

ASSEKURATA

Punkt!

07.06.2016

Unsere Themen:

- *Getestet und für sicher befunden?*
 - *Im Sinkflug*
Von Dr. Reiner Will, Geschäftsführender Gesellschafter der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH
 - *„Kurz- bis mittelfristig können Lebensversicherer ihre Leistungsversprechen erfüllen“*
Interview mit Dr. Frank Grund, Exekutivdirektor Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
 - *„Double Hit“ in die Branchenkrise? – EIOPA-Stresstest 2016 unter der Lupe*
Von Ulf Müller, Fachkoordinator Kapitalanlage ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH
 - *Ratings werden auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen*
Interview mit Dr. Jan Esser, Mitglied des Vorstands der Allianz Private Krankenversicherungs-AG
 - *SFCR wird sich positiv auf den Wettbewerb auswirken*
Interview mit Markus Drews, Hauptbevollmächtigter der deutschen Niederlassung der Canada Life
 - *Allfinanzberatung und Produktpartnerauswahl – Darauf ist zu achten*
Von Eileen Wolf, Analystin ASSEKURATA Solutions GmbH
 - *Der Assekurata FONDS-TACHO*
 - *Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate*
 - *Ratingskala und Ratingdefinition des Assekurata-Ratings*
 - *Assekurata-Ratings*
-

Vorwort**Getestet und für sicher befunden?**

In diesem Jahr bittet die Europäische Aufsicht die Versicherer mal wieder zur Prüfung. Nach 2011 und 2014 startete am 24. Mai die dritte Auflage des EU-weiten Stress-tests der EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) für den europäischen Versicherungssektor. 2014 waren die Ergebnisse branchenweit insgesamt positiv aufgenommen worden.

Auffallend wenig wurde bisher allerdings über die Methodik hinter dem Stresstest publiziert. Unser Fachkoordinator Kapitalanlage, Ulf Müller hat die Wiederauflage des Tests zum Anlass genommen, die methodischen Hintergründe und bisherigen empirischen Erkenntnisse genauer zu beleuchten.

In diesem Zusammenhang wollten wir aus erster Hand erfahren, wie gut die Versicherer auf das neue Aufsichtsregime Solvency II vorbereitet sind. Aus diesem Grund haben wir mit dem Exekutivdirektor für die Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Dr. Frank Grund, gesprochen.

Im Zuge der Niedrigzinsen hat die klassische Lebensversicherung in den vergangenen Jahren massiv an Attraktivität verloren. Und auch die neuesten Pläne des Bundesfinanzministeriums dürften nicht zu einer Verbesserung der Lage beitragen: zum 1. Januar 2017 soll der Garantiezins auf ein neuerliches Rekordtief von 0,9 % sinken. Was die Absenkung für Versicherer, Kunden und Vertrieb bedeutet, kommentiert unser Geschäftsführer Dr. Reiner Will.

Niedrigzinsphase und die Einführung von Solvency II erhöhen den Wettbewerbsdruck insbesondere in der Lebensversicherung und der privaten Krankenversicherung. Lesen Sie hierzu unsere Interviews mit Markus Drews, Hauptbevollmächtigter der deutschen Niederlassung der Canada Life und Dr. Jan Esser, Mitglied des Vorstands der Allianz Private Krankenversicherungs-AG.



Russel Kemwa

Erstmalig wagen wir auch einen Blick über den Tellerrand in Richtung Banken. Gewinnt doch das Thema gesamthafte Finanzberatung immer mehr an Bedeutung. Auf Grundlage der veröffentlichten Geschäftsberichte von 40 international tätigen Banken hat die ASSEKURATA Solutions GmbH ein Benchmarking durchgeführt. Senior-Analystin Eileen Wolf stellt die Ergebnisse vor und erläutert, worauf zu achten ist.

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

Kommentar

Im Sinkflug

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

In immer kürzeren Zeitabständen wird über die Absenkung des Höchstrechnungszinses in der Lebensversicherung diskutiert. Nach der letzten Festsetzung zum 01.01.2015 auf 1,25 % soll nun der Zinssatz nach nur zwei Jahren zum 01.01.2017 auf 0,9 % sinken. Dazwischen hatte im Oktober 2015 das Bundesministerium für Finanzen (BMF) den Markt mit dem Plan in Aufruhr versetzt, den Höchstrechnungszins im Zuge der Umsetzung von Solvency II zum 01.01.2016 gleich ganz abzuschaffen. Angesichts der Befürchtung, dass Garantien dann womöglich zu optimistisch vergeben werden könnten und die Vergleichbarkeit und die Transparenz leiden würden, nahm das BMF von diesem Plan vorerst jedoch Abstand. Vom Tisch ist die Diskussion allerdings nicht, denn im Zuge der vorgesehenen Evaluierung der LVRG-Regulierungen soll auch das Thema Abschaffung des Höchstrechnungszinses 2018 wieder auf die Agenda kommen.

Davor muss sich die Branche zunächst mit der Absenkung beschäftigen. Dies stößt nicht auf Begeisterung und wie bei den zurückliegenden Runden kritisiert der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV), dass die Herabsetzung des Zinses zu weit gehe und zu früh komme. Letzteres begründet sich aus der notwendigen Neukalkulation der Tarife und den damit verbundenen technischen Umstellungen. An der Absenkung an sich gibt es jedoch kaum Kritik, denn die rückläufige Zinsentwicklung kann nicht wegdiskutiert werden. Sie belastet die Branche vor allem bei der Finanzierung der Garantien in den Beständen. Hierfür müssen kurzfristig immer mehr Mittel für die Zinszusatzreserve aufgebracht werden. So ist 2016 mit einem neuen Höchstwert von rund 12 Mrd. Euro zu rechnen, wodurch die Rückstellung insgesamt auf fast 45 Mrd. Euro anwachsen dürfte.

Der abermalige Eingriff in den Höchstrechnungszins im Neugeschäft bringt bei der Garantielast aber wenig beziehungsweise so gut wie keine Entlastung, denn die Nachfrage ist gering. Zudem fließt mittlerweile bei vielen



Dr. Reiner Will

Gesellschaften der Großteil des Neugeschäfts in Produkte ohne klassischen Garantiezins. Altverträge mit hohen Garantien bieten für die Bestandskunden eine vergleichsweise gute Rendite, weshalb die Versicherer hier kaum auf ein erhöhtes vorzeitiges Storno hoffen können.

Auswirkungen hat die Absenkung des Höchstrechnungszinses aber nicht nur bei konventionellen Rentenversicherungen, bei denen die garantierte Rente sinkt, sondern auch bei Risikoversicherungen. Hier kommt es bei Sterbegeld, Risikolebens- und vor allem auch bei BU-Versicherungen zu Beitragserhöhungen. Die mit dem Garantiezins kalkulierte Deckungsrückstellung dient nämlich in diesen Produkten dazu, bei einem konstanten Beitrag die Altersabhängigkeit des Risikoeintritts im Zeitverlauf auszugleichen. Mit Rückgang des Höchstrechnungszinses steigt der Deckungsrückstellungsbedarf an, was durch höhere Beiträge ausgeglichen werden muss. Potenzielle Beitragserhöhungen in der BU-Versicherung kommen aber zur Unzeit. Ist dies doch eines der wenigen attraktiven Wachstumsfelder, auf das sich die Lebensversi-

cherer zunehmend fokussieren. Dabei ist auch zu beobachten, dass von den vorhandenen Risikoüberschüssen ein immer größerer Anteil als Sofortgutschrift an die Kunden fließt. Damit verringern sich die Margen im sich verschärfenden Preiswettbewerb. Auswirkungen auf die Preisgestaltung sind daher auch von dieser Seite nicht auszuschließen.

Ohne Zweifel reduziert sich die Rendite konventioneller Lebensversicherungen nicht nur auf die Garantieverzinsung, hinzu kommt die Überschussbeteiligung in Form von laufenden Zinsgutschriften und Schlussüberschussanteilen und gegebenenfalls Bewertungsreserven. Die tiefen Zinsen sorgen hier aber für einen kontinuierlichen Rückgang und historische Tiefstände, so dass die Perspektiven im Neugeschäft zunehmend getrübt sind und bleiben.

Ins Blickfeld geraten mit der Rechnungszinsabsenkung vor allem auch die Kosten der Lebensversicherer und hier speziell die Vertriebskosten. Ohne Veränderungen dürfte sich eine positive Beitragsgarantie bei konventionellen Rentenversicherungen im Marktdurchschnitt erst nach Laufzeiten von deutlich über zwanzig Jah-

ren einstellen. Die konventionellen Garantien werden damit immer teurer. Zuvorderst macht sich dies bei den geförderten Produkten bemerkbar. Das Angebot wird damit nicht nur für Kunden, sondern auch für Versicherer unattraktiv, müssen sie doch den Beitragserhalt und eine vergleichsweise teure Verwaltung sicherstellen. Es ist zu vermuten, dass mit der Rechnungszinsabsenkung immer mehr Anbieter aus diesem Produktangebot aussteigen werden. Veränderungen der Vertriebskosten haben die Lebensversicherer gerade erst infolge des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) umgesetzt. Eine erneute Diskussion mit den Vertrieben zur Veränderung der Provisionen dürfte daher auf wenig Verständnis stoßen.

