

STUDIE

RUN-OFFS BEI BESTANDSVERTRÄGEN ZUR ALTERSVORSORGE

BESTANDSAUFNAHME ZUR AKTUELLEN
DISKUSSION UND EMPIRISCHE ANALYSE



Run-offs bei Bestandsverträgen zur Altersvorsorge

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	I
Abbildungsverzeichnis	III
Tabellenverzeichnis	VII
Einleitung	1
A Theoretischen Grundlagen	1
1 Hintergründe und Ausgangssituation	1
1.1 Die Lebensversicherung als Produkt der Altersvorsorge.....	1
1.1.1 Charakteristika der Lebensversicherung	1
1.1.2 Formen der Lebensversicherung	5
1.1.3 Bedeutung der Lebensversicherung für die Altersvorsorge.....	10
1.2 Das Marktumfeld in der Lebensversicherungsbranche	13
1.2.1 Herausforderungen mit Fokus auf das Niedrigzinsumfeld.....	13
1.2.2 Anpassungsmöglichkeiten von Lebensversicherungsunternehmen.....	14
1.2.3 Regulierung und Digitalisierung	15
2 Einordnung des Terminus „Run-off“ in den Kontext der Lebensversicherung ..	16
2.1 Definition	16
2.2 Rechtliche Grundlagen	17
2.3 Formen des Run-offs	18
3 Ökonomische Würdigung des Run-offs	20
3.1 Bewertung des Run-offs aus Unternehmenssicht	20
3.2 Bewertung des Run-offs aus Kundensicht.....	23
B Quantitative Auswertung	25
1 Grundlagen	25
1.1 Abgrenzung der Untersuchungsobjekte	25
1.2 Überblick zum methodischen Vorgehen	28
1.3 Herausforderungen und Grenzen der Analysen	34
2 Beitrags- und Bestandsanalyse	36
2.1 Gebuchte und verdiente Bruttobeiträge	36
2.2 Marktanteile	43

Abbildungsverzeichnis	II
2.3 Bestand an Hauptversicherungen	44
2.3.1 Vertragsanzahl.....	44
2.3.2 Laufende Beiträge	50
2.3.3 Einmalbeitrag.....	57
2.3.4 Storno	60
3 Analysen von Aufwendungen.....	66
3.1.1 Definition Versicherungsleistungsquote.....	66
3.1.2 Versicherungsleistungsquote gesamt.....	66
3.1.3 Quote der Zahlung für Versicherungsfälle	71
3.1.4 Quote der Deckungsrückstellung.....	76
3.1.5 Weitere Einflussfaktoren auf die Versicherungsleistungsquote	79
3.2 Abschlusskostenquote	80
3.3 Verwaltungskostenquote	84
3.4 Betriebskostenquote	89
4 Erfolgsanalysen.....	93
4.1 Kapitalanlagerfolg.....	93
4.1.1 Laufende Durchschnittsverzinsung aus Kapitalanlagen	93
4.1.2 Nettoverzinsung aus Kapitalanlagen	98
4.2 Versicherungstechnischer Erfolg	102
4.3 Eigenkapitalrendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern	111
4.4 Gewinnabführungsquote.....	115
5 Sicherheitsanalysen	119
5.1 SCR-Quote mit Beschreibung der Übergangsmaßnahmen und deren Bedeutung	119
5.2 Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB).....	131
6 Überschussbeteiligung nach der Mindestzuführungsverordnung	139
7 Fazit	153
Literaturverzeichnis	157
Anhang.....	163

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Anzahl der Lebensversicherungen nach Arten 2018	10
Abbildung 2: Gebuchte Bruttobeiträge: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	37
Abbildung 3: Gebuchte Bruttobeiträge: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	38
Abbildung 4: Gebuchte Bruttobeiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	38
Abbildung 5: Gebuchte Bruttobeiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	38
Abbildung 6: Gebuchte Bruttobeiträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	39
Abbildung 7: Gebuchte Bruttobeiträge: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	39
Abbildung 8: Gebuchte Bruttobeiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	39
Abbildung 9: Gebuchte Bruttobeiträge: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	40
Abbildung 10: Gebuchte Bruttobeiträge: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	40
Abbildung 11: Gebuchte Bruttobeiträge: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	40
Abbildung 12: Gebuchte Bruttobeiträge: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	41
Abbildung 13: Marktanteil Run-off-Unternehmen	43
Abbildung 14: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Athora Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	46
Abbildung 15: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Entis Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	46
Abbildung 16: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	46
Abbildung 17: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	47
Abbildung 18: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	47
Abbildung 19: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Skandia Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	47
Abbildung 20: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge der Bayerische Beamten: Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	48
Abbildung 21: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge der ERGO Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	48
Abbildung 22: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Generali Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)	48

Abbildung 23: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: PLUS Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand).....	49
Abbildung 24: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Victoria Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand).....	49
Abbildung 25: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Durchschnittswerte der Versicherer (in %).....	53
Abbildung 26: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Athora Leben vs. Peergroup (in %).....	54
Abbildung 27: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Entis Leben vs. Peergroup (in %).....	54
Abbildung 28: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)	55
Abbildung 29: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Frankfurt Münchener vs. Peergroup (in %)	55
Abbildung 30: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)	55
Abbildung 31: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	55
Abbildung 32: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %).....	56
Abbildung 33: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: ERGO vs. Peergroup (in %).....	56
Abbildung 34: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Generali Leben vs. Peergroup (in %)	56
Abbildung 35: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: PLUS vs. Peergroup (in %).....	56
Abbildung 36: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	57
Abbildung 37: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Gesamtmarkt (in %).....	61
Abbildung 38: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Athora Leben vs. Peergroup.....	62
Abbildung 39: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Entis Leben vs. Peergroup	62
Abbildung 40: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Frankfurter Leben vs. Peergroup.....	63
Abbildung 41: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup	63
Abbildung 42: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Heidelberger Leben vs. Peergroup.....	63

Abbildung 43: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Skandia Leben vs. Peergroup	64
Abbildung 44: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Bayerischen Beamten Leben vs. Peergroup	64
Abbildung 45: Stornoquote nach Vertragsanzahl: ERGO Leben vs. Peergroup.....	64
Abbildung 46: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Generali Leben vs. Peergroup.....	65
Abbildung 47: Stornoquote nach Vertragsanzahl: PLUS Leben vs. Peergroup.....	65
Abbildung 48: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Victoria Leben vs. Peergroup	65
Abbildung 49: Abschlusskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer	81
Abbildung 50: Verwaltungskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer.....	85
Abbildung 51: Betriebskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %).....	89
Abbildung 52: Nettoverzinsung: Durchschnittswerte der Versicherer	98
Abbildung 53: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Durchschnittswerte der Versicherer	120
Abbildung 54: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Athora Leben	121
Abbildung 55: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Entis Leben	122
Abbildung 56: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Frankfurter Leben (in %).....	122
Abbildung 57: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Frankfurt Münchener Leben.....	122
Abbildung 58: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Heidelberger Leben	123
Abbildung 59: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Skandia Leben	123
Abbildung 60: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Bayerische Beamten Leben.....	123
Abbildung 61: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: ERGO Leben	124
Abbildung 62: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Generali Leben	124
Abbildung 63: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: PLUS Leben	124
Abbildung 64: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Victoria Leben	125
Abbildung 65: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Durchschnittswerte der Versicherer.....	126
Abbildung 66: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Athora Leben	127
Abbildung 67: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Entis Leben.....	127
Abbildung 68: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Frankfurter Leben	128
Abbildung 69: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Frankfurt Münchener Leben .	128
Abbildung 70: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Heidelberger Leben	128
Abbildung 71: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Skandia Leben.....	129
Abbildung 72: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Bayerische Beamten Leben..	129
Abbildung 73: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: ERGO Leben	129
Abbildung 74: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Generali Leben	130

Abbildung 75: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: PLUS Leben	130
Abbildung 76: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Victoria Leben.....	130
Abbildung 77: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Durchschnittswerte der Versicherer.....	139
Abbildung 78: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Bereinigte Durchschnittswerte der Versicherer	140
Abbildung 79: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Athora Leben vs. Peergroup	141
Abbildung 80: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Entis Leben Leben vs. Peergroup	141
Abbildung 81: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Frankfurter Leben vs. Peergroup	142
Abbildung 82: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup.....	142
Abbildung 83: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Heidelberger Leben vs. Peergroup	142
Abbildung 84: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Skandia Leben vs. Peergroup	142
Abbildung 85: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup.....	143
Abbildung 86: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: ERGO Leben vs. Peergroup	143
Abbildung 87: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: PLUS Leben vs. Peergroup	143
Abbildung 88: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Victoria Leben vs. Peergroup	144
Abbildung 89: Beteiligungsquote der Versicherten an den Gesamterträgen: Durchschnitt der Versicherer.....	145
Abbildung 90: Beteiligungsquote der Versicherten an den Gesamterträgen: Bereinigter Durchschnitt der Versicherer.....	146

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Run-off-Versicherer in Deutschland	27
Tabelle 2: Peergroup Athora Leben	29
Tabelle 3: Peergroup Entis Leben.....	30
Tabelle 4: Peergroup Frankfurter Leben	30
Tabelle 5: Frankfurt Münchener Leben	30
Tabelle 6: Peergroup Heidelberger Leben	30
Tabelle 7: Peergroup Skandia Leben.....	31
Tabelle 8: Peergroup Bayerische Beamten Leben	31
Tabelle 9: Peergroup ERGO Leben	31
Tabelle 10: Peergroup Generali Leben	31
Tabelle 11: Peergroup PLUS Leben	32
Tabelle 12: Peergroup Victoria Leben.....	32
Tabelle 13: Gebuchte Bruttobeiträge: Durchschnitt der Versicherer (in Mio. €).....	37
Tabelle 14: Verdiente Bruttobeiträge: Gesamtmarkt (in Mio. €).....	42
Tabelle 15: Anzahl an Verträgen: Durchschnittswerte der Versicherer am Anfang des Geschäftsjahres (in Stück)	44
Tabelle 16: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Durchschnittswerte der Versicherer (in % zum Anfangsbestand).....	45
Tabelle 17: Laufende Beiträge: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €).....	50
Tabelle 18: Laufende Beiträge: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	51
Tabelle 19: Laufende Beiträge: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	51
Tabelle 20: Laufende Beiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	51
Tabelle 21: Laufende Beiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	51
Tabelle 22: Laufende Beiträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	51
Tabelle 23: Laufende Beiträge: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	52
Tabelle 24: Laufende Beiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	52
Tabelle 25: Laufende Beiträge: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	52
Tabelle 26: Laufende Beiträge: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	52
Tabelle 27: Laufende Beiträge: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	52
Tabelle 28: Laufende Beiträge: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	53
Tabelle 29: Einmalbeitrag: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €).....	58
Tabelle 30: Einmalbeitrag: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	58
Tabelle 31: Einmalbeitrag: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	58
Tabelle 32: Einmalbeitrag: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	59

Tabelle 33: Einmalbeitrag: Frankfurt Münchener vs. Peergroup (in Mio. €).....	59
Tabelle 34: Einmalbeitrag: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	59
Tabelle 35: Einmalbeitrag: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	59
Tabelle 36: Einmalbeitrag: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	59
Tabelle 37: Einmalbeitrag: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	59
Tabelle 38: Einmalbeitrag: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	60
Tabelle 39: Einmalbeitrag: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	60
Tabelle 40: Einmalbeitrag: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	60
Tabelle 41: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Gesamtmarkt (in %).....	61
Tabelle 42: Versicherungsleistungsquote gesamt: Durchschnitt der Versicherer (in %) ...	67
Tabelle 43: Versicherungsleistungsquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %).....	68
Tabelle 44: Versicherungsleistungsquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	68
Tabelle 45: Versicherungsleistungsquote: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %).....	69
Tabelle 46: Versicherungsleistungsquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	69
Tabelle 47: Versicherungsleistungsquote: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %).....	69
Tabelle 48: Versicherungsleistungsquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	69
Tabelle 49: Versicherungsleistungsquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	70
Tabelle 50: Versicherungsleistungsquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %).....	70
Tabelle 51: Versicherungsleistungsquote: Generali Leben vs. Peergroup (in %).....	70
Tabelle 52: Versicherungsleistungsquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	70
Tabelle 53: Versicherungsleistungsquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	71
Tabelle 54: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Durchschnitt der Versicherer (in %)	71
Tabelle 55: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	73
Tabelle 56: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	73
Tabelle 57: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %).....	73
Tabelle 58: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %).....	73
Tabelle 59: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %).....	74

Tabelle 60: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	74
Tabelle 61: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	74
Tabelle 62: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	74
Tabelle 63: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Generali Leben vs. Peergroup (in %)	75
Tabelle 64: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	75
Tabelle 65: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	75
Tabelle 66: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Durchschnitt der Versicherer (in %)	76
Tabelle 67: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	77
Tabelle 68: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	77
Tabelle 69: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)	77
Tabelle 70: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	77
Tabelle 71: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)	78
Tabelle 72: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	78
Tabelle 73: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	78
Tabelle 74: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	78
Tabelle 75: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Generali Leben vs. Peergroup (in %)	78
Tabelle 76: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	79

Tabelle 77: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	79
Tabelle 78: Abschlusskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)	80
Tabelle 79: Abschlusskostenquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	82
Tabelle 80: Abschlusskostenquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	82
Tabelle 81: Abschlusskostenquote: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)	82
Tabelle 82: Abschlusskostenquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	82
Tabelle 83: Abschlusskostenquote: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)	82
Tabelle 84: Abschlusskostenquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	83
Tabelle 85: Abschlusskostenquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	83
Tabelle 86: Abschlusskostenquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	83
Tabelle 87: Abschlusskostenquote Generali Leben vs. Peergroup (in %)	83
Tabelle 88: Abschlusskostenquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	84
Tabelle 89: Abschlusskostenquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	84
Tabelle 90: Verwaltungskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)	85
Tabelle 91: Verwaltungskostenquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	86
Tabelle 92: Verwaltungskostenquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	86
Tabelle 93: Verwaltungskostenquote: Frankfurt Leben vs. Peergroup (in %)	87
Tabelle 94: Verwaltungskostenquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	87
Tabelle 95: Verwaltungskostenquote: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)	87
Tabelle 96: Verwaltungskostenquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	87
Tabelle 97: Verwaltungskostenquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	87
Tabelle 98: Verwaltungskostenquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	88
Tabelle 99: Verwaltungskostenquote: Generali Leben vs. Peergroup (in %)	88
Tabelle 100: Verwaltungskostenquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	88
Tabelle 101: Verwaltungskostenquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	88
Tabelle 102: Betriebskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)	89
Tabelle 103: Betriebskostenquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	90
Tabelle 104: Betriebskostenquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	90
Tabelle 105: Betriebskostenquote: Frankfurt Leben vs. Peergroup (in %)	90
Tabelle 106: Betriebskostenquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	91
Tabelle 107: Betriebskostenquote: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)	91
Tabelle 108: Betriebskostenquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	91
Tabelle 109: Betriebskostenquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	91
Tabelle 110: Betriebskostenquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	91

Tabellenverzeichnis	XI
Tabelle 111: Betriebskostenquote: Generali Leben vs. Peergroup (in %)	92
Tabelle 112: Betriebskostenquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	92
Tabelle 113: Betriebskostenquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %).....	92
Tabelle 114: Laufende Verzinsung: Durchschnittswerte der Versicherer (in %).....	93
Tabelle 115: Laufende Verzinsung: Durchschnittswerte der Versicherer	94
Tabelle 116: Laufende Verzinsung: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	94
Tabelle 117: Laufende Verzinsung: Entis Leben vs. Peergroup (in %).....	95
Tabelle 118: Laufende Verzinsung: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %).....	95
Tabelle 119: Laufende Verzinsung: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	95
Tabelle 120: Laufende Verzinsung: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %).....	95
Tabelle 121: Laufende Verzinsung: Skandia Leben vs. Peergroup (in %).....	96
Tabelle 122: Laufende Verzinsung: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	96
Tabelle 123: Laufende Verzinsung: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	96
Tabelle 124: Laufende Verzinsung: Generali Leben vs. Peergroup (in %).....	96
Tabelle 125: Laufende Verzinsung: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	97
Tabelle 126: Laufende Verzinsung: Victoria Leben vs. Peergroup (in %).....	97
Tabelle 127: Nettoverzinsung: Durchschnittswerte der Versicherer (in %).....	98
Tabelle 128: Nettoverzinsung: Athora Leben vs. Peergroup (in %).....	99
Tabelle 129: Nettoverzinsung: Entis Leben vs Peergroup (in %).....	99
Tabelle 130: Nettoverzinsung: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %).....	99
Tabelle 131: Nettoverzinsung Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	100
Tabelle 132: Nettoverzinsung Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	100
Tabelle 133: Nettoverzinsung ERGO Leben vs. Peergroup (in %).....	100
Tabelle 134: Nettoverzinsung Generali Leben vs. Peergroup (in %).....	100
Tabelle 135: Nettoverzinsung Generali Leben vs. Peergroup (in %).....	101
Tabelle 136: Nettoverzinsung Victoria Leben vs. Peergroup (in %).....	101
Tabelle 137: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Durchschnittswerte der Versicherer (in %).....	102
Tabelle 138: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Bereinigte Durchschnittswerte der Versicherer	103
Tabelle 139: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Bereinigte Durchschnittswerte der Versicherer	104
Tabelle 140: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Athora Leben vs. Peergroup.....	105

Tabelle 141: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Entis Leben vs. Peergroup	105
Tabelle 142: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Beiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup	105
Tabelle 143: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup	106
Tabelle 144: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup	106
Tabelle 145: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Skandia Leben vs. Peergroup	106
Tabelle 146: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup	106
Tabelle 147: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: ERGO Leben vs. Peergroup	107
Tabelle 148: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Generali Leben vs. Peergroup	107
Tabelle 149: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: PLUS Leben vs. Peergroup	107
Tabelle 150: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Victoria Leben vs. Peergroup	107
Tabelle 151: Rohüberschuss: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)	108
Tabelle 152: Rohüberschuss: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	109
Tabelle 153: Rohüberschuss: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	109
Tabelle 154: Rohüberschuss: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	109
Tabelle 155: Rohüberschuss: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	109
Tabelle 156: Rohüberschuss: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	110
Tabelle 157: Rohüberschuss: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	110
Tabelle 158: Rohüberschuss: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	110
Tabelle 159: Rohüberschuss: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	110
Tabelle 160: Rohüberschuss: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	110
Tabelle 161: Rohüberschuss: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	111
Tabelle 162: Rohüberschuss: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	111
Tabelle 163: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)	111

Tabelle 164: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	112
Tabelle 165: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	112
Tabelle 166: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)	113
Tabelle 167: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	113
Tabelle 168: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)	113
Tabelle 169: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	113
Tabelle 170: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Bayerischer Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	113
Tabelle 171: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	114
Tabelle 172: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Generali Leben vs. Peergroup (in %)	114
Tabelle 173: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	114
Tabelle 174: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	114
Tabelle 175: Gewinnabführungsquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)	115
Tabelle 176: Gewinnabführungsquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	116
Tabelle 177: Gewinnabführungsquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	116
Tabelle 178: Gewinnabführungsquote: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)	116
Tabelle 179: Gewinnabführungsquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)	116
Tabelle 180: Gewinnabführungsquote: Heidelberger Lebens vs. Peergroup (in %)	117
Tabelle 181: Gewinnabführungsquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	117
Tabelle 182: Gewinnabführungsquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	117
Tabelle 183: Gewinnabführungsquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	117
Tabelle 184: Gewinnabführungsquote: Generali Leben vs. Peergroup (in %)	117
Tabelle 185: Gewinnabführungsquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	117

Tabelle 186: Gewinnabführungsquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	118
Tabelle 187: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Durchschnittswerte der Versicherer (in %).....	120
Tabelle 188: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Durchschnittswert der Versicherer (in %).....	126
Tabelle 189: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Durchschnittswerte der Versicherer.....	132
Tabelle 190: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Athora Leben vs. Peergroup	133
Tabelle 191: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Entis Leben vs. Peergroup	133
Tabelle 192: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup	133
Tabelle 193: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup.....	133
Tabelle 194: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup	134
Tabelle 195: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Skandia Leben vs. Peergroup	134
Tabelle 196: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup.....	134
Tabelle 197: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: ERGO Leben vs. Peergroup	134
Tabelle 198: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Generali Leben vs. Peergroup	134
Tabelle 199: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: PLUS Leben vs. Peergroup	135
Tabelle 200: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Victoria Leben vs. Peergroup	135
Tabelle 201: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Durchschnittswerte der Versicherer.....	136
Tabelle 202: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Athora Leben vs. Peergroup	136
Tabelle 203: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Entis Leben vs. Peergroup.....	137

Tabelle 204: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Frankfurter Leben vs. Peergroup	137
Tabelle 205: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup	137
Tabelle 206: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Heidelberger Leben vs. Peergroup	137
Tabelle 207: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Skandia Leben vs. Peergroup	137
Tabelle 208: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup	138
Tabelle 209: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: ERGO Leben vs. Peergroup	138
Tabelle 210: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Generali Leben vs. Peergroup	138
Tabelle 211: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: PLUS Leben vs. Peergroup	138
Tabelle 212: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Victoria Leben vs. Peergroup	138
Tabelle 213: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Bereinigter Durchschnitt der Versicherer (in %).....	146
Tabelle 214: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Athora Leben vs. Peergroup (in %)	148
Tabelle 215: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Entis Leben vs. Peergroup (in %)	149
Tabelle 216: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %).....	149
Tabelle 217: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %).....	150
Tabelle 218: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %).....	150
Tabelle 219: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)	150
Tabelle 220: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)	151

Tabelle 221: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)	151
Tabelle 222: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Generali Leben vs. Peergroup (in %)	151
Tabelle 223: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)	152
Tabelle 224: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)	152
Tabelle 225: Gebuchte Bruttobeiträge: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	163
Tabelle 226: Gebuchte Bruttobeiträge: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	163
Tabelle 227: Gebuchte Bruttobeiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	163
Tabelle 228: Gebuchte Bruttobeiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	163
Tabelle 229: Gebuchte Bruttobeiträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €) ...	164
Tabelle 230: Gebuchte Bruttobeiträge: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	164
Tabelle 231: Gebuchte Bruttobeiträge: Bayerische Beamte Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	164
Tabelle 232: Gebuchte Bruttobeiträge: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	164
Tabelle 233: Gebuchte Bruttobeiträge: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	164
Tabelle 234: Gebuchte Bruttobeiträge: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	165
Tabelle 235: Gebuchte Bruttobeiträge: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	165
Tabelle 236: Verdiente Prämien: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	165
Tabelle 237: Verdiente Prämien: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	165
Tabelle 238: Verdiente Prämien: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	166
Tabelle 239: Verdiente Prämien: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	166
Tabelle 240: Verdiente Prämien: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	166
Tabelle 241: Verdiente Prämien: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	166
Tabelle 242: Verdiente Prämien: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	166
Tabelle 243: Verdiente Prämien: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	167
Tabelle 244: Verdiente Prämien: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	167
Tabelle 245: Verdiente Prämien: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	167
Tabelle 246: Verdiente Prämien: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	167
Tabelle 247: Anzahl an Verträgen: Athora Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	167

Tabelle 248: Anzahl an Verträgen: Athora Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	168
Tabelle 249: Anzahl an Verträgen: Entis Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	168
Tabelle 250: Anzahl an Verträgen: Entis Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	168
Tabelle 251: Anzahl an Verträgen: Frankfurter Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	168
Tabelle 252: Anzahl an Verträgen: Frankfurter Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	168
Tabelle 253: Anzahl an Verträgen: Frankfurter Münchener Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	169
Tabelle 254: Anzahl an Verträgen: Frankfurter Münchener Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	169
Tabelle 255: Anzahl an Verträgen: Heidelberger Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	169
Tabelle 256: Anzahl an Verträgen: Heidelberger Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	169
Tabelle 257: Anzahl an Verträgen: Skandia Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	169
Tabelle 258: Anzahl an Verträgen: Skandia Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	170
Tabelle 259: Anzahl an Verträgen: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	170
Tabelle 260: Anzahl an Verträgen: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	170
Tabelle 261: Anzahl an Verträgen: ERGO Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	170
Tabelle 262: Anzahl an Verträgen: ERGO Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	170
Tabelle 263: Anzahl an Verträgen: Generali Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	171
Tabelle 264: Anzahl an Verträgen: Generali Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	171

Tabelle 265: Anzahl an Verträgen: PLUS Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	171
Tabelle 266: Anzahl an Verträgen: PLUS Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	171
Tabelle 267: Anzahl an Verträgen: Victoria Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres	171
Tabelle 268: Anzahl an Verträgen: Victoria Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres	172
Tabelle 269: Abschlussaufwendungen brutto: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)	172
Tabelle 270: Abschlussaufwendungen brutto: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €) ..	172
Tabelle 271: Abschlussaufwendungen brutto: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	172
Tabelle 272: Abschlussaufwendungen brutto: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	173
Tabelle 273: Abschlussaufwendungen brutto: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	173
Tabelle 274: Abschlussaufwendungen brutto: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	173
Tabelle 275: Abschlussaufwendungen brutto: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	173
Tabelle 276: Abschlussaufwendungen brutto: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	173
Tabelle 277: Abschlussaufwendungen brutto: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €) ..	174
Tabelle 278: Abschlussaufwendungen brutto: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	174
Tabelle 279: Abschlussaufwendungen brutto: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €) ...	174
Tabelle 280: Abschlussaufwendungen brutto: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €).	174
Tabelle 281: Verwaltungsaufwendungen brutto: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)	175
Tabelle 282: Verwaltungsaufwendungen brutto: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	175
Tabelle 283: Verwaltungsaufwendungen brutto: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €) .	175
Tabelle 284: Verwaltungsaufwendungen brutto: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	175
Tabelle 285: Verwaltungsaufwendungen brutto: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	176
Tabelle 286: Verwaltungsaufwendungen brutto: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	176

Tabelle 287: Verwaltungsaufwendungen brutto: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	176
Tabelle 288: Verwaltungsaufwendungen brutto: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	176
Tabelle 289: Verwaltungsaufwendungen brutto: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	176
Tabelle 290: Verwaltungsaufwendungen brutto: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	177
Tabelle 291: Verwaltungsaufwendungen brutto: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	177
Tabelle 292: Verwaltungsaufwendungen brutto: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	177
Tabelle 293: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)	177
Tabelle 294: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	178
Tabelle 295: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	178
Tabelle 296: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	178
Tabelle 297: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	178
Tabelle 298: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	178
Tabelle 299: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	179
Tabelle 300: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	179
Tabelle 301: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	179
Tabelle 302: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	179
Tabelle 303: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	179
Tabelle 304: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	180

Tabelle 305: Versicherungstechnisches Ergebnis: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)	180
Tabelle 306: Versicherungstechnisches Ergebnis: Athora Lebens vs. Peergroup (in Mio. €)	180
Tabelle 307: Versicherungstechnisches Ergebnis: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	180
Tabelle 308: Versicherungstechnisches Ergebnis: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	181
Tabelle 309: Versicherungstechnisches Ergebnis: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	181
Tabelle 310: Versicherungstechnisches Ergebnis: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	181
Tabelle 311: Versicherungstechnisches Ergebnis: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	181
Tabelle 312: Versicherungstechnisches Ergebnis: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	181
Tabelle 313: Versicherungstechnisches Ergebnis: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	182
Tabelle 314: Versicherungstechnisches Ergebnis: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	182
Tabelle 315: Versicherungstechnisches Ergebnis: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	182
Tabelle 316: Versicherungstechnisches Ergebnis: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	182
Tabelle 317: Zuführung RfB: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)	183
Tabelle 318: Zuführung RfB: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	183
Tabelle 319: Zuführung RfB: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	183
Tabelle 320: Zuführung RfB: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	183
Tabelle 321: Zuführung RfB: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	184
Tabelle 322: Zuführung RfB: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	184
Tabelle 323: Zuführung RfB: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	184
Tabelle 324: Zuführung RfB: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	184
Tabelle 325: Zuführung RfB: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	184
Tabelle 326: Zuführung RfB: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	185
Tabelle 327: Zuführung RfB: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)	185

Tabelle 328: Zuführung RfB: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	185
Tabelle 329: Freie RfB: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €).....	185
Tabelle 330: Freie RfB: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	186
Tabelle 331: Freie RfB: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	186
Tabelle 332: Freie RfB: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	186
Tabelle 333: Freie RfB: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	186
Tabelle 334: Freie RfB: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	186
Tabelle 335: Freie RfB: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	187
Tabelle 336: Freie RfB: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	187
Tabelle 337: Freie RfB: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	187
Tabelle 338: Freie RfB: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	187
Tabelle 339: Freie RfB: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	187
Tabelle 340: Freie RfB: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €).....	188

Einleitung

Lebensversicherungen sind in der deutschen Bevölkerung nach wie vor weit verbreitet. So kommt auf einen Deutschen im Schnitt ca. ein Lebensversicherungsvertrag.¹ Gleichzeitig haben sich die Lebensversicherer einem langanhaltendem Niedrigzinsumfeld, einer stärkeren Regulierungstendenz und der Digitalisierung zu stellen. Auch die BaFin kündigte 2019 an, aufgrund des weiterhin erwarteten niedrigen Zinsumfelds mehr Lebensversicherungsunternehmen unter eine intensivierete Überwachung zu stellen.² Vor dem Hintergrund steigender Herausforderungen und einer verbreitet sinkenden Profitabilität des Geschäftsmodells denken einige Versicherer darüber nach, das Neugeschäft einzustellen und bestehende Verträge abzugeben, also in den Run-off zu gehen. In der öffentlichen Kritik steht dieses Vorgehen deshalb, weil der Verkauf des Bestands an einen spezialisierten Dritten als Vertrauensbruch des Versprechens interpretiert wird, sich um die Altersvorsorge der gewonnenen Kunden zu kümmern. Dass es sich beim Run-off um eine strategische Unternehmensentscheidung handelt, die auch für den Kunden Vorteile mit sich bringen kann, bleibt hierbei regelmäßig unerwähnt.

Die vorliegende Arbeit ist zweigeteilt: Der erste Teil widmet sich einer theoretischen Untersuchung des Run-offs. Im zweiten Abschnitt erfolgt eine empirische Analyse des Run-offs.

Ziel des ersten Teils der vorliegenden Studie ist eine Bestandsaufnahme zur aktuellen Run-off-Diskussion, die mithilfe einer theoretischen Analyse sowie einer ökonomischen Würdigung des Run-offs von Lebensversicherungsunternehmen vorgenommen wird. Dazu werden in Kapitel 1 zunächst die Grundlagen der Lebensversicherung sowie das aktuelle Marktumfeld der Versicherer dargestellt. Darauffolgend wird in Kapitel 2 das Prinzip des Run-offs erläutert und in den Kontext der Lebensversicherung eingeordnet. Kapitel 3 ist der ökonomischen Würdigung eines Run-offs sowohl aus Unternehmens- als auch aus Kundensicht gewidmet.

¹ 2018 gab es in Deutschland 83,0 Mio. Lebensversicherungsverträge. Vgl. GDV (Hrsg.) (2019): Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2019, Berlin, S. 7.

² Vgl. Lier, M.: Bafin nimmt mehr Lebensversicherer enger an die Leine, URL: <https://versicherungswirtschaft-heute.de/unternehmen-und-management/2019-10-30/bafin-nimmt-mehr-lebensversicherer-enger-an-die-leine/>, (Abruf: 18. 12.2019).

Der zweite Teil dieser Studie umfasst eine empirische Analyse des Run-offs. Zwar wurde der Run-off in der Lebensversicherung inzwischen vielfach in der Literatur diskutiert, aber bislang gibt es nur wenige empirische Analysen.³ Die vorliegende Arbeit soll diese Lücke verkleinern und die im voranstehenden Theorieteil getätigten Aussagen empirisch überprüfen. Dazu wird zum einen der Run-off-Markt dem restlichen Markt der Nicht-Run-off-Versicherer gegenübergestellt, zum anderen erfolgt eine detaillierte Betrachtung der einzelnen Run-off-Versicherer, deren Verhältnisse mit den Aktivitäten ausgewählter Nicht-Run-off-Versicherer verglichen werden.

Die Studie schließt mit einem Fazit, das die Ergebnisse zusammenfasst.

³ Als eine der wenigen Untersuchungen kann eine Studie von Assekurata angeführt werden. In der kostenpflichtigen Studie werden die Auswirkungen von internen und externen Run-offs untersucht. Hierfür werden die Erfolgsparameter anhand betriebswirtschaftlicher Einzeldaten sowohl aus Kunden- als auch aus Investorensicht analysiert. Siehe hierzu: Assekurata (Hrsg.) (2019): Run-off in der Lebensversicherung 2019 – Empirische Kennzahlenuntersuchung von externen Run-off-Gesellschaften, Köln.

A Theoretischen Grundlagen

1 Hintergründe und Ausgangssituation

1.1 Die Lebensversicherung als Produkt der Altersvorsorge

1.1.1 Charakteristika der Lebensversicherung

Die Lebensversicherung gehört zu den Personenversicherungen und sichert Unsicherheiten des menschlichen Lebens ab. Mit einer Lebensversicherung werden personenbezogene Risiken gegen eine meist regelmäßige Prämienzahlung (oder gegen Einmalprämie) vom Versicherungsnehmer an das Versicherungsunternehmen transferiert. Im Gegenzug verpflichtet sich der Versicherer bei Eintritt von vordefinierten Ereignissen vorab festgelegte Leistungen zu erbringen. Zu den vordefinierten Ereignissen zählen zumeist der Tod des Versicherungsnehmers bzw. das Erleben eines bestimmten Zeitpunkts. Ebenso können z. B. der Eintritt der Invalidität und sonstiger biometrischer Risiken (s.u.) Vertragsgegenstände sein.⁴ Die Leistung kann als Einmalzahlung oder als fortlaufende Rente vereinbart werden.⁵ Am Markt finden sich zahlreiche, teils sehr unterschiedliche Lebensversicherungsprodukte; charakteristisch für die Lebensversicherung sind dabei folgende Merkmale:

Langfristigkeit

Die Notwendigkeit von Lebensversicherungen ergibt sich aus den Unwägbarkeiten, die über die Dauer des menschlichen Lebens existieren. Die Absicherung der eigenen Lebensverhältnisse des Versicherungsnehmers oder die seiner Hinterbliebenen führt vielfach zu einer Vertragsdauer z. B. bis zum Eintritt in den Ruhestand oder darüber hinaus bis zum Lebensende. Vertragslaufzeiten über mehrere Jahrzehnte sind damit nicht unüblich

Beispiel: Ein Versicherungsnehmer schließt mit 30 Jahren für den Zweck seiner Alterssicherung einen Vertrag für eine kapitalbildende Lebensversicherung ab, für die er bis zu seinem 67. Geburtstag Prämien zahlt. Der Versicherungsnehmer zahlt entsprechend 37 Jahre in einen Vertrag ein. Falls zudem eine Verrentungsoption besteht, die auch wahrgenommen wird, erhöht sich die Dauer des Vertragsverhältnisses typischerweise bis zum Lebensende.

⁴ Vgl. Führer, C. (2010): Asset Liability Management in der Lebensversicherung, Karlsruhe, S. 2 f.

⁵ Vgl. Zeislmaier, C. (2004): Lebensversicherung und Altersvorsorge – Entwicklung und Rahmenbedingungen – Produktkonzeption – Steuerliche Behandlung, Aachen, S. 64.

Absicherung biometrischer Risiken

Der Hauptgegenstand von Lebensversicherungsverträgen ist die Absicherung biometrischer Risiken. Unter biometrischen Risiken sind „... Ereignisse, die mit grundlegenden Veränderungen der biologisch bedingten Lebensverhältnisse einhergehen...“⁶ zu verstehen. Zu diesen Ereignissen zählen der Tod, die Invalidität, die Berufsunfähigkeit, der Verlust von Grundfähigkeiten, die Pflegebedürftigkeit oder das Eintreten einer schweren Krankheit. Auch das Nicht-Eintreten biometrischer Ereignisse, wie namentlich der Tod bis zu einem bestimmten Zeitpunkt, kann Vertragsgegenstand sein. Damit ist das Erlebensfall- bzw. Langlebighkeitsrisiko angesprochen, das in der Alterssicherung ausschlaggebend für den Absicherungsbedarf ist.⁷ Gemein haben die genannten Ereignisse, dass der Eintritt (bzw. Nichteintritt) zu finanziellen Belastungen oder Herausforderungen der betroffenen Personen bzw. von Personen in deren Umfeld führt. Der Abschluss einer Lebensversicherung hat daher zum Ziel, unter Umständen wirtschaftlich existenzgefährdende Risiken des menschlichen Lebens abzusichern.

***Beispiel:** Ein Versicherungsnehmer schließt eine Risikolebensversicherung ab. Zu Beginn der Laufzeit besteht ein Kredit auf ein Haus, der über die folgenden 25 Jahre abbezahlt werden soll. Im Todesfall des Versicherungsnehmers entfällt der bis dato bestehende Einkommensstrom des Haushalts. Diese Lücke kann mithilfe der Risikolebensversicherung geschlossen werden, indem die Hinterbliebenen im Todesfall eine vorab festgelegte Geldsumme erhalten. In diesem Fall wird die Lebensversicherung zur Tilgung des Kredits genutzt und die Hinterbliebenen werden vor finanziellen Schwierigkeiten bzw. der Notwendigkeit, das Haus zu verkaufen, geschützt.*

Ausgestaltung als Summenversicherung

Bei der Lebensversicherung handelt es sich um eine sogenannte Summenversicherung. Anders als im Bereich der Kompositversicherung, bei der sich die Leistung des Versicherers überwiegend nach der Höhe des eingetretenen Schadens richtet, entsteht bei der Lebensversicherung bei Eintritt des versicherten Ereignisses Anspruch auf eine vordefinierte Geld-

⁶ Heinen, N. (2017): Stichwort: Biometrisches Risiko, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 159.

⁷ Vgl. ebenda, S. 159 f.

leistung, die unabhängig von einer Schadenbemessung einmalig, mehrmalig oder regelmäßig fällig sein kann.⁸ Der Auszahlungsbetrag ist somit losgelöst von dem konkreten – möglicherweise abweichenden – Geldbedarf; die Bedarfsdeckung wird daher als abstrakt bezeichnet.

Sparelemente

Lebensversicherungen enthalten regelmäßig eine Sparfunktion, die dem Aufbau eines Kapitalstocks dient. Die Versicherungsunternehmen legen die vom Versicherungsnehmer eingezahlten Prämien am Kapitalmarkt an; die Versicherungsnehmer partizipieren an den Ausschüttungen sowie den Wertentwicklungen der Kapitalanlagen.

Neben diesen Charakteristika, die speziell der Lebensversicherung zugeordnet werden können, gelten auch in der Lebensversicherung die grundsätzlichen Prinzipien der Versicherungstechnik:

Äquivalenzprinzip

Das versicherungstechnische Äquivalenzprinzip fordert die Übereinstimmung des Barwerts der Versicherungsprämien mit dem erwarteten Barwert der Versicherungsleistungen.⁹ Dies hat zur Folge, dass auf Personen mit einem höheren Risiko auch eine höhere Versicherungsprämie entfällt. Die vom Versicherungsnehmer zu entrichtende Prämie enthält darüber hinaus auch einen Kosten- sowie einen Sicherheitszuschlag.

Beispiel: Zwei Personen schließen je eine Risikolebensversicherung mit einer Versicherungssumme in Höhe von 50.000 € ab, die über eine identische Laufzeit also einen gleich hohen Todesfallschutz leisten sollen. Person A ist übergewichtig und Raucher. Person B hingegen ist normalgewichtig und Nichtraucher. Vor dem Hintergrund des Äquivalenzprinzips muss Person A eine höhere Versicherungsprämie zahlen, da die Wahrscheinlichkeit des Todesfalls unter sonst gleichen Umständen bei der ersten Person höher zu bewerten ist.

⁸ Vgl. Führer, C.; Grimmer, A. (2009): Versicherungslehre, Ludwigshafen, S. 46 f.

⁹ Vgl. Führer, C. (Asset Liability Management, 2010), S. 4.

Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit

Risikoausgleich im Kollektiv bedeutet, dass ein Ausgleich zwischen Risiken ohne Schäden und Risiken mit Schäden stattfindet. Gleichzeitig gleichen Risiken mit kleinen Schäden tendenziell auch die Risiken mit großen Schäden aus. Anders formuliert, tragen also die Versicherungsprämien aus den Risiken ohne Schäden oder mit nur klein(st)en Schäden auch die Schadenbedarfe aus Risiken mit Schäden, darunter großen Schäden.¹⁰ Voraussetzungen für das Gelingen des Risikoausgleichs im Kollektiv sind nach Wagner¹¹:

- ausreichend viele Einzelrisiken im Versicherungsbestand (Gesetz der großen Zahlen),
- hinreichende Unabhängigkeit der Einzelrisiken voneinander (Kumulrisiken lassen sich nur schwerlich ausgleichen) und
- nicht zu hohe Schadenpotenziale (bzw. Versicherungssummen) aus den größten Einzelrisiken, so dass die Versicherungsprämien aus dem übrigen Bestand zu deren Deckung (und zur Deckung der „Normalschäden“) ausreichen.

Neben diesen Voraussetzungen ist für die Finanzierbarkeit des gesamten Versicherungskollektivs wichtig, dass die Summe aller Versicherungsprämien aus den enthaltenen Einzelrisiken adäquat zur Höhe der ebenfalls über alle Einzelrisiken insgesamt erwarteten Schäden ist („versicherungstechnisches Äquivalenzprinzip“, s.o.) ist. Einen perfekt funktionierenden Risikoausgleich zu erwarten, ist allerdings realitätsfern. Vielmehr ist davon auszugehen, dass der Schadeneffektivwert aus einem Versicherungskollektiv am Ende einer Periode vom Schadenerwartungswert abweicht. Durch die zufallsabhängige Komponente des Versicherungsgeschäfts treten in einer Periode mehr oder weniger sowie höhere oder niedrigere Durchschnittsschäden als statistisch erwartet ein. Dementsprechend weist das Versicherungskollektiv in einer Rechnungsperiode insgesamt Über- oder Unterschäden aus.¹² Dieser Effekt wird über die Zeit, d. h. über mehrere Geschäftsjahre ausgeglichen. Durch die Langfristigkeit des Geschäftsmodells Versicherung können „gute“ und „schlechte“ Jahre nivelliert werden – der Risikoausgleich erfolgt daher nicht nur im Kollektiv, sondern auch in der Zeit.

¹⁰ Vgl. Wagner, F. (2017): Vom Auszug der Versicherung aus der Solidargemeinschaft, in: Müller-Peters, H.; Wagner, F. (Hrsg.): Geschäft oder Gewissen? Vom Auszug der Versicherung aus der Solidargemeinschaft, Goslar, S. 5.

¹¹ Vgl. ebenda, S. 5 f.

¹² Vgl. ebenda, S. 6.

1.1.2 Formen der Lebensversicherung

Nach den Arten der abgesicherten Risiken werden verschiedene Formen der Lebensversicherung unterschieden, deren Merkmale nachfolgend vorgestellt werden. Dabei ist eine eindeutige Trennung nicht immer möglich, da häufig Mischformen oder Kombinationen angeboten werden.

(Reine) Risikolebensversicherung

Bei der Risikolebensversicherung handelt es sich um die Absicherung des Todesfallrisikos und der daraus resultierenden finanziellen Belastungen für die Hinterbliebenen.¹³ Die vereinbarte Versicherungsleistung wird damit nur im Todesfall fällig: Stirbt der Versicherungsnehmer während des vereinbarten Zeitraums, wird die festgelegte Versicherungssumme an die Begünstigten geleistet; erlebt der Versicherungsnehmer den Versicherungszeitraum hingegen, erfolgt keine Auszahlung. Entsprechend wird kein Kapitalstock für den Versicherungsnehmer gebildet und die klassische Sparfunktion der Lebensversicherung entfällt.¹⁴ Im Todesfall wird die vereinbarte Versicherungssumme an die Begünstigten geleistet. Regelmäßig wird die Risikolebensversicherung in jüngeren Jahren, wenn noch kein eigener angemessener Vermögensaufbau stattgefunden hat, abgeschlossen.¹⁵ Die Hinterbliebenen können den möglichen Wegfall des Einkommensstroms durch den Versicherten in diesem Fall meist nicht kompensieren.¹⁶ Die Laufzeit der Risikolebensversicherung beträgt regelmäßig zwischen einem und 25 Jahren und überschreitet selten 35 Jahre.¹⁷

Analog funktionieren auch sog. Sterbegeldversicherungen, die typischerweise in einem deutlich fortgeschritteneren Alter abgeschlossen werden. Die Verträge laufen lebenslang und dienen der Deckung der Begräbniskosten. Im Durchschnitt haben Sterbegeldversicherungen erheblich geringere Versicherungssummen.¹⁸

¹³ Vgl. Zeislmaier, C. (Lebensversicherung, 2004), S. 67.

¹⁴ Vgl. Lühns, D.; Kalenborn, F. u.a. (2005): Lebensversicherung Unfallversicherung, Karlsruhe, S. 99.

¹⁵ Vgl. Führer, C.; Grimmer, A. (Versicherungsbetriebslehre, 2009), S. 48.

¹⁶ Vgl. Zeislmaier, C. (Lebensversicherung, 2004), S. 68.

¹⁷ Vgl. Lühns, D.; Kalenborn, F. u.a. (Lebensversicherung Unfallversicherung, 2005), S. 99.

¹⁸ Vgl. Führer, C.; Grimmer, A. (Versicherungsbetriebslehre, 2009), S. 48.

Eine weitere Sonderform der Risikolebensversicherung ist die Restschuldversicherung. Sie dient der Absicherung eines Kredits im Todesfall. Die Besonderheit liegt in der Versicherungssumme, die im Zeitablauf sinkt und sich damit flexibel an den Restschuldenstand anpasst.¹⁹

Rentenversicherung

Die Rentenversicherung ist durch eine im Leistungszeitraum regelmäßige Auszahlung an den Versicherungsnehmer charakterisiert. Hierzu enthält die vorab zu zahlende Versicherungsprämie neben einem Risikoanteil und einem Kostenanteil auch einen Sparanteil, der zum Aufbau eines Kapitalstocks verwendet wird. Die während des Leistungszeitraums fälligen Auszahlungen (= Renten) können monatlich, quartalsweise, halbjährlich oder jährlich erfolgen und sind in ihrer Höhe garantiert.²⁰ Dabei sind Leibrenten und temporäre Renten zu unterscheiden: Bei der Leibrente erfolgen die Zahlungen ab dem Erlebenszeitpunkt bis zum Zeitpunkt des Todes, wohingegen temporäre Renten auf einen vorab festgelegten, begrenzten Zeitraum ausgelegt sind.²¹

Weiterhin kann in aufgeschobene und sofort beginnende Rentenversicherungen unterschieden werden. Bei der aufgeschobenen Rentenversicherung fallen der Beginn der Beitragszahlung und der Zeitpunkt der Rentenauszahlung auseinander. Klassischerweise wird dieser Zeitraum genutzt, um einen Kapitalstock aufzubauen, der für die Rentenzahlungen genutzt wird. Bei der sofort beginnenden Rentenversicherung hingegen startet die Rentenauszahlung unmittelbar, nachdem mit einem (größeren) Einmalbeitrag ein Kapitalstock eingezahlt wurde.²² Um den Verfall der eingezahlten Beiträge zu verhindern, kann der Vertrag so ausgestaltet werden, dass eine Zahlung an die Hinterbliebenen vorgesehen ist, falls der Versicherungsnehmer früher als erwartet stirbt.²³

Die Rentenversicherung kann zum einen dem Vermögensaufbau dienen, sichert aber zum anderen auch das Langlebkeitsrisiko ab, indem (bei Leibrenten) die Rentenzahlung bis zum Tode garantiert ist. Dies ist auch das entscheidende Merkmal, durch das sich die (aufgeschobene) Rentenversicherung von anderen Sparprodukten unterscheidet, bei denen

¹⁹ Vgl. Zeislmair, C. (Lebensversicherung, 2004), S. 68.

²⁰ Vgl. Gondring, P. (2015): Versicherungswirtschaft – Handbuch für Studium und Praxis, München, S. 919.

²¹ Vgl. ebenda, S. 919.

²² Vgl. Führer, C.; Grimmer, A. (Versicherungsbetriebslehre, 2009), S. 49.

²³ Vgl. Zeislmair, C. (Lebensversicherung, 2004), S. 79 f.

zwar ein Kapitalstock aufgebaut wird, jedoch keine lebenslange Rentengarantie gegeben ist.

Gemischte Lebensversicherung

Die gemischte Lebensversicherung kombiniert den Hinterbliebenenschutz der Risikolebensversicherung mit der Altersvorsorge der Rentenversicherung.²⁴ Die Ablaufleistung ist vorrangig von der Produktart der gemischten Lebensversicherung abhängig. Grundsätzlich kann zwischen der Klassischen Lebensversicherung, der Fondsgebundenen Lebensversicherung und Hybridprodukten differenziert werden. Nachfolgend konzentrieren sich die Ausführungen auf die Sparkomponente, da der Charakter der Risikolebensversicherung bereits vorgestellt wurde.

Die Klassische Lebensversicherung wird durch eine garantierte Mindestverzinsung des Sparanteils charakterisiert. Der Höchstrechnungszins, an dem sich die Versicherer dabei orientieren, liegt aktuell bei 0,9 %. Da bei der Bestimmung der Versicherungsprämie vorsichtig kalkuliert wird, kommen zur Mindestverzinsung in der Regel weitere Überschüsse hinzu, die zum größten Teil ebenfalls den Versicherungsnehmern zustehen.²⁵ So regelt die Mindestzuführungsverordnung, dass mindestens 90 % des Risikogewinns, 90 % des Kapitalanlagegewinns und 50 % der übrigen Überschüsse den Versicherungsnehmern zuzuschreiben sind.

Die Fondsgebundene Lebensversicherung zeichnet sich dadurch aus, dass die Sparanteile in Investmentfonds investiert werden, die der Versicherungsnehmer regelmäßig selbst wählen kann. Das Kapitalanlageisiko wird hierbei auf den Versicherungsnehmer übertragen; dementsprechend ist keine Garantieverzinsung vorgesehen. Der Versicherungsnehmer kann damit von den Entwicklungen des Kapitalmarkts profitieren und hat eine höhere Rendite in Aussicht, die aber auch mit einem höheren Risiko einhergeht. Zum Erlebenszeitpunkt ergibt sich die ausgezahlte Summe durch Multiplikation der Anzahl der Anteilseinheiten mit dem Wert der Anteile. Allerdings besteht die Möglichkeit, die Auszahlung zu verschieben.²⁶

²⁴ Vgl. Kahlenberg, J. (2018): *Lebensversicherungsmathematik - Basiswissen zur Technik der deutschen Lebensversicherung*, Wiesbaden, S. 28.

²⁵ Vgl. Lazić, D. (2019): *Das Geschäftsmodell der "klassischen Lebensversicherung": Bestandsaufnahme und Rahmenbedingungen, Problemfelder und Lösungsansätze*, Karlsruhe, S. 27 ff.

²⁶ Vgl. Zeislmair, C. (Lebensversicherung, 2004), S. 71 ff.

Somit kann verhindert werden, bei ungünstigen Kapitalmarktsituationen eine geringe Auszahlung zu realisieren.

Hybridprodukte stellen eine Mischform der klassischen Lebensversicherung und der fondsgebundenen Lebensversicherung dar und kombinieren die Vorteile beider Produktarten. Dies erfolgt, indem ein gewisser Teil der Leistungen, meist die Summe der Sparanteile, garantiert wird und gleichzeitig eine chancenreichere Anlage erfolgt. Hierzu wird ein Teil des Geldes, das zur Deckung der Garantie verwendet wird, risikoarm angelegt, und der andere Teil wird in Investmentfonds investiert.

Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Die Berufsunfähigkeits- bzw. Erwerbsunfähigkeitsversicherung (Oberbegriff: Invaliditätsversicherung) dient der Absicherung des Einkommens im Fall des Verlusts der Arbeitskraft des Versicherungsnehmers. Bei Eintritt des Versicherungsfalles stehen dem Versicherungsnehmer Zahlungen zu, die in der Regel bis zum Eintritt des Rentenalters laufen. Unter Berufsunfähigkeit ist zu verstehen, dass der Versicherungsnehmer seinem Beruf nicht mehr nachgehen kann, wohingegen bei der Erwerbsunfähigkeit eine vollständige Arbeitsunfähigkeit vorliegt. Aus der geringeren Wahrscheinlichkeit der vollständigen Arbeitsunfähigkeit resultiert eine geringere Beitragshöhe bei der Erwerbsunfähigkeitsversicherung.²⁷

Dread Disease-Versicherung

Bei der Dread Disease-Versicherung handelt es sich um eine Lebensversicherung, die bei Eintreten vereinbarter festgelegter schwerer Krankheiten (z. B. Krebs, Herzinfarkt, Nierenversagen etc.) leistet. In der Regel wird dann eine definierte Versicherungssumme ausgezahlt. Ursprünglich aus dem angelsächsischen Raum sowie anderen Ländern stammend, die keine flächendeckende Gesundheitsversorgung haben, verbreitet sich diese Versicherungsform auch in Deutschland, wobei sich die Tarife (z. B. abgedeckte Krankheiten) stark voneinander unterscheiden.²⁸

²⁷ Vgl. Führer, C.; Grimmer, A. (Versicherungsbetriebslehre, 2009), S. 49 f.

²⁸ Vgl. Heinen, N. (Versicherungswörterbuch, 2017), S. 238.

Pflegerentenversicherung

Die Pflegerentenversicherung ist eine Rentenversicherung, die als Rentenbeginn das Eintreten eines Pflegefalls definiert. Sie schützt damit gegen die finanziellen Folgen einer Pflegebedürftigkeit bzw. schließt die finanzielle Lücke, die durch die gesetzliche Pflegeversicherung nicht gedeckt wird.²⁹ Oft ist vertraglich geregelt, dass auch ohne Eintreten eines Pflegefalls, z. B. ab einem höheren Alter, eine Rentenzahlung beginnt.³⁰

Abbildung 1 zeigt die Anteile der Lebensversicherungsverträge (gemessen an der Anzahl) differenziert nach den einzelnen Lebensversicherungsformen. Es zeigt sich, dass die klassischen Kapital- und Rentenversicherungen am häufigsten vertreten sind, was vor allem auf den Großteil älterer Verträge zurückzuführen ist. Bei den Rentenverträgen liegt bereits ein großer Anteil (18,2 % im Vergleich zu 28,3 % klassischen Rentenversicherungen) als modernere Varianten (fondsgebunden oder hybrid) vor. Neben den Kapital- und Rentenversicherungen haben an dritter Stelle vor allem reine Risikolebensversicherungen eine besondere Bedeutung (9,2%). Andere Produkte, wie Invaliditäts-, Pflegerenten- und Restschuldversicherungen, weisen bislang eine geringere Durchdringung auf, wobei die ersten beiden Arten ein relativ hohes Wachstum von 4,3 % bzw. 8,2 % im Vergleich zum Vorjahr aufweisen.

²⁹ Vgl. Lühns, D.; Kalenborn, F. u.a. (Lebensversicherung Unfallversicherung, 2005), S. 125.

³⁰ Vgl. Führer, C.; Grimmer, A. (Versicherungsbetriebslehre, 2009), S. 50.

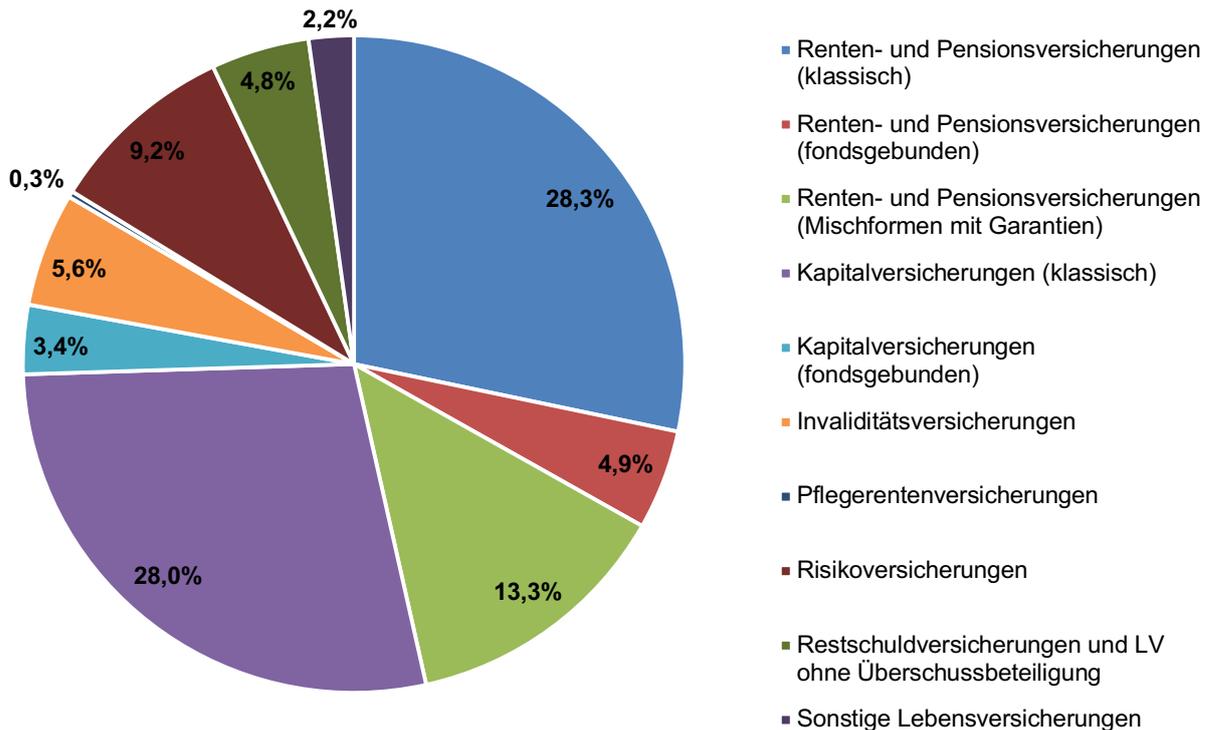


Abbildung 1: Anzahl der Lebensversicherungen nach Arten 2018³¹

1.1.3 Bedeutung der Lebensversicherung für die Altersvorsorge

Im engeren Sinne kann unter Altersvorsorge der Vermögensaufbau³² zur Absicherung des Lebensstandards im Ruhestand verstanden werden. Eine Absicherung ist notwendig, weil durch das Eintreten in den Ruhestand und den damit verbundenen Wegfall der Erwerbstätigkeit ein Einkommensstrom erlischt. Das Grundkonzept der Altersvorsorge ist es, in jüngeren Jahren, d. h. während der Erwerbstätigkeit, einen Teil des Einkommens zurückzulegen und Vermögen anzusammeln. Das angesparte Kapital wird im Ruhestand entspart, um die entstandene Lücke oder einen Teil dieser Lücke aus dem Wegfall des Einkommensstroms zu schließen.³³

³¹ Daten aus: GDV (Lebensversicherung in Zahlen, 2019), S. 15.

³² Rüttler spricht in diesem Zusammenhang statt vom Vermögensaufbau von dem Aufbau der Altersvorsorge, da die Alterssicherung auch durch andere Alternativen wie z. B. den Aufbau gesetzlicher Rentenansprüche erfolgen kann. Siehe hierzu Rüttler, A. T. (2006): Staatliche Förderung von Lebensversicherungen als Säule der privaten Altersvorsorge – Ein Vergleich der Entwicklungen in Großbritannien und in Deutschland mit Blick auf die gesetzliche Rentenversicherung (Diss.), Universität Regensburg, S. 18.

³³ Vgl. Rüttler, A. T. (Staatliche Förderung von Lebensversicherungen, 2006), S: 18 f.; Zeismair, C. (Lebensversicherung, 2004), S. 7 f.

Im weiteren Sinne können zur Altersvorsorge auch diejenigen Aktivitäten gezählt werden, die zur Sicherung von Vermögensaufbau sowie hinreichend hoher und dauerhafter Entnahmemöglichkeiten dienen. So kann durch das Eintreten eines biometrischen Risikos (z. B. Tod oder Berufsunfähigkeit) bereits vor dem Ruhestand der Einkommensstrom wegfallen, der dann nicht mehr für den Vermögensaufbau eingesetzt werden kann. Auch der Erhalt des Vermögens bzw. die Gefahr, dass das Vermögen vor dem Tod aufgezehrt ist, und die Absicherung des damit verbundenen Langlebighkeitsrisikos müssen im weiteren Sinne in die Definition eingeschlossen werden.³⁴

Um die Bedeutung der (privaten) Altersvorsorge in Deutschland beurteilen zu können, wird zunächst die Situation dargestellt. Einschlägig ist in diesem Zusammenhang das Dreischichten-Modell³⁵ der Altersversorgung in Deutschland:³⁶

- 1. Schicht: Basisversorgung
- 2. Schicht: Zusatzversorgung
- 3. Schicht: Kapitalanlageprodukte

Die **Basisversorgung** beinhaltet Zwangsversorgungssysteme wie die gesetzliche Rentenversicherung, die berufsständische Versorgung und landwirtschaftliche Alterskassen. Daneben steht die Basisrentenversicherung (Rürup-Rente), die eine steuerbegünstigte private kapitalgedeckte Leibrentenversicherung darstellt.³⁷

Zur **Zusatzversorgung** zählen die Riester-Rente, die durch Zulagen gefördert werden kann und steuerbegünstigt ist, sowie die betriebliche Altersversorgung.³⁸ Um eine betriebliche Altersversorgung handelt es sich, wenn dem Versicherungsnehmer Leistungen zur Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung aufgrund seines Arbeitsverhältnisses zugesagt werden.³⁹ Für die betriebliche Altersversorgung sind fünf Durchführungswege möglich:⁴⁰

- Direktzusage: Die Leistungen werden direkt durch den Arbeitgeber übernommen. Dafür bildet der Arbeitgeber Pensionsrückstellungen in der Bilanz.

³⁴ Vgl. Zeislmaier, C. (Lebensversicherung, 2004), S. 8.

³⁵ Die Einteilung erfolgt hierbei nach dem 2005 in Kraft getretenem Alterseinkünftegesetz. Vgl. Heinen, N. (Versicherungslexikon, 2017), S. 239.

³⁶ Vgl. Foitzik, R.; Firschkorn, R. u.a. (2015): Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung - Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz, Karlsruhe, S. 14.

³⁷ Vgl. ebenda, S. 15 f.

³⁸ Vgl. ebenda, S. 16.

³⁹ Vgl. Heinen, N. (Versicherungslexikon, 2017), S. 139 f.

⁴⁰ Vgl. Foitzik, R.; Firschkorn, R. u.a. (Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung, 2015), S. 19.

- **Unterstützungskasse:** Der Arbeitgeber gibt die Beiträge an eine selbstständige Versorgungseinrichtung ab, das ist die sog. Unterstützungskasse, die die Leistungen erbringt. Der Arbeitnehmer hat keinen Rechtsanspruch gegenüber dieser Einrichtung, jedoch gegenüber dem Arbeitgeber.
- **Pensionskasse:** Der Arbeitgeber gibt die Beiträge an eine selbstständige Versorgungseinrichtung ab, das ist die sog. Pensionskasse, die eine auf Rentenzahlungen beschränkte Lebensversicherung darstellt.⁴¹ Der Arbeitnehmer hat einen Rechtsanspruch auf die Leistungen gegenüber der Pensionskasse.
- **Direktversicherung:** Der Arbeitgeber schließt für den Arbeitnehmer eine Lebensversicherung bei einem Versicherungsunternehmen ab.
- **Pensionsfonds:** Der Arbeitgeber gibt die Beiträge an eine selbstständige Versorgungseinrichtung ab, das ist der sog. Pensionsfonds, der die Leistungen erbringt. Im Gegensatz zur Pensionskasse haben Pensionsfonds mehr Freiheitsgrade bei der Kapitalanlage.⁴²

Die **private Altersvorsorge** umfasst sonstige Kapitalanlageprodukte, für die die Beiträge nicht steuerbegünstigt sind, d. h. aus dem versteuerten Einkommen aufzubringen sind. Die Produktvarianten reichen von der klassischen Lebensversicherung über Bank- und Fondssparpläne bis hin zu Immobilien und sonstigen Kapitalanlageprodukten. Die Produktarten der Lebensversicherung finden sich grundsätzlich in allen drei Schichten wieder.

Die Notwendigkeit einer privaten Altersvorsorge wird bei Betrachtung des wünschenswerten Versorgungsniveaus im Ruhestand deutlich. Dieses liegt nach Expertenschätzungen zwischen 70 und 90 % des letzten Nettoeinkommens.⁴³ Wird diesem Bedarf das Niveau der gesetzlichen Rente (berechnet durch das Verhältnis der durchschnittlich bezogenen Rente zum durchschnittlichen Einkommen) von 2018 in Höhe von 48,2 % gegenübergestellt, wird deutlich, dass sie allein das wünschenswerte Einkommensniveau nicht decken kann. Folglich sind weitere Arten von Einkommensströmen notwendig, die sich im Drei-Schichten-Modell finden. Auch wenn das Rentenniveau bis 2025 zunächst auf 48 % festgeschrieben ist, ist aufgrund der demografischen Entwicklung und den daraus resultierenden Problemen für

⁴¹ Vgl. BaFin: bafin.de, URL: https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/Einrichtungen_bAV/System/system_bav_node.html, (Abruf: 12. November.2019).

⁴² Vgl. Heinen, N. (Versicherungswörterbuch, 2017), S. 643.

⁴³ Vgl. Lührs, D.; Kalenborn, F. u.a. (Lebensversicherung Unfallversicherung, 2005), S. 16.

die umlagefinanzierte Rentenversicherung langfristig mit einer weiteren Senkung des Rentenniveaus zu rechnen. Dies führt wiederum zu einer zunehmenden Relevanz der privaten Altersvorsorge.

1.2 Das Marktumfeld in der Lebensversicherungsbranche

1.2.1 Herausforderungen mit Fokus auf das Niedrigzinsumfeld

Die Lebensversicherungsbranche befindet sich in einem herausfordernden Umfeld. Die größte Herausforderung ist die bereits langanhaltende Niedrigzinsphase. Ursprünglich als Reaktion auf die Finanzkrise 2008 haben die EZB und viele weitere Zentralbanken die Leitzinsen herabgesenkt. Hinzu kamen der Ankauf von Wertpapieren und die Einführung von negativen Einlagezinsen für Kreditinstitute. Diese Maßnahmen haben zur Entstehung des Niedrigzinsumfelds und damit einhergehend zu einem deutlichen Absinken der Renditen zinsabhängiger Anlagen geführt. Bei sehr sicheren Anlagen zeigen sich sogar negative Renditen. Zusätzlich wurde der positive Zusammenhang zwischen dem Anlagehorizont der Anlagen und den realisierbaren Zinsen geschwächt. So wurden im August 2019 erstmals deutsche Staatsanleihen mit einer Laufzeit von 30 Jahren zu einem durchschnittlichen Zinssatz von -0,11% emittiert.⁴⁴ Es wird also bei dieser Anlage, die einen extrem langen Zeitraum aufweist, weniger Geld zurückgezahlt als dafür eingezahlt wurde.

Das langanhaltende Niedrigzinsumfeld stellt die Lebensversicherungsbranche in vielerlei Hinsicht vor Schwierigkeiten. Die Kapitalanlagestrategie vieler Versicherer, die im Kern durch ein Engagement in länger laufende, sichere festverzinsliche Wertpapiere geprägt ist, kann eine nur immer weiter abnehmende Rendite erzeugen. Dieser Prozess findet allerdings schleichend statt, da langlaufende Wertpapiere mit höherer Rendite erst nach und nach auslaufen und dafür Positionen mit geringerer Rendite nachgekauft werden. Die Probleme des Niedrigzinsumfelds kommen daher erst mit einem gewissen Nachlauf zum Vorschein. Dabei wird ein weiteres Problem ersichtlich: Auch wenn sich die Zinsen am Kapitalmarkt erholen, befinden sich für längere Zeit noch niedrig verzinsliche Wertpapiere im Portfolio der Versicherer – sofern diese nicht unter ihrem Buchwert vorzeitig veräußert werden.⁴⁵

⁴⁴ Vgl. ARD: boerse.ard.de, URL: <https://boerse.ard.de/anlageformen/anleihen/die-erste-zinslose-30jaehrig-bundesanleihe100.html>, (Abruf: 18. 11.2019).

⁴⁵ Vgl. Sauren, E. (2015): Die Zinsfalle: Die neue Bedrohung für konservative Anleger - Gefahren für das Portfolio erkennen und vermeiden, München, S. 175.

Eine ausreichende Verzinsung in der Kapitalanlage ist wiederum notwendig, um die Garantien aus den klassischen Verträgen zu erfüllen. So befinden sich teilweise noch Verträge mit einer garantierten Verzinsung von bis zu 4 % in den Beständen der Lebensversicherungsunternehmen. Im Schnitt betrug die garantierte Durchschnittsverzinsung im Jahr 2018 2,82 %.⁴⁶ Demgegenüber steht eine laufende Nettoverzinsung von 3,03 %.⁴⁷ Der Spielraum zwischen diesen beiden Größen ist somit bereits erheblich eingeschränkt. Die Herausforderung besteht folglich darin, weiterhin ausreichend hohe Kapitalanlageerträge zu erwirtschaften, um die garantierte Verzinsung erfüllen zu können. Andernfalls müssen Reserven aufgezehrt werden. Werden diese Reserven über einen längeren Zeitraum aufgezehrt, kann das für die Versicherungsunternehmen existenzgefährdend sein.

Auch die Versicherungsnehmer spüren den Rückgang der Kapitalanlageerträge: Über die Garantieverzinsung hinausgehende Überschüsse, die größtenteils im Rahmen der laufenden Überschussbeteiligung und von Schlussüberschüssen an die Versicherungsnehmer ausgezahlt werden, sinken gleichzeitig mit den Kapitalanlageerträgen.⁴⁸

1.2.2 Anpassungsmöglichkeiten von Lebensversicherungsunternehmen

Eine Möglichkeit, auf die Niedrigzinsen zu reagieren, ist die Anpassung der Kapitalanlagestrategie. Anstelle von festverzinslichen Wertpapieren rücken zunehmend andere Positionen in den Fokus der Kapitalanleger. Dazu gehören beispielsweise Aktien, Immobilien und „alternative Investments“, wie z. B. Infrastruktur und private Debt. Um erfolgreich in neue Assetklassen zu investieren, müssen allerdings die notwendigen Kompetenzen im Unternehmen vorhanden sein und muss externe Expertise eingekauft werden. Dementsprechend ist eine Portfoliooptimierung zunächst mit Kosten verbunden. Außerdem muss das Investitionsportfolio insgesamt ein ausreichendes Volumen aufweisen, um unter Risikoerwägungen genügend Diversifikationsspielraum zu gewährleisten. Eine weitere Möglichkeit ist es, die Profitabilität über andere Geschäftssegmente zu sichern, d. h. die Effizienz im Risikogeschäft oder bei der Administration zu erhöhen – also die Betriebskosten zu senken (z. B. durch eine optimierte IT-Infrastruktur). Allerdings dürfen die Überschüsse aus dem Risiko- und dem Kostenergebnis nicht im Versicherungsunternehmen selbst verwendet werden, um

⁴⁶ Vgl. Wilde, C. (2019): Branchenmonitor 2013-2018 Lebensversicherung, Leipzig, S. 2.

⁴⁷ Vgl. GDV (Lebensversicherung in Zahlen, 2019), S. 30.

⁴⁸ Vgl. Sauren, E. (Die Zinsfalle, 2015), S. 168 f.

negative Ergebnisse aus dem Kapitalanlagebereich auszugleichen, sondern sind der Mindestzuführungsverordnung entsprechend größtenteils den Versicherungsnehmern zuzuschreiben.⁴⁹

Zusätzlich ist eine Anpassung des Produktportfolios möglich und sinnvoll, nach den tatsächlichen Marktbeobachtungen offenbar sogar notwendig. So müssen zwar die Garantien aus der Vergangenheit eingehalten und damit die Bestandsprodukte weitergeführt werden, neu aufgelegte Produkte hingegen können mit deutlich geringeren Garantien (z. B. nur Beitragsgarantie) oder gänzlich ohne Garantien (das Kapitalanlagerisiko verbleibt vollständig beim Kunden) angeboten werden.⁵⁰

1.2.3 Regulierung und Digitalisierung

Auch die Regulierung ist ein Faktor, der sich erschwerend auf das Geschäft der Lebensversicherungsbranche auswirkt. Eine Regulierungsmaßnahme, die sich aus der Folge der Niedrigzinsphase ergeben hat, ist die sogenannte Zinszusatzreserve. Bei der Zinszusatzreserve handelt es sich um gesetzlich vorgeschriebene Nachreservierungen, die sicherstellen sollen, dass für die älteren Bestandsverträge mit höheren Garantien ausreichend Rückstellungen gebildet wurden. Hierfür wird ein Referenzzins herangezogen, der sich aus dem Durchschnittswert zehnjähriger Euro-Zinsswapsätzen berechnet. Die Deckungsrückstellung eines Vertrags ist in Form der Zinszusatzreserve als zusätzlicher Puffer zu erhöhen, wenn der Referenzzins geringer als der eigentliche Rechnungszins des Vertrags ist.⁵¹ Die Lebensversicherungsunternehmen mussten daher in den letzten Jahren in erheblichem Maße Reserven bilden und dafür größtenteils auch Bewertungsreserven auflösen. Zwar entschleunigt sich die Bildung der Zinszusatzreserve seit dem Geschäftsjahr 2018 durch die Ergänzung der sogenannten Korridormethode; dennoch ist weiterhin mit hohen Belastungen zu rechnen, vor allem seit dem jüngsten erneuten Zinsrutsch im Jahr 2019.

Daneben sind die Lebensversicherer von weiteren Regulierungsmaßnahmen betroffen. Als Beispiele können Solvency II, das strengere Anforderungen an die Eigenmittelausstattung, die Unternehmensorganisation mit Fokus auf das Risikomanagement und die Publizität mit

⁴⁹ Vgl. Goecke, O. (2017): Das Niedrigzinsszenario und seine Konsequenzen für die Lebensversicherung, in: Wagner, F. (Hrsg.): Versicherungslexikon, Wiesbaden, S. 208.

⁵⁰ Vgl. ebenda, S. 208.

⁵¹ Vgl. DAV: aktuar.de, URL: <https://aktuar.de/unsere-themen/lebensversicherung/zinszusatzreserve/Seiten/default.aspx>, (Abruf: 10. 12.2019).

sich gebracht hat, ferner die IDD, die unter anderem eine Weiterbildungspflicht für Vertriebspartner und einen weiten Kreis an Mitarbeitern mit Kundenkontakten regelt, sowie ein mit hoher Wahrscheinlichkeit kommender Provisionsdeckel genannt werden. Gemeinsam haben alle Regulierungsmaßnahmen, dass sie den Versicherungsunternehmen erhebliche Ressourcen zur Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen abverlangen, die letztendlich zu einer Verringerung des Überschusses führen.

Darüber hinaus bringt die voranschreitende Digitalisierung neben den neuen Möglichkeiten, sich innovative Technologien zunutze zu machen und Kundenbedürfnisse besser zu erfüllen, zahlreiche Herausforderungen mit sich. Anpassungen, bspw. der IT-Systeme, können zwar zu Effizienzsteigerungen und einer Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit führen, sind dabei jedoch auch mit erheblichen Kosten verbunden.

Insgesamt bedrohen die veränderten Rahmenbedingungen die künftigen wirtschaftlichen Erfolgsaussichten vieler Lebensversicherer massiv, so dass Überlegungen zu einschneidenden Anpassungen des Geschäftsmodells bis hin zum Run-off verbreitet die Folge sind.

2 Einordnung des Terminus „Run-off“ in den Kontext der Lebensversicherung

2.1 Definition

Unter „Run-off“ wird der Tatbestand verstanden, dass ein Versicherungsunternehmen kein Neugeschäft mehr zeichnet.⁵² Dementsprechend werden die laufenden Verträge zwar bis zur vereinbarten Ablaufrist fortgeführt, jedoch werden keine neuen Verträge mehr in den Bestand aufgenommen. Das hat zur Folge, dass sich der Bestand nach und nach auflöst.⁵³

Ein Run-off kann für die komplette Versicherungsgesellschaft, aber auch für einzelne Bestands- bzw. Produktgruppen erfolgen. Er beginnt mit der Einstellung des Neugeschäfts und endet mit der Abwicklung des letzten Vertrags. Die Abwicklungsdauer wird sich aufgrund der Langfristigkeit des Lebensversicherungsgeschäfts i. d. R. über mehrere Jahrzehnte erstrecken. Im Unterschied zum Run-off in der Kompositversicherung⁵⁴ gehen in der Regel

⁵² Vgl. Heinen, N. (Versicherungswörterbuch, 2017), S. 795.

⁵³ Vgl. GDV: Die wichtigsten Antworten zum sogenannten "Run-off", URL: <https://www.gdv.de/de/themen/news/die-wichtigsten-antworten-zum-so-genannten--run-off--11546>, (Abruf: 11. 12.2019).

⁵⁴ Im Kompositbereich haben die Verträge kurze Laufzeiten. Die Versicherungsunternehmen können daher in kürzerer Zeit das Vertragsverhältnis beenden bzw. auslaufen lassen. Ab dem Ende des Vertragsverhältnisses gehen dementsprechend keine Prämien mehr beim Versicherungsunternehmen ein. Das Versicherungsunternehmen hat aber nach Vertragsende noch Rückstellungen für Schäden auszuweisen, die noch

auch noch nach Beginn des Run-offs regelmäßig Prämien beim Versicherer ein, da die Verträge vertragskonform weitergeführt werden.⁵⁵

2.2 Rechtliche Grundlagen

Das deutsche Versicherungsaufsichtsrecht kennt keine Run-off-Definition, sondern lediglich den deutlich konkreter definierten Tatbestand der Beendigung des Geschäftsbetriebs, die in Deutschland jedoch in jüngster Zeit nicht stattgefunden hat. Die Beendigung kann auf freiwilliger Basis (Rückgabe der Geschäftserlaubnis) oder durch Eingreifen der BaFin (Widerruf der Erlaubnis oder Untersagung des Geschäftsbetriebs) erfolgen. Liegt einer dieser Fälle vor, gehen die Versicherungsunternehmen in der Regel in Liquidation. Sie dürfen also weder neue Versicherungsverträge abschließen oder verlängern, noch deren Versicherungssummen anpassen. Gleichzeitig werden die bereits vorhandenen Verträge vertragskonform bis zu deren Auslaufen weitergeführt.⁵⁶

Resultiert die Aufgabe des Geschäftsbetriebs nicht aus einer wirtschaftlichen Notlage, ist die unternehmerische Entscheidung der Ausgangspunkt. Es wird sich also aus strategischen Gesichtspunkten dazu entschlossen, kein Neugeschäft mehr zu zeichnen. Die Unternehmen sind demnach als reguläre Versicherungsunternehmen anzusehen und unterliegen weiterhin den gleichen aufsichtsrechtlichen Vorschriften wie andere Versicherungsunternehmen, die weiterhin Neugeschäft zeichnen. Dies gilt gleichermaßen für diejenigen Unternehmen, die sich auf den Ankauf und die Abwicklung von Beständen spezialisiert haben.⁵⁷

Soll ein Bestand oder ein Unternehmen an einen solchen spezialisierten Bestandsabwickler verkauft werden, ist dies der BaFin rechtzeitig anzuzeigen und bei dieser eine Erlaubnis einzuholen. Die BaFin prüft vor Erteilung der Erlaubnis den Vorgang und kann den Verkauf auch ablehnen. Neben einer ausreichenden Kapitalisierung, dem Vorhandensein eines effektiven Risikomanagements und dem Erfüllen umfassender Berichtspflichten, was für alle Versicherungsunternehmen gilt, prüft die BaFin insbesondere die Fähigkeit, den Bestand

nicht reguliert sind und erst später zu Auszahlungen führen. Erst wenn die Rückstellungen vollständig aufgelöst sind, ist der Run-off abgeschlossen.

⁵⁵ Vgl. Ritter, M. (2014): Run-off in der Lebensversicherung, Karlsruhe, S. 33 f.

⁵⁶ Vgl. Schaumlöffel, K. (2014): Run-off – Aufsicht über Versicherungsunternehmen, die Bestände abwickeln, in: BaFin Journal März 2014, S. 16.

⁵⁷ Vgl. ebenda, S. 17.

angemessen zu verwalten und die Implikationen auf die versicherungstechnischen Rückstellungen und die Eigenmittelsituation durch die Transaktion.⁵⁸

Wegen der Sorgfaltsansprüche der BaFin kann sich der Überprüfungsprozess über mehrere Monate ziehen. Die Prüfung dient dem Ziel, die Belange der Versicherungsnehmer zu bewahren: durch eine Transaktion soll kein Versicherungsnehmer schlechter als zuvor gestellt werden. Zur weiteren Absicherung kann die BaFin zusätzliche Anforderungen an die Transaktion knüpfen. Solche Absicherungsmaßnahmen können z. B. die Kapitalausstattungs-garantie einer Konzernmutter oder organisatorische Anforderungen sein.⁵⁹

2.3 Formen des Run-offs

Grundsätzlich können der interne und externe Run-off unterschieden werden. Während der Bestand im Rahmen des internen Run-off ohne Hinzuziehen einer dritten Partei abgewickelt wird und die Run-off-Risiken somit vollständig beim Versicherungsunternehmen bzw. bei der Versicherungsgruppe verbleiben, ist am externen Run-off ein außenstehendes Unternehmen an der Abwicklung beteiligt, das i. d. R. die Verträge und damit die Run-off-Risiken übernimmt.⁶⁰

Verbleiben die Verträge im Rahmen des internen Run-offs im Bestand des Versicherers, kann die Abwicklung aktiv oder passiv vorgenommen werden. Bei der passiven Abwicklung wird lediglich das Neugeschäft eingestellt; darüber hinaus erfolgen keine weiteren Maßnahmen zum Umgang mit den im Run-off befindlichen Bestandsverträgen.⁶¹ Hingegen bei der aktiven Abwicklung versucht der Versicherer selbst, d. h. ohne externe Unterstützung, seine Bestandsabwicklung zu optimieren. Dies kann im noch bestehenden Versicherungsunternehmen (langsame und stetige Verbesserung der Abwicklung) oder durch Gründung einer Gesellschaft innerhalb der Versicherungsgruppe erfolgen, die sich rein auf die Abwicklung

⁵⁸ Vgl. Schaumlöffel, K.; Wesker, H. (2018): Run-Off – Schutz der Kunden in der Lebensversicherung, in: BaFin Journal Februar 2018, S. 15 ff.

⁵⁹ Vgl. BaFin: Strenge Anforderungen an einen Unternehmensverkauf, URL: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Pressemitteilung/2018/pm_180705_generali.html, (Abruf: 12. 12.2019).

⁶⁰ Vgl. Eling, M.; Schaper, P. (2016): Run-off 2016: Status quo und zukünftige Bedeutung von Run-off im deutschsprachigen Nichtleben-Versicherungsmarkt, St. Gallen, S. 24 f.

⁶¹ Vgl. ebenda, S. 24.

der Run-off-Bestände konzentriert.⁶² Beim internen Run-off bleibt der bestehende Versicherer Vertragspartner, und für den Kunden ändert sich formell nichts.⁶³ Zudem besteht auch keine Informationspflicht, sodass Kunden häufig keine Kenntnis über den Run-off des Unternehmens erlangen. Dies gilt gleichermaßen bei der Abwicklung über einen internen Dienstleister: der Dienstleister nimmt die Abwicklung über einen Outsourcing-Vertrag vor und der Bestand verbleibt beim bisherigen Versicherungsunternehmen. Diese Möglichkeit ist daher dem internen Run-off zuzuordnen.

Als extern wird der Run-off immer dann bezeichnet, wenn ein außenstehendes Unternehmen beteiligt ist und die Versicherungen übernimmt. Dafür kommen grundsätzlich zwei Möglichkeiten in Betracht:

- Bestandsübertragung: Der Bestand wird an ein externes Unternehmen verkauft und ggf. mit einem bereits vorhandenen Bestand verschmolzen. Dadurch ändert sich der Vertragspartner der Versicherungsnehmer. An den Verträgen selbst ändert sich hingegen nichts.⁶⁴
- Unternehmensverkauf: Das komplette Unternehmen und damit auch dessen Bestände werden an eine externe Gesellschaft verkauft – es kommt also zum Eigentümerwechsel. Zwar bleibt der Vertragspartner der Versicherungsnehmer unverändert, doch geht dies regelmäßig mit dem Wechsel des Managements und Aufsichtsrats einher. Regelmäßig wird das Unternehmen, das in den Run-off geht, auch umfirmiert. Zudem kann es zum Abschluss diverser Outsourcing-Verträge für dieses Versicherungsunternehmen kommen.⁶⁵

Als weitere externe Lösung kann ein Rückversicherungsvertrag ausgestaltet werden, die einer Bestandsübertragung gleichkommt. Bei dieser Lösung bleibt das Versicherungsunternehmen als Vertragspartner bestehen, allerdings übernimmt das Rückversicherungsunternehmen die Abwicklung. Auf diese Weise findet indirekt ein externer Run-off statt.

⁶² So hat beispielsweise die Ergo Versicherungsgruppe eine eigene Run-off-Plattform aufgebaut. Vgl. Canada Life (Hrsg.): Run-off in der Lebensversicherung: Viel Lärm um nichts!?, URL: <https://www.canadalifeaktuell.de/run-off-in-der-lebensversicherung-viel-laerm-um-nichts-2821>, (Abruf: 12.12.2019).

⁶³ Vgl. Schaumlöffel, K.; Wesker, H. (Run-Off, 2018), S. 14.

⁶⁴ Vgl. ebenda, S. 14.

⁶⁵ Vgl. ebenda, S. 14.

3 Ökonomische Würdigung des Run-offs

3.1 Bewertung des Run-offs aus Unternehmenssicht

Bei der Aufgabe eines Geschäftsbereichs handelt es sich, wie auch bei der Aufnahme, um eine strategische Unternehmensentscheidung. Ein Konzern oder ein Unternehmen, das wertorientiert steuert, d. h. seine Rendite/Risiko-Position optimieren möchte, muss sich die Frage stellen, ob und in welchem Maße die einzelnen Konzerngesellschaften bzw. Geschäftsbereiche zur Wertsteigerung beitragen. Falls kein positiver Wertbeitrag erzielt wird und auch keine Maßnahmen ersichtlich sind, um künftig einen positiven Wertbeitrag zu erzielen, ist es naheliegend, über die Einstellung des entsprechenden Geschäftsbereichs nachzudenken. Nur so kann das knappe Risikokapital für andere, profitablere Geschäftsbereiche freigesetzt werden.

Das bereits beschriebene herausfordernde Marktumfeld erschwert es den Lebensversicherern mit ihren Beständen, die größtenteils noch durch klassische Versicherungsverträge geprägt sind, einen positiven Wertbeitrag zu erwirtschaften. Die Einstellung des Neugeschäfts kann dementsprechend eine Möglichkeit sein, um der Wertvernichtung im Konzern bzw. im einzelnen Versicherungsunternehmen entgegenzuwirken. Für die Bewertung des Run-offs ist dabei die Unterscheidung in den internen und den externen Run-off unumgänglich.⁶⁶

Reputation

Die Auswirkungen des Run-offs können je nach Art unterschiedliche Folgen für die Reputation des Konzerns bzw. Versicherungsunternehmens haben. Generell wird ein Run-off von der Öffentlichkeit negativ wahrgenommen. So hält die BaFin fest, dass ein Run-off in Deutschland von der Öffentlichkeit regelmäßig als Versagen von Versicherern und nicht als bewusste Unternehmensentscheidung wahrgenommen wird.⁶⁷ Während die breite Öffentlichkeit beim internen Run-off, je nach Kommunikationsstrategie und je nachdem, ob das komplette Geschäft oder nur Teilbereiche eingestellt werden, unter Umständen gar nicht von der Entscheidung erfährt, steht der externe Unternehmensverkauf regelmäßig in der öffentlichen Kritik. Ein wesentlicher Hintergrund ist, dass es beim Run-off von Lebensversicherungsunternehmen um das Thema „Altersvorsorge“ geht, das emotional hoch aufgeladen ist. Unter Umständen sehen Versicherungsnehmer das Versprechen des Versicherers,

⁶⁶ Bei der externen Variante erfolgt eine Konzentration auf den Verkauf.

⁶⁷ Vgl. Schaumlöffel, K. (Run-off, 2014), S. 16.

sich um die Altersvorsorge zu kümmern, als gebrochen, wenn laufende Verträge ohne deren Zustimmung an ein anderes Unternehmen übertragen werden – mit unter Umständen erheblichen Auswirkungen auf die Reputation des Unternehmens.⁶⁸ Ist die Reputation geschädigt, kann dies negative Folgen für das Versicherungsunternehmen haben, wie beispielsweise eine erhöhte Stornoquote, die den Versicherer zu höheren Auszahlungen zwingt und einen möglichen Liquiditätsengpass mit sich bringt. Denkbar ist aber auch, dass die Umsätze durch andere Produkte innerhalb der Versicherungsgruppe zurückgehen, da (potenzielle) Kunden das Unternehmen meiden, oder dass Mitarbeiter das Unternehmen verlassen bzw. neue Mitarbeiter nur erschwert rekrutiert werden können.

Risikosituation

Beim internen Run-off findet kein Risikotransfer statt und die Risiken verbleiben im Unternehmen. Durch die Einstellung des Neugeschäfts gehen der Bestand und die Prämieinnahmen kontinuierlich zurück. Mit dem schrumpfenden Bestand kann auch die Risikodiversifikation zurückgehen, das versicherungstechnische Ergebnis volatiler werden und dadurch der Ausgleich im Kollektiv langfristig gefährdet werden.⁶⁹ Zudem besteht bei einer negativen öffentlichen Wahrnehmung die Gefahr, dass das oben beschriebene Reputationsrisiko eintritt. Als Folge könnte es zu vermehrten Kündigungen von Bestandskunden (Stornorisiko) kommen, was wiederum zu einem Liquiditätsengpass führen könnte.⁷⁰

Beim externen Run-off können die Risiken des Bestands vollständig externalisiert werden. Allerdings besteht beim externen Run-off auch ein Reputationsrisiko.

Solvabilität

Solvency II verfolgt einen risikobasierten Ansatz. (Zins-)Garantien erhöhen in diesem Zusammenhang den Eigenmittelbedarf und verursachen entsprechend Kapitalkosten. Konkret: Versicherungsbestände, die aus vielen Altverträgen bestehen, binden massiv Eigenmittel bzw. Risikokapital. Das hohe gebundene Risikokapital führt zu hohen Kapitalkosten, die zunächst erwirtschaftet werden müssen, bevor Wert im Unternehmen geschaffen wird.

⁶⁸ Vgl. Eling, M.; Schaper, P. (Run-off 2016, 2016), S. 39.

⁶⁹ Vgl. Schaumlöffel, K. (Run-off, 2014), S. 17.

⁷⁰ Vgl. ebenda, S. 17.

Durch den internen Run-off ändert sich kurzfristig nichts an dieser Situation, jedoch können langfristig wieder Eigenmittel freigesetzt werden.

Beim Bestands- oder Unternehmensverkauf wird die Solvabilitätssituation im Versicherungsunternehmen oder -konzern unmittelbar verbessert, da die Eigenmittelunterlegung für die Versicherungsverträge nunmehr der Käufergesellschaft obliegt. So können die Eigenmittel bzw. das freigesetzte Risikokapital bei einem Teilbestandsverkauf für andere Produktgruppen oder bei der Externalisierung des gesamten Bestands für andere Geschäftsbereiche in der Unternehmensgruppe eingesetzt werden.

Ergebnis

Durch den Wegfall des Neugeschäfts entfallen beim Run-off die dazugehörigen Vertriebskosten und die variablen Kosten sinken, was zu einer Ergebnisverbesserung führt. Gleichzeitig können aber die Fixkosten nicht proportional zum Bestandsrückgang reduziert werden, woraus ein gegenläufiger Effekt resultiert.⁷¹ Fällt die Entscheidung für einen passiven Run-off, werden nach und nach Ressourcen freigesetzt, die für andere Geschäftsbereiche eingesetzt werden können. Dennoch sind gerade zu Beginn noch erhebliche Mittel, z. B. für die Bestandsverwaltung, gebunden. Die Gründung eines konzerninternen Dienstleisters, der die Bestände effizient abwickelt, kann langfristig das Ergebnis verbessern, ist aber zu Beginn mit Investitionskosten verbunden. Aufgrund der fehlenden notwendigen Skalierbarkeit eignet sich dieser Ansatz für kleinere Versicherungsgruppen nicht.⁷²

Im Falle des Verkaufs erhält der Verkäufer den Verkaufspreis, was zu einer einmaligen Ergebnissteigerung führt.⁷³ Der verkaufte Bestand hat anschließend keine Ergebnisauswirkungen mehr, da alle Rechte und Pflichten an den Käufer übergehen. Dabei ist zu beachten, dass der Kaufpreis in der Regel unter dem Wert des Bestands liegt, der sich durch den Embedded Value berechnen lässt. Neben einem Abschlag in Höhe von 20 bis 40 % werden auch sämtliche Kosten für die Übernahme des Unternehmens (z. B. Migrationskosten, Kundeninformations-Kosten und Re-Branding) vom Kaufpreis abgezogen.⁷⁴

⁷¹ Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2017): Finanzstabilitätsbericht 2017, Frankfurt a.M., S. 92.

⁷² Vgl. Eling, M.; Schaper, P. (Run-off 2016, 2016), S. 46.

⁷³ Beim Run-off kann auch der Fall vorliegen, dass der Versicherungsbestand – vor allem wegen kaum erwirtschaftbarer Zinsgarantien – einen negativen ökonomischen Wert aufweist und deshalb der Verkäufer umgekehrt einen Preis an den Käufer zu zahlen hat. Das führt zu einer einmaligen Ergebnisminderung.

⁷⁴ Vgl. Minnik, W. (2016): Run-off auf dem Prüfstand, in: Schweizer Versicherung, S. 21.

3.2 Bewertung des Run-offs aus Kundensicht

Grundsätzlich gilt es festzuhalten, dass sich durch den Run-off nichts an den vertraglichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Kunden ändert. Etwaige Garantien müssen weiterhin erfüllt werden und auch die Überschussbeteiligung hat bei den Risiko- und Kapitalanlageüberschüssen mindestens in Höhe von 90 % sowie bei den anderen Überschüssen („Kostengewinnen“) mindestens zu 50 % zu erfolgen. Weiterhin werden auch diejenigen Versicherer, die Verträge der im Run-off befindlichen Unternehmen übernehmen, von der BaFin beaufsichtigt und unterliegen Solvency II.

Es wurde bereits diskutiert, wie sich der interne Run-off auf das Ergebnis des Versicherers, an dem die Versicherungsnehmer partizipieren, auswirkt. Im Folgenden wird betrachtet, wie sich die Situation der Versicherungsnehmer bei spezialisierten Run-off-Gesellschaften darstellt und von traditionellen Versicherungsunternehmen unterscheidet. Bei Run-off-Gesellschaften handelt es sich um relativ junge Versicherungsunternehmen, die zumeist über eine moderne und effiziente Infrastruktur verfügen. Dadurch soll der Versicherungsbestand möglichst effizient verwaltet werden und einer geringeren Kostenbelastung unterliegen.⁷⁵ Dementsprechend ist zu erwarten, dass die sonstigen Überschüsse höher ausfallen, da durch eine effizientere Verwaltung die Kosten reduziert werden können. Von dieser geringeren Kostenbelastung profitieren die Versicherungsnehmer zu mindestens 50 %.

Weiterhin sind Run-off-Gesellschaften daran interessiert, weitere Bestände aufzukaufen, um so Skaleneffekte zu realisieren. Dies stellt einen großen Unterschied zum internen Run-off dar, bei dem der Bestand langsam aufgelöst wird. Vergrößert sich der Bestand regelmäßig, kann der Versicherungsausgleich im Kollektiv aufrechterhalten bzw. gegebenenfalls sogar verbessert werden. Damit werden auch die versicherungstechnischen Überschüsse optimiert, an denen die Versicherungsnehmer zu mindestens 90 % partizipieren. Beim Bestandswachstum können die Run-off-Gesellschaften außerdem neben der Senkung der variablen Kosten (z. B. durch Wegfall der Vertriebskosten) auch von einer Fixkostendegression profitieren. Die positiven Effekte der Verwaltung sind auch bei der Kapitalanlage zu erkennen. Herauszustellen ist eine Vereinfachung des Asset-Liability-Managements, da sich durch den Wegfall des Neugeschäfts die zukünftigen Zahlungsströme relativ gut abschätzen lassen.⁷⁶

⁷⁵ Vgl. DAV (Hrsg.): Run-off in der deutschen Lebensversicherung, URL: https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/AA44_Run-off.pdf, (Abruf: 17.12.2019).

⁷⁶ Vgl. ebenda.

Spielraum besteht für die Run-off-Gesellschaften nur bei der freiwilligen Zuteilung der Überschüsse, die über die gesetzliche Mindestbeteiligung hinausgehen. Regelmäßig wird die Kritik angeführt, dass Run-off-Gesellschaften ihre Kunden nur mit dem gesetzlichen Mindestmaß an den Überschüssen beteiligen. Begründet wird dies mit der Unabhängigkeit vom bestehenden Wettbewerbsdruck⁷⁷ sowie mit dem Wegfall der hohen Überschussbeteiligung als Verkaufsargument für das Neugeschäft.⁷⁸ Diesem Argument können mögliche Reputationsschäden von Versicherern mit Run-off-Beständen entgegengesetzt werden, die sich negativ auf den Absatz anderer Produkte auswirken können. Allerdings trifft dies nicht für spezialisierte externe Run-off-Gesellschaften zu, die gar keine anderen Produktgruppen im Sortiment haben. Spezialisierte Run-off-Gesellschaften befinden sich allerdings ebenfalls in einer Wettbewerbssituation, da sie aufgrund der oben beschriebenen Skaleneffekte darum bemüht sind, ihre Bestände regelmäßig zu erweitern. Fallen sie durch negative Nachrichten auf, hat dies Auswirkungen auf die Attraktivität als potenzieller Käufer anderer Run-off-Unternehmen oder -Bestände.

Aufgrund der durch die effizientere Bestandsverwaltung und den Wegfall der Vertriebskosten erhöhten Überschüsse könnte sich die Überschussbeteiligung für die Versicherungsnehmer auch dann erhöhen, wenn nur noch das Mindestmaß geleistet wird. Trotz einer geringeren relativen Zuführungsquote könnte die absolute Überschussbeteiligung für die Kunden also steigen.

Skepsis trifft den Run-off auch hinsichtlich der Qualität des Kundenservices, die durch den Wegfall des Neugeschäfts weniger Beachtung finden könnte.⁷⁹ Die Zufriedenheit der Kunden, die sich maßgeblich auch aus dem Service ergibt, wirkt sich jedoch ebenso auf den Erfolg anderer Geschäftsbereiche bzw. auf die Attraktivität als potenzieller Käufer anderer Run-off-Unternehmen oder -Bestände aus – und sollte damit nicht vernachlässigt werden.

⁷⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (Finanzstabilitätsbericht, 2017), S. 92.

⁷⁸ Vgl. DAV (Hrsg.): Run-off in der deutschen Lebensversicherung, URL: https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/AA44_Run-off.pdf, (Abruf: 17.12.2019).

⁷⁹ Vgl. Schaumlöffel, K. (Run-off, 2014), S. 18.

B Quantitative Auswertung

1 Grundlagen

1.1 Abgrenzung der Untersuchungsobjekte

In der Kompositversicherung spielt der Run-off auch in Deutschland schon längere Zeit eine Rolle. Dem gegenüber ist der Run-off-Markt in der Lebensversicherungsbranche noch relativ jung. So gab es zwar 2003 mit der Mannheimer Lebensversicherung AG, die in der Protektor Lebensversicherung AG aufging, den ersten Run-off-Fall, bedingt war dieser allerdings durch eine wirtschaftliche Misslage und es lag keine strategische Entscheidung zugrunde. Zu den meisten bekannten Run-off-Fällen kam es im Jahr 2010.⁸⁰ Der bisher prominenteste und vom Volumen her größte ist der Fall der Generali Lebensversicherung AG (heute umfirmiert in Proxalto Lebensversicherung AG) mit deren Verkauf im Jahr 2018.

In Deutschland sind derzeit drei spezialisierte Run-off-Plattformen aktiv, die für insgesamt sieben Gesellschaften den externen Run-off durchführen: Die Viridium Gruppe, die Athora Gruppe und die Frankfurter Leben Gruppe. Daneben befinden sich vier Versicherer im internen Run-off.

Zur Viridium Gruppe zählen die Entis Lebensversicherung AG, die Heidelberger Lebensversicherung AG, die Proxalto Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG. Der Lebensversicherungsbestand der Entis Lebensversicherung AG geht ursprünglich auf die Mannheimer Lebensversicherung AG zurück, die in wirtschaftliche Not geraten war und deren Verträge in der Folge in eine Auffanggesellschaft – die Protektor Lebensversicherungs-AG – übertragen wurden. Seit dem Jahr 2017 wird dieser Bestand von der Entis Lebensversicherung AG fortgeführt. Die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG wurden 2014 übernommen. Die Proxalto Lebensversicherung AG wurde 2019 als Generali Lebensversicherung AG übernommen und umbenannt.

Die Athora Lebensversicherung gehört zur Athora Gruppe. Ihre Ursprünge gehen in Deutschland auf die Berlinische Lebensversicherung zurück, zu der ab dem Jahr 1994 auch die Hamburger Lebensversicherung AG gehörte. Im Jahr 1998 erfolgte die Übernahme durch die niederländische Delta Lloyd Groep, im Jahr 2001 die Einführung der Dachorganisation Delta Lloyd Deutschland AG, unter der die beiden operativen Versicherer Berlinische

⁸⁰ Siehe dazu Tabelle 1.

Leben und Hamburger Leben angesiedelt waren. Die Berlinische Lebensversicherung wurde sodann in Delta Lloyd umfirmiert. Im Jahr 2015 wurde die Delta Lloyd Deutschland AG mit ihren Töchtern verkauft und firmierte zunächst unter Athene Lebensversicherung AG, bevor sie im Jahr 2018 in Athora Lebensversicherung AG umbenannt wurde.

Die Frankfurter Leben Gruppe besteht aus zwei Lebensversicherungsgesellschaften, deren Bestände sie verwaltet: Die Frankfurter Lebensversicherung AG (vormals Basler Lebensversicherungs-AG Direktion für Deutschland), die 2015 übernommen wurden, sowie die Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG (vormals ARAG-Lebensversicherung AG), die seit 2017 zur Gruppe gehört.

Im internen Run-off befinden sich die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G., die ERGO Lebensversicherung AG, die PLUS Lebensversicherung AG und die Victoria Lebensversicherung AG. Die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. hat im Jahr 2010 offiziell mitgeteilt, ihr Neugeschäft auf die neu gegründete Neue Bayerische Lebensversicherung AG zu konzentrieren. Seitdem wird kein Neugeschäft mit Laufenden Beiträgen mehr gezeichnet. Im Jahr 2015 wurde jedoch ein neues Produkt aufgelegt, dessen Kern eine flexible Privatrente gegen Einmalbeiträge darstellt.

Die ERGO Lebensversicherung AG hat sich im Jahr 2017 eingehend mit den Möglichkeiten eines Verkaufs ihrer Bestände beschäftigt. Unternehmensangaben zufolge wurde jedoch kein adäquates Angebot unterbreitet, weshalb die Entscheidung zugunsten einer internen Lösung gefallen ist.⁸¹ In Kooperation mit IBM hat der Versicherer im Folgenden mit dem Aufbau einer eigenen Plattform zur Bestandsverwaltung begonnen. Im Jahr 2018 wurde die Zeichnung von Neugeschäft im Wesentlichen eingestellt.

Auch die PLUS Lebensversicherung AG (Stuttgarter Gruppe) und die Victoria Lebensversicherung AG (ERGO Gruppe) befinden sich im internen Run-off. Die PLUS Lebensversicherung AG ist aus der Familienschutz Lebensversicherung AG hervorgegangen, die im Jahr 2009 das Neugeschäft eingestellt hat. Zum 1.1.2010 wurden die Familienschutz Lebensversicherung AG und die PLUS Lebensversicherung AG verschmolzen. Die Victoria Lebensversicherung AG befindet sich seit dem Jahr 2010 im Run-off.

