

ASSEKURATA

Punkt!

08.03.2017

Unsere Themen:

- *Wie die Zeit vergeht ...*
 - *Nebeneinander statt gegeneinander*
Von Markus Kruse, Geschäftsführer der ASSEKURATA Solutions GmbH
 - *Altersvorsorge und Anlageberatung auf Honorarbasis*
Von Michael Dreibrod, Vorstandsvorsitzender myLife Lebensversicherung AG
 - *Solvency II: Transparenz (nur) für Experten*
Von Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH
 - *Geschäftslage und Geschäftserwartungen in der Lebensversicherung 2017*
Von Russel Kemwa, Pressesprecher ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH
 - *Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate*
 - *Ratingskala und Ratingdefinition des Assekurata-Ratings*
 - *Assekurata-Ratings*
-

Vorwort

Wie die Zeit vergeht ...

... gerade hat man noch auf ein erfolgreiches 2017 angestoßen, schon befindet man sich mitten drin. Die Fastenzeit hat das närrische Treiben abgelöst, so dass nun auch wir Rheinländer vollends in der harten Realität angekommen sind. Diese hält für die Versicherungswirtschaft mal wieder so manche Herausforderung bereit.

Eine hiervon ist die Insurance Distribution Directive (kurz: IDD), welche ab Februar 2018 in Kraft treten soll und die regulatorischen Anforderungen im Versicherungsvertrieb neu ordnen soll. Für Versicherungsunternehmen, Vertriebsorganisationen und Finanzdienstleister ergeben sich zahlreiche Neuerungen. Speziell das Thema der Vergütung von Vermittlern stand dabei häufig auch im Mittelpunkt der Diskussion. Weite Teile hatten sogar auf ein Provisionsverbot insitiert. In der Studie "Einfluss der Vermittlerregulierung auf die private Altersvorsorge der deutschen Bevölkerung" hat unser Tochterunternehmen ASSEKURATA Solutions GmbH deshalb Ende letzten Jahres unter anderem empirisch ermittelt, welche Bedeutung unterschiedliche Vertriebswege für das Alterssicherungssystem in Deutschland haben und welche Beratungs- und Vergütungsformen die Verbraucher bevorzugen. Geschäftsführer Markus Kruse fasst für Sie die wesentlichen Ergebnisse zusammen.

Mit Umsetzung der IDD wird die Unterscheidung zwischen Beratern (im Dienst des Kunden und gegen Honorar tätig) und Versicherungsvermittlern (ausschließlich vom Versicherungsunternehmen vergütet) aller Voraussicht nach manifestiert. Allerdings ist noch offen, was am Ende mit dem unabhängigen Makler geschieht, der als Sachwalter des Kunden von diesem keine Vergütungen mehr erhalten darf, sondern nur vom Produktgeber. Hier sind neue Lösungen gefragt, prophezeit Michael Dreibrödt, Vorstandsvorsitzender myLife Lebensversicherung AG.



Dr. Reiner Will

Ein weiteres Thema ist das neue Aufsichtsregime Solvency II. Dieses soll nach dem Willen des Gesetzgebers die Markttransparenz fördern und vor allem Verbrauchern Hilfestellung geben. Angesichts der Fülle an Informationen und der Komplexität der zugrundeliegenden Modelle ist dies allerdings kein einfaches Unterfangen. Hinzu kommt, dass das europäische Solvency-II-System und die nationale HGB-Rechnungslegung nicht harmonisiert sind. Der Verbraucher dürfte für daraus entstehende Irritationen kaum Verständnis aufbringen. Für eine sachgerechte Einordnung der Solvency-II-Daten ist daher ein präziser Blick unerlässlich. Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung bei Assekurata, stellt hierzu ein neues Assekurata-Angebot zu einem umfassenden Solvency-II-Kennzahlenüberblick vor.

Seit nunmehr sechs Jahren nutzen wir unsere jährliche Deklarationsstudie, um von den teilnehmenden Unternehmen Einschätzungen zur Geschäftsentwicklung und Geschäftserwartung abzufragen. Wie gewohnt haben wir die Ergebnisse für Sie aufbereitet.

Auch politisch hält 2017 einiges an Vakanzen bereit. Angefangen natürlich bei der Bundestagswahl im Herbst, bei welcher wesentliche Weichenstellungen für die Zukunft der Versicherungswirtschaft gestellt werden. Die Themenfelder sind mannigfaltig. Als Stichwörter sind hier nur zu nennen: LVRG II, Ausgestaltung des Krankenversicherungssystems, Anpassung der Zinszusatzreserve, Förderung der betrieblichen und privaten Altersvorsorge. Kurz: Uns werden die Geschichten und Herausforderungen mit Sicherheit nicht ausgehen.

Viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr



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

Kommentar

Nebeneinander statt gegeneinander

Von Markus Kruse, Geschäftsführer der ASSEKURATA Solutions GmbH

Mit der Insurance Distribution Directive (kurz: IDD) steht ab Februar 2018 eine Neuordnung der regulatorischen Anforderungen im Versicherungsvertrieb an. Für Versicherungsunternehmen, Vertriebsorganisationen und Finanzdienstleister ergeben sich zahlreiche Neuerungen. Speziell die Vergütung steht in jüngerer Vergangenheit im Mittelpunkt der Diskussion von Vermittlern und Verbänden. Hierbei geht es um die Frage, wer eine honorarbasierte Beratung anbieten darf und ob eine strikte Trennung beider Vergütungsformen durch die Registrierung des Beraters die Verbraucherinteressen schützt. Die Politik hat allem Anschein nach eine Antwort auf diese Frage gefunden, denn Vermittler müssen sich gegenwärtig auf die strikte Trennung von Honorar- und Provisionsvergütung einstellen. Es ist eine Abwägung zwischen beiden Vergütungsformen, sowohl mit Blick auf die Kosten der Beratung als auch bezogen auf das Potenzial für Fehlanreize gegen das Interesse des Verbrauchers. In Ländern wie Großbritannien und den Niederlanden gibt es aufbauend auf solchen Erwägungen sogar Provisionsverbote für kapitalbildende Altersvorsorgeprodukte.

Auch in Deutschland wurde diese Thematik immer wieder aufs Neue diskutiert und mit Blick auf die delegierten Rechtsakte der EIOPA scheint die Skepsis gegenüber provisionsbasierten Beratungsmodellen ungebrochen. In unserer Studie "Einfluss der Vermittlerregulierung auf die private Altersvorsorge der deutschen Bevölkerung" haben wir deshalb unter anderem empirisch ermittelt, welche Bedeutung unterschiedliche Vertriebswege für das Alterssicherungssystem in Deutschland haben und welche Beratungs- und Vergütungsformen die Verbraucher bevorzugen. Hierbei haben wir darüber hinaus das deutsche Altersvorsorgesystem mit dem niederländischen und dem britischen verglichen, in welchen bereits Provisionsverbote für kapitalbildende Altersvorsorgeprodukte herrschen.



Markus Kruse

Ein Ergebnis ist, dass deutsche Geringverdiener die größte Sorge vor Altersarmut und zugleich analog zu Großbritannien das geringste Vertrauen in die staatliche Absicherung haben. Die private Altersvorsorge hat für die Befragten in Deutschland die höchste Bedeutung. Dies bezieht sich sowohl auf das Absicherungsempfinden im Ruhestand als auch auf das aktuelle Engagement.

Somit nehmen die zusätzlichen Versorgungsschichten betriebliche und private Versorgung objektiv und subjektiv einen unterschiedlichen Stellenwert im Gesamtversorgungsniveau der einzelnen Länder ein. Und da in der Regel ein Zusammenhang mit dem Bildungsniveau besteht, zeigt sich, dass Geringverdiener in Deutschland auch den größten Beratungsbedarf haben, wenn es um eigenverantwortliche Vorsorge geht.

Generell bevorzugen die deutschen Verbraucher in Fragen der eigenverantwortlichen Altersvorsorge bis dato die persönliche Beratung. Versicherungsvermittler und Bankberater spielen hier eine signifikant größere Rolle als in den beiden anderen Ländern.