Im Ergebnis wird die Rechnungszinsabsenkung den Paradigmenwechsel in der Lebensversicherung weiter beschleunigen. Produkte, Prozesse, Vertrieb und Kosten müssen und werden sich verändern und anpassen und gerät das Gleichgewicht erst einmal außer Kraft, dann drängt sich das Bild vom „survival of the fittest“ auf.

Beitrag

„Kurz- bis mittelfristig können Lebensversicherer ihre Leistungsversprechen erfüllen“

Interview mit Dr. Frank Grund, Exekutivdirektor Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

Assekurata: Das neue Regelwerk zur Eigenmittelausstattung unter Solvency II ist nun seit Anfang 2016 offiziell in Kraft. Es erlaubt den Versicherern die Anwendung so genannter Übergangsmaßnahmen. Was genau verbirgt sich dahinter?

Dr. Frank Grund: Das Solvency-II-Regelwerk sieht zwei Übergangsmaßnahmen für die Bewertung versicherungstechnischer Rückstellungen vor. Diese sind in § 351 und § 352 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) verankert. Die BaFin kann Versicherern demnach die Genehmigung erteilen, ihre Rückstellungen nicht sofort auf Grundlage von Solvency II zu bewerten, sondern über einen Zeitraum von 16 Jahren hinweg schrittweise auf die volle Solvency-II-Bewertung überzugehen. Die Übergangsmaßnahmen gelten jedoch nur für Verträge, die zum 31.12.2015 im Bestand waren – danach abgeschlossene Versicherungen sind in jedem Fall nach den vollen Solvency-II-Anforderungen zu bewerten.

§ 351 VAG betrifft die Zinsannahmen, die für die Rückstellungsbewertung heranzuziehen sind. § 352 VAG ermöglicht einen Abzug von den versicherungstechnischen Rückstellungen, der sich an der Differenz aus den Rückstellungen unter dem neuen und dem alten Solvenzregime bemisst. Da die Wirkung beider Übergangsmaßnahmen während des Übergangszeitraums kontinuierlich nachlässt, müssen sich die Unternehmen in dieser Zeit aktiv mit den Auswirkungen der Übergangsmaßnahmen auf ihre Solvenzsituation auseinandersetzen. Die deutschen Versicherer machen derzeit fast ausschließlich von der Möglichkeit des § 352 VAG Gebrauch.

Neben den vorgenannten Maßnahmen gibt es in § 347 VAG auch Übergangsmaßnahmen für die Ermittlung der Solvabilitätsanforderung mit dem Standardansatz (z.B. das Aktienrisiko), die für die Branche in Deutschland jedoch von untergeordneter Bedeutung sind.



Dr. Frank Grund

© Ute Grabowsky / photothek.net / BaFin

Assekurata: Sind nur deutsche Lebensversicherer davon betroffen oder werden Übergangsmaßnahmen auch in anderen Sparten oder Ländern genutzt?

Dr. Frank Grund: Die Übergangsmaßnahmen für versicherungstechnische Rückstellungen können grundsätzlich von allen Versicherern nach Genehmigung durch die Aufsichtsbehörde genutzt werden. In Deutschland wenden hauptsächlich Lebensversicherer, aber auch einige Krankenversicherer diese Übergangsmaßnahmen an. Auch in anderen europäischen Ländern wird von den Maßnahmen rege Gebrauch gemacht, etwa in Frankreich, Großbritannien, Spanien und Portugal.

Assekurata: Mitte 2015 hat die BaFin die Eigenmittelsituation unter Solvency-II-Bedingungen zum Stichtag 31.12.2014 öffentlich

kommentiert. Demnach konnten nahezu alle Lebensversicherer ausreichende Eigenmittel nachweisen, knapp die Hälfte jedoch eben nur durch Anwendung der Übergangsmaßnahmen. Müssen sich Kunden nun Sorgen machen?

Dr. Frank Grund: Die aktuellen Stresstests und Prognoserechnungen der BaFin zeigen, dass die Lebensversicherer kurz- bis mittelfristig ihre Leistungsversprechen erfüllen können. Aber: Die Erträge der Kapitalanlagen gehen unter den herrschenden Zinsbedingungen nun einmal schneller zurück als die garantierten Zinsen im Bestand. Somit stellt ein anhaltend niedriges Niedrigzinsumfeld natürlich eine große Herausforderung für die Lebensversicherer dar. Dieser Herausforderung ist in zweifacher Hinsicht zu begegnen:

Erstens sind die Unternehmen gezwungen, ihre Kapitalpuffer zur Erfüllung der gegebenen Garantieverprechen zu erhöhen und damit zugleich die Risikotragfähigkeit zu stärken. Dies geschieht derzeit durch die Bildung der Zinszusatzreserve, die bis heute ein Volumen von rund 32 Mrd. € erreicht hat.

Zweitens hat die BaFin die Anforderungen hinsichtlich Transparenz und Analytik erhöht, um unterschiedliche mögliche Marktszenarien zu untersuchen und Risiken zeitnah zu erkennen. Dies tut die BaFin regelmäßig zum Beispiel im Rahmen der mehrjährigen Prognoserechnungen oder auch durch gezielte Einzelmaßnahmen wie Stresstests oder die in den Jahren 2014 und 2015 durchgeführten „Vollerhebungen“ im Bereich Leben, wo die BaFin die Eigenmittelausstattung unter Solvency-II-Bedingungen erhoben hat. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse dienen schon heute dazu, mit einzelnen Unternehmen ggf. erforderliche Maßnahmen zu besprechen bzw. zu veranlassen.

Assekurata: Was unternimmt die BaFin, wenn die Eigenmittelausstattung ohne Übergangsmaßnahmen bei einem Anbieter unter Solvency II nicht ausreichend ist?

Dr. Frank Grund: Zunächst einmal sollte festgehalten werden, dass es ja gerade Sinn der Übergangsmaßnahmen ist, die Möglichkeit der schrittweisen Anpassung zu nutzen, um den spezifischen Anforderungen von Solvency II so bald wie möglich nachzukommen.

Die Unternehmen sind dann natürlich gefordert, eine solche Situation zu managen. Die BaFin beobachtet genau, wie die Versicherer, denen sie die Anwendung einer Übergangsmaßnahme genehmigt hat, diese ausfüllen.

Sofern es etwa im Hinblick auf die Eigenmittelausstattung ohne die Anwendung von Übergangsmaßnahmen zu Schwierigkeiten kommt, schaut sich die BaFin im Rahmen einer „aufsichtlichen Manndeckung“ besonders intensiv an, was die Unternehmen tun können, um die Solvabilitätsanforderungen unter Solvency II zu erfüllen und zudem die geforderte Zinszusatzreserve zu stellen.

In diesen Fällen haben die Unternehmen der Aufsicht ja auch entsprechende Maßnahmenpläne einzureichen, die darlegen, welche Maßnahmen das Unternehmen zur Aufbringung von Eigenmitteln oder zur Senkung ihres Risikoprofils ergreift, um auch angesichts der zunehmend schwächeren Wirkung der Maßnahmen während des Übergangszeitraums die Erfüllung der Solvabilitätsanforderungen zu gewährleisten.

In der aufsichtlichen Praxis bedeutet das zunächst einmal, dass stets ein enger Dialog mit den beaufsichtigten Versicherern – Vorständen und Aufsichtsräten – erfolgt, um deren Vorschläge eingehend bewerten zu können. Teil dieses Dialogs ist ein jährlicher Fortschrittsbericht, in dem die betroffenen Unternehmen der Aufsicht die Maßnahmen zur Einhaltung der Solvabilitätsanforderung am Ende des Übergangszeitraums sowie die hierbei erzielten Fortschritte darstellen. Schließlich werden die jeweils zuständigen Wirtschaftsprüfer eingebunden, um die Maßnahmenpläne und die jährlichen Fortschrittsberichte im Rahmen einer Stellungnahme aus ihrer Sicht zu beurteilen.

Assekurata: Losgelöst von den Übergangsmaßnahmen wird derzeit in der Öffentlichkeit die generelle Aussagekraft der Solvency-II-Quote in Frage gestellt, da sie im Zeitverlauf stark schwanken und zudem von den Unternehmen bei der Berechnung individuell beeinflusst werden könne. Wie stehen Sie zu der Kritik?

Dr. Frank Grund: Solvency II verfolgt einen prinzipien- und risikobasierten Ansatz. Vermögenswerte und Verpflichtungen der Versicherer werden auf Grundlage von Marktwerten be-

wertet. Marktpreisschwankungen führen daher zu Schwankungen bei der Bedeckung der aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderung (Solvency-II-Quote).