⁸¹ Vgl. Reiche, L. (2017): Ergo will 6 Millionen Policen jetzt doch selbst abwickeln, URL: <https://www.managermagazin.de/unternehmen/artikel/ergo-markus-riess-koennte-ergo-zur-abwicklungsplattform-machen-a-1180877.html>, (Abruf: 20.02.2020).

In die Analyse fließen sowohl Unternehmen ein, die sich im externen Run-off befinden, als auch solche, die einen internen Run-off durchführen. Die nachstehende Tabelle zeigt alle bekannten, im Run-off befindlichen Versicherer inkl. des Jahres der Bekanntgabe sowie die Anzahl der Verträge und das Kapitalanlagevolumen. Diese Unternehmen sind Gegenstand der Analyse.

Name	Gruppe	Jahr	Anzahl der Verträge (in Stück)	Anlagevolumen (in Mio. €)
Externer Run-off				
Athora Lebensversicherung AG	Athora Gruppe	2010	244.251	4.136
Entis Lebensversicherung AG ⁸²	Viridium Gruppe	2003	85.746	1.746
Frankfurter Lebensversicherung AG ⁸³	Frankfurter Leben	2015	92.282	1.652
Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG	Frankfurter Leben	2017	267.833	2.528
Heidelberger Lebensversicherung AG	Viridium Gruppe	2014	363.536	729
Proxalto Lebensversicherung AG ⁸⁴	Viridium Gruppe	2018	3.845.565	41.437
Skandia Lebensversicherung AG	Viridium Gruppe	2014	243.094	258
Interner Run-off				
Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G.	Die Bayerische	2010	170.115	3.290
ERGO Lebensversicherung AG	ERGO	2018	4.123.728	39.511
PLUS Lebensversicherung AG	Stuttgarter	2010	53.367	341
Victoria Lebensversicherung AG	ERGO	2010	906.908	15.696

Tabelle 1: Run-off-Versicherer in Deutschland

⁸² Die Werte bis zum Jahr 2016 der Entis Lebensversicherung AG stammen von der Protektor Lebensversicherung AG, die rückwirkend zum 01.01.2017 eine Ausgliederung des gesamten Versicherungsgeschäftsbetriebs auf eine neue Gesellschaft vorgenommen hat. Zum 31. Juli 2017 erfolgte der Verkauf der Entis Lebensversicherung AG an die Viridium-Gruppe.

⁸³ Die Werte bis zum Jahr 2016 der Frankfurter Lebensversicherung AG stammen von der Basler Leben AG Direktion für Deutschland. Die Frankfurter Lebensversicherung AG hat zum 31.01.2017 die Bestände der Basler Leben AG Direktion für Deutschland übernommen und bilanziell rückwirkend ab dem 01.01.2017 berücksichtigt.

⁸⁴ In der Studie wird das Unternehmen noch unter der Generali Lebensversicherung AG aufgeführt. Die Generali Lebensversicherung AG hat im Juli 2018 das Neugeschäft eingestellt und wurde im April 2019 an die Viridium Gruppe verkauft.

Die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G., die ERGO Lebensversicherung AG, die PLUS Lebensversicherung AG und die Victoria Lebensversicherung AG befinden sich im internen Run-off. Für das Jahr 2018 wurde außerdem die die Generali Lebensversicherung AG dem internen Run-off zugeordnet, da sie erst im Jahr 2019 verkauft wurde. Der Rest ist der Gruppe der externen Run-off-Versicherer zuzuordnen.

Die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. bildet einen Sonderfall. Seit dem Jahr 2010 wird das Lebensgeschäft mit Laufenden Beiträgen über die eigens dafür gegründete Neue Bayerische Lebensversicherung AG betrieben und die Altbestände werden abgewickelt. Insofern ist die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. auch nach eigenen Aussagen ein Run-off-Unternehmen.⁸⁵ Allerdings findet sich nach wie vor neues Einmalbeitragsgeschäft in der Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G.⁸⁶

1.2 Überblick zum methodischen Vorgehen

Gegenstand der Analyse sind die Jahresabschlüsse des Geschäftsjahrs 2018 aller Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland. Betrachtet werden ausgewählte Jahresabschlusskennzahlen aus den Jahren 2014 bis 2018 sowie der arithmetische Mittelwert dieser Kennzahlen über den genannten Zeitraum. Die Darstellung der Kennzahlen erfolgt als Gegenüberstellung von Run-off-Versicherern zum restlichen Markt (= traditioneller Markt). Zusammen bilden beide Cluster den Gesamtmarkt. Neben einer vergleichenden Betrachtung des Run-off-Markts mit dem „restlichen Markt“ und dem Gesamtmarkt werden die einzelnen Run-off-Versicherer zudem im Kontext vorab definierter Peergroups analysiert.⁸⁷

Für die Bildung der Peergroups wurden jeweils fünf Unternehmen ausgewählt. Entscheidend für die Aussagekraft der Peergroup-Analysen sind die gewählten Selektionskriterien, die bspw. die Größe oder die Geschäftsstruktur zugrunde legen können.⁸⁸ Im Rahmen der vorliegenden Studie wurden zwei Selektionskriterien verwendet:

⁸⁵ Vgl. Bayerische Beamten Lebensversicherung a.G. (Hrsg.) (2017): Geschäftsbericht, München S. 18.

⁸⁶ Der Anteil der Einmalbeiträge an den gesamten Beiträgen der Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. liegt im Zeitraum von 2014 bis 2018 bei durchschnittlich 28 %. Siehe dazu ausführlich Kapitel 2.3.3.

⁸⁷ In den Abbildungen und Tabellen können sich bei der Berechnung von Durchschnitten und Anteilen Rundungsdifferenzen ergeben.

⁸⁸ Vgl. Heimes, K. (2002): Jahresabschlußanalyse von Versicherungsunternehmen – Gewinn, Wachstum und Sicherheit von Erstversicherungsunternehmen nach HGB, Köln, S. 148 ff.

1. Nicht-Run-off-Versicherer

Ziel der Untersuchung ist der Vergleich von Run-off-Versicherern mit Versicherern aus dem traditionellen Versicherungsmarkt. Die Peergroups berücksichtigen daher ausschließlich Lebensversicherungsunternehmen, die sich nicht im Run-off befinden. Nur so können Unterschiede bei den Kennzahlen der beiden Geschäftsmodelle ersichtlich und Erkenntnisse über die Konsequenzen des Geschäftsmodells Run-off gewonnen werden.

2. Gebuchte Bruttobeiträge

Als zweites Kriterium werden die gebuchten Bruttobeiträge herangezogen. Es handelt sich dabei um einen allgemein anerkannten Größenindikator, der die höchstmögliche Objektivität bei der Ableitung der Peergroups ermöglicht. Die Berücksichtigung weiterer Kriterien hätte der Untersuchung eine zusätzliche Komplexität verliehen, die nicht im Verhältnis zu dem daraus gewonnenen Nutzen steht. Es wurden jeweils die fünf Unternehmen ausgewählt, deren gebuchte Bruttobeiträge im Jahr 2018 die kleinste Differenz zu den gebuchten Bruttobeiträgen der Run-off-Versicherer aufweisen.

Die folgenden Tabellen geben einen Überblick über die Run-off-Versicherer und die dazugehörigen Peergroups:

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
Öffentliche Leben Berlin Brandenburg	185,30
R+V Leben a. G.	180,86
Familienfürsorge Leben	176,20
Athora Leben	175,40
Concordia oeco Leben	174,00
ÖSA Leben	154,02
Ø Peergroup ⁸⁹	174,00

Tabelle 2: Peergroup Athora Leben

⁸⁹ Die Berechnung des Durchschnitts erfolgt jeweils exklusive des zu untersuchenden Run-off-Unternehmens.

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
INTER Leben	85,07
Öffentliche Leben Oldenburg	81,76
Entis Leben	69,73
Delta Direkt	56,34
RheinLand Leben	51,12
Itzehoer Leben	49,31
Ø Peergroup	64,72

Tabelle 3: Peergroup Entis Leben

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
INTER Leben	85,07
Öffentliche Leben Oldenburg	81,76
Frankfurter Leben	69,12
Delta Direkt	56,34
RheinLand Leben	51,12
Itzehoer Leben	49,31
Ø Peergroup	64,72

Tabelle 4: Peergroup Frankfurter Leben

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
Neue Bayerische Beamten Leben	199,62
Öffentliche Leben Berlin Brandenburg	185,30
R+V Leben a. G.	180,86
Frankfurt Münchener Leben	180,40
Familienfürsorge Leben	176,12
Concordia oeco Leben	174,00
Ø Peergroup	183,18

Tabelle 5: Frankfurt Münchener Leben

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
PB Leben	694,80
Heidelberger Leben	665,27
HUK-COBURG Leben	649,82
LV von 1871	626,65
Provinzial Leben Hannover	611,03
Stuttgarter Leben	594,55
Ø Peergroup	635,37

Tabelle 6: Peergroup Heidelberger Leben

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
DEVK VVaG Leben	325,70
Skandia Leben	296,79
Dialog Leben	294,65
Condor Leben	294,53
Barmenia Leben	255,71
Helvetia Leben	252,76
Ø Peergroup	284,67

Tabelle 7: Peergroup Skandia Leben

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
Öffentliche Leben Berlin Brandenburg	185,30
R+V Leben a. G.	180,86
Familienfürsorge Leben	176,12
Concordia oeco Leben	174,00
Bayerische Beamten Leben	168,56
ÖSA Leben	154,02
Ø Peergroup	174,06

Tabelle 8: Peergroup Bayerische Beamten Leben

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
ALTE LEIPZIGER Leben	2.528,41
NÜRNBERGER Leben	2.274,89
ERGO Leben	2.147,22
Württembergische Leben	1.854,05
HDI Leben	1.821,01
Cosmos Leben	1.783,26
Ø Peergroup	2.052,32

Tabelle 9: Peergroup ERGO Leben

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
Zurich Deutscher Herold Leben	3.249,27
Bayern-Versicherung Leben	2.737,50
Generali Leben	2.699,76
AXA Leben	2.565,74
ALTE LEIPZIGER Leben	2.528,41
NÜRNBERGER Leben	2.274,89
Ø Peergroup	2.671,16

Tabelle 10: Peergroup Generali Leben

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
Süddeutsche Leben	38,49
Karlsruher Leben	31,97
Direkte Leben	28,94
Aioi Nissay Life	24,83
PLUS Leben	14,96
Landeslebenshilfe VVaG	7,04
Ø Peergroup	24,37

Tabelle 11: Peergroup PLUS Leben⁹⁰

Unternehmen	Gebuchte Bruttobeiträge 2018 in Mio. €
PB Leben	694,80
HUK-COBURG Leben	649,82
Victoria Leben	648,06
LV von 1871	626,65
Provinzial Leben Hannover	611,03
Stuttgarter Leben	594,55
Ø Peergroup	635,37

Tabelle 12: Peergroup Victoria Leben

Besonderheiten liegen bei der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG vor. Beide Gesellschaften betreiben fast ausschließlich fondsgebundenes Versicherungsgeschäft und weisen daher bei zahlreichen Kennzahlen Eigenheiten auf. Da bezogen auf das Geschäftsmodell keine passende Vergleichsgruppe auf dem deutschen Versicherungsmarkt existiert, wird bei der Bildung der Peergroup trotzdem auf die gebuchten Bruttobeiträge abgestellt. Die Vergleichbarkeit einzelner Kennzahlen ist in Hinblick auf die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG nicht gegeben. An entsprechender Stelle im Text finden sich dazu Erklärungen und Hinweise.⁹¹

⁹⁰ Die Betrachtung allein der gebuchten Bruttobeiträge würde zu einer Peergroup bestehend aus der Landeslebenshilfe VVaG sowie der LifeStyle Protection Lebensversicherung AG als nächstkleinere Versicherer, sowie der Aioi Nissay Dowa Life Insurance of Europe, der DIREKTE LEBEN Versicherung AG sowie der Karlsruher Lebensversicherung AG als nächstgrößere Versicherer führen. Im Rahmen einer das Bancassurancegeschäft betreffenden Kooperationsvereinbarung im Jahr 2016 konnte die LifeStyle Protection Lebensversicherung AG ihren Vertragsbestand innerhalb eines Jahres erheblich vervielfachen. Einzelne Kennzahlen würden durch diesen Sachverhalt stark verzerrt, weshalb statt der LifeStyle Protection Lebensversicherung AG die Süddeutsche Lebensversicherung a.G. in die Peergroup einbezogen wurde.

⁹¹ Bei den Nicht-Run-off-Versicherern werden regelmäßig die Dortmunder Lebensversicherung AG und die Vereinigte Postversicherung VVaG ausgeklammert. Die Dortmunder Lebensversicherung AG wurde im Jahr 2017 gegründet. Sie weist daher relativ hohe Aufwendungen im Vergleich der noch geringen Beiträge auf. Die Vereinigte Postversicherung VVaG betreibt das Geschäft in Form der einprozentigen Mitversiche-

Die zur Analyse herangezogenen Kennzahlen werden vornehmlich in Tabellen abgebildet, die eine vergleichende Gegenüberstellung der Werte der Run-off-Versicherer und der restlichen Versicherer ermöglichen.⁹² Der Zeithorizont erstreckt sich dabei regelmäßig über die Jahre 2014 bis 2018. Teils wird auch der Gesamtmarkt dargestellt, sofern er als Vergleichsmaßstab sinnvoll erscheint.

- Run-off-Unternehmen: Die Zeile Run-off-Unternehmen umfasst die durchschnittliche Kennzahl für die in der Studie betrachteten Run-off-Versicherer. Aufgrund der erst im Laufe des Betrachtungszeitraums erfolgten Run-offs einzelner Versicherungsunternehmen verändert sich die Grundgesamtheit im Zeitablauf (2014: 7, 2015: 8, 2016: 8, 2017: 9, 2018: 11).
- Restlicher Markt: Der restliche Markt stellt den Durchschnitt aller deutschen Lebensversicherer exklusive der Run-off-Versicherer dar. Durch Versicherer, die während des Betrachtungszeitraums in den Run-off gegangen sind, ändert sich auch hier die Grundgesamtheit im Zeitablauf. So werden bspw. die Werte der ERGO Leben und der Generali Leben im Jahr 2017 dem restlichen Markt zugeschrieben, während sie in 2018 dem Run-off-Markt angehören.

Bei einzelnen Kennzahlen kommt es zu Verzerrungen des arithmetischen Mittels aufgrund von Sondereffekten, die bei einzelnen Unternehmen auftreten. Sind die Verzerrungen so gravierend, dass eine sinnvolle Interpretation nicht mehr möglich ist, werden diese Unternehmen aus der Betrachtung ausgeschlossen. Hinweise dazu finden sich an entsprechender Stelle im Text.

- Gesamtmarkt: Der Gesamtmarkt stellt die Summe aus den Run-off-Versicherern und dem restlichen Markt dar. Der Gesamtmarkt umfasst im Jahr 2018 86 Lebensversicherungsunternehmen, die in die Berechnung einfließen. Zu einer Änderung der Grundgesamtheit kommt es im Jahr 2017 durch die Neugründung der Dortmunder Leben.

rung von Produkten der VPV Lebensversicherung-AG. Sie hat daher nur ein sehr kleines Geschäftsvolumen. Damit sind auch die verdienten Beiträge, die regelmäßig als Verhältnisgröße herangezogen werden, unterdurchschnittlich klein. Änderungen, die absolut eine untergeordnete Rolle spielen, können relativ gesehen eine große Änderung bedeuten.

⁹² In einigen Fällen werden zur anschaulicheren Darstellung Abbildungen verwendet.

- Delta: Delta zeigt die prozentuale Abweichung der Kennzahlen der Nicht-Run-off-Versicherer zu den Kennzahlen der Run-off-Versicherer. Dazu wird die Differenz (Durchschnitt der Run-off-Versicherer abzüglich des Durchschnitts der Nicht-Run-off-Versicherer) ins Verhältnis zum Durchschnitt der Run-off-Versicherer gesetzt.

1.3 Herausforderungen und Grenzen der Analysen

Mithilfe der Kennzahlenanalyse wird im Folgenden die Situation der Run-off-Versicherer mit der Situation der Nicht-Run-off-Versicherer verglichen. Verschiedene Faktoren erschweren den Vergleich bzw. verringern dessen Aussagekraft.

Abgrenzung der Unternehmen

Zunächst erweist sich eine klare Abgrenzung von Run-off-Versicherern zu Nicht-Run-off-Versicherern als schwierig, da häufig schon bei der Einstellung eines einzelnen Produkts von Run-off gesprochen wird. Die Einstellung einzelner Produkte/Produktgruppen kommt relativ häufig vor (z. B. Versicherungsunternehmen, die keine klassischen Lebensversicherungsprodukte mehr vertreiben), weshalb diese sehr weite Definition zahlreiche weitere Versicherer einschließen würde. Auch ist aus dem Jahresabschluss nicht ersichtlich, wenn sich ein Teil des Geschäfts im Run-off befindet. Ein Mindestanteil des Run-off-Geschäfts kann daher nicht als hartes Kriterium der Abgrenzung verwendet werden. Folglich können nur diejenigen Unternehmen berücksichtigt werden, die sich im vollständigen Run-off befinden.

Darüber hinaus erschwert die nicht-vorhandene Informationspflicht die Abgrenzung und Zuordnung.⁹³ Unter Umständen ist der Run-off nicht bekannt und die betroffenen Unternehmen können somit nicht in die Untersuchung einbezogen werden.

Vor diesem Hintergrund können ausschließlich Run-off-Unternehmen betrachtet werden, die sich im vollständigen Run-off befinden und dies öffentlichkeitswirksam kommuniziert haben. Die Dunkelziffer des Geschäftsvolumens im Run-off dürfte dementsprechend höher liegen als die in der Studie ausgewiesene Quote.⁹⁴

⁹³ Vgl. A2.2.

⁹⁴ Schätzungen zufolge liegt das Volumen der (Teil-)Bestände, die kein Neugeschäft mehr zeichnen („closed books“), in Deutschland bei 31 Mrd. €. Verglichen mit dem Gesamtvolumen von 89 Mrd. € ergäbe sich so ein Anteil von 35 %. Vgl. Lorenz, J. (2020): Life run-off – the value creation imperative, Hamburg (7. SZ-Fachkonferenz: Run-off), S. 8.

Beschränkter Zugang zu Informationen

In die Analyse fließen Daten aus den Jahresabschlüssen ein, die um Daten der SFCR⁹⁵ ergänzt werden. Es handelt sich dabei um öffentlich verfügbare Daten, die nicht alle relevanten Informationen über das Geschäftsjahr abbilden können. Als Beispiel können die Verwaltungsaufwendungen angeführt werden: Da es sich um einen Sammelposten von Aufwendungen für verschiedene Geschäftsvorfälle handelt, ist es nicht möglich, die einzelnen dahinterstehenden Sachverhalte herauszulesen. So könnte z. B. eine größere Investition in ein besseres Bestandsverwaltungssystem getätigt worden sein, die sich positiv auf das künftige Ergebnis auswirkt, aus den vorliegenden Zahlen jedoch nicht ersichtlich wird. Eine Zeitreihenanalyse kann zwar dazu beitragen Einmaleffekte zu erkennen, eine vollständige Aufdeckung aller Sachverhalte ist jedoch nicht möglich.

Datenhistorie

Der Run-off ist in der deutschen Lebensversicherung ein noch relativ junges Phänomen. Für einige Versicherungsunternehmen sind Zeitreihenanalysen daher nur beschränkt möglich. Dies gilt insbesondere für die ERGO Leben, die erst 2018 ihr Neugeschäft eingestellt hat, sowie die Generali Leben, die sich seit Juli 2018 im Run-off befindet, und für die daher nur ein Geschäftsjahr als Run-off-Versicherer vorliegt. Je länger die zu betrachtende Zeitreihe ist, desto höher ist die Aussagekraft zu bewerten. Eine erneute Untersuchung mit umfangreichere Datenhistorie erscheint daher sinnvoll.

Gleichgewichtung

Alle in der Untersuchung berechneten Durchschnitte werden mit dem arithmetischen Mittel gebildet. Dementsprechend hat jedes Unternehmen – unabhängig von seiner Größe – die gleiche Bedeutung innerhalb der Betrachtung. Unternehmen mit geringem Marktanteil kommen dadurch ein vergleichsweise hohes Gewicht zu. Bei einer marktanteilsgewichteten Hinterlegung würde es zu deutlichen Verzerrungen kommen, da bspw. die Allianz einen Marktanteil von rund 25 % aufweist und bei dieser Betrachtungsweise die Durchschnittskennzahl zu einem Viertel von nur einem Unternehmen determiniert würde.

⁹⁵ Der Solvency and Financial Condition Report (SFCR) ist ein von den Versicherungsunternehmen jährlich zu erstellender Bericht, der die Risiko- und Solvenzlage darstellt. Er besteht aus einem qualitativen und einem quantitativen Teil. Die Daten zur Auswertung wurden dem quantitativen Teil, den sogenannten Quantitative Reporting Templates (QRT), entnommen.

2 Beitrags- und Bestandsanalyse

2.1 Gebuchte und verdiente Bruttobeiträge

Definition: Beiträge

Die Beiträge sind der Preis, den der Versicherungsnehmer an das Versicherungsunternehmen zahlt und für den er im Gegenzug Versicherungsschutz erhält. Die gebuchten Bruttobeiträge fassen sämtliche Beiträge zusammen, die im Laufe des Geschäftsjahrs beim Versicherungsunternehmen eingehen. Davon abzugrenzen sind die verdienten Bruttobeiträge. Dabei handelt es sich um einen Posten der Gewinn- und Verlustrechnung, der die Beiträge periodengerecht dem jeweiligen Geschäftsjahr zuordnet, in dem der Erfolg angefallen ist. Die verdienten Bruttobeiträge können von den gebuchten Bruttobeiträgen abweichen, da ein Teil der diesjährigen Bruttobeiträge dem Folgejahr zugeordnet wird oder ein Teil des Vorjahres dem diesjährigen Jahr zugeschrieben wurde.

Beispiel: Ein Versicherungsnehmer schließt im Dezember eine Risikolebensversicherung mit einer Laufzeit von einem Jahr ab und zahlt 120 € ein. Die gebuchten Bruttobeiträge entsprechen dem Einzahlungsbetrag von 120 €. Die verdienten Bruttobeiträge für dieses Jahr betragen hingegen nur ein Zwölftel des Betrags, also 10 €. Die restlichen 110 € werden den verdienten Bruttobeiträgen im Folgejahr zugeordnet.⁹⁶

Gebuchte Bruttobeiträge:

Die gebuchten Bruttobeiträge stellen eine absolute Kennzahl dar und werden in der nachfolgenden Tabelle in Mio. € ausgewiesen. Es handelt sich um eine wichtige Kennzahl, mithilfe derer sich auf die Größe der Versicherungsunternehmen schließen lässt. Im Folgenden werden daher die gebuchten Bruttobeiträge als Näherungswert für die Größe der betrachteten Unternehmen herangezogen.

⁹⁶ Buchungstechnisch erfolgt die Abgrenzung indem sämtliche Beiträge zunächst den gebuchten Bruttobeiträgen zugeordnet werden. Die Korrektur, um den Erfolg periodengerecht einzubuchen, erfolgt mithilfe des Postens „Veränderung der Beitragsüberträge“. Vgl. Sollanek, A.; Klessig, J. u.a. (2018): Versicherungsbilanzen nach HGB und IFRS, Düsseldorf, S. 23.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	349,08	295,39	281,37	262,92	648,65	367,48
Restlicher Markt	1.132,60	1.104,36	1.088,83	1.085,11	1.080,27	1.098,24
Gesamt	1.067,31	1.028,22	1.012,83	999,07	1.025,06	1.026,48

Tabelle 13: Gebuchte Bruttobeiträge: Durchschnitt der Versicherer (in Mio. €)

Wie Tabelle 13 zeigt, sind die Run-off-Unternehmen mit durchschnittlich 367,48 Mio. € gebuchten Bruttobeiträge (Ø 2014 – 2018) deutlich kleiner als die Versicherer, die dem restlichen Markt zuzuordnen sind. Bei den Nicht-Run-off-Versicherern betragen die Beiträge im Schnitt 1.098,24 Mio. €. Der Anstieg der Beiträge vom Jahr 2017 auf 2018 erklärt sich durch den im Jahr 2018 erfolgten Run-off der „großen Unternehmen“ Generali Lebensversicherung AG und der ERGO Lebensversicherung AG.

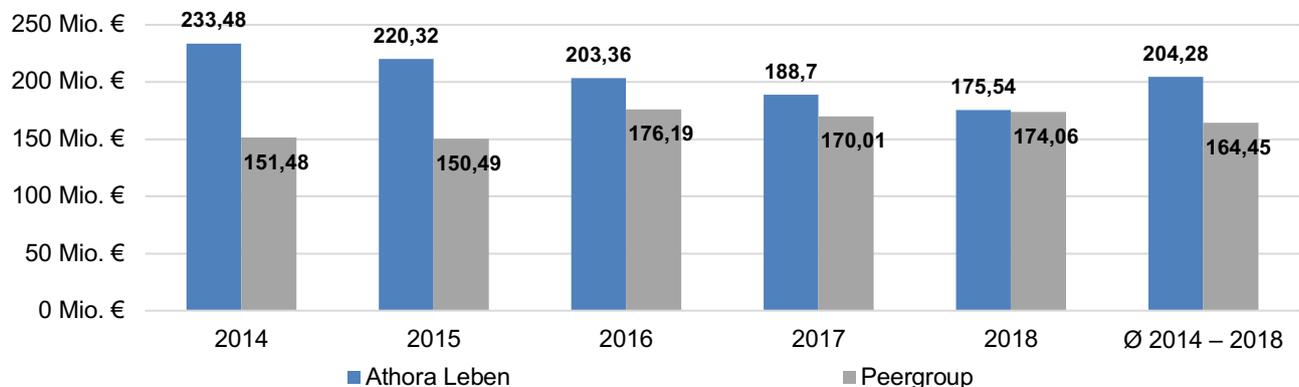
Vergleich mit den Peergroups

Abbildung 2: Gebuchte Bruttobeiträge: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

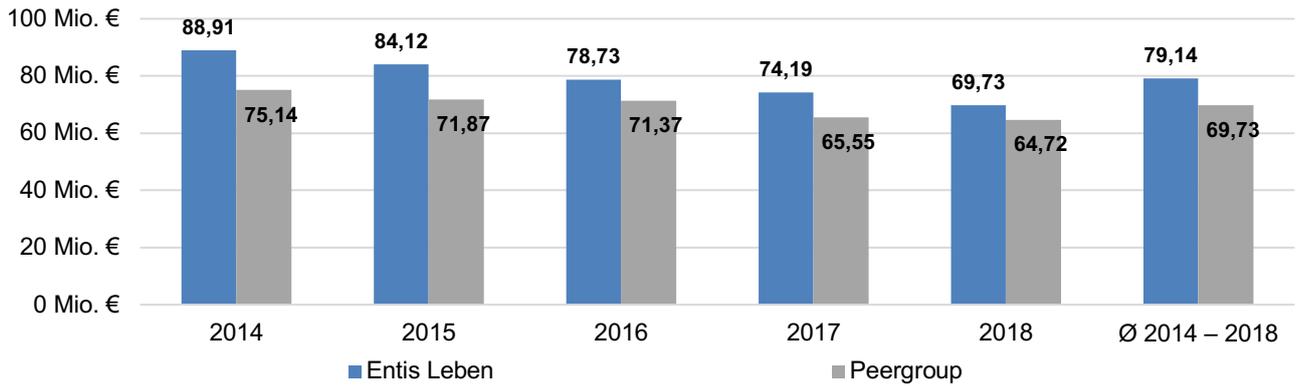


Abbildung 3: Gebuchte Bruttobeiträge: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

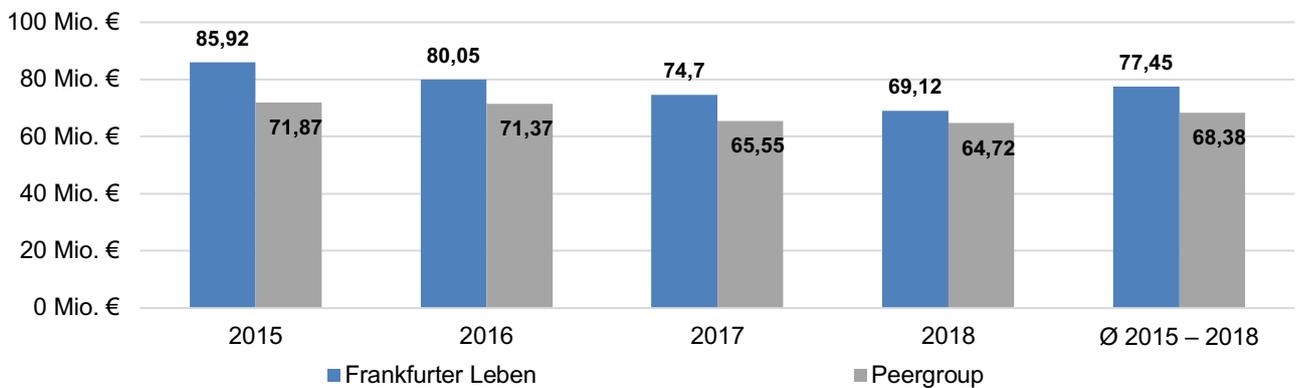


Abbildung 4: Gebuchte Bruttobeiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

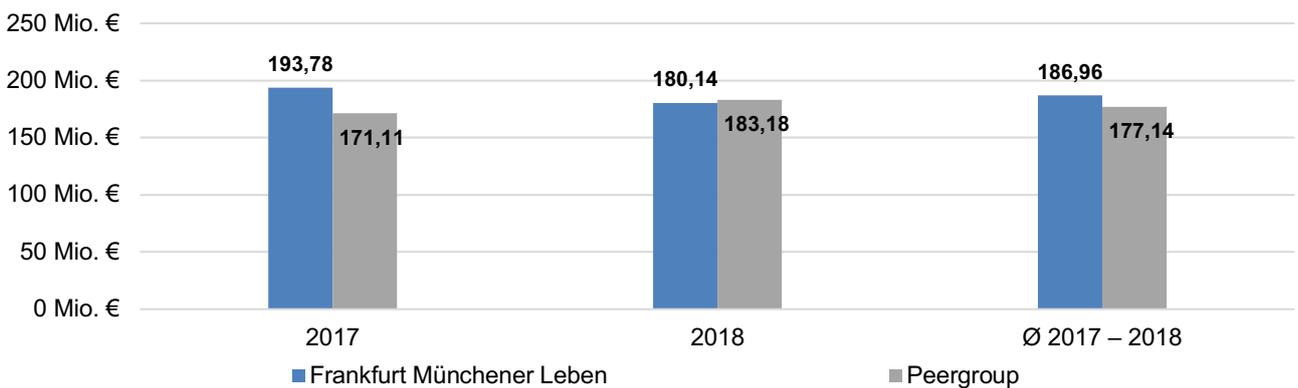


Abbildung 5: Gebuchte Bruttobeiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

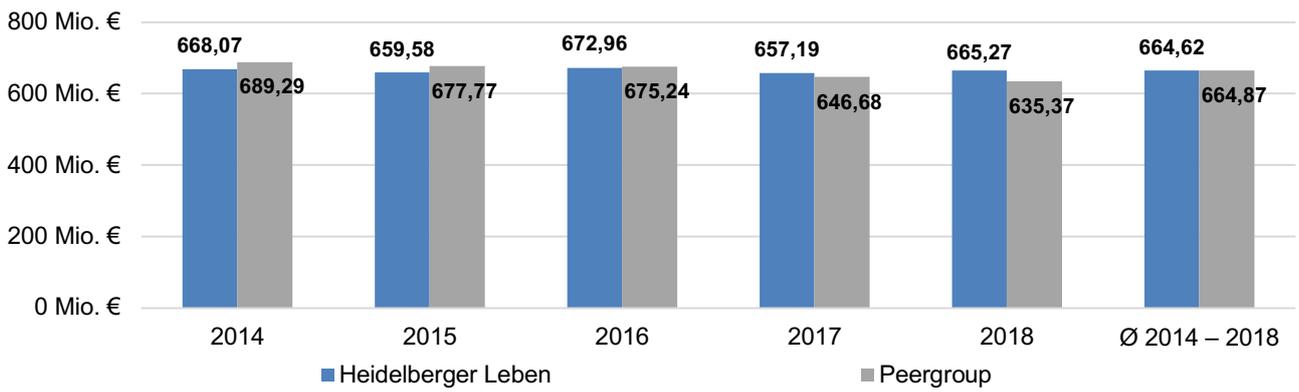


Abbildung 6: Gebuchte Bruttobeiträge: Heidelberg Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

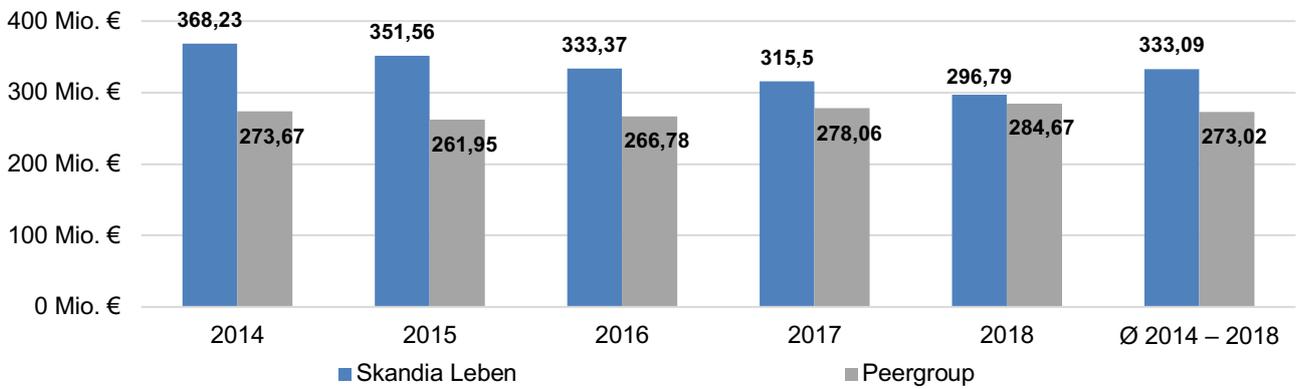


Abbildung 7: Gebuchte Bruttobeiträge: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

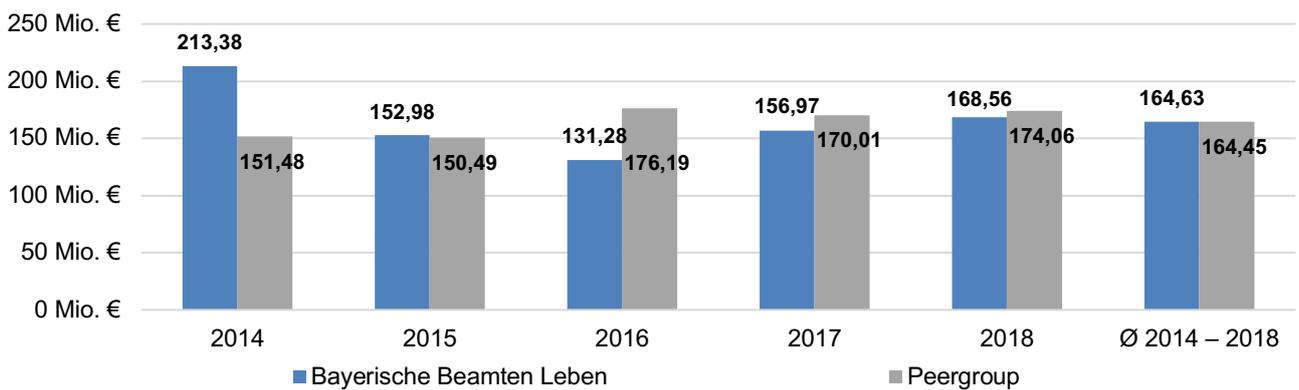


Abbildung 8: Gebuchte Bruttobeiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

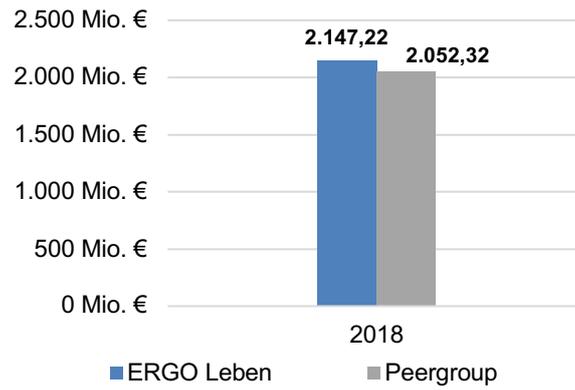


Abbildung 9: Gebuchte Bruttobeiträge: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

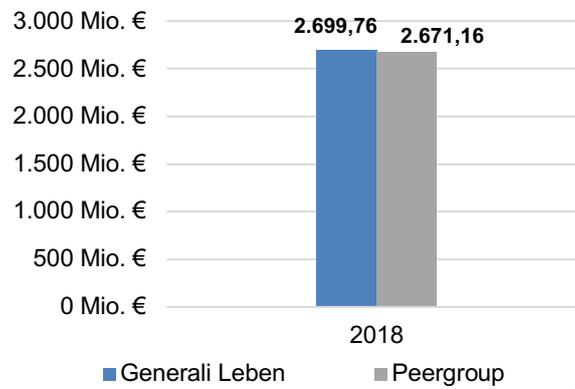


Abbildung 10: Gebuchte Bruttobeiträge: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

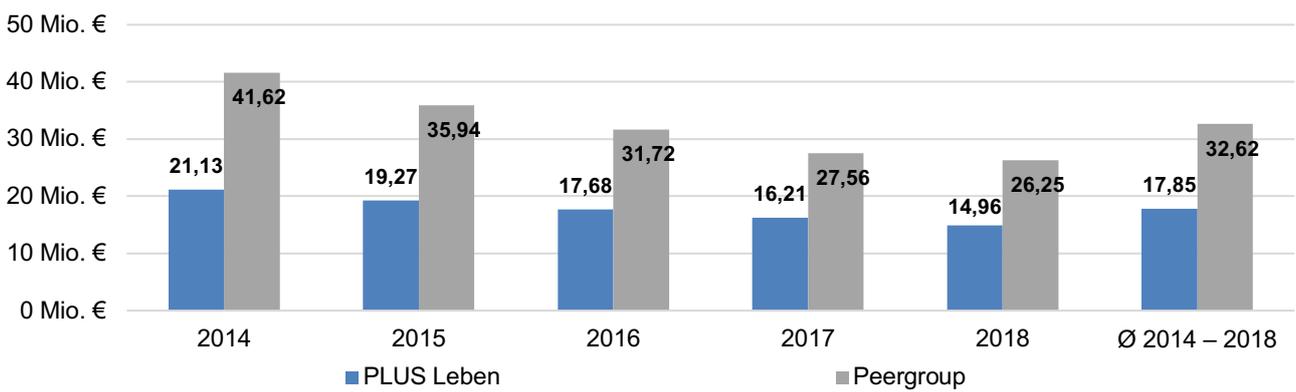


Abbildung 11: Gebuchte Bruttobeiträge: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

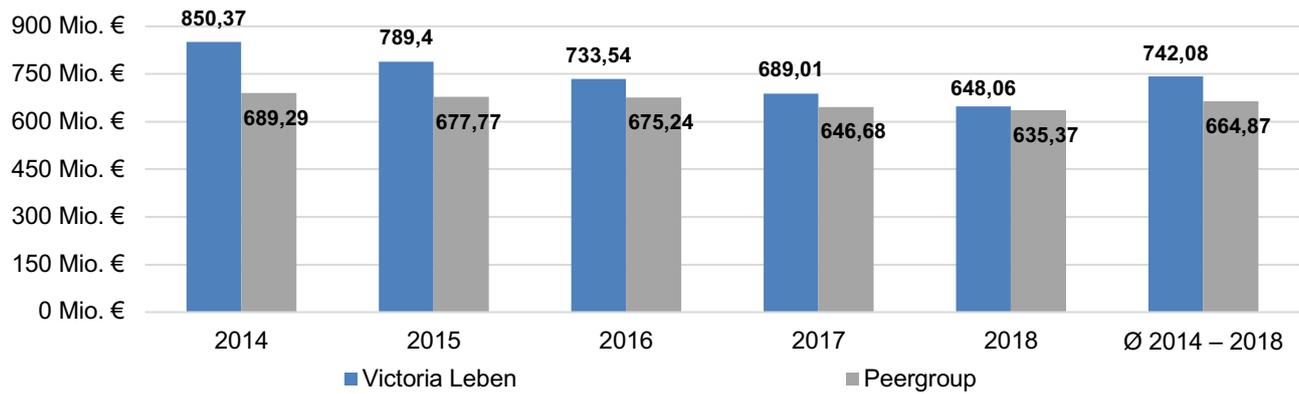


Abbildung 12: Gebuchte Bruttobeiträge: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Die Darstellungen zeigen den durch die Einstellung des Neugeschäfts bedingten Rückgang der Beiträge. So haben sich die gebuchten Bruttobeiträge bei allen Run-off-Versicherern im Zeitablauf reduziert. Eine Ausnahme stellt die Heidelberger Lebensversicherung AG dar, bei der die Beiträge von 2015 auf 2016 sowie von 2017 auf 2018 leicht angestiegen sind. Diese Steigerung resultiert im Wesentlichen aus den Verträgen mit dynamischer Ausgestaltung aus dem fondsgebundenen Versicherungsgeschäft.⁹⁷ Ein Vertrag mit Beitragsdynamik kann beispielsweise die Option beinhalten, die eingezahlten Beiträge jedes Jahr um einen festen Prozentsatz zu erhöhen. Dadurch kann es zu einem Anstieg der gebuchten Bruttobeiträge kommen, obwohl sich die Anzahl der Verträge reduziert und die dazugehörigen Beiträge wegfallen. Bei der Entwicklung der dazugehörigen Peergroups ist kein eindeutiger Trend zu erkennen.

⁹⁷ Vgl. Heidelberger Leben (Hrsg.) (2017): Geschäftsbericht 2016, Heidelberg, S. 3; Heidelberger Leben (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018, Heidelberg, S. 6.

Verdiente Bruttobeiträge:

Im Unterschied zu den gebuchten Bruttobeiträgen ordnen die verdienten Bruttobeiträge den Anteil der Beiträge dem Jahr zu, in dem diese auch verdient wurden.⁹⁸

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	350,66	296,79	283,05	263,76	650,12	368,88
Restlicher Markt	1.133,89	1.106,30	1.091,73	1.087,51	1.082,20	1.110,33
Gesamt	1.068,62	1.030,11	1.015,62	1.001,30	1.026,93	1.028,52

Tabelle 14: Verdiente Bruttobeiträge: Gesamtmarkt (in Mio. €)

Lebensversicherungsbestände sind typischerweise längerfristig ausgerichtet, und somit sind die Bestände bei den Versicherern relativ stabil. Es überrascht daher nicht, dass die verdienten Beiträge, von geringfügigen Abweichungen abgesehen, die gleichen Erkenntnisse liefern wie die gebuchten Beiträge: Run-off-Versicherer sind im Durchschnitt kleiner als die Nicht-Run-off-Versicherer, und die verdienten Bruttobeiträge sinken aufgrund der Einstellung des Neugeschäfts im Zeitablauf. Einzige Ausnahme stellt auch hier die Heidelberger Leben dar.⁹⁹

⁹⁸ Siehe hierzu die Definition der gebuchten Bruttoeiträgen zu Beginn des Kapitels B2.1.

⁹⁹ Für eine detaillierte Darstellung der Einzelunternehmen s. Anhang.

2.2 Marktanteile

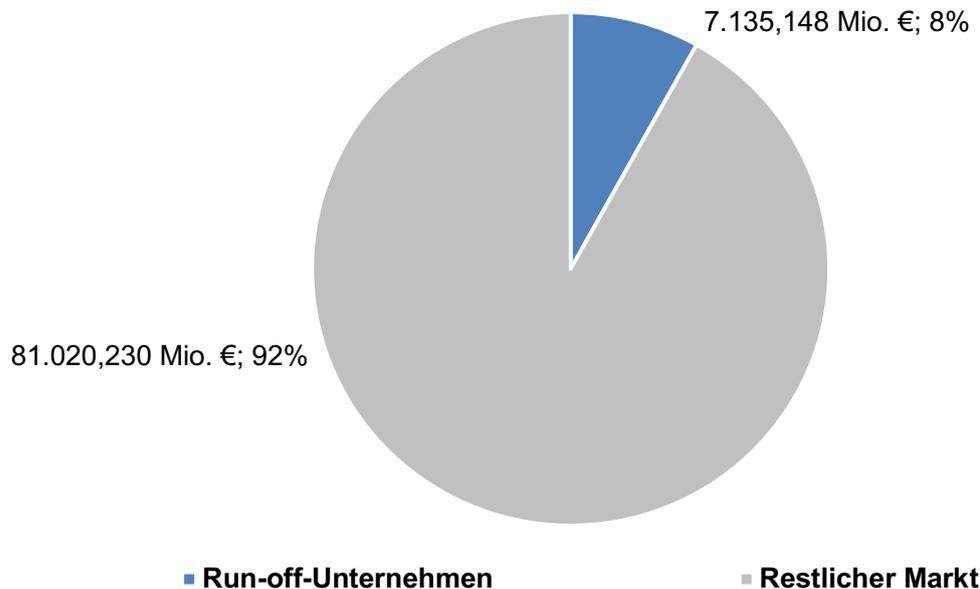


Abbildung 13: Marktanteil Run-off-Unternehmen

In der vorstehenden Abbildung 13 werden die Marktanteile mit Hilfe der gebuchten Bruttobeiträge dargestellt. Im deutschen Lebensversicherungsmarkt sind die Run-off-Unternehmen bislang mit einem nur geringen Geschäftsvolumen präsent. Im Jahr 2018 betrug ihr Marktanteil 8 % mit einem Beitragsumfang von 7.135 Mio. €. Im Jahr 2017 lag ihr Marktanteil noch bei ca. 3 %. Die Steigerung ist auf die ERGO Lebensversicherung AG und Generali Lebensversicherung AG zurückzuführen, die im Jahr 2018 das Neugeschäft eingestellt haben. Die Marktanteilsanalyse zeigt, dass der Run-off in der Lebensversicherung bislang eine untergeordnete Rolle spielt, zuletzt aber schon bedeutender wurde.

2.3 Bestand an Hauptversicherungen

2.3.1 Vertragsanzahl

Definition: Versicherungsvertrag

Der Versicherungsvertrag ist ein privatrechtlicher Vertrag, der die Gewährung von Versicherungsschutz durch das Versicherungsunternehmen gegen Zahlung einer Prämie durch den Versicherungsnehmer regelt. Das Versicherungsunternehmen erklärt gegenüber dem Versicherungsnehmer ein Schutzversprechen.¹⁰⁰

Die Anzahl der Versicherungsverträge der Haupt- und Zusatzversicherungen am Anfang und am Ende des Geschäftsjahres wird in der nachfolgenden Tabelle in Stück ausgewiesen.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	527.811	448.384	420.027	390.213	1.395.207	590.632
Restlicher Markt	1.481.206	1.451.601	1.422.964	1.380.765	1.230.065	1.367.937
<i>Delta</i>	-180,6%	-223,7%	-238,8%	-253,8%	11,8%	-131,6%
Gesamt	1.401.756	1.357.181	1.328.570	1.277.102	1.251.188	1.295.192

Tabelle 15: Anzahl an Verträgen: Durchschnittswerte der Versicherer am Anfang des Geschäftsjahres (in Stück)

Die durchschnittliche Anzahl an Verträgen liegt im Run-off-Markt bei 590.632 und ist damit deutlich niedriger als im Restmarkt mit 1.367.937 Verträgen (Zeitraum von 2014 bis 2018). Diese Zahlen spiegeln den gleichen Größenunterschied wider wie die Beiträge.

¹⁰⁰ Vgl. Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Stichwort: Versicherungsvertrag, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 1030.

Definition: Bestandveränderung

Die relative Bestandveränderung wird durch das Verhältnis zwischen der absoluten Veränderung der Anzahl an Haupt- und Zusatzversicherungen und dem Anfangsbestand des Geschäftsjahres berechnet. Die Werte zeigen somit eine Zuwachsrate, die in Prozent ausgewiesen wird.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	-7,79	-6,75	-7,25	-6,85	-8,44	-7,74
Restlicher Markt ¹⁰¹	-2,05	-2,01	-2,70	-1,82	-0,53	-1,86
<i>Delta</i>	73,7%	70,2%	62,8%	73,4%	93,7%	76,0%
Gesamt	-2,22	-2,15	-2,83	-1,98	-1,58	-2,15

Tabelle 16: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Durchschnittswerte der Versicherer (in % zum Anfangsbestand)

Die Run-off-Versicherer sind nach Anzahl der Verträge über den Betrachtungszeitraum im Schnitt um 7,74 % geschrumpft. Auch bei den restlichen Versicherern zeigt sich eine durchweg negative Wachstumsrate, die jedoch mit durchschnittlich 1,86 % deutlich niedriger ausfällt als bei den Run-off-Versicherern. Die Folgen aus der Einstellung des Neugeschäfts werden bei dem Vergleich sehr deutlich: Da keine neuen Verträge mehr abgeschlossen werden, laufen die Altverträge nacheinander aus und der Bestand verkleinert sich.

¹⁰¹ Der restliche Markt, ebenso wie der Gesamtmarkt, ist exklusive der LifeStyle Protection Lebensversicherung AG. Die prozentuale Veränderung der LifeStyle Protection Leben betrug 2016 2.220 % gegenüber dem Vorjahr und würde bei Verwendung des arithmetischen Mittels zu einer deutlichen Verzerrung führen.

