



## Lebensversicherer: Finanzstärke nahezu konstant

Die Garantieforderungen der 80 deutschen Lebensversicherer sind 2020 um rund 3 Prozent gestiegen. Zudem ist die relevante Finanzstärke als Quote aus den Kapitalerträgen im Verhältnis zu den Aufwendungen für den Rechnungszins im Marktschnitt mit 110,40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (114,41 Prozent) um 3,50 Prozent gesunken. Das geht aus der Policen-Direkt-Analyse der aktuell veröffentlichten Zahlen zur Mindestzuführungsverordnung (MindZV) hervor. Aufgrund der gestiegenen Garantielast und der für die Verträge der Rechnungszinsgeneration 1,75 Prozent notwendigen Zinszusatzreserve konnten die Erträge die Höhe aus dem Vorjahr nicht wiederholt werden. Die Gewinne aus der Verwaltung sind hingegen um fast 5 Prozent gestiegen, können den Rückgang bei den Risikogewinnen jedoch nicht kompensieren. Auch die Zinsgewinne erreichten nicht ganz den Vorjahreswert. Henning Kühl, Chefaktuar von Policen Direkt und Versicherungsmathematiker (DAV) erklärt:

Beim Blick auf die einzelnen Unternehmen zeigt sich, dass es bei der Hälfte der Unternehmen nur darum geht, die garantierten Anforderungen zu erfüllen. Insgesamt bleibt für die Branche die Situation trotz der COVID-19-Krise unverändert.

### Dauerhafte Quersubventionierung sichert Garantien

Bei 33 von 80 Lebensversicherern reichen die 2020 (2019: 24) erwirtschafteten Erträge aus der Kapitalanlage nicht aus, um die Garantieverpflichtungen zu erfüllen und die gesetzlich vorgeschriebene Reserve zu bedienen. Diese müssen dann dafür Erträge aus Risiko und Verwaltung in die Rechnung einbeziehen. Vor diesem Hintergrund hat 2020 die Bedeutung der Gewinne aus der Verwaltung wieder zugenommen. Kostengünstige Versicherer können nicht nur

im Neugeschäft attraktivere Konditionen anbieten, sondern auch ihren Verpflichtungen leichter nachkommen. Es lohnt sich hier, die einzelnen Ergebnisse näher anzuschauen. Von den 24 Gesellschaften, die 2019 noch unter 100 Prozent lagen, haben 15 ihre Finanzstärke 2020 erhöhen können. 6 davon haben nun einen Quotienten von über 100 Prozent, erklärt Kühl. Insgesamt haben 34 Versicherer ihre Finanzstärke steigern können, während die Kennzahl bei 46 Unternehmen geringer geworden ist. Bei insgesamt 44 Gesellschaften (2019: 40) liegt diese Kennzahl bei maximal 105 Prozent. Diese Gesellschaften können die garantierten Leistungen zwar noch sicher finanzieren, mussten die Zuweisungen an die Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) jedoch senken. Das wird nicht ohne Auswirkungen auf die Überschussbeteiligungen bleiben. Kühl erklärt:

Angesichts der Corona-Pandemie ist es positiv, dass sich die Ergebnisse nur wenig zum

Vorjahr verändert haben. Bei den meisten Lebensversicherern reichen jedoch die Erträge gerade, um die Garantien stabil zu bedienen. Die Zukunft liegt nun dort jedoch überwiegend nicht mehr bei den Garantieprodukten.

Die Gesamt-Ertragsstärke als eine weitere zentrale Kennzahl aus der Analyse der Pflichtveröffentlichung gemäß [§15 MindZV](#) zeigt im Vergleich mit der Finanzstärke an, in welchem Maß eine Quersubventionierung stattfindet. Garantieanforderungen werden so aufgrund der niedrigen Kapitalmarkt-Zinsen durch Risikogewinne gesichert. Auch Biometrie-Versicherer erwirtschaften tendenziell ebenfalls geringere Kapitalerträge und dafür höhere Risikogewinne. Die Gesamt-Ertragsstärke berücksichtigt sämtliche Erträge in der Rechnung und liegt branchenweit bei 135,02 Prozent (2018: 140,07 Prozent), das heißt um 3,6 Prozent niedriger. 2020 haben es immerhin im Gegensatz zum Vorjahr alle Versicherer geschafft, mit den Verwaltungs- und Risikogewinnen die Anforderungen zu erfüllen.

## Branche setzt auf chancenreiche Produkte und weitere Konsolidierung

Weitere Indizien sprechen dafür, dass stabilisierende Maßnahmen in der Branche über 2020 hinaus auf der Tagesordnung stehen werden. Die Anzahl der Lebensversicherungsgesellschaften dürfte weiter sinken, nachdem es vor allem auf Gruppenebene zu Verschmelzungen kommt. Die angebotenen Höhen der Beitragsgarantien sinken weiter und die fondsgebundenen Policen gewinnen Marktanteile. Wenn Lebensversicherer das Risiko damit auf ihre Kunden übertragen, wirkt das positiv auf die Krisenfestigkeit der Unternehmen; angesichts dauerhaft niedriger Zinsen womöglich auch aus Kundensicht mit Blick auf eine künftig weiter auskömmliche und finanzierbare Altersvorsorge. Lebensversicherer müssen für neue Produkte aufgrund der Solvenzvorschriften darlegen, dass Sie langfristig in der Lage sind, die garantierten Leistungen zu erfüllen, erklärt Kühl. Zeitgemäße, kapitalschonende Garantiemodelle seien gerade angesichts der niedrigen Zinsen mitunter unumgänglich, in jedem Fall aber erklärungsbedürftig. Für die Kunden bleiben sichere Werte und transparente Informationen zur Vertragsentwicklung entscheidend bei der privaten Altersvorsorge, appelliert der Chefaktuar. Bild: © gearstd – stock.adobe.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4922875/trotz-corona-bremse-bleibt-die-finanzstaerke-der-lebensversicherer-nahezu-konstant/>