Sowohl die Versicherer als auch die Aufsicht müssen lernen, mit diesen Schwankungen umzugehen. Dies betrifft insbesondere Lebensversicherer, deren Solvency-II-Quote aufgrund langfristiger Verpflichtungen sehr zinsensitiv reagiert. Solvency II macht die Risiken transparent. Potenzielle zukünftige Entwicklungen können auf diese Weise früher erfasst werden. Die Branche reagiert darauf durch Produktinnovationen und Investitionen in langlaufende Vermögenswerte. Die Herausforderung besteht darin, prozyklische Effekte eines marktwertbasierten Solvenzregimes abzufedern. Hierzu hat der Gesetzgeber vor allem Unternehmen mit langfristigen Verpflichtungen unterschiedliche Instrumente zur Verfügung gestellt. Dazu zählen die bereits genannten Übergangsmaßnahmen. Zu nennen ist für den deutschen Markt insbesondere auch die Volatilitätsanpassung gemäß § 82 VAG. Diese kann von dem Unternehmen nach Genehmigung durch die Aufsicht verwandt werden, um die Auswirkungen von über den risikofreien Zins hinausgehenden Schwankungen von Zinspapieren auf die Solvenzposition abzufedern.

Es ist richtig, dass sich vorhandene Bewertungsspielräume auf die Ermittlung der Solvabilitätsanforderung und die zur Verfügung stehenden Eigenmittel der Unternehmen auswirken. Dies ist allerdings nicht ungewöhnlich. Sie finden in jedem Rechnungslegungssystem Bewertungsspielräume. Sei es nun im deutschen Handelsrecht nach HGB oder auch in der internationalen Rechnungslegung nach IFRS.

Hinsichtlich der Solvabilitätskapitalanforderung gibt es in der Tat mögliche Grade der Individualisierung – von der Anwendung der Standardformel, über unternehmensspezifische Parameter (USP) bis hin zu partiellen oder vollständigen Internen Modellen. Mit steigendem Individualisierungsgrad wird jedoch der Art, dem Umfang und der Komplexität der Risiken des jeweiligen Unternehmens besser Rechnung getragen. Hierbei ist die Aufsicht sehr stark involviert, denn die Anwendung von USP und

von partiellen oder vollständigen Internen Modellen muss im Vorfeld genehmigt werden.

Im Übrigen halte ich die simple Verwendung von aufsichtlichen Solvency-II-Quoten als Instrument im vertrieblichen Wettbewerb der Unternehmen für denkbar ungeeignet. Hier werden zu oft Äpfel mit Birnen verwechselt: Anwender der Standardformel und Anwender von Internen Modellen sowie Unternehmen mit und ohne Übergangsmaßnahmen lassen sich über eine einzige, undifferenziert verwendete Kennzahl meines Erachtens nicht vergleichen.

Assekurata: Wird die BaFin auch über die Solvency-II-Situation der Branche zum Stichtag Ende 2015 informieren?

Dr. Frank Grund: Die BaFin wird im Mai die ersten quantitativen Berichtsformate der Unternehmen erhalten, das sog. Day 1 Reporting. Dem werden wir uns natürlich annehmen, die Einreichungen der Unternehmen analysieren und die Öffentlichkeit im Nachgang informieren.

Zur Kommunikation der BaFin wird insbesondere auch gehören, dass wir den Umgang mit dem neuen Aufsichtssystem weiterhin erläutern. Gerade die erwartete höhere Volatilität in den Solvabilitätskennzahlen führt in der ersten Zeit sicherlich zu einem erhöhten Informationsbedarf in der Öffentlichkeit. Dem werden wir zu gegebener Zeit mit entsprechenden Erläuterungen nachkommen.

Assekurata: Zuletzt wurden Sie in der Presse mit der Einschätzung zitiert, dass Sie nach heutigen Erkenntnissen eine Gefahr für die deutschen Versicherer bis 2018 ausschließen würden. Was muss in der Branche passieren, damit die Gefahr auch nach 2018 gebannt werden kann?

Dr. Frank Grund: Prognosen sind bekanntlich besonders schwierig, weil sie in die Zukunft gerichtet sind. Angesichts der derzeitigen Verhältnisse am Kapitalmarkt sind daher Aussagen über einen langfristigen Zeitraum aus aufsichtlicher Perspektive nicht seriös. Wir setzen alles daran, durch Manndeckung darauf hinzuwirken, dass Eigenmittelausstattung und Risikotragfähigkeit sowie Kostensituation und Produktangebot schnell den Erfordernissen angepasst werden.

Beitrag

„Double Hit“ in die Branchenkrise? – EIOPA-Stresstest 2016 unter der Lupe

Von Ulf Müller, Fachkoordinator Kapitalanlage ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Am 24. Mai 2016 startete nach 2011 und 2014 die dritte Auflage des EU-weiten Stresstests der EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) für den europäischen Versicherungssektor. Dies nimmt Assekurata zum Anlass, die methodischen Hintergründe und bisherigen empirischen Erkenntnisse genauer zu beleuchten. 2014 waren die Ergebnisse zahlreich publiziert und branchenweit insgesamt positiv aufgenommen worden. Insbesondere deutsche Lebensversicherer hätten nach Aussage des GDV-Präsidenten Alexander Erdland bereits im Vorfeld auf die widrige Marktsituation reagiert und umfangreiche Rückstellungen gebildet¹. Aufgrund der gewonnenen Erkenntnisse hat EIOPA die Versicherer hingegen dazu aufgefordert, sich intensiv der Thematik der Durationslücke („Duration Gap“) – also der Differenz aus der Duration der Aktiv- und Passivseite – zu widmen. Allerdings erweist sich die gewählte Berechnungsmethodik als nicht adäquat für das Geschäftsmodell der meisten deutschen Lebensversicherer.

Im Rahmen des EIOPA-Stresstests 2014 hatte die Aufsichtsbehörde die Versicherungsgesellschaften dazu angehalten, die Auswirkungen verschiedener definierter Stressszenarien zu untersuchen, um auf dieser Basis die ökonomische Resistenz des Sektors zu testen. Das so genannte Basisszenario (entspricht der Ausgangssituation zum betrachteten Stichtag) fußte im Wesentlichen auf dem Solvency-II-Standardmodell. Darüber hinaus wurden mehrere makroökonomische und versicherungsspezifische Schocks getestet, die unter anderem ein langanhaltendes Niedrigzinsszenario („Japan-Szenario“) sowie ein Szenario plötzlich steigender kurzfristiger und sinkender langfristiger Zinsen („Inverses Szenario“) beinhalten. Am zentralen Testmodul nahmen 167 europäische Versicherungsunternehmen und -gruppen teil, die zum damaligen Zeitpunkt zusammen ungefähr 55 % des Prämienvolumens in Europa abdeckten. Am erweiterten Test, der die Folgen einer anhaltenden Niedrigzinsphase simuliert,



Ulf Müller

beteiligten sich 225 Einzelunternehmen (ca. 60 % des Marktes).

Eine wesentliche Erkenntnis dieses Tests war, dass die europäische Versicherungsbranche unter dem Basisszenario – also unter Solvency-II-Gesichtspunkten – insgesamt ausreichend kapitalisiert ist. Dennoch konnten im Basisszenario des erweiterten Testmoduls (Niedrigzinsmodul) 16 % der Teilnehmer, die 8 % des gesamten Kapitalanlagevolumens repräsentierten, die künftige Solvenzkapitalanforderung unter Solvency II (SCR, Solvency Capital Requirement) nicht erfüllen und wiesen folglich eine SCR-Bedeckungsquote von unter 100 % auf. Im Szenario eines sich plötzlich umkehrenden Zinsniveaus („Inverses Szenario“) konnten 20 % der teilnehmenden Unternehmen die Solvenzkapitalanforderung nicht mehr bedecken, im „Japan-Szenario“ sogar 24 %.

Die Simulation einer langanhaltenden Niedrigzinsphase ergab, dass einige Versicherungsgesellschaften ab den Jahren 2022 bis 2025 Schwierigkeiten haben könnten, die Garantieverprechen an die Versicherungsnehmer zu erfüllen. Ferner stellte EIOPA fest, dass der Versicherungssektor in einem so genannten „Double-Hit“-Stressszenario besonders verwundbar ist. Dieses kombiniert einen abrupten Marktwertrückgang auf Kapitalanlagen mit einem niedrigen Zinsniveau. Laut der Untersuchung wären im extremsten Fall 44 % der europäischen Teilnehmer am Stresstest unter Solvency II nicht ausreichend kapitalisiert. Aus diesem Grund wird im aktuellen EIOPA-Stresstest 2016 ein solches „Double-Hit“-

Szenario erneut unter die Lupe genommen. Gerade in Zeiten einer äußerst expansiven Geldpolitik seitens der EZB, in der erste Marktteilnehmer auf die Gefahr von Blasenbildungen – beispielsweise auf Aktien- und Immobilienmärkten – hinweisen, ist der Eintritt eines kombinierten Stressereignisses nicht mehr völlig unrealistisch. Das konkrete Szenario des EIOPA-Stresstestes 2016 erscheint aber extrem unwahrscheinlich.