Vergleich mit den Peergroups

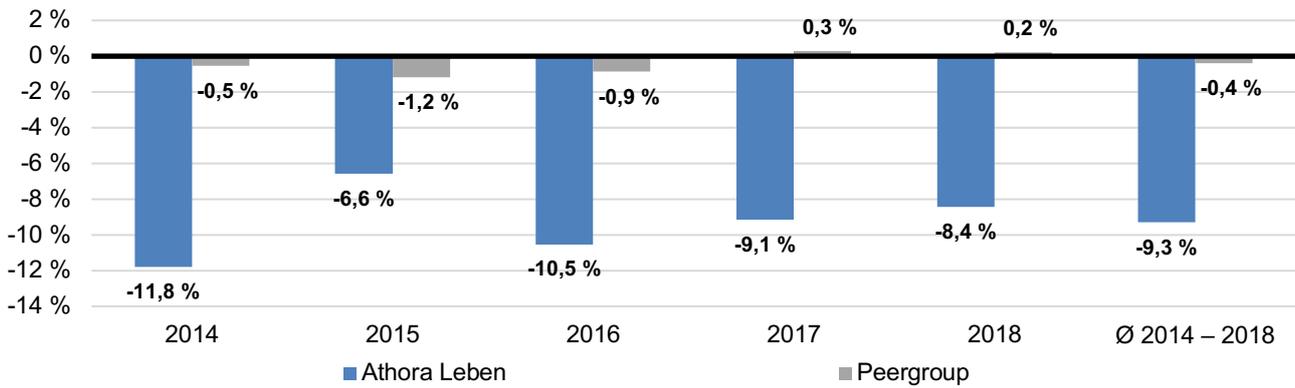


Abbildung 14: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Athora Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

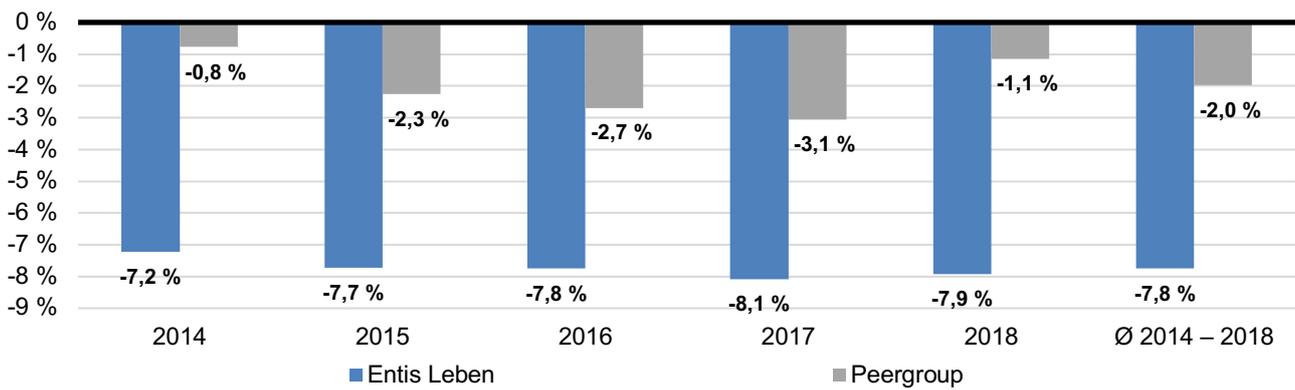


Abbildung 15: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Entis Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

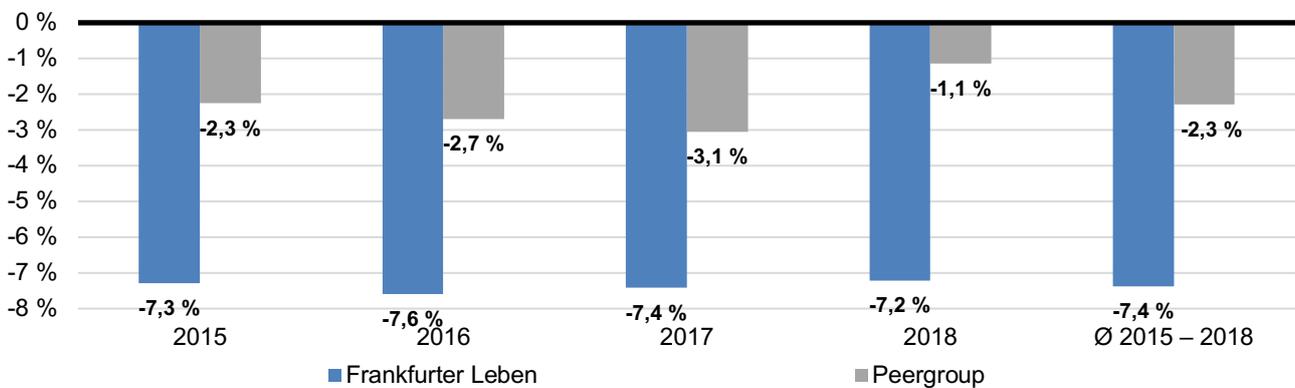


Abbildung 16: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

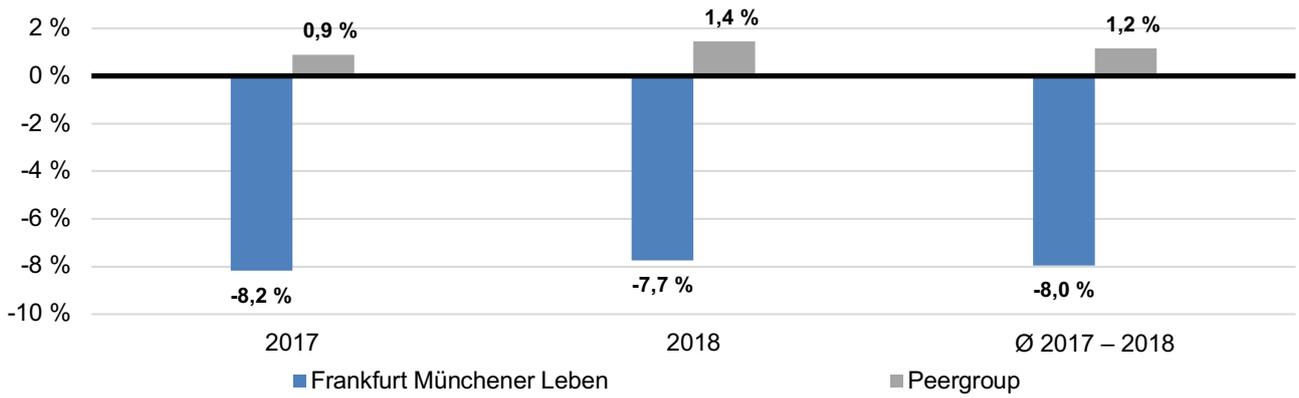


Abbildung 17: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)¹⁰²

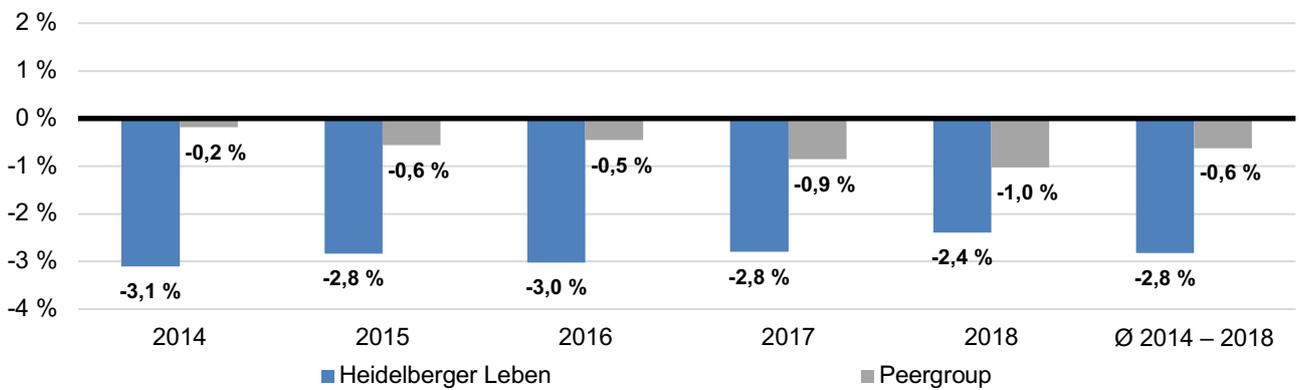


Abbildung 18: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

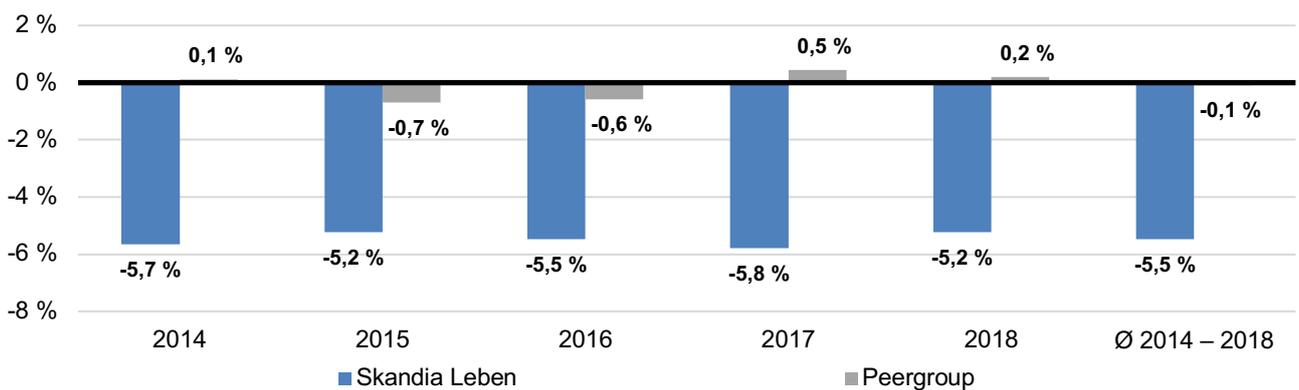


Abbildung 19: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Skandia Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

¹⁰² In der Peergroup der Frankfurt Münchener Leben befindet sich die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG, die als einer der wenigen Lebensversicherer in Deutschland eine konstant positive prozentuale Bestandsveränderung aufweist (Ø 7,43 % zwischen 2014 und 2018).

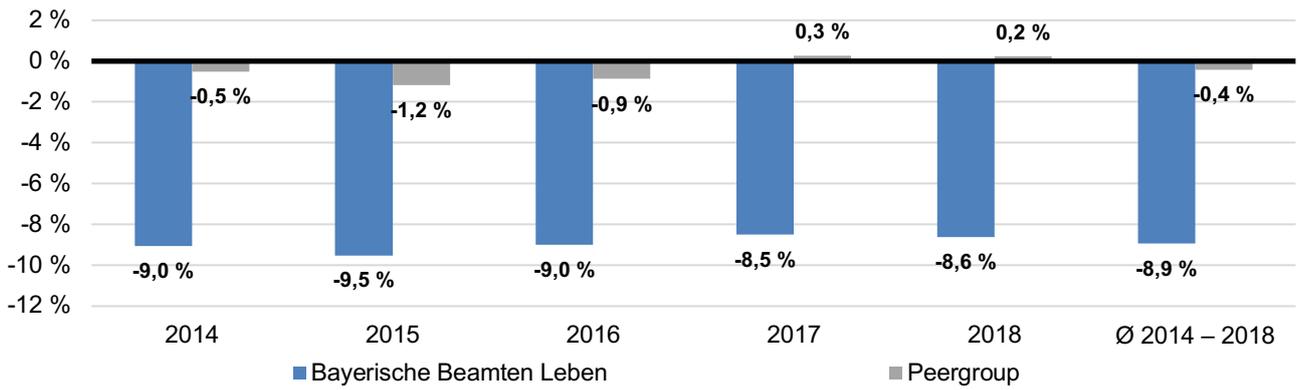


Abbildung 20: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge der Bayerische Beamten: Leben vs. Peer-group (in % zum Anfangsbestand)

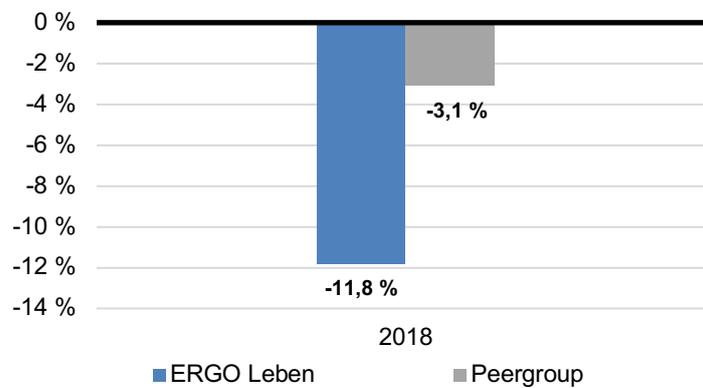


Abbildung 21: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge der ERGO Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

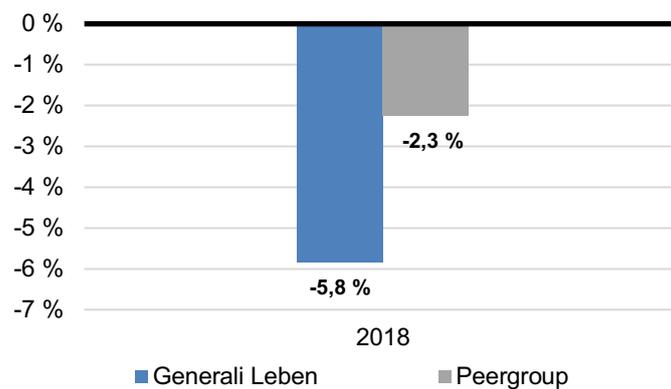


Abbildung 22: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Generali Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

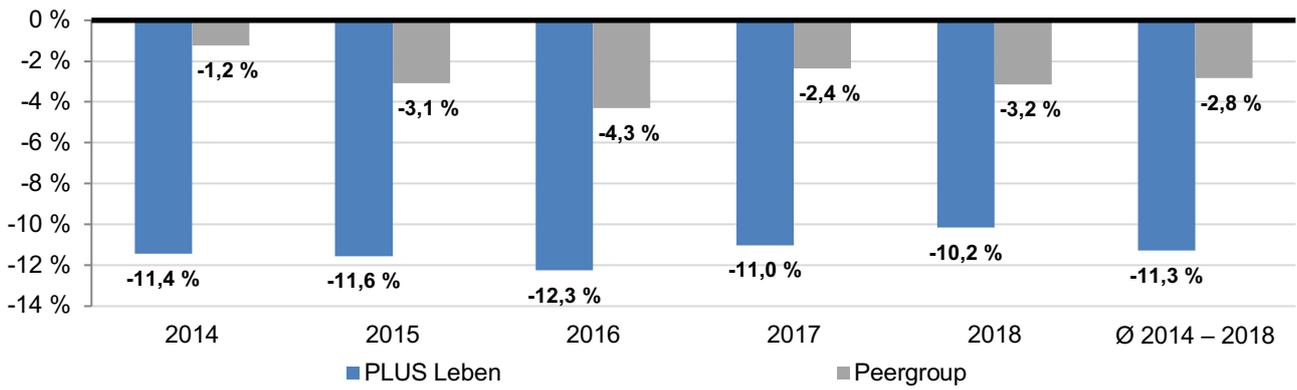


Abbildung 23: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: PLUS Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

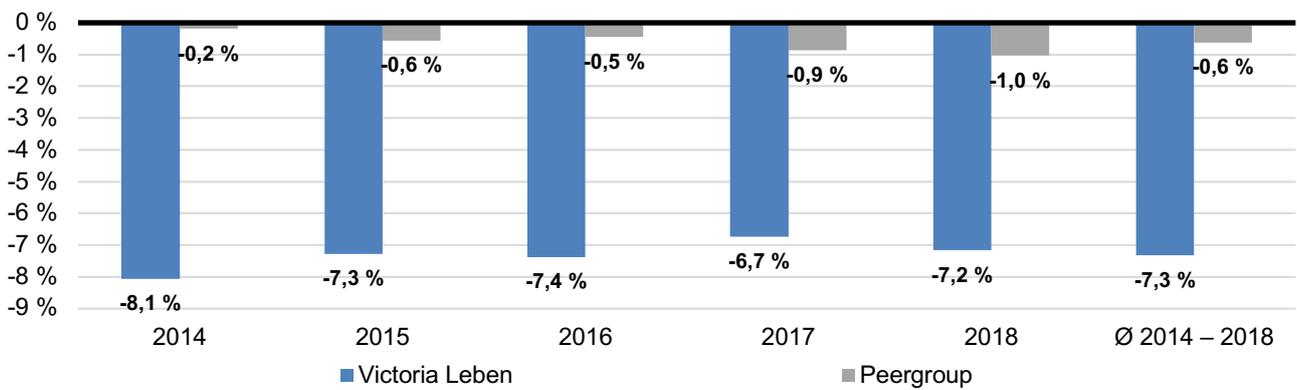


Abbildung 24: Prozentuale Bestandsveränderung nach Anzahl der Verträge: Victoria Leben vs. Peergroup (in % zum Anfangsbestand)

2.3.2 Laufende Beiträge

Definition: Laufende Beiträge

Die Laufenden Beiträge sind „Beiträge, die während der Laufzeit des Versicherungsvertrags periodisch wiederkehrend in jeweils gleicher Höhe zu entrichten sind.“¹⁰³ Die Bruttobeiträge setzen sich aus den Laufenden Beiträgen und den Einmalbeiträgen¹⁰⁴ zusammen. Die Laufenden Beiträge werden nachfolgend in Mio. € ausgewiesen.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	317,12	276,50	263,41	244,32	567,86	333,84
Restlicher Markt	759,38	761,90	760,25	760,88	728,01	754,08
<i>Delta</i>	-139,5%	-175,6%	-188,6%	-211,4%	-28,2%	-125,9%
Gesamt	722,53	716,21	713,49	706,82	707,53	713,32

Tabelle 17: Laufende Beiträge: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

Als deren wesentlicher Bestandteil bestimmen die Laufenden Beiträge zu einem Großteil die Bruttobeiträge. Dementsprechend spiegeln sie das gleiche Bild wider: sie sind im Vergleich mit den restlichen Versicherern durchschnittlich kleiner und nehmen überwiegend kontinuierlich über den Zeitverlauf ab.

Vergleich mit den Peergroups

Hervorzuheben ist bei dieser Betrachtung die Athora Lebensversicherung AG, bei der die Laufenden Beiträge von 2014 auf 2015 leicht angestiegen sind. Grund hierfür ist die Verschmelzung mit der Hamburger Lebensversicherung AG im Jahr 2015, die diesen Sonder-effekt ausgelöst hat.¹⁰⁵

¹⁰³ Wolfsdorf, K. (2017): Stichwort: Laufende Beiträge, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 540.

¹⁰⁴ Siehe zu den Einmalbeiträgen B2.3.3.

¹⁰⁵ Vgl. Athene Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2016): Geschäftsbericht 2015, Wiesbaden S. 7.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	185,35	191,14	176,57	164,64	152,80	174,10
	Peergroup	117,28	117,51	117,83	118,50	118,63	117,95
	<i>Delta</i>	36,7%	38,5%	33,3%	28,0%	22,4%	32,3%

Tabelle 18: Laufende Beiträge: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	86,80	81,69	76,78	72,29	68,09	77,13
	Peergroup	63,63	62,44	60,65	58,98	57,81	60,70
	<i>Delta</i>	26,7%	23,6%	21,0%	18,4%	15,1%	21,3%

Tabelle 19: Laufende Beiträge: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		75,29	70,16	65,74	61,47	68,16
	Peergroup		62,44	60,65	58,98	57,81	59,97
	<i>Delta</i>		17,1%	13,6%	10,3%	6,0%	12,0%

Tabelle 20: Laufende Beiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				176,45	163,81	170,13
	Peergroup				121,52	124,54	123,03
	<i>Delta</i>				31,1%	24,0%	27,7%

Tabelle 21: Laufende Beiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Leben	661,21	659,19	658,41	660,50	664,16	660,70
	Peergroup	504,63	506,44	506,58	505,12	503,46	505,25
	<i>Delta</i>	23,7%	23,2%	23,1%	23,5%	24,2%	23,5%

Tabelle 22: Laufende Beiträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	356,92	337,73	318,82	303,26	288,79	321,10
	Peergroup	217,37	219,56	220,31	222,36	223,96	220,71
	<i>Delta</i>	39,1%	35,0%	30,9%	26,7%	22,4%	31,3%

Tabelle 23: Laufende Beiträge: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	126,08	115,81	106,10	97,46	89,87	107,06
	Peergroup	117,29	117,50	117,83	118,50	118,63	117,95
	<i>Delta</i>	7,0%	-1,5%	-11,1%	-21,6%	-32,0%	-10,2%

Tabelle 24: Laufende Beiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					1.727,63	1.727,63
	Peergroup					1.627,80	1.627,80
	<i>Delta</i>					5,8%	5,8%

Tabelle 25: Laufende Beiträge: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					2.413,44	2.413,44
	Peergroup					2.017,01	2.017,01
	<i>Delta</i>					16,4%	16,4%

Tabelle 26: Laufende Beiträge: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	20,07	18,33	16,79	15,49	14,32	17,00
	Peergroup	27,07	25,57	23,32	21,78	20,87	23,72
	<i>Delta</i>	-34,9%	-39,5%	-38,9%	-40,6%	-45,7%	-39,5%

Tabelle 27: Laufende Beiträge: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	783,41	732,83	683,67	643,05	602,07	689,01
	Peergroup	504,63	506,44	506,58	505,12	503,46	505,25
	Delta	35,6%	30,9%	25,9%	21,4%	16,4%	26,7%

Tabelle 28: Laufende Beiträge: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Zusammensetzung des Bestands nach Laufenden Beiträgen

Nachfolgend werden die Laufenden Beiträge der einzelnen Versicherungszweige ins Verhältnis zu den gesamten Laufenden Beiträgen gesetzt.

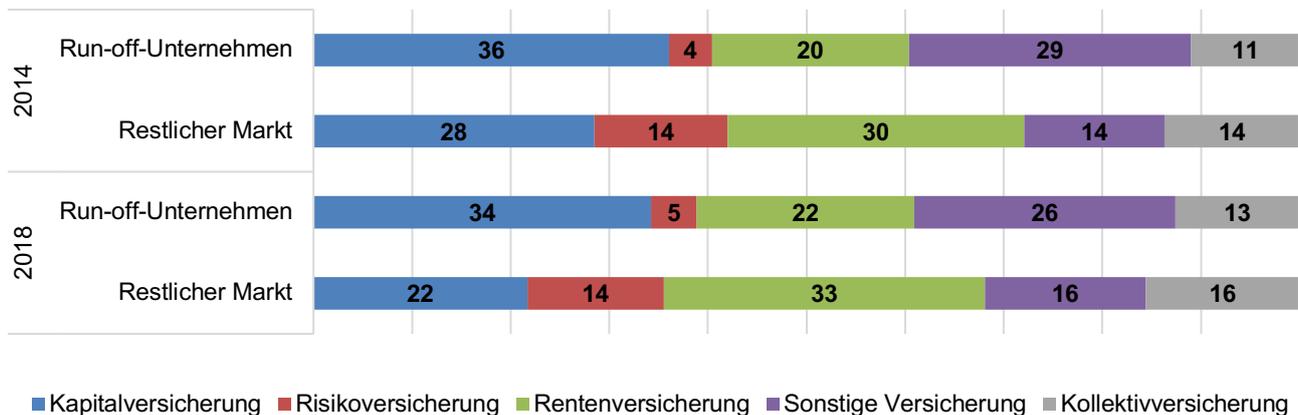


Abbildung 25: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)

Betrachtung des Gesamtmarkts

Abbildung 25 zeigt die Zusammensetzung des Bestands für die Jahre 2014 und 2018. In beiden Jahren liegt der Anteil der Laufenden Beiträge von Kapitalversicherungen für Run-off-Unternehmen (2018: 34 %) deutlich höher als bei den Nicht-Run-off-Versicherern (22 %).

Im restlichen Markt hat sich der Anteil im Vergleich zu 2014 um sechs Prozentpunkte verringert, während im Run-off-Markt nur ein Rückgang von zwei Prozentpunkten zu verzeichnen ist. Bei den Nicht-Run-off-Versicherern könnten Änderungen im Produktportfolio für den starken Rückgang ursächlich sein, bspw. weil der Verkauf von Kapitallebensversicherungen zurückgefahren oder sogar eingestellt wurde. Stattdessen rückten Rentenversicherungen in

den Vordergrund sowie kapitalmarktnahe Produkte oder Hybridprodukte, bei denen das Kapitalanlagerisiko (und die -chance) teilweise oder weitgehend auf die Versicherungsnehmer überwältigt wird. Somit können die erheblichen Unterschiede zwischen den Run-off-Versicherern und den restlichen Versicherern auch auf das Transaktionsverhalten der Lebensversicherer zurückzuführen sein: Run-off-Versicherer übernehmen Bestände, die vor allem Verträge mit klassischen Garantieleistungen enthalten, während viele andere Versicherer bemüht sind, den Anteil der Garantieprodukte zu reduzieren.

Der Anteil an Risikoversicherungen ist bei den Nicht-Run-off-Versicherern ebenfalls größer. Ein weiterer Unterschied besteht bei den sonstigen Versicherungen, die vor allem durch das fondsgebundene Versicherungsgeschäft geprägt sind. Der Anteil liegt im Jahr 2018 in den Run-off-Unternehmen bei 26 % und im restlichen Markt nur bei 16 %. Dass der durchschnittliche Anteil in der Run-off-Gruppe höher liegt, ist zunächst überraschend, aber vor allem auf die Heidelberger Leben und Skandia Leben zurückzuführen, die fast ausschließlich das fondsgebundene Lebensversicherungsgeschäft betreiben.

Vergleich mit den Peergroups (2018)

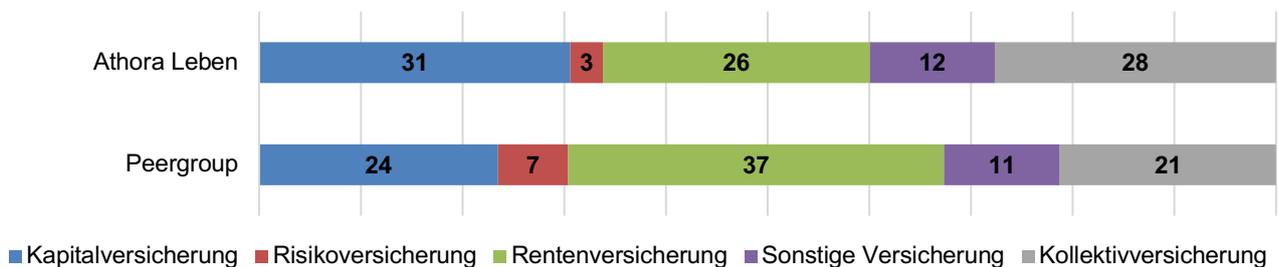


Abbildung 26: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

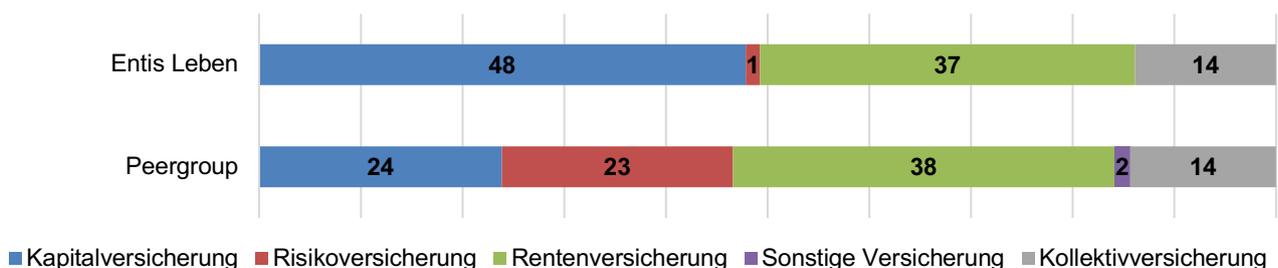


Abbildung 27: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Entis Leben vs. Peergroup (in %)

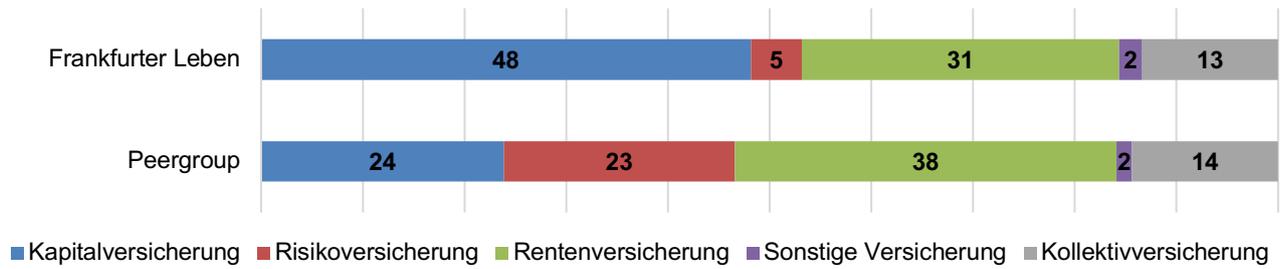


Abbildung 28: Anteil der Versicherungsbranche nach Laufenden Beiträgen: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

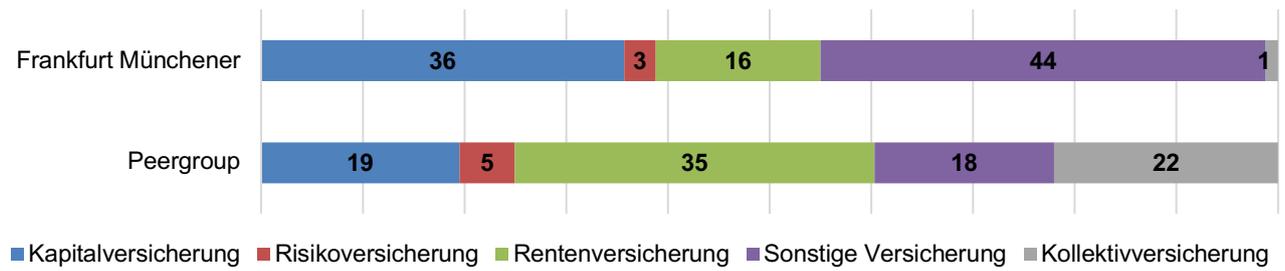


Abbildung 29: Anteil der Versicherungsbranche nach Laufenden Beiträgen: Frankfurt Münchener vs. Peergroup (in %)

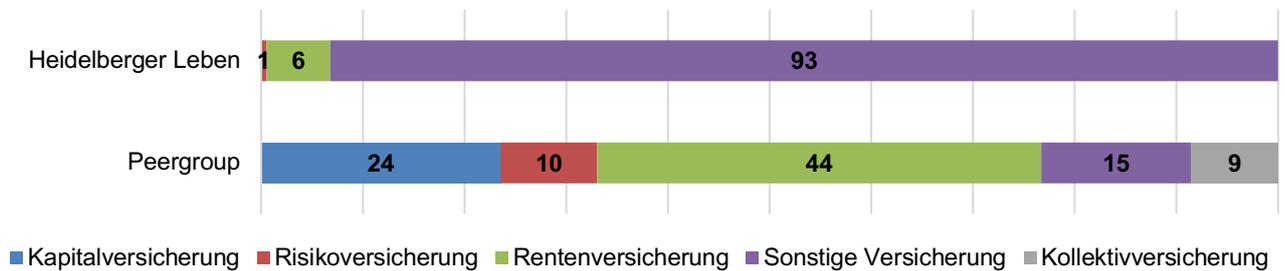


Abbildung 30: Anteil der Versicherungsbranche nach Laufenden Beiträgen: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

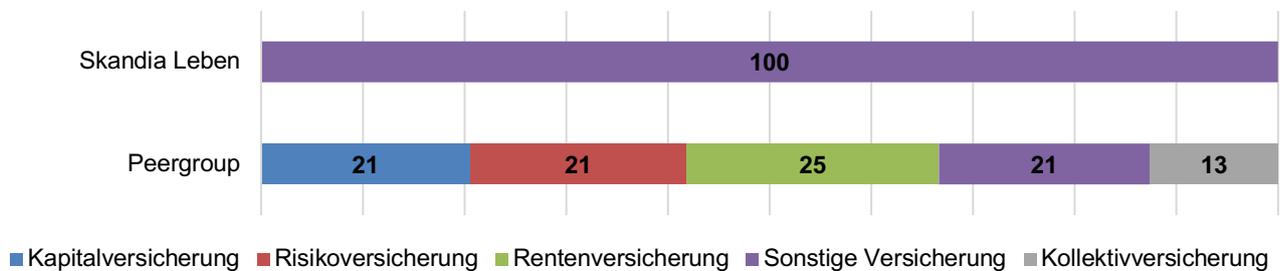


Abbildung 31: Anteil der Versicherungsbranche nach Laufenden Beiträgen: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

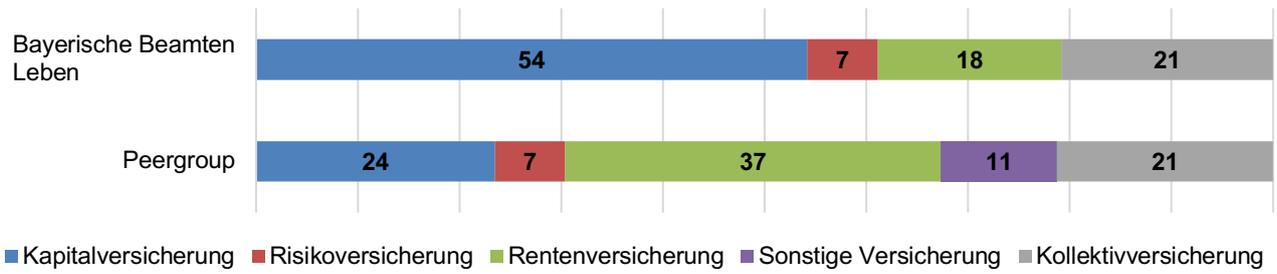


Abbildung 32: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

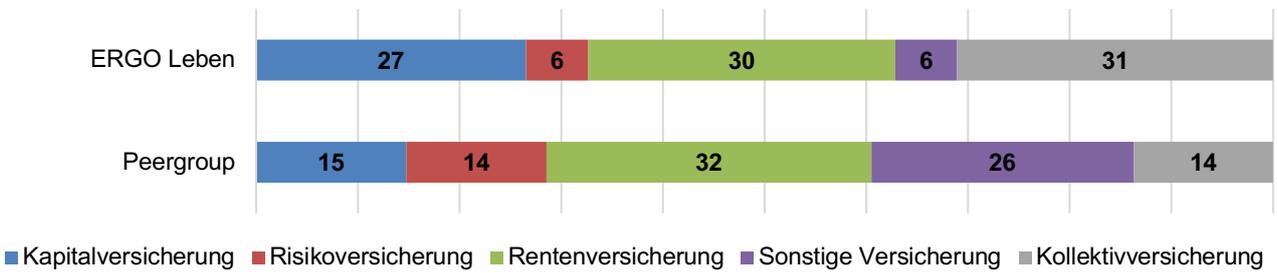


Abbildung 33: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: ERGO vs. Peergroup (in %)

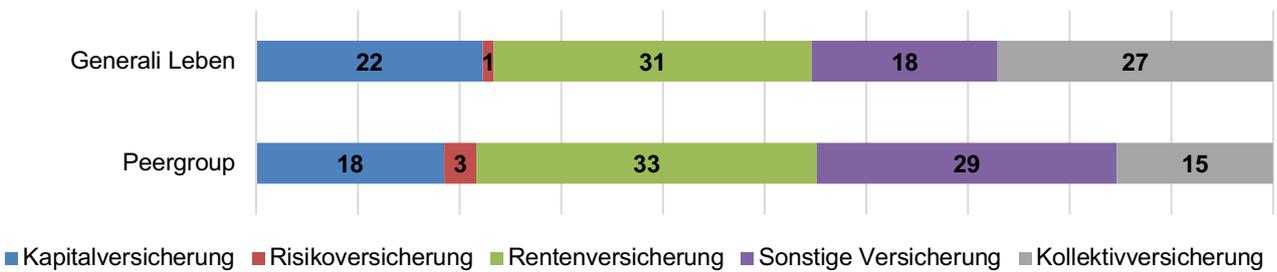


Abbildung 34: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

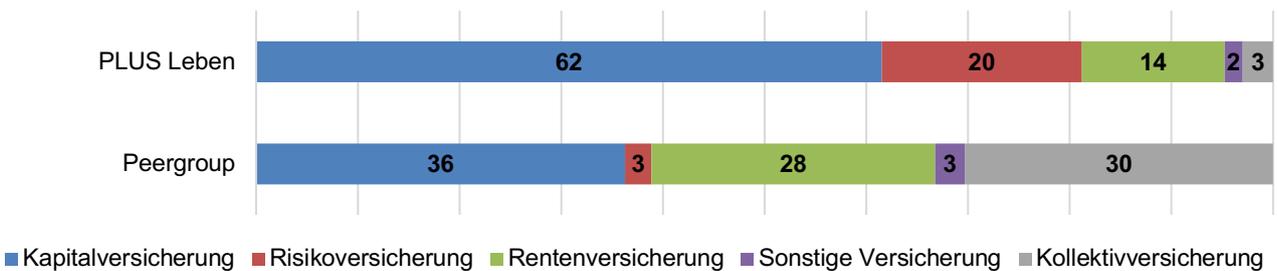


Abbildung 35: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: PLUS vs. Peergroup (in %)

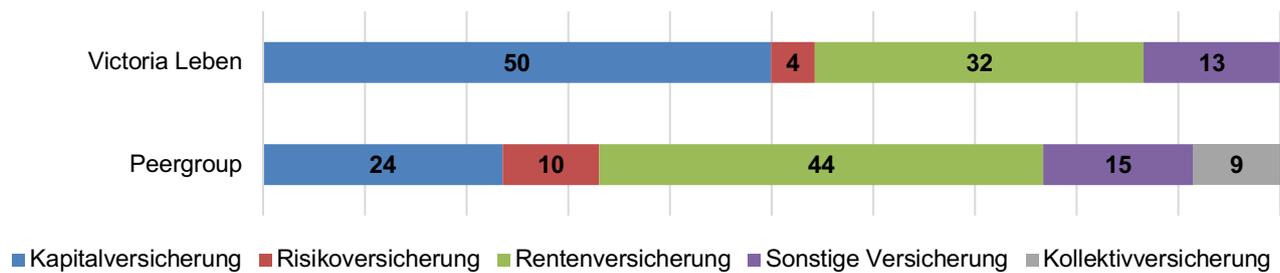


Abbildung 36: Anteil der Versicherungszweige nach Laufenden Beiträgen: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

Die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG fallen, wie schon erwähnt, aufgrund ihrer Quote im sonstigen Versicherungsgeschäft auf. Das Bild der anderen Run-off-Versicherer ist durch den hohen Anteil an Kapitalversicherung geprägt. Besonders einschlägig ist dies bei der Entis Lebensversicherung AG (48 %), der Frankfurter Lebensversicherung AG (48 %), der Bayerischen Beamten Lebensversicherung a. G. (54 %), der Plus Lebensversicherung AG (62 %) und der Victoria Lebensversicherung AG (50 %). Im Vergleich zu den Run-off-Versicherern sind die Peergroups tendenziell ausgeglichener; die Anteile sind nicht auf die Kapitalversicherungen konzentriert. Der Vergleich macht deutlich, dass die Run-off-Versicherer einen hohen Anteil an Garantieprodukten im Portfolio haben. Die Entwicklungen am Kapitalmarkt (Niedrigzinsumfeld) und in der Regulierung (höhere Kapitalunterlegung von Garantien in Solvency II) bekommen die Run-off-Versicherer dementsprechend härter zu spüren als die Nicht-Run-off-Versicherer.

2.3.3 Einmalbeitrag

Definition: Einmalbeitrag

Unter dem Einmalbeitrag ist der „mit Abschluss eines Versicherungsvertrags [...] einmalig entrichtet[e] Beitrag, der den Preis für den erhaltenen Versicherungsschutz bzw. für die in Aussicht stehenden Versicherungsleistungen darstellt“¹⁰⁶ zu verstehen. Einmalbeiträge sind neben den Laufenden Beiträgen die zweite Komponente der Bruttobeiträge. Sie werden nachfolgend in Mio. € dargestellt.

¹⁰⁶ Wolfsdorf, K. (2017): Stichwort: Einmalbeitrag, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 260.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	15,30	7,95	6,24	8,65	27,46	13,12
Restlicher Markt	308,68	268,80	247,66	247,70	271,75	268,92
Gesamt	284,23	244,25	224,94	222,68	240,50	243,32

Tabelle 29: Einmalbeitrag: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

Der durchschnittliche Einmalbeitrag ist bei den Run-off-Unternehmen mit 13,12 Mio. € (Ø 2014 – 2018) wesentlich geringer als bei den restlichen Unternehmen (268,92 Mio. €). Ursächlich ist zum einen die zumeist geringere Größe der Run-off-Versicherer; zum anderen zeichnen Run-off-Versicherer kein Neugeschäft mehr. Mögliche daraus resultierende Einmalbeiträge entfallen somit. Die Einmalbeiträge sind vor allem auf vertragliche Optionen und das Konsortialgeschäft¹⁰⁷ zurückzuführen. Ein Beispiel für die vertragliche Option ist ein Kapitallebensversicherungsvertrag, der am Ende der Laufzeit die Verrentung des Kapitals zulässt. Der Kunde kann zum Ende der Vertragslaufzeit entscheiden, ob er sich sein Kapital auszahlen oder verrenten lassen möchte. Wählt er die zweite Variante, wird das Kapital auf einmal beim Versicherer eingezahlt.

Vergleich mit den Peergroups

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018	
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	22,92	24,27	22,05	20,23	18,72	21,64
	Peergroup	28,08	25,45	50,65	44,23	47,14	39,11

Tabelle 30: Einmalbeitrag: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018	
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Peergroup	10,32	7,83	8,57	4,33	4,82	7,17

Tabelle 31: Einmalbeitrag: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

¹⁰⁷ Konsortialgeschäft ist die gemeinsame Zeichnung eines Risikos mit einem oder weiteren Versicherern.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		5,15	6,01	5,27	4,41	5,21
	Peergroup		7,83	8,57	4,33	4,82	6,39

Tabelle 32: Einmalbeitrag: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				3,97	3,96	3,96
	Peergroup				39,97	48,97	44,47

Tabelle 33: Einmalbeitrag: Frankfurt Münchener vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
	Peergroup	154,59	137,15	124,57	94,94	91,02	120,45

Tabelle 34: Einmalbeitrag: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	9,76	9,95	8,76	0,08	0,00	5,71
	Peergroup	44,91	28,37	30,70	34,83	38,43	35,45

Tabelle 35: Einmalbeitrag: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Be- amten Leben	74,40	24,26	13,12	48,35	67,00	45,42
	Peergroup	28,08	25,45	50,65	44,23	47,14	39,11

Tabelle 36: Einmalbeitrag: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					105,67	105,67
	Peergroup					254,84	254,84

Tabelle 37: Einmalbeitrag: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					102,28	102,28
	Peergroup					572,43	572,43

Tabelle 38: Einmalbeitrag: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Peergroup	13,26	8,79	6,48	4,28	0,23	6,61

Tabelle 39: Einmalbeitrag: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Peergroup	154,59	137,15	124,57	94,94	91,02	120,45

Tabelle 40: Einmalbeitrag: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Die Run-off-Versicherer Entis Lebensversicherung AG, Heidelberger Lebensversicherung AG, PLUS Lebensversicherung AG und die Victoria Lebensversicherung AG haben, bis auf die Heidelberger Lebensversicherung AG im Jahr 2014 (0,03 Mio. €), keine Einmalbeiträge auszuweisen – hier lassen sich also besonders gut die Folgen der Einstellung des Neugeschäfts sehen. Bei der Bayerischen Beamten Lebensversicherung AG sind die Einmalbeiträge sehr hoch, da noch Neugeschäft gegen Einmalbeiträge gezeichnet wurde (siehe dazu Kapitel 1.2).

2.3.4 Storno

Definition: Storno

Unter Storno wird die „Kündigung bzw. [der] Abbruch eines Versicherungsvertrags vor dem Ende der vertragsgemäßen Laufzeit“ verstanden.¹⁰⁸ Die Stornoquote gibt an, welcher Anteil des Versicherungsgeschäfts vorzeitig gekündigt wurde. Die Berechnung der Stornoquote erfolgt anhand der Bestandveränderung im Lebensversicherungsgeschäft. Dabei wird der

¹⁰⁸ Laue, U. (2017): Stichwort: Storno, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 877

Abgang der Verträge durch Rückkauf und Umwandlung in beitragsfreie Versicherungen sowie der sonstige vorzeitige Abgang in das Verhältnis zum mittleren Jahresbestand an Hauptversicherungen gesetzt.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	3,02	2,49	2,26	2,31	2,16	2,45
Restlicher Markt	3,39	3,09	3,19	2,93	3,08	3,13
<i>Delta</i>	-12,3%	-24,1%	-41,2%	-26,8%	-42,6%	-27,8%
Gesamt	3,36	3,03	3,10	2,87	2,96	3,05

Tabelle 41: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Gesamtmarkt (in %)

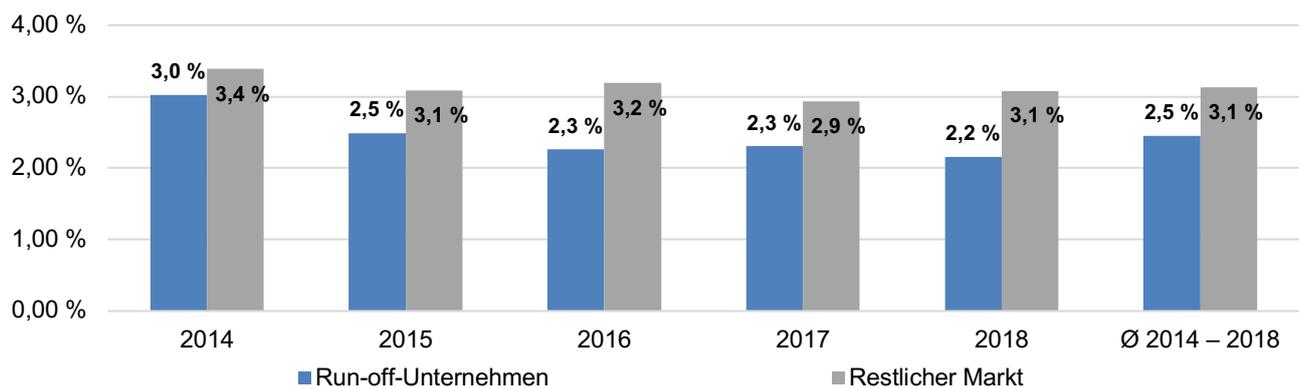


Abbildung 37: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Gesamtmarkt (in %)

Die durchschnittliche Stornoquote ist bei den Run-off-Unternehmen mit 2,45 % (Ø 2014 – 2018) deutlich niedriger als bei den restlichen Versicherern (3,13 %). Die häufig von Kritikern geäußerte Annahme, die Stornoquote würde bei Run-off-Unternehmen, bspw. bedingt durch eine geringere Kundenzufriedenheit, generell zunehmen, kann also nicht pauschal bestätigt werden. Als Erklärungsansatz für die niedrigere Stornoquote bei Run-off-Unternehmen können Opportunitätsüberlegungen angeführt werden: Für Altverträge, die aus heutiger Sicht eine relativ hohe garantierte Verzinsung bieten, bestehen aktuell keine vergleichbaren Investitionsmöglichkeiten. Ein Storno des Vertrags wäre vor diesem Hintergrund aus rationaler Sicht nicht sinnvoll. Die Stornoquote der Run-off-Versicherer liegt, bis auf die der Skandia Lebensversicherung AG (4,15 %) und die der Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG (3,14 %), für den Durchschnitt von 2014 bis 2018 sogar unter dem

Restmarkt. Gegenüber ihrer Peergroup weisen die Athora Lebensversicherung AG, die Entis Lebensversicherung AG, die Frankfurter Lebensversicherung AG, die Heidelberger Lebensversicherung AG, die Bayerische Beamten Lebensversicherung a.G. und die Victoria Lebensversicherung AG geringere Stornoquoten auf.

