

## Pressemitteilung

# Solvenztest bestanden: Welche Lebensversicherer sich noch Garantien leisten können

- **Policen Direkt analysiert dritte Auflage der Solvenzberichte: Im Schnitt verbessern sich die Solvenzquoten der 84 Lebensversicherer um 9,57 Prozent.**
- **Kein einheitliches Bild bei Betrachtung ohne Bilanzierungshilfen: 12 Unternehmen weiter in enger Manndeckung der BaFin (Nettoquote unter 100). 36 dagegen in der Lage, (weiter) klassische Garantien zu geben.**
- **Chefaktuar Kühl: „Kritik an mangelndem Interesse an den Solvenzberichten ist berechtigt. Der Nutzen der Berichte für die Öffentlichkeit ist, insbesondere wegen der oft noch geringen leserfreundlichen Gestaltung, bisher unzureichend deutlich geworden.“**

Frankfurt a.M., 24. April. **Mit der dritten Auflage der Solvenzberichte haben sich die für die Aufsicht relevanten Solvenzquoten der 84 untersuchten deutschen Lebensversicherer im Schnitt um rund 9,57 Prozent verbessert. 12 Gesellschaften befinden sich weiter in enger Manndeckung der Versicherungsaufsicht BaFin (Hier Vgl. 2017: 11). Besonders finanzstarke Versicherer weisen stabile Quoten auch ohne Bilanzierungshilfen aus.**

„Die Versicherer haben den erneuten Solvenztest bestanden. Die stabilen Zinsen von 2018 und sicher auch die Neuregelung der Zinszusatzreserven spiegeln sich in der Verbesserung der Quote wider, genau wie das Neugeschäft, das sich mehr und mehr von klassischen Garantien verabschiedet“, erklärt Policen Direkt-Chefaktuar Henning Kühl. Die Solvenzquoten und die Solvenzberichte geben deutliche Hinweise auf die Stabilität und Krisenfestigkeit eines Lebensversicherers. Sie sollen der Öffentlichkeit Anhaltspunkte vermitteln, wie Gesellschaften gewappnet sind gegen Extremszenarien wie Börsencrashes oder Massenstorno.

## Schlechtere Quoten ohne Bilanzierungshilfen

Sämtliche Versicherer zeigen aktuell stabile Quoten, 66 von 84 nehmen dafür von der Versicherungsaufsicht BaFin genehmigte Bilanzierungshilfen in Anspruch. 12 davon hätten ohne diese Hilfen den Schwellenwert von 100 nicht erreicht. Das ist eine Gesellschaft mehr als noch im Vorjahr.

Die MCR-Quote bezieht sich auf die Anforderungen im Normalbetrieb und damit die aktuellen Verpflichtungen gegenüber ihren Kunden. Diese können nur 4 Lebensversicherer nicht ohne Bilanzierungshilfen erfüllen, genauso viele wie 2017.

## Pressekontakt

Policen Direkt  
Versicherungsvermittlung GmbH  
Rafael Kurz  
Rotfeder-Ring 5  
60327 Frankfurt am Main  
Tel: + 49 69 900 219 114  
Fax: + 49 69 900 219 4114  
[www.policendirekt.de](http://www.policendirekt.de)  
[rafael.kurz@policendirekt.de](mailto:rafael.kurz@policendirekt.de)

## Über die Policen Direkt-Gruppe

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Ankauf deutscher Lebensversicherungen und der führende Anbieter für Investments in deutsche Zweitmarktpolicen. Insgesamt verwaltet Policen Direkt Zweitmarktpolicen im Wert von rund einer Milliarde Euro und ist damit der größte Asset Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland und gleichzeitig größter institutioneller Versicherungsnehmer.

## Die wichtigsten Zahlen in Kürze

- Aufsichtsrelevante Brutto-Quote: 493,23% (2017: 450,20%:)
- Netto-Quote 273,67% (273,24%)
- MCR-Quote 704,47% (730,52%)
- 12 Versicherer mit Netto-Quote < 100 (2017: 11)
- 4 Versicherer mit MCR-Quote < 100 (2017: 4)
- 26 Versicherer haben sich bei der aufsichtsrelevanten Quote im Vergleich zum Vorjahr verschlechtert, 58 verbessert.
- Wirkung der Bilanzierungshilfen = 80,22% (2017:64,76%)
- Berichte im Schnitt 91 Seiten stark (von 40 bis 163 Seiten)
  
- Kein Versicherer bei der Netto-Quote = 0 (2017: 0)
- Kein Versicherer mit Minimum-Quote = 0 (2017: 0)

## Korridor-Analyse bei der Nettoquote: 36 Unternehmen haben große Spielräume

„Ein genauer Blick auf die Entwicklung zeigt deutliche Unterschiede bei den Lebensversicherungen auf“, erklärt Kühl. Erstmals hat er für die Untersuchung Versicherer in verschiedene Korridore eingeteilt und daraus entsprechende Schlüsse gezogen. Aus den Nettoquoten leitet er ab, welches Unternehmen sich auch im Neugeschäft Garantien leisten kann und welches bei der Produktentwicklung tendenziell eher kleinere Spielräume hat.