Neben der reinen Ergebnisvorstellung hat EIOPA darüber hinaus aus den 2014 gewonnenen Erkenntnissen explizite Handlungsempfehlungen für die Versicherungsgesellschaften abgeleitet und formuliert. Basierend auf dem Niedrigzinsszenario wurden die Unternehmen unter anderem dazu aufgefordert, sich intensiv mit möglichen Maßnahmen zum Management der Durationslücke zwischen Aktiva und Passiva zu befassen. Da die verschiedenen Durationskonzepte in ihrer jeweiligen Aussagekraft aber teilweise erheblich voneinander differieren, lohnt es sich, diese nachfolgend näher zu betrachten.

Das Konzept der Duration zielt auf zwei wesentliche miteinander verknüpfte Fragestellungen zu festverzinslichen Wertpapieren ab. Zum einen wird untersucht, wie lange Kapital durchschnittlich in einem bestimmten Investment gebunden ist, zum anderen wie der Marktwert des Wertpapiers auf Änderungen des Zinsniveaus reagiert. Die durchschnittliche Kapitalbindungsdauer wird typischerweise über die „Macaulay Duration“ in der Maßeinheit Jahren gemessen. Sie gibt die durchschnittliche Zeit an, bis der Investor alle Zahlungsströme, die mit dem Wertpapier verbunden sind, erhalten hat. Die Preissensitivität eines Wertpapiers – also die Änderung des Marktwerts aufgrund einer Zinsschwankung – wird klassischerweise über die „Modified Duration“ gemessen. Diese gibt die prozentuale Veränderung des Marktwerts der Investition an, wenn sich die Rendite geringfügig verändert. Beiden Konzepten ist gemein, dass ihr Anwendungsbereich auf fixe Zahlungsströme ausgerichtet ist. Verfügen die Wertpapiere zudem über inhärente Optionen, wie beispielsweise Kündigungsrechte, wird dies in der so genannten „Effective Duration“ berücksichtigt. Hier wird die Barwertänderung unter einer Verschiebung der gesamten Zins-

strukturkurve nach oben und unten betrachtet, wobei die Höhe der Auslenkung frei wählbar ist (häufig 50 oder 100 Basispunkte). Lediglich unter sehr restriktiven Annahmen und Bedingungen nehmen die drei Konzepte identische Werte an. Ein Vorteil aller Durationskonzepte ist hingegen die Übertragbarkeit auf spezifische Investmentportfolien sowie Verpflichtungspositionen und somit letztlich auf die gesamte Versicherungsbilanz.

Letztere besteht bei Versicherern im Wesentlichen aus Kapitalanlagen auf der Aktivseite, hauptsächlich in Form festverzinslicher Anlagen, sowie versicherungstechnischen Rückstellungen auf der Passivseite. Die Analyse von Cash Flows im EIOPA-Stresstest 2014 basierte zu großen Teilen auf dem Konzept der „Macaulay Duration“ und berücksichtigte somit keinerlei Optionen – weder auf der Aktiv- noch der Passivseite. Gerade für die deutschen Lebensversicherer ist dies jedoch zu kurz gegriffen, sofern Erkenntnisse über die Sensitivität der Eigenmittel gewonnen werden sollen. Die Auszahlungen bestehen hier nämlich nicht nur aus kontinuierlichen Cash Flows, sondern sind in ihrer absoluten Höhe in beträchtlichem Maße zinsabhängig, da neben der Garantieverzinsung zusätzliche Überschussanteile an die Versicherungsnehmer ausgeschüttet werden. Diese hängen maßgeblich von der Unternehmensperformance ab, welche wiederum aufgrund der Struktur der Aktivseite in hohem Maße zinsgetrieben ist. Ferner sind üblicherweise die Annahmen über das Stornoverhalten der Versicherungsnehmer in gewissem Umfang zinsabhängig, was ebenfalls dazu beiträgt, dass auch die absolute Höhe der Cash Flows zinsabhängig ist. Bei der Berechnung der Passivduration im EIOPA-Stresstest 2014 wurden somit erfolgsabhängige Auszahlungsoptionen, die ein prägnantes Merkmal der konventionellen deutschen Lebensversicherung sind, außer Acht gelassen. Infolgedessen führten die Durationsergebnisse für die Verbindlichkeiten deutscher Lebensversicherer zu einer verzerrten Darstellung ihrer Zinssensitivität. Die Änderung der Eigenmittelposition der deutschen Lebensversicherer in Abhängigkeit vom Zinsniveau kann daher mit dem Duration Gap, das auf Basis der „Macaulay Duration“ ermittelt worden ist, nicht adäquat geschätzt werden. Die Wahl eines alternativen Durationskonzepts

wie beispielsweise der „Effective Duration“ könnte hier Abhilfe schaffen, da in diesem Fall insbesondere die Berücksichtigung von Auszahlungsoptionen der Versicherer ein realistischeres Bild der Passivduration zeichnen würde. Infolgedessen würde der Duration Gap bei vielen Anbietern sinken und sich letztlich auch die Eigenmittelposition solider darstellen.

In der 2016er Auflage des EIOPA Stresstests wird es spannend sein zu beobachten, wie die Unternehmen im Vergleich zu 2014 insbesondere im „Double-Hit“-Stressszenario abschneiden (wobei nicht nur die Ergebnisse, sondern auch die Kalibrierung der Stressszenarien sowie weitere jeweilige Stresstest-Spezifika bei einem derartigen Vergleich berücksichtigt werden sollten). Hier wird sich zudem zeigen, ob seitens der Branche auch für den Fall eines Extremszenarios weitere und ausreichende Maßnahmen zur Stärkung der Bilanz ergriffen wurden. Da ein Szenario langanhaltend niedriger Zinsen bei gleichzeitig fallenden Marktwerten auf Kapitalanlagen zudem nicht mehr so abwegig erscheint wie noch 2014, darf zumindest angezweifelt werden, ob die Akteure am Markt wiederum so gelassen auf die Ergebnisse reagieren werden. Nicht zuletzt, da bereits 2014

annähernd die Hälfte der teilnehmenden Unternehmen ein solches Szenario nicht bestanden hätte. Auch hier ist aber zu berücksichtigen, dass das konkrete Szenario extrem unwahrscheinlich ist. Aufgrund der engen methodischen Anlehnung der 2016er Version des EIOPA-Stresstests an den von 2014 dürften die Ergebnisse verschiedener Unternehmen und Länder auch dieses Mal schwer zu vergleichen sein. Gerade in Ländern wie Deutschland, in denen überwiegend noch klassische Lebensversicherungsprodukte mit Garantiezins und erfolgsabhängiger Überschussbeteiligung im Umlauf sind, ist die Auswirkung auf die Eigenmittelposition aufgrund der gewählten Durationsmethodik nur bedingt aussagekräftig. Somit erscheint ein länderübergreifender Stabilitätsvergleich, beispielsweise mit angelsächsischen Lebensversicherern, die ein völlig anderes Produktkonzept mit abweichenden Zahlungsströmen verfolgen, zumindest problematisch. Vor diesem Hintergrund stehen auch mögliche Handlungsempfehlungen seitens der europäischen Aufsicht unter dem Vorbehalt der methodischen Passgenauigkeit für die spezifischen Länderbedingungen und Versicherertypen.

Interview

Ratings werden auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen

Interview mit Dr. Jan Esser, Mitglied des Vorstands der Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Assekurata: Welche Auswirkungen haben die historisch tiefen Zinsen auf die private Krankenversicherung und welche Bedeutung messen Sie hier der Finanzstärke der Anbieter bei?

Dr. Jan Esser: Zunächst einmal spielt die finanzielle Stärke eines Versicherers unabhängig von der aktuellen Kapitalmarktsituation eine wichtige Rolle. Denn die Wahl einer privaten Krankenversicherung ist eine langfristige Entscheidung. Entsprechend kommt es nicht nur auf das Leistungsversprechen und den aktuellen Preis an, sondern ganz entscheidend auch auf die Stärke des Versicherungsunternehmens.