Vergleich mit den Peergroups

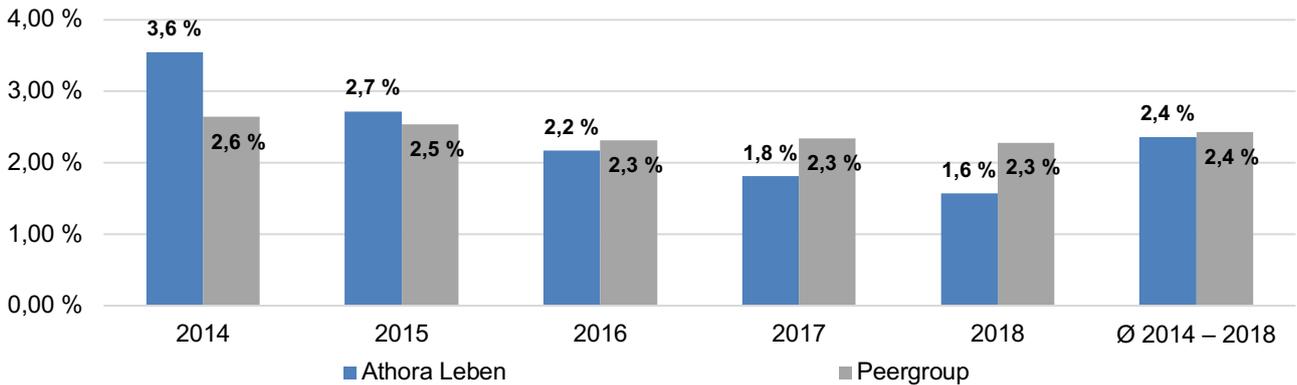


Abbildung 38: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Athora Leben vs. Peergroup

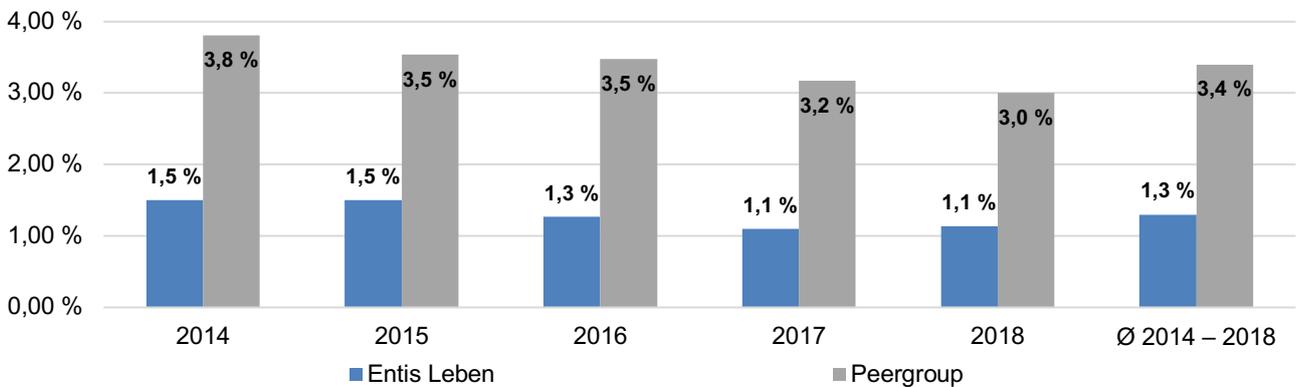


Abbildung 39: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Entis Leben vs. Peergroup

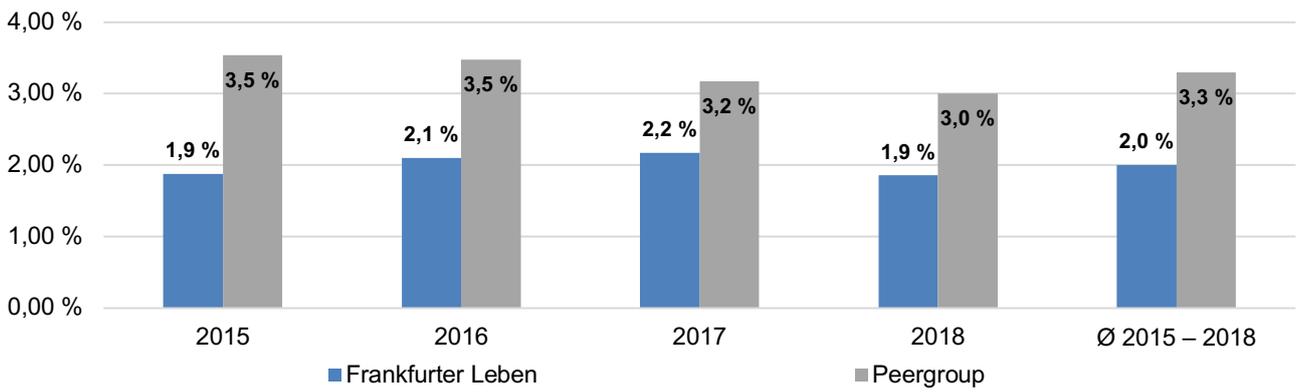


Abbildung 40: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Frankfurter Leben vs. Peergroup

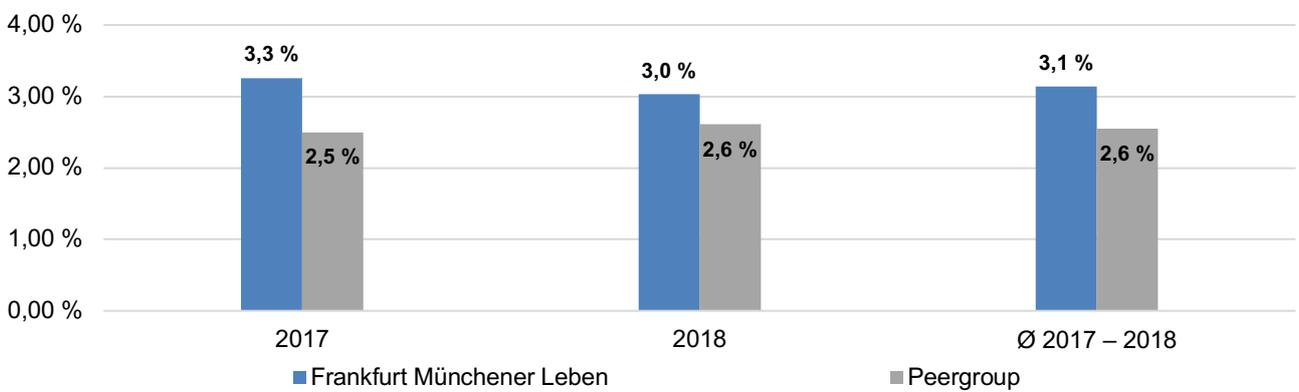


Abbildung 41: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup

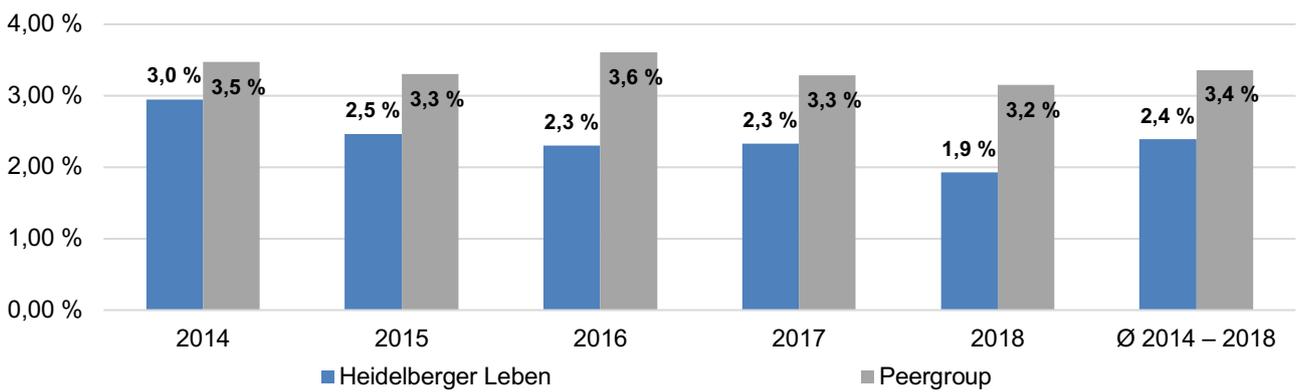


Abbildung 42: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Heidelberger Leben vs. Peergroup

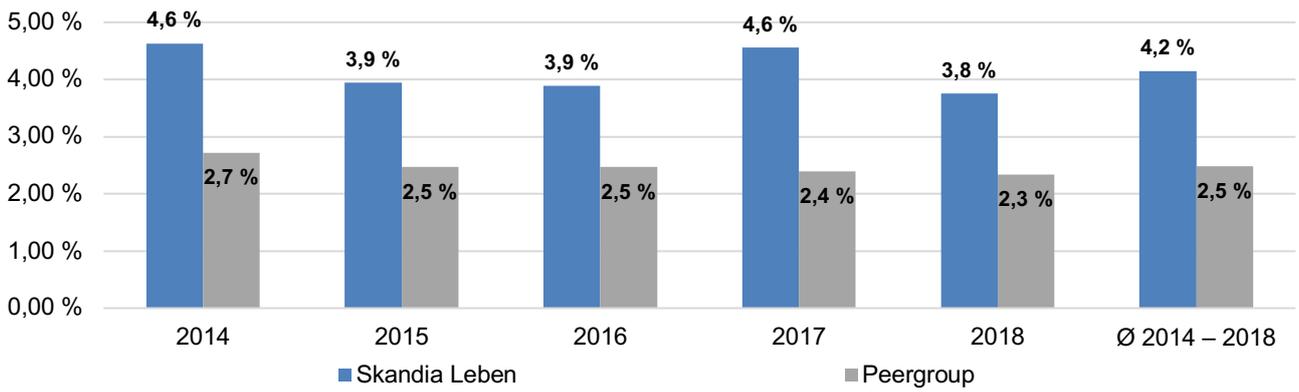


Abbildung 43: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Skandia Leben vs. Peergroup

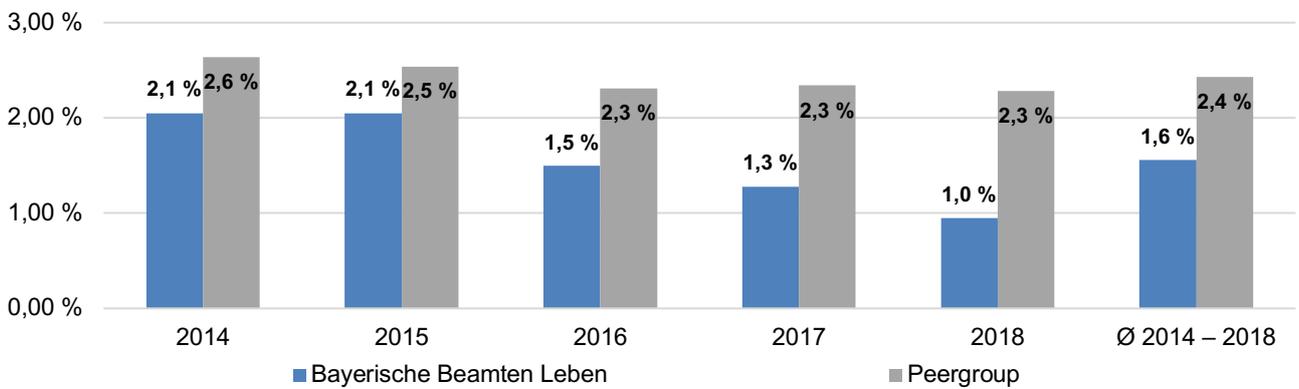


Abbildung 44: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Bayerischen Beamten Leben vs. Peergroup

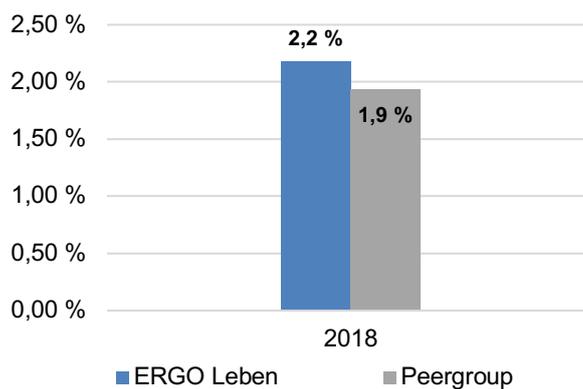


Abbildung 45: Stornoquote nach Vertragsanzahl: ERGO Leben vs. Peergroup

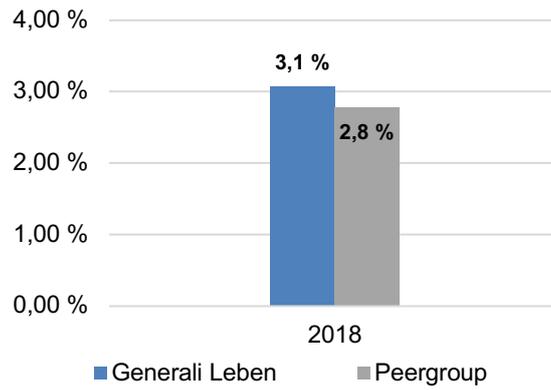


Abbildung 46: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Generali Leben vs. Peergroup

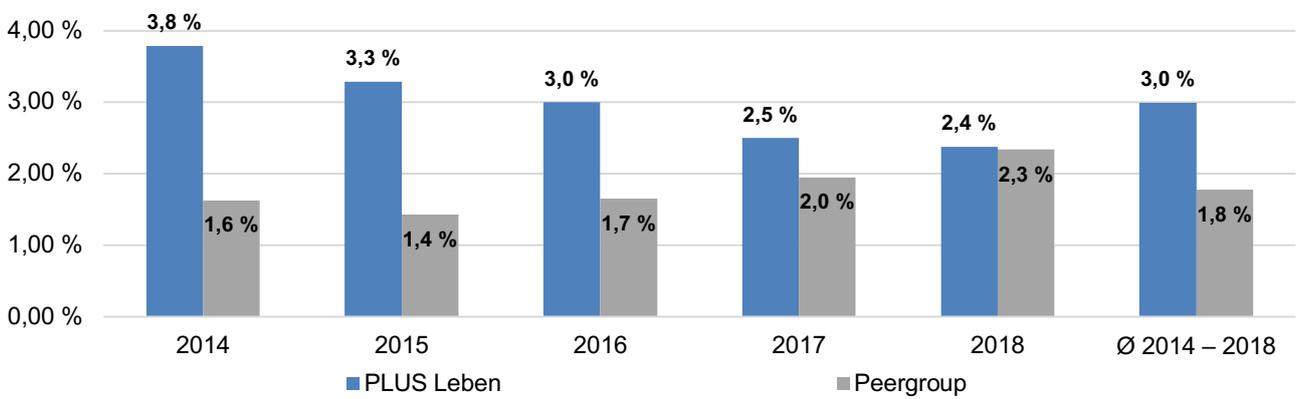


Abbildung 47: Stornoquote nach Vertragsanzahl: PLUS Leben vs. Peergroup

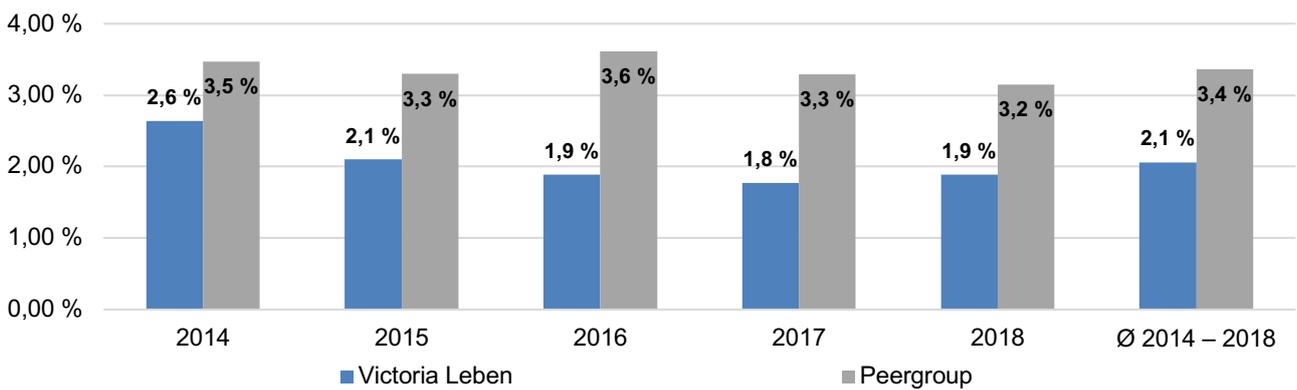


Abbildung 48: Stornoquote nach Vertragsanzahl: Victoria Leben vs. Peergroup

3 Analysen von Aufwendungen

3.1.1 Definition Versicherungsleistungsquote

Definition: Versicherungsleistungsquote

Grundsätzlich bestehen zwei unterschiedliche Vorgehensweisen zur Berechnung der Versicherungsleistungsquote. Im Zähler stehen dabei stets die Versicherungsleistungen, die die Schadenaufwendungen f. e. R. (Zahlungen für Versicherungsfälle und die Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle), die Veränderung der Deckungsrückstellung f. e. R. sowie die Veränderung der sonstigen versicherungstechnischen Rückstellungen umfassen. Zur Berechnung der Versicherungsleistungsquote können die Versicherungsleistungen entweder ins Verhältnis zu den verdienten Beiträgen f. e. R. (Vorgehensweise 1) oder zur Summe aus den verdienten Beiträgen f. e. R. und dem ordentlichen Ergebnis aus Kapitalanlagen f. e. R. und Finanzen (Vorgehensweise 2) gesetzt werden.

Da auch das Kapitalanlageergebnis zur Deckung der Leistungsansprüche herangezogen wird, wird im weiteren Verlauf die zweite Berechnungslogik verwendet. Dafür erfolgt in Kapitel 3.1.2 zunächst die Betrachtung der Versicherungsleistungsquote gesamt, bevor in den Kapiteln 3.1.3 und 3.1.4 die beiden wesentlichen Komponenten der Versicherungsleistungen, die Zahlungen für Versicherungsfälle und die Veränderung der Deckungsrückstellung f.e R., untersucht werden.

3.1.2 Versicherungsleistungsquote gesamt

Die Versicherungsleistungsquote gesamt berechnet sich wie folgt:

Versicherungsleistungsquote_{ges.}

$$= \frac{VL - \text{Saldo aus nicht real. Gewinnen und Verlusten d. KA} - EB \text{ der RfB}}{\text{verdiente Beiträgen f. e. R.} + \text{Kapitalanlageergebnis}}$$

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	81,81	82,08	82,34	85,65	63,03	78,98
Restlicher Markt	73,47	74,68	77,03	77,91	74,65	75,55
<i>Delta</i>	10,2%	9,0%	6,4%	9,0%	-18,4%	4,3%
Gesamt	74,17	75,37	77,53	78,72	73,16	75,79

Tabelle 42: Versicherungsleistungsquote gesamt: Durchschnitt der Versicherer (in %)

Im Durchschnitt weist der Markt der Run-off-Versicherer eine über den Betrachtungszeitraum leicht höhere Versicherungsleistungsquote auf als der restliche Markt: Während sich die Quote im restlichen Markt von 2014 bis 2017 konstant zwischen 73 % und 78 % bewegt, zeigt sich bei den Run-off-Versicherern im Jahr 2018 eine deutlichere Abweichung zu den restlichen Jahren, in denen sich die Versicherungsleistungsquote zwischen 82 % und 86 % bewegt. Der Abfall der Quote der Run-off-Versicherer vom Jahr 2017 (85,65 %) auf das Jahr 2018 (63,03 %) resultiert vorrangig aus der Versicherungsleistungsquote der Athora Lebensversicherung AG, die im Jahr 2018 einen negativen Wert aufweist (-27,58 %). Zurückführen lässt sich dies zum einen auf einen im Jahr 2018 geschlossenen Rückversicherungsvertrag¹⁰⁹ der Athora Lebensversicherung AG, der in 2018 zu einem negativen Wert der verdienten Beiträge f. e. R. und damit zu einer geringen Summe aus verdienten Beiträgen f. e. R. und Kapitalanlageergebnis führt.¹¹⁰ Zum anderen löste die Athora Lebensversicherung AG in dem betreffenden Jahr in erheblichem Umfang Deckungsrückstellungen auf, was zu einem negativen Wert des Zählers der Versicherungsleistungsquote führte. Aber auch andere Versicherer, so z. B. die Frankfurter Lebensversicherung AG, die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Victoria Lebensversicherung AG, haben die Quote von 2017 auf 2018 deutlich reduziert.

Werden die einzelnen Run-off-Versicherer in ihren Peergroups betrachtet, zeigt sich ein wenig einheitliches Bild und es lässt sich schlussfolgern, dass die Run-off-Versicherer nicht per se eine höhere Quote aufweisen. Besonders deutlich wird dies mit Blick auf das Jahr

¹⁰⁹ Die Rückversicherungslösung umfasst sowohl die versicherungstechnischen Risiken als auch die Kapitalanlagerisiken. Die Athora Gruppe bietet diese Lösungen auch anderen Versicherern zur Eigenmittellentlastung an.

¹¹⁰ Die verdienten Beiträge f. e. R. lagen bei -130,71 Mio. €, das Kapitalanlageergebnis bei 210,06 Mio. €.

2018, in dem insbesondere die Athora Lebensversicherung AG und die Entis Lebensversicherung AG mit signifikant niedrigeren Versicherungsleistungsquoten als ihre Peergroups auffallen und auch die Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG, die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Generali Lebensversicherung AG geringere Werten aufweisen.¹¹¹ Hier spielen allerdings Sondereffekte eine Rolle, die vorrangig aus der Auflösung von Deckungsrückstellungen bei den Run-off-Versicherern resultieren.¹¹² Während unter Berücksichtigung des Jahres 2018 sechs der elf Run-off-Versicherer eine leicht höhere Versicherungsleistungsquote aufweisen, liegen für den Zeitraum von 2014 bis 2017 nur noch zwei der Run-off-Versicherer mit ihren Werten über der jeweiligen Peergroup.

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	88,35	86,00	88,29	85,87	-27,58	64,19
	Peergroup	84,07	84,76	86,23	84,44	87,34	85,37
	Delta	4,8%	1,4%	2,3%	1,7%	416,7%	-33,0%

Tabelle 43: Versicherungsleistungsquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)¹¹³

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	93,15	90,85	85,54	14,19	37,55	64,26
	Peergroup	68,76	71,75	67,87	66,93	65,09	68,08
	Delta	26,2%	21,0%	20,7%	-371,7%	-73,3%	-5,9%

Tabelle 44: Versicherungsleistungsquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)¹¹⁴

¹¹¹ Die Athora Lebensversicherung AG sogar mit einem negativen Wert. Siehe dazu Anmerkung oben.

¹¹² Siehe dazu auch Kapitel 3.1.4.

¹¹³ Die negative Versicherungsleistungsquote resultiert aus einer hohen Auflösung der Deckungsrückstellung in 2018. Darüber hinaus wird der Wert durch die negativen Prämieinnahmen beeinflusst, die gerade so durch das Kapitalanlageergebnis ausgeglichen werden kann.

¹¹⁴ Die geringen Werte der Jahre 2017 und 2018 resultieren aus der Rückstellung für Verwaltungskosten, die nach erfolgreicher Einführung eines neuen Bestandssystems und der Migration der Bestände aufgelöst werden konnte.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Le- ben	Frankfurter Leben		80,70	87,62	86,56	64,05	79,73
	Peergroup		71,75	67,87	66,93	65,09	67,91
	<i>Delta</i>		11,1%	22,5%	22,7%	-1,6%	14,8%

Tabelle 45: Versicherungsleistungsquote: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				89,73	75,28	82,51
	Peergroup				81,93	87,16	84,54
	<i>Delta</i>				8,7%	-15,8%	-2,5%

Tabelle 46: Versicherungsleistungsquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Leben	64,84	65,79	61,49	72,56	65,44	66,02
	Peergroup	78,54	77,82	91,47	80,39	80,68	81,78
	<i>Delta</i>	-21,1%	-18,3%	-48,8%	-10,8%	-23,3%	-23,9%

Tabelle 47: Versicherungsleistungsquote: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %) ¹¹⁵

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	85,75	87,01	84,65	92,15	89,86	87,88
	Peergroup	67,84	67,91	70,01	71,51	67,59	68,97
	<i>Delta</i>	20,9%	22,0%	17,3%	22,4%	24,8%	21,5%

Tabelle 48: Versicherungsleistungsquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

¹¹⁵ Der Grund für die vergleichsweise niedrigen Quoten der Heidelberger Lebensversicherung AG liegt erneut im Geschäftsmodell des Versicherers. Durch das fondsgebundene Geschäft entsteht ein hoher Saldo aus nicht realisierten Gewinnen/Verlusten aus Kapitalanlagen der fondsgebundenen Lebensversicherungsverträge, die den Zähler der Versicherungsleistungsquote reduzieren. Hinzu kommen auffallend niedrige Leistungen für Versicherungsfälle, die diesen Effekt verstärken. Bei der Skandia Lebensversicherung AG wird dieser Effekt im Wesentlichen durch eine hohe Zuführung zur Deckungsrückstellung sowie höhere Zahlungen für Versicherungsfälle neutralisiert.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	78,51	71,12	82,80	161,57	80,21	94,84
	Peergroup	84,07	84,76	86,23	84,44	87,34	85,37
	<i>Delta</i>	-7,1%	-19,2%	-4,1%	47,7%	-8,9%	10,0%

Tabelle 49: Versicherungsleistungsquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)¹¹⁶

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					81,82	81,82
	Peergroup					80,20	80,20
	<i>Delta</i>					2,0%	2,0%

Tabelle 50: Versicherungsleistungsquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					75,57	75,57
	Peergroup					80,51	80,51
	<i>Delta</i>					-6,5%	-6,5%

Tabelle 51: Versicherungsleistungsquote: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	75,24	82,66	78,65	82,78	72,62	78,39
	Peergroup	70,07	72,36	72,20	82,84	70,74	73,64
	<i>Delta</i>	6,9%	12,5%	8,2%	-0,1%	2,6%	6,1%

Tabelle 52: Versicherungsleistungsquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

¹¹⁶ Die hohe Versicherungsleistungsquote im Jahr 2017 resultiert bei der Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. aus einer Auflösung sonstiger versicherungstechnischer Rückstellungen, die zu diesem Sondereffekt führt.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	86,86	92,51	89,70	85,43	78,47	86,59
	Peergroup	78,54	77,82	91,47	80,39	80,68	81,78
	Delta	9,6%	15,9%	-2,0%	5,9%	-2,8%	5,6%

Tabelle 53: Versicherungsleistungsquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

3.1.3 Quote der Zahlung für Versicherungsfälle

Nachfolgend werden lediglich die Zahlungen für Versicherungsfälle ins Verhältnis zur Summe aus verdienten Beiträgen f. e. R. und Kapitalanlageergebnis gesetzt. Die Kennzahl gibt Aufschluss darüber, ob das Kapitalanlageergebnis und die verdienten Beiträge f. e. R. ausreichen, um die Zahlungen für Versicherungsfälle bedienen zu können. Es erfolgt somit eine Bereinigung um Sondereffekte innerhalb der Deckungsrückstellung und der sonstigen versicherungstechnischen Rückstellungen sowie eine Glättung durch Vernachlässigung der Einmalbeiträge zur RfB. Auch werden Sondereffekte des fondsgebundenen Lebensversicherungsgeschäfts aus der Betrachtung ausgeschlossen, sodass keine Verzerrungen durch das Geschäftsmodell der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG auftreten.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	80,56	81,10	85,38	84,26	119,96	90,25
Restlicher Markt	52,72	54,64	58,47	50,26	55,90	54,40
Delta	34,6%	32,6%	31,5%	40,4%	53,4%	39,7%
Gesamt	55,04	57,13	61,00	53,82	64,10	58,22

Tabelle 54: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Durchschnitt der Versicherer (in %)

Die vergleichende Gegenüberstellung der Quote der Zahlung für Versicherungsfälle der Run-off-Versicherer und des restlichen Markts zeigt deutlich größere Unterschiede zwischen den beiden Märkten als die Versicherungsleistungsquote gesamt. Der Markt der Run-off-Versicherer hat während des gesamten Betrachtungszeitraums eine Quote der Zahlung

für Versicherungsfälle, die wesentlich über der des restlichen Markts liegt. Entsprechend liegt auch der Durchschnitt über die Jahre 2014 bis 2018 bei den Run-off-Unternehmen mit 90,25 % deutlich über dem der Nicht-Run-off-Unternehmen (54,40 %). Es zeigen sich die aus dem Geschäftsmodell der Run-off-Versicherer entstehenden, relativ höheren Aufwendungen für Versicherungsfälle, die aus einem prozentual größeren Anteil auslaufender Verträge resultieren.

Auch wenn sich bereits in 2017 eine durchschnittliche Erhöhung angedeutet hat, ist die Differenz zwischen den beiden Märkten weitgehend konstant; die einzige Ausnahme bildet das Jahr 2018, in dem der Run-off-Markt von einer bislang durchschnittlichen Quote von 82,83 % (bezogen auf die Jahre 2014 bis 2017) auf eine Leistungsquote von 119,96 % gekommen ist und damit einen mehr als doppelt so hohen Wert wie der restliche Markt (55,90 % in 2018) aufweist. Es zeigt sich folglich, dass sich die von 2017 auf 2018 deutlich gesunkene Versicherungsleistungsquote der Run-off-Versicherer nicht auf geringere Zahlungen für Versicherungsfälle zurückführen lässt. Ganz im Gegenteil: Die Quoten sind bei allen Run-off-Versicherern gestiegen und zeigen damit die gleiche Entwicklung wie auch der restliche Markt.

Die Untersuchung der einzelnen Run-off-Unternehmen und die Vergleiche mit ihren Peer-groups zeigen das gleiche Bild: bis auf eine einzige Ausnahme liegen die Quoten der Run-off-Versicherer deutlich höher; nicht selten sogar doppelt so hoch. Nur die Heidelberger Leben weist – auch in Hinblick auf den Gesamtmarkt – eine besonders niedrige Quote auf, die im Durchschnitt bei nur knapp 30 % liegt.¹¹⁷ Auffällig ist zudem die Victoria Lebensversicherung AG, die während des Betrachtungszeitraums nur in 2017 eine Quote von unter 100 % aufweist. Die Gründe liegen in extrem hohen Aufwendungen für Versicherungsfälle (Ø 1.464 Mio. € in Relation zu Ø 675 Mio. € verdienten Prämien f. e. R.; Betrachtungszeitraum jeweils 2014 bis 2018), die nur zu Teilen durch das hohe Kapitalanlageergebnis ausgeglichen werden können (Ø 780 Mio. €). Im Unterschied zu den anderen Run-off-Versicherern, die in den vergangenen Jahren neue Bestände über- bzw. aufgenommen haben, haben sich im Bestand der Victoria Lebensversicherung AG seit dem Jahr 2009 keine Veränderungen mehr ergeben. Es kommt zu einem Auslaufen zahlreicher Verträge, die in 2018 zu einem durchschnittlichen Auszahlungsbetrag von 5 Mio. € pro Tag geführt haben.

¹¹⁷ Der Grund hierfür liegt in den hohen nicht realisierten Gewinnen/Verlusten aus Kapitalanlagen der fondsgebundenen Lebensversicherungsverträge.

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	100,41	91,34	96,81	95,30	447,89	166,35
	Peergroup	61,69	62,77	66,17	46,95	50,89	57,69
	Delta	38,6%	31,3%	31,6%	50,7%	88,6%	65,3%

Tabelle 55: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Athora Leben vs. Peergroup (in %)¹¹⁸

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	93,21	91,40	90,96	120,40	74,59	94,11
	Peergroup	44,75	46,89	42,20	35,46	46,83	43,22
	Delta	52,0%	48,7%	53,6%	70,5%	37,2%	54,1%

Tabelle 56: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Entis Leben vs. Peergroup (in %)¹¹⁹

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Le- ben	Frankfurter Leben		74,19	95,28	80,66	85,22	83,84
	Peergroup		46,89	42,20	35,46	46,83	42,84
	Delta		36,8%	55,7%	56,0%	45,0%	48,9%

Tabelle 57: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				70,26	96,25	83,26
	Peergroup				48,74	52,21	50,48
	Delta				30,6%	45,8%	39,4%

Tabelle 58: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

¹¹⁸ Die hohe Quote im Jahr 2018 lässt sich ausschließlich auf den geschlossenen Rückversicherungsvertrag und die damit einhergehenden negativen Beiträge zurückführen. Die Betrachtung der Zahlungen für Versicherungsfälle verhält sich unauffällig (2014: 411 Mio. €, 2015: 416 Mio. €, 2016: 395 Mio. €, 2017: 364 Mio. €, 2018: 355 Mio. €).

¹¹⁹ Die gestiegene Quote im Jahr 2017 geht auf deutlich geringere Kapitalanlageerträge zurück.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Leben	26,35	25,94	25,32	32,51	30,26	28,08
	Peergroup	48,57	45,19	51,48	47,91	55,02	49,63
	<i>Delta</i>	-84,3%	-74,2%	-103,3%	-47,4%	-81,8%	-76,7%

Tabelle 59: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	62,26	63,55	64,55	84,61	85,12	72,02
	Peergroup	44,90	44,04	45,60	42,30	42,54	43,88
	<i>Delta</i>	27,9%	30,7%	29,4%	50,0%	50,0%	39,1%

Tabelle 60: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Baye- rische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	79,18	103,10	95,00	90,27	117,98	97,106
	Peergroup	61,11	62,08	67,23	51,43	59,67	85,37
	<i>Delta</i>	22,8%	39,8%	29,2%	43,0%	49,4%	12,1%

Tabelle 61: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)¹²⁰

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					86,50	86,50
	Peergroup					60,16	60,16
	<i>Delta</i>					26,34	26,34

Tabelle 62: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

¹²⁰ Die hohe Quote der Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. begründet sich vorrangig durch ein deutlich niedrigeres Kapitalanlageergebnis im Jahr 2018 (118 Mio. € in 2018 im Vergleich zu einem durchschnittlichen Ergebnis 2014 bis 2017 von 179 Mio. €). Gleichzeitig kam es auch zu einem Anstieg der Zahlungen für Versicherungsfälle (308 Mio. € in 2018 im Vergleich zu einem durchschnittlichen Ergebnis 2014 bis 2017 von 286 Mio. €).

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					82,29	82,29
	Peergroup					65,13	65,13
	<i>Delta</i>					20,9%	20,9%

Tabelle 63: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	94,16	96,73	106,33	102,29	102,87	100,48
	Peergroup	47,40	66,76	77,21	63,25	75,96	66,12
	<i>Delta</i>	49,7%	31,0%	27,4%	38,2%	26,2%	34,2%

Tabelle 64: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	108,37	102,51	108,81	82,02	110,56	102,45
	Peergroup	48,57	45,19	51,48	47,91	55,02	49,63
	<i>Delta</i>	55,2%	55,9%	52,7%	41,6%	50,2%	51,6%

Tabelle 65: Quote der Zahlung für Versicherungsfälle: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

3.1.4 Quote der Deckungsrückstellung

Die folgende Quote betrachtet den zweiten wesentlichen Bestandteil der Versicherungsleistungen und setzt die Veränderungen der Deckungsrückstellung ins Verhältnis zur Summe aus verdienten Beiträgen f. e. R. und Kapitalanlageergebnis.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	35,05	15,61	14,71	21,98	-85,62	0,34
Restlicher Markt	25,69	23,36	21,76	31,65	12,39	22,97
<i>Delta</i>	26,7%	-49,6%	-47,9%	-44,0%	114,5%	-6655,9%
Gesamt	26,47	22,63	21,09	30,64	-0,14	20,14

Tabelle 66: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Durchschnitt der Versicherer (in %)

Während die Jahre 2014 bis 2017 bei den Run-off- und den Nicht-Run-off-Versicherern (mit Schwankungen) weitgehend homogen verlaufen, konnten im Jahr 2018 alle Run-off-Versicherer Deckungsrückstellungen auflösen. In der Folge liegt die durchschnittliche Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung bei den Run-off-Versicherern im Jahr 2018 bei -85,62 %, was aufgrund des kurzen Betrachtungszeitraums zu einer deutlichen Reduzierung der durchschnittlichen Quote im Zeitablauf führt. Erneut lassen sich aus der Betrachtung der Durchschnittswerte nur schwer Erkenntnisse ableiten, da sich aufgrund der kleinen Grundgesamtheit Ausreißer und Sondereffekte schnell auf den Marktdurchschnitt der Run-off-Versicherer auswirken. Der restliche Markt, in den Zahlen von knapp 80 Lebensversicherungsunternehmen einfließen, glättet derartige Effekte und liefert daher ein deutlich homogeneres Bild. Die Betrachtung der Peergroups gibt Aufschluss über die Entwicklung der Quoten: Während der restliche Markt kontinuierlich Deckungsrückstellungen aufbaut, ergeben sich die positiven Durchschnittswerte im Run-off-Markt nahezu vollständig aus der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG, die – bedingt durch das zugrundeliegende Geschäftsmodell – durchschnittliche Zuführungsquoten von 82 % (Heidelberger Lebensversicherung AG) bzw. 42 % (Skandia Lebensversicherung AG) aufweisen. Eine Bereinigung um diese beiden Versicherer führt zu einer durchschnittlichen Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung von -22 % und liefert damit ein völlig anderes Bild.

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	-6,22	2,32	-5,72	0,59	-510,09	-103,82
	Peergroup	24,37	23,46	21,65	38,71	35,98	28,83
	Delta	491,8%	-911,2%	478,5%	-6461,0%	107,1%	127,8%

Tabelle 67: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	-0,10	-1,91	-3,08	-106,92	-36,51	-29,71
	Peergroup	25,00	26,39	27,02	31,78	20,21	26,08
	Delta	25100,0%	1481,7%	977,3%	129,7%	155,4%	187,8%

Tabelle 68: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Entis Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		7,52	-6,11	7,19	-21,86	-3,31
	Peergroup		26,39	27,02	31,78	20,21	26,35
	Delta		-250,9%	542,2%	-342,0%	192,5%	896,1%

Tabelle 69: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				27,78	-37,22	-4,72
	Peergroup				35,26	34,05	34,65
	Delta				-26,9%	191,5%	834,1%

Tabelle 70: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	167,03	112,27	111,41	118,14	-96,91	82,39
	Peergroup	33,47	34,38	42,12	34,93	21,69	33,32
	Delta	80,0%	69,4%	62,2%	70,4%	122,4%	59,6%

Tabelle 71: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	117,77	51,44	74,66	82,89	-116,12	42,13
	Peergroup	27,31	26,73	28,70	33,89	17,22	26,77
	Delta	76,8%	48,0%	61,6%	59,1%	114,8%	36,5%

Tabelle 72: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	1,43	-30,11	-11,41	72,20	-34,28	-0,43
	Peergroup	24,37	23,46	21,65	38,71	35,98	28,83
	Delta	-1604,2%	177,9%	289,7%	46,4%	205,0%	6804,7%

Tabelle 73: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					-8,29	-8,29
	Peergroup					2,23	2,23
	Delta					126,9%	126,9%

Tabelle 74: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					-15,08	-15,08
	Peergroup					3,20	3,20
	Delta					121,2%	121,2%

Tabelle 75: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	-14,99	-8,24	-24,19	-12,26	-24,31	-16,80
	Peergroup	23,68	6,48	-4,91	21,32	-7,41	7,83
	<i>Delta</i>	<i>258,0%</i>	<i>178,6%</i>	<i>79,7%</i>	<i>273,9%</i>	<i>69,5%</i>	<i>146,6%</i>

Tabelle 76: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	-19,58	-8,43	-17,92	8,17	-41,15	-15,78
	Peergroup	33,47	34,38	42,12	34,93	21,69	33,32
	<i>Delta</i>	<i>270,9%</i>	<i>507,8%</i>	<i>335,0%</i>	<i>-327,5%</i>	<i>152,7%</i>	<i>311,2%</i>

Tabelle 77: Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

3.1.5 Weitere Einflussfaktoren auf die Versicherungsleistungsquote

In Kapitel 3.1.1 wurden die Zahlungen für Versicherungsfälle und die Veränderung der Deckungsrückstellung als die beiden wesentlichen Komponenten der Versicherungsleistungsquote definiert. Zunächst scheint es daher überraschend, dass bei den Run-off-Versicherern die Summe aus der Quote der Zahlungen für Versicherungsfälle und der Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung eine große Differenz zur Versicherungsleistungsquote gesamt aufweist. Während die größere Grundgesamtheit beim restlichen Markt diese Effekte glättet und die durchschnittliche Abweichung zwischen der Versicherungsleistungsquote gesamt und der Summe aus der Quote der Zahlung für Versicherungsfälle und der Quote der Veränderungen der Deckungsrückstellung bei 2 % liegt, beträgt die Abweichung bei den Run-off-Versicherern in den einzelnen Jahren zwischen 15 und 84 %. Grund dafür sind die saldierten nicht realisierten Gewinne und Verluste aus Kapitalanlagen der fondsgebundenen Lebensversicherungen bei der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia, die nur in der Versicherungsleistungsquote gesamt berücksichtigt werden, nicht jedoch in den beiden einzelnen Quoten. Werden die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG aus dem Run-off-Markt herausgerechnet, ergeben sich gänzlich andere Werte, und die Differenz zwischen der Versicherungsleistungsquote gesamt und der Summe aus der Quote der Zahlungen für Versicherungsfälle und der Quote der Veränderung der Deckungsrückstellung liegt analog zum restlichen Markt bei durchschnittlich 2 %.

3.2 Abschlusskostenquote

Definition: Abschlusskostenquote

Die Abschlusskostenquote stellt die Abschlussaufwendungen (brutto) den verdienten Bruttobeiträgen gegenüber. Unter die Abschlussaufwendungen fallen alle Aufwendungen, die unmittelbar oder mittelbar durch den Abschluss von Versicherungsverträgen verursacht werden (Innen- oder Außendienst). Zu den unmittelbaren Aufwendungen zählen insbesondere die Abschlussprovisionen der Versicherungsvertreter und die Courtagen für die Vertragsabschlüsse der Versicherungsmakler. Die mittelbaren Aufwendungen umfassen u. a. allgemeine Werbeaufwendungen sowie Aufwendungen für den Auf- und Ausbau sowie die Verwaltung der Außendienstorganisation.¹²¹ Darüber hinaus sind die Ausgleichsansprüche der selbstständigen Versicherungsvertreter den Abschlussaufwendungen zuzurechnen.¹²²

$$\text{Abschlusskostenquote} = \frac{\text{Abschlussaufwendungen (brutto)}}{\text{verdiente Bruttobeiträge}}$$

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	3,31	2,61	2,64	2,49	3,06	2,82
Restlicher Markt	11,80	11,17	9,13	9,04	9,30	10,09
<i>Delta</i>	-256,9%	-327,6%	-245,6%	-263,5%	-204,0%	-259,5%
Gesamt	11,09	10,36	8,52	8,34	8,48	9,35

Tabelle 78: Abschlusskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)¹²³

¹²¹ Vgl. Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Stichwort: Abschlussaufwendungen, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 3

¹²² Vgl. Budde, W.; Schnicke, C. u. a. (1998): Beck'scher Versicherungsbilanz-Kommentar, München S. 506.

¹²³ Der restliche Markt, ebenso wie der Gesamtmarkt, ist exklusive der Dortmunder Lebensversicherung AG und der Vereinigte Postversicherung VVaG. Die Dortmunder Lebensversicherung AG wurde im Jahr 2017 gegründet und wies in dem betreffenden Jahr eine Abschlusskostenquote von über 1.000 % aus. Die Vereinigte Postversicherung VVaG hat nur ein sehr kleines Geschäftsvolumen. Damit sind auch die verdienten Beiträge (2018: 0,008 Mio. €), die regelmäßig als Verhältnisgröße herangezogen werden, sehr gering. Änderungen, die absolut gesehen eine untergeordnete Rolle spielen, haben schnell große Auswirkungen. Die Vereinigte Postversicherung VVaG hat eine durchschnittliche Abschlusskostenquote von 69,64 % (Ø 2014 – 2018) Bei Verwendung des arithmetischen Mittels würde eine Berücksichtigung beider Gesellschaften zu einer erheblichen Verzerrung führen (unbereinigt läge der Durchschnittswert von 2014 bis 2018 bei 12,95 %).

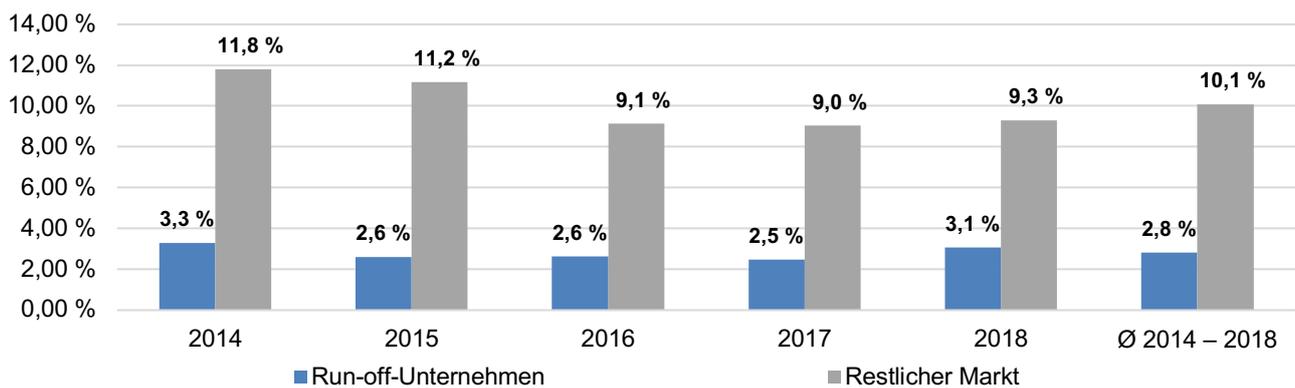


Abbildung 49: Abschlusskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer

Verglichen mit dem Restmarkt, haben die Run-off-Versicherer eine deutlich niedrigere Abschlusskostenquote. Sie beträgt mit im Durchschnitt 2,82 % (Ø 2014 – 2018) nur gut ein Fünftel der Abschlusskostenquote des Restmarkts (10,09 %). Die Betrachtung der Quoten zeigt damit anschaulich die Konsequenzen einer Einstellung des Neugeschäfts im Run-off. Da Run-off-Versicherer keine Produkte mehr verkaufen und entsprechend keine neuen Verträge mehr durch Versicherungsvermittler abgeschlossen werden, entfällt soweit der Posten der Abschlussprovisionen und -courtagen.

Beim Vergleich mit den Peergroups zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. Nur die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG weisen im Zeitraum von 2014 bis 2018 mit 7,27 % bzw. 4,71 % im Vergleich zu ihrer Peergroup eine relativ hohe Abschlusskostenquote aus. Zurückführen lässt sich dies auf die höhere Inanspruchnahme der dynamischen Anpassungsoptionen durch die Kunden.¹²⁴ Zudem ist die Schlüsselung der Provisionen einiger fondsgebundener Verträge zu beachten. So weist die Heidelberger Lebensversicherung AG in ihrem Geschäftsbericht aus, diese nun vollständig den Abschlussaufwendungen zuzurechnen.

¹²⁴ Vgl. Burghardt, F.: Run-off-Kritik: Viridium und Athene nehmen Stellung, URL: <https://www.procontractonline.de/artikel/date/2018/07/run-off-kritik-viridium-und-athene-nehmen-stellung/>, (Abruf: 20.02.2020), S. 2.

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	0,73	0,58	0,49	0,50	0,49	0,56
	Peergroup	7,78	7,12	6,93	6,88	6,45	7,03
	Delta	-965,8%	-1127,6%	-1314,3%	-1276,0%	-1216,3%	-1155,4%

Tabelle 79: Abschlusskostenquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	1,01	0,96	1,00	1,00	2,18	1,23
	Peergroup	8,70	8,04	7,14	6,98	7,47	7,67
	Delta	-761,4%	-737,5%	-614,0%	-598,0%	-242,7%	-523,6%

Tabelle 80: Abschlusskostenquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		1,24	1,37	1,31	0,95	1,22
	Peergroup		8,04	7,14	6,98	7,47	7,41
	Delta		-548,4%	-421,2%	-432,8%	-686,3%	-507,4%

Tabelle 81: Abschlusskostenquote: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				1,42	1,08	1,25
	Peergroup				7,88	7,77	7,82
	Delta				-454,9%	-619,4%	-525,6%

Tabelle 82: Abschlusskostenquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	10,06	6,70	6,58	6,68	6,34	7,27
	Peergroup	9,99	8,72	8,68	8,23	8,34	8,79
	Delta	0,7%	-30,1%	-31,9%	-23,2%	-31,5%	-20,9%

Tabelle 83: Abschlusskostenquote: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	5,10	4,70	4,93	4,87	3,96	4,71
	Peergroup	11,58	9,56	8,66	9,06	9,37	9,65
	<i>Delta</i>	-127,1%	-103,4%	-75,7%	-86,0%	-136,6%	-104,9%

Tabelle 84: Abschlusskostenquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Be- amten Leben	1,98	2,65	2,31	1,65	4,39	2,59
	Peergroup	7,78	7,12	6,93	6,88	6,45	7,03
	<i>Delta</i>	-292,9%	-168,7%	-200,0%	-317,0%	-46,9%	-171,4%

Tabelle 85: Abschlusskostenquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					4,41	4,41
	Peergroup					8,51	8,51
	<i>Delta</i>					-93,0%	-93,0%

Tabelle 86: Abschlusskostenquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %) ¹²⁵

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					5,21	5,21
	Peergroup					8,82	8,82
	<i>Delta</i>					-69,3%	-69,3%

Tabelle 87: Abschlusskostenquote Generali Leben vs. Peergroup (in %) ¹²⁶

¹²⁵ Die ERGO Lebensversicherung AG weist in Relation zu den anderen Run-off-Versicherern eine recht hohe Abschlusskostenquote auf. Die ERGO Lebensversicherung AG hat ihr Neugeschäft zwar in 2018 im Wesentlichen eingestellt. Einzelne Vertragsabschlüsse führten allerdings zu Abschlussaufwendungen. Jedoch konnte die Abschlusskostenquote 2018 bereits signifikant gesenkt werden. (2014: 10,24 %; 2015: 9,48 %; 2016: 10,33 % 2017: 8,57 %) In den Folgejahren ist von einer weiteren Reduzierung der Abschlusskosten auszugehen.

¹²⁶ Bei der Generali Lebensversicherung AG wurde das Geschäft erst Mitte des Jahres 2018 eingestellt; bis zu diesem Zeitpunkt wurde Neugeschäft gezeichnet und Abschlusskosten sind regulär entstanden.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	1,49	1,48	1,31	1,56	1,66	1,50
	Peergroup	10,47	9,06	9,01	9,38	8,88	9,36
	<i>Delta</i>	-602,7%	-512,2%	-587,8%	-501,3%	-434,9%	-524,0%

Tabelle 88: Abschlusskostenquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	2,78	2,59	3,15	3,39	2,98	2,98
	Peergroup	9,99	8,72	8,68	8,23	8,34	8,79
	<i>Delta</i>	-259,4%	-236,7%	-175,6%	-142,8%	-179,9%	-195,0%

Tabelle 89: Abschlusskostenquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

3.3 Verwaltungskostenquote

Definition: Verwaltungskostenquote

Die Verwaltungskostenquote ergibt sich als Quotient von Verwaltungsaufwendungen (brutto) und verdienten Bruttobeiträgen. Die Verwaltungsaufwendungen umfassen alle Aufwendungen, die bei der Bestandsverwaltung, d. h. der Verwaltung der Versicherungsverträge, anfallen. Dazu zählen auch die Bestandsprovision sowie die Aufwendungen für die Bestandsverwaltungssysteme.¹²⁷

$$\text{Verwaltungskostenquote} = \frac{\text{Verwaltungsaufwendungen (brutto)}}{\text{verdiente Bruttobeiträge}}$$

¹²⁷ Vgl. Budde, W.; Schnicke, C. u. a. (Versicherungsbilanz-Kommentar, 1998), S. 507.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	5,31	5,42	5,30	4,93	4,36	5,06
Restlicher Markt	3,00	3,09	2,99	3,13	3,27	3,09
<i>Delta</i>	43,4%	43,1%	43,6%	36,5%	24,9%	38,9%
<i>Gesamt</i>	3,20	3,31	3,21	3,32	3,41	3,28

Tabelle 90: Verwaltungskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %) ¹²⁸

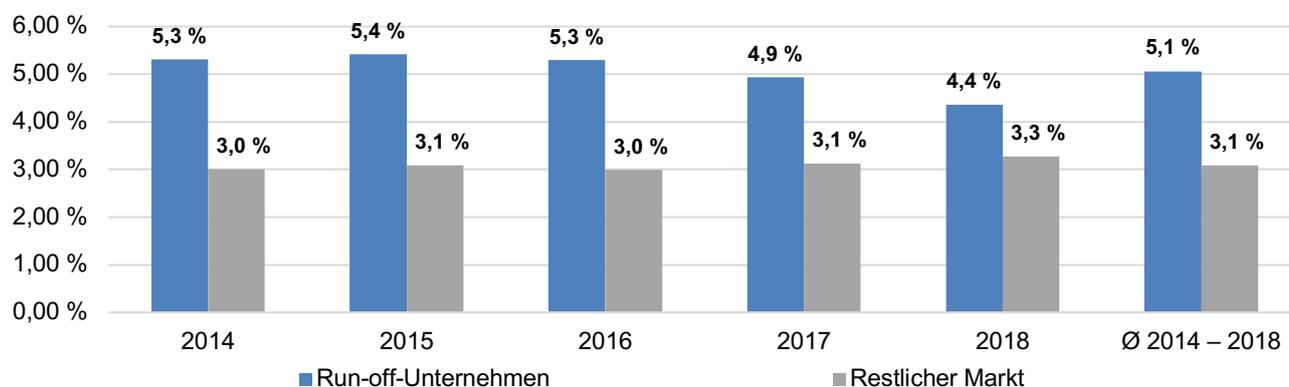


Abbildung 50: Verwaltungskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer

Die Run-off-Unternehmen weisen im Betrachtungszeitraum eine durchschnittliche Verwaltungskostenquote von 5,06 % auf – gegenüber dem Restmarkt mit einem Durchschnitt von 3,09 %. Die Nicht-Run-off-Versicherer schneiden bei der Verwaltungskostenquote damit besser ab. Der Vergleich der beiden Gesamtmärkte ist jedoch wenig aufschlussreich, da die Verwaltungskostenquote sehr stark von der Größe des Versicherungsunternehmens abhängt. Größere Unternehmen können Skalen- und Fixkostendegressionseffekte nutzen und so eine geringere Verwaltungskostenquote realisieren.

¹²⁸ Der restliche Markt, ebenso wie der Gesamtmarkt, ist exklusive der Dortmunder Lebensversicherung AG und dem Vereinigte Postversicherung VVaG. Die Dortmunder Lebensversicherung AG weist eine Verwaltungskostenquote im Jahr 2017 von über 90 % aus. Der Vereinigte Postversicherung VVaG hat eine durchschnittliche Verwaltungskostenquote von 267,5 % (Ø 2014 – 2018) Bei Verwendung des arithmetischen Mittels würde eine Berücksichtigung beider Gesellschaften zu einer erheblichen Verzerrung führen (unbereinigt läge der Wert von 2014 bis 2018 bei 6,61 %).

Die Betrachtung der Peergroups zeigt ein ähnliches Bild: nur die Heidelberger Leben hat eine im Zeitverlauf durchschnittliche Quote, die unter der Vergleichsgruppe liegt.¹²⁹ Alle anderen Run-off-Versicherer haben im Durchschnitt der Jahre 2014 bis 2018 eine höhere Verwaltungsquote. Der Vorteil, der den externen Run-off-Versicherern regelmäßig zugeschrieben wird, sind geringe Verwaltungsaufwendungen aufgrund moderner IT-Infrastruktur und effizienter Bestandsverwaltungssysteme. Dies kann mit den vorliegenden Durchschnittswerten nicht nachgewiesen werden. Zurückführen lässt sich die u. U. auf Migrations- bzw. Umstellungsaufwendungen, die bei der Integration des Bestands zunächst zu einer Erhöhung der Aufwendungen führt und erst in den Folgejahren Effizienzvorteile bringt. Eine nähere Betrachtung der Einzelwerte stützt diese These. So fallen die Entis Lebensversicherung AG und die Frankfurter Lebensversicherung AG auf, die beide von 2017 auf 2018 eine signifikante Reduzierung ihrer Quote erreichen konnten. Hintergrund ist bei der Heidelberger Lebensversicherung AG ein neues Bestandssystem, dessen Integration, inkl. der Migration des gesamten Bestands, in 2017 abgeschlossen werden konnte.¹³⁰ Es ist daher gut zu erkennen, dass die Übernahme und die effizientere Bestandsverwaltung zu einer Verringerung der Verwaltungskostenquote geführt haben.

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	4,33	4,16	5,17	5,89	5,80	5,07
	Peergroup	2,08	1,94	1,88	1,74	1,68	1,86
	Delta	52,0%	53,4%	63,6%	70,5%	71,0%	63,3%

Tabelle 91: Verwaltungskostenquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	6,61	6,58	6,78	6,52	2,64	5,82
	Peergroup	2,51	2,50	2,50	2,60	2,82	2,59
	Delta	62,0%	62,0%	63,1%	60,1%	-6,8%	55,5%

Tabelle 92: Verwaltungskostenquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)

¹²⁹ Auch hier könnte der Grund in der Umschlüsselung der Provisionen liegen, die auf der einen Seite zwar die Abschlusskostenquote reduziert, die Verwaltungskostenquote jedoch ansteigen lässt.

