

Versicherungen

EUROPA-POWER

Die Schwierigkeiten der Versicherungsbranche rund um das Niedrigzinsniveau nehmen einfach kein Ende. Jetzt zeigt sich, wer finanziell einen langen Atem hat – zum Wohle seiner Kunden

Starke Finanzen: Wer in Europa Kundengelder verwalten will, sollte auch eine gute eigene Kapitalkraft nachweisen können

Jahrelang schwebten sie als Damokles-Schwert über der Versicherungsbranche: die neuen europäischen Aufsichtsregeln Solvency II. Darin werden die Anforderungen an die Eigenmittel der Versicherer neu definiert – abhängig von ihren versicherungstechnischen Verpflichtungen sowie den Risiken ihrer Kapitalanlagestrategie. Die erforderliche Umstellung band enorm viel Kapital und Arbeitskraft der Gesellschaften. Insbesondere für die deutsche Versicherungsbranche bedeutete das einen Paradigmenwechsel. „Weg von einer buchwertbasierten und hin zu einer marktwertbasierten Bewertung“, wie die deutsche Finanzaufsicht BaFin schreibt.

Doch jetzt ist die Katze aus dem Sack: Kürzlich wurden die ersten Jahreszahlen unter dem neuen Regime veröffentlicht. Und siehe da: Alle deutschen Versicherer konnten die Anforderungen erfüllen – wenn auch teils unter massiver Zuhilfenahme langjähriger Übergangsfristen. „Ein Spaziergang wird Solvency II nie werden“, warnt denn auch BaFin-Präsident Felix Hufeld. Das gilt grundsätzlich auch für alle anderen europäischen Länder, selbst außerhalb der EU. So hat etwa die Schweiz schon länger ein ganz ähnliches Aufsichtssystem.

Zwei bleibende Problemfelder. Dass die Finanzstabilität der Gesellschaften besonders heikel und anspruchsvoll ist, wird auch durch eine Umfrage unter leitenden Managern und Investmententscheidern von 122 Versicherungen in den größten europäischen Assekuranzmärkten Großbritannien, Frankreich und Deutschland bestätigt: Einhellig sind diese der Auffassung, dass niedrige Zinsen und die Regulierung die beiden wichtigsten Herausforderungen für die Finanzanlagen von Versicherungen bleiben.

Damit ist auch gleich die zweite Problematik benannt, die Versicherer wie Kunden umtreibt: das anhaltende Niedrigzinsniveau. Solange die Notenbanken weiter die Märkte mit Geld fluten und die Zinsen gewollt unten bleiben, wird es für die Assekuranz schwierig, höhere Erträge zu erwirtschaften. Auch wenn BaFin-Präsident Hufeld sagt: „Im Großen und Ganzen haben sich Deutschlands Lebensversicherer für eine fortdauernde Zinsdurststrecke gerüstet.“ So gibt er aber zugleich zu bedenken: „Was auf die Branche im Durchschnitt zutrifft, muss für einzelne Unternehmen, zumal die schwächeren, nicht unbedingt gelten.“

Eine gute Lösung. Was also tun, wenn man von seinem Versicherungspartner nicht nur verlangt, dass er überlebt, sondern dass er auch noch möglichst gute Leistungen bietet? Antwort: auf die Finanzstärke achten. So hat sich die Bonität einer Gesellschaft inzwischen europaweit zu einem echten Qualitätskriterium entwickelt. Besonders positiv, wenn sich der konkrete Versicherer dabei in guter Gesellschaft befindet – nämlich eingebunden in eine ausgezeichnete starke Gemeinschaft.

FOCUS-MONEY testet daher erneut die Kapitalkraft der 15 größten europäischen Versicherungsgruppen (s. nächste Seite). Denn bei wem kein Damokles-Schwert mehr droht, der hat seine Hausaufgaben gemacht und kann sich nun ganz auf sein eigentliches Geschäft und die berechtigten Belange seiner Kunden konzentrieren. ■ ➤

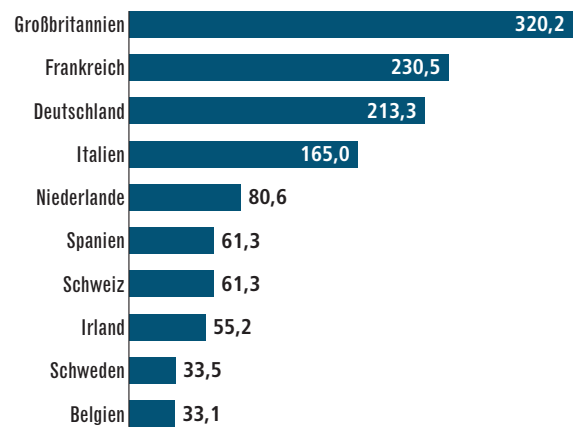
WERNER MÜLLER

Große europäische Versicherungsmärkte

Die mit Abstand meisten Prämieinnahmen in Europa verbuchen die Versicherer in Großbritannien. Die Briten vertrauen bei ihrer Risikoabsicherung sowie ihrer privaten Altersvorsorge also vor allem der Assekuranz. Auch Frankreich, Deutschland und Italien sind noch große Versicherungsmärkte mit dreistelligen Milliardenereinnahmen. Kein Wunder, dass viele der größten europäischen Versicherungsgruppen in diesen Ländern beheimatet sind, auch wenn sie oft europaweit ihre Policen vertreiben.

Die größten Versicherungsmärkte in Europa

Prämieinnahmen 2015 in Milliarden US-Dollar



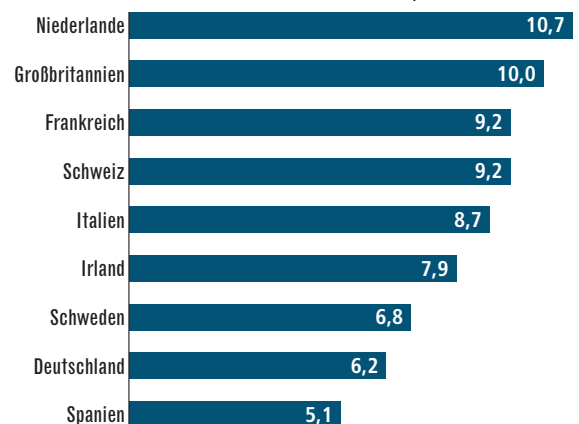
Quelle: Swiss Re

Deutschland mit Aufholbedarf

Werden aber die Prämieinnahmen der Versicherungswirtschaft in Relation zum Bruttoinlandsprodukt des jeweiligen Landes gesetzt, dann zeigt sich ein anderes Bild: Drei der vier großen Märkte sind noch vorn dabei. Deutschland jedoch fällt stark ab, die Bundesbürger haben also noch erheblichen Nachholbedarf bei der privat finanzierten Vorsorge. Stattdessen mischen die Niederlande – sogar als Spitzenreiter – und die Schweiz vorn mit. Die weiteren der 15 größten europäischen Versicherungsgruppen kommen folgerichtig aus diesen Ländern.

Versicherungsdurchdringung in Europa

Prämieinnahmen 2015 in Prozent des Bruttoinlandsprodukts



Quelle: Swiss Re

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
<50%	3,00
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



TESTBEWERTUNG

Der Weg zur Auszeichnung

Erneut wurden die 15 größten Versicherungsgruppen in Europa (ohne Rückversicherungsgruppen) auf ihre nachhaltige Kapitalkraft getestet. Ziel der Untersuchung ist zu überprüfen, welche Anbieter auch nach den neuen europäischen Aufsichtsregeln Solvency II sowie anderen Bonitätsanforderungen bestens gerüstet 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, also die Eigenmittelausstattung in puncto Risikotragfähigkeit, an. 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 und dem Swiss Solvency 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 Ausfallrisiko bezüglich der tatsächlichen Risikolage. Zudem wird der konkrete 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 die Gesamtnote zwischen 1,0 und 1,49, dann wird der Versicherungsgruppe eine „extrem starke Kapitalkraft“ bescheinigt. Bei Noten zwischen 1,5 und 1,99 gibt es die Auszeichnung „sehr starke Kapitalkraft“, und zwischen 2,0 und 2,49 ist immerhin eine „starke Kapitalkraft“ vorhanden.

Kapitalkraft der Top 15 europäischen Versicherungsgruppen

	Gruppe	Schwerpunkt der Gruppe	S-II-Quote 2016	SST-Quote 2016	Note Solvabilität	Kapitaladäquanz 2017 (S&P)	Note Kapitaladäquanz	Verschuldungsgrad 2017 (S&P)	Note Verschuldungsgrad	Gesamtnote (Gewichtung je 1/3)	Bewertung
1	Swiss Life	Leben/Kranken		160%	1,50	AAA	1,00	<20%	1,50	1,33	extrem stark
2	Prudential	Leben/Kranken	201%		2,00	AAA	1,00	<20%	1,50	1,50	sehr stark
	Talanx	Multi-Line	236%		1,50	AA	1,50	<20%	1,50	1,50	sehr stark
	Zurich	Multi-Line		227%	1,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,50	sehr stark
3	Aviva	Multi-Line	189%		2,00	AAA	1,00	<30%	2,00	1,67	sehr stark
	NN Group NV	Multi-Line	241%		1,50	AA	1,50	<30%	2,00	1,67	sehr stark
	Standard Life	Leben/Kranken	176%		2,00	AA	1,50	<20%	1,50	1,67	sehr stark
4	Allianz	Multi-Line	218%		2,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,83	sehr stark
	Axa	Multi-Line	197%		2,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,83	sehr stark
	Legal & General	Leben/Kranken	171%		2,00	AA	1,50	<30%	2,00	1,83	sehr stark
5	Aegon	Leben/Kranken	157%		2,50	AA	1,50	<30%	2,00	2,00	stark
6	CNP	Leben/Kranken	177%		2,00	BBB+	2,50	<30%	2,00	2,17	stark
7	Generali	Multi-Line	177%		2,00	–	–	–	–	–	–
	Groupama	Multi-Line	149%		2,50	–	–	–	–	–	–
	Old Mutual	Multi-Line	130%		2,50	–	–	–	–	–	–

Quellen: DFSI, S&P