Bisher genutzte Anlaufstellen für eine Beratung zur Altersvorsorge	Deutschland	Großbritannien	Niederlande
Im Internet	29,0%	46,7%	37,2%
Bei einem Bankberater	28,4%	20,8%	22,7%
Bei einem Versicherungsvermittler/-makler	37,0%	19,2%	27,4%
Bei öffentlichen Beratungsstellen	4,5%	9,2%	6,9%
Sonstiges	1,1%	4,1%	5,8%

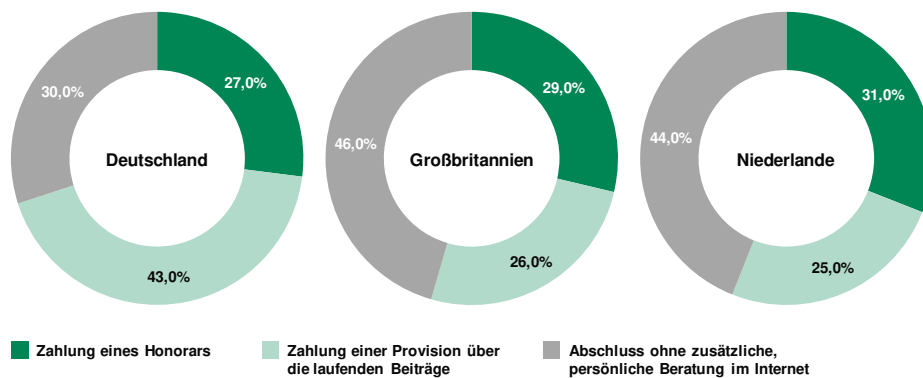
Quelle: Verbraucherbefragung ASSEKURATA Solutions GmbH

Eine genauere Analyse verdeutlicht, dass gerade Geringverdiener in Fragen der Altersvorsorge vermehrt die Unterstützung von Versicherungsmittlern in Anspruch nehmen. Insofern spielen diese eine wichtige Rolle in der Verbreitung eigenverantwortlicher Altersvorsorge in der Bevölkerung und beeinflussen so auch das Alterssicherungsniveau positiv.

Auch bei den bevorzugten Vergütungsformen spiegeln sich die präferierten Informations- und Beratungskanäle wider. Während bei den deutschen Verbrauchern das Provisionssystem mit 43,0 % den breitesten Zuspruch erhält, ist es in den Niederlanden und Großbritannien der Abschluss ohne persönliche Beratung im Internet (44,0 % beziehungsweise 46,0 %).

❓ Für welches der folgenden Vergütungsmodelle würden Sie sich entscheiden?

→ Darstellung: Häufigkeiten in Prozent; Angaben ohne „keine Angabe“



Quelle: Verbraucherbefragung Assekurata Solutions GmbH

Diese Ergebnisse zeigen, wie etabliert und wichtig das Modell der Provisionsberatung für die Altersvorsorge in Deutschland ist.

Die Provisionsverbote in den Niederlanden und Großbritannien haben – in Verbindung mit weiteren regulatorischen Maßnahmen – binnen weniger Jahre zu einem deutlichen Rückgang der Anzahl der selbstständigen Berater geführt. Obgleich Berater in diesen Ländern nicht die Bedeutung hatten wie in Deutschland, erkennt zumindest in Großbritannien die Politik inzwischen eine Unterversorgung der Bevölkerung mit Beratungsleistungen. Der damit einhergehende Rückgang eigenverantwortlicher Altersvorsorge wird auf lange Sicht die Auskömmlichkeit der Alterssicherung gefährden. In Großbritannien wurde deshalb damit

begonnen, staatliche Beratungsangebote zu konzipieren. Ebenso gibt es politische Initiativen mit dem Ziel, das Provisionsverbot zu lockern, um so wieder privatwirtschaftliche Beratungsangebote aufzubauen.

Eine Regulierung der Vergütungsformen sollte deshalb sorgfältig auf den jeweiligen Markt abgestimmt erfolgen. In Deutschland wäre beispielsweise eine Regulierung riskant, welche sich allein am Leitbild der unabhängigen Beratung gegen Honorar orientiert. Hier scheinen die Kunden ein ungebrochen großes Vertrauen in das Provisionsmodell zu haben. Dies muss einer Markttransparenz keineswegs im Weg stehen.

Beitrag

Altersvorsorge und Anlageberatung auf Honorarbasis

Von Michael Dreibrod, Vorstandsvorsitzender myLife Lebensversicherung AG

Niedrigzins, Regulierung, Provisionseinbußen und potenzielle Kundenabwanderung zu reinen Online-Versicherern machen Maklern zu schaffen. Aktuell bewegt die Umsetzung der IDD-Richtlinie in deutsches Recht die Gemüter. Über mögliche Auswirkungen von LVRG, Stufe 2 wird schon spekuliert. Kurzum: Der Versicherungsmarkt befindet sich so unumkehrbar im Wandel, dass die Marktteilnehmer zum Handeln aufgefordert sind. Die bekannten Distributionswege für Altersvorsorgeprodukte und die üblichen Beratungsangebote reichen scheinbar nicht mehr aus. Das einmalige Verkaufsgeschäft verliert an Bedeutung, der Versicherungsvertrieb auf Provisionsbasis kommt zunehmend unter Druck. Somit sind auch für Makler neue Lösungen gefragt.

Diese werden zur Veränderung ihrer Geschäftsmodelle führen ein Weg kann die Umstellung auf Honorarberatung sein, vielleicht kann sie es richten. Diese Überzeugung trieb schon 2009 die Politik, als sie begann, den Versicherungsvertrieb neu zu ordnen. Ein Thesepapier des damaligen Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz schrieb die politische Zielsetzung fest: Finanzberatung ohne primäre Anreize schaffen, Vergütungsstrukturen offenlegen, ein Berufsbild „Honorarberater“ ausgestalten. Mit Umsetzung der IDD wird die Unterscheidung zwischen Beratern (im Dienst des Kunden und gegen Honorar tätig) und Versicherungsvermittlern (ausschließlich vom Versicherungsunternehmen bezahlt) aller Voraussicht nach manifestiert. Hier aber bleibt die Frage offen, was am Ende mit dem unabhängigen Makler geschieht, der – obwohl Sachwalter des Kunden – keinerlei Vergütungen von diesem mehr erhalten darf, sondern nur vom Produktgeber. Der Makler würde damit – mehr noch als heute – Gefangener der Vorgaben des Produktgebers zur Vergütungshöhe und -systematik und folglich weiterhin wirtschaftlich unter Druck geraten.



Michael Dreibrod

Für diejenigen, die Beratung, Vermittlung, laufende Betreuung und weitere Serviceleistungen als eigenständige Leistungen sehen und diese auch selbstbewusst und differenziert am Bedarf des Kunden ausgerichtet offerieren wollen, bietet der künftige Versicherungsberater große Chancen. Wie jede Umstellung ist auch der Einstieg in die vom Kunden honorierte Beratung nicht ganz einfach: Erfolgreiche Finanzberater müssen ihre Geschäftsmodelle grundlegend modifizieren, zusätzlich ihre Beratungsleistungen und ihr Know-how vermarkten und als Unternehmer ihr eigenes Preissystem entwickeln. Die regelmäßigen Betreuungsleistungen des Beraters stabilisieren die Kundenbeziehung. Diese werden durch die Vereinbarung von Betreuungshonoraren – beispielsweise als monatlicher Betrag oder als Prozentsatz auf das Nettoanlagevolumen – honoriert und erzeugen regelmäßige Einnahmen. Damit wird die Abhängigkeit von Bestandsprovisionen oder aktiv gemanagten Investmentfonds vermindert.

Auch auf der Kundenseite wird umgedacht. Mit zunehmender Verbreitung und der gesetzlichen Verankerung der Honorarberatung entsteht eine neue Normalität auf dem Vorsorgemarkt. Hierzu ist aber unbedingt die vollständige Kostentransparenz notwendig. Dann wird das Credo frei definierbarer Preise und Leistungen zwischen Berater und Kunden das Modell beflügeln. Das Argument „Honorarberatung ist nur etwas für Reiche und führt zur Unterversorgung der Normalverbraucher“

können wir aus unserer Praxiserfahrung nicht unterstützen. Dies wäre bei der jetzigen Konstellation des IDD-Gesetzentwurfs mit den dort genannten Alternativen der Provisions- oder Honorarberatung ohnehin nicht angebracht. Unserer Erfahrung nach gehören eher anspruchsvolle und informierte Kunden zu der für Honorarberatung affinen Kundengruppe und diese lässt sich nicht vereinfachend über die Höhe des Vermögens oder Einkommens beschreiben.

Wir, als auf echte Nettotarife spezialisiertes Lebensversicherungsunternehmen, sind natürlich von der Honorarberatung überzeugt. Wir wissen: Makler können ihr Geschäft solide auf Honorarbasis aufbauen, wenn sie dabei konsequent und professionell vorgehen.

Neben der Vergütungssystematik und aller positiven Begleiteffekte ist die Ausweitung des Geschäftsmodells auf Anlageberatung eine weitere Handlungsoption. In dieser Portfolioerweiterung liegt zusätzliches Wachstumspotenzial auch für die Neukundengewinnung. Neben Versicherungslösungen mit dem unschlagbaren Vorteil der lebenslangen Rentenzusage kommen im Bereich der Anlageberatung für die Ansparphase vor allem Investmentfonds in Betracht. Im Niedrigzinsumfeld der letzten Jahre versprochen aktiv gemanagte Fonds noch überdurchschnittliche Renditen und interessante Provisionen. Inzwischen verschiebt sich die Nachfrage im Investmentbereich aber in Richtung der passiv verwalteten Indexfonds (ETF), deren geringe Kosten zum Bedarf in der Niedrigzinsphase und Honorarber-

atung „passen“.