¹³⁰ Vgl. Heidelberger Leben (Hrsg.) (2017): Geschäftsbericht 2017, Heidelberg, S. 3.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		4,63	4,07	4,09	2,25	3,76
	Peergroup		2,50	2,50	2,60	2,82	2,60
	<i>Delta</i>		46,0%	38,6%	36,4%	-25,3%	30,9%

Tabelle 93: Verwaltungskostenquote: Frankfurt Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				2,55	2,61	2,58
	Peergroup				1,91	1,74	1,83
	<i>Delta</i>				25,1%	33,3%	29,1%

Tabelle 94: Verwaltungskostenquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	2,11	2,01	1,94	1,92	1,71	1,94
	Peergroup	2,89	2,94	3,02	3,39	3,47	3,14
	<i>Delta</i>	-37,0%	-46,3%	-55,7%	-76,6%	-102,9%	-61,9%

Tabelle 95: Verwaltungskostenquote: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	4,09	3,91	3,38	3,45	3,44	3,65
	Peergroup	2,92	3,12	2,85	2,96	3,12	2,99
	<i>Delta</i>	28,6%	20,2%	15,7%	14,2%	9,3%	18,1%

Tabelle 96: Verwaltungskostenquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Be- amten Leben	Bayerische Be- amten Leben	4,70	6,78	6,32	4,85	4,84	5,50
	Peergroup	2,08	1,94	1,88	1,74	1,68	1,86
	<i>Delta</i>	55,7%	71,4%	70,3%	64,1%	65,3%	66,2%

Tabelle 97: Verwaltungskostenquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					4,87	4,87
	Peergroup					2,47	2,47
	Delta					49,3%	49,3%

Tabelle 98: Verwaltungskostenquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					4,26	4,26
	Peergroup					2,53	2,53
	Delta					40,6%	40,6%

Tabelle 99: Verwaltungskostenquote: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	11,07	11,09	10,46	10,16	10,24	10,60
	Peergroup	8,12	8,15	8,19	7,86	7,05	7,87
	Delta	26,6%	26,5%	21,7%	22,6%	31,2%	25,8%

Tabelle 100: Verwaltungskostenquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	4,24	4,23	4,29	4,96	5,27	4,60
	Peergroup	2,89	2,94	3,02	3,39	3,47	3,14
	Delta	31,8%	30,5%	29,6%	31,7%	34,2%	31,7%

Tabelle 101: Verwaltungskostenquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

3.4 Betriebskostenquote

Definition: Betriebskostenquote

Die Betriebskostenquote ergibt sich aus der Addition der Abschlusskosten- und der Verwaltungskostenquote.

$$\begin{aligned} \text{Betriebskostenquote} &= \text{Abschlusskostenquote} + \text{Verwaltungskostenquote} \\ &= \frac{\text{Abschlussaufwendungen (brutto)} + \text{Verwaltungsaufwendungen (brutto)}}{\text{verdiente Bruttobeiträge}} \end{aligned}$$

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	8,61	8,04	7,94	7,42	7,41	7,88
Restlicher Markt	14,80	14,25	12,12	12,17	12,57	13,18
Delta	-71,9%	-77,4%	-52,7%	-64,1%	-69,5%	-67,3%
Gesamt	14,28	13,66	11,72	11,66	11,89	12,51

Tabelle 102: Betriebskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %) ¹³¹

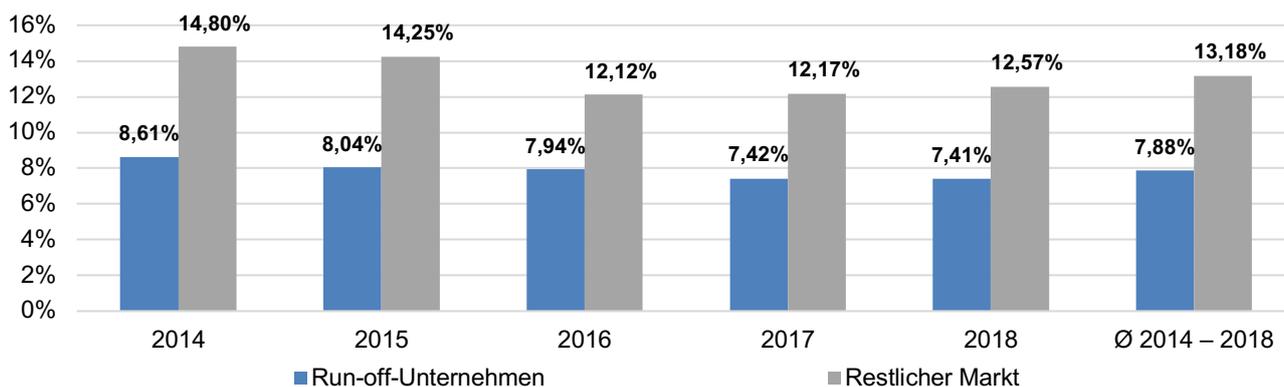


Abbildung 51: Betriebskostenquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)

¹³¹ Der restliche Markt, ebenso wie der Gesamtmarkt, ist exklusive der Dortmunder Lebensversicherung AG und dem Vereinigte Postversicherung VVaG. Die Dortmunder Lebensversicherung AG weist eine Betriebskostenquote im Jahr 2017 von über 1.000 % aus. Der Vereinigte Postversicherung VVaG hat eine durchschnittliche Betriebskostenquote von 337,1 % (Ø 2014 – 2018). Bei Verwendung des arithmetischen Mittels würde eine Berücksichtigung beider Gesellschaften zu einer erheblichen Verzerrung führen (unbereinigt läge der Wert von 2014 bis 2018 bei 20,90 %).

Die Betrachtung dieses Postens liefert einen Ansatz zur Überprüfung, ob die geringeren Abschlussaufwendungen die höheren Verwaltungsaufwendungen kompensieren können. Die Betriebskostenquote der Run-off-Unternehmen liegt mit im Durchschnitt 7,88 % (Ø 2014 – 2018) deutlich unter der Betriebskostenquote der Nicht-Run-off-Unternehmen mit 13,18 %. Durch die geringeren Abschlussaufwendungen können mit Ausnahme der Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. alle Run-off-Versicherer die höheren Verwaltungsaufwendungen kompensieren.

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	5,06	4,74	5,65	6,39	6,29	5,63
	Peergroup	9,86	9,07	8,81	8,61	8,13	8,90
	Delta	-94,9%	-91,4%	-55,9%	-34,7%	-29,3%	-58,1%

Tabelle 103: Betriebskostenquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	7,62	7,54	7,78	7,52	4,82	7,06
	Peergroup	11,21	10,54	9,64	9,57	10,30	10,25
	Delta	-47,1%	-39,8%	-23,9%	-27,3%	-113,7%	-45,2%

Tabelle 104: Betriebskostenquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		5,87	5,44	5,40	3,20	4,98
	Peergroup		10,54	9,64	9,57	10,30	10,01
	Delta		-79,6%	-77,2%	-77,2%	-221,9%	-101,0%

Tabelle 105: Betriebskostenquote: Frankfurt Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				3,97	3,69	3,83
	Peergroup				182,5%	58,6%	18,7%
	<i>Delta</i>				-5,82	-5,83	-5,82

Tabelle 106: Betriebskostenquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	12,17	8,71	8,51	8,59	8,05	9,21
	Peergroup	12,87	11,65	11,70	11,62	11,81	11,93
	<i>Delta</i>	-5,8%	-33,8%	-37,5%	-35,3%	-46,7%	-29,5%

Tabelle 107: Betriebskostenquote: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	9,19	8,61	8,31	8,32	7,39	8,36
	Peergroup	14,50	12,68	11,51	12,02	12,49	12,64
	<i>Delta</i>	-57,8%	-47,3%	-38,5%	-44,5%	-69,0%	-51,2%

Tabelle 108: Betriebskostenquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	6,68	9,43	8,62	6,49	9,23	8,09
	Peergroup	9,86	9,07	8,81	8,61	8,13	8,90
	<i>Delta</i>	-47,6%	3,8%	-2,2%	-32,7%	11,9%	-10,0%

Tabelle 109: Betriebskostenquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					9,28	9,28
	Peergroup					10,98	10,98
	<i>Delta</i>					-18,3%	-18,3%

Tabelle 110: Betriebskostenquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					9,46	9,46
	Peergroup					11,35	11,35
	<i>Delta</i>					-20,0%	-20,0%

Tabelle 111: Betriebskostenquote: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	12,56	12,57	11,77	11,72	11,90	12,10
	Peergroup	18,59	17,20	17,20	17,25	15,92	17,23
	<i>Delta</i>	-48,0%	-36,8%	-46,1%	-47,2%	-33,8%	-42,4%

Tabelle 112: Betriebskostenquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	7,01	6,82	7,44	8,36	8,25	7,57
	Peergroup	12,87	11,65	11,70	11,62	11,81	11,93
	<i>Delta</i>	-83,6%	-70,8%	-57,3%	-39,0%	-43,2%	-57,6%

Tabelle 113: Betriebskostenquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

4 Erfolgsanalysen

4.1 Kapitalanlageerfolg

4.1.1 Laufende Durchschnittsverzinsung aus Kapitalanlagen

Definition der laufenden Durchschnittsverzinsung:

Die laufende Durchschnittsverzinsung errechnet sich als Quotient aus dem laufenden Kapitalanlageergebnis und dem mittleren Jahresbestand der Kapitalanlagen (Buchwerte). Dabei setzt sich das Kapitalanlageergebnis aus den ordentlichen Kapitalanlageerträgen (im Wesentlichen Zins- und Dividendenerträge sowie Erträge aus Mieten und Pachten), vermindert um die laufenden Aufwendungen für die Kapitalanlagen (vor allem Aufwendungen für die Verwaltung der Kapitalanlagen, ggf. Zinsaufwendungen und sonstige laufende Aufwendungen für Kapitalanlagen, wie ordentliche Abschreibungen auf Gebäude, Betriebsaufwendungen für Grundbesitz, Depotgebühren) zusammen.¹³² Die laufende Durchschnittsverzinsung dient als Indikator dafür, wie effizient das Versicherungsunternehmen im Kapitalanlagebereich gewirtschaftet hat. Der Ausweis erfolgt in Prozent.

Betrachtung des Gesamtmarkts:

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	4,0	3,9	3,5	2,9	2,7	3,4
Restlicher Markt	3,7	3,5	3,2	3,2	2,7	3,3
<i>Delta</i>	7,5%	10,3%	8,6%	-10,3%	0,0%	2,9%
Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 114: Laufende Verzinsung: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)

¹³² Vgl. Wolfsdorf, K. (2017): Stichwort: Nettoverzinsung, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 612.

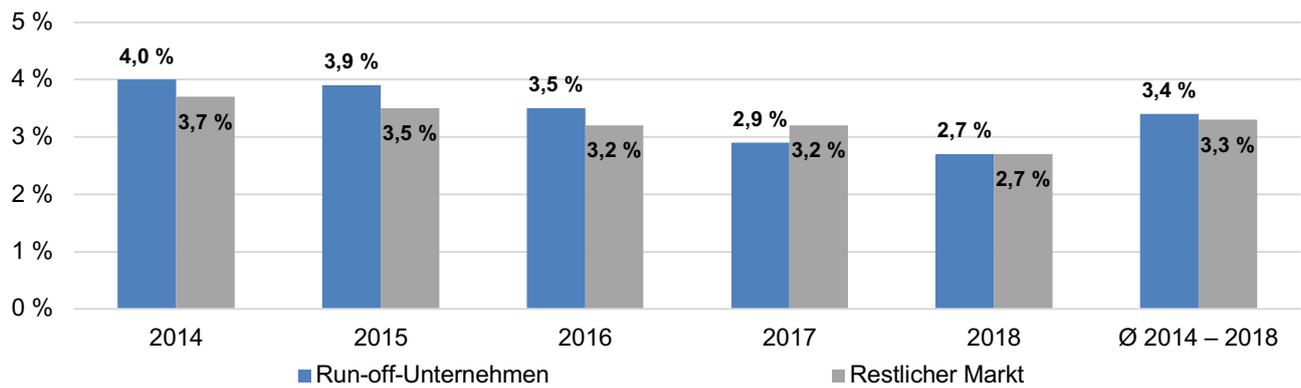


Tabelle 115: Laufende Verzinsung: Durchschnittswerte der Versicherer

Der Run-off-Markt weist für den Betrachtungszeitraum eine laufende Verzinsung von durchschnittlich 3,4 % auf und liegt damit nur minimal über dem Restmarkt (3,3 %). In beiden Märkten zeigt sich ein stetiger Rückgang der laufenden Verzinsung, der sich auf das anhaltende Niedrigzinsumfeld zurückführen lässt: die hochverzinslichen Anlagen laufen nach und nach aus und können nicht renditegleich ersetzt werden. Run-off- und Nicht-Run-off-Versicherer sind davon etwa in gleichem Maße betroffen. Positiv fällt die Skandia Lebensversicherung AG mit einer durchschnittlichen Verzinsung von 4,3 % auf. Die Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG ist hingegen ein negatives Beispiel. Bei ihr beträgt die laufende Verzinsung nur 1,6 %.

Vergleich mit den Peergroups:

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	4,1	3,4	2,9	2,7	2,3	3,1
	Peergroup	3,6	3,4	2,9	3,6	2,4	3,2
	Delta	12,2%	0,0%	0,0%	-33,3%	-4,3%	-3,2%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 116: Laufende Verzinsung: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	3,6	4,0	3,1	2,8	1,8	3,1
	Peergroup	3,7	3,5	3,2	3,0	2,7	3,2
	<i>Delta</i>	-2,8%	12,5%	-3,2%	-7,1%	-50,0%	-3,2%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 117: Laufende Verzinsung: Entis Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Leben	Frankfurter Leben		5,4	3,6	2,6	2,4	3,5
	Peergroup		3,5	3,2	3,0	2,7	3,1
	<i>Delta</i>		35,2%	11,1%	-15,4%	-12,5%	11,4%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 118: Laufende Verzinsung: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				1,9	1,3	1,6
	Peergroup				3,6	2,5	3,1
	<i>Delta</i>				-89,5%	-92,3%	-93,8%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 119: Laufende Verzinsung: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Leben	4,5	2,6	3,8	2,5	4,4	3,6
	Peergroup	3,9	3,7	3,2	3,0	2,8	3,3
	<i>Delta</i>	13,3%	-42,3%	15,8%	-20,0%	36,4%	8,3%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 120: Laufende Verzinsung: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	4,5	5,4	4,2	3,9	3,5	4,3
	Peergroup	3,6	3,7	3,4	3,2	2,8	3,3
	Delta	20,0%	31,5%	19,0%	17,9%	20,0%	23,3%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 121: Laufende Verzinsung: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Baye- rische Beamten Leben	Bayerische Be- amten Leben	3,9	4,1	3,9	3,6	2,9	3,7
	Peergroup	3,6	3,4	2,9	3,6	2,4	3,2
	Delta	7,7%	17,1%	25,6%	0,0%	17,2%	13,5%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 122: Laufende Verzinsung: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					2,8	2,8
	Peergroup					2,7	2,7
	Delta					3,6%	3,6%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 123: Laufende Verzinsung: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					2,8	2,8
	Peergroup					2,6	2,6
	Delta					7,1%	7,1%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 124: Laufende Verzinsung: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	3,7	3,4	3,2	2,8	2,9	3,2
	Peergroup	3,1	2,9	2,9	2,6	2,3	2,8
	<i>Delta</i>	16,2%	14,7%	9,4%	7,1%	20,7%	12,5%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 125: Laufende Verzinsung: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	3,6	3,3	3,1	2,9	2,9	3,1
	Peergroup	3,9	3,7	3,2	3,0	2,8	3,3
	<i>Delta</i>	-8,3%	-12,1%	-3,2%	-3,4%	3,4%	-6,5%
	Gesamt	3,8	3,6	3,2	3,1	2,7	3,3

Tabelle 126: Laufende Verzinsung: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

4.1.2 Nettoverzinsung aus Kapitalanlagen

Definition der Nettoverzinsung:

Im Gegensatz zur laufenden Durchschnittsverzinsung berücksichtigt die Nettoverzinsung auch außerordentliche Erträge (insbesondere Zuschreibungen, Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen) und außerordentliche Aufwendungen (insbesondere außerordentliche Abschreibungen, Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen).¹³³

Betrachtung des Gesamtmarkts:

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	4,7	4,9	4,6	4,6	3,7	4,5
Restlicher Markt	5,0	4,1	4,0	4,0	3,1	4,0
Delta	-6,4%	16,3%	13,0%	13,0%	16,2%	11,1%
Gesamt	5,0	4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 127: Nettoverzinsung: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)

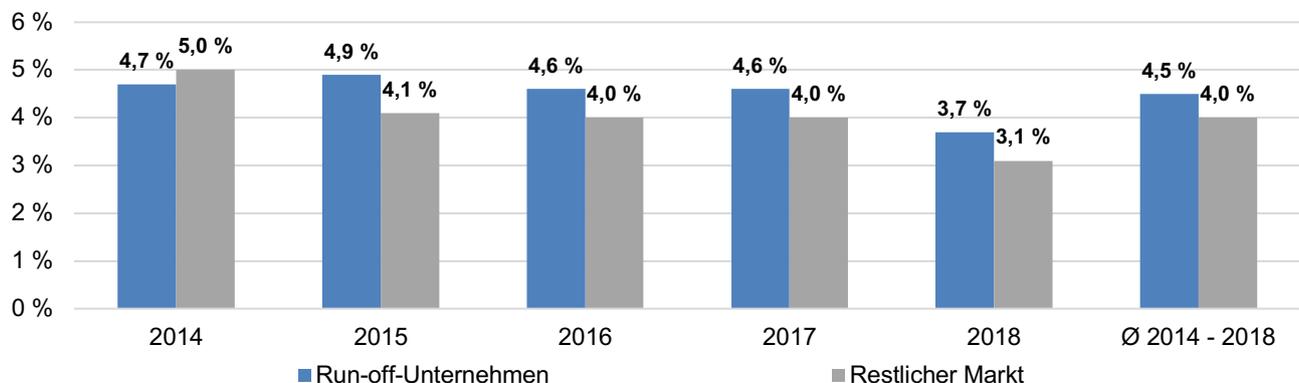


Abbildung 52: Nettoverzinsung: Durchschnittswerte der Versicherer

Die Nettoverzinsung der Run-off-Versicherer liegt für den Zeitraum 2014 bis 2018 mit durchschnittlich 4,5 % über der Nettoverzinsung der Nicht-Run-off-Versicherer mit 4,0 %. Das ist ein deutlicher Unterschied zwischen den beiden Gruppen. Die Differenz ist überwiegend auf die Auflösung von Bewertungsreserven zurückzuführen. Im Betrachtungszeitraum 2014 bis 2018 waren viele Versicherer gezwungen, den Aufbau der ZZR¹³⁴ durch die Auflösung von

¹³³ Vgl. Wolfsdorf, K. (2017): Stichwort: Nettoverzinsung, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 612.

¹³⁴ Siehe hierzu A 1.2.3.

Bewertungsreserven zu finanzieren. Aufgrund des von Altverträgen dominierten Bestands und der daraus resultierenden stärkeren Erfordernis zur Dotierung von ZZR mussten die Run-off-Versicherer offenbar in einem intensiveren Ausmaß außerordentliche Kapitalerträge freisetzen. Im Jahr 2018 kann das Sinken der Nettoverzinsung auf dem Gesamtmarkt (einschließlich der Run-off-Versicherer und der Peergruppen) mit der Einführung der Korridormethode zur Berechnung der ZRR erklärt werden. Die Bildung der ZZR wurde in diesem Jahr entschleunigt und die Versicherer mussten weniger Bewertungsreserven zur Finanzierung auflösen.

Vergleich mit den Peergroups:

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	4,3	5,5	5,1	4,8	5,0	4,9
	Peergroup	4,2	4,1	4,1	4,5	3,1	3,9
	Delta	2,3%	25,5%	19,6%	6,3%	38,0%	20,4%
	Gesamt	5,0	4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 128: Nettoverzinsung: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	5,0	5,2	5,6	3,3	6,0	5,0
	Peergroup	4,1	4,4	3,9	4,2	3,1	3,9
	Delta	18,0%	15,4%	30,4%	-27,3%	48,3%	22,0%
	Gesamt	5,0	4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 129: Nettoverzinsung: Entis Leben vs Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		5,4	3,5	4,8	3,2	4,2
	Peergroup		4,4	3,9	4,2	3,1	3,9
	Delta		18,5%	-11,4%	12,5%	3,1%	7,1%
	Gesamt		4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 130: Nettoverzinsung: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				5,5	1,6	3,6
	Peergroup				4,7	3,2	4,0
	<i>Delta</i>				14,5%	-100,0%	-11,1%
	Gesamt				4,0	3,1	4,0

Tabelle 131: Nettoverzinsung Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Baye- rische Beamten Leben	Bayerische Be- amten Leben	5,4	4,6	5,4	4,9	3,5	4,8
	Peergroup	4,2	4,1	4,1	4,5	3,1	4,0
	<i>Delta</i>	22,2%	10,9%	24,1%	8,2%	11,4%	16,7%
	Gesamt	5,0	4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 132: Nettoverzinsung Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					3,2	3,2
	Peergroup					3,4	3,4
	<i>Delta</i>					-6,3%	-6,3%
	Gesamt	5,0	4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 133: Nettoverzinsung ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					3,8	3,8
	Peergroup					3,5	3,5
	<i>Delta</i>					7,9%	7,9%
	Gesamt	5,0	4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 134: Nettoverzinsung Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	4,1	4,0	3,2	3,6	3,2	3,6
	Peergroup	3,5	3,0	3,3	2,9	2,4	3,0
	Delta	14,6%	25,0%	-3,1%	19,4%	25,0%	16,7%
	Gesamt	5,0	4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 135: Nettoverzinsung Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	4,8	4,7	4,7	5,6	3,6	4,7
	Peergroup	4,6	4,5	4,9	4,7	3,4	4,4
	Delta	4,2%	4,3%	-4,3%	16,1%	5,6%	6,4%
	Gesamt	5,0	4,2	4,1	4,0	3,1	4,0

Tabelle 136: Nettoverzinsung Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

Die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG betreiben fast ausschließlich das fondsgebundene Versicherungsgeschäft, bei dem das Risiko aus der Kapitalanlage durch den Versicherungsnehmer getragen wird. Das Kapitalanlageergebnis ist hauptsächlich aus den Erträgen und Aufwendungen der Kapitalanlagen aus dem Fondsgeschäft geprägt. Da bei der Bildung der Nettoverzinsung die Kapitalerträge den Buchwerten des mittleren Bestands des Postens „Kapitalanlagen“ (also ohne die „Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice“) gegenübergestellt wird, ist die Vergleichbarkeit mit der Nettoverzinsung der anderen Versicherer nicht gegeben. Eine Betrachtung dieser beiden Gesellschaften ist daher nicht erfolgt. Eine auffällig hohe Nettoverzinsung weist die Entis Lebensversicherung AG aus, die im Jahr 2018 hohe Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen durch Verkauf von Wertpapieren realisiert hat.¹³⁵ Daneben fällt die Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG im Jahr 2018 auf, in dem eine außerordentliche Abschreibung eines Spezialfonds des Anlagevermögens notwendig war.¹³⁶

¹³⁵ Vgl. Entis Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018, Wiesbaden, S. 5.

¹³⁶ Vgl. Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018, München, S. 5.

4.2 Versicherungstechnischer Erfolg

Definition: Versicherungstechnisches Ergebnis

Das versicherungstechnische Ergebnis, ein eigener Posten der Gewinn- und Verlustrechnung, errechnet sich aus dem Saldo der versicherungstechnischen Erträge und versicherungstechnischen Aufwendungen und stellt damit einen wichtigen Indikator für den unternehmerischen Erfolg dar. Zusammen mit dem nichtversicherungstechnischen Ergebnis bildet es den Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag. Die Unterteilung ist notwendig, um eine möglichst genaue Beurteilung der Erfolgsquellen des Versicherungsunternehmens ausmachen zu können. Bei Lebensversicherungsunternehmen werden die Erträge und Aufwendungen aus der Kapitalanlage dem versicherungstechnischen Ergebnis zugerechnet, da sie ein integraler Bestandteil des zugrundeliegenden Versicherungsgeschäfts sind.¹³⁷

Durch Relativierung mit den verdienten Bruttobeiträgen wird der Größe des jeweiligen Versicherungsunternehmens Rechnung getragen und mit einer Art „Umsatzrentabilität“ eine bessere Vergleichbarkeit hergestellt. Im Folgenden wird daher der Quotient aus versicherungstechnischem Ergebnis und verdienten Bruttobeiträgen berechnet.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	3,55	4,75	6,04	30,24	10,25	10,97
Restlicher Markt	18,05	12,98	16,85	3,87	6,06	11,56
<i>Delta</i>	-408,5%	-173,3%	-179,0%	87,2%	40,9%	-5,4%
Gesamt	16,85	12,21	15,83	6,63	6,59	11,63

Tabelle 137: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)

Im Durchschnitt über die Jahre 2014 bis 2018 weisen sowohl die Run-off-Versicherer als auch der restliche Markt eine Quote um die 11 % auf und liegen damit sehr nah beieinander: Während die Quoten in den Jahren 2014 bis 2016 bei den Nicht-Run-off-Versicherern deutlich höher sind, dreht sich das Verhältnis ab den Jahr 2017 um, und die Run-off-Versicherer weisen für die folgenden beiden Jahre eine bessere Quote auf. Die nähere Betrachtung

¹³⁷ Vgl. Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Stichwort: Versicherungstechnisches Ergebnis, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 1022.

zeigt jedoch, dass die höheren Quoten der jeweiligen Jahre nahezu vollständig auf einzelne Häuser zurückzuführen sind. So resultieren die positiven Effekte des restlichen Markts vorrangig aus der Vereinigte Postversicherung VVaG, die – begünstigt durch sehr geringe Beitragseinnahmen und im Vergleich dazu hohe Kapitalanlageerträge – eine durchschnittliche Quote von 776,1 % aufweist und damit den Marktdurchschnitt nach oben verzerrt. Die deutliche Verringerung der Quote ab dem Jahr 2017 lässt sich wiederum auf die Neugründung der Dortmunder Lebensversicherung und die damit verbundenen hohen Abschlussaufwendungen zurückführen. Im Jahr 2017 liegt das Versicherungstechnische Ergebnis in Prozent der verdienten Bruttobeiträge der Dortmunder Lebensversicherung AG bei -726,5 % und begründet so den Abfall des Marktdurchschnitts. Aufgrund der genannten Sondereffekte der beiden Versicherer ist die durchschnittliche Marktbetrachtung wenig aussagekräftig. Die nachfolgende Tabelle zeigt daher die bereinigten Werte, in denen die Vereinigte Postversicherung VVaG und die Dortmunder Lebensversicherung AG nicht enthalten sind.

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	3,55	4,75	6,04	30,24	10,25	10,97
Restlicher Markt	2,69	3,95	4,48	2,99	4,65	3,75
<i>Delta</i>	24,2%	16,8%	25,8%	90,1%	54,6%	65,8%
Gesamt	2,76	4,02	4,63	5,91	5,38	4,54

Tabelle 138: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Bereinigte Durchschnittswerte der Versicherer¹³⁸

Die bereinigten Quoten zeigen ein deutlich anderes Bild: Mit einer Quote von 10,97 % (Ø 2014 bis 2018) scheinen die Run-off-Versicherer nun deutlich besser aufgestellt als die Nicht-Run-off-Unternehmen, die über den Betrachtungszeitraum eine durchschnittliche Quote von 3,75 % aufweisen. Auch beim Run-off-Markt lohnt sich jedoch ein genauerer Blick auf die einzelnen Unternehmen – insbesondere vor dem Hintergrund der kleineren Grundgesamtheit von nur elf Unternehmen, die größere Auswirkungen einzelner Abweichungen zur Folge haben. Im Jahr 2017 fallen die Entis Lebensversicherung AG und die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. mit jeweils deutlich erhöhten Quoten auf. Bei der Entis Lebensversicherung AG ist die Quote von 62,03 % vor allem auf die Auflösung

¹³⁸ Die Dortmunder Lebensversicherung AG und die Vereinigte Postversicherung VVaG wurden aus dem Datensatz ausgeklammert. Die Dortmunder Lebensversicherung AG hat durch ihre Neugründung immens hohe Abschlussaufwendungen und damit eine sehr hohe negative Quote (2017: -726,5 %; 2018: 122,3 %). Die Vereinigte Postversicherung VVaG hatte aufgrund ihrer geringen Beitragseinnahmen im Durchschnitt eine Quote von 2014 bis 2018 von 776,1 %.

der Deckungsrückstellung, genauer die Auflösung der Verwaltungskostenrückstellung, zurückzuführen.¹³⁹ Die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. konnte durch ein hohes sonstiges versicherungstechnisches Ergebnis das versicherungstechnische Ergebnis steigern und so eine Quote von 163,3 % erreichen. Einzelheiten dazu sind dem Jahresabschluss nicht zu entnehmen. Im Jahr 2018 sind es die Athora Lebensversicherung AG (31,71 %) und erneut die Entis Lebensversicherung AG (49,12 %), die für die hohen durchschnittlichen Quoten verantwortlich sind. Beide Versicherer haben in dem betreffenden Jahr in großem Umfang Deckungsrückstellungen aufgelöst und konnten dadurch ein hohes versicherungstechnisches Ergebnis realisieren. Aufgrund der sehr hohen Abweichungen in der Durchschnittsquote über den Betrachtungszeitraum wird im Folgenden das durchschnittliche versicherungstechnische Ergebnis ohne die Entis Lebensversicherung AG und die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. betrachtet.

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	3,51	3,55	4,67	6,69	5,01	4,23
Restlicher Markt	2,69	3,95	4,48	2,99	4,65	3,73
<i>Delta</i>	23,4%	-11,3%	4,1%	55,3%	7,2%	11,8%
Gesamt	2,74	3,92	4,49	3,31	4,69	3,79

Tabelle 139: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Bereinigte Durchschnittswerte der Versicherer¹⁴⁰

Das versicherungstechnische Ergebnis der Run-off-Unternehmen ist im Durchschnitt über den Betrachtungszeitraum nur leicht höher als das des restlichen Markts. Die Unterschiede, auch in den Einzeljahren, können aber nicht als signifikant eingestuft werden.

Die Einzelbetrachtung der Run-off-Versicherer und ihrer Peergroups zeigt, dass die Run-off-Versicherer nicht per se bessere Quoten aufweisen: Sieben Run-off-Versicherer schnitten besser als die dazugehörigen Peergroups ab, die restlichen vier weisen schlechtere Quoten auf. Besonders auffällig ist die Heidelberger Lebensversicherung AG (-5,61 %), die

¹³⁹ Vgl. Entis Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2018): Geschäftsbericht 2017, Wiesbaden, S. 6.

¹⁴⁰ Die Dortmunder Lebensversicherung AG und die Vereinigte Postversicherung VVaG wurden in diesen Datensatz nicht einbezogen. Die Dortmunder Lebensversicherung AG hat durch ihre Neugründung auffällig hohe Abschlussaufwendungen und damit eine sehr hohe negative Quote (2017: -726,5 %; 2018: 122,3 %). Die Vereinigte Postversicherung VVaG hatte aufgrund ihrer geringen Beitragseinnahmen für den Zeitraum 2014 bis 2018 im Durchschnitt eine Quote von 776,1%. Auch die Entis Lebensversicherung AG und die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. wurden aufgrund der Sondereffekte nicht in die Durchschnittsbildung einbezogen.

in jedem Jahr des Betrachtungszeitraums negative versicherungstechnische Erfolge hinzunehmen hatte und dabei gegenüber der Peergroup stets deutlich ungünstiger abschnitt. Allerdings ist deren versicherungstechnische Ergebnisquote für eigene Rechnung im gleichen Zeitraum positiv.

Vergleich der Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	10,42	14,00	14,56	13,30	31,71	16,80
	Peergroup	3,78	4,27	3,55	4,27	3,17	3,81
	Delta	63,7%	69,5%	75,6%	67,9%	90,0%	77,3%

Tabelle 140: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Athora Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	-1,37	5,97	14,42	62,03	49,12	26,03
	Peergroup	3,96	4,01	-3,19	-8,84	-0,90	-0,99
	Delta	389,1%	32,8%	122,1%	114,3%	101,8%	103,8%

Tabelle 141: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Entis Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Leben	Frankfurter Leben		8,77	0,09	8,23	-7,24	2,46
	Peergroup		4,01	-3,19	-8,84	-0,90	-2,23
	Delta		54,3%	3644,4%	207,4%	87,6%	190,7%

Tabelle 142: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Beiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup¹⁴¹

¹⁴¹ Die Frankfurter Lebensversicherung AG hat eine negative Quote von 7,24 %. Ursächlich für die negative Quote im Jahr 2018 ist vor allem der Rückgang der Kapitalerträge um ca. 100 Mio. €.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				6,08	-14,32	-4,12
	Peergroup				4,18	2,85	3,51
	<i>Delta</i>				31,3%	119,9%	185,2%

Tabelle 143: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup¹⁴²

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	-5,71	-3,37	-2,34	-9,55	-7,10	-5,61
	Peergroup	3,71	3,23	21,82 ¹⁴³	4,19	4,50	7,49
	<i>Delta</i>	165,0%	195,8%	1032,5%	143,9%	163,4%	233,5%

Tabelle 144: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	0,47	1,68	2,63	0,32	-0,80	0,86
	Peergroup	3,04	3,67	3,52	3,31	3,54	3,42
	<i>Delta</i>	-546,8%	-118,5%	-33,8%	-934,4%	542,5%	-297,7%

Tabelle 145: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Skandia Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Baye- rische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	8,65	10,74	5,88	163,30	18,52	41,42
	Peergroup	3,78	4,27	3,55	4,27	3,17	3,81
	<i>Delta</i>	56,3%	60,2%	39,6%	97,4%	82,9%	90,8%

Tabelle 146: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup

¹⁴² Die negative Quote im Jahr 2018 resultiert aus dem Anstieg des sonstigen versicherungstechnischen Aufwands in Kombination mit dem Rückgang der Kapitalerträge.

¹⁴³ Die hohe durchschnittliche Quote ist auf das gute Ergebnis der Lebensversicherung von 1871 a. G. zurückzuführen. Ursächlich hierfür ist vor allem das sonstige versicherungstechnische Ergebnis.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					2,45	2,45
	Peergroup					6,25	6,25
	<i>Delta</i>					-155,1%	-155,1%

Tabelle 147: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: ERGO Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					7,93	7,93
	Peergroup					3,51	3,51
	<i>Delta</i>					55,7%	55,7%

Tabelle 148: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Generali Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	9,58	0,77	8,71	13,37	15,70	9,63
	Peergroup	5,96	7,87	5,79	3,69	9,94	6,65
	<i>Delta</i>	37,8%	-922,1%	33,5%	72,4%	36,7%	30,9%

Tabelle 149: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: PLUS Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	2,79	-0,58	4,37	15,10	16,78	7,69
	Peergroup	3,71	3,23	21,82 ¹⁴⁴	4,19	4,50	7,49
	<i>Delta</i>	-33,0%	656,9%	-399,3%	72,3%	73,2%	2,6%

Tabelle 150: Versicherungstechnisches Ergebnis in % der verdienten Bruttobeiträge: Victoria Leben vs. Peergroup

¹⁴⁴ Die hohe Quote ist auf die hohe Quote der Lebensversicherung von 1871 a. G. zurückzuführen. Ursächlich hierfür ist vor allem das sonstige versicherungstechnische Ergebnis.

Definition: Rohüberschuss

Der (vereinfachte) Rohüberschuss¹⁴⁵ ist das Ergebnis aus der normalen Geschäftstätigkeit, erhöht um die Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung¹⁴⁶, die aus dem Überschuss des Geschäftsjahres resultiert. In anderen Worten ausgedrückt, zeigt der Rohüberschuss das Geschäftsergebnis vor Beteiligung der Versicherungsnehmer. Der Rohüberschuss gibt den wirtschaftlichen Erfolg des Versicherungsunternehmens wieder und stellt sowohl für die Versicherungsnehmer, deren Beteiligung am Ergebnis er prägt, als auch für das Unternehmen eine wichtige Kennzahl dar.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	44,91	36,18	37,85	40,02	110,83	53,21
Restlicher Markt	141,45	119,94	107,65	112,67	131,28	123,49
Delta	-215,0%	-231,5%	-184,4%	-181,5%	-18,5%	-132,1%
Gesamt	133,41	112,06	101,08	105,06	128,66	116,53

Tabelle 151: Rohüberschuss: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

Der Rohüberschuss liegt bei den Run-off-Versicherern für den Zeitraum 2014 bis 2018 im Durchschnitt bei 53,21 Mio. €. Für die Nicht-Run-off-Versicherer beträgt er 123,49 Mio. €. Die kumulierte Betrachtung der absoluten Werte hat jedoch kaum Aussagekraft, weshalb erneut die Betrachtung innerhalb der Peergroups entscheidend ist.

Während die Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG, die Skandia Lebensversicherung AG, die ERGO Lebensversicherung AG und die PLUS Lebensversicherung AG einen geringeren Rohüberschuss aufweisen, haben die anderen Run-off-Versicherer einen im Durchschnitt höheren Rohüberschuss als ihre Vergleichsgruppe.¹⁴⁷ Entsprechend zeichnet

¹⁴⁵ Der Rohüberschuss ist das Ergebnis aus der normalen Geschäftstätigkeit, erhöht um die Zuführung zur RfB und der Direktgutschrift. Aufgrund mangelnder Angaben zur Höhe der Direktgutschrift in den Geschäftsberichten muss auf die Berechnung des vereinfachten Rohüberschusses zurückgegriffen werden.

¹⁴⁶ Siehe dazu B5.2.

¹⁴⁷ Mit einer prozentualen Abweichung von 13 % ist der Rohüberschuss der ERGO Lebensversicherung AG jedoch nicht signifikant schlechter, insbesondere wenn berücksichtigt wird, dass nur ein einzelnes Jahr vorliegt und damit keine Repräsentativität gegeben ist.

sich im Vergleich zum versicherungstechnischen Ergebnis ein etwas positiveres Bild für die Run-off-Versicherer ab. Die Unterschiede zwischen dem Rohüberschuss und dem versicherungstechnischen Ergebnis resultieren, wie oben beschrieben, aus der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Ergebnissen. Die Run-off-Versicherer haben demnach in der Tendenz besser gewirtschaftet als die restlichen Versicherer, wovon die Versicherungsnehmer unmittelbar profitieren.

Vergleich mit den Peergroups:

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	20,18	46,35	22,99	33,77	86,74	42,00
	Peergroup	14,32	14,69	15,79	22,27	14,40	16,29
	<i>Delta</i>	29,0%	68,3%	31,3%	34,1%	83,4%	61,2%

Tabelle 152: Rohüberschuss: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	1,16	8,02	14,73	96,13	86,17	41,24
	Peergroup	7,18	7,62	7,00	10,81	7,52	8,03
	<i>Delta</i>	-519,0%	5,0%	52,5%	88,8%	91,3%	80,5%

Tabelle 153: Rohüberschuss: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		16,52	-0,38	10,91	17,77	11,20
	Peergroup		7,62	7,00	10,81	7,52	8,24
	<i>Delta</i>		53,9%	1942,1%	0,9%	57,7%	26,4%

Tabelle 154: Rohüberschuss: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				2,32	8,73	5,53
	Peergroup				20,84	14,02	17,43
	<i>Delta</i>				-798,3%	-60,6%	-215,2%

Tabelle 155: Rohüberschuss: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	99,27	112,35	154,36	72,17	110,16	109,66
	Peergroup	73,67	74,84	85,49	77,65	64,29	75,19
	<i>Delta</i>	25,8%	33,4%	44,6%	-7,6%	41,6%	31,4%

Tabelle 156: Rohüberschuss: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	32,62	23,48	36,78	8,94	21,45	24,65
	Peergroup	30,92	28,19	27,66	26,30	37,28	30,07
	<i>Delta</i>	5,2%	-20,1%	24,8%	-194,2%	-73,8%	-22,0%

Tabelle 157: Rohüberschuss: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Be- amten Leben	Bayerische Be- amten Leben	40,45	41,05	8,73	14,12	25,08	25,88
	Peergroup	14,32	14,69	15,79	22,27	14,40	16,29
	<i>Delta</i>	64,6%	64,2%	-80,9%	-57,7%	42,6%	37,1%

Tabelle 158: Rohüberschuss: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					237,77	237,77
	Peergroup					274,04	274,04
	<i>Delta</i>					-15,3%	-15,3%

Tabelle 159: Rohüberschuss: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					535,21	535,21
	Peergroup					313,28	313,28
	<i>Delta</i>					41,5%	41,5%

Tabelle 160: Rohüberschuss: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	4,33	1,87	3,24	2,23	4,22	3,18
	Peergroup	5,59	2,99	4,58	0,69	5,13	3,80
	Delta	-29,1%	-59,9%	-41,4%	69,1%	-21,6%	-19,5%

Tabelle 161: Rohüberschuss: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	116,37	39,83	62,36	119,56	85,80	84,78
	Peergroup	73,67	74,84	85,49	77,65	64,29	75,19
	Delta	36,7%	-87,9%	-37,1%	35,1%	25,1%	11,3%

Tabelle 162: Rohüberschuss: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

4.3 Eigenkapitalrendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern

Definition: Eigenkapitalrendite

Die Eigenkapitalrendite stellt einen Gradmesser dafür dar, wie effizient mit dem Eigenkapital umgegangen wird. Dafür wird der Jahresüberschuss dem mittleren Eigenkapital des Geschäftsjahres gegenübergestellt. Nachfolgend erfolgt die Betrachtung der um die Gewinnabführung bereinigten Eigenkapitalrendite. Das heißt, zum Jahresüberschuss wurden die Gewinnabführungen wieder hinzugerechnet, weil sie den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens nicht schmälern, sondern nur beschreiben, wie ein Teil des wirtschaftlichen Erfolgs verwendet wurde. Die Eigenkapitalrendite zeigt, wie effizient die Unternehmen tatsächlich gewirtschaftet haben.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	25,11	19,26	20,78	21,83	28,51	23,10
Restlicher Markt	17,49	15,25	13,36	12,76	14,85	14,77
Delta	30,3%	20,8%	35,7%	41,5%	47,9%	36,1%
Gesamt	18,12	15,62	14,06	13,71	16,59	15,65

Tabelle 163: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)

Die EK-Rendite der Run-off-Versicherer ist in der Durchschnittsbetrachtung von 2014 bis 2018 mit 23,10 % erheblich höher als die EK-Rendite im restlichen Markt (14,77 %). Die Differenz lässt vermuten, dass die Run-off-Versicherer effizienter mit dem Eigenkapital gewirtschaftet haben. Die Betrachtung der Peergroups zeigt jedoch, dass dieser Effekt vorrangig aus der sehr hohen Eigenkapitalrendite einzelner Versicherer resultiert. So ziehen die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG den durchschnittlichen Wert mit einer EK-Rendite von durchschnittlich 89,42 % (Heidelberger Lebensversicherung AG) bzw. 47,37 % (Skandia Lebensversicherung AG) deutlich nach oben, während die anderen Run-off-Versicherer vergleichsweise unauffällig sind. Zurückzuführen ist das Ergebnis auf das vergleichsweise geringe vorgehaltene Eigenkapital der Gesellschaften.¹⁴⁸ Die um die EK-Rendite der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG bereinigte durchschnittliche EK-Rendite der Run-off-Versicherer liegt bei 12,77 % und damit unter dem Schnitt des restlichen Marktes. Im Jahr 2018 fällt zudem die Generali Lebensversicherung AG auf, die – bedingt durch ihr gutes versicherungstechnisches Ergebnis – eine Eigenkapitalrendite von 52,67 % aufweist.

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	12,09	14,23	7,08	7,51	10,95	10,37
	Peergroup	11,68	11,03	10,41	10,61	8,78	10,50
	Delta	3,4%	22,5%	-47,0%	-41,3%	19,8%	-1,3%

Tabelle 164: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	-1,09	6,73	9,21	40,03	23,27	15,63
	Peergroup	14,97	11,79	10,94	8,66	19,29	13,13
	Delta	1473,4%	-75,2%	-18,8%	78,4%	17,1%	16,0%

Tabelle 165: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Entis Leben vs. Peergroup (in %)

¹⁴⁸ Da durch das fondsgebundene Geschäft ein Großteil der Risiken bei den Versicherungsnehmern liegt, benötigen die beiden Versicherer weniger Sicherheitsmittel. Für genauere Ausführungen siehe B5.1.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		3,61	-15,43	7,61	12,94	2,18
	Peergroup		11,79	10,94	8,66	19,29	12,67
	<i>Delta</i>		-226,6%	170,9%	-13,8%	-49,1%	-481,2%

Tabelle 166: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				3,84	6,48	5,16
	Peergroup				9,43	7,73	8,58
	<i>Delta</i>				-145,6%	-19,3%	-66,3%

Tabelle 167: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	73,48	76,14	101,52	79,47	116,49	89,42
	Peergroup	17,09	13,98	13,55	8,89	8,05	12,31
	<i>Delta</i>	76,7%	81,6%	86,7%	88,8%	93,1%	86,2%

Tabelle 168: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	59,89	42,25	47,64	30,89	56,21	47,37
	Peergroup	18,03	14,42	17,05	15,50	18,38	16,68
	<i>Delta</i>	69,9%	65,9%	64,2%	49,8%	67,3%	64,8%

Tabelle 169: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Baye- rische Beamten Leben	Bayerische Be- amten Leben	19,20	12,52	3,36	7,58	12,83	11,10
	Peergroup	8,45	11,03	10,41	10,61	8,78	10,37
	<i>Delta</i>	56,0%	11,9%	-209,8%	-40,0%	31,6%	6,6%

Tabelle 170: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Bayerischer Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					6,06	6,06
	Peergroup					22,55	22,55
	<i>Delta</i>					-272,1%	-272,1%

Tabelle 171: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					52,67	52,67
	Peergroup					17,58	17,58
	<i>Delta</i>					66,6%	66,6%

Tabelle 172: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	7,30	-1,22	6,94	6,47	7,03	5,30
	Peergroup	14,21	10,49	10,17	-0,55	8,66	8,60
	<i>Delta</i>	-94,7%	959,8%	-46,5%	108,5%	-23,2%	-62,3%

Tabelle 173: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	4,87	-0,17	5,91	13,09	8,73	6,49
	Peergroup	17,09	13,98	13,55	8,89	8,05	12,31
	<i>Delta</i>	-250,9%	8323,5%	-129,3%	32,1%	7,8%	-89,7%

Tabelle 174: EK-Rendite vor Gewinnabführung und Ertragssteuern: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

4.4 Gewinnabführungsquote

Definition: Gewinnabführungsquote

Die Gewinnabführungsquote setzt die Gewinnabführungen zzgl. der Ausschüttungen der Anteilseigner gemäß Gewinnverwendungsvorschlag ins Verhältnis zum Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit nach Steuern. Sie gibt damit an, welcher Anteil des Gewinns verwendet wird, um den Anteilseignern Gewinne zuzuführen.

Betrachtung des Gesamtmarkts

Die Run-off-Versicherer schütten über den Zeitraum von 2014 bis 2018 im Durchschnitt 74 % mehr an die Anteilseigner aus als die Nicht-Run-off-Versicherer (Ø Run-off-Markt 57,42 %, Ø Restmarkt 33,00 %). Die Quoten zeigen, dass Run-off-Versicherer einen deutlich höheren Gewinnanteil direkt an die Anteilseigner geben, während die Nicht-Run-off-Versicherer die Mittel stärker dem Eigenkapital zuführen, also die Gewinne thesaurieren. Im Unterschied zu den Run-off-Versicherern legen die Nicht-Run-off-Versicherer ihren Fokus auf den ersten Blick also anscheinend unter „going-concern-Erwägungen“ stärker auf die Erhöhung der Sicherheitspuffer und die Verringerung der Ruinwahrscheinlichkeit.

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	42,86	37,50	50,00	61,42	72,01	57,42
Restlicher Markt	27,21	32,29	31,48	34,93	40,18	33,00
Gesamt	28,51	32,78	33,22	37,70	44,25	36,02

Tabelle 175: Gewinnabführungsquote: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)

Die Betrachtung der einzelnen Run-off-Versicherer und ihrer Peergroups zeigt jedoch, dass die hohe durchschnittliche Ausschüttungsquote der Run-off-Versicherer vor allem auf die komplette Gewinnausschüttung von sechs dieser Unternehmen in einzelnen oder allen Jahren des Betrachtungszeitraums zurückzuführen ist. So haben die Athora Lebensversicherung AG in den Jahren 2016 bis 2018, die Entis Lebensversicherung AG in den Jahren 2017

und 2018, die ERGO Lebensversicherung AG in 2018 sowie die Heidelberger Lebensversicherung AG, die Skandia Lebensversicherung AG¹⁴⁹ und die Victoria Lebensversicherung AG in allen Jahren den kompletten Gewinn ausgeschüttet.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00	60,00
	Peergroup	3,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,76

Tabelle 176: Gewinnabführungsquote: Athora Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	40,00
	Peergroup	19,05	19,05	19,05	19,05	20,00	19,24

Tabelle 177: Gewinnabführungsquote: Entis Leben vs. Peergroup (in %)¹⁵⁰

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		0,00	0,00	53,36	98,30	37,92
	Peergroup		19,05	19,05	19,05	20,00	19,29

Tabelle 178: Gewinnabführungsquote: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)¹⁵¹

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				0,00	0,00	0,00
	Peergroup				20,00	20,00	20,00

Tabelle 179: Gewinnabführungsquote: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)¹⁵²

¹⁴⁹ In 2017 betrug die Ausschüttungsquote der Skandia Lebensversicherung AG 99,4 % und liegt damit ebenso bei nahezu 100 %.

¹⁵⁰ Die Änderung der Ausschüttungspolitik der Entis Lebensversicherung AG erklärt sich durch die Übernahme der Viridium Gruppe im Jahr 2017.

¹⁵¹ Die Änderung der Ausschüttungspolitik der Frankfurter Lebensversicherung AG erklärt sich durch die Übernahme der Frankfurter Leben-Gruppe im Jahr 2017.

¹⁵² Ziel der Gewinnthesaurierung der Frankfurt Münchener Leben könnte die Stärkung der sehr geringen Solvenzquote (ohne Übergangsmaßnahmen) sein.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Peergroup	19,42	20,00	20,00	20,00	20,00	19,88

Tabelle 180: Gewinnabführungsquote: Heidelberger Lebens vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	100,00	100,00	100,00	99,40	100,00	99,88
	Peergroup	20,00	20,00	20,00	40,00	40,00	28,00

Tabelle 181: Gewinnabführungsquote: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Baye- rische Beamten Leben	Bayerische Be- amten Leben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Peergroup	3,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,76

Tabelle 182: Gewinnabführungsquote: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					100,00	100,00
	Peergroup					40,00	40,00

Tabelle 183: Gewinnabführungsquote: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					93,84	93,84
	Peergroup					80,00	80,00

Tabelle 184: Gewinnabführungsquote: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Peergroup	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 185: Gewinnabführungsquote: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Peergroup	19,42	20,00	20,00	20,00	20,00	19,88

Tabelle 186: Gewinnabführungsquote: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

5 Sicherheitsanalysen

5.1 SCR-Quote mit Beschreibung der Übergangsmaßnahmen und deren Bedeutung

Definition: SCR-Quote

Die SCR-Quote setzt die aufsichtsrechtlich anrechnungsfähigen Eigenmittel ins Verhältnis zu den Solvenzkapitalanforderungen. Die Solvenzkapitalanforderungen sind aufsichtsrechtlich definiert und nach gegebenen Formeln zu berechnen, um den Verpflichtungen gegenüber den Kunden nachzukommen. Bei einer exakten Deckung der Anforderungen, d. h. bei einer Quote von 100 %, könnte das Versicherungsunternehmen nach dem in Solvency II zugrunde liegenden Modell die Verluste aus allen möglichen eintretenden Risiken innerhalb eines Jahres mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,5 % abdecken. In der Theorie würde das Versicherungsunternehmen somit im Durchschnitt „nur“ alle 200 Jahre in Insolvenz geraten. Erstrebenswert ist allerdings eine Quote, die eine gewisse Höhe über den aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen und somit über 100 % liegt. Aus wertorientierten Überlegungen ist eine allzu hohe SCR-Quote jedoch ebenfalls kritisch zu hinterfragen, da in einem solchen Fall der Bestand an Eigenmitteln gegenüber dem übernommenen Risiko als überdimensioniert gilt. Nur unter Inkaufnahme von Risiko ist typischerweise eine Kapitalrendite oberhalb des „risikofreien Zinses“ zu verdienen. „Überschusskapital“ über ein bestimmtes Maß hinaus ist von daher ineffizient, weil es kein renditeträchtiges Risiko unterlegt und insofern „ungenutzt“ bleibt. Es könnte alternativ dazu verwendet werden, weitere Risiken zu übernehmen, um zusätzliche Erträge für die Versicherungsnehmer und/oder die Träger des Versicherungsunternehmens zu erwirtschaften – oder alternativ an **Letztere** ausgeschüttet zu werden.

SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen

Unter Solvency II gelten für die Versicherungsunternehmen strengere Regeln zur Eigenmittelunterlegung als unter Solvency I. Versicherungsunternehmen können aber – um den Umstieg von Solvency I auf Solvency II schonend zu vollziehen – Übergangsmaßnah-

men anwenden. Diese Übergangsmaßnahmen ermöglichen den Versicherern einen schrittweisen Wechsel zur vollen Solvency II-Bewertungslogik.¹⁵³ Nachfolgend werden die Quoten von 2016 bis 2018 untersucht.¹⁵⁴

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2016	2017	2018	Ø 2016 – 2018
Run-off-Unternehmen	298,7	317,3	280,0	298,7
Restlicher Markt	395,3	465,7	512,5	457,8
Gesamt	384,1	447,1	483,4	438,2

Tabelle 187: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Durchschnittswerte der Versicherer (in %)

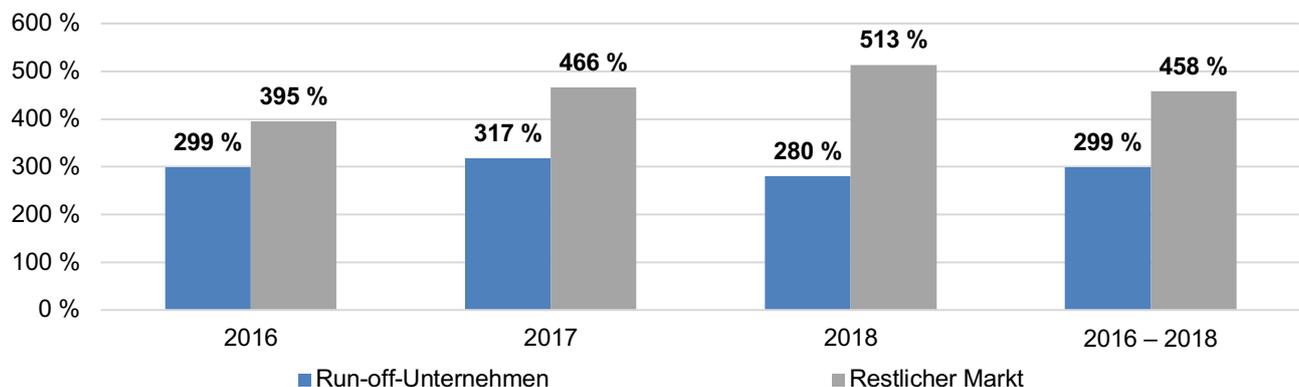


Abbildung 53: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Durchschnittswerte der Versicherer

Die SCR-Quote mit Anwendung von Übergangsmaßnahmen beträgt im Run-off-Markt über den Zeitraum von 2016 bis 2018 durchschnittlich 290,8 %. Im restlichen Markt liegt die Durchschnittsquote bei 458,8 %.¹⁵⁵ Die Übergangsmaßnahmen werden sowohl von den Run-off-Versicherern als auch von den Nicht-Run-off-Versicherern mehrheitlich genutzt. Von den Run-off-Versicherern nutzen nur die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG keine Übergangsmaßnahmen. Bei den Nicht-Run-off-Versicherern finden die Übergangsmaßnahmen bei etwa zwei Drittel der Versicherer Anwendung. Der Wert der Run-off-Versicherer ist zwar deutlich über der 100 %-Marke, unterschei-

¹⁵³ Die Übergangsmaßnahmen beziehen sich auf die Bewertung von Rückstellungen aus Altverträgen.

¹⁵⁴ Da Solvency II erst im Jahr 2016 eingeführt wurde, liegen aus früheren Jahren keine Werte vor.

¹⁵⁵ Die SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen kann nur ausgewiesen werden, wenn die Versicherer die Übergangsmaßnahmen auch nutzen. Ist das nicht der Fall, stimmen die Quoten mit und ohne Übergangsmaßnahmen miteinander überein.

det sich aber dennoch stark von der Quote der anderen Versicherer. Die Run-off-Unternehmen haben folglich einen geringeren Sicherheitspuffer als die anderen am Markt agierenden Unternehmen. Auf der einen Seite binden sie damit weniger Risikokapital, auf der anderen Seite haben sie so unter wertorientierten Überlegungen ceteris paribus einen höheren Erwartungswert für die Kapitalrenditen, da weniger Risikokapital ungenutzt bleibt. Von dieser erhöhten Rendite können sowohl die Versicherungsnehmer, die an den Erträgen partizipieren, als auch die Träger der Run-off-Unternehmen profitieren, allerdings unter einem vergleichsweise höheren Unternehmensrisiko. Insgesamt lässt sich aber festhalten, dass sowohl die Nicht-Run-off- als auch die Run-off-Versicherer gegenüber den aufsichtsrechtlichen Sicherheitsanforderungen unter Anwendung der Übergangsmaßnahme insgesamt gut aufgestellt sind und potenzielle Ergebnisschwankungen sowie Verlustsituationen über die nächsten Jahre mit sehr hohen Wahrscheinlichkeiten auffangen können.

Vergleich mit den Peergroups

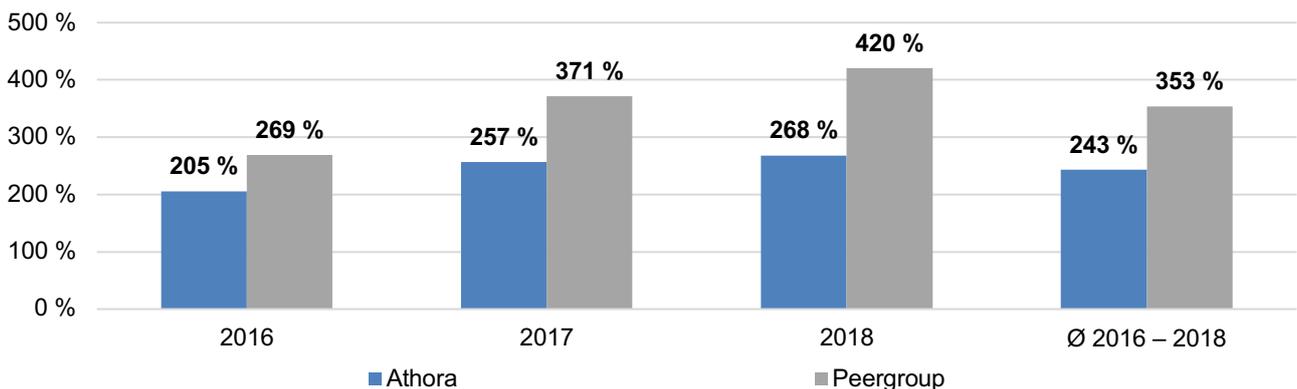


Abbildung 54: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Athora Leben

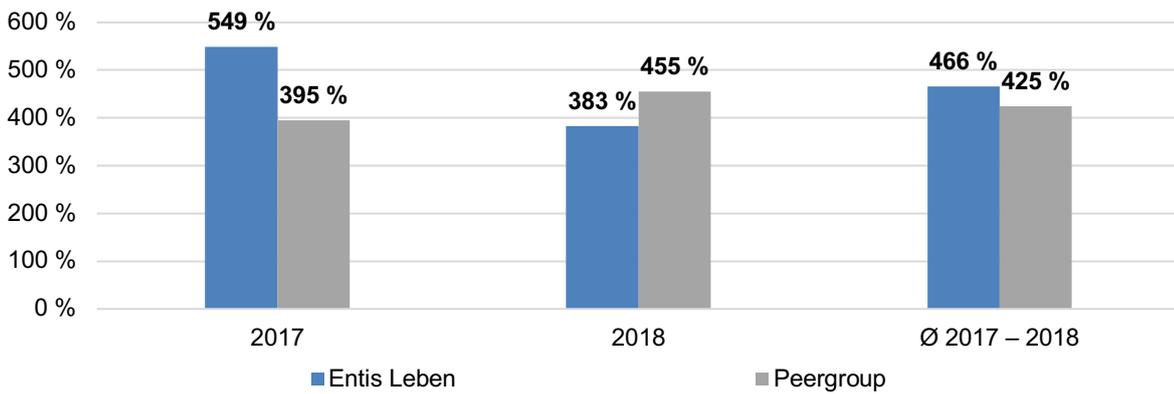


Abbildung 55: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Entis Leben¹⁵⁶

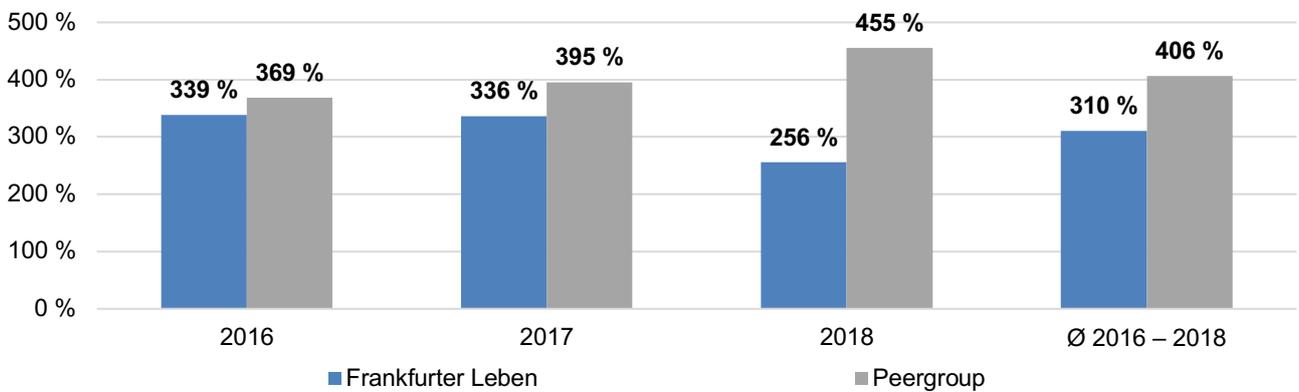


Abbildung 56: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Frankfurter Leben (in %) ¹⁵⁷

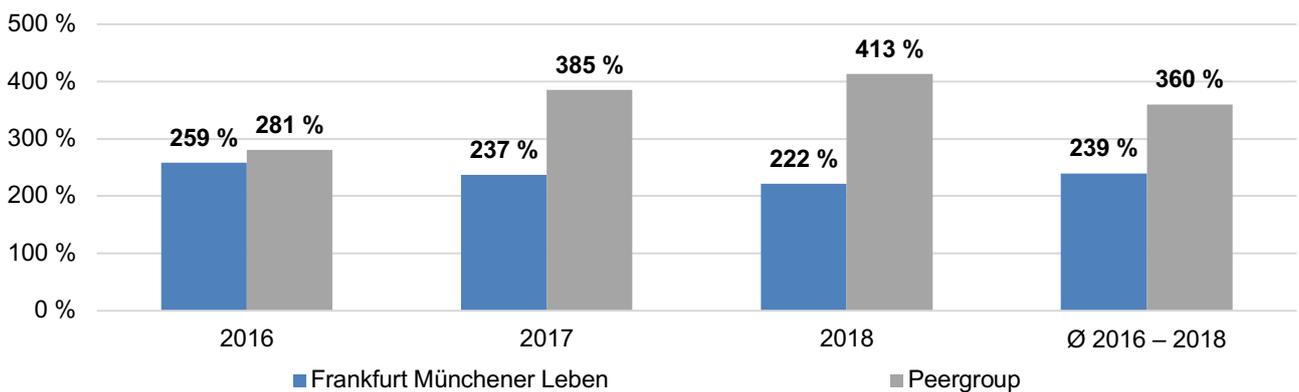


Abbildung 57: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Frankfurt Münchener Leben

¹⁵⁶ Die Entis Lebensversicherung AG wurde erst im Jahr 2017 gegründet wurde, weshalb für 2016 keine Werte ausgewiesen werden können. Vor 2017 war sie als Protektor Lebensversicherung AG vertreten, die jedoch keine Übergangsmaßnahmen verwendet hat.

¹⁵⁷ Die Zahlen der Frankfurter Lebensversicherung AG für das Jahr 2016 stammen aus dem aktualisierten SFCR zum 31.03.2017. Die Frankfurter Lebensversicherung AG hat die Basler Lebensversicherungs-AG Direktion für Deutschland rückwirkend zum 01.01.2017 übernommen.

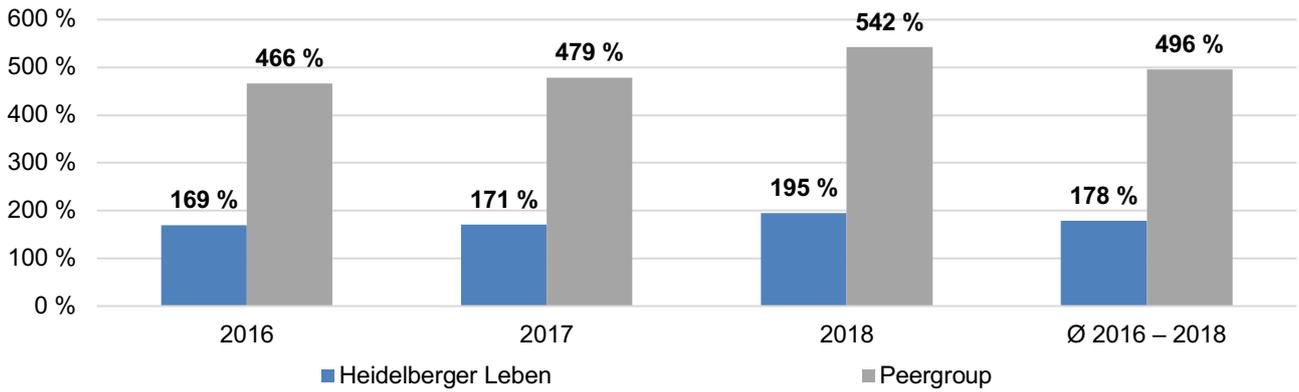


Abbildung 58: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Heidelberg Leben

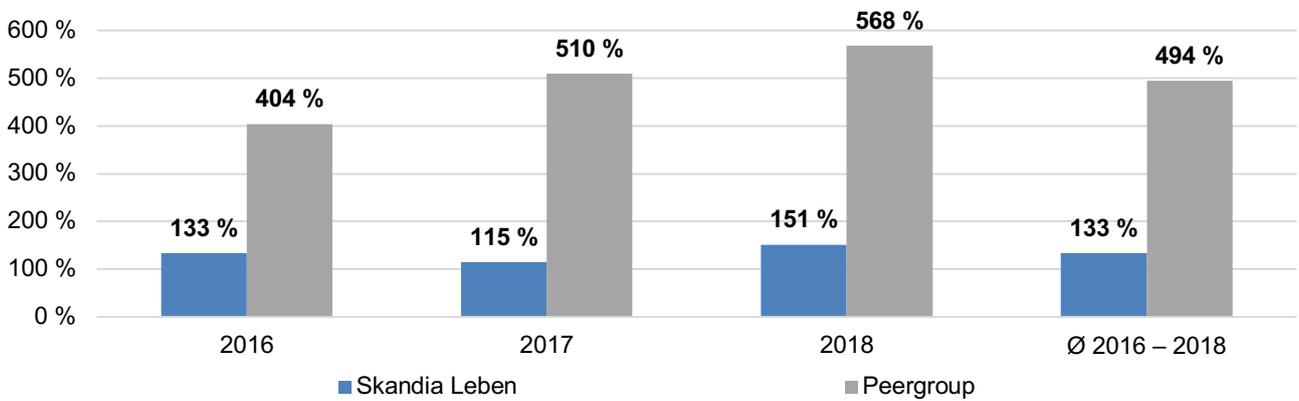


Abbildung 59: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Skandia Leben

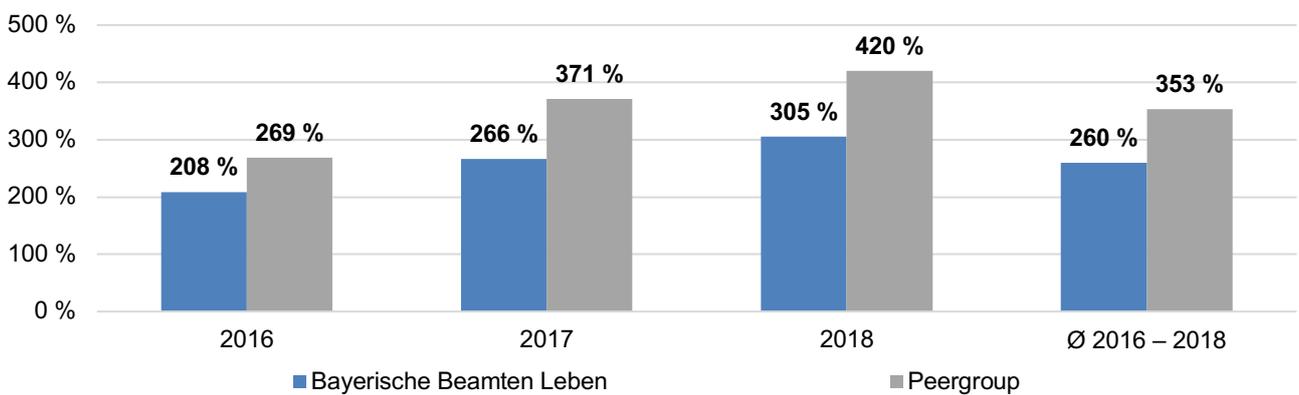


Abbildung 60: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Bayerische Beamten Leben

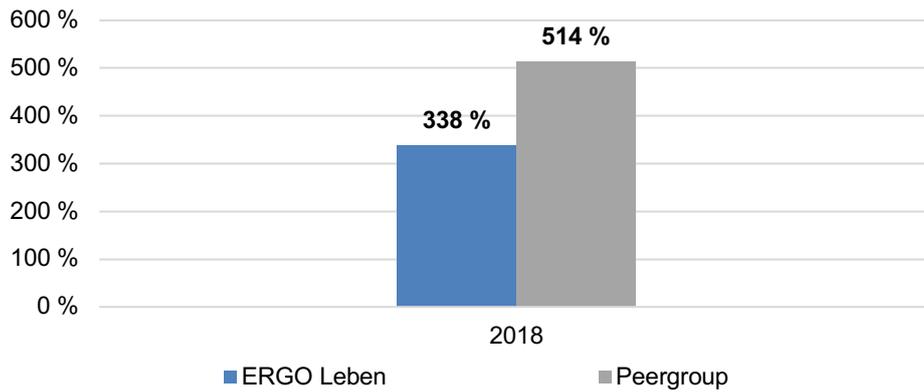


Abbildung 61: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: ERGO Leben

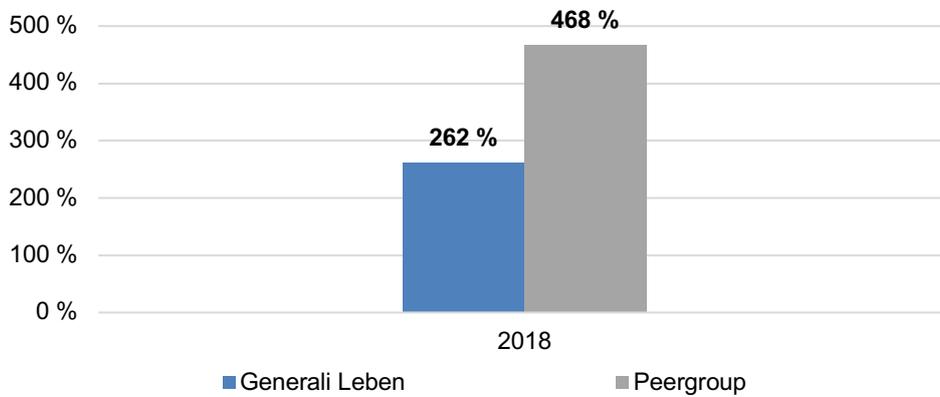


Abbildung 62: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Generali Leben

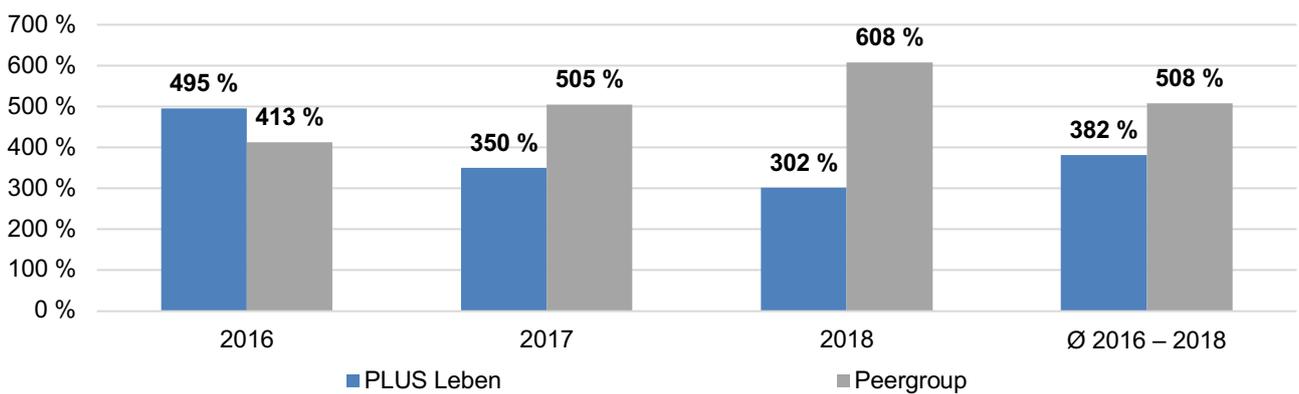


Abbildung 63: SCR SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: PLUS Leben

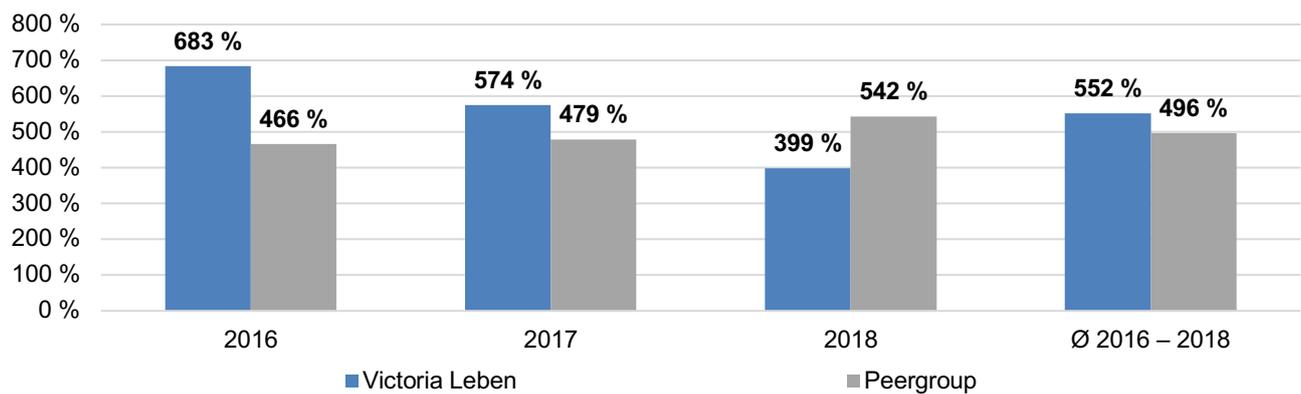


Abbildung 64: SCR-Quote mit Übergangsmaßnahmen: Victoria Leben

Bis auf wenige Ausnahmen, weisen die Run-off-Versicherer in allen betrachteten Jahren eine geringere SCR-Quote auf als ihre Peergroup, die aber immer noch komfortabel ist. Einzige Ausnahme stellt die Victoria Lebensversicherung AG dar, die sowohl in 2016 als auch in 2017 eine höhere SCR-Quote hat.

Auffallend gering sind insbesondere die SCR-Quoten der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG, die bei 178,3 % bzw. 133 % mit die geringsten Quoten am gesamten Markt aufweisen.¹⁵⁸ Beide Gesellschaften betreiben vorrangig fondsgebundenes Geschäft, bei dem das Kapitalanlagerisiko von den Versicherungsnehmern selbst getragen wird. Beide Unternehmen sind dadurch weniger stark von Marktwertschwankungen (z. B. von einer Änderung der Zinsstruktur) betroffen und müssen in der Folge auch nur einen geringeren Sicherheitspuffer aufweisen.

SCR-Quoten ohne Übergangsmaßnahmen:

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Quoten ohne Übergangsmaßnahmen. Dadurch lässt sich einschätzen, wie die Versicherer bei unmittelbarer Anwendung der Bewertungsregeln nach Solvency II dastehen und wie groß der Handlungsbedarf bis zum Ende der Übergangsfrist im Jahr 2032 ist.

¹⁵⁸ Die am Markt geringste Quote (Durchschnitt 2016 bis 2018) weist die Skandia Lebensversicherung AG auf, gefolgt von der Rheinland Lebensversicherungs-AG mit 153,02 %. Auf dem dritten Platz liegt die Heidelberger Lebensversicherung AG mit 178,3 %.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2016	2017	2018	Ø 2016 – 2018
Run-off-Unternehmen	116,2	159,1	148,7	141,3
Restlicher Markt	232,4	303,8	337,2	291,1
Gesamt	218,9	285,7	313,6	272,8

Tabelle 188: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Durchschnittswert der Versicherer (in %)

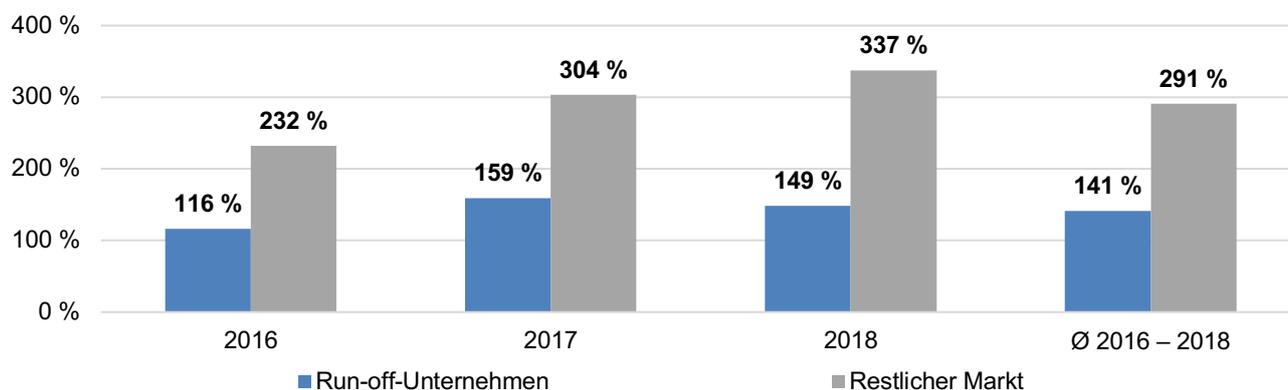


Abbildung 65: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Durchschnittswerte der Versicherer

Die SCR-Quoten ohne Übergangsmaßnahmen fallen erwartungsgemäß sowohl für den Run-off-Markt als auch für den Gesamtmarkt deutlich geringer aus als mit Übergangsmaßnahmen. Die durchschnittliche SCR-Quote der Run-off-Versicherer beträgt ohne Übergangsmaßnahmen für den Zeitraum von 2016 bis 2018 nur 141,3 % und liegt damit relativ nah an der kritischen 100 %-Marke. Bei den restlichen Versicherern besteht mit 292,8 % deutlich mehr Spielraum. Aus dem Vergleich der Quote mit und ohne Übergangsmaßnahmen wird klar, welches Ausmaß die Auswirkungen der Rückstellungsbewertung nach Solvency II für die Versicherungsunternehmen haben. Während der Unterschied bei den Run-off-Versicherern bei 53 % liegt (141,3 % statt 298,7 %), beträgt die Veränderung durch die Übergangsmaßnahmen bei den Nicht-Run-off-Versicherern 36 % (291,1 % statt 457,8 %). Entsprechend profitieren die Run-off-Versicherer etwas mehr von der Nutzung der Übergangsmaßnahmen als die restlichen Versicherer. Zurückführen lässt sich dies namentlich auf die klassischen Garantieprodukte, die bei den Run-off-Versicherern zu einem größeren Anteil im Portfolio vertreten sind und für die nach Solvency II höhere Rückstellungen zu bilden sind. Allerdings gilt es zu erwähnen, dass mit einem Anteil von 81 % die Run-off-Versicherer die Übergangsmaßnahme häufiger in Anspruch nehmen als die Nicht-Run-off-Versicherer (64 %).

Beim Blick auf die einzelnen Run-off-Versicherer fällt auf, dass einige ohne Übergangsmaßnahmen eine SCR-Quote von z. T. deutlich unter 100 % aufweisen. Zu diesen zählten 2018 die Athora Lebensversicherung AG (87 %), die Frankfurter Lebensversicherung AG (50 %), die Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG (24 %) und die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. (82 %). Bei Nichteinhalten der Solvenzanforderungen kann die BaFin die Unternehmen zu Gegenmaßnahmen auffordern und damit in den Geschäftsbetrieb des Versicherers eingreifen. Um ein Eingreifen der BaFin zu verhindern, besteht bei den Run-off-Versicherern noch Handlungsbedarf: bis zum Auslaufen der Übergangsmaßnahmen im Jahr 2032 müssen die Quoten einiger Run-off-Versicherer noch deutlich erhöht werden. Interessant ist dabei auch ein Blick auf die (noch sehr kurzen) Zeitreihen. So zeigen z. B. die Athora Leben und die Bayerische Beamten Leben über die letzten drei Jahre schon eine deutlich ansteigende Tendenz für die SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen.

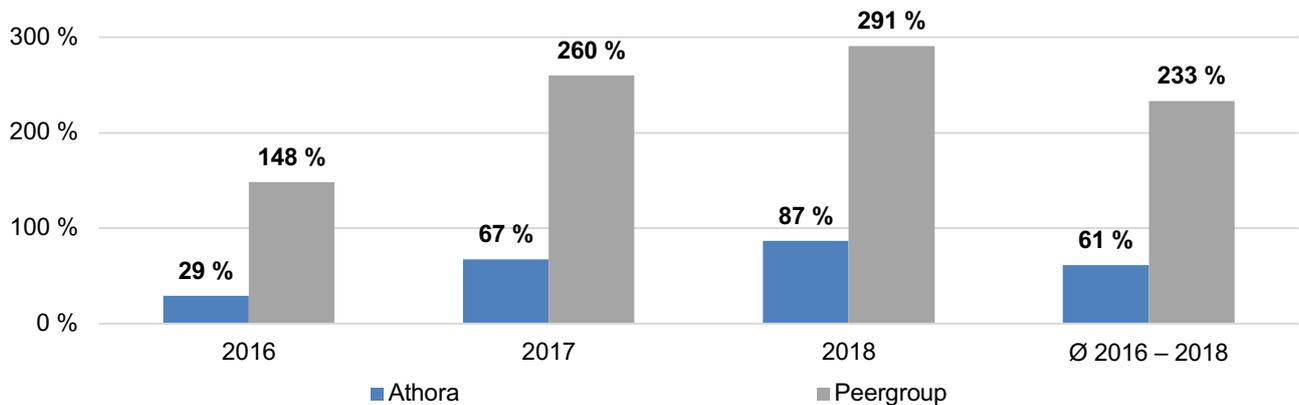


Abbildung 66: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Athora Leben

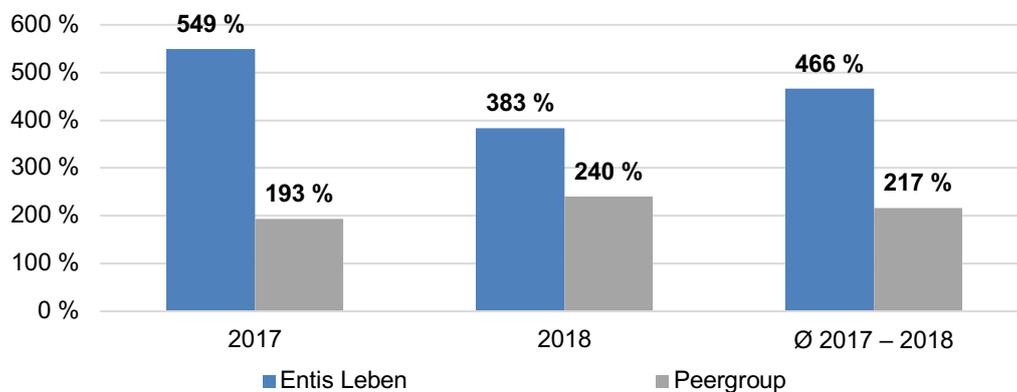


Abbildung 67: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Entis Leben

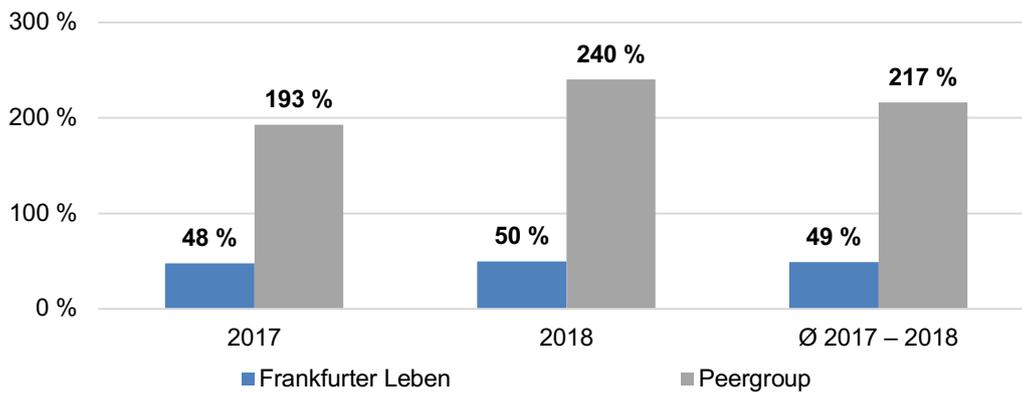


Abbildung 68: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Frankfurter Leben

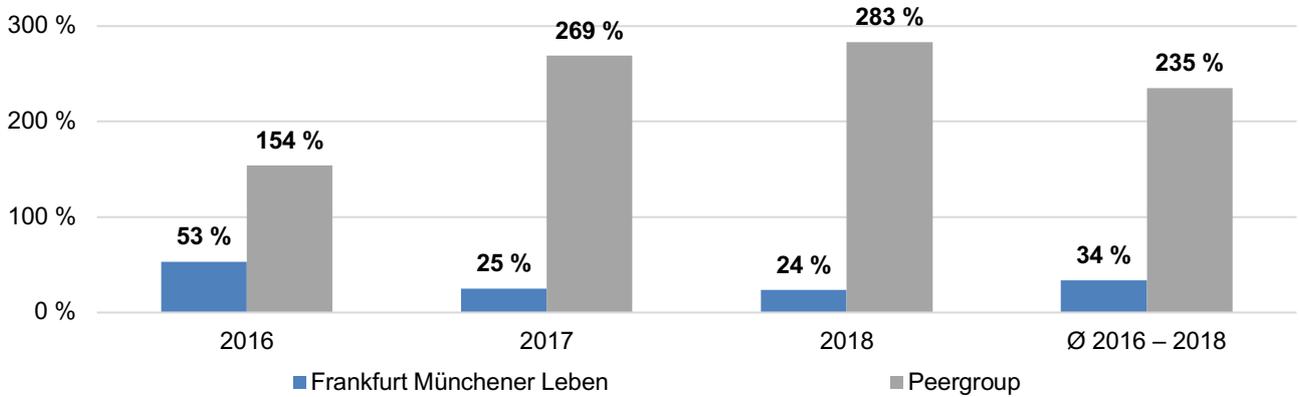


Abbildung 69: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Frankfurt Münchener Leben

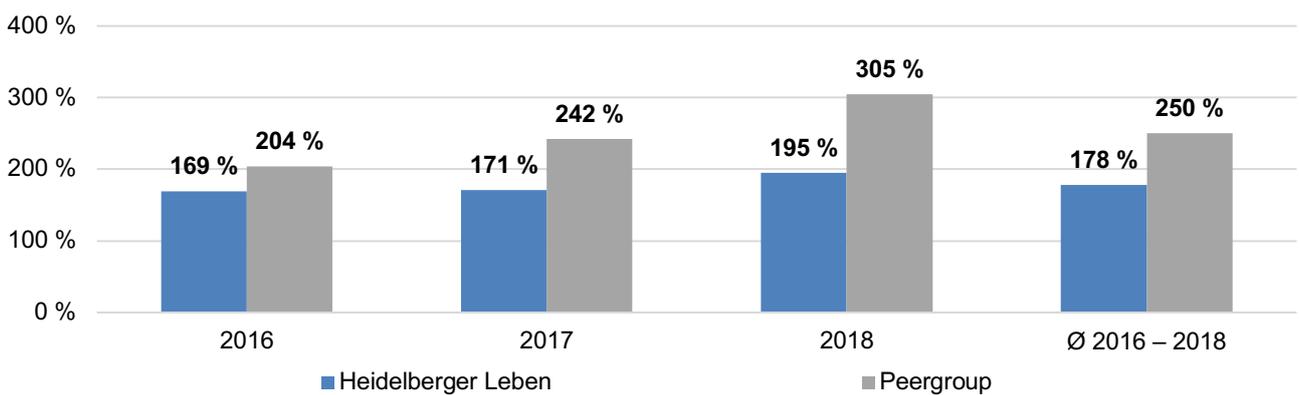


Abbildung 70: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Heidelberger Leben

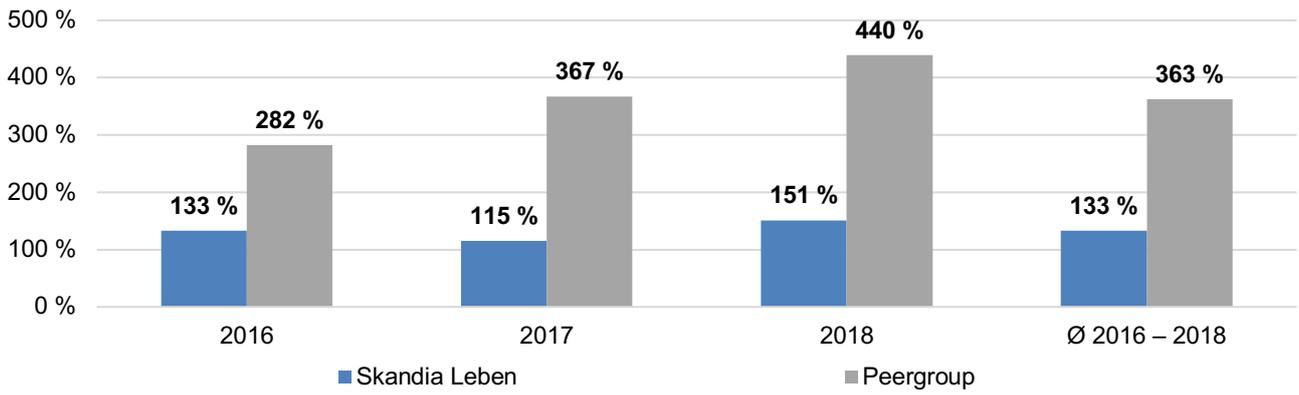


Abbildung 71: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Skandia Leben

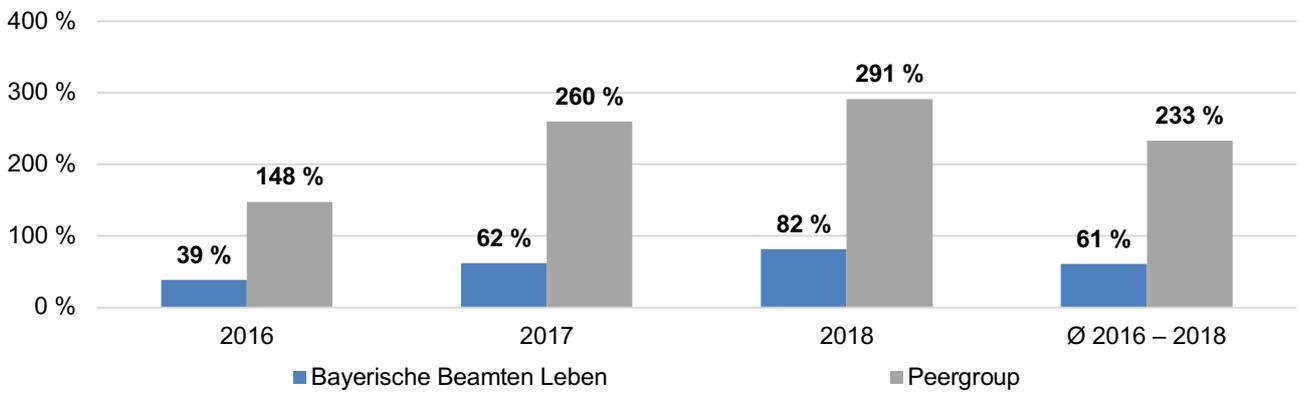


Abbildung 72: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Bayerische Beamten Leben

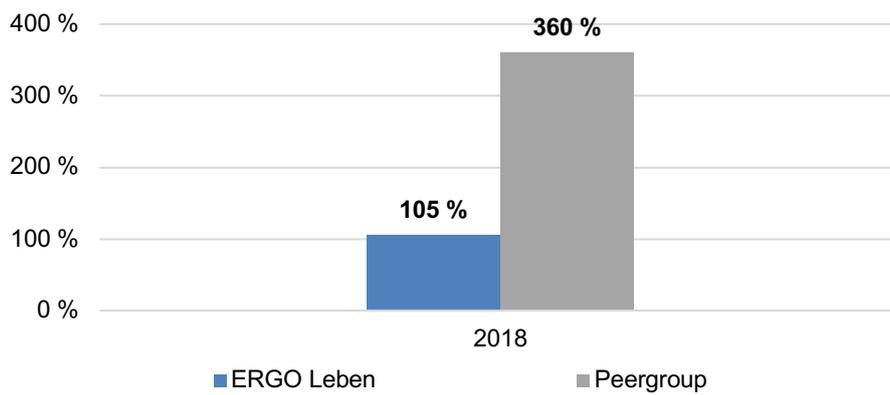


Abbildung 73: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: ERGO Leben

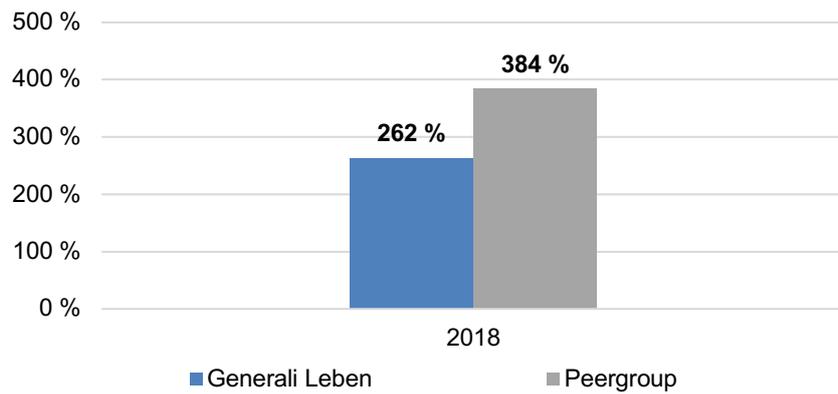


Abbildung 74: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Generali Leben

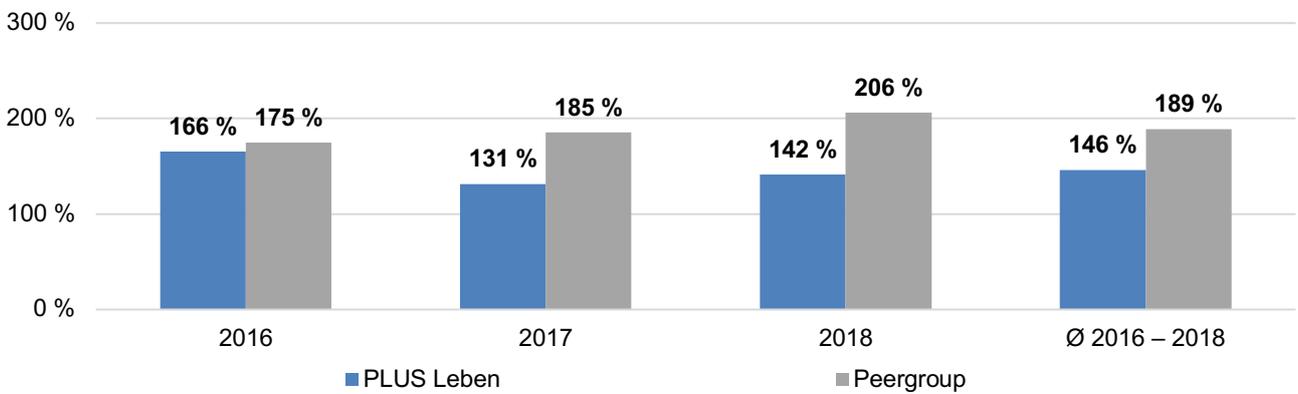


Abbildung 75: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: PLUS Leben

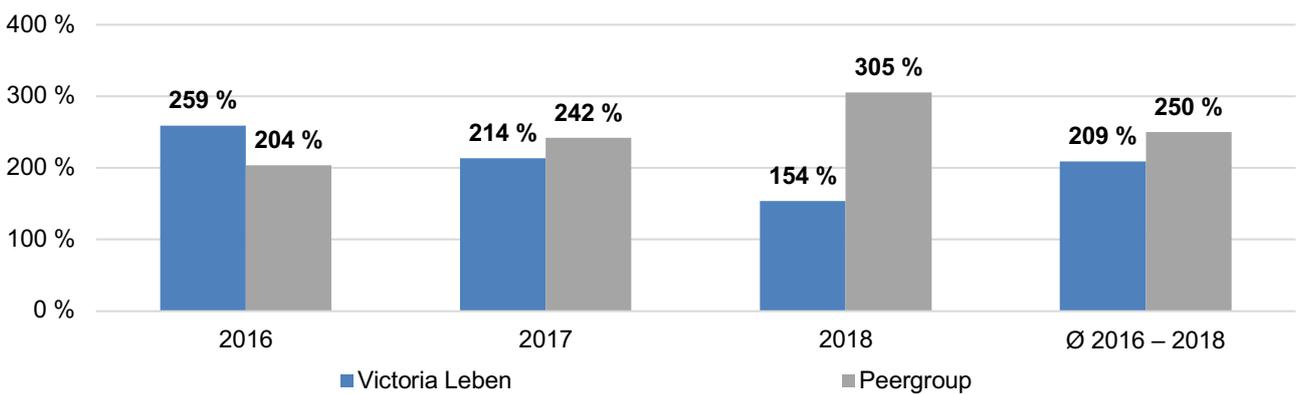


Abbildung 76: SCR-Quote ohne Übergangsmaßnahmen: Victoria Leben

5.2 Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB)

Definition: Rückstellung für Beitragsrückerstattungen (RfB)

Durch die vorsichtige Kalkulation der Versicherungsprämien bei den Versicherungsunternehmen entstehen regelmäßig Überschüsse, an denen die Versicherungsnehmer zu beteiligen sind: so stehen den Versicherungsnehmern 90 % der Risiko- und der Kapitalanlageüberschüsse sowie 50 % der sonstigen Überschüsse (vornehmlich Kostenüberschüsse) zu. Der Großteil der Überschüsse wird jährlich der sogenannten Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) zugeführt und in den Folgejahren den Versicherungsnehmern zugeschrieben.¹⁵⁹ Die RfB spiegelt somit die künftigen Ansprüche der Versicherungsnehmer an den Überschüssen wider. Zu unterscheiden sind die gebundene und die freie RfB: Im Unterschied zur gebundenen RfB wurde die freie RfB noch nicht konkret den einzelnen Verträgen zugeordnet. Sie dient als Sicherheit, um Schwankungen im Rohüberschuss auszugleichen und so eine konstante Beteiligung an den Überschüssen gewährleisten zu können.

Die Zuführungen zur RfB hängt erneut stark mit der Größe des betrachteten Unternehmens zusammen, weshalb die Verwendung absoluter Zahlen kein geeignetes Maß darstellt. Im Folgenden werden daher die Zuführungen ins Verhältnis zu den verdienten Bruttobeiträgen gesetzt.

Zuführungen zur Rückstellung für Beitragsrückerstattungen

Da die Zuführungen zur RfB einen Indikator für die Partizipation der Versicherungsnehmer an den Überschüssen der Versicherer liefern, sind die Versicherungsnehmer an einer möglichst hohen Dotierung interessiert, während die Unternehmen tendenziell bestrebt sind, ihren Ausschüttungs- oder zu thesaurierenden Gewinn zu steigern. Eine Reglementierung erfolgt durch die Mindestzuführungsverordnung.¹⁶⁰ Abgesehen davon ist die RfB-Zuführung natürlich auch ein Faktor im Wettbewerb auf dem Versicherungsmarkt, dem die Unternehmen ausgesetzt sind. Dies gilt auch für Run-off-Unternehmen, die zwar nicht bei der Gewinnung von Neukunden in Konkurrenz stehen, für die sich eine sehr geringe Zuführung jedoch negativ auf die Reputation und damit auf in der Zukunft liegende Transaktionsmöglichkeiten

¹⁵⁹ Neben der Zuführung zur RfB spielen Direktgutschriften eine (untergeordnete) Rolle.

¹⁶⁰ Siehe dazu Kapitel 6.

auswirken könnte. Die Festlegung der Überschussbeteiligung stellt daher eine Gratwanderung dar, um die verschiedenen Interessen der Versicherungsunternehmen (bzw. ihrer Träger) und Versicherungsnehmer ins Gleichgewicht zu bringen.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	6,90	8,63	6,40	12,26	18,45	10,67
Restlicher Markt	9,12	7,84	7,48	7,70	8,85	8,12
<i>Delta</i>	-32,2%	9,2%	-16,9%	37,2%	52,0%	23,9%
Gesamt	8,93	7,91	7,38	8,18	10,08	8,43

Tabelle 189: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Durchschnittswerte der Versicherer

Die Run-off-Unternehmen haben die RfB mit einer durchschnittlichen Zuführungsquote von 10,67 % im Schnitt etwas mehr dotiert als die restlichen Unternehmen (8,12 %). Allerdings schwankt die Quote des Run-off-Markts deutlicher als im Restmarkt. Für die Run-off-Versicherer liegt sie zwischen 6,4 % und 18,5 %. Im gleichen Zeitraum schwankt die Quote der Nicht-Run-off-Versicherer nur zwischen 7,4 % und 9,2 %. Eine auffällig hohe Quote liegt bei den Run-off-Versicherern in den Jahren 2017 mit 12,26 % und 2018 mit 18,45 % vor. Diese Werte sind vornehmlich auf die Entis Lebensversicherung AG in den Jahren 2017 (73,61 %) und 2018 (94,74 %) sowie auf die Athora Lebensversicherung AG im Jahr 2018 (36,10 %) zurückzuführen. Ursächlich für die hohe Zuführung zu den RfB sind bei beiden Versicherern die hohen Überschüsse, an denen die Versicherungsnehmer beteiligt werden müssen. Bei der Entis Lebensversicherung AG sind diese wiederum vor allem auf die Auflösung der Deckungsrückstellung¹⁶¹ – genauer der Verwaltungskostenrückstellung – zurückzuführen. Bei der Athora Lebensversicherung AG hat eine neu abgeschlossene Rückversicherungslösung zu hohen Überschüssen geführt. Die Zuführungsquote unterscheidet sich ohnehin teilweise stark unter den Run-off-Versicherern. Insgesamt schneiden fünf Run-off-Versicherer (Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG, Heidelberger Lebensversicherung AG, Skandia Lebensversicherung AG, ERGO Lebensversicherung AG und Victoria Lebensversicherung AG) schlechter als ihre Peergroup ab.

¹⁶¹ Siehe hierzu auch B4.2.

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	2,21	9,90	3,95	9,46	36,10	12,32
	Peergroup	7,11	6,78	6,19	9,94	5,66	7,13
	Delta	-221,7%	31,5%	-56,7%	-5,1%	84,3%	42,1%

Tabelle 190: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Athora Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	2,40	2,16	7,07	73,61	94,74	35,99
	Peergroup	6,57	7,97	7,31	13,45	7,62	8,58
	Delta	-173,8%	-269,0%	-3,4%	81,7%	92,0%	76,2%

Tabelle 191: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Entis Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		15,97	5,14	10,01	10,23	10,34
	Peergroup		7,97	7,31	13,45	7,62	9,09
	Delta		50,1%	-42,2%	-34,4%	25,5%	12,1%

Tabelle 192: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				0,18	0,52	0,35
	Peergroup				9,15	5,38	7,26
	Delta				-4983,3%	-934,6%	-1974,3%

Tabelle 193: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	3,37	4,97	9,21	1,61	5,53	4,94
	Peergroup	7,95	8,45	9,05	8,93	7,70	8,41
	<i>Delta</i>	-135,9%	-70,0%	1,7%	-454,7%	-39,2%	-70,2%

Tabelle 194: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Heidelberger Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	4,02	3,10	6,78	0,55	4,04	3,70
	Peergroup	7,84	7,74	6,88	6,29	9,20	7,59
	<i>Delta</i>	-95,0%	-149,7%	-1,5%	-1043,6%	-127,7%	-105,1%

Tabelle 195: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Skandia Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Baye- rische Beamten Leben	Bayerische Be- amten Leben	9,68	17,43	3,27	2,65	4,46	7,50
	Peergroup	7,11	6,78	6,19	9,94	5,66	7,13
	<i>Delta</i>	26,5%	61,1%	-89,3%	-275,1%	-26,9%	4,9%

Tabelle 196: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					8,79	8,79
	Peergroup					9,85	9,85
	<i>Delta</i>					-12,1%	-12,1%

Tabelle 197: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: ERGO Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					14,57	14,57
	Peergroup					8,64	8,64
	<i>Delta</i>					40,7%	40,7%

Tabelle 198: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Generali Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	15,12	10,63	12,31	7,26	20,02	13,07
	Peergroup	8,59	3,57	6,56	1,53	10,86	6,22
	Delta	43,2%	66,4%	46,7%	78,9%	45,8%	52,4%

Tabelle 199: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: PLUS Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	11,48	4,89	3,49	5,00	3,91	5,75
	Peergroup	7,95	8,45	9,05	8,93	7,70	8,41
	Delta	30,7%	-72,8%	-159,3%	-78,6%	-96,9%	-46,3%

Tabelle 200: Zuführung zur RfB in % der verdienten Bruttobeiträge: Victoria Leben vs. Peergroup

Definition: Freie RfB

Eine hohe freie RfB ist ein Zeichen für das Vorhandensein ausreichender Sicherheitsmittel. Außerdem können die Mittel in der freien RfB zur Schwankungsglättung bei der Überschussbeteiligung herangezogen werden, um diese über die Jahre konstant zu halten. Durch die spätere Zuteilung der RfB können schwankende Rohüberschüsse ausgeglichen werden. Da die freie RfB zu den aufsichtsrechtlichen Eigenmitteln zählt, spielt sie außerdem unter Solvency II eine wichtige Rolle: Ohne die freie RfB würde die Solvenzquote bei den Lebensversicherungsunternehmen – sowohl bei den Run-off- als auch den restlichen Unternehmen – deutlich kleiner ausfallen. Die freie RfB ist daher ein wichtiger Eigenmittelposten, um die aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu erfüllen. Nachfolgend werden die freien RfB zur besseren Vergleichbarkeit ins Verhältnis zu den verdienten Beiträgen f. e. R. gesetzt.

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	29,26	37,60	43,15	41,99	42,70	38,28
Restlicher Markt	26,19	26,58	27,80	28,15	29,17	27,33
<i>Delta</i>	10,5%	29,3%	35,6%	33,0%	31,7%	28,6%
Gesamt	26,45	27,61	29,24	29,60	30,90	28,68

Tabelle 201: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Durchschnittswerte der Versicherer

Die Quote der freien RfB liegt bei den Run-off-Versicherern über den Zeitraum von 2014 bis 2018 im Durchschnitt bei 38,28 % und liegt damit 40 % über der Quote der Nicht-Run-off-Versicherer (27,33 %). Bei den Nicht-Run-off-Versicherern weist die Quote allerdings deutlich weniger Schwankungen auf und liegt im Betrachtungszeitraum zwischen 26 % und 30 %. Bei den Run-off-Versicherern hingegen ist die durchschnittliche Quote vom Jahr 2014 mit 29,26 % bis zum Jahr 2018 mit 42,7 % deutlich angestiegen, was sich auch bei der Betrachtung der Einzelunternehmen widerspiegelt. In besonderem Maße sind die hohen Werte in den Jahren 2017 und 2018 auf die Entis Lebensversicherung AG und die Frankfurter Lebensversicherung AG zurückzuführen. Die Entis Lebensversicherung AG weist im Jahr 2017 eine Quote von 92,57 % und 2018 von 137,30 % auf. In beiden Jahren sind die hohen Werte durch die Auflösung der Deckungsrückstellung entstanden; ein Großteil dieser Mittel wurde der freien RfB zugeführt. Auch der Wert der Frankfurter Lebensversicherung AG ist mit 135,47 % im Jahr 2018 auffällig hoch und begründet sich vor allem im Rückgang der verdienten Prämien f. e. R. durch neue Rückversicherungsverträge.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	21,66	26,83	27,87	28,66	-76,02	5,80
	Peergroup	23,36	23,00	20,86	26,02	22,93	23,23
	<i>Delta</i>	-7,8%	14,3%	25,2%	9,2%	130,2%	-300,5%

Tabelle 202: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Athora Leben vs. Peergroup¹⁶²

¹⁶² Die auffällige Zahl bei der Athora Lebensversicherung AG in 2018 erklärt sich erneut durch den negativen Wert der verdienten Beiträge f. e. R. infolge der oben beschriebenen Rückversicherungslösung.

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	25,49	27,93	36,89	92,57	137,30	64,04
	Peergroup	24,78	26,20	28,88	32,30	31,37	28,71
	Delta	2,8%	6,2%	21,7%	65,1%	77,2%	55,2%

Tabelle 203: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Entis Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		54,76	56,71	57,66	135,47	76,15
	Peergroup		26,20	28,88	32,30	31,37	29,69
	Delta		52,2%	49,1%	44,0%	76,8%	61,0%

Tabelle 204: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Frankfurter Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				15,92	22,48	19,20
	Peergroup				23,48	20,94	22,21
	Delta				-47,5%	6,9%	-15,7%

Tabelle 205: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	9,69	13,29	20,11	17,81	19,98	16,18
	Peergroup	16,13	16,28	20,08	19,25	19,36	18,22
	Delta	-66,5%	-22,5%	0,1%	-8,1%	3,1%	-12,6%

Tabelle 206: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Heidelberger Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	6,19	6,90	10,82	9,40	9,28	8,52
	Peergroup	29,78	31,06	30,46	25,63	25,57	28,50
	Delta	-381,1%	-350,1%	-181,5%	-172,7%	-175,5%	-234,5%

Tabelle 207: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Skandia Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	41,94	69,46	71,43	32,87	16,84	46,51
	Peergroup	23,36	23,00	20,86	26,02	22,93	23,23
	Delta	44,3%	66,9%	70,8%	20,8%	-36,2%	50,1%

Tabelle 208: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					44,76	44,76
	Peergroup					26,27	26,27
	Delta					41,3%	41,3%

Tabelle 209: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: ERGO Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					23,55	23,55
	Peergroup					25,39	25,39
	Delta					-7,8%	-7,8%

Tabelle 210: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Generali Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	67,95	72,29	78,29	78,14	87,52	76,84
	Peergroup	40,22	37,64	37,63	35,76	48,81	40,01
	Delta	40,8%	47,9%	51,9%	54,2%	44,2%	47,9%

Tabelle 211: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: PLUS Leben vs. Peergroup

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	31,89	29,36	43,11	44,88	48,57	39,56
	Peergroup	16,13	16,28	20,08	19,25	19,36	18,22
	Delta	49,4%	44,6%	53,4%	57,1%	60,1%	53,9%

Tabelle 212: Freie RfB in % der verdienten Beiträge f. e. R.: Victoria Leben vs. Peergroup

6 Überschussbeteiligung nach der Mindestzuführungsverordnung

Versicherungsunternehmen sind zur vorsichtigen Kalkulation der Versicherungsprämien verpflichtet, um die jederzeitige Erfüllbarkeit der Leistungsversprechen zu gewährleisten. Durch diese Art der Prämienberechnung entstehen bei den Versicherungsunternehmen regelmäßig Überschüsse. Mit Einführung der Mindestzuführungsverordnung (MindZV) im Jahr 2008 hat der Gesetzgeber einen Mechanismus geschaffen, der die einheitliche Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Überschüssen regelt.¹⁶³ Das Gesamtergebnis des Versicherungsunternehmens setzt sich aus dem Kapitalanlageergebnis, dem Risikoergebnis und dem übrigen Ergebnis zusammen. Die Versicherungsnehmer sind zu mindestens 90 % an dem Kapitalanlage- und dem Risikoergebnis sowie zu mindestens 50 % am übrigen Ergebnis zu beteiligen. Eine Veröffentlichung der Aufstellung über die erwirtschafteten Überschüsse und deren Verteilung an die Versicherungsnehmer ist durch § 15 MindZV vorgeschrieben. Die folgende Abbildung zeigt die Anteile der jeweiligen Ergebniskategorien am Gesamtergebnis für die Jahre 2015¹⁶⁴ und 2018.

Betrachtung des Gesamtmarkts

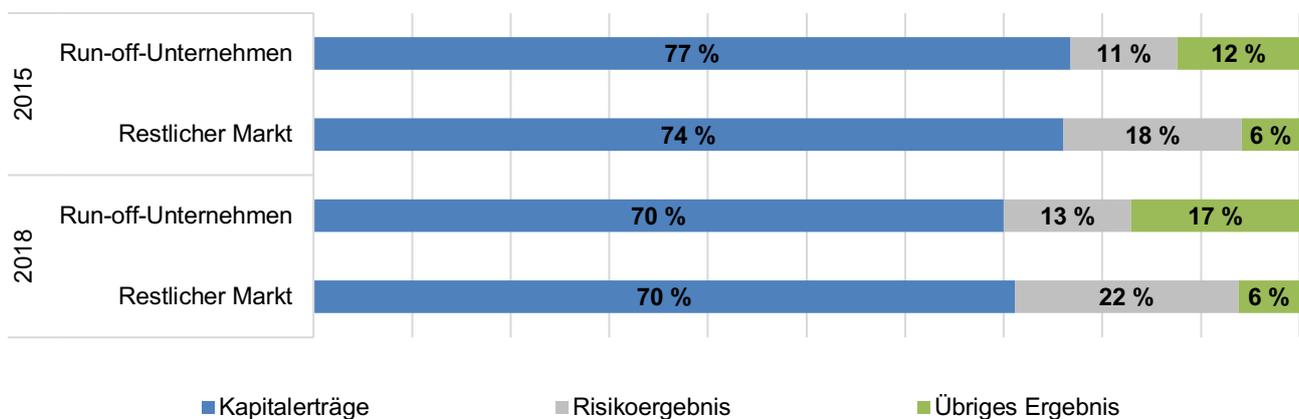


Abbildung 77: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Durchschnittswerte der Versicherer

Der Schwerpunkt liegt bei allen Versicherungsunternehmen beim Kapitalanlageergebnis, das im Schnitt einen Anteil von etwa 73 % am Gesamtergebnis ausmacht. Während das Gesamtergebnis der Run-off-Versicherer im Jahr 2015 mit einem Anteil von 77 % stärker

¹⁶³ Vor Einführung der MindZV wurde zwischen Alt- und Neuverträgen unterschieden (Verordnung über die Mindestbeitragsrückerstattung in der Lebensversicherung (ZRQuotenV)). Diese Differenzierung wurde 2008 mit der MindZV abgeschafft.

¹⁶⁴ Eine vollständige Datengrundlage über alle Versicherer für das Jahr 2014 liegt nicht vor, weshalb ein Vergleich erst ab 2015 möglich ist. Bei 31 Versicherern waren für das Jahr 2014 keine Angaben zur MindZV öffentlich verfügbar. Des Weiteren veröffentlicht die Aioi Nissay Dowa Life Insurance of Europe AG allgemein keine Verteilung an die Versicherungsnehmer.

vom Kapitalanlageergebnis als bei den Nicht-Run-off-Versicherern (74 %) geprägt war, ist der Anteil im Jahr 2018 für beide Märkte identisch (70 %). Größere Unterschiede zwischen den Run-off- und den Nicht-Run-off-Versicherern zeigen sich beim Risikoergebnis sowie beim übrigen Ergebnis: Während bei den Run-off-Versicherern das übrige Ergebnis gegenüber dem Risikoergebnis dominiert, ist beim restlichen Markt der Anteil des Risikoergebnisses höher. Der hohe Anteil der Run-off Versicherer am übrigen Ergebnis ist insbesondere auf die sehr hohen Prozentwerte der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG zurückzuführen. Der Grund liegt erneut im Geschäftsmodell der beiden Versicherer: das Kapitalanlagerisiko der fondsgebundenen Lebensversicherung liegt vollständig beim Versicherungsnehmer, weshalb die Kapitalanlageergebnisse direkt den entsprechenden Deckungsrückstellungen zugeführt werden und nicht als Beteiligung am Kapitalanlageergebnis zur Verfügung stehen. Weiterhin befinden sich im Bestand der Versicherer fast keine Risikoversicherungen und Rentenversicherungen.¹⁶⁵ Risikoüberschüsse, die bei Lebensversicherern vor allem bei diesen Produktgruppen entstehen, entfallen entsprechend.¹⁶⁶

Aufgrund der dadurch resultierenden Verzerrung erfolgt die weitere Betrachtung ohne die Heidelberger Lebensversicherung AG und die Skandia Lebensversicherung AG. Damit zeigt sich ein deutlich anderes Bild, das in der folgenden Abbildung dargestellt ist.

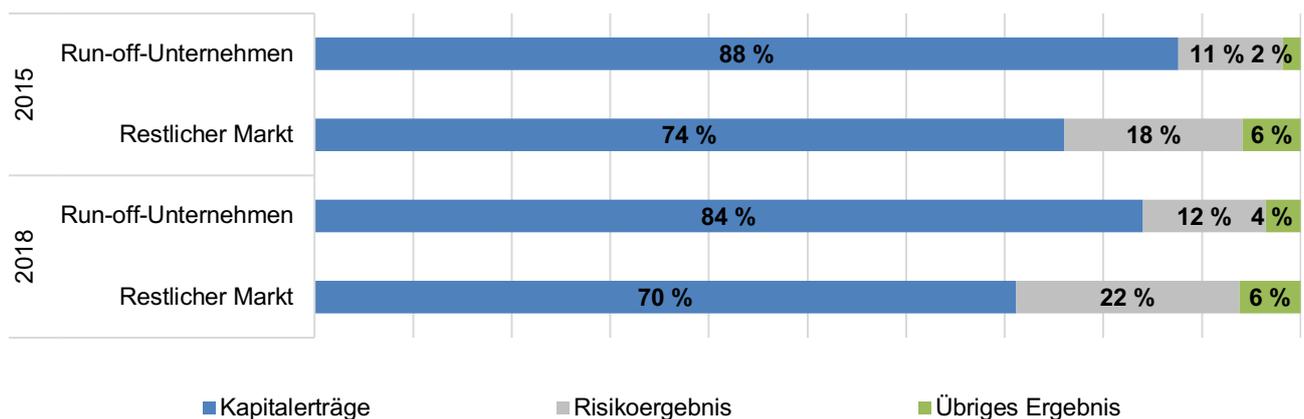


Abbildung 78: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Bereinigte Durchschnittswerte der Versicherer

¹⁶⁵ Siehe hierzu Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.

¹⁶⁶ Aufgrund der geringen Grundgesamtheit im Run-off-Markt nehmen die beiden Gesellschaften mit ihren Anteilen eine starke Stellung in den jeweiligen Kategorien ein. Dem entgegen haben die Gesellschaften mit ähnlichem Geschäftsmodell, d. h. mit einer starken Stellung im fondsgebundenen Geschäft, im restlichen Markt aufgrund der dort größeren Grundgesamtheit einen geringeren Anteil und damit ein geringeres Gewicht.

Der Anteil des Kapitalanlageergebnisses am Gesamtergebnis der Run-off-Versicherer ist ohne Berücksichtigung der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG deutlich höher (88 % vs. 77 % in 2015 sowie 84 % vs. 70 % in 2018); damit ist der verzerrende Einfluss beider Gesellschaften gut erkennbar. Gegenüber den restlichen Versicherern ist der etwas höhere Anteil des Kapitalanlageergebnisses unter anderem auf die erhöhte Auflösung von Bewertungsreserven zurückzuführen.

Das Risikoergebnis ist sowohl bei den Run-off-Versicherern als auch bei den restlichen Versicherern von 2015 auf 2018 gestiegen, wobei der Anstieg bei den Run-off-Versicherern weniger stark ausgeprägt ist (2015: 11 %; 2018: 12 %). Die Verschiebung zeigt die Auswirkungen des langanhaltenden Niedrigzinsumfelds, das eine Verschiebung der Ergebnisquellen mit sich bringt. Der insgesamt niedrigere Anteil des Risikoergebnisses der Run-off-Versicherer lässt sich auf einen geringeren Anteil an Risikoversicherungen und Rentenversicherungen zurückführen.

Vergleich mit den Peergroups (2018)¹⁶⁷

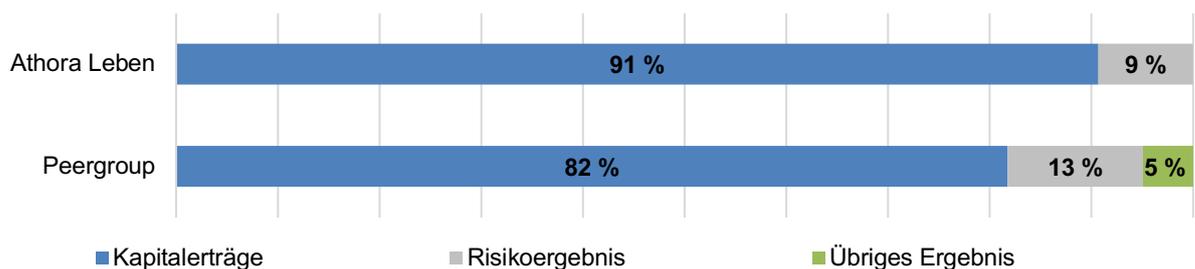


Abbildung 79: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Athora Leben vs. Peergroup

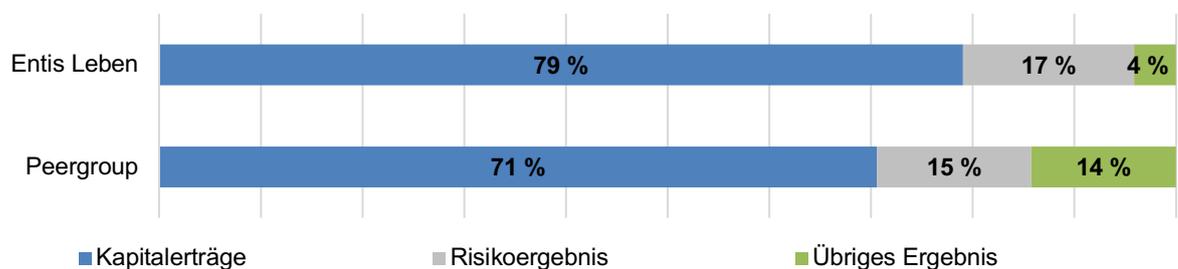


Abbildung 80: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Entis Leben vs. Peergroup

¹⁶⁷ Die Betrachtung weiterer Jahre liefert keine zusätzlichen Erkenntnisse, weshalb sich die Darstellung auf das letzte Geschäftsjahr konzentriert.

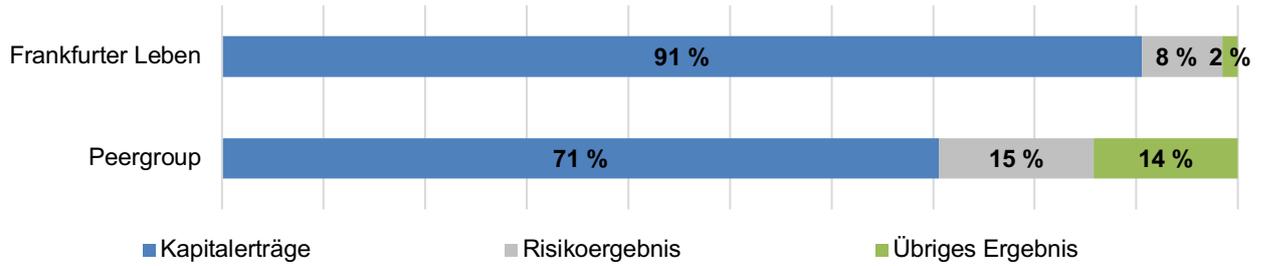


Abbildung 81: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Frankfurter Leben vs. Peergroup

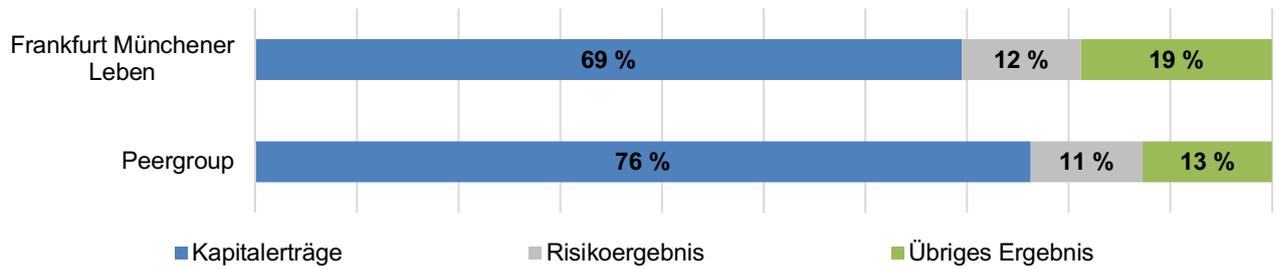


Abbildung 82: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup

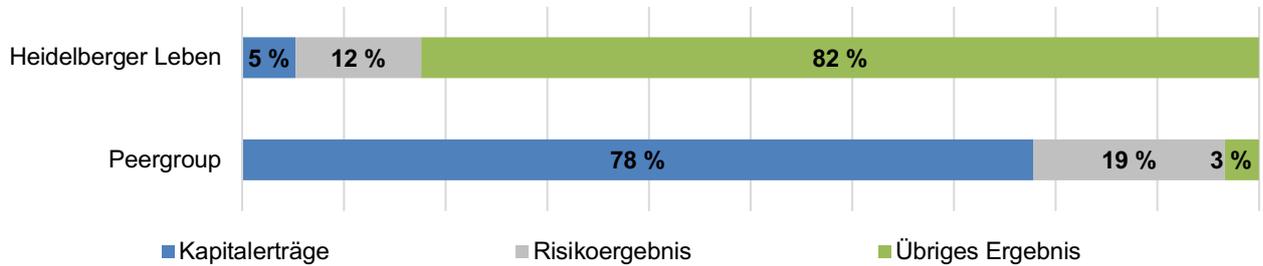


Abbildung 83: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Heidelberger Leben vs. Peergroup

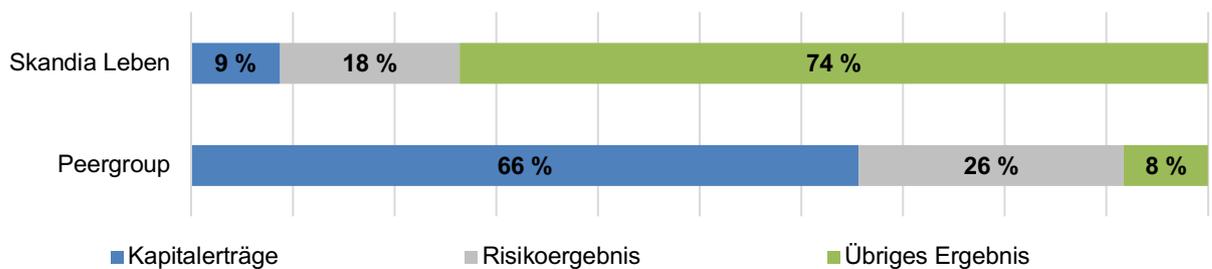


Abbildung 84: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Skandia Leben vs. Peergroup

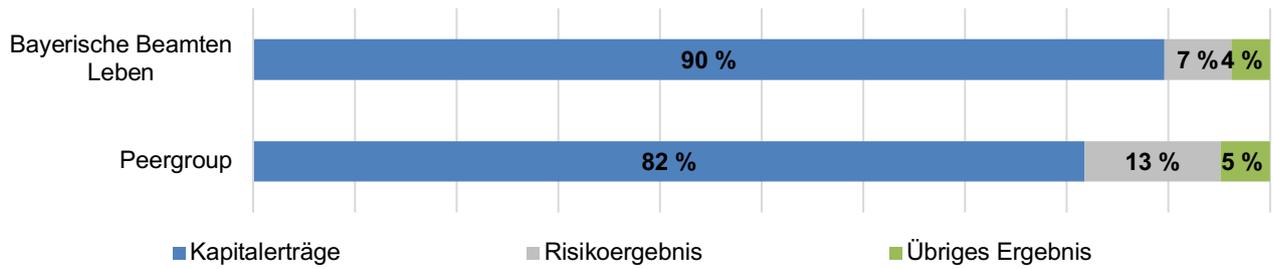


Abbildung 85: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup

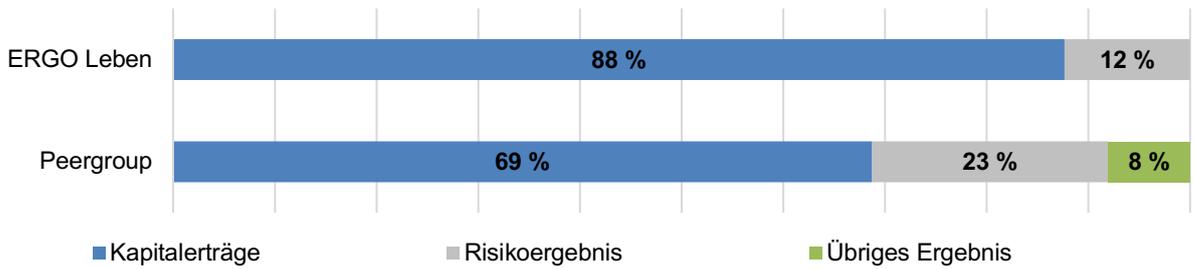


Abbildung 86: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: ERGO Leben vs. Peergroup

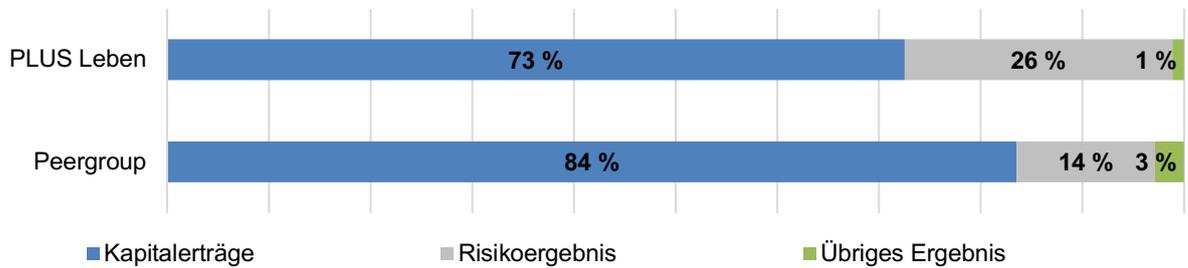


Abbildung 87: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: PLUS Leben vs. Peergroup¹⁶⁸

¹⁶⁸ Da die Aioi Nissay Dowa Life Insurance of Europe AG keine Angaben zu den Ertragskomponenten ausweist, wurde sie bei der Bildung der Peergroup nicht berücksichtigt.

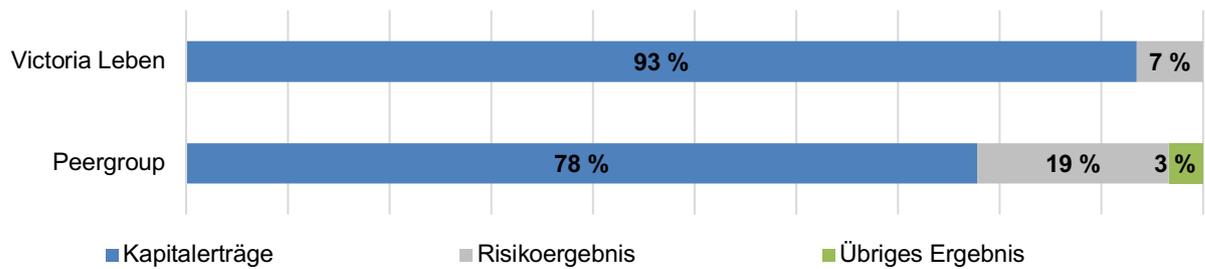


Abbildung 88: Anteil der Ertragskomponenten am Gesamtertrag: Victoria Leben vs. Peergroup

Auffällig ist – neben der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG, s. o. – die Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG, die im Jahr 2018 einen deutlich geringeren Anteil des Kapitalanlageergebnisses am Gesamtergebnis aufweist. Zurückführen lässt sich das auf die Sonderabschreibung eines Spezialfonds (siehe hierzu Kapitel 4.1.2). Die PLUS Lebensversicherung AG hat einen deutlich höheren Anteil des Risikoergebnisses am Gesamtergebnis als die dazugehörige Peergroup, was sich auf den hohen Anteil an Risikoversicherungen im Vergleich zur Peergroup zurückführen lässt (PLUS Leben 20 %; Peergroup 3 %).¹⁶⁹

Aufgliederung der Beteiligung der Versicherten an den Erträgen

Die nachfolgenden Tabellen zeigen, über welche Kanäle die Versicherungsnehmer an den Überschüssen beteiligt werden. Die Aufschlüsselung folgt der Darstellung gem. Mindestzuführungsverordnung. Diese sieht für die Beteiligung der Versicherungsnehmer folgende Posten vor: den Rechnungszins (Garantiezuführung), die Direktgutschrift sowie die Zuführung zur RfB.

¹⁶⁹ Siehe hierzu Kapitel B2.3.2. Der Wert der Peergroup (3 %) ist exklusive der Aioi Nissay Dowa Life Insurance of Europe AG berechnet.

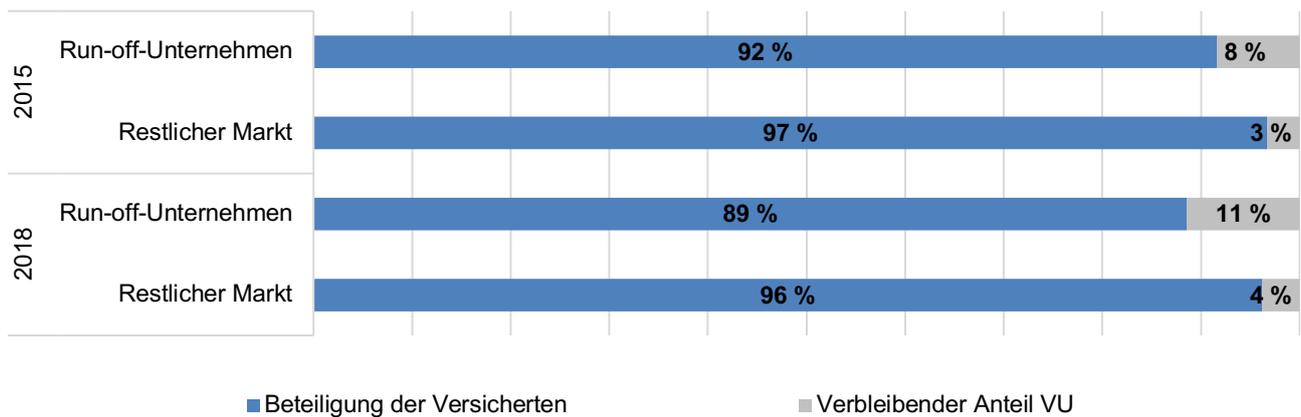
Betrachtung des Gesamtmarkts

Abbildung 89: Beteiligungsquote der Versicherten an den Gesamterträgen: Durchschnitt der Versicherer

Abbildung 89 stellt aber zunächst gegenüber, welcher Anteil der Überschüsse dem Versicherungsnehmer zugeteilt wird und welcher Anteil beim Unternehmen verbleibt. Hierbei bestehen große Unterschiede zwischen den Run-off-Versicherern und den Nicht-Run-off-Versicherern. Während die Nicht-Run-off-Versicherer ihre Kunden im Jahr 2018 durchschnittlich in Höhe von 96 % an den Überschüssen beteiligt haben, liegt dieser Wert bei den Run-off-Versicherern mit nur 89 % deutlich niedriger. Auffällig ist dies insbesondere unter Beachtung der vorgeschriebenen Beteiligung an den Kapitalanlage- und Risikoergebnissen mit mindestens 90 %. Nur beim übrigen Ergebnis besteht mit einer 50%-igen Mindestzuführung mehr Spielraum, was zu einer Gesamtquote unter 90 % führen kann. Der Blick auf die einzelnen Versicherer zeigt, dass die vom fondsgebundenen Versicherungsgeschäft dominierten Versicherer Heidelberger Lebensversicherung AG und Skandia Lebensversicherung AG für die im Vergleich sehr geringen Quoten verantwortlich sind. So behielt die Heidelberger Lebensversicherung AG im Jahr 2018 41 % und die Skandia Lebensversicherung AG 38 % der Überschüsse ein. Zurückzuführen ist dieser hohe, bei den Versicherern verbleibende Anteil auf den deutlich größeren Anteil des übrigen Ergebnisses am Gesamtergebnis, was auch eine höhere Einbehaltungsquote ermöglicht. Die Entis Lebensversicherung AG hat im Jahr 2017 mit einer niedrigen Beteiligungsquote von 77 % ebenfalls zu einer kleinen Quote bei den Run-off-Versicherern beigetragen. Zurückführen lässt sich dies auf die hohe Auflösung der Verwaltungskostenrückstellungen im Jahr 2017. Dadurch kam es zu einem hohen Mittelzufluss, der dem übrigen Ergebnis zufließt. So hat die Gesellschaft ihr übriges Ergebnis von 1,5 Mio. € im Jahr 2016 auf 86,1 Mio. € im Jahr 2017 steigern können.

Aufgrund des besonderen Einflusses der Heidelberger Lebensversicherung AG und der Skandia Lebensversicherung AG werden die Durchschnitte ohne diese beiden Gesellschaften erneut betrachtet:

		Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU
2015	Run-off-Unternehmen	89,04	1,66	9,33	100,03	-0,03
	Restlicher Markt	68,76	9,46	18,50	96,72	3,28
	Gesamt	70,26	8,88	17,83	96,97	3,03
2016	Run-off-Unternehmen	93,82	1,78	5,39	100,99	-0,99
	Restlicher Markt	72,16	9,05	16,30	97,50	2,50
	Gesamt	73,76	8,51	15,49	97,76	2,24
2017	Run-off-Unternehmen	85,33	1,57	9,23	96,13	3,87
	Restlicher Markt	74,06	8,55	15,78	98,40	1,60
	Gesamt	74,71	8,03	15,41	98,15	1,85
2018	Run-off-Unternehmen	75,15	1,60	18,18	94,92	5,08
	Restlicher Markt	65,77	9,67	20,76	96,21	3,80
	Gesamt	66,13	9,10	20,79	96,02	3,98

Tabelle 213: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Bereinigter Durchschnitt der Versicherer (in %)

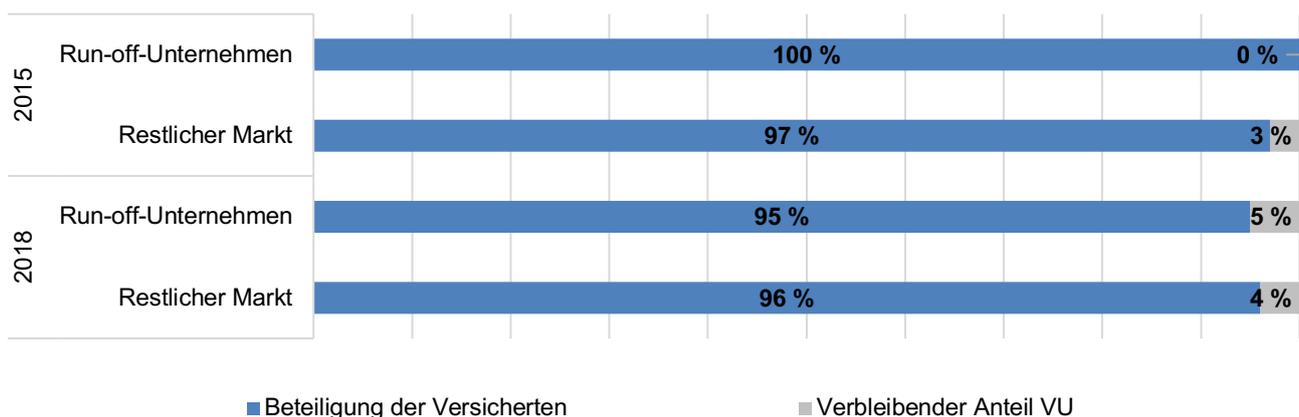


Abbildung 90: Beteiligungsquote der Versicherten an den Gesamterträgen: Bereinigter Durchschnitt der Versicherer

Die bereinigte Quote beträgt für die Run-off-Versicherer im Jahr 2018 im Durchschnitt 95 % und liegt damit fast bei der Quote der Nicht-Run-off-Versicherer. Die Quote lag in den Jahren zuvor sogar noch auf einem höheren Niveau. In 2015 und 2016 betrug die Quote sogar über

100 %, d. h. den Kunden wurden mehr „Überschüsse“ zugeführt, als überhaupt erwirtschaftet wurde. Diese hohen Quoten sind im Jahr 2015 auf die Frankfurter Lebensversicherung AG (100,50 %), die PLUS Lebensversicherung AG (106,50 %) und die Victoria Lebensversicherung AG (102,95 %), im Jahr 2016 auf die Frankfurter Lebensversicherung AG (109,74 %) und die Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. (102,08 %) zurückzuführen. In diesen Jahren betrug die Mittel, die den Garantien zugeführt werden mussten, mehr als 90 % des Kapitalanlageergebnisses.¹⁷⁰ Dementsprechend mussten die Versicherer die Differenzen aus der Substanz zahlen, weil die Ergebnisse aus dem Risiko- und sonstigen Ergebnis dafür nicht ausgereicht haben. Für die Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG trifft dieser Sachverhalt auch für die Jahre 2017 und 2018 zu.

Tabelle 213 zeigt außerdem, dass sowohl bei den Run-off-Versicherern als auch bei den Nicht-Run-off-Versicherern der jeweils größte Anteil des Überschusses zur Deckung der Rechnungszinsen verwendet wird. Bei den Run-off-Versicherern ist dieser Anteil im Schnitt um 16 % höher, unterliegt aber auch größeren Schwankungen. So liegen die Werte zwischen 75,15 % im Jahr 2018 und 93,82 % im Jahr 2016. Der sprunghafte Rückgang der Quote von 2017 auf 2018 ist ausschlaggebend durch die Einführung der Korridormethode zur Berechnung der ZZR erklärbar, die erst spät im Jahr offiziell verkündet wurde. Einige Run-off-Versicherer haben zuvor über das Jahr 2018 hinweg vorsorglich kontinuierlich Bewertungsreserven zur Finanzierung der ZZR aufgelöst. Die dadurch verfügbaren Mittel mussten dann allerdings nicht mehr in vollem Umfang der ZZR zugeführt werden. An den somit entstandenen Kapitalanlageergebnissen mussten die Kunden wiederum größtenteils beteiligt werden. Dies ist durch die Zuführung zur RfB erfolgt.

Im Nicht-Run-off-Markt bewegt sich der Anteil des Überschusses, der zur Deckung der Rechnungszinsen verwendet wird, lediglich zwischen 65,77 % und 74,06 % und ist damit weniger volatil. Dementsprechend sind die Direktgutschrift und die Zuführung zur RfB bei den Run-off-Versicherern weniger ausgeprägt – letztere allerdings (invers zur Bedienung

¹⁷⁰ Den Versicherungsnehmern steht in gewissen Konstellationen auch beim Vorliegen eines negativen Überschusses eine Mindestzuführung zu. Ursächlich hierfür ist, dass keine Quersubventionierung der verschiedenen Ergebniskomponenten stattfinden darf. Ein defizitäres Kapitalanlageergebnis darf also z. B. nicht durch ein positives Risikoergebnis ausgeglichen werden. Zudem sind die Versicherungsnehmer zu mindestens 90 % an den Kapitalanlageergebnissen zu beteiligen. Diesen 90 % der Kapitalanlageergebnissen werden dann die Garantiezinsen gegenübergestellt. Sind die Garantiezinsen höher als 90 % der Kapitalanlageergebnisse, ist die Differenz aus Unternehmensreserven zu finanzieren. Vgl. DAV (Hrsg.): Die Mindestzuführungsverordnung, URL: https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/Lebensversicherung_MindZV_Aktuar-aktuell_25.pdf, (Abruf: 13.02.2020).

der Garantieverpflichtungen) bei steigender Tendenz. Die hohe Mittelzufuhr zur Einhaltung der Garantien zeigt, dass die Run-off-Versicherer einen wesentlich größeren Anteil an klassischen Garantieprodukten im Portfolio haben, weshalb sie die Überschüsse in einem höheren Ausmaß zur Einhaltung der Garantien nutzen müssen. Die hohen Garantien binden somit einen Großteil des Überschusses und es bleibt weniger übrig, an dem die Versicherungsnehmer beteiligt werden können. Die eigentliche Überschussbeteiligung fällt daher bei den Run-off-Versicherern kleiner als bei den restlichen Versicherern aus. Das muss aber nicht heißen, dass die Rendite schlechter ausfällt. Mit den hohen Garantien können die Verträge der Kunden von Run-off-Unternehmen unter Umständen und in den jeweiligen Fällen sogar eine höhere Rendite erzeugen.

Vergleich mit den Peergroups

	Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU	
2015	Athora Leben	86,71	0,38	8,66	95,74	4,26
	Peergroup	80,27	2,07	13,36	95,70	4,30
2016	Athora Leben	94,43	0,12	3,48	98,03	1,97
	Peergroup	82,96	1,42	15,19	99,56	,44
2017	Athora Leben	90,05	0,10	8,15	98,30	1,70
	Peergroup	78,85	1,10	18,62	98,58	1,43
2018	Athora Leben	65,72	0,13	29,40	95,24	4,76
	Peergroup	81,92	0,33	16,01	98,26	1,74

Tabelle 214: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Athora Leben vs. Peergroup (in %)¹⁷¹

¹⁷¹ Auch die Athora Lebensversicherung AG hat zur Finanzierung der ZZR vorsorglich Bewertungsreserven aufgelöst. Durch die Korridormethode mussten die Mittel nicht in vollem Umfang genutzt werden und wurden teilweise den RfB zugeführt. Vgl. Athora Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018, Wiesbaden, S. 9.

	Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU	
2015	Entis Leben	98,00	0,00	1,72	99,72	0,28
	Peergroup	71,89	14,09	11,19	97,16	2,84
2016	Entis Leben	94,03	0,00	4,62	98,65	1,35
	Peergroup	72,16	13,57	11,98	97,71	2,29
2017	Entis Leben	43,34	0,00	33,96	77,30	22,70
	Peergroup	69,41	11,91	18,17	99,49	0,51
2018	Entis Leben	35,43	0,00	53,97	89,40	10,60
	Peergroup	71,00	12,09	11,40	94,49	5,51

Tabelle 215: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Entis Leben vs. Peergroup (in %) ¹⁷²

	Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU	
2015	Frankfurter Leben	85,32	1,37	13,81	100,50	0,50
	Peergroup	71,89	14,09	11,19	97,16	2,84
2016	Frankfurter Leben	100,41	3,12	6,20	109,74	-9,74
	Peergroup	72,16	13,57	11,98	97,71	2,29
2017	Frankfurter Leben	90,79	0,82	8,79	100,40	0,40
	Peergroup	69,41	11,91	18,17	99,49	,51
2018	Frankfurter Leben	79,09	2,88	12,35	94,31	5,69
	Peergroup	71,00	12,09	11,40	94,49	5,51

Tabelle 216: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in %)

¹⁷² Die Entis Lebensversicherung AG hat in den Jahren 2017 und 2018 in hohem Maß Deckungsrückstellungen aufgelöst. Die Versicherten wurden durch die Zuführung der RfB an diesen Überschüssen beteiligt.

		Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU
2017	Frankfurt Münchener Leben	100,37	2,08	0,23	102,67	-2,67
	Peergroup	71,01	11,71	17,04	99,76	0,24
2018	Frankfurt Münchener Leben	95,37	3,19	1,65	100,21	0,21
	Peergroup	72,38	11,03	15,96	99,36	0,64

Tabelle 217: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in %)

		Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU
2015	Heidelberger Leben	13,94	31,48	17,27	62,69	37,31
	Peergroup	73,93	8,82	16,37	99,11	0,89
2016	Heidelberger Leben	16,36	25,97	27,57	69,89	30,11
	Peergroup	75,80	6,38	16,26	98,44	1,56
2017	Heidelberger Leben	26,41	28,44	5,86	60,71	39,29
	Peergroup	77,33	6,16	15,29	98,78	1,22
2018	Heidelberger Leben	12,08	26,89	19,60	58,57	41,43
	Peergroup	79,54	4,71	16,68	100,93	0,93

Tabelle 218: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in %)

		Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU
2015	Skandia Leben	34,70	4,75	30,92	70,37	29,64
	Peergroup	66,86	16,53	14,10	97,49	2,51
2016	Skandia Leben	22,95	3,68	50,40	77,04	22,97
	Peergroup	68,57	15,87	12,06	96,49	3,51
2017	Skandia Leben	61,84	0,00	7,14	68,99	31,02
	Peergroup	70,10	16,54	10,98	97,62	2,38
2018	Skandia Leben	20,24	0,00	41,30	61,55	38,46
	Peergroup	61,80	16,62	18,05	96,46	3,54

Tabelle 219: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Skandia Leben vs. Peergroup (in %)

		Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU
2015	Bayerische Beamten Leben	71,14	8,16	15,50	94,80	5,20
	Peergroup	80,27	2,07	13,36	95,70	4,30
2016	Bayerische Beamten Leben	92,46	7,33	2,30	102,08	-2,08
	Peergroup	82,96	1,42	15,19	99,56	0,44
2017	Bayerische Beamten Leben	87,71	8,01	2,40	98,12	1,88
	Peergroup	78,85	1,10	18,62	98,58	1,43
2018	Bayerische Beamten Leben	74,92	7,90	6,05	88,88	11,12
	Peergroup	81,92	0,33	16,01	98,26	1,74

Tabelle 220: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in %)

		Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU
2018	ERGO Leben	85,07	0,30	13,31	98,68	1,32
	Peergroup	62,06	11,22	21,80	95,08	4,92

Tabelle 221: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: ERGO Leben vs. Peergroup (in %)

		Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU
2018	Generali Leben	71,87	0,00	21,68	93,54	6,46
	Peergroup	69,70	6,26	21,66	97,62	2,38

Tabelle 222: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Generali Leben vs. Peergroup (in %)

	Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU	
2015	PLUS Leben	94,91	0-,03	11,61	106,50	-6,50
	Peergroup	87,84	2,75	8,92	99,51	0,49
2016	PLUS Leben	86,29	0,00	12,66	98,94	1,06
	Peergroup	90,82	0,84	12,57	104,23	-4,23
2017	PLUS Leben	91,69	0,00	7,37	99,06	0,94
	Peergroup	110,25	0,35	3,53	114,13	-14,13
2018	PLUS Leben	76,59	0,00	20,89	97,48	2,52
	Peergroup	76,46	0,36	21,39	98,21	1,79

Tabelle 223: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: PLUS Leben vs. Peergroup (in %)

	Rechnungszins	Direktgutschrift	Zuführung zur RfB	Beteiligung der Versicherten	Verbleibender Anteil VU	
2015	Victoria Leben	98,17	0,06	4,71	102,95	-2,95
	Peergroup	73,93	8,82	16,37	99,11	0,89
2016	Victoria Leben	95,32	0,09	3,10	98,51	1,49
	Peergroup	75,80	6,38	16,26	98,44	1,56
2017	Victoria Leben	93,35	0,00	3,73	97,08	2,92
	Peergroup	77,33	6,16	15,29	98,78	1,22
2018	Victoria Leben	92,28	0,00	4,30	96,58	3,42
	Peergroup	79,54	4,71	16,68	100,93	0,93

Tabelle 224: Aufteilung der Beteiligung der Versicherten an den Gesamterträgen: Victoria Leben vs. Peergroup (in %)

7 Fazit

Beim Run-off handelt es sich um eine unternehmerische Entscheidung, die durch das derzeit schwierige Marktumfeld begünstigt wird. Das klassische Geschäftsmodell, das auf der Vergabe von Garantien beruht, lohnt sich für viele Lebensversicherungsunternehmen nicht mehr und der Markt für Lebensversicherungen ist rückläufig. Falls die Unternehmen feststellen, dass der Geschäftsbereich keinen ausreichenden Wertbeitrag mehr schafft, kann eine Konsequenz sein, einen (Teil-)Bestand in den Run-off zu schicken, also das Neugeschäft aufzugeben.

Für den Kunden ändern sich hierbei die vertraglichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen nicht. Run-off-Versicherer unterliegen den gleichen aufsichtsrechtlichen Anforderungen wie Versicherungsunternehmen im „going concern“. Sie haben insbesondere die Garantien aus den Verträgen einzuhalten und die Versicherungsnehmer ausreichend an den Überschüssen zu beteiligen. Beim externen Run-off ändert sich durch den Verkauf allerdings der Vertragspartner. Dies kann für den Kunden aber auch Vorteile haben, wenn die Überschüsse steigen, die größtenteils den Kunden zustehen.

Der Run-off-Markt ist in Deutschland aktuell noch sehr klein: Zum einen ist die Anzahl der Run-off-Versicherer sehr gering, zum anderen sind diese im Vergleich zu anderen am Markt agierenden Versicherungsunternehmen bislang meist klein. Erst durch das Hinzukommen der Generali Lebensversicherung AG und der ERGO Lebensversicherung AG im Jahr 2018 sind die durchschnittlichen gebuchten Bruttobeiträge der Run-off-Versicherer deutlich gestiegen (648,65 Mio. € im Vergleich zu durchschnittlichen gebuchten Beiträgen von 1.098,24 Mio. € im Restmarkt). Der Marktanteil stieg dadurch von 3 % in 2017 auf 8 % im Folgejahr.

Werden keine neuen Bestände zugekauft, nimmt das Bestandsvolumen der Run-off-Versicherer kontinuierlich ab. Über den Zeitraum von 2014 bis 2018 zeigt sich bei den Run-off-Versicherern ein entsprechender Rückgang der Vertragsanzahl von durchschnittlich 7,74 %. Damit schrumpfen die Bestände mehr als viermal so stark wie im restlichen Markt. Das Auslaufen der Verträge spiegelt sich auch in der Versicherungsleistungsquote wider: im Verhältnis zu den Beiträgen sind die Zahlungen, die für Versicherungsfälle geleistet werden müssen, bei den Run-off-Versicherern deutlich höher als im restlichen Markt.

Die Stornoquote – bezogen auf die Vertragsanzahl – liegt im Betrachtungszeitraum bei den Run-off-Versichern mit 2,45 % deutlich unter dem Marktdurchschnitt. Zwar weisen einzelne Run-off-Versicherer eine höhere Stornoquote auf, eine grundsätzlich erhöhte Stornoquote bei Run-off-Versicherern, die von Kritikern infolge einer angeblich schlechteren Kundenbetreuung und daraus resultierenden geringeren Kundenzufriedenheit in Rede gestellt wird, konnte nicht nachgewiesen werden.

Ausschlaggebend für die Kostenverhältnisse ist die Analyse der Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb. Erkenntnisse liefert die sogenannte Betriebskostenquote, die sich aus der Abschluss- und der Verwaltungskostenquote zusammensetzt. Logische Konsequenz der Einstellung des Neugeschäfts ist eine deutlich geringere Abschlusskostenquote. Auch bzgl. der Verwaltungskostenquote streben die Run-off-Versicherer Einsparungen an, bspw. indem Skalen- und Fixkostendegressionseffekte genutzt werden. Die Zahlen zeigen jedoch, dass eine Senkung der Verwaltungskostenquote aufgrund einer effizienteren Bestandsverwaltung bzw. IT-Infrastruktur bislang nicht realisiert werden konnte. Hintergrund könnten jedoch die zunächst anfallenden Migrations- bzw. Umstellungsaufwendungen sein, die erst in den Folgejahren Effizienzvorteile bringen. Erste positive Effekte, die diese Theorie stützen, offenbaren sich in der Untersuchung einzelner Unternehmen. So zeigt sich im Jahr 2018 eine deutliche Reduzierung der Verwaