in der



Russel Kemwa

Altersvorsorge bis heute einheitlich ermittelte Vergleichsgrößen zum Beispiel für Chancen-Risiko-Profile. Das wird nicht mehr lange so sein. Die Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) soll im Auftrag des Bundesfinanzministeriums ein Verfahren entwickeln, mit dem geförderte Altersvorsorgeprodukte in ein Chance-Risiko-Profil eingestuft werden. Die Vermutung liegt nahe, dass die Vorgaben zeitnah auch für andere private Altersvorsorgeprodukte zur Anwendung kommen. Welche Herausforderungen sich hieraus für die Anbieter und Vermittler ergeben, hat unser Geschäftsführer Dr. Reiner Will skizziert.

Dass die Zinsmisere auch für Risikoversicherungen Gefahren mit sich bringen kann, steht bisher nicht so sehr im Fokus, obwohl hier ein gewisses Ansteckungsrisiko besteht. Assekurata-Bereichsleiter Lars Heermann erklärt die Zusammenhänge.

Vor dem Hintergrund der weiter sinkenden Deklaration und der schwierigen Kapitalmarktsituation stellt sich die Frage, welche Erwartungen die Lebensversicherer an die

Geschäftsentwicklung im kommenden Jahr haben, bei der die Überschussbeteiligung einen wichtigen Wettbewerbsparameter darstellt. Aus diesem Grund haben wir die Lebensversicherer auch in diesem Jahr danach gefragt, welche Wachstumschancen sie im anstehenden Geschäftsjahr sehen.

In den beiden letzten Studien wurden die Gesellschaften zusätzlich um eine Einschätzung der aktuellen Geschäftslage mit Stand Dezember 2015 gefragt. Damit lässt sich ein Abgleich von aktueller Geschäftslage und Geschäftserwartungen durchführen. Insgesamt 45 Gesellschaften (Vorjahr: 50) haben in diesem Jahr hierzu geantwortet.

Ansonsten finden Sie in diesem Heft wieder unseren FONDS-TACHO mit einer Analyse für bekannte und volumenstarke Fonds, die häufig im Produktangebot von Lebensversicherern zu finden sind, sowie eine kurze Zusammenstellung der zuletzt veröffentlichten Assekurata-Ratings.

Viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr



Russel Kemwa, Pressesprecher der **ASSEKURATA**

Beitrag

Vorsicht Risiko

Von Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse, ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Dass Rating-Agenturen auf die Bedeutung der Finanzkraft und Bonität hinweisen, liegt in der Natur der Sache. Vor dem Hintergrund der Einführung von Solvency II und damit steigenden Sicherheitsmittelanforderungen gewinnt das Thema in der Versicherungsbranche grundsätzlich noch an Bedeutung. Kopfschmerzen bereitet den Versicherern dabei die Zinsmisere an den Kapitalmärkten. Das Niedrigzinsumfeld stellt vor allem die Lebensversicherer vor gravierende Herausforderungen.

Ein immer größerer Teil der Erträge aus Kapitalanlagen muss für die Finanzierung der Garantiezinsen aufgewendet werden. Seit 2011 haben die Gesellschaften marktweit mehr als 30 Mrd. Euro in die Zinszusatzreserve eingestellt. Je länger sich die Phase der niedrigen Zinsen fortsetzt, desto umfangreicher werden die zusätzlich aufzubauenden Sicherheitspolster zur dauerhaften Finanzierbarkeit der zugesagten Versicherungsleistungen. Allein für das laufende Jahr rechnen wir mit einem weiteren Aufwand für die Zinszusatzreserve von zwölf Mrd. Euro.

Die Einschätzung steigender Aufwendungen für die Zinszusatzreserve teilt auch der Exekutivdirektor der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) Dr. Frank Grund. Laut einer Meldung im Versicherungsmonitor vom 19. Februar rechnet er sogar mit einem zusätzlichen Schub in den Jahren 2018 und 2019. Hiervon sind vor allem die konventionellen Lebensversicherungen betroffen, was sich in fallenden Überschussbeteiligungen niederschlägt und in der Öffentlichkeit bereits breit thematisiert wird. Dass die Zinsmisere aber auch für Risikoversicherungen Gefahren mit sich bringen kann, steht hingegen bislang nicht so sehr im Fokus.

[Gleichwohl besteht hier ein gewisses Ansteckungsrisiko, weshalb das Thema der Finanzkraft auch bei Risikoprodukten einen hohen Stellenwert hat und im Rahmen von Auswahlentscheidungen potenzieller](#)



Lars Heermann

[Produktanbieter eine Rolle spielen sollte.](#) Ausgangspunkt dafür ist die Mindestzuführungsverordnung (MindZV). Sie enthält Regelungen zur Beteiligung der Kunden an den Ertragsquellen des Lebensversicherungsgeschäfts. Zum 07.08.2014 kam es im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) hier zu Anpassungen.

So müssen die Lebensversicherer ihre Kunden seither zu mindestens 90 % (vorher 75 %) am Risikoergebnis beteiligen. Die Dispositionsfreiheit über diese Ergebnisquelle hat sich damit für die Unternehmen verringert, im Gegenzug hat der Gesetzgeber aber Verrechnungsmöglichkeiten zwischen verschiedenen Ergebnisquellen zugelassen. Danach darf ein negatives Kapitalanlageergebnis mit einem positiven Risikoergebnis oder übrigen Ergebnis (quer) verrechnet werden. Dahinter steckt das Ziel, die Sicherheit für das Gesamtkollektiv der Kunden im Fall negativer Kapitalanlageergebnisse zu erhöhen.

Eine Maßnahme, die im Niedrigzinsumfeld durchaus Sinn ergibt. Diese Möglichkeit steht den Lebensversicherern auch ohne explizite Zustimmung der BaFin zur Verfügung. Im Fall der Fälle ist daher davon auszugehen, dass sie hiervon auch Gebrauch machen. Diese Möglichkeit stärkt zwar die Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer insgesamt, kann sich allerdings insbesondere für die Versicherten in der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) als Nachteil erweisen. Gerade in der BU entstehen nämlich durch vorsichtig angesetzte Rechnungsgrundlagen hohe Risikoüberschüsse. Marktweit liegen sie bei rund 30 % der Prämie. Diese fließen zum Großteil über die Überschussbeteiligung, in der Regel in Form eines Sofortrabatts auf die Prämie, an die Kunden zurück.

Anhand eines durchschnittlichen Bestandsvertrages in der selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) lässt sich dies verdeutlichen. 2014 betrug die kalkulierte Brutto-Bestandsprämie hier etwa 831 €. Bei einem Sofortrabatt aus Risikoüberschüssen von 30 % ständen im Fall einer vollständigen Absenkung der Überschussbeteiligung insgesamt etwa 250 € an rabattiertem Zahlbeitrag unter Risiko.

Der grundsätzliche Rat für Kunden und Vermittler, bei Preisvergleichen in der BU neben der Nettoprämie stets auch die Bruttoprämie im Auge zu haben, erhält durch die Möglichkeit zur Querverrechnung im angespannten Zinsumfeld eine zusätzliche Relevanz. Die Überschussbeteiligung von BU-Verträgen unterliegt damit nicht nur dem Risiko einer unzulänglichen Kalkulation. Auch im Fall einer ausreichenden Kalkulation der Beiträge besteht für BU-Versicherte das Risiko, zur Verlustdeckung bei nicht ausreichenden Kapitalanlageerträgen implizit herangezogen zu werden. Faktisch würde das bedeuten, dass das Teilkollektiv der BU-Kunden für das Teilkollektiv der Altersvorsorgekunden einspringt. Grundsätzlich sind auch andere Risikoversicherungen mit Sofortrabatt von dieser Gefahr

betroffen. Allerdings sind die absoluten Beiträge in der BU regelmäßig deutlich höher, so dass hier das wirtschaftliche Risiko für den Kunden relevanter ist.

Dass ein negatives Kapitalanlageergebnis keineswegs aus der Luft gegriffen ist, belegt die Tatsache, dass 2014 im Branchendurchschnitt das reine Zinsergebnis, das heißt die laufenden Erträge aus Kapitalanlagen abzüglich der Garantiezinsanforderungen und der Zinszusatzreserve, bereits negativ war. Erst durch Auflösung von Bewertungsreserven, die in das übrige Kapitalanlageergebnis eingehen, wurde dies letztlich kompensiert. Dieses Vorgehen birgt jedoch, ähnlich wie ein Anstieg der Kapitalmarktzinsen, die Gefahr, dass die Substanz der stillen Reserven zurückgeht. Hierdurch nimmt die Wahrscheinlichkeit negativer Kapitalanlageergebnisse zu. Verantwortlich dafür sind vor allem die weiter steigenden Aufwendungen für die Zinszusatzreserve.

Durch die Querverrechnungsmöglichkeiten erhält die Finanzkraft eines BU-Anbieters eine noch größere Relevanz als bisher. Das Thema umfasst weit mehr als die bisher in der Praxis zumeist zugrunde gelegte Leitfrage, ob ein Anbieter auf Dauer am Markt existieren kann. Vielmehr geht es darum, ob es einem Versicherer gelingt, nachhaltig stabile Beiträge sowie eine verlässliche und faire Leistungs politik für die Kunden sicherzustellen. Denn geraten erst einmal die Beiträge unter Druck, sind auch Auswirkungen auf die Leistungsregulierung nicht auszuschließen. Neben einer auskömmlichen Kalkulation des BU-Bestandes stellt ein solides Gesamtertragsprofil die Voraussetzung dar, um das Ansteckungsrisiko der Garantierisiken im Altersvorsorgebereich auf den BU-Bestand möglichst gering zu halten. Strukturell sind die Lebensversicherer im Vorteil, die über eine starke Kapitalanlage mit substanziellen Bewertungsreserven, Kostenvorteile sowie Ausgleichsgeschäfte jenseits der konventionellen Lebensversicherungsgeschäfte verfügen.

Kommentar

Risikoklassifizierung in der Altersvorsorgeberatung – bald ein „Muss“!

Von Dr. Reiner Will, Geschäftsführer der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Das geringe Zinsniveau an den Kapitalmärkten verlangt in der Altersversorgung nach neuen Antworten. Das gilt sowohl aus Anbieter- als auch aus Kundenperspektive. Fast alle Versicherer reagieren darauf indem, sie ihre Produktpalette erweitern. Traditionelle Versicherungen mit jährlich garantiertem Zins werden zum Teil aus dem Programm gestrichen. Einzelne Anbieter beschränken ihr Angebot im klassischen Bereich ausschließlich auf die betriebliche Altersvorsorge. Den neuen Anlagekonzepten ist bei aller Unterschiedlichkeit gemein, dass der Umfang an Garantien deutlich reduziert ist. Viele dieser Konzepte begrenzen ihre Garantien auf die endfällige Rückzahlung von nominellen Einzahlungsbeträgen. Eine negative Wertentwicklung innerhalb eines Jahres ist dabei nicht ausgeschlossen, häufig auch nicht unwahrscheinlich. Um eine negative Wertentwicklung innerhalb eines Jahres auszuschließen, werden hier zum Teil entsprechende Garantien gewährt. Hinzu kommt eine enorme Palette an Anlagemöglichkeiten in Fonds, Aktien oder Optionen. Die neuen Altersvorsorgeprodukte bieten somit vielfältige Anlagekonzepte mit ganz unterschiedlichen Chancen und Risiken.

Wer sich heute bei der Vermittlung von Altersvorsorge noch allein an prognostizierten Beispielrechnungen orientiert, der begibt sich auf dünnes Eis. Die Pflicht zum Nachweis einer geeigneten Produktauswahl liegt beim Vermittler. Selbstverständlich ist das heute schon in der Anlageberatung. Hier müssen zum Beispiel selbst bei der Anlage von kleinen Beträgen die Risikoneigung des Kunden und eine Risikoklassifizierung des Fonds ausführlich dokumentiert werden. In der Altersvorsorge fehlen bis heute einheitlich ermittelte und damit vergleichbare Kennziffern für Chance-Risiko-Profile. Das wird nicht mehr lange so sein. Das Bundesministerium der Finanzen hat im vergangenen Jahr die



Dr. Reiner Will

Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) etabliert. Das in Kaiserslautern ansässige Unternehmen entwickelt ein Verfahren, mit dem Altersvorsorgeprodukte in ein Chance-Risiko-Profil eingestuft werden. Für staatlich geförderte Altersvorsorgeprodukte wird in absehbarer Zeit die Angabe der nach einheitlichem Verfahren ermittelten Risikoklasse Pflicht. Was für die staatlich geförderte Altersvorsorge verpflichtend ist, dürfte zeitnah auch für die private Altersvorsorge kommen; denn häufig sind die Produkte baugleich. Daraus ergeben sich einige Herausforderungen für Anbieter und Vermittler:

- Die Zertifizierung der staatlich geförderten Produkte soll dabei ab Juli 2016 vorliegen, sofern ein Antrag bis Ende 2015 gestellt wurde. Die Chance-Risiko-Klasse ihrer Altersvorsorgeprodukte müssen die Produkthanbieter durch die PIA testen lassen und in den Produktinformationsblättern ausweisen.
- Über die Laufzeit des Vertrages müssen

die Anbieter sicherstellen, dass die Kapitalanlage innerhalb die Grenzen der ausgewiesenen Risikoklasse bleibt.

- Vermittler stehen in der Altersvorsorgeberatung vor der Herausforderung, den Kunden über das Chance-Risiko-Profil zu informieren und die geeignete Produktauswahl zu dokumentieren. Dies erfordert auch die Beurteilung der Risikoneigung des Kunden. In vielen Fällen werden hierzu Anpassungen der Beratungsprozesse und –programme notwendig sein.
- Anbieter wie Vermittler müssen im Zeitverlauf aktiv die Eignung des Altersvorsorgeproduktes im Hinblick auf das Risikoprofil des Kunden überprüfen.
- Es ist damit zu rechnen, dass in der Produktentwicklung eine Optimierung der Produkte auf die Grenzen der Risikoklassensystematik einsetzen wird. Wem es gelingt, innerhalb der Bandbreiten einer Chance-Risiko-Klasse ein Produkt mit den Leistungsparametern an die Spitze zu führen, der darf mit deutlich höherem Absatzerfolg rechnen.

Erste Erfahrungen mit Chance-Risiko-Profilen liegen durch die von Morgen & Morgen initiierten Projektstudie Volatium bereits seit 2011 vor. Einige Anbieter haben daraufhin ihre Produktpalette mit Blick auf diese Risikoklassen systematisiert und versucht, die Risikoklassen produktseitig möglichst umfassend

abzudecken. Denn was sollte der Berater dem Kunden anbieten, wenn das eigene Angebot eine Risikoklasse nicht bedient?

Auch einige Vertriebe haben reagiert und individuelle Verfahren der Risikoklassifizierung in ihrer Altersvorsorgeberatung eingeführt. Ein einheitlicher Marktstandard hat sich daraus bisher nicht entwickelt.

Mit der PIA dürfte sich der Prozess hin zu einem markteinheitlichen Risikoklassifizierungssystem erheblich beschleunigen. Hier ist keine Einstimmigkeit nötig. Die PIA wird in diesem Jahr ein Risikoklassenmodell vorlegen und mit der Produktzertifizierung starten. Da bekanntlich sowohl das Produktmanagement wie auch die IT der Häuser Vorlauf benötigen, um die erforderlichen Systeme zu installieren, drängt die Zeit. Um ein solches System in der Beratung bei eigenen Vermittlern und Maklern zu etablieren, bedarf es umfangreicher Vorbereitungen und technischer Anpassungen. Geschwindigkeit wird dabei ein wichtiger Erfolgsfaktor sein. Um die Vermittler von diesem neuen, methodischen Ansatz zu überzeugen, bedarf es einer engen Abstimmung von Produktmanagement und Vertriebssteuerung. Hier liegt der Schlüssel zum Erfolg.

Beitrag

Geschäftslage und Geschäftserwartungen in der Lebensversicherung 2016

Von Abdulkadir Cebi, Bereichsleiter Analyse, ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

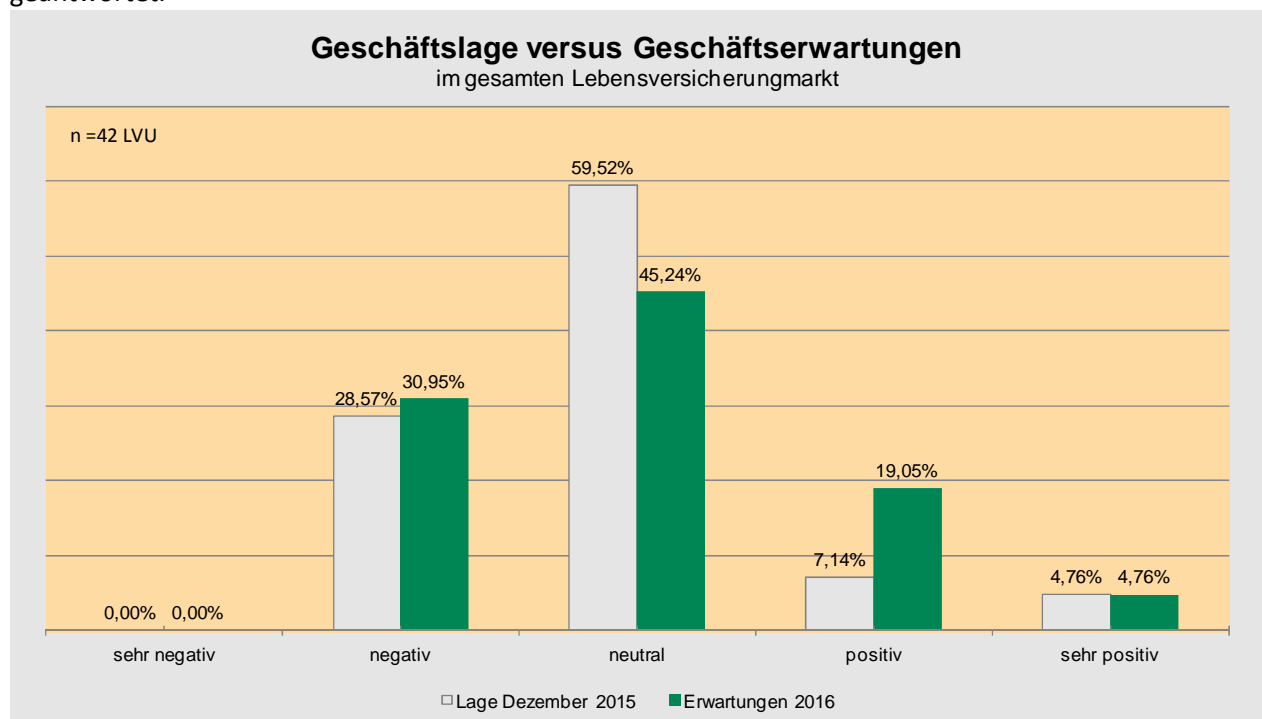
Zum Jahresbeginn liegen in der Regel noch keine gesicherten Kennzahlen zum Geschäftsverlauf des zurückliegenden Jahres vor. Auch die Erwartungen an die Geschäftsentwicklung sind meistens noch unkonkret. Da das überschussberechtigende Geschäft einen nicht unerheblichen Anteil am Neugeschäft ausmacht und die Deklaration dafür ein wichtiger Wettbewerbsparameter ist, nutzen wir die jährliche Deklarationsstudie, um entsprechende Einschätzungen von den teilnehmenden Unternehmen abzufragen.

Bereits zum fünften Mal haben wir danach gefragt, welche Geschäftserwartungen und Wachstumschancen die teilnehmenden Gesellschaften im jeweils anstehenden Geschäftsjahr sehen. Darüber hinaus bitten wir die Gesellschaften seit geraumer Zeit zusätzlich um eine Einschätzung der aktuellen Geschäftslage mit Stand Dezember. Damit lässt sich die aktuelle Geschäftslage mit den Erwartungen zur künftigen Geschäftsentwicklung abgleichen. Insgesamt 42 Gesellschaften (Vorjahr: 45) haben in diesem Jahr hierzu geantwortet.

