

Pressemitteilung

Assekurata-Marktausblick zur Lebensversicherung 2020

Köln, den 24. Juni 2020 – Nach dem erfolgreichen Geschäftsjahr 2019 und einem absatzstarken Jahresauftakt 2020 stellen die Begleitumstände von Covid-19 einen Einschnitt für das Wachstum der deutschen Lebensversicherungsbranche dar. Bei zunehmender Lockerung der Kontaktbeschränkungen dürfte das Ausmaß des Neugeschäftsrückgangs allerdings überschaubar bleiben, ebenso wie die Schadenbelastung. Dagegen werden die Kapitalmärkte voraussichtlich noch lange mit niedrigen Zinsen aufwarten und hohe Zinszusatzreserven nach sich ziehen. Dies teilte die Rating-Agentur Assekurata auf ihrer heutigen Webinar-Pressekonferenz „Marktausblick zur Lebensversicherung“ mit.

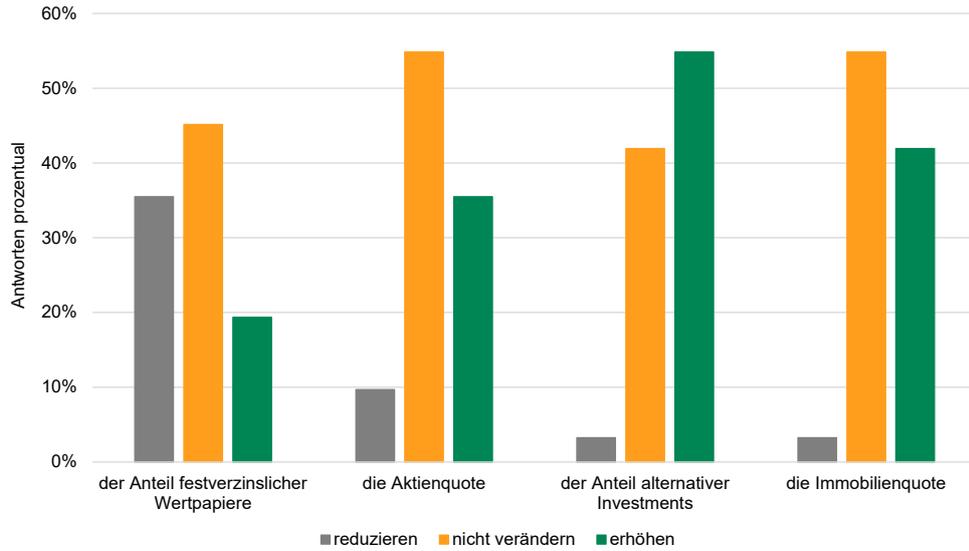
Interessenten können den 41 Folien umfassenden Bericht nebst einer begleitenden Videopräsentation auf der Internetseite www.assekurata.de gegen eine Schutzgebühr von 350 € zzgl. MwSt. erwerben. Hier finden Interessenten auch die Ausblicke zur privaten Krankenversicherung sowie zur Schaden-/Unfallversicherung.

Nicht-zinsgebundene Investments im Fokus

Das seit Jahren vorherrschende Niedrigzinsumfeld erschwert es insbesondere Lebensversicherern, allein mit festverzinslichen Kapitalanlagen ausreichend Rendite zu erwirtschaften, um die Rechnungszinsen in den Beständen zu bedienen. Deshalb verwundert es kaum, dass der Bestand an festverzinslichen Wertpapieren seit 2011 bei den von Assekurata gerateten Lebensversicherern durchschnittlich um 10,3 Prozentpunkte zurückging. Allerdings waren zum Bilanzstichtag 2019 immer noch durchschnittlich 81,3 % der Kapitalanlagen (nach Marktwerten) festverzinslich angelegt. In einer Online-Befragung, die Assekurata in den Monaten April und Mai 2020 unter 30 Kapitalanlegern von Versicherern durchgeführt hat, gab allerdings gut jeder dritte Asset Manager an, die Aktien- und Immobilienquote im eigenen Unternehmen erhöhen zu wollen. Sogar mehr als die Hälfte will den Anteil an alternativen Investments aufstocken. Im Gegenzug erwägen viele Asset Manager, den Anteil an festverzinslichen Wertpapieren zu reduzieren.

„In Anbetracht der extrem niedrigen Zinsen ist diese Anlagepolitik nachvollziehbar, zumal die Nominalzinsen seit Ausbruch der Corona-Krise noch weiter gefallen sind“, kommentiert Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung bei der Kölner Rating-Agentur Assekurata. Die Tendenz trifft aber nicht auf alle Befragten zu. Knapp jeder fünfte Kapitalanleger plant trotz Tiefzinsen einen Zukauf an Festverzinsern, vornehmlich im Bereich von Unternehmensanleihen.

