

Versicherungen

Mit klingender Münze

Die Versicherungsbranche befindet sich wegen des anhaltenden Niedrigzinsniveaus unter verschärfter Beobachtung. Wer trotzdem in Europa besonders kapitalkräftig ist



Finanzstarke Europa:
Die Namensgeberin des Kontinents prangt auf vielen Geldstücken

Taler, Taler, du musst wandern, von der einen Hand zur andern“ wird bei einem traditionellen Kinderspiel gesungen, während eine Münze möglichst unbemerkt weitergegeben wird. „Das ist schön, das ist schön, Taler lass dich ja nicht seh'n“, singen die Kinder weiter, bis ein Außenstehender nach Ende des Liedes versuchen muss zu erraten, wer schließlich das Geldstück in Händen hält.

Jahrzehntelang schien dies auch das Motto der Versicherungsbranche zu sein, war sie doch von weitgehender Intransparenz geprägt. Der Kunde als Externer konnte allenfalls erahnen, was mit seinem Geld geschieht und ob denn sein gewählter Versicherer überhaupt selbst etwas auf der Naht hat. Denn auch wenn die damalige Versicherungsaufsicht und heutige allgemeine Finanzaufsicht BaFin natürlich stets ein Auge darauf hatte, drang von der tatsächlichen wirtschaftlichen Situation der Anbieter so gut wie nichts nach draußen.

Neue Offenheit. Doch das hat sich geändert. Spätestens seit 2016 mit Einführung der neuen europäischen Aufsichtsregeln Solvency II kann sich keiner mehr vor zunehmender Transparenz drücken. Jahr für Jahr werden nämlich die Solvenzquoten aller Versicherer veröffentlicht, die Auskunft über deren Kapitalpuffer zur Erfüllung von Kundenansprüchen geben (s. auch S. 70). „Bei der Berechnung der Solvenzkapitalanforderung gilt die Grundprämisse: Die Unternehmen müssen mindestens über so viel Eigenmittel verfügen, dass sie auch einen Verlust überstehen können, der, statistisch gesehen, nur höchstens einmal in 200 Jahren eintritt“, schreibt die BaFin.

Auch wenn diese Kennzahl allein noch keine verbindliche Aussage zulässt und mit weiteren Faktoren in eine Gesamtanalyse einzuordnen ist, vermittelt sie dennoch bereits einen ganz guten Eindruck, wie der einzelne Policenanbieter finanziell dasteht. Das aktuelle Ergebnis: Alle deutschen Versicherer können die Anforderungen erfüllen – wenn auch teils unter massiver Zuhilfenahme langjähriger Übergangsfristen. Andere europäische Länder außerhalb der EU wie etwa die Schweiz verfügen über ein ganz ähnliches Aufsichtssystem.

Hilfreiche Informationen. Gerade in Zeiten, in denen einige Versicherer unliebsame Policenbestände per Runoff an Dritte veräußern, sie intern abwickeln oder Produktlinien nicht weiterverfolgen, sollten Kunden die neue Transparenz nutzen. Denn beim Check, ob die gewählte Gesellschaft wirklich die richtige für eine langjährige Vertragsbindung ist und die Leistungsversprechen realistisch zu erreichen sind, ist insbesondere im anhaltenden Niedrigzinsumfeld eine gesunde finanzielle Ausstattung unerlässlich. Besonders gut, wenn diese, eingebunden in eine starke Gemeinschaft, nachgewiesen werden kann.

Deshalb testet FOCUS-MONEY erneut die Kapitalkraft der 15 größten europäischen Versicherungsgruppen (s. S. 70). Es werden deren Eigenmittelausstattung, Ausfallrisiko und Verschuldungsgrad genau analysiert und bewertet. Denn nur wer genug klingende Münzen in seinem eigenen Beutel hat, kann voraussichtlich auch ausreichend Taler in die Hände seiner Kunden wandern lassen – ganz offen und unter fortlaufender Beobachtung. ■ ▷

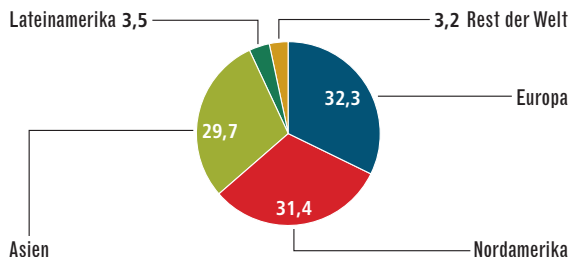
WERNER MÜLLER

Größter Versicherungsmarkt

Weltweit fließen die meisten Versicherungsbeiträge in Europa, knapp gefolgt von Nordamerika und Asien. Insgesamt über 1,2 Billionen Euro investieren die Europäer Jahr für Jahr in ihre diversen Absicherungs- und Vorsorgeverträge.

Versicherungsprämien nach Regionen

Aufteilung in Prozent



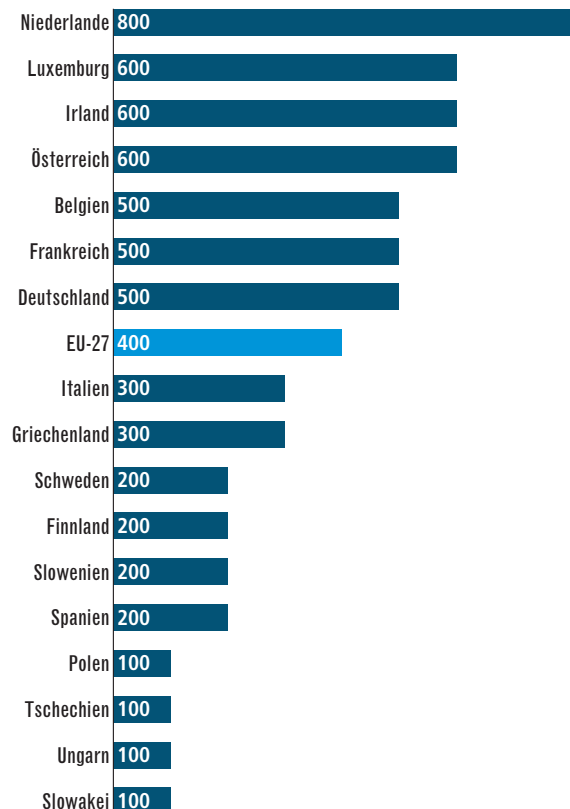
Quelle: Swiss Re

Deutschland nur im Mittelfeld

Innerhalb der Europäischen Union geben die einzelnen Haushalte im Schnitt rund 400 Euro je Einwohner für Versicherungen aus. Zum Beispiel sind es in den Niederlanden doppelt so viel, in Spanien die Hälfte. Deutschland liegt knapp über dem Schnitt.

Ausgaben privater Haushalte für Versicherungen in Europa

in Euro je Einwohner



Quelle: Statista 2018

TESTBEWERTUNG

Was ausgezeichnete Versicherer vorweisen müssen

Wie jedes Jahr wurden auch diesmal wieder die 15 größten Versicherungsgruppen in Europa (ohne Rückversicherungsgruppen) auf ihre nachhaltige Kapitalkraft getestet. Ziel der Untersuchung ist zu überprüfen, welche Anbieter nach den europäischen Aufsichtsregeln Solvency II sowie anderen Bonitätsanforderungen finanziell gut aufgestellt sind und wem Kunden daher ihr Geld ruhigen Gewissens anvertrauen dürfen. Denn nur Gesellschaften, die ihre eigenen Finanzen und Risiken gut im Griff haben, sollten auch für Kundengelder verantwortlich sein.

Dabei kommt es zunächst auf die konkrete Solvabilität an, also die Eigenmittelausstattung in puncto Risikotragfähigkeit. Dieses freie, unbelastete Vermögen dient dazu, Risiken abzudecken und Kundenansprüche zu sichern. Die Solvabilitätsquote errechnet sich aus dem Vergleich der aufsichtsrechtlichen Soll-Anforderungen mit der tatsächlichen Ist-Solvabilität. Stehen diese im Einklang, beträgt die Quote 100 Prozent, hat die Gruppe mehr Eigenmittel, ist sie entsprechend höher. Liegen die Quoten dagegen unter 100 Prozent, kann es bald schon brenzlig werden, und spätestens dann müsste die Finanzaufsicht zu massiveren Maßnahmen greifen.