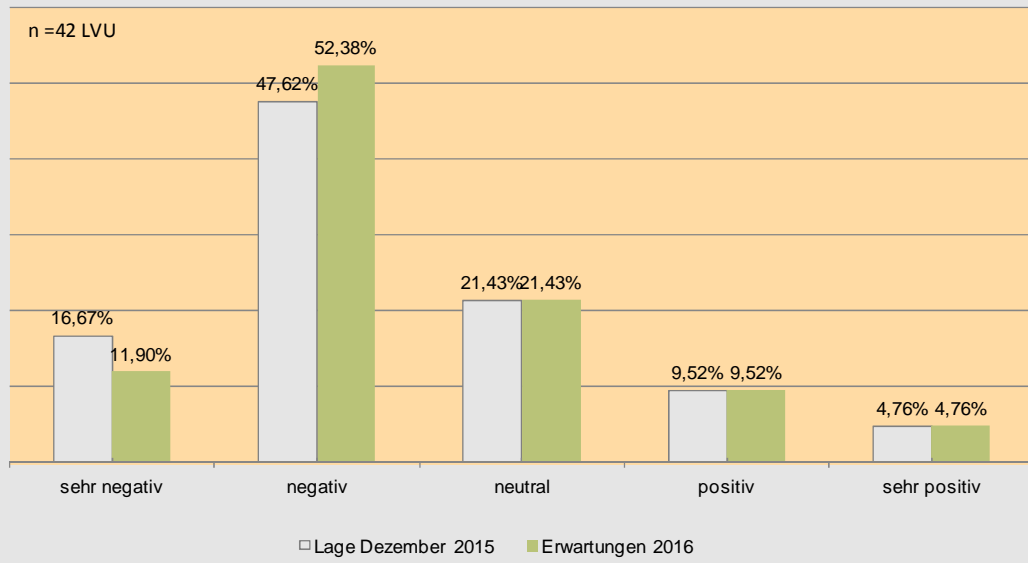


Abdulkadir Cebi

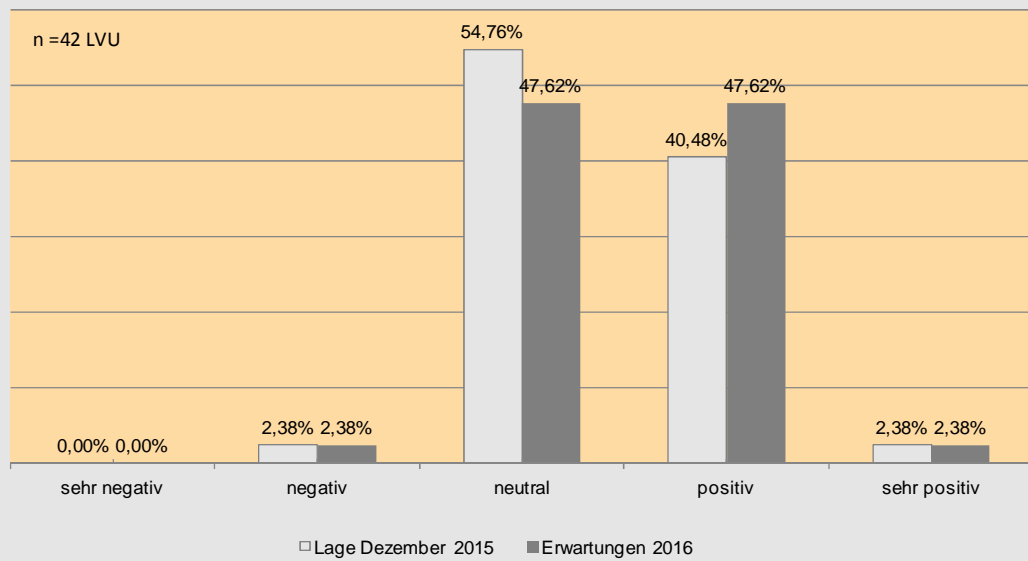
Insgesamt und für die einzelnen Versicherungsarten ergeben sich im Vergleich von Geschäftslage und Geschäftserwartungen folgende Antwortverteilungen.



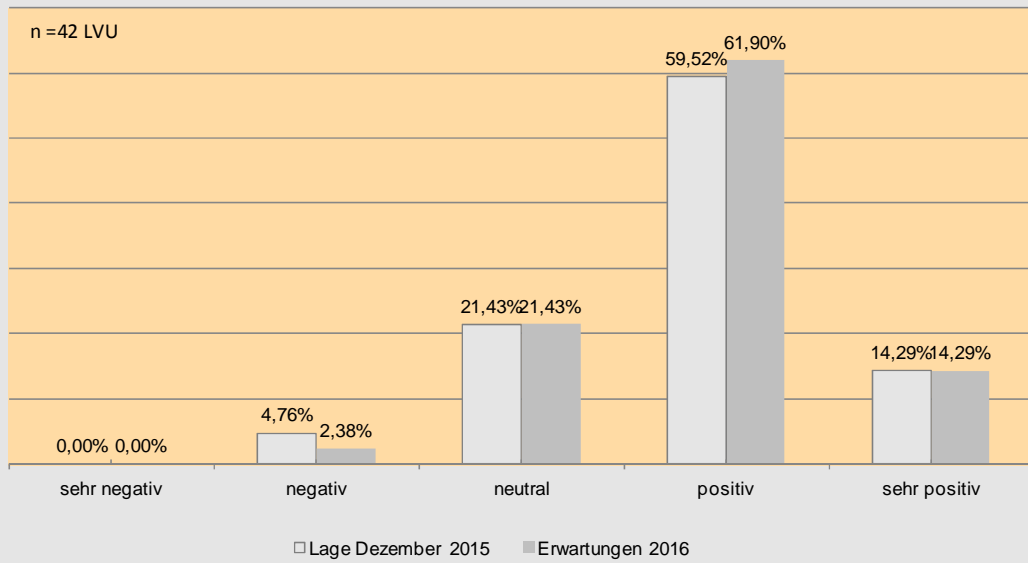
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der konventionellen Lebensversicherung



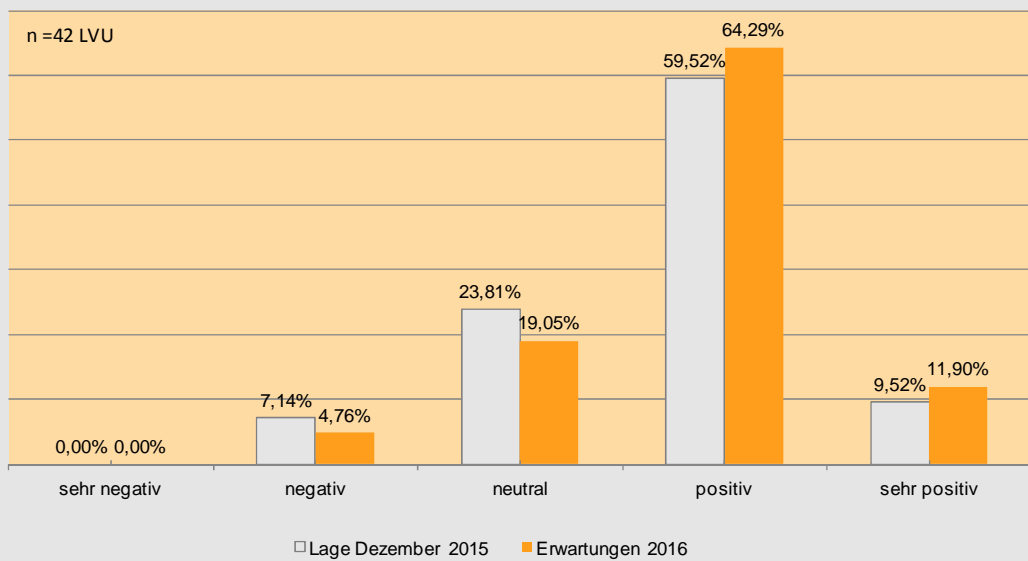
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der Risikolebensversicherung



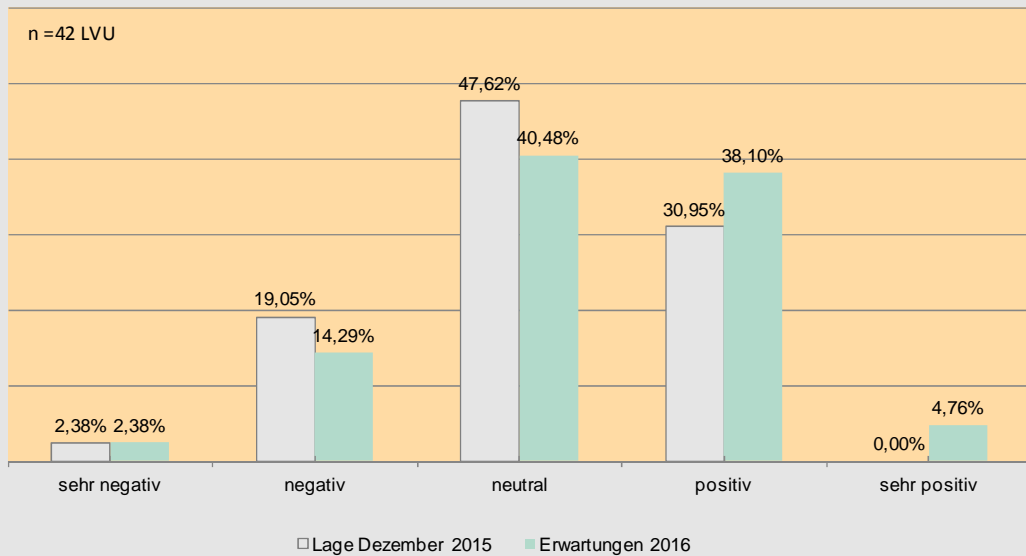
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der Berufsunfähigkeitsversicherung



