

## Pressemitteilung

# Garantielast der Lebensversicherer 2019 gestiegen – Branche kämpft weiter um Stabilität

- **Analyse Policen Direkt: 24 Lebensversicherer können gesetzliche Reserven nicht primär bedienen. 40 Unternehmen haben unverändert geringe Spielräume.**
- **Kennzahlenvergleich zeigt, wo Quersubventionierung durch andere Ertragsquellen erfolgt.**
- **Policen Direkt stellt Daten seit 2014 kostenfrei zur Verfügung auf [ertragsquellen.de](https://ertragsquellen.de).**

Frankfurt a.M., 23. Oktober – Die Garantieranforderungen der 82 deutschen Lebensversicherer sind um rund 12 Prozent gestiegen. Diese erfüllt die Branche stabil. Dass hier aber bereits im Vorfeld der COVID-19-Krise wenig Puffer existieren, zeigt der Blick auf einzelne Unternehmen. Das geht aus der Policen-Direkt-Analyse der aktuell veröffentlichten Zahlen zur Mindestzuführungsverordnung (MindZV) hervor.

Die relevante **Finanzstärke als Quote aus den Kapitalerträgen im Verhältnis zu den Aufwendungen für den Rechnungszins** ist im Marktschnitt mit 114,41 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (114,03%) stabil. Da sich der Rechnungszins – in dieser Kennzahl spiegeln sich die Garantieranforderungen inklusive der Aufwendungen für die Zinszusatzreserve wider – erhöht hat, mussten die betroffenen Unternehmen dafür die Erträge aus den Kapitalanlagen erhöhen. Im Jahr davor hatte es eine Reform der Zinszusatzreserve gegeben und die Garantieranforderungen waren um 24 Prozent gesunken.

„Beim Blick auf die einzelnen Unternehmen zeigt sich, dass fast die Hälfte der Unternehmen auf Sicht fährt. Sie erfüllen die Anforderungen nur äußerst knapp“, erklärt Henning Kühl, Chefaktuar von Policen Direkt und Versicherungsmathematiker (DAV). „Die Branche hat bereits im Vorfeld der COVID-19-Krise um Stabilität gekämpft.“

### Dauerhafte Quersubventionierung sichert Garantien

Bei 24 von 82 Lebensversicherern reichen die 2019 (2018: 30) erwirtschafteten Erträge aus der Kapitalanlage nicht aus, um die Garantieverpflichtungen zu erfüllen und die gesetzlich vorgeschriebene Reserve zu bedienen. Aus der Einzelbetrachtung ergibt sich, dass es sich hier nicht immer dieselben Unternehmen handelt, bei denen die **Finanzstärke unter 100 Prozent liegt**. Diese müssen dann dafür Erträge aus Risiko und Verwaltung in die Rechnung einbeziehen müssen. „Auf den ersten Blick ist das eine Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr und damit eine gute Nachricht“, erklärt Kühl. „Die Spielräume sind allerdings unverändert eng geblieben.“ Bei insgesamt 40 Gesellschaften (2018: 41) liegt diese Kennzahl bei maximal 105 Prozent.

### 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](https://www.policendirekt.de)  
[rafael.kurz@policendirekt.de](mailto:rafael.kurz@policendirekt.de)

### Über die Policen Direkt-Gruppe

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen und der führende Anbieter für Investments in deutsche Zweitmarktpolicen. Die Gruppe ist der größte Asset Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland und gleichzeitig größter institutioneller Versicherungsnehmer in der Lebensversicherung. Zudem erwirbt Policen Direkt seit 2016 etablierte Versicherungsmakler, bietet als Nachfolgelösung auch verschiedene Rentenmodelle an und leistet für Endkunden mit dem digitalen Versicherungsmanager umfassende Versicherungsservices. Dieser Geschäftsbereich wird in den kommenden Jahren stark ausgebaut. Die Gruppe hat Standorte in Frankfurt, Stuttgart, Limburg, Düsseldorf und London, beschäftigt über alle Gesellschaften 172 Mitarbeiter und verwaltet ein Bestandsvolumen an Versicherungen von rund 1 Mrd.

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. Garantieforderungen 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 140,07 Prozent (2018: 141,75%).

Wie auch im Vorjahr schafft es ein Versicherer auch mit Verwaltungs- und Risikogewinnen nicht, die Anforderungen zu erfüllen. Die Gesamt-Ertragsstärke liegt in diesem Fall unter 100 Prozent als Indiz dafür, dass das betroffene Unternehmen noch deutlicher als andere von der Substanz zehrt.

### **Aktuell: Beitragsgarantien fallen und Branche konsolidiert**

Weitere Indizien sprechen dafür, dass stabilisierende Maßnahmen in der Branche weiterhin auf der Tagesordnung stehen. Hauptsächlich beobachtet Kühl Konsolidierung auf Produktebene, daneben auch einzelne Unternehmenszusammenschlüsse. Traditionelle Garantien spielen dabei kaum eine Rolle mehr. Die klassische Brutto-Beitragsgarantie fällt auf breiter Front. 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.

Sein Appell: „Lebensversicherer müssen für neue Produkte aufgrund der Solvenzvorschriften darlegen, dass Sie langfristig in der Lage sind, die garantierten Leistungen zu erfüllen. Zeitgemäße Garantiemodelle sind 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.“

### **Der Ertragsquellen-Check von Policen Direkt:**

Policen Direkt hat die Übersichtstabellen zur Mindestbeteiligung der Versicherten an den Erträgen zusammengestellt. Sämtliche Lebensversicherer müssen seit 2015 diese Pflichtangaben nach Mindestzuführungsverordnung (MindZV §15) bis spätestens Ende September des Folgejahres veröffentlichen. Bei Policen Direkt finden Kunden und Makler die Daten der vergangenen sechs Jahre und können damit – anders als auf der Website des Versicherers – mögliche Trends im zeitlichen Verlauf erkennen. Dazu gewinnt Policen Direkt aus den Zahlen die Kennzahlen der Finanzstärke und der Gesamt-Ertragsstärke.

Die Tabellen stehen auf <https://ertragsquellen.de> zur Verfügung.

Sämtliche Studien und Analysen von Policen Direkt finden sich unter <https://policendirekt.de/studien>