- **20 Unternehmen vor großen Herausforderungen (Nettoquote unter 150%)**  
20 Unternehmen stehen mit einer Solvenzquote ohne Bilanzierungshilfen von unter 150 Prozent aktuell vor Herausforderungen, sofern sie noch Neugeschäft betreiben wollen. Bei der Wahl der Produkte für das Neugeschäft und bei der Höhe der Überschussbeteiligung sind sie eingeschränkt.
- **27 Unternehmen weitgehend gerüstet (Nettoquote 150 – 300%)**  
27 Unternehmen sieht Kühl im grünen Bereich, mit einer Nettoquote von 150 bis 300 Prozent, und damit weitgehend finanzstark und gerüstet für Extremszenarien. Sie sind in der Lage, den eingegangenen Versprechen unverändert auch in Zukunft nachzukommen.
- **36 Unternehmen mit Spielraum für Garantien (Netto über 300%)**  
36 Unternehmen können aufgrund ihrer komfortablen Solvenzkapitalausstattung mit einer Nettoquote von mehr als 300 Prozent ihren Kunden höhere Leistungen

anbieten, zum Beispiel in Form von Überschüssen oder Garantien im Neugeschäft.

Ob ein Unternehmen seine Spielräume auch nutzt, ist eine Frage der Strategie.

### **Qualität der Berichte meist weiter ausbaufähig**

Gerade weil es sich um eine Pflichtveröffentlichung handelt, wertet Kühl die Solvenzberichte als wichtige vertrauensbildende Maßnahme: „Die Quoten sind zwar ein wichtiges Signal für die Zukunftsfähigkeit der Lebensversicherer. Aber die Berichte bestehen noch aus weit mehr als nur den Angaben zum Verhältnis der Eigenmittel zur Höhe des geforderten Solvenzkapitals.“

Auch wenn einige Versicherer an ihren Berichten gearbeitet haben und mittlerweile beispielsweise erklären, warum sich Solvenzquoten verändert haben, hält Kühl die Kritik an den Berichten wie jüngst auch vom Versichererverband GDV geäußert für durchaus begründet. „Dass die Berichte aktuell wenig gelesen werden, liegt in erster Linie daran, dass sie oft nicht leserfreundlich gestaltet sind. Die Klickzahlen unserer Übersicht auf <http://solvenzquoten.de> und das große Interesse an entsprechenden Makler-Webinaren zeigen aber, dass es darauf ankommt, wie man ein Thema aufbereitet. Für Versicherer sollte es nicht darum gehen, Aufwand für die Berichte zu vermeiden, sondern den Aufwand so zu betreiben, dass er sich lohnt.“ Ob eine Änderung der Vorgaben für die Berichte hier zielführend ist, wie vom GDV angestrebt, bleibe abzuwarten. Er sieht jeden Versicherer in der Verantwortung.

### **Ertragsquellen und Gewinnbeteiligungen geben weitere wichtige Einblicke**

Policen Direkt verwaltet rund 12.000 Lebensversicherungsverträge im Wert von knapp 1 Mrd. Euro. Auch für den nachhaltig erfolgreichen Ankauf von Lebensversicherungen sind die Transparenzdaten deutscher Lebensversicherer extrem wichtig. Neben individueller Vertragsdaten geht es darüber hinaus um die langfristige Sicherheit der Gesellschaften. Da nicht alle Ratings veröffentlichen, greift das Unternehmen auf frei zugängliche Quellen zurück und teilt die Analysen zu den Standmitteilungen, zur laufenden Verzinsung, zur Mindestzuführungsverordnung und zu den Solvenzquoten mit der Öffentlichkeit. „Wir betreiben damit Verbraucherschutz aus Geschäftsinteresse“, erklärt Kühl

Wer sich ein umfassenderes Bild seines Lebensversicherers machen will, sollte die Transparenzdaten und die Veröffentlichungen zur laufenden Verzinsungen zu Rate ziehen. Policen Direkt bietet diesen Service frei zugänglich auf der Website an.

<http://policendirekt.de/studien>