

# SPITZE IN EUROPA

Für Versicherer wird die Luft zunehmend dünner. Da kommt es vor allem auf eine starke Kapitalkraft an. Warum diese so wichtig ist und wer sie nachweisen kann

Gipfelsturm: Der Weg nach oben ist schwer, aber er lohnt sich. Wer den erfolgreich meistert, dem dürfen Bundesbürger vertrauen



Der große Absturz ist bislang zwar ausgeblieben, aber die Gefahr rückt immer näher. Wer jetzt in der Versicherungsbranche noch nicht aufgewacht ist, muss wohl Schlafwandler sein. Die Zeit für Träumereien, gebaut vor allem auf finanzielle Hoffnungen und zu großspurige Versprechen ist längst abgelaufen. Inzwischen geht es ans Eingemachte. Das gesamte Geschäftsmodell befindet sich in massivem Wandel. Wer die Zeichen der Zeit nicht erkennt, wird gnadenlos abgehängt.

Immer mehr Lebensversicherer, auch manch Branchenriesen darunter, verabschieden sich von den Policen, die jahrzehntlang das Image und die Attraktivität der Branche geprägt haben: den klassischen Tarifen mit Garantiezins und Überschussbeteiligung. Andere rücken diese nur noch auf explizite Nachfrage des Kunden raus. Selbst hartnäckige Befürworter der Klassiker denken inzwischen um und bieten vor allem modifizierte Modelle an.

**Im Sog der Notenbanken.** Die neue Zurückhaltung hat einen Grund: Garantien sind in der von den Notenbanken gesteuerten Nullzinsphase extrem schwer zu erwirtschaften und daher teuer geworden. Nicht nur solche der klassischen Policen, die Jahr für Jahr bedient werden müssen und daher massiv auf die Bilanzen drücken sowie den finanziellen Handlungsspielraum extrem beeinträchtigen. Auch die sogenannten neuen Garantiemodelle, die meist nur endfällige Garantien etwa in Form des Beitragserhalts gewähren, haben teils bereits Finanzierungsprobleme und schmälern so die Ertragschancen der Policen.

Doch mit dem Nullzinsniveau und starken Kapitalmarktschwankungen machen den Versicherern auch neue regulatorische Herausforderungen zu schaffen. „Die Unternehmen sind gezwungen, ihre Kapitalpuffer zur Erfüllung der gegebenen Garantieverprechen zu erhöhen und damit zugleich die Risikotragfähigkeit zu stärken“, erklärt Frank Grund, Chef der deutschen Versicherungsaufsicht. „Dies geschieht derzeit durch die Bildung der Zinszusatzreserve, die bis heute ein Volumen von rund 32 Milliarden Euro erreicht hat.“ Gut für Bestandskunden, aber dennoch Geld, das anderen nicht mehr zur Verfügung steht.

**Langfristige Umstellung.** Hinzu kommt die generelle europaweite Änderung des Aufsichtsregimes für Versicherungen, Solvency II genannt. Lange wurde darum gerungen, seit Jahresbeginn 2016 ist es nun in Kraft. Zumindest größtenteils. Denn in einzelnen Punkten haben die Unternehmen noch bis zu 16 Jahre Zeit, ihre Eigenmittelausstattung schrittweise an die volle Solvency-II-Bewertung anzupassen. Viele deutsche Lebensversicherer nutzen diese Möglichkeit – und sind damit keineswegs allein: „Auch in anderen europäischen Ländern wird von den Übergangsmaßnahmen rege Gebrauch gemacht“, sagt der zuständige Aufsichts-Chef Grund.

Denn das neue System Solvency II ist viel komplexer und führt zu einem deutlich höheren Eigenmittelbedarf als unter den alten Regeln von Solvency I. Die Vermögenswerte

und Verbindlichkeiten werden jetzt nicht mehr nach Buchwerten, sondern nach Marktwerten betrachtet. Wie bisher steht dabei der Schutz der Versicherten klar im Vordergrund. Insofern müssen die Versicherer über so viele Eigenmittel verfügen, dass sie selbst extrem unwahrscheinliche Negativbedingungen finanziell verkraften können.

Wie hoch diese Eigenmittelausstattung sein muss, richtet sich nach den Verpflichtungen und den Risiken, die der Anbieter mit seinem versicherungstechnischen Kerngeschäft sowie seiner Kapitalanlagestrategie eingeht. Anhand komplexer mathematischer Modellrechnungen zeigt sich, ob die Eigenmittel genau ausreichen (Quote von 100 Prozent), zu wenig sind oder höhere freie Eigenmittel als weitere Risikopuffer dienen können. Ganz ähnlich funktioniert auch der Swiss Solvency Test (STT), den die Schweizer Versicherer bereits seit 2011 erfüllen müssen.

Erste Erhebungen der deutschen Finanzaufsicht BaFin zeigen nun Mitte 2016, dass lediglich drei Unternehmen eine Unterdeckung der Solvabilitätskapitalanforderung aufweisen. Im Rahmen der „aufsichtlichen Manndeckung“, wie die BaFin immer wieder betont, wurden aber bereits entsprechende Maßnahmen eingeleitet, um die Unterdeckung zu bereinigen. Insgesamt resümiert BaFin-Direktor Frank Grund die ersten Erkenntnisse zu Solvency II: „Die Branche ist erfolgreich im neuen Regime angekommen.“

**Beste Zukunftschancen.** Die Branche ja, aber wie gut geht es jedem einzelnen Versicherer? Wer wackelt, wer überlebt und wer geht vielleicht sogar gestärkt aus dem schwierigen Umfeld mit seinen zahlreichen Herausforderungen hervor? Das ist für Versicherungskunden wichtig zu wissen. Schließlich soll der gewählte Vertragspartner ja nicht nur überleben, sondern darüber hinaus auch besonders gute Leistungen bieten. Doch nur Lebensversicherer mit großen Kapitalpolstern werden künftig noch in der Lage sein, ihre Gelder flexibel zu steuern und bei aller Sicherheit auch auf chancenreiche Investments zu setzen.

„So haben die weltweite Finanzkrise und die darauf folgende Euro-Krise den Verbrauchern vor Augen geführt, dass Finanzstärke und ein professionelles Risikomanagement wichtige Kriterien bei der Auswahl eines Versicherers sein sollten“, sagt Markus Leibundgut, Chef von Swiss Life Deutschland. Zumindest bei seinem Unternehmen sind Kunden diesbezüglich gut aufgehoben. Denn da die BaFin traditionell keine Namen nennt, müssen Kunden anderweitig klären, wer besonders kapitalstark ist.

Deshalb testet FOCUS-MONEY erneut die Kapitalkraft der 15 größten europäischen Versicherungsgruppen. Die Eigenmittelausstattung, die Bewertung des Ausfallrisikos und der Verschuldungsgrad werden dazu intensiv geprüft (s. Seite 66). Und es zeigt sich: Die Swiss-Life-Gruppe kann bereits zum zweiten Mal in Folge gewinnen und zeichnet sich durch eine extrem starke Kapitalkraft aus. ▀

16  
Jahre Zeit haben  
die Versicherer, um  
alle neuen  
Eigenkapitalregeln  
zu erfüllen