Finanzstarke Krankenversicherer zeichnen sich insbesondere durch eine nachhaltig überdurchschnittliche Nettoverzinsung und RfB-Quote aus und davon profitieren die Kunden gerade in der anhaltenden Phase niedriger Zinsen: Sinkende Renditen führen nämlich zu sinkenden Rechnungszinsen und damit höheren Beiträgen. Denn was die Kapitalanlage nicht mehr zum Aufbau der Alterungsrückstellung beiträgt, muss aus Beiträgen finanziert werden. Finanzstarke Unternehmen mit überdurchschnittlichen Renditen sind von zinsbedingten Beitragserhöhungen also in geringerem Ausmaß betroffen. Außerdem führt eine höhere Nettoverzinsung bei gleichem Rechnungszins zu höheren Zinsüberschüssen, die zu 90 % zur Beitragsverstetigung im Alter genutzt werden. Auch eine starke RfB, also Rückstellung für Beitragsrückerstattung, trägt zur Beitragsverstetigung bei. Denn die RfB wird zu einem großen Teil für die Begrenzung von Beitragserhöhungen verwendet. Je mehr Mittel in der RfB zur Verfügung stehen, desto besser können zinsbedingte Beitragsanpassungen begrenzt werden.

Unabhängig davon bleibt das Modell der privaten Krankenversicherung im Niedrigzinsumfeld stark. Zum einen zeigen Beispielrechnungen, dass die PKV auch mit niedrigem Rechnungszins weiterhin eine attraktive



Dr. Jan Esser

Alternative zur GKV darstellt. Zum anderen führt angesichts der Alterung der Gesellschaft auch bei niedrigen Zinsen kein Weg an einer Demographievorsorge vorbei, wenn das absehbare Finanzierungsproblem im Gesundheitssystem nicht durch Leistungseinschnitte gelöst werden soll.

Assekurata: Inwieweit entlastet die Beitragsanpassungsmöglichkeit in der privaten Krankenversicherung die Solvenzkapitalanforderungen nach Solvency II?

Dr. Jan Esser: Als private Krankenversicherer verzichten wir auf unser ordentliches Kündigungsrecht. Im Gegenzug können wir in einem engen aufsichtsrechtlichen Rahmen die Beiträge anpassen, wenn beispielsweise durch neue medizinische Verfahren oder bessere Medikamente die Leistungsausgaben steigen. Bei einer solchen Beitragsanpassung kann auch der Rechnungszins angepasst werden. Anders als etwa in der Lebensversicherung gibt es also in der PKV keine langfristigen Zinsgarantien, und auch die versicherungstechnischen Risiken wie Schadenentwicklung und Sterblichkeit werden durch die Beitragsanpassungsklausel wirksam begrenzt.

Assekurata: Ab dem kommenden Jahr sind die Versicherer verpflichtet, jährlich den SFCR (Solvency and Financial Condition Report) zu veröffentlichen. Damit soll die Transparenz über die Solvenz- und Finanzlage gestärkt werden. Welche Bedeutung messen Sie diesen Informationen im Wettbewerb der PKV bei?

Dr. Jan Esser: Der SFCR enthält eine Vielzahl detaillierter Informationen, beispielsweise zum Kapitalmanagement, dem Governance System oder dem Risikoprofil. Dadurch wird den Marktteilnehmern ein hohes Maß an Transparenz geboten. Auch in der Zukunft werden dabei sicherlich Ratingergebnisse, in denen die Daten der verschiedenen Anbieter verglichen und bewertet werden, eine wichtige Rolle spielen.

Assekurata: Wo sehen Sie Probleme beim Solvenzquotenvergleich von Versicherern, die die Solvenzkapitalanforderungen nach dem Standardmodell abbilden, mit solchen, die ein internes Modell verwenden?

Dr. Jan Esser: Kurz gesagt macht ein reiner Quotenvergleich keinen Sinn. Bereits unter den Solvency-I-Vorgaben bringt er keine verwertbaren Aussagen. So wird beispielsweise in einem großen Konzern wie der Allianz das Eigenkapital der Töchter möglichst effizient eingesetzt und entsprechend knapp gehalten. Über einen Ergebnisabführungsvertrag steht aber im Fall der Fälle der Konzern mit seiner ganzen Größe und finanziellen Stärke hinter

der Tochter. Das wird in der Solva-I-Quote aber gar nicht abgebildet.

Bezüglich Solvency II kommt noch eine grundsätzlich unterschiedliche Berechnungssystematik beim Standardmodell auf der einen und internem Modell auf der anderen Seite hinzu. Die Aussagekraft eines Quotenvergleichs wird dadurch nicht besser.

Assekurata: Welche Bedeutung kommt dem Thema Finanzstärke und einer soliden Kalkulation in der Produktentwicklung bei der Allianz Private Krankenversicherung zu?

Dr. Jan Esser: Bei unseren Produkten legen wir Wert auf Leistungsstärke und Sicherheit, das heißt hochwertige Produkte ohne versteckte Leistungslücken und mit solider Kalkulation. Denn eine solide Kalkulation ist die Grundlage für überdurchschnittliche Beitragsstabilität und stabile Erträge. Und diese kommen über die RfB zum Großteil wieder unseren Kunden zugute – über bessere Möglichkeiten zur Begrenzung von Beitragsanpassungen und eine attraktive Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit.

Interview

SFCR wird sich positiv auf den Wettbewerb auswirken

Interview mit Markus Drews, Hauptbevollmächtigter der deutschen Niederlassung der Canada Life

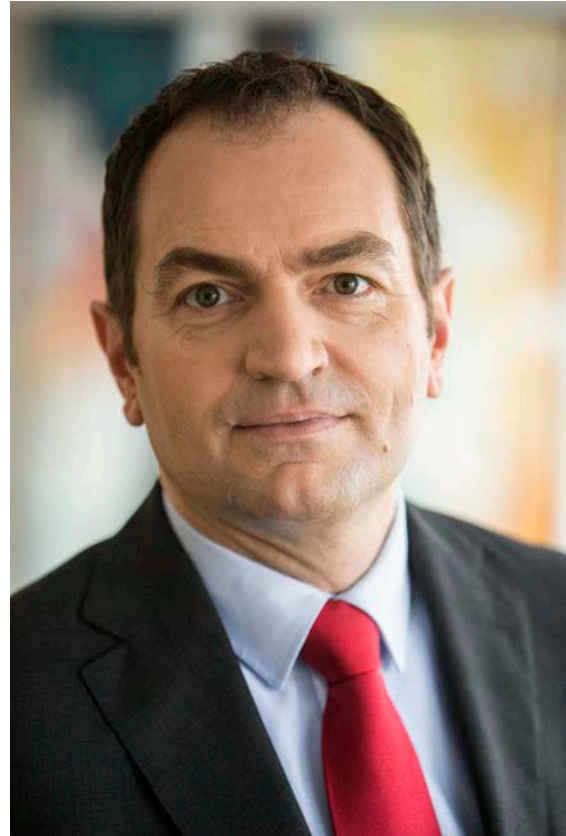
Assekurata: Herr Drews, welche Bedeutung hat Finanzstärke für die Lebensversicherer angesichts historisch tiefer Zinsen?

Markus Drews: Finanzstärke ist ein Faktor, der bei der Auswahl des Versicherers eine sehr große Rolle spielen sollte. Gerade im Lebens- und Rentenversicherungsbereich müssen Zusagen über Jahrzehnte und unterschiedliche Marktphasen hinweg Bestand haben. Daher ist es wichtig, einen verlässlichen finanzstarken Partner zu haben, der unabhängig vom aktuellen Finanzmarkt immer auf eine solide Finanzstärke achtet – und dies nicht nur in Zeiten historisch niedriger Zinsen. Denken Sie bitte nur einmal daran, wie sich unser Geschäft in den nächsten Jahren verändern wird: Immer mehr lebenslange Verrentungen werden die bis dato so populären Ablaufauszahlungen ersetzen, das heißt Verträge enden nicht mit 65, sondern unsere Kunden verlassen sich auf lebenslange Rentenleistungen ihrer Versicherung.

Assekurata: Wie wirkt sich der Produktmix auf die Finanzstärke der Lebensversicherer aus und wie wird sich der Markt hier aus Ihrer Sicht entwickeln?

Markus Drews: Traditionell kalkulierte Produkte mit Garantien erfordern wesentlich mehr Eigenkapital als beispielsweise Fondspolice. Die Wirkung des gewählten Produktmix zeigt sich insbesondere unter dem Regime von Solvency II: eine Gesellschaft mit starkem fondsgebundenen Geschäft und robustem Biometriegeschäft wird es leichter haben, eine gute Finanzstärke aufzuweisen. Im Markt sind verstärkt Angebote mit im historischen Vergleich abgeschwächten Garantien beziehungsweise einem stärkeren Investmentbezug zu beobachten. Der Trend geht klar in Richtung fondsgebundene Altersvorsorgelösungen – die klassische Lebensversicherung wird im Neugeschäft zum Auslaufmodell.

Assekurata: Bei einem irischen Versicherer wie der Canada Life stellen sich Kunde und Vermittler gegebenenfalls die Frage, wer die



Markus Drews

Finanzstärke der Gesellschaft überwacht?