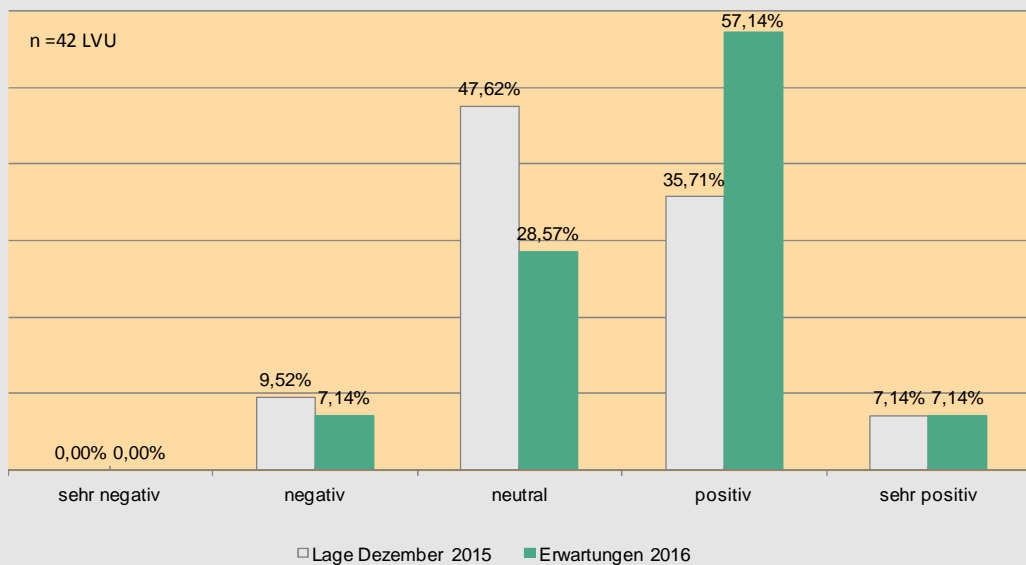
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der fondsgebundenen Lebensversicherung

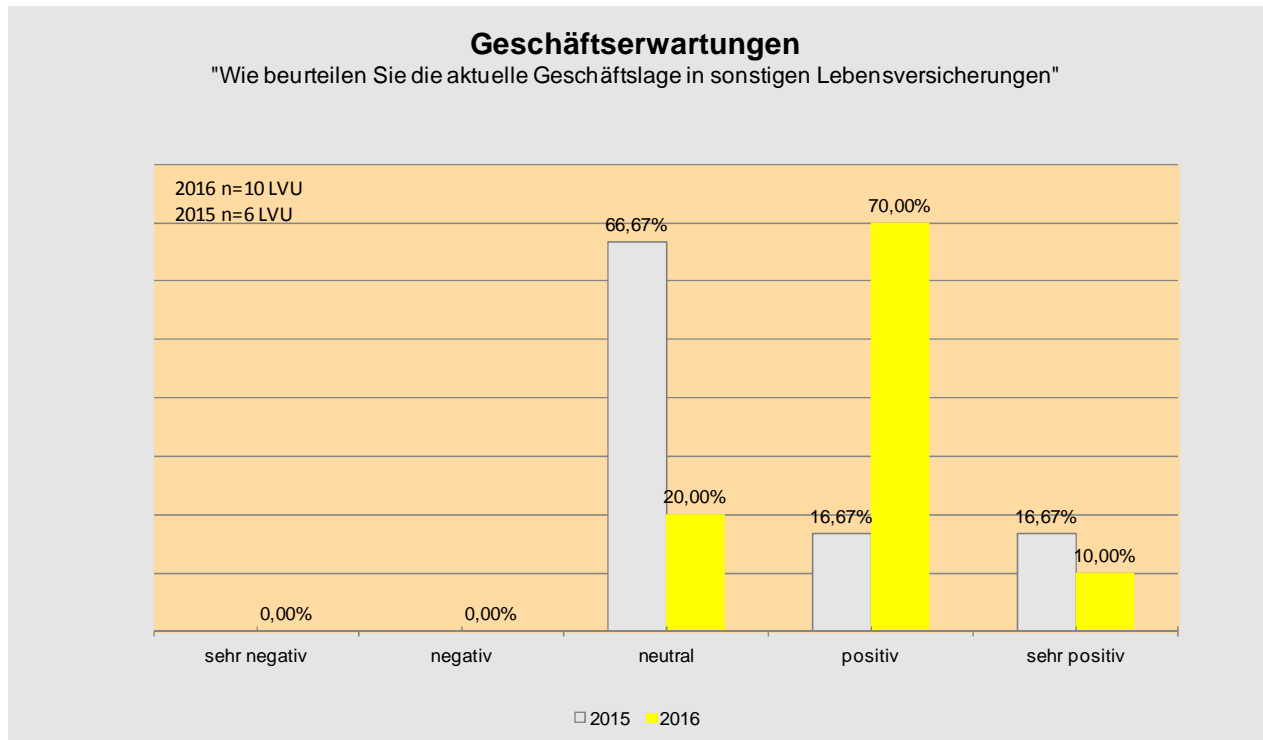


Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der Pflegeversicherung



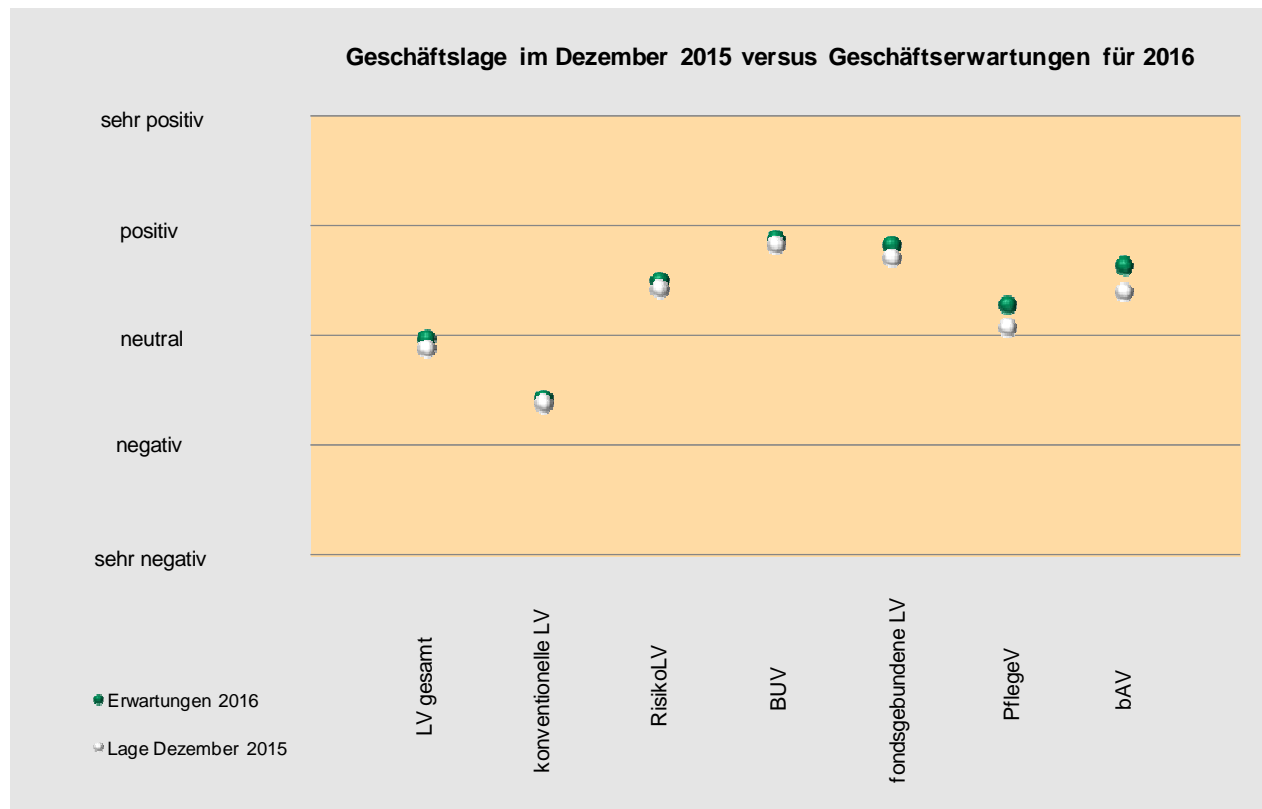
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der betrieblichen Altersvorsorge





Die einzelnen Antworten von sehr negativ (= -2) bis sehr positiv (= +2) wurden in Form von Indizes wie folgt zusammengefasst.

Indizes (-2= sehr negativ, -1 = negativ, 0 = neutral, 1 = positiv, 2 = sehr positiv)	Geschäftserwartungen für 2015	Geschäftslage im Dezember 2015	Geschäftserwartungen für 2016
Gesamter Lebensversicherungsmarkt	-0,36	-0,12	-0,02
konventionelle Lebens- und Rentenversicherung	-0,82	-0,62	-0,57
Risikolebensversicherung	0,47	0,43	0,50
Berufsunfähigkeitsversicherung	1,00	0,83	0,88
Fondsgebundene Lebensversicherung	0,58	0,71	0,83
Pflegeversicherung	0,36	0,07	0,29
Betriebliche Altersvorsorge (bAV)	0,51	0,40	0,64



Im Gegensatz zum Vorjahr geht die Lebensversicherungsbranche deutlich hoffnungsfroher ins neue Jahr. Vor allem im Gesamtgeschäft, der betrieblichen Altersvorsorge und dem fondsgebundenen Geschäft verbessern sich die Aussichten gegenüber der aktuellen Geschäftslage.

Durchweg in allen Bereichen ist die Erwartung an das Jahr 2016 hoffnungsfroher als die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage. Analog zu den Vorjahren sehen die befragten Unternehmen in der Berufsunfähigkeitsversicherung sowohl hinsichtlich der Einschätzung der aktuellen Geschäftslage als auch bezüglich der Erwartungen an das kommende Jahr das größte Potenzial.