"Im Geschäftsjahr 2020 wird sich in unserem Portfolio ..."

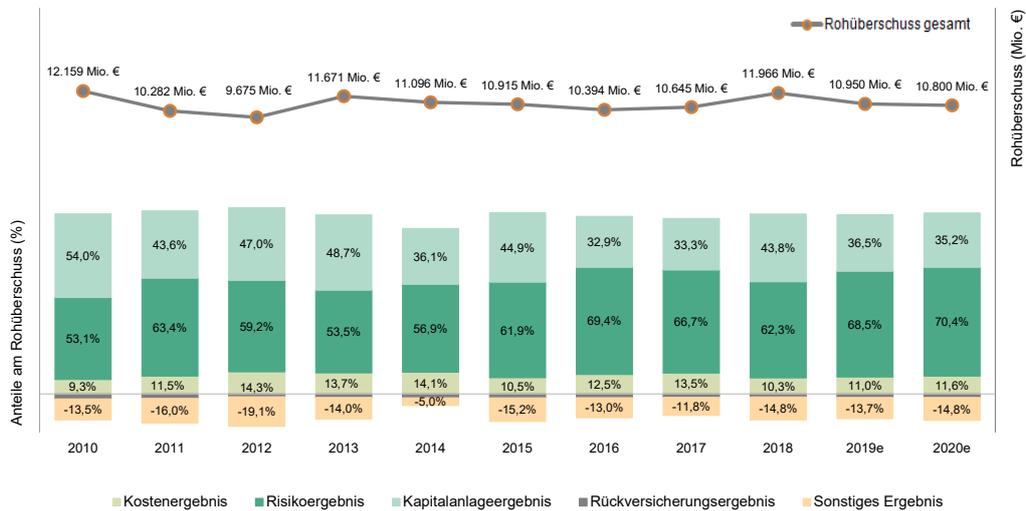


„Hohe bilanzielle Leistungsverpflichtungen und Kapitalanforderungen unter Solvency II können diesen Schritt erforderlich machen“, mutmaßt Lars Heermann. „Hierbei spielen die Bestandsgarantien eine große Rolle. Demgegenüber erlauben Versicherungsbestände mit geringen Garantie- und Solvenzanforderungen deutlich mehr Freiheiten in der Kapitalanlage.“

Geschäftsstruktur der Lebensversicherer verändert sich

Das Kapitalmarktumfeld spiegelt sich auch in den Branchen-Ergebnissen wider. Während die Lebensversicherer im Jahr 2010 marktweit noch mehr als 12 Mrd. € an Rohüberschuss erwirtschafteten, liegt er aktuell nach Berechnungen von Assekurata bei knapp 11 Mrd. €. Zu diesem Wert trägt mittlerweile das Risikoergebnis doppelt so viel bei wie die Kapitalanlage.

Branchen-Rohüberschuss (in Mio. €, nach Direktgutschrift) und Ergebnisquellen (in %)



Datenquelle: BaFin, eigene Berechnung/Darstellung Assekurata

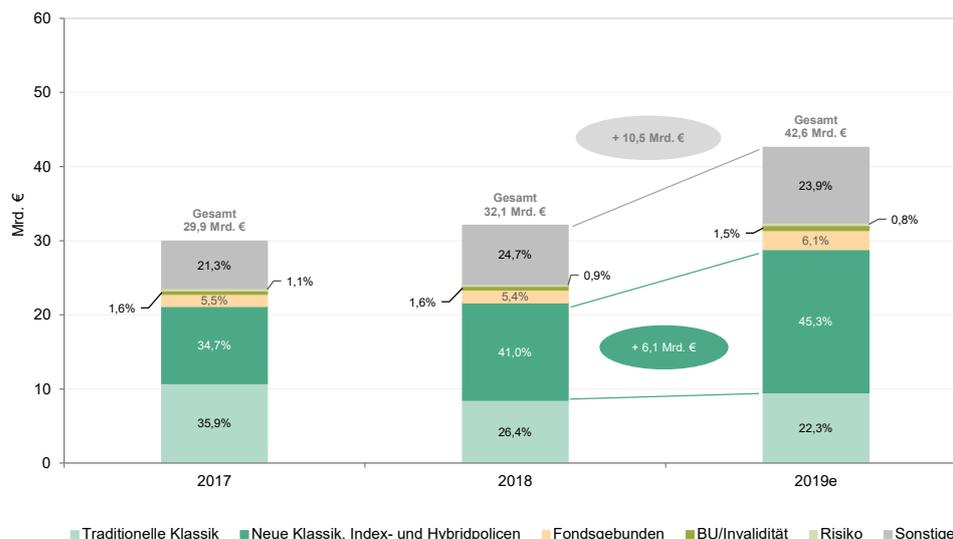
„Angesichts der schon seit Jahren rückläufigen Kapitalmarktzinsen ist der Branchen-Rohüberschuss noch ziemlich stabil“, relativiert Lars Heermann die rückläufige Entwicklung. Dies sei zum einen den Anstrengungen der Anbieter zur Finanzierung der Zinszusatzreserve (ZZR) geschuldet, die mit außerordentlichen Kapitalanlageerträgen aus der Auflösung von Bewertungsreserven einherginge. „Andererseits ist die stabile Ergebnislage ein Ausdruck der Bemühungen vieler Gesellschaften, die eigenen Ge-

Wachstumsschub mit neuen Produkten

schäftsfelder neu auszurichten und sich im Neugeschäft auf ertrags- und eigenmittelschonende Produkte auszurichten.“

Die strukturelle Neuausrichtung wird auch anhand des Branchenwachstums deutlich. So haben die Lebensversicherer im zurückliegenden Geschäftsjahr 2019 ihren Neuzugang nach Beiträgen gegenüber dem Vorjahr um mehr als zehn Milliarden Euro gesteigert. Nach Einschätzung von Assekurata entfallen rund 60 % dieses Zuwachses auf Altersvorsorgeprodukte mit kapitaleffizienten Garantien, also insbesondere neue klassische, Index- und hybride Policen. Dieses Segment vereinnahmt mit etwa 45 % zugleich die höchsten Prämienanteile im Neugeschäft, wie die folgende Abbildung verdeutlicht.

Lebensversicherung: Umfang und Struktur des Neugeschäfts
(Neuzugang nach gesamten Beiträgen: Lfd. Beitrag für ein Jahr + Einmalbeitrag)



Datenquelle: GDV, eigene Darstellung und z. T. Schätzungen durch Assekurata

„Bei genauerer Betrachtung der Branchenzahlen werden einige Besonderheiten deutlich“, ergänzt Assekurata-Bereichsleiter Heermann. „Zum einen profitierte der Markt in hohem Maße von steigenden Einmalbeiträgen, zum anderen verzeichnete besonders der Branchenführer Allianz überdurchschnittliche Neugeschäftszuwächse.“ In einer Gruppenbetrachtung entfallen mittlerweile knapp 77 % der Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung auf die zehn größten Anbieter, knapp 30 % allein auf die Allianz. Zum Vergleich: Im Jahr 2016 hatten die „Big 10“ noch lediglich 74,4 % vereinnahmt und die Allianz 21,0 %.

Transformation wird sich fortsetzen

Mit Blick auf Corona geht die Rating-Agentur davon aus, dass sich die Pandemie vor allem über die Reaktionen der Kapitalmärkte auf die Bilanzen der Lebensversicherer auswirken wird. Wachstumsseitig dürfte sich das sehr hohe Neugeschäft aus 2019 vor dem Hintergrund des Lockdowns nicht wiederholen. Jedoch ist der Grad der Betroffenheit zwischen einzelnen Gesellschaften und Geschäftsfeldern nach Einschätzung der Kölner Analysten durchaus unterschiedlich. „Viele Lebensversicherer befinden sich ohnehin seit Jahren in einem Transformationsprozess, den die Pandemie allenfalls etwas abbremsen, aber nicht stoppen wird“, sagt Lars Heermann voraus. „Nach der Corona-Krise werden besonders die Gesellschaften mit einer soliden Bilanzstruktur sowie einer modernen und digitalen Geschäftsausrichtung zu den Profiteuren gehören.“

*Über die
ASSEKURATA
Assekuranz Rating-
Agentur*

Die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH führt ausschließlich Rating-Verfahren durch, bei denen die Vertreter der gerateten Einheit der Agentur einen schriftlichen Auftrag zur Erstellung des Ratings gegeben haben (beauftragte Ratings).

Kontakt

Russel Kemwa
Pressesprecher
Tel.: 0221 27221-38
Fax: 0221 27221-77
E-Mail: russel.kemwa@assekurata.de
Internet: www.assekurata.de

Lars Heermann
Bereichsleiter Analyse und Bewertung
Tel.: 0221 27221-48
Fax: 0221 27221-77
E-Mail: lars.heermann@assekurata.de
Internet: www.assekurata.de