Berücksichtigt wurden bei der Solvabilität die gemeldeten Solvenzquoten nach Solvency II sowie nach dem Swiss Solven-

cy Test (SST), der für die Schweizer Versicherungsgruppen gilt. Die Methoden sind jeweils etwas unterschiedlich, aber grundsätzlich verfolgen beide das gleiche Ziel: die Versicherungskunden vor bösen Überraschungen möglichst frühzeitig und möglichst umfassend zu schützen, indem die Assekuranz laufend bezüglich ihrer finanziellen Ausstattung intensiv überwacht wird und die Aufsicht gegebenenfalls aktiv eingreift. Die je Unternehmen ermittelte Solvenzquote wird dazu in Schulnoten übersetzt.

Hinzu kommt die von der Rating-Agentur Standard & Poor's (S&P) bewertete Kapitaladäquanz, also das konkrete Ausfallrisiko bezüglich der tatsächlichen Risikolage. Zudem wird der individuelle Verschuldungsgrad herangezogen. Die Ergebnisse der drei Bereiche werden jeweils in Schulnoten übersetzt (s. Einzeltabellen links). In die Gesamtnote fließen die Einzelnoten der Solvabilität, der Kapitaladäquanz und des Verschuldungsgrads dann je zu einem Drittel ein.

Liegt diese Gesamtnote zwischen 1,00 und 1,49, dann wird der Versicherungsgruppe eine „extrem starke Kapitalkraft“ bescheinigt. Bei Noten zwischen 1,50 und 1,99 gibt es die Auszeichnung „sehr starke Kapitalkraft“, und zwischen 2,00 und 2,49 ist immerhin noch eine „starke Kapitalkraft“ vorhanden.

Solva-II-Quote	Note
ab 280%	1,00
220–279%	1,50
160–219%	2,00
100–159%	2,50
SST-Quote	Note
ab 190%	1,00
160–189%	1,50
130–159%	2,00
100–129%	2,50
Kapitaladäquanz	Note
AAA	1,00
AA	1,50
A	2,00
BBB+	2,50
BBB	3,00
Verschuldungsgrad	Note
< 10%	1,00
< 20%	1,50
< 30%	2,00
< 40%	2,50
Gesamtnote Kapitalkraft	Note
1,00–1,49	Extrem Stark
1,50–1,99	Sehr Stark
2,00–2,49	Stark
2,50–2,99	Moderat



Kapitalkraft der Top 15 europäischen Versicherungsgruppen

	Schwerpunkt der Gruppe	Solvency-II-Quote 2017	SST-Quote 2017	Note Solvabilität	Kapitaladäquanz 2018 (S&P)	Note Kapitaladäquanz	Verschuldungsgrad 2018 (S&P)	Note Verschuldungsgrad	Gesamtnote (Gewichtung je 1/3)	Bewertung
1	Swiss Life	Leben/Kranken		170%	1,50	AAA	1,00	<20%	1,50	1,33 Extrem Stark
2	Prudential	Leben/Kranken	202%		2,00	AAA	1,00	<20%	1,50	1,50 Sehr Stark
	Standard Life	Leben/Kranken	197%		2,00	AAA	1,00	<20%	1,50	1,50 Sehr Stark
3	Zurich	Multi-Line		216%	1,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,50 Sehr Stark
	Allianz	Multi-Line	229%		1,50	AA	1,50	<30%	2,00	1,67 Sehr Stark
4	Talanx	Multi-Line	206%		2,00	AA	1,50	<20%	1,50	1,67 Sehr Stark
	Aegon	Leben/Kranken	201%		2,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,83 Sehr Stark
5	Aviva	Multi-Line	198%		2,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,83 Sehr Stark
	Axa	Multi-Line	205%		2,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,83 Sehr Stark
6	Legal & General	Leben/Kranken	189%		2,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,83 Sehr Stark
	CNP	Leben/Kranken	190%		2,00	A	2,00	<30%	2,00	2,00 Stark
7	NN Group NV	Multi-Line	199%		2,00	A	2,00	<30%	2,00	2,00 Stark
	Generali	Multi-Line	208%		2,00	–	–	–	–	–
8	Groupama	Multi-Line	174%		2,00	–	–	–	–	–
	Old Mutual	Multi-Line	123%		2,50	–	–	–	–	–

Quellen: DFSI, S&P