Vor dem Hintergrund der erneut abgesenkten Deklarationen ist die kritische Sicht auf die konventionelle Lebensversicherung wenig verwunderlich. Aber auch hier findet im Vorjahresvergleich keine Verschlechterung der Einschätzungen mehr statt. Die Ergebnisse zeigen damit eine gewisse Bodenbildung. Die Geschäftsfelder jenseits der konventionellen Lebensversicherung bieten vielen Gesellschaften neutrale bis positive Perspektiven. Besser fallen die Angaben einzelner Unternehmen zu den sonstigen Lebensversicherungen aus. Entsprechende Anmerkungen

lassen schlussfolgern, dass es sich hier um Alternativen zum konventionellen Geschäft handelt. Ein Unternehmen bewertet deren Wachstumsperspektiven für 2016 sehr positiv, sieben positiv und zwei weitere neutral. Die Aussichten für 2016 sind somit differenziert, insgesamt aber stabilisieren sie sich. Aus diesen Ergebnissen lässt sich ableiten, dass wir uns im deutschen Lebensversicherungsmarkt mitten in einem Paradigmenwechsel der Produktausrichtung befinden. Der Großteil des Marktes scheint diesen für sich in Angriff zu nehmen und die Zeichen mehren sich, dass dies aus Anbietersicht durchaus Chancen birgt.

Die Aussichten für das konventionelle Geschäft bleiben aus Sicht von Assekurata hingegen kritisch. Auf der Anbieterseite vermindert sich die Zahl der Verfechter des klassischen Geschäftsmodells. Die Bestandskunden müssen weiter mit niedrigen Überschüssen bzw. noch weiter sinkenden Renditen rechnen. Ursächlich dafür ist das Niedrigzinsumfeld und die damit verbundene Finanzierung der Garantien durch die Zinszusatzreserve. Die Ertragslage vieler Lebensversicherer bleibt damit unter erheblichem Druck und die Finanzkraft der Gesellschaften rückt nicht nur vor dem Hintergrund der Einführung von

Solvency II in den Fokus, sondern auch bei der Auswahl von Anbieter und Produkt. Entscheidend sind hier neben dem Thema Kosteneffizienz vor allem eine starke Kapitalanlage mit vergleichsweise hohen laufenden An-

lageergebnissen und Ertragspotenzialen, substanzielle Puffer in den Bewertungsreserven und ein ausgeprägtes Ausgleichsgeschäft zum Beispiel aus dem Biometriebereich.

Transparent, flexibel und renditestark

Interview mit Dr. Patrick Dahmen, Mitglied des Vorstands der AXA Konzern AG

Assekurata: Herr Dr. Dahmen, mit 2,86 % liegt die laufende Überschussbeteiligung für neu abgeschlossene klassische Rentenversicherungen 2016 branchenweit auf einem historischen Tiefpunkt. Wie attraktiv ist die Klassik damit noch?

Dr. Patrick Dahmen: Aus Sicht des Kunden bietet die klassische Lebensversicherung mit einem Fokus auf Zinsgarantien immer weniger eine attraktive und angemessene Balance zwischen Garantien und Ablaufleistungen. Dennoch gibt es Kunden, die explizit nach wie vor eine konventionelle Rentenversicherung – denn das ist sie heute in der Regel – wünschen. Für sie halten wir das Angebot weiterhin vor, auch wenn wir in der Beratung darauf hinweisen, dass sie aufgrund der Marktbedingungen heute nicht mehr erste Wahl für die Altersvorsorge sein kann.

Assekurata: Im Zuge der immer weiter sinkenden Deklaration setzen zunehmend mehr Gesellschaften anstelle der klassischen Lebensversicherung mit ihren lebenslangen Garantien auf alternative Lebensversicherungsformen. Kehrt auch Ihr Haus dem konventionellen Altersvorsorgegeschäft den Rücken?

Dr. Patrick Dahmen: Nein, wie gesagt bieten wir die konventionelle Rentenversicherung auch weiterhin an. Wir wissen, dass Garantien für Kunden immer noch wichtig sind. Doch Garantien kosten immer Rendite, was zur Folge hat, dass die Finanzierung einer bestehenden Rentenlücke bei sinkenden Zinsen immer teurer wird.

Es ist daher wichtig, sich auf die für den Kunden essentiellen Garantien zu konzentrieren. Und aus vielen Kundenbefragungen haben wir mitgenommen, dass dabei mindestens die eingezahlten Beiträge erhalten bleiben sollten. Und genau hier können sich die Lebensversicherer von Banken und Fonds differenzieren. Lebensversicherer können Garantien über den Deckungsstock generieren, der Risiken über die Zeit und das Kollektiv ausgleicht. Diesen Mechanismus nutzen wir auch bei unserer 2014 eingeführten Altersvorsorge-



Dr. Patrick Dahmen

lösung Relax Rente. Sie bietet eine Bruttobeitragsgarantie – dargestellt über den klassischen Deckungsstock. In Kombination mit einer Indexpartizipation und einer Fondsanlage lassen sich dann Renditepotenziale darstellen. Hinzu kommen verschiedene Wahlmöglichkeiten für den Kunden während der Laufzeit, um die Altersvorsorge an sich ändernde Lebensumstände anzupassen. In der Produktvariante Comfort hat der Kunde zudem die Möglichkeit, das vorhandene Vertragsvermögen sukzessive gegen Kapitalverlust zu sichern. Hier wird automatisiert die anfänglich hohe Investition in kapitalmarktnahe Anlagen zum Laufzeitende hin sukzessiv in sichere Anlagen umgeschichtet. Zudem bietet die Relax Rente bei entsprechender Kapitalmarktperformance die Möglichkeit einer Garantieerhöhung.

Assekurata: Nun haben Sie in diesem Jahr Ihre Produktlinie Relax Rente um das Element Performance Flex erweitert. Was ist das Besondere an Ihrem Ansatz?

Dr. Patrick Dahmen: Der allgemeine Fokus bei den Produktneuerungen am Markt liegt nach wie vor auf der Ansparphase, Angebote für die Auszahlphase sind nach wie vor eher unflexibel und nicht ausreichend rentabel, da die Verrentung in der Regel konventionell erfolgt. Das wollten wir ändern, denn wir wissen aus diversen Befragungen, dass Ruheständler zu unterschiedlichen Zeitabschnitten des Ruhestandes auch unterschiedlichen Geldbedarf haben, Flexibilität wird also wichtiger. Wir brauchen somit Konzepte, bei denen der Kunde seine Rente selbst in die Hand nehmen und an seine

Bedürfnisse im Ruhestand anpassen kann. Daneben bleibt natürlich der Wunsch nach einer möglichst auskömmlichen Rente mit zusätzlichem Inflationsausgleich, und was bleibt, ist der Wunsch nach Garantien. All diese Anforderungen haben wir in die Entwicklung von Performance Flex einfließen lassen. Damit haben wir die Rentenversicherung zu einem transparenten, flexiblen und renditestarken Rentenkonto ausgebaut.

Assekurata: Wie machen Sie das und wo sehen Sie den konkreten Nutzen für Ihre Kunden?

Dr. Patrick Dahmen: Bei Performance Flex kann der Kunde auch im Rentenbezug über eine Indexbeteiligung deutlich höhere Renten erzielen. Gleichzeitig bleiben durch die Anlage des Vertragsvermögens im Sicherungsvermögen Garantien weiter erhalten. Und der Kunde kann den Geldfluss während des Rentenbezugs sehr individuell an seine Situation anpassen.

Dazu haben wir den Ruhestand in zwei Phasen gegliedert – die Aktiv- und die Ruhestandsphase. In der Aktivphase lässt sich die Rentenhöhe nach oben und unten variieren, es kann Geld entnommen oder zugezahlt werden. Zusätzlich kann beim Übergang in die nächste Phase erneut zwischen Kapitalauszahlung oder weiterer lebenslanger Verrentung gewählt werden.

Die Indexpartizipation lässt sich auf Wunsch auch ausschließen, dann ist das Vertragsvermögen im Deckungsstock der Axa Lebensversicherung AG investiert und wird konventionell verzinst. Bei Bedarf lässt sie sich ebenso wieder aktivieren. Mit dem Wechsel in die Ruhestandsphase verstärken wir den Sicherheitsaspekt, indem wir das Vertragsvermögen dann vollständig in das Sicherungsvermögen investieren.

Der konkrete Nutzen für den Kunden liegt also an der Möglichkeit, auch im Rentenbezug stärker Renditechancen nutzen zu können. Zum anderen kann er seine Rente sehr viel stärker als bislang selbst steuern und so viel besser an seine persönliche Situation flexibel anpassen.

Assekurata: Was kostet die höhere Flexibilität den Kunden?

Dr. Patrick Dahmen: Für die besonderen Flexibilitäten in der Aktivphase wird ein sogenannter „Flexibilitätsabschlag“ von 20 Basispunkten angesetzt. Basis ist die Überschussdeklaration des jeweiligen Jahres, von dieser werden die Basispunkte abgezogen. Die Höhe der Überschussdeklaration kann der Kunde dem jährlichen Geschäftsbericht oder auch den Medien entnehmen.

Assekurata: Viele Kunden wünschen sich in der Rentenphase verlässliche, regelmäßige und kalkulierbare Rentenzahlungen aus Ihrer Police. Können Sie dies sicherstellen, wenn das Kapital in eine Indexpartizipation einfließt?

Dr. Patrick Dahmen: Um Schwankungen der möglichen Rente für den Kunden möglichst gering zu halten, wird gezielt in einen Multi-Asset Index investiert. Er legt weltweit in verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Anleihen und Rohstoffe an. Die Aufteilung in diese Klassen erfolgt auf Basis einer geringen Zielvolatilität und der Nobelpreis-prämierten Portfoliooptimierung nach Markowitz.

Der Kunde kann so mit seinem Vertragsvermögen an den positiven Kursentwicklungen partizipieren, muss jedoch keine Verluste befürchten. Zur zusätzlichen Schwankungsreduktion wird die erhöhte Index-Rente oberhalb der Garantierente so bestimmt, dass sie bei einer konservativ angesetzten konstanten Wertentwicklung von zur Zeit 4,5 % bis zur Ruhestandsphase nicht fallen kann. Sollte die tatsächliche Wertentwicklung der Indexpartizipation niedriger als 4,5 % ausfallen, würde die erhöhte Index-Rente dennoch erst ab dem dritten Jahr fallen. Bei anschließend steigender Wertentwicklung würde auch die erhöhte Index-Rente wieder ansteigen.

Renditen oberhalb von 4,5 %, die nicht zur Finanzierung der erhöhten Index-Rente benötigt werden, können am Ende der Aktivphase zur Erhöhung der Rente in der Ruhestandsphase verwendet oder ausgezahlt werden.

Zum Vergleich: Bei der klassischen Verrentung ist die mögliche Rente auf Basis der jeweiligen Einjahres-Deklaration des Deckungsstocks kalkuliert. Dabei basiert diese mögliche Rentenhöhe auf der Annahme, dass die für nur ein Jahr angesetzte Deklaration bis zum Ablauf der Rentenzahlung unverändert bleibt. Da die Überschüsse jedoch jedes Jahr neu deklariert werden, schwankt auch die Höhe der klassischen möglichen Rente – gerade in Zeiten weiter fallender Zinsen.

Assekurata: Die neuen Lebensversicherungsprodukte sind oftmals komplex und beratungsintensiv. Auch die Relax Rente sieht verschiedene Varianten und Wahlmöglichkeiten vor. Wie stellen Sie sicher, dass Vermittler und Kunden das Konzept verstehen und verinnerlichen?

Dr. Patrick Dahmen: Wir haben unsere Vertriebspartner schon in der Entwicklungsphase sehr eng eingebunden. Damit haben wir ein Kompetenzzentrum etabliert, in das sich sowohl die Produktentwickler als auch die Vertriebsseite eingebracht haben. Zudem haben wir intensiv in die Qualifikation unserer Fachberater und vertrieblichen Führungskräfte investiert. So haben wir ein digitales Beratungstool entwickelt, das die Flexibilität und Wahlmöglichkeiten sehr anschaulich aufzeigt. Hierüber lassen sich die Auswirkungen von Änderungen in der Rentenhöhe, von Zuzahlungen oder Entnahmen einfach simulieren. Und unser Ansatz funktioniert, das bestätigen die vielen positiven Rückmeldungen unserer Vertriebspartner.

Der Assekurata FONDS-TACHO

Bei Abschluss einer fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherung können Versicherungskunden aus einer breiten Anzahl an Investmentkonzepten wählen. Häufig hat der Kunde dabei die Möglichkeit, die für ihn individuell geeigneten Investmentfonds frei auszusuchen und zu besparen. Mehr noch: Er kann die Fonds sogar während der Vertragslaufzeit gegen vermeintlich bessere austauschen.

Die Schwierigkeit dabei ist, die guten von den schlechten Fonds zu unterscheiden. Denn Informationen über die Qualitäten der Fonds sind in der Regel nur sehr aufwändig zu beschaffen oder sie sind so aufbereitet, dass sie für den Laien schwer nachvollziehbar sind. Dies führt dazu, dass viele Kunden keine optimale Fondsauswahl treffen (können) und auch von dem vertraglich vereinbarten Recht zum Fondswechsel keinen Gebrauch machen. Gerade bei der Altersvorsorge, deren Ansparprozess sich über einen langen Zeitraum erstreckt, sollten Versicherungskunden mit fondsgebundenem Vertrag jedoch in regelmäßigen Abständen ein Auge auf die Entwicklungen am Fondsmarkt werfen. Schließlich hängt die Rendite ihrer Altersvorsorge unmittelbar von der Qualität und Performance der zugrunde liegenden Fonds ab. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich das Qualitätsgefüge von Investmentfonds mit der Zeit deutlich verschieben kann, beispielsweise bei größeren Kapitalmarktschwankungen, der Auflage neuer Fonds oder dem Wechsel des Managements bei einem bestehenden Fonds.

Der speziell auf die Informationsbedürfnisse in der Assekuranz zugeschnittene FONDS-TACHO von Assekurata analysiert Fonds in ihrem individuellen Wettbewerbsvergleich. Damit können sich Kunden, Vermittler und weitere Interessenten von der Qualität der Fonds überzeugen – prägnant und intuitiv verständlich.

Die folgende Aufstellung zeigt den FONDS-TACHO für fünfzehn bekannte und volumenstarke Fonds, die auch häufig im Produktangebot von Lebensversicherern zu finden sind.

Ausgewählte Fonds in Fondspolice

Bewertung des Assekurata-Musterportfolios im FONDS-TACHO

Fondsname	ISIN	Fonds-kategorie	Kosten TER [% / p.a.]	Rendite [% / p.a.]			Fondsvergleich				Assekurata FONDS-TACHO
				3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	Rendite	Risiko	Reaktions- vermögen	Risiko- entlohnung	
Carmignac Investissement A EUR acc	FR0010148981	Aktien Global	2,02	5,04	4,12	5,66					
DWS Akkumula LC	DE0008474024	Aktien Global	1,45	13,37	7,72	4,37					
DWS Top Dividende LD	DE0009848119	Aktien Global	1,45	11,67	10,51	6,71					
DWS Vermögensbildungsfonds I LD	DE0008476524	Aktien Global	1,45	11,85	6,50	3,26					
M&G Global Basics A Euro Acc	GB0030932676	Aktien Global	1,93	0,39	0,11	2,39					
Pioneer Funds Global Ecology A No Dis EUR	LU0271656133	Aktien Global	2,07	8,83	6,92	3,14					
Templeton Growth (Euro) A (acc) EUR	LU0114760746	Aktien Global	1,83	6,67	7,32	1,77					
UniGlobal	DE0008491051	Aktien Global	1,46	10,41	9,26	5,58					
Fidelity Funds - European Growth A-EUR	LU0048578792	Aktien Europa	1,89	7,88	4,89	1,91					
Threadneedle European Select Ret Acc EUR	GB0002771169	Aktien Europa	1,63	9,00	11,09	6,03					
DekaFonds CF	DE0008474503	Aktien Deutschland	1,44	6,15	4,64	3,57					
Fondak - A - EUR	DE0008471012	Aktien Deutschland	1,70	7,99	5,41	3,50					
Fidelity Funds - America A-EUR	LU0069450822	Aktien Nordamerika	1,88	19,40	15,29	6,93					
BGF World Mining A2 EUR	LU0172157280	Aktien Branchen (Industrie)	2,07	-20,45	-19,34	-5,57					
JPM Emerging Markets Equity A Acc EUR	LU0217576759	Aktien Emerging Markets Global	1,80	-4,07	-1,23	1,78					
Magellan C	FR0000292278	Aktien Emerging Markets Global	1,98	1,14	0,86	4,50					
Carmignac Patrimoine A EUR acc	FR0010135103	Mischfonds Global (Flexibel)	1,78	3,58	3,87	5,18					
Invesco Pan European High Income A Acc EUR	LU0243957239	Mischfonds Europa (Konservativ)	1,62	5,26	7,15	0,00					
Templeton Global Bond A (Mdis) USD	LU0029871042	Rentenfonds Global	1,40	3,26	5,67	7,01					
UniEuroRenta	DE0008491069	Rentenfonds Europa	0,71	2,76	3,82	3,35					

Alle Angaben ohne Gewähr.

Datenstand: Februar 2016

Allgemeine Erläuterungen zum Assekurata FONDS-TACHO

Der FONDS-TACHO zeigt auf, wie sich ein Fonds - gemessen an seiner Vergleichsgruppe - in der Vergangenheit entwickelt hat. In die Gesamtbeurteilung eines Fonds fließen Kennzahlen zur Rendite und zur Risikoentlohnung zu jeweils 30 % sowie Kennzahlen zum Risiko und zum Reaktionsvermögen zu jeweils 20 % ein. Dem Altersvorsorgegedanken entsprechend werden langfristige Kennzahlprägungen innerhalb der Bewertungskategorien höher gewichtet als kurzfristige. Die jeweilige Vergleichsgruppe bemisst sich individuell anhand der Ausrichtung und Investitionen des einzelnen Fonds.

In der Gesamteinschätzung wird jeder Fonds auf einer fünfstufigen Skala eingeordnet. Die Einstufung richtet sich danach, wie sich der Fonds im gewichteten Durchschnitt der Kennzahlen über alle Kategorien positioniert.

- 0 % - 20 %: weit unterdurchschnittlich
- 21 % - 40 %: unterdurchschnittlich
- 41 % - 60 %: durchschnittlich

61 % - 80 %: überdurchschnittlich
 81 % - 100 %: weit überdurchschnittlich

Das Ergebnis ist grafisch über den FONDS-TACHO direkt ablesbar:



Der FONDS-TACHO zeigt für jeden Fonds auf einen Blick die Gesamteinstufung an. Anhand der daneben angeordneten Balken lässt sich ablesen, wie sich der Fonds für die einzelnen Bewertungskategorien in seiner Vergleichsgruppe einreicht. Breite und Farbe der Balken spiegeln dabei die Vorteilhaftigkeit aus Anlegersicht wider. In den Fondsvergleich gehen insgesamt 16 Kennzahlen ein. Die dargestellten Kennzahlenwerte zu Rendite und Kosten dienen der ergänzenden Information.

Beurteilungskategorien

Rendite: Die Rendite ist ein Maß für die Wertentwicklung des Fondsinvestments. Sie gibt an, wie sich das eingesetzte Kapital im Fonds nach Kosten (also abzüglich der TER, Definition siehe unten) verzinst hat.

Risiko: Zur Darstellung des Risikos eines Fonds wird die Volatilität genutzt, die ein Maß für die Schwankungsbreite innerhalb eines bestimmten Zeitraums ist. Sie misst, wie weit ein Fondswert von seinem Monatsmittelwert abweicht. Je größer die Schwankungen, desto größer die Volatilität und damit das Risiko des Fonds. Darüber hinaus wird der maximal innerhalb einer Periode eingetretene Wertverlust bei der Risikoeinschätzung herangezogen.

Reaktionsvermögen: Das Reaktionsvermögen misst, wie stark ein Fonds die Bewegungen eines vergleichbaren Marktes nachvollzieht (Reaktion auf Marktentwicklungen). Dabei werden sowohl positive als auch negative Marktentwicklungen berücksichtigt.

Risikoentlohnung: Die Risikoentlohnung wird durch die Sharpe Ratio dargestellt. Diese Kennzahl betrachtet die Rendite eines Fonds in Abhängigkeit des eingegangenen Risikos. Berechnet wird die Sharpe Ratio, indem von der tatsächlich erzielten Rendite die als risikolos angenommene Rendite (also die Rendite, die beispielsweise mit Bundesanleihen erzielbar wäre) abgezogen wird und dann durch das eingegangene Risiko des Fonds (gemessen mit der Volatilität) geteilt wird.

Kosten: Die Total Expense Ratio [TER] gibt die jährlichen Kosten für Management und Verwaltung des Fonds an. Sie wird als Prozentsatz ausgewiesen, der sich auf das durchschnittliche Fondsvolumen bezieht. Bei der Kennzahl bleiben Transaktionskosten (Kosten für Kauf und Verkauf von Wertpapieren), Ausgabe-/Rücknahmeaufschläge und erfolgsabhängige Vergütungen unberücksichtigt.

Ratings

Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate

Tarif „PlanS“ der CENTRAL mit guter Note in der Assekurata-Tarifanalyse

Köln, den 15. Februar 2016 – Die auf die Bewertung von Versicherungsunternehmen spezialisierte Rating-Agentur Assekurata hat die Bedingungen und Kalkulationsgrundlagen des stationären Zusatzversicherungstarifs „PlanS“ der CENTRAL Krankenversicherung AG analysiert. Das Ergebnis ist eine gute Note im Hinblick auf Leistungstärke, Fairness und Sicherheit.



Assekurata-Ratings vom 28.01.2016

Köln, den 28. Januar 2016 – Im Folgenden finden Sie aktuelle Unternehmens- und Bonitätsratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

Allianz Private Krankenversicherungs-AG
(Vorjahr: A+; sehr gut)



Teilqualitäten:
Sicherheit: exzellent
Erfolg: exzellent
Beitragsstabilität: exzellent (Vj.: sehr gut)
Kundenorientierung: sehr gut (Vj.: gut)
Wachstum/Attraktivität im Markt voll zufriedenstellend (Vj.: zufriedenstellend)

Debeka Allgemeine Versicherung AG
(Vorjahr: A++;exzellent)



Teilqualitäten:
Sicherheit: exzellent
Erfolg: exzellent
Kundenorientierung: exzellent
Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

Debeka Krankenversicherungsverein a. G.
(Vorjahr: A++;exzellent)



Teilqualitäten:
Sicherheit: sehr gut
Erfolg: exzellent
Beitragsstabilität: exzellent
Kundenorientierung: sehr gut
Wachstum/Attraktivität im Markt exzellent

Debeka Lebensversicherungsverein a. G.
(Vorjahr: A++;exzellent)



Teilqualitäten:
Sicherheit: sehr gut
Erfolg: exzellent
Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut
Kundenorientierung: sehr gut (Vj.: exzellent)
Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

ASSEKURATA Solutions GmbH vergibt erstmals Auszeichnung „FAIRNESS in der BU-Leistungsregulierung“

Köln, den 27. Januar 2016 – Die ASSEKURATA Solutions GmbH hat erstmals die Leistungsregulierung in der Berufsunfähigkeit (BU) in Bezug auf die Fairness untersucht. Gemeinsam mit ihrem Kooperationspartner BU-Expertenservice GmbH ziehen die Analysten dabei aus den ersten drei Prüfverfahren eine positive Bilanz. So bieten die Alte Leipziger Lebensversicherungs a.G., die Cosmos Lebensversicherungs-AG sowie die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. eine transparente, kundenorientierte und kompetente BU-Leistungsprüfung.



Assekurata-Ratings vom 26.01.2016

Köln, den 17. Dezember 2015 – Im Folgenden finden Sie aktuelle Unternehmens- und Bonitätsratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.
(Vorjahr: A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut (Vj.: exzellent)

Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

HALLESCHE Krankenversicherung a.G.
(Vorjahr: A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: exzellent

Beitragsstabilität: exzellent (Vj.: sehr gut)

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: gut

Sehr gute Karriereperspektiven für Vermögensberater der SVAG Schweizer Vermögensberatung AG

Köln, den 25. Januar 2016 – Die SVAG Schweizer Vermögensberatung AG (SVAG) erzielt erneut ein sehr gutes Urteil im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata). Dabei bewerten die Analysten die Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Finanzstärke und Beratungs- und Betreuungskonzept mit sehr gut. Das Unternehmenswachstum erhält weiterhin ein gutes Urteil.



Teilqualitäten:

Vermittlerorientierung: sehr gut

Finanzstärke: sehr gut

Beratungs- und Betreuungsqualität: sehr gut

Wachstum: gut

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG bietet exzellente Karriereperspektiven

Köln, den 20. Januar 2016 – Die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG (Allfinanz) erzielt zum dritten Mal in Folge die Bestnote im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata). Die Vermittlerorientierung, die Finanzstärke und das Beratungs- und Betreuungskonzept des Finanzvertriebs erreichen dabei jeweils ein exzellentes Urteil. Die Teilqualität Wachstum wird mit sehr gut bewertet.



Teilqualitäten:

Vermittlerorientierung: exzellent

Finanzstärke: exzellent

Beratungs- und Betreuungsqualität: exzellent

Wachstum: sehr gut

Sehr gute Bewertung für den Tarif „AktiMed AM90PU“ der Allianz in der Assekurata-Tarifanalyse

Köln, den 13. Januar 2016 – Die auf die Bewertung von Versicherungsunternehmen spezialisierte Rating-Agentur Assekurata hat die Bedingungen und Kalkulationsgrundlagen des Vollversicherungstarifs „AktiMed AM90PU“ der Allianz Private Krankenversicherungs-AG analysiert. Das Ergebnis ist eine sehr gute Note im Hinblick auf Leistungsstärke, Fairness und Sicherheit.



Assekurata-Ratings vom 17.12.2015

Köln, den 17. Dezember 2015 – Im Folgenden finden Sie aktuelle Unternehmens- und Bonitätsratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

NÜRNBERGER Krankenversicherung AG
(Vorjahr: A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Beitragsstabilität: sehr gut

Kundenorientierung: gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: weitgehend gut

Verband öffentlicher Versicherer
(Vorjahr: A+; starke Bonität)



stabiler Ausblick

Fondsauswahl-Prozess der ERGO Rente Chance erzielt sehr gutes Urteil

Köln, 9. Dezember 2015 – Die ASSEKURATA Solutions GmbH hat den Fondsauswahl-Prozess der ERGO Rente Chance analysiert und bewertet. Dabei erzielt das fondsgebundene Altersvorsorgeprodukt der ERGO Lebensversicherung AG insgesamt ein sehr gutes Urteil.



Assekurata-Ratings vom 03.12.2015

Köln, den 3. Dezember 2015 – Im Folgenden finden Sie aktuelle Unternehmens- und Bonitätsratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

ALTE OLDENBURGER Krankenversicherung AG
(Vorjahr: A++; exzellent)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent
Erfolg: exzellent
Beitragsstabilität: exzellent
Kundenorientierung: sehr gut
Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

Süddeutsche Krankenversicherung a.G.
(Vorjahr: A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent
Erfolg: sehr gut
Beitragsstabilität: sehr gut
Kundenorientierung: sehr gut
Wachstum/Attraktivität im Markt: voll zufriedenstellend
(Vj.: weitgehend gut)

Assekurata-Ratings vom 29.10.2015

Köln, den 29. Oktober 2015 – Im Folgenden finden Sie aktuelle Unternehmens- und Bonitätsratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

HUK24 AG
(Vorjahr: A++; exzellent)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent
Erfolg: gut
Kundenorientierung: exzellent
Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

HUK-COBURG-Allgemeine
(Vorjahr A++; exzellent)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent
Erfolg: exzellent
Kundenorientierung: exzellent
Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

HUK-COBURG-Krankenversicherung AG
(Vorjahr A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent
Erfolg: weitgehend gut (Vj.: gut)
Beitragsstabilität: sehr gut
Kundenorientierung: exzellent
Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

HUK-COBURG-Lebensversicherung AG
(Vorjahr: A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut (Vj.: *exzellent*)

Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: gut

HUK-COBURG, Haftpflicht-Unterstützungs-Kasse kraftf.
Beamter Deutschlands a.G. in Coburg
(Vorjahr: A++; exzellent)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: exzellent

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

Definition des Assekurata-Ratings

Weit mehr als ein mechanischer Kennzahlenvergleich - Assekurata ist die erste deutsche Ratingagentur, die sich auf die Qualitätsbeurteilung von Erstversicherungsunternehmen spezialisiert hat.

Assekurata führt ausschließlich Rating-Verfahren durch, bei denen die Vertreter der gerateten Einheit der Agentur einen schriftlichen Auftrag zur Erstellung des Ratings gegeben haben (beauftragte Ratings). Hierbei erstellt Assekurata Unternehmensratings und Bonitätsratings.

Das **Bonitätsrating** von Assekurata bewertet die finanzielle Leistungsfähigkeit deutscher Erst- und Rückversicherungsunternehmen. Dabei werden sowohl Kernfaktoren aus der Unternehmenswelt als auch Rahmenfaktoren aus der Unternehmensumwelt beurteilt. Die Kernfaktoren umfassen sowohl quantitative Bewertungen, wie beispielsweise die Berechnung eines Value-at-Risk-Deckungsgrades als auch qualitative Bewertungen der Unternehmenssteuerung.