Markus Drews: Anders als bei deutschen Gesellschaften unterliegt Canada Life quasi der Aufsicht von drei Aufsichtsbehörden. Die Finanzaufsicht obliegt der Central Bank of Ireland (CBI), der irischen Aufsicht, da sich hier der Unternehmenssitz befindet. Die Rechtsaufsicht liegt in Deutschland bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Außerdem begutachtet die kanadische Aufsichtsbehörde Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI) die finanziellen Abhängigkeiten der Gruppe und bezieht dabei die Finanzstärke der Canada Life Europe in die Prüfung des Konzerns mit ein.

Wichtiger ist aber, dass 2011 mit der Einrichtung der EIOPA eine zentrale Versicherungsaufsichtsbehörde der Europäischen Union eingerichtet wurde. Damit wird die einheitliche Aufsicht in der gesamten EU gewährleistet und werden die Kontrollen der unterschiedli-

chen nationalen Aufsichtsbehörden innerhalb der EU gleichwertig beurteilt.

Assekurata: Ab dem kommenden Jahr sind die Versicherer verpflichtet, jährlich den SFCR (Solvency and Financial Condition Report) zu veröffentlichen. Damit soll die Transparenz über die Solvenz- und Finanzlage von Versicherern gestärkt werden. Welche Bedeutung messen Sie diesen Informationen im Wettbewerb der Lebensversicherer zu?

Markus Drews: Die somit gesteigerte Transparenz wird sich positiv auf den Wettbewerb auswirken: Der standardisierte Bericht wird ein hilfreiches Instrument sein, die Solvabilität von Versicherern zu vergleichen und in die Überlegungen zur Produktauswahl mit einfließen zu lassen. Vermittler und Kunden erhalten damit wichtige neue Einblicke, die sie derzeit nicht vollumfänglich haben. In der ersten Phase wird es dann nötig sein, die Öffentlichkeit mit geeigneten Zusatzinformationen zu versorgen — also zu lernen, diese neuen Möglichkeiten richtig zu interpretieren und einzusetzen.

Assekurata: Canada Life sichert in der BU-Versicherung eine Beitragsgarantie zu und

verzichtet auf eine Differenzierung von Brutto- und Nettobeitrag. Wie passt dies zu einer vorsichtigen Risikopolitik und Tarifikalkulation?

Markus Drews: Unsere Kalkulation ist anders als bei traditionell kalkulierten deutschen Produkten mit Überschussbeteiligungen. Einfach deshalb anders, weil wir aus einem anderen Markt kommen und diese jahrzehntelange Erfahrung nutzen. Dadurch, dass sowohl Irland als auch Deutschland unter dem gleichen EU-Aufsichtssystem stehen, sind die Kalkulationsprinzipien gleichwertig. Unser Kalkulationsmodell ist genauso vorsichtig wie das deutsche — wir gehen ebenso umsichtig und vorausschauend mit den Rechnungsgrundlagen um und berücksichtigen die gleichen aktuariellen Grundsätze.

Wenn im deutschen Modell der Netto-Beitrag nicht mehr ausreicht, so kann die Gesellschaft den Beitrag bis auf den Brutto-Beitrag erhöhen. Bei uns entfällt diese Möglichkeit, das heißt das Risiko einer negativen Entwicklung der Rechnungsgrundlagen trägt nicht der Kunde — dieses Risiko verbleibt beim Versicherer.

Beitrag

Allfinanzberatung und Produktpartnerauswahl – Darauf ist zu achten

Von Eileen Wolf, Analystin ASSEKURATA Solutions GmbH

Die Allfinanzberatung gewinnt für viele Vermittler und Makler zunehmend an Bedeutung. Häufig bieten diese ihren Kunden nicht nur Produkte aus dem Versicherungsbereich an, sondern greifen auch auf branchenübergreifende Angebote von Fondsgesellschaften und Banken zurück. So soll für den Kunden eine ganzheitliche Lösung für den Bedarf an Finanzdienstleistungen erreicht werden. Die Auswahl eines geeigneten Produktangebots stellt dabei ein wesentliches Asset in der Allfinanzberatung dar. Ein besonderes Augenmerk liegt hier, nicht zuletzt seit der jüngsten Finanzmarktkrise, auf der Nachhaltigkeit und Leistungsfähigkeit der Produkthanbieter. In diesem Kontext betrachten wir regelmäßig die Produktpartnerauswahlprozesse. Neben den Versicherungsunternehmen spielt hier insbesondere der Bankensektor eine große Rolle. Auf Grundlage der veröffentlichten Geschäftsberichte von 40 international tätigen Banken haben wir ein Benchmarking durchgeführt. Unsere Untersuchung zeigt dabei, dass die aktuelle Kapitalausstattung bei allen Instituten über den regulatorischen Mindestanforderungen nach dem Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht liegt. Weniger positiv fällt unser Benchmarking hingegen bei Betrachtung des Unternehmenswachstums aus und auch in Bezug auf die Ertragssituation offenbaren sich deutliche Unterschiede in den erzielten Renditen.

Der quantitative Auswahlprozess sollte grundsätzlich eine übergreifende Analyse der wirtschaftlichen Situation des potenziellen Produktpartners beinhalten und somit Kennzahlen zur Sicherheit, zum Wachstum und zum Erfolg berücksichtigen. Dabei ist im Zuge der Finanzmarktkrise insbesondere die Sicherheitslage der Banken in den Fokus der Betrachtung gerückt. Eine der größten Lehren aus der Krise ist: „Wer Gewinnchancen will, muss auch die damit verbundenen Risiken tragen.“ Als Konsequenz hat der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht zwei Regelwerke für die künftige Kapital- und



Eileen Wolf

Liquiditätsausstattung international tätiger Banken erlassen („Basel III“). Diese sollen die zukünftige Stabilität der Finanzmärkte sichern und zugleich Belastungen der Staaten aufgrund von Hilfspaketen für Kreditinstitute vermeiden. Die Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute werden dabei nach der Haftungspriorität des Eigenkapitals unterschieden. Bei Vollumsetzung von Basel III müssen die Institute Mindestkapitalquoten in Höhe von 4,5 % (hartes Kernkapital¹), 6 % (Kernkapital²) und 8 % (Gesamtkapital³) und zudem einen Kapitalerhaltungspuffer von 2,5 % der risikogewichteten Aktiva einhalten.

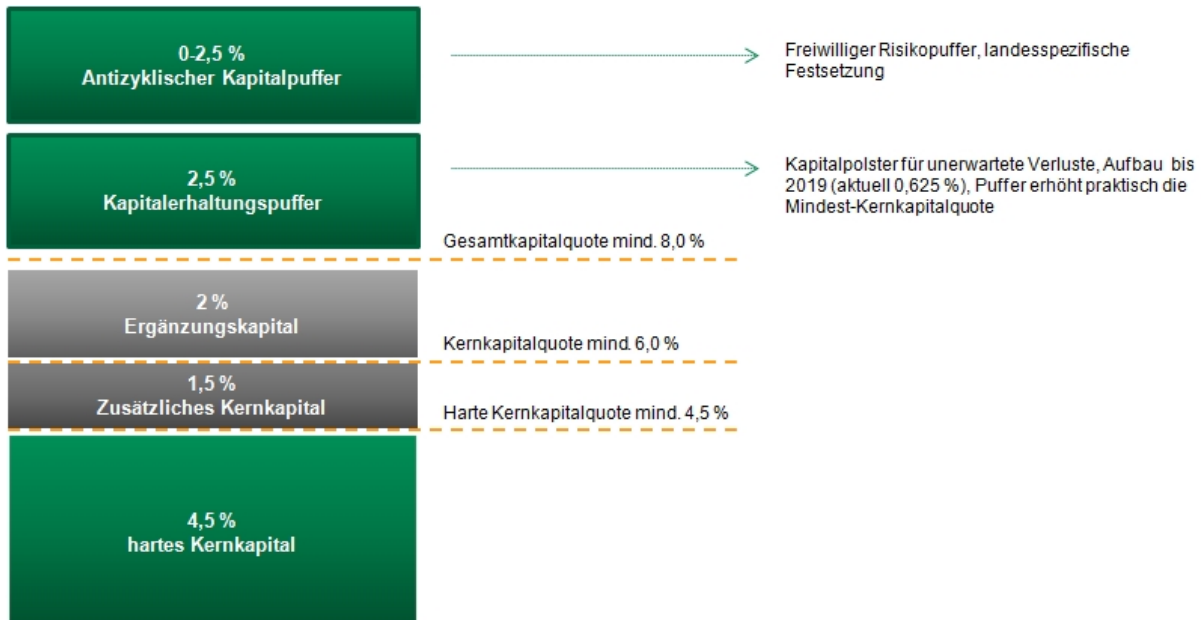
¹ Die **harte Kernkapitalquote** gibt an, wie viele risikotragende Positionen einer Bank durch bankeigenes hartes Kernkapital gedeckt sind. Für die Stabilität von Banken ist das harte Kernkapital besonders relevant. Das harte Kernkapital setzt sich im Wesentlichen aus gezeichnetem Eigenkapital (z.B. eigene Aktien) und einbehaltenen Gewinnen zusammen.

² Die **Kernkapitalquote** gibt an, wie viele risikotragende Positionen einer Bank durch bankeigenes Kernkapital gedeckt sind. Zum Kernkapital gehört neben dem harten noch das zusätzliche Kernkapital (z.B. Vorzugsaktien oder stille Beteiligungen). Das jeweilige Kapitalinstrument wird unter Basel III nur dann als zusätzliches Kernkapital eingestuft, wenn es die Qualifikationskriterien erfüllt.

³ Die **Gesamtkapitalquote** gibt an, wie viele risikotragende Positionen einer Bank durch bankeigenes aufsichtsrechtliches Eigenkapital gedeckt sind. Das Gesamtkapital besteht aus dem gesamten Kernkapital und dem Ergänzungskapital. Genussrechte und langfristig nachrangige Verbindlichkeiten können zum Beispiel dem Ergänzungskapital zugerechnet werden, wenn sie den entsprechenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen genügen.

ten. Der Kapitalerhaltungspuffer muss aus hartem Kernkapital bestehen und ist bis 2019 schrittweise aufzubauen. Für das Geschäftsjahr 2016 beträgt der geforderte Wert 0,625 %. Zusätzlich dazu ist ein antizyklischer Kapitalpuffer

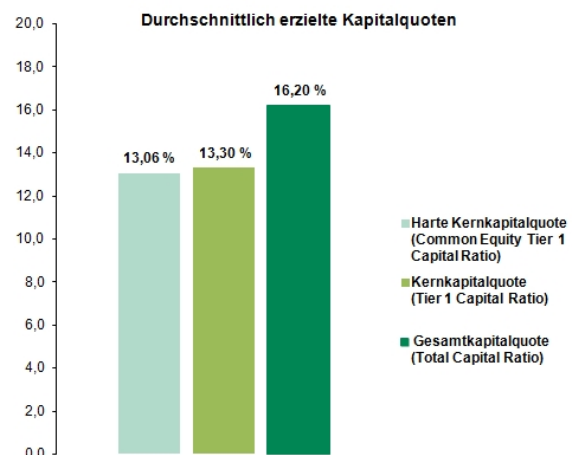
deutlich über den geforderten Quoten nach Basel III. Dabei erfüllt jedes Unternehmen die aktuell geltenden Mindestkapitalquoten. Unter Berücksichtigung des bis 2019 aufzubauenden Kapitalerhaltungspuffers würden lediglich zwei



fer in Höhe von bis zu 2,5 % der Summe der risikogewichteten Aktiva vorgesehen, der landesspezifisch von der nationalen Aufsicht festgelegt wird und bei hohem Kreditwachstum sein Maximum erreichen soll. Das Ziel ist hierbei, die Kreditvergabe in Zeiten wirtschaftlichen Wachstums und steigender Bruttoinlandsprodukte zu bremsen und so der Bildung von spekulativen Blasen vorzubeugen.

Unternehmen die Kapitalquoten reißen. Insgesamt zeigt sich damit, dass die Eigenkapitalanforderungen gemäß Basel III von den Unternehmen zu stemmen sind.

Aus den Ergebnissen des Basel-III-Monitoring für deutsche Institute per 30. Juni 2015 geht bereits hervor, dass die deutschen Banken die aktuell geltenden Mindestkapitalquoten einhalten. Zu einem ähnlichen Ergebnis kamen wir auch bei unserer Untersuchung von 40 internationalen Banken. In der Stichprobe befinden sich zum einen bekannte Institute, wie die Deutsche Bank, die ING-DiBa und die Commerzbank. Zudem haben wir aus Vergleichsgründen ebenfalls Banken aus Nicht-EU-Staaten herangezogen. Positiv zeigt sich hierbei, dass auch die exemplarisch herangezogenen Institute, wie zum Beispiel in Thailand (unter anderem Kasikornbank) und Norwegen (unter anderem DnB NOR Bank) ihre Kapitalquoten nach Basel III offenlegen. Insgesamt liegen die Kapitalquoten der untersuchten Banken im Durchschnitt mit 13,06 % (hartes Kernkapital), 13,30 % (Kernkapital) und 16,20 % (Gesamtkapital)



Offen bleibt, inwiefern den Banken die Einhaltung der regulatorischen Liquiditätsanforderungen und der Verschuldungsobergrenze gelingen wird. Hier halten sich die betrachteten Institute in ihren Geschäftsbericht 2014 noch bedeckt. Demnach weisen nur wenige Banken

ihre Liquiditätsdeckungsquote⁴, strukturelle Liquiditätsquote⁵ und Höchstverschuldungsquote⁶ aus. Auf europäischer Ebene müssen die Institute seit 1. Oktober 2015 eine Liquiditätsdeckungsquote von mindestens 60 % aufweisen, seit 1. Januar 2016 gilt eine Mindestanforderung von 70 %. Folglich stellt unser Benchmarking in Bezug auf diese Kennziffern eine Positivauswahl dar, denn die Offenlegung basierte bis dahin auf freiwilliger Basis. Lediglich 10 % beziehungsweise 17,5 % der untersuchten Banken geben ihre strukturelle Liquiditätsquote beziehungsweise Liquiditätsdeckungsquote transparent an. Bei erzielten Kennziffern von mindestens 100 % belaufen sich die Durchschnittswerte hierbei auf 176,35 % (Liquiditätsdeckungsquote) und 119,75 % (strukturelle Liquiditätsquote). Hingegen weist immerhin ein Viertel der untersuchten Banken die Verschuldungsquote aus. Diese liegt im Mittel bei 4,87 %.

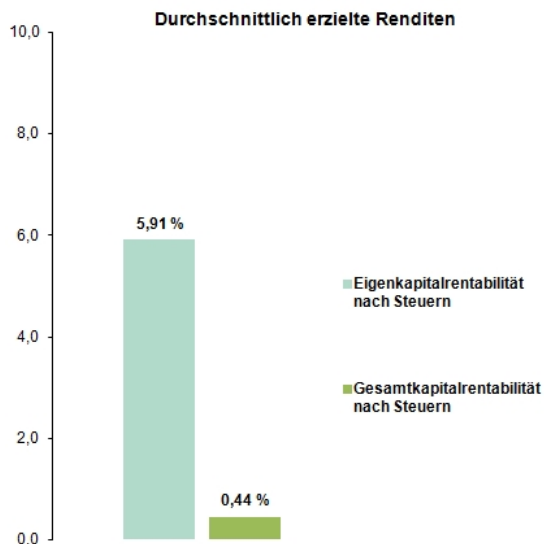
Während die Sicherheitskennzahlen darauf hindeuten, dass die untersuchten Banken gut kapitalisiert sind, zeigt sich das Unternehmenswachstum hingegen ambivalent. Bezogen auf die Bilanzsumme verfügen die Banken zwar über eine grundsätzlich annehmbare durchschnittliche Wachstumsrate von 4,15 %, allerdings ist die Benchmarkgruppe zweigeteilt. Während immerhin sechs der untersuchten Institute ein rückläufiges Bilanzwachstum von bis zu -9 % hinnehmen müssen, erzielen vier Unternehmen sogar ein deutliches Plus von über 10 %. Die Wachstumsentwicklung der Bilanzsumme ist von betriebswirtschaftlichem Interesse, da ausreichendes Wachstum zur Fixkostendegression beiträgt. Indirekt lässt sich hieraus auch eine Einschätzung zur Attraktivität einer Bank und ihrer Produkte im Markt treffen. Daher sollte dieser Aspekt in einem ganzheitlich angelegten Produktpartnerauswahlprozess nicht unberücksichtigt bleiben.

Auch die Erfolgssituation der betrachteten Unternehmen zeigt ein differenziertes Bild. So fallen die erzielten Renditekennziffern deutlich unterschiedlich aus. Eine wichtige Kennziffer stellt dabei die Eigenkapitalrentabilität dar. Diese beschreibt, wie sich das Eigenkapital der Eigentümer innerhalb eines Geschäftsjahres verzinst hat und ist damit Maßstab für die Profitabilität des betriebenen Gesamtgeschäfts. Eine Investition, beispielsweise in Form von Aktien, in eine der 40 betrachteten Banken wäre mehr oder weniger rentabel. So liegt die Eigenkapitalrentabilität (nach Steuern) in einer Bandbreite von rund -0,5 % bis 18 %. Eine Rendite von mindestens 10 % (nach Steuern), wie es die Deutsche Bank gemäß Geschäftsbericht 2015 für das kommende Jahr anstrebt, erscheint grundsätzlich ambitioniert. So erzielen in unserem Benchmarkvergleich aktuell gerade mal sechs Unternehmen diese Zielrendite. Die Zeiten von angestrebten 25 % Vorsteuer- und 15 % Nachsteuer-Renditen scheinen vorbei. Gründe hierfür sind unter anderem in der aktuellen Wirtschaftslage zu suchen, welche von einer anhaltenden Niedrigzinspolitik geprägt ist. Diese führt bei vielen Unternehmen zu deutlich niedrigeren Zinsmargen, also der Spanne zwischen Spar- und Kreditzinsen, an der die Bank verdient. Zudem steht die Branche zunehmend unter Kostendruck unter anderem durch den Paradigmenwechsel im Kundenverhalten hin zu digitalen Technologien und mobiler Kommunikation, was vermehrt zu Fusionen und der Schließung unprofitabler Bankfilialen führt. Vor diesem Hintergrund erzielen die betrachteten Banken insgesamt eine solide durchschnittliche Eigenkapitalrendite von 5,91 %. Auch die durchschnittliche Gesamtkapitalrentabilität (nach Steuern), welche die Verzinsung des gesamten Kapitaleinsatzes aufzeigt, verdeutlicht mit 0,44 % die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenparameter. Die Gesamtkapitalrenditen der betrachteten Banken reichen von -0,02 % bis rund 2 %.

⁴ Die **Liquiditätsdeckungsquote** (Liquidity Coverage Ratio, LCR) soll sicherstellen, dass Banken über genügend erstklassige liquide Vermögenswerte verfügen, um ein 30-tägiges Liquiditätsstressszenario zu überstehen. Bei Vollumsetzung muss die Kennzahl 100 % betragen.

⁵ Mit der auf längere Sicht angelegten **strukturellen Liquiditätsquote** (Net Stable Funding Ratio, NSFR) sollen Liquiditätsinkongruenzen ausgeglichen werden. Bei Vollumsetzung muss die Kennzahl 100 % betragen.

⁶ Die **Höchstverschuldungsquote** (Leverage Ratio, LR) stellt die Untergrenze für das Verhältnis von Eigenkapital zu den Risikoaktiva einer Bank dar. Die risikounabhängige Verschuldungskennzahl begrenzt damit das Ausmaß an Leverage (fremdkapitalfinanziertes Bilanzwachstum). Bei Vollumsetzung muss die Kennzahl mind. 3 % betragen



In der Summe verfügen die untersuchten Institute zwar grundsätzlich über angemessene Eigenmittel, allerdings zeigen sich bei näherer Betrachtung deutliche Unterschiede sowohl im Unternehmenswachstum als auch in Bezug auf die Erfolgssituation. Hierbei beeinflussen nicht zuletzt die Marktbedingungen eines Landes und der jeweilige Regulierungsrahmen die Wirtschaftslage einer Bank.

Aber auch nationale Parameter, wie zum Beispiel in Bezug auf das Lohnkostengefüge, Mietpiegel und in der Unternehmensbesteuerung, spiegeln sich zum Teil in den Kennziffern wider. Dementsprechend sollte die quantitative Analyse verschiedene Kennzahlen, unter anderem auch vor und nach Steuern, berücksichtigen. Denkbar wäre auch die Definition von länderspezifischen Untergrenzen für bestimmte Kennzahlen. Dies bietet sich zum Beispiel bei der Analyse der Aufwand-Ertrag-Quote (Cost-Income-Ratio, CIR) an, welche die Wirtschaftlichkeit in Bezug auf die operativen Kosten des betriebenen Bankengeschäftes angibt. Hier beeinflussen insbesondere die nationalen Personal- und Mietaufwendungen die Wirtschaftlichkeit einer Bank. Grundsätzlich empfiehlt es sich, die wirtschaftlichen Verhältnisse eines potenziellen Produktpartners nicht ausschließlich einmalig zu analysieren, sondern dies in einem kontinuierlichen Prozess fortzuführen. Gerade weil Kunden ihrem Berater vertrauen und die langfristige Kundenbetreuung im Vertrieb von essenzieller Bedeutung ist, müssen Vermittler ihre Produktpartner dezidiert aussuchen.

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 zwanzig 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		Rendite			Fondsvergleich				Assekurata FONDS-TACHO
			TER [% / p.a.]	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	Rendite	Risiko	Reaktions- vermögen	Risiko- entlohnung		
Carmignac Investissement A EUR acc	FR0010148981	Aktien Global	1,82	4,67	4,65	5,09						
DWS Akkumula LC	DE0008474024	Aktien Global	1,45	12,54	9,36	4,57						
DWS Top Dividende LD	DE0009848119	Aktien Global	1,45	10,12	10,98	6,72						
DWS Vermoegensbildungsfonds I LD	DE0008476524	Aktien Global	1,45	11,24	8,18	3,60						
M&G Global Basics A Euro Acc	GB0030932676	Aktien Global	1,93	2,38	1,46	2,46						
Pioneer Funds Global Ecology A No Dis EUR	LU0271656133	Aktien Global	2,10	7,62	7,06	2,62						
Templeton Growth (Euro) A (acc) EUR	LU0114760746	Aktien Global	1,83	6,96	8,76	2,39						
UniGlobal	DE0008491051	Aktien Global	1,46	9,86	10,40	5,75						
Fidelity Funds - European Growth A-EUR	LU0048578792	Aktien Europa	1,89	7,51	5,95	2,02						
Threadneedle European Select Ret Acc EUR	GB0002771169	Aktien Europa	1,63	8,89	10,97	6,27						
DekaFonds CF	DE0008474503	Aktien Deutschland	1,43	8,19	5,39	4,14						
Fondak - A - EUR	DE0008471012	Aktien Deutschland	1,70	9,18	5,62	3,78						
Fidelity Funds - America A-EUR	LU0069450822	Aktien Nordamerika	1,88	17,03	16,47	7,29						
BGF World Mining A2 EUR	LU0172157280	Aktien Branchen (Industrie)	2,07	-10,59	-15,65	-4,85						
JPM Emerging Markets Equity A Acc EUR	LU0217576759	Aktien Emerging Markets Global	1,80	-1,10	0,26	2,71						
Magellan C	FR0000292278	Aktien Emerging Markets Global	1,98	3,89	2,81	5,09						
Carmignac Patrimoine A EUR acc	FR0010135103	Mischfonds Global (Flexibel)	1,68	2,67	4,02	4,80						
Invesco Pan European High Income A Acc EUR	LU0243957239	Mischfonds Europa (Konservativ)	1,61	6,03	7,91	7,04						
Templeton Global Bond A (Mdis) USD	LU0029871042	Rentenfonds Global	1,40	2,00	5,78	6,98						
UniEuroRenta	DE0008491069	Rentenfonds Europa	0,71	2,30	3,81	3,56						

Alle Angaben ohne Gewähr.

Datenstand: April 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 Kennzahlenausprägungen innerhalb der Bewertungskategorien höher gewichtet als kurzfristige. Die jeweilige Vergleichsgruppe bemisst sich individuell anhand der Ausrichtung und Investitionen des einzelnen Fonds.

In der Gesamtschätzung 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

Assekurata-Rating der Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland verschiebt sich
 Köln, den 30. Mai 2016 – Die Aktualisierung des Assekurata-Unternehmensratings der Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland (im Folgenden als Swiss Life Leben abgekürzt) verschiebt sich. Damit verliert das Rating gemäß der Assekurata-Regularien mit dem heutigen Tag seine Gültigkeit. Der Folge-Ratingprozess läuft bereits.

LVM Versicherung erhält IT-Security-Siegel der ASSEKURATA Management Services GmbH

Köln, den 24. Mai 2016 – Die auf die Analyse und Bewertung von Spezialthemen in der Versicherungswirtschaft ausgerichtete ASSEKURATA Management Services GmbH (AMS) überprüft die IT-Security von Versicherungsunternehmen. Die Analysten unterzogen auch die komplette IT-Landschaft der LVM Versicherung einer intensiven Überprüfung im Hinblick auf den IT-Sicherheitsgrad.

Assekurata-Ratings vom 25.05.2016

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

Canada Life Assurance Europe Ltd.
 (Folgerating)



stabiler Ausblick

Hannoversche Lebensversicherung AG
 (Folgerating)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut

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	Gut
A-	... weitgehend gut	
B+	... voll zufriedenstellend	Zufriedenstellend
B	... 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 Juni 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		
TARGO Lebensversicherung	A+		

Nicht freigegebene Ratings Lebensversicherer:

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

Nicht freigegebene Ratings Schaden-/Unfallversicherer:

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

Assekurata-Unternehmensratings (Stand Juni 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 Juni 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 Juni 2016)

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.	A+
Canada Life Assurance Europe Ltd.	AA-
HALLESCHE Krankenversicherung a.G.	A+
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 Juni 2016)

Impressum:

ASSEKURATA PUNKT!
Nr.56/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.