Für Finanzberater auf dem Weg der Geschäftsausrichtung ist dies eine interessante Option, um das eigene Leistungsspektrum zu ergänzen: Sie können sich hier dauerhaft profilieren – über die geeignete Zusammensetzung, die Auswahl der richtigen Fonds und Anpassung des Portfolios. Die inzwischen ausgereiften flexiblen Vorsorgelösungen fordern geradezu eine laufende Beratung. Damit können die Auswirkungen der während der Vertragslaufzeit möglichen Ein- und Auszahlungen sowie weitere Anpassungsmöglichkeiten durch den Berater für den Kunden nachvollziehbar aufgezeigt werden. Mit neuen Versicherungsprodukten, die die Steuervorteile von Fonds und Versicherung kombinieren, können Makler die Bedürfnisse ihrer Kunden decken und sich dadurch zum gefragten Honorarberater machen.

Der deutsche Gesetzgeber ist dabei, im Zuge der europäischen Regulierung die rechtlichen Bedingungen für die Versicherungsberatung ganz wesentlich zu verändern. MiFID II und IDD sind die ersten regulatorischen Monsterwerke; diese werden wahrscheinlich nicht die letzten sein. Es ist zu hoffen, dass die so wichtige Beratung zu komplexen Altersvorsorgefragen nicht zwischen RoboAdvice einerseits und immenser regulatorischer Anforderung an den Berater andererseits auf der Strecke bleibt. Für den anspruchsvollen Kunden auf der Suche nach geeigneten Vorsorgeprodukten und dessen Berater hätte die Honorarlösung gute Chancen.

Beitrag

Solvency II: Transparenz (nur) für Experten

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

Das neue Aufsichtsregime Solvency II soll für Markttransparenz sorgen. Angesichts der Fülle an Informationen und der Komplexität der zugrundeliegenden Modelle ist dies kein einfaches Unterfangen. Hinzu kommt, dass das europäische Solvency-II-System und die nationale HGB-Rechnungslegung nicht harmonisiert sind. Der Verbraucher dürfte für daraus entstehende Irritationen kaum Verständnis aufbringen. Für eine sachgerechte Einordnung der Solvency-II-Daten ist daher ein präziser Blick unerlässlich.

Die Ertragslage deutscher Lebensversicherer wird durch die Anforderung der handelsbilanziellen Zinszusatzreserve (ZZR) belastet. Der Bestand der in der ZZR vorhandenen Mittel erreichte Ende 2016 bereits ein Gesamtvolumen von rund 45 Milliarden Euro, wie Assekurata in der Marktstudie 2017 zu Überschussbeteiligungen und Garantien gezeigt hat. Unter der Annahme eines anhaltenden Niedrigzinsniveaus würde der ZZR-Bestand nach geltender Berechnungsmethodik bis zum Jahr 2025 sogar auf branchenweit etwa 200 Milliarden Euro aufgefüllt werden müssen. Der hierfür erforderliche Aufwand könnte einzelne Gesellschaften überfordern. Zugleich dürften die Anbieter dank Übergangsmaßnahmen häufig noch in der Lage sein, selbst unter den widrigen Zinsbedingungen die Kapitalanforderungen nach Solvency II zu erfüllen. Die Solvenzquoten nach Solvency II können insoweit eine andere Solvabilitätslage von Versicherern widerspiegeln als es der HGB-Jahresabschluss nahelegt.

In Anbetracht der unterschiedlichen Bewertungsgrundsätze – die ZZR basiert primär auf der handelsrechtlichen Erfolgsrechnung, Solvency II dagegen auf der Kapitalausstattung in einem marktwertorientierten Aufsichtsmodell – sind die Unterschiede aus fachlicher Sicht erklärbar. Der Verbraucher dürfte für größere Abweichungen allerdings wenig Verständnis aufbringen. Er hat hier Erklärungsbedarf, zumal die Versicherer im Jahr 2017 erstmals ihre Solvency-II-Informationen publizieren müssen und folglich sowohl die Solvency-II-Bilanz als auch die HGB-



Lars Heermann

Bilanz für die Kunden und die breite Öffentlichkeit (vermeintlich) transparent werden. Dabei sind unter Solvency II neben der reinen Solvenzbilanz zahlreiche weitere Informationen zugänglich zu machen. Diese schaffen eine neue Qualität der Transparenz. Wegen ihrer spezifischen Aussage und der enormen Datenvielfalt sollten sie aber sinnvoll interpretiert und systematisiert werden.

Veröffentlichungspflichten unter Solvency II

Das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) fordert in § 40 von den Versicherungsunternehmen und –gruppen, jährlich einen Bericht zur Solvabilitäts- und Finanzlage (SFCR, Solvency and Financial Condition Report) zu publizieren. Die Veröffentlichung für Einzelunternehmen hat in diesem Jahr bis zum 20. Mai, für Gruppen bis zum 1. Juli zu erfolgen. Diese Frist verkürzt sich in den kommenden Jahren sukzessive. Der Bericht sollte grundsätzlich auf der Website des Unternehmens verfügbar sein.

Interessierte Leser können sich mit Studium des SFCR einen genauen Überblick über die in der EU agierenden Versicherungsunternehmen samt ihrer Geschäftsmodelle sowie ihrer wirtschaftlichen Lage verschaffen. Im Anhang des SFCR sind zudem zahlreiche quantitative Informationen in Form standardisierter Quantitative Reporting Templates (QRT) offenzulegen. Die QRT umfassen mehr als 1.500 Datenfelder für Einzelunternehmen und mehr als 600 für Versicherungsgruppen. Allein in Deutschland unterliegen aktu-

ell weit mehr als 300 Einzelunternehmen der Solvency-II-Pflicht.

Unter diesen Rahmenbedingungen ist die Frage naheliegend, ob die Informationsflut wirklich Transparenz schafft. Für einen breit angelegten Marktüberblick wäre es erforderlich, jeden einzelnen Bericht zu erheben, zu sichten, zu interpretieren und Erkenntnisse daraus abzuleiten. Ein einzelner Verbraucher wird dies nicht leisten können – und auch nicht wollen. Selbst für Anbieter und sonstige Branchenprofis ist dies nur mit einem enormen Aufwand möglich. Abhängig von der Anzahl der betrachteten Versicherer/Gruppen und der angestrebten Detaillierungstiefe können hier mehrere tausend Datensätze zusammenkommen. Aufgrund des für die Auswertung erforderlichen Know-how bindet dies letztlich die ohnehin knappen Ressourcen der Kompetenzträger im Bereich Solvency II.

Assekurata und ISS starten solvencyDATA

An dieser Stelle bietet ein neues Leistungsangebot Hilfestellung. Parallel zu unserem Portal www.solvency-II-kompakt.de, über das wir seit 2010 in Kooperation mit verschiedenen Experten regelmäßig über die aktuellen Entwicklungen von Solvency II berichten, entwickeln wir mit unse-

rem Partner ISS Software GmbH derzeit die Informationsplattform „solvencyDATA“.

Diese bietet einen interaktiven Zugriff auf die öffentlich zugänglichen Anhangdaten der SFCR. Hierzu werden die QRT-Daten aus den publizierten Berichten deutscher Versicherungsunternehmen und -gruppen ausgewertet und strukturiert aufbereitet. Das Produkt bietet somit eine von Experten für Experten entwickelte Analyseplattform zur Auswertung von öffentlichen Solvency-II-Meldeinformationen, beispielsweise im Rahmen der Markt- und Wettbewerbsbeobachtung oder der Anbieterselektion. Die Plattform wird alle Daten auch historisch vorhalten, so dass perspektivisch auch Zeitreihenanalysen möglich sein werden.

solvencyDATA ist webbasiert und kann über jeden Webbrowser oder über mobile Endgeräte verwendet werden – es ist keine Installation erforderlich. Sie melden sich mit Ihren individuellen Zugangsdaten an und können anschließend unmittelbar auf die hinterlegten Informationen zugreifen.



Die grafische Oberfläche von solvencyDATA führt Sie durch die große Menge von auswertbaren Einzeldaten. Eine Darstellung in klaren Strukturen fokussiert den Blick auf das Wesentliche. solvencyDATA ermöglicht sowohl Branchenübersichten als auch die Betrachtung von einzelnen Versicherungsunternehmen, -gruppen oder von

individuellen Peer Groups. Getreu dem Sprichwort „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte“ visualisiert die Plattform über jeweils geeignete Diagrammtypen die Informationen und schafft so Erkenntnisse, die mit bloßem Blick auf das Datenmaterial nicht möglich wären. Vielfältige Zusatzfunktionen – beispielsweise Filter, Drill-down

oder Exporte – erlauben intuitive und passgenaue Auswertungen. Die Plattform umfasst darüber hinaus auch Ranglisten, die Sie ebenfalls über Filterfunktionen verdichten können.

solvencyDATA startet voraussichtlich im Mai mit den SFCR-Veröffentlichungen. Sind Sie auch dabei?

Beitrag**Geschäftslage und Geschäftserwartungen in der Lebensversicherung 2017**

Von Russel Kemwa, Pressesprecher ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

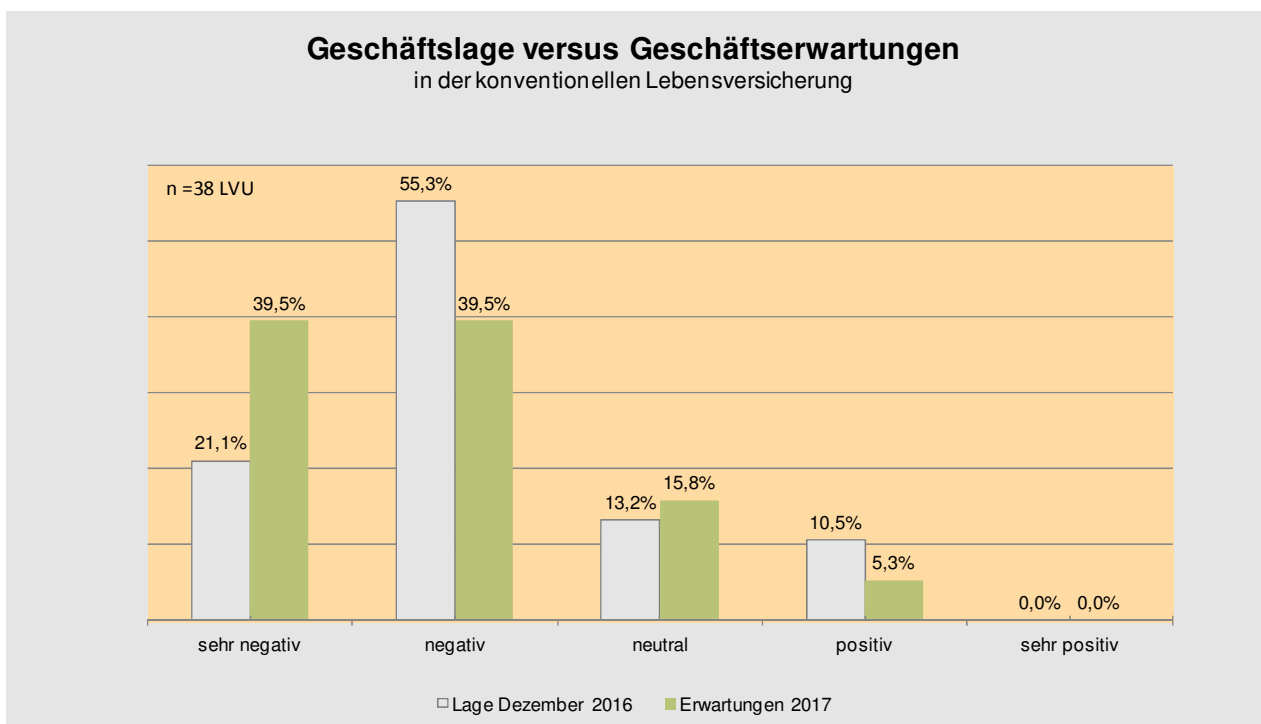
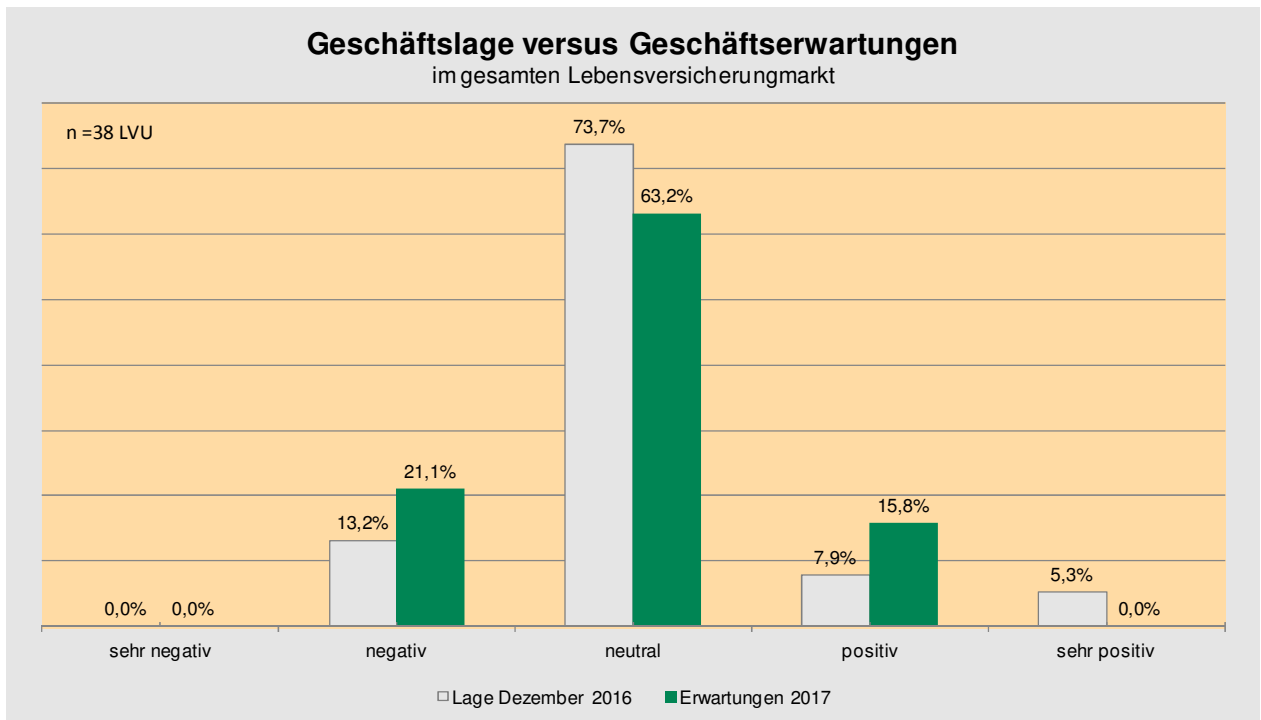
Zum Jahresbeginn liegen in der Regel noch keine gesicherten Kennzahlen zum Geschäftsverlauf des zurückliegenden Jahres vor. Auch die Erwartungen an die Geschäftsentwicklung sind meistens noch unkonkret. Da das überschussberechtigte Geschäft einen nicht unerheblichen Anteil am Neugeschäft ausmacht und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

Bereits zum sechsten 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 38 Gesellschaften (Vorjahr: 40) haben in diesem Jahr hierzu geantwortet.

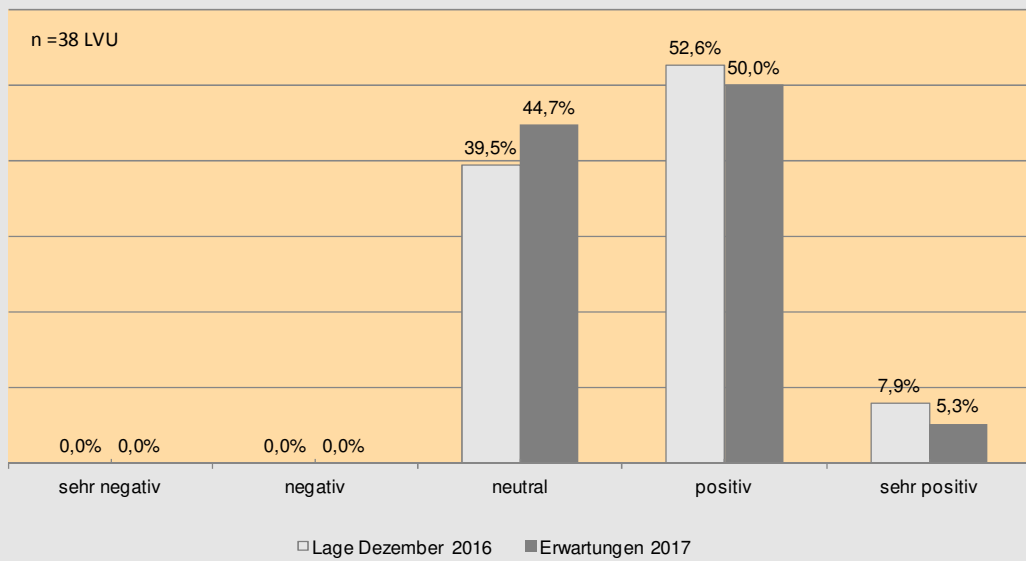


Russel Kemwa

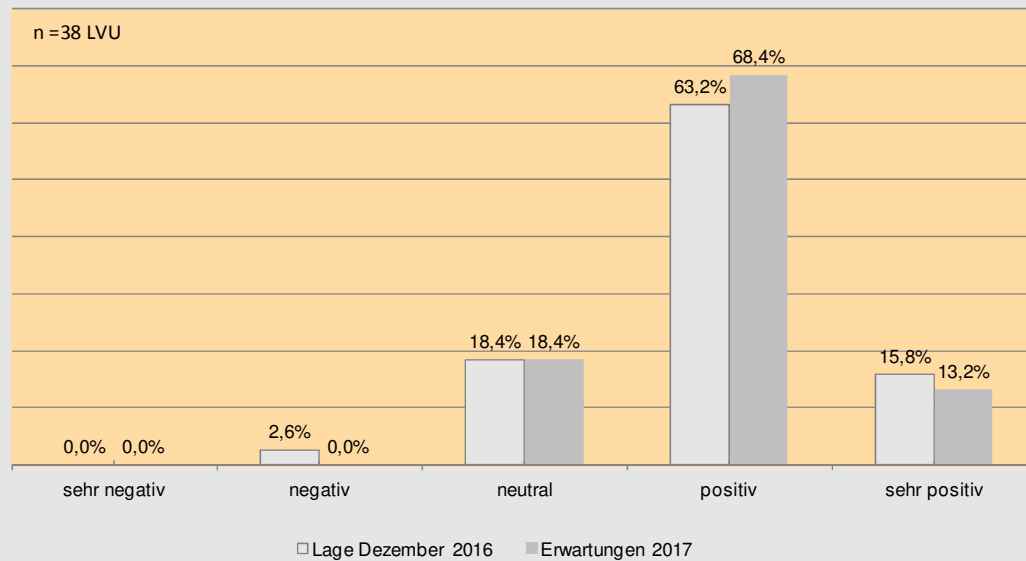
Für die einzelnen Versicherungsarten ergeben sich im Vergleich von Geschäftslage und Geschäftserwartungen folgende Antwortverteilungen.



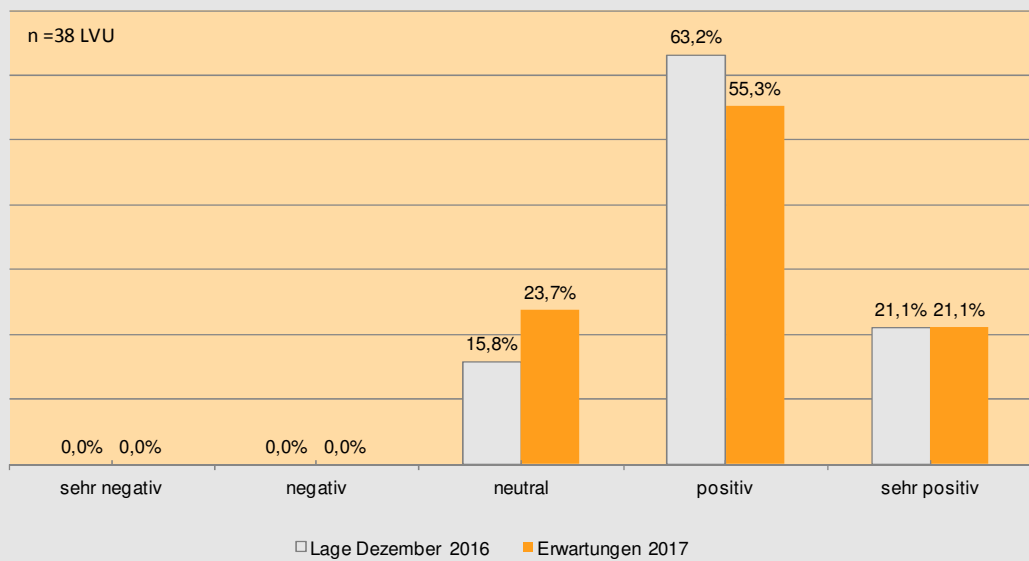
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der Risikolebensversicherung



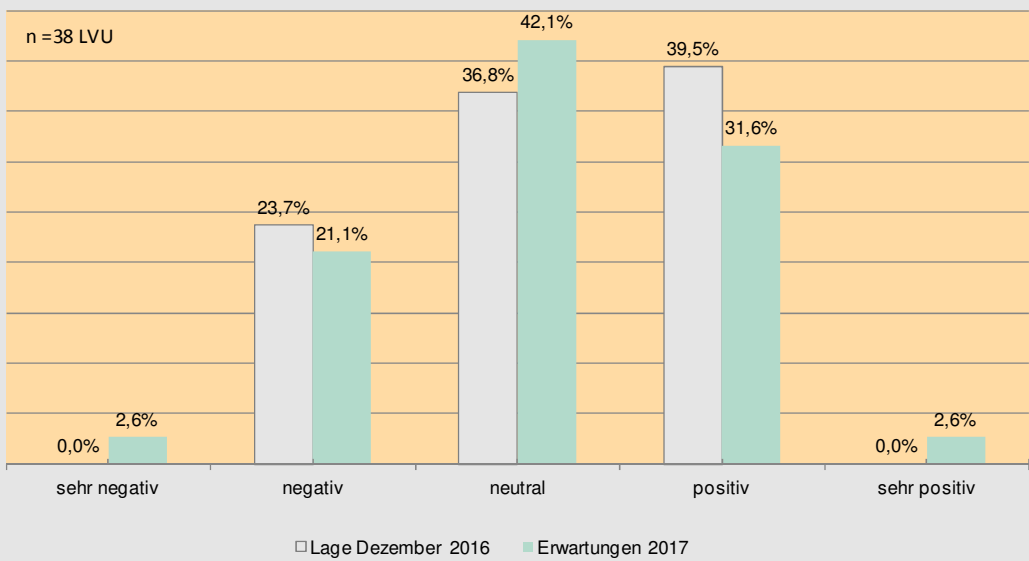
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der Berufsunfähigkeitsversicherung



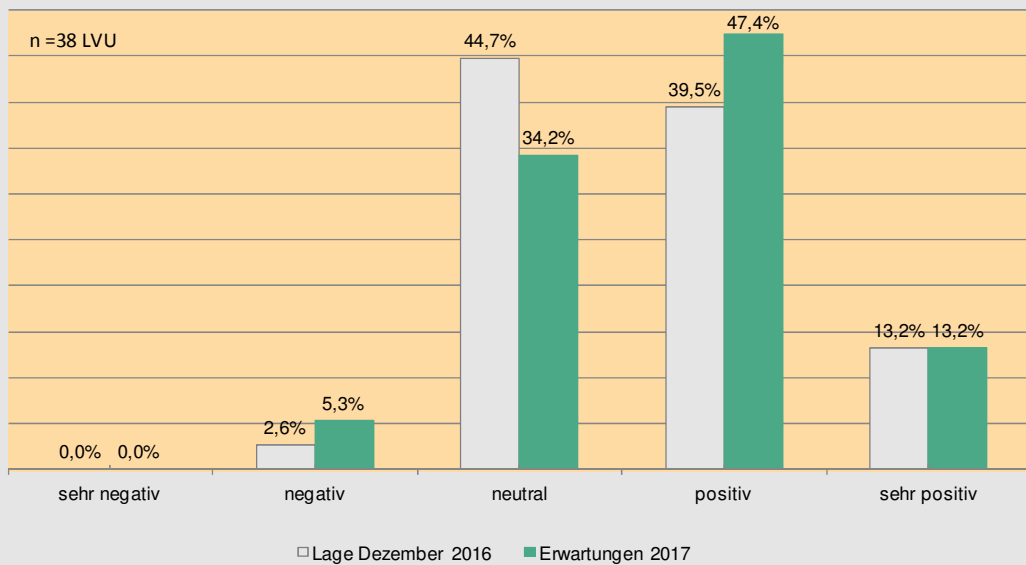
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der fondsgebundenen Lebensversicherung



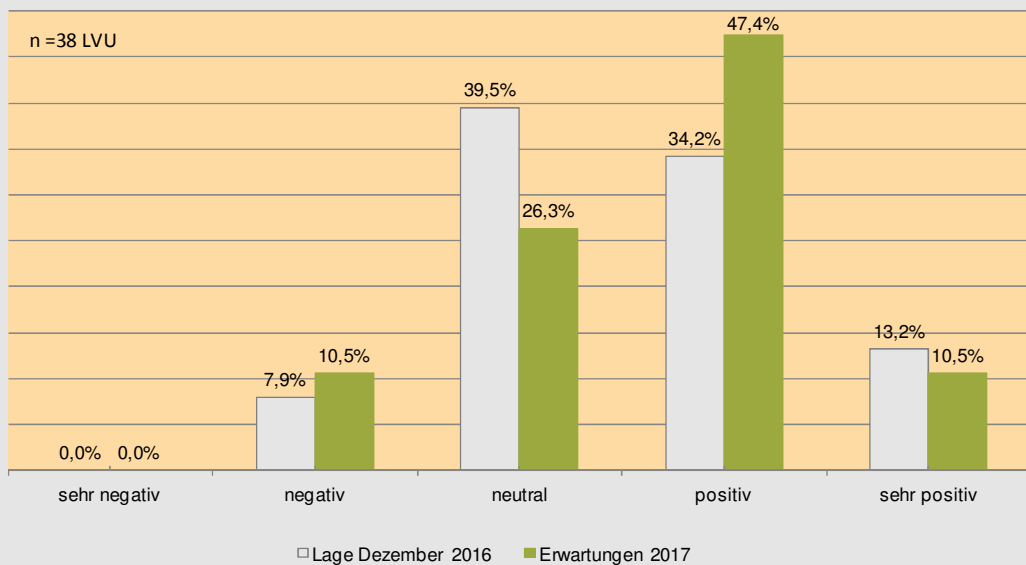
Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der Pflegeversicherung

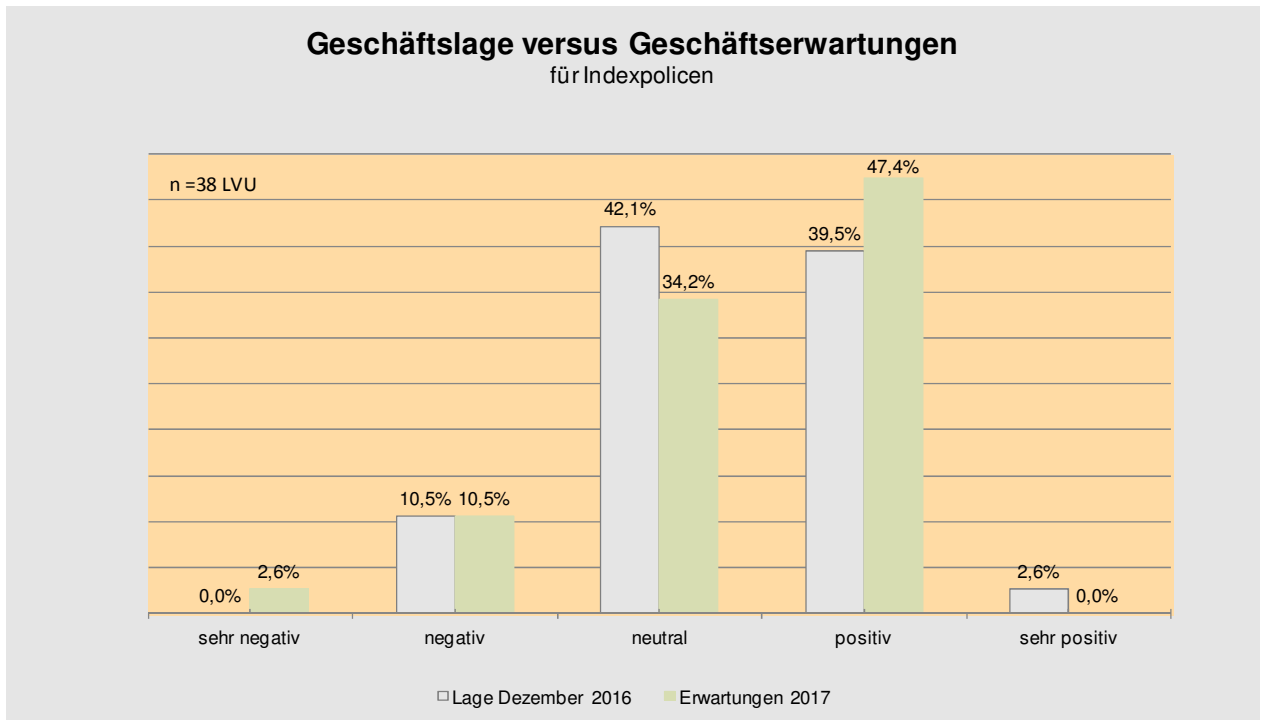


Geschäftslage versus Geschäftserwartungen in der betrieblichen Altersvorsorge



Geschäftslage versus Geschäftserwartungen für Produkte der Neuen Klassik

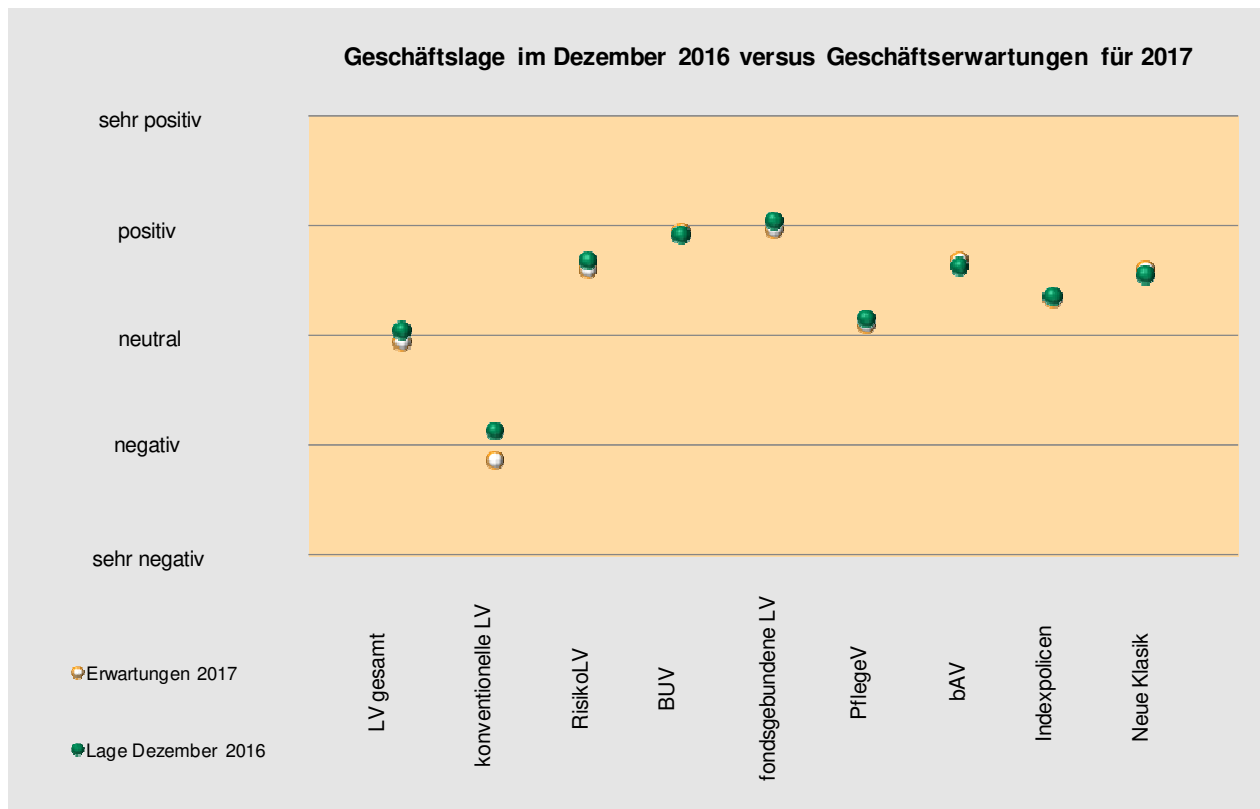




Die einzelnen Antworten von sehr negativ (= -2) bis sehr positiv (= +2) wurden in Form von

Indizes wie folgt zusammengefasst.

Indizes (-2= sehr negativ, -1 = negativ, 0 = neutral, 1 = positiv, 2 = sehr positiv)	Geschäftserwartungen für 2016	Geschäftslage im Dezember 2016	Geschäftserwartungen für 2017
Gesamter Lebensversicherungsmarkt	-0,02	0,05	-0,05
Konventionelle Lebens- und Rentenversicherung	-0,57	-0,87	-1,13
Risikolebensversicherung	0,50	0,68	0,61
Berufsunfähigkeitsversicherung	0,88	0,92	0,95
Fondsgebundene Lebensversicherung	0,83	1,05	0,97
Pflegeversicherung	0,29	0,16	0,11
Betriebliche Altersvorsorge (bAV)	0,64	0,63	0,68
Indexpolicen	---	0,36	0,33
Neue Klassik	---	0,56	0,61



Für das Gesamtgeschäft liegt die Geschäftserwartung für das anstehende Jahr auf einem neutralen Niveau. Sie hat sich gegenüber dem Vorjahr nahezu nicht verändert. Die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage weicht davon nur leicht positiv ab.

In der fondsgebundenen Lebensversicherung fallen die Einschätzungen zur Geschäftslage und zu den Geschäftserwartungen am Positivsten aus. Negativ schätzen die Teilnehmer hingegen die Geschäftslage in der konventionellen Lebensversicherung ein und der Wert für die Geschäftserwartung 2017 fällt noch schlechter aus, womit hier zugleich der bisher niedrigste Wert erreicht wird. Nur noch eine Minderheit hegt für die konventionelle Lebensversicherung neutrale bzw. positive Geschäftserwartungen. Daraus lässt sich ableiten, dass die konventionelle Lebens- und Rentenversicherung im Neugeschäft zum Nischenprodukt geworden ist.

Mit Ausnahme der konventionellen Lebensversicherung liegen die Einschätzungen zur Geschäftslage und zu den Geschäftserwartungen nahe beieinander. Überraschenderweise trifft kein einziges Unternehmen eine sehr positive Einschätzung zu den Indexpolice. Geschäftslage und Geschäftserwartungen werden in diesem Segment kritischer

bewertet als bei Produkten der Neuen Klassik. Unverändert positiv ist die Stimmungslage bei den Biometrieprodukten, vor allem der Berufsunfähigkeitsversicherung.

Wir gehen davon aus, dass die Bestandskunden im konventionellen Geschäft weiter mit niedrigen Überschüssen bzw. noch weiter sinkenden Renditen rechnen müssen. Daran würde auch ein Anstieg des Zinsniveaus an den Kapitalmärkten kurzfristig nichts ändern. Die Garantien in den Beständen und die Zinszusatzreserve halten die Ertragslage vieler Lebensversicherer unter Druck. Dabei ist es keineswegs so, dass die Versicherer die Situation tatenlos hinnehmen, seit 2011 sind sie über die Bildung der Zinszusatzreserve bilanziell verpflichtet zusätzliche Risikovorsorge zu betreiben. So notwendig und zweckmäßig diese Maßnahme ohne Zweifel ist, sollte aber die Dosierung im Auge behalten werden. Aus Simulationsrechnungen lässt sich ablesen, dass der handelsrechtliche Aufwand mit der Zeit einzelne Gesellschaften überfordern könnte. Dies gilt sowohl für das Szenario eines weiterhin niedrigen Zinsniveaus als auch für das eines deutlicheren Anstiegs der Zinsen und der damit einhergehenden Auflösung von Bewertungsreserven auf die festverzinslichen Kapitalanlagen. Es droht dann eine

Überschuldung einzelner Anbieter und notfalls die Herabsetzung von Leistungen über § 314 VAG. Zugleich dürften die Anbieter dank Übergangsmaßnahmen aber noch in der Lage sein, die Kapitalanforderungen nach Solvency II zu erfüllen. Handelsrecht und Solvency II sind hier nicht ausreichend harmonisiert. Der Verbraucher dürfte für solche

Irritationen kaum Verständnis aufbringen. Abhilfe lässt sich hier über den Gesetzgeber schaffen, der die Dotierungsvorschriften zur Zinszusatzreserve zeitnah überarbeiten und für ein stimmiges Bild sorgen sollte.

Ratings

Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate

INTER-Zahnarztтарif ZA Best mit sehr guter Note in der Assekurata-Tarifanalyse

Köln, den 23. Februar 2017 – Die auf die Bewertung von Versicherungsunternehmen spezialisierte Rating-Agentur Assekurata hat die Vollversicherungsbedingungen des Tarifs ZA Best der INTER Krankenversicherung AG analysiert und im Hinblick auf Leistungsstärke, Fairness und Sicherheit mit sehr gut bewertet.



Exzellenter Maklerservice - vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH erzielt zum sechsten Mal das Besturteil im Maklerpool-Rating

Köln, den 14. Februar 2017 – Die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH bestätigt erneut ihr hervorragendes Gesamturteil im Rating für Maklerpools und Verbände der ASSEKURATA Solutions GmbH. Dabei erzielt das Unternehmen in allen Teilqualitäten (Maklerorientierung, Maklerzufriedenheit und Solidität) ein exzellentes Urteil.



Teilqualitäten:

- Maklerorientierung:** exzellent
- Maklerzufriedenheit:** exzellent
- Solidität:** exzellent

Fonds Auswahl-Prozess der ERGO Rente Chance erzielt mit sehr gutem Urteil erneut die Bestnote im Assekurata-Prüfverfahren

Köln, 7. Februar 2017 – Die ERGO Lebensversicherung AG (ERGO) hat erneut den Fondsauswahl-Prozess der fondsgebundenen Altersvorsorge „ERGO Rente Chance“ durch die ASSEKURATA Solutions GmbH bewerten lassen. Dabei konnte das Unternehmen das sehr gute Urteil bestätigen.

Die ERGO Lebensversicherung AG (ERGO) hat erneut den Fondsauswahl-Prozess der fondsgebundenen Altersvorsorge „ERGO Rente Chance“ durch die ASSEKURATA Solutions GmbH bewerten lassen. Dabei konnte das Unternehmen das sehr gute Urteil bestätigen.



Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG erneut mit Bestnote im Karriere-Rating

Köln, den 30. Januar 2017 – Die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG (Allfinanz) bietet ihren Beratern exzellente Karriereperspektiven. Der Finanzvertrieb erzielt damit zum vierten Mal in Folge die Bestnote im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH. Die exzellenten Urteile der Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Finanzstärke und Beratungs- und Betreuungskonzept werden ebenfalls bestätigt. Das Wachstum des Unternehmens wird erneut mit sehr gut bewertet.



Teilqualitäten:

- Vermittlerorientierung:** exzellent
- Finanzstärke:** exzellent
- Beratungs- und Betreuungskonzept:** exzellent
- Wachstum:** sehr gut

Assekurata-Ratings vom 26.01.2017

Köln, den 26. Januar 2017 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings der ASSEKURATA Assekurata Rating-Agentur GmbH.

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



Teilqualitäten:

- Sicherheit:** exzellent
- Erfolg:** exzellent
- Beitragsstabilität:** exzellent
- Kundenorientierung:** sehr gut
- Wachstum/Attraktivität im Markt:** weitgehend gut (Vj.: voll 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:** gut (Vj.: sehr gut)
- Erfolg:** sehr gut (Vj.: exzellent)
- Gewinnbeteiligung/Performance:** sehr gut
- Kundenorientierung:** sehr gut
- Wachstum/Attraktivität im Markt:** sehr gut (Vj.: exzellent)

Assekurata-Ratings vom 24.01.2017

Köln, den 24. Januar 2017 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit
(Vorjahr A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

- Sicherheit:** exzellent
- Erfolg:** sehr gut
- Gewinnbeteiligung/Performance:** sehr gut
- Kundenorientierung:** sehr gut
- Wachstum/Attraktivität im Markt:** exzellent

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



Teilqualitäten:

- Sicherheit:** exzellent
- Erfolg:** exzellent
- Beitragsstabilität:** exzellent
- Kundenorientierung:** sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: gut

Sehr gute Karriereperspektiven für Vermögensberater der SVAG Schweizer Vermögensberatung AG

Köln, den 24. Januar 2017 – Die ASSEKURATA Solutions GmbH vergibt der SVAG Schweizer Vermögensberatung AG erneut die Note A+ (sehr gut) im Karriere-Rating. Dabei bewerten die Analysten die Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Finanzstärke und Beratungs- und Betreuungskonzept mit sehr gut. Das Unternehmenswachstum erzielt ein gutes Urteil.



Teilqualitäten:

Vermittlerorientierung: sehr gut

Finanzstärke: sehr gut

Beratungs- und Betreuungskonzept: sehr gut

Wachstum: gut

Rainer Husch und Reinhard Kunz neu im Assekurata-Rating-Komitee

Köln, den 2. Januar 2017 – Rainer Husch und Reinhard Kunz verstärken ab Januar 2017 das Rating-Komitee der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH. Im Gegenzug verlassen Volker Altenähr und Eberhard Kollenberg das urteilsgibende Organ der Assekurata.

Assekurata-Ratings vom 15.12.2016

Köln, den 15. Dezember 2016 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

NÜRNBERGER Krankenversicherung AG
(Vorjahr A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Beitragsstabilität: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: voll zufriedenstellend

Verband öffentlicher Versicherer
(Vorjahr A+; starke Bonität)



INTER Versicherungsgruppe erhält IT-Security-Siegel der ASSEKURATA Management Services GmbH

Köln, den 15. Dezember 2016 – Die auf die Analyse und Bewertung von Spezialthemen in der Versicherungswirtschaft ausgerichtete ASSEKURATA Management Services GmbH überprüft die IT-Security von Versicherungsunternehmen. Die Analysten unterzogen auch die komplette IT-Landschaft der INTER Versicherungsgruppe einer intensiven Überprüfung im Hinblick auf den IT-Sicherheitsgrad.



Assekurata-Ratings vom 01.12.2016

Köln, den 1. Dezember 2016 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings 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: gut (Vj.: sehr gut)

Credit Life AG (Erstrating))



RheinLand Versicherungs AG (Erstrating)



Rhion Versicherung AG (Erstrating)



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

INTER-Tarif JA Best in der Variante ohne Selbstbeteiligung erhält eine sehr gute Note in der Assekurata-Tarifanalyse

Köln, den 23. November 2016 – Die auf die Bewertung von Versicherungsunternehmen spezialisierte Rating-Agentur Assekurata hat 22

die Vollversicherungsbedingungen des Tarifs JA Best der INTER Krankenversicherung AG in der Variante ohne Selbstbeteiligung analysiert und im Hinblick auf Leistungsstärke, Fairness und Sicherheit mit sehr gut bewertet.



Assekurata-Karriere-Rating der SIGNAL IDUNA Gruppe läuft aus

Köln, den 10. November 2016 – Das von der ASSEKURATA Solutions GmbH vergebene Karriere-Rating der SIGNAL-IDUNA-Gruppe verliert mit dem heutigen Tag seine Gültigkeit.

Assekurata-Ratings vom 27.10.2016

Köln, den 27. Oktober 2016 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings 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 Versicherung AG
 (Vorjahr A++;exzellent)



Teilqualitäten:

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

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

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



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut (Vj.: exzellent)

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

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



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: weitgehend 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

Gewinnbeteiligung/Performance: gut (Vj.: sehr gut)

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: gut

HDI Leben behandelt Kunden mit „FAIRNESS in der BU-Leistungsprüfung“

Köln, den 5. Oktober 2016 – Die HDI Lebensversicherung AG hat sich dem Assekurata-Prüfverfahren zur Leistungsregulierung in der Berufsunfähigkeit (BU) gestellt und überzeugt mit einer transparenten, kundenorientierten und kompetenten Vorgehensweise. Hierfür vergibt die ASSEKURATA Solutions GmbH dem Unternehmen die Auszeichnung „Fairness in der BU-Leistungsregulierung“.



Konzernumstrukturierung bei der INTER - Weiterhin A-Ratings für alle gerateten INTER-Gesellschaften

Köln, den 4. Oktober 2016 – Die INTER Versicherungsgruppe hat eine Änderung der Konzernstruktur vorgenommen. Dabei wurden die Bestände der INTER Krankenversicherung aG (im Folgenden INTER Kranken aG genannt) auf die neu gegründete INTER Krankenversicherung AG (INTER Kranken AG) übertragen. Die bestehenden Ratings für die INTER Kranken aG verlieren daher ihre Gültigkeit. Assekurata vergibt der INTER Kranken AG mit A (gut) im Unternehmensrating und A (starke Bonität mit stabilem Ausblick) im Bonitätsrating die gleichen Urteile wie der Vorgängergesellschaft INTER Kranken aG. Die Urteile der weiteren gerateten INTER-Gesellschaften behalten mit A (starke Bonität mit stabilem Ausblick) für die INTER Lebensversicherung AG und A (starke Bonität mit stabilem Ausblick) für die INTER Allgemeine Versicherung AG ihre Gültigkeit.

Assekurata-Unternehmensratings der Bancassurance-Gesellschaften im Talanx-Konzern laufen aus

Köln, den 4. Oktober 2016 – Die von der ASSEKURATA Assekuranz Ratingagentur GmbH vergebenen Unternehmensratings der neuen Lebensversicherung AG, PB Lebensversicherung AG und TARGO Lebensversicherung AG verlieren ihre Gültigkeit.

Assekurata-Ratings vom 28.09.2016

Köln, den 28. September 2016 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

LVM Krankenversicherungs-AG (Vorjahr A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: exzellent

Beitragsstabilität: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

LVM Landwirtschaftlicher Versicherungsverein Münster a.G. (Vorjahr A++; exzellent)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

LVM-Lebensversicherungs-AG (Vorjahr A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: gut

Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

neue leben Lebensversicherung AG (Erstrating)



PB Lebensversicherung AG (Erstrating)



TARGO Lebensversicherung AG (Erstrating)



BGV-Versicherung AG verfügt auch nach Verschmelzung über sehr gutes Assekurata-Rating

Köln, den 21. September 2016 – Nach dem Vollzug der Verschmelzung der Badischen Allgemeinen Versicherung AG (BadAllg) hält Assekurata das sehr gute Unternehmensrating (A+) der BGV-Versicherung AG (BGV AG) unverändert aufrecht.

Assekurata-Ratings vom 01.09.2016

Köln, den 1. September 2016 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

INTER Krankenversicherung aG (Vorjahr A; gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent (Vj.: sehr gut)

Erfolg: sehr gut

Beitragsstabilität: gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: zufriedenstellend
Vj.: noch zufriedenstellend)

INTER Allgemeine Versicherung AG
(Vorjahr A; starke Bonität)



INTER Krankenversicherung aG (Vorjahr A; starke Bonität)



INTER Lebensversicherung AG (Vorjahr A; starke Bonität)



Mecklenburgische Versicherungsgruppe erhält IT-Security-Siegel der ASSEKURATA Management Services GmbH

Köln, den 23. August 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 Mecklenburgischen Versicherungsgruppe einer intensiven Überprüfung im Hinblick auf den IT-Sicherheitsgrad.



Deutsche Vermögensberatung Bank AG bestätigt erneut exzellentes Karriere-Rating

Köln, den 19. August 2016 – Die Deutsche Vermögensberatung Bank AG (DVAG Bank) konnte ihr exzellentes Karriere-Rating erneut unter Beweis stellen und überzeugt unter anderem mit einem stimmigen Konzept für hauptberufliche Berufseinsteiger. Insgesamt bestätigt der österreichische Finanzvertrieb die exzellenten Urteile in den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Finanzstärke und Beratungs- und Betreuungskonzept. Das Wachstum bewertet die ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) unverändert mit gut.



Teilqualitäten:

Vermittlerorientierung: exzellent

Finanzstärke: exzellent

Beratungs- und Betreuungskonzept: exzellent

Wachstum: gut

Assekurata-Ratings vom 28.07.2016

Köln, den 28. Juli 2016 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

BGV-Versicherung AG (*Erstrating*)



Teilqualitäten:

Sicherheit: exzellent

Erfolg: gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

Gartenbau-Versicherung VVaG (Vorjahr A+; sehr gut)



Teilqualitäten:

Sicherheit: sehr gut

Erfolg: gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

Kieler Rückversicherungsverein a.G.

(Vorjahr A; starke Bonität)



Assekurata-Ratings vom 27.07.2016

Köln, den 27. Juli 2016 – Im Folgenden finden Sie die aktuellen Bonitäts- und Unternehmensratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

myLife Lebensversicherung AG (Erstrating)



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
- 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. Rainer **Husch**, ehemaliger Partner einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Dipl.-Mathematiker Reinhard **Kunz**, Aktuar DAV, ehemaliges Vorstandsmitglied einer Versicherungsgesellschaft
- 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 März 2017)

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

Nicht freigegebene Ratings Lebensversicherer:

7 mit Ergebnissen von A+ bis B+
(Stand März 2017)

Nicht freigegebene Ratings Schaden-/Unfallversicherer:

13 mit Ergebnissen von A+ bis B
(Stand März 2017)

Assekurata-Unternehmensratings (Stand März 2017)

Private Krankenversicherung

Allianz Kranken	A+
ALTE OLDENBURGER Kranken	A++
Debeka Kranken	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 2017)

Impressum:

ASSEKURATA PUNKT!
Nr.59/Jahrgang 2017

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.

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 2017)

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.	A+
Canada Life Assurance Europe Ltd.	AA-
Credit Life AG	A
HALLESCHE Krankenversicherung a.G.	A+
INTER Allgemeine Versicherung AG	A
INTER Krankenversicherung aG	A
INTER Lebensversicherung AG	A
Kieler Rückversicherungsverein a.G.	A
My life Lebensversicherung AG	A-
Neue leben Lebensversicherung AG	A+
PB Lebensversicherung AG	A
RheinLand Versicherungs AG	A
Rhion Versicherung AG	A
TARGO Lebensversicherung AG	AA-
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 2017)