Im **Unternehmensrating** bewertet Assekurata deutsche Erstversicherungsunternehmen aus Sicht ihrer wesentlichen Gläubiger, der Versicherungsnehmer. Das vorgegebene Verfahren geht über den Fokus eines Bonitätsratings hinaus. Die Gesamtunternehmensqualität wird primär aus Kundensicht anhand differenzierter Teilqualitäten analysiert und bewertet. Jede Teilqualität erhält eine eigene Note, die wiederum nach einem vorgegebenen Modell zum Gesamtergebnis zusammengefasst werden. Bei den Teilqualitäten handelt es sich um die Sicherheit, den Erfolg, das Wachstum/die Attraktivität im Markt und die Kundenorientierung des Versicherers. Bei Lebensversicherern kommt zu diesen Kriterien noch die Gewinnbeteiligung/Performance hinzu und bei privaten Krankenversicherern die Teilqualität Beitragsstabilität.

Die Teilqualitäten Kundenorientierung und Unternehmenssicherheit sind beim Assekurata-Unternehmensrating K.-o.-Kriterien: Falls eine dieser beiden Teilqualitäten schlechter als „noch zufriedenstellend“ bewertet ist, wird das Gesamtrating mindestens auf die Note dieser Teilqualität abgesenkt. Assekurata sieht ein mindestens „noch zufriedenstellendes“ Ergebnis in der Teilqualität Sicherheit oder Kundenorientierung als notwendige Voraussetzung für ein mindestens „noch zufriedenstellendes“ Rating an.

Sowohl im Bonitäts- als auch im Unternehmensrating wird das von den Rating-Analysten erarbeitete Ergebnis in Form eines ausführlichen Berichtes dem **Rating-Komitee** zur endgültigen Entscheidungsfindung vorgelegt. Dieses Gremium ist ein Kreis unabhängiger Experten der Versicherungsbranche.

Das Rating-Komitee ist das urteilsgebende Organ von Assekurata. Es diskutiert die Ergebnisse und bestimmt das endgültige Rating. Neben der fachlichen Fundierung des Urteils durch die herausragenden Marktkenntnisse der Komiteemitglieder gewährleistet das Komitee auch eine Ergebniskontrolle.

Das Assekurata-Rating-Komitee:

Interne Mitglieder

- Leitender Rating-Analyst
- Assekurata-Bereichsleiter Analyse Abdulkadir **Cebi**, oder Bereichsleiter Analyse Prokurist Lars **Heermann**

Externe Mitglieder

- Dipl.-Bw. Stefan **Albers**, Gerichtlich bestellter Versicherungsberater
- Diplom Mathematiker Volker **Altenähr**, ehemaliger Vorstandsvorsitzender einer Versicherungsgesellschaft, Dozent an der dualen Hochschule Baden Württemberg Mannheim
- Dipl.-Mathematikerin Marlies **Hirschberg-Tafel**, ehemaliges Vorstandsmitglied einer Versicherungsgesellschaft
- Rolf-Peter **Hoenen**, ehemaliger Vorstand einer Versicherungsgesellschaft und ehemaliger Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)
- Dipl.-Kfm. Eberhard **Kollenberg**, ehemaliger Partner einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Thomas **Krüger**, ehemaliger Vorstand einer Versicherungsgesellschaft
- Prof. Dr. Torsten **Rohlf**s, Wirtschaftsprüfer, Professor für Risiko- und Schadenmanagement am Institut für Versicherungswesen an der Technischen Hochschule Köln
- Dipl.-Kfm. Ulrich **Rüther**, ehemaliger Vorstandsvorsitzender einer Versicherungsgesellschaft
- Professor Dr. Heinrich R. **Schradin**, Direktor des Instituts für Versicherungslehre an der Universität zu Köln

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite www.assekurata.de.

Die Ratingskala des Assekurata-Unternehmensratings

Das Unternehmensrating der Assekurata unterscheidet insgesamt elf Ratingklassen, die wiederum zu fünf Kategorien zusammengefasst sind.

Rating	Definition	Kategorie
A++	Ein A++ geratetes Versicherungsunternehmen erfüllt die Qualitätsanforderungen und die Qualitätserwartungen der Versicherungsnehmer exzellent.	Sehr gut
A+	... sehr gut	
A	... gut	
A-	... weitgehend gut	Gut
B+	... voll zufriedenstellend	
B	... zufriedenstellend	Zufriedenstellend
B-	... noch zufriedenstellend	
C+	... schwach	Schwach
C	... sehr schwach	
C-	... extrem schwach	
D	... mangelhaft	Mangelhaft

Bei A++ bis B- gerateten Versicherungsunternehmen handelt es sich nach Ansicht von Assekurata um unbedenkliche Versicherungsunternehmen. Assekurata stellt mit dem Rating keine Bewertungsrangfolge auf. Die einzelnen Qualitätsklassen können einfach, mehrfach und nicht besetzt sein. Bisher wurden nur voll zufrieden stellende bis exzellente Ratings veröffentlicht. Das liegt zum einen daran, dass durch die freiwillige Ratingteilnahme eine positive Auslese stattfindet, indem zunächst gute Unternehmen den Schritt wagen. Zum anderen können sich Versicherer mit einem weniger guten Rating gegen eine Veröffentlichung entscheiden. Die betroffenen Versicherer streben eine Verbesserung ihrer Qualität an, bevor sie sich erneut dem Ratingprozess stellen.

Ein Assekurata-Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Versicherungsunternehmens, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, einzelne Versicherungsverträge abzuschließen oder aufzugeben. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Kunden zugrunde gelegt; sie bezieht sich nicht auf einzelne Policen oder Verträge und enthält auch keine Empfehlungen zu speziellen Anforderungen einzelner Kunden.

Beim Assekurata-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Versicherungsunternehmen freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Versicherungsunternehmen selber zur Verfügung gestellt werden oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt werden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil geändert oder aufgehoben werden.

Assekurata-Unternehmensratings (Stand März 2016)

Lebensversicherung		Schaden-/Unfallversicherung	
Alte Leipziger Leben	A+	Debeka Allgemeine	A++
Cosmos Leben	A++	Gartenbau-Versicherung	A+
Debeka Leben	A++	HUK-COBURG Allgemeine	A++
Hannoversche Leben	A++	HUK-COBURG VVaG	A++
HUK-COBURG Leben	A+	HUK24	A++
IDEAL Leben	A+	IDEAL Versicherung	A
LVM Leben	A+	LVM	A++
Neue Bayerische Beamten Leben	A+		
neue Leben	A+		
PB Leben	A		
Swiss Life	A		
TARGO Lebensversicherung	A+		

Nicht freigegebene Ratings Lebensversicherer:

7 mit Ergebnissen von A+ bis B+
(Stand März 2016)

Nicht freigegebene Ratings Schaden-/Unfallversicherer:

13 mit Ergebnissen von A+ bis B
(Stand März 2016)

Assekurata-Unternehmensratings (Stand März 2016)

Private Krankenversicherung

Allianz Kranken	A+
Alte Oldenburger Kranken	A++
Debeka Kranken	A++
DFV Deutsche Familienversicherung	A
Hallesche Kranken	A+
HUK-COBURG Kranken	A+
INTER Kranken	A
LVM Kranken	A+
NÜRNBERGER Kranken	A+
SDK-Kranken	A+

Nicht freigegebene Ratings private Krankenversicherer:

9 mit Ergebnissen von A+ bis B
(Stand März 2016)

Die Ratingskala des Assekurata-Bonitätsratings

Das Bonitätsrating der Assekurata unterscheidet 22 Bonitätsklassen von AAA (außergewöhnliche Bonität) bis D (keine Bonität). Diese reihen sich in neun Oberkategorien ein, welche die vorhandene Bonität und das damit verbundene Ausfallrisiko verbal klassifizieren.

Rating	Bonität	Ausfallrisiko
AAA	Außergewöhnliche	Geringstes
AA+	Sehr starke	Sehr geringes
AA		
AA-		
A+	Starke	Geringes
A		
A-		
BBB+	Angemessene	Geringes bis mittleres
BBB		
BBB-		
BB+	Mäßige	Mittleres
BB		
BB-		
B+	Schwache	Höheres
B		
B-		
CCC+	Sehr schwache	Hohes
CCC		
CCC-		
CC	Extrem schwache	Sehr hohes
C		
D	Keine	Insolvenz

Ein Assekurata-Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Versicherungsunternehmens, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, einzelne Versicherungsverträge abzuschließen oder aufzugeben. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Kunden zugrunde gelegt; sie bezieht sich nicht auf einzelne Policen oder Verträge und enthält auch keine Empfehlungen zu speziellen Anforderungen einzelner Kunden.

Beim Assekurata-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Versicherungsunternehmen freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Versicherungsunternehmen selber zur Verfügung gestellt werden oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt werden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil geändert oder aufgehoben werden.

Assekurata-Bonitätsratings (Stand März 2016)

Canada Life Assurance Europe Ltd.	AA-
INTER Allgemeine Versicherung AG	A
INTER Krankenversicherung aG	A
INTER Lebensversicherung AG	A
Kieler Rückversicherungsverein a.G.	A
Verband Öffentlicher Versicherer	A+
VGH Landschaftliche Brandkasse Hannover	A+
VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover	A+

Nicht freigegebene Bonitätsratings:

2 mit Ergebnissen von A bis BBB+
(Stand März 2016)

Impressum:

ASSEKURATA PUNKT!
Nr.54/Jahrgang 2016

Herausgeber:
ASSEKURATA
Assekuranz Rating-Agentur GmbH
Venloer Straße 301-303
50823 Köln
Tel.: 0221 27221-0
Fax.: 0221 27221-77
E-Mail: info@assekurata.de

Sitz der Gesellschaft: Köln
Handelsregister: HRB 27849
Amtsgericht Köln
Umsatzsteueridentifikationsnr.: DE 181828481
Geschäftsführer: Dr. Christoph Sönnichsen,
Dr. Reiner Will

Redaktion:

Russel Kemwa
Pressesprecher
Tel.: 0221 27221-38
Fax: 0221 27221-77
E-Mail: russel.kemwa@assekurata.de

Die Aufsätze und Berichte wurden sorgfältig recherchiert und geben die Meinung des Verfassers wieder. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH keine Gewähr. Assekurata haftet nicht für unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung von Assekurata. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-Rom oder ähnlichen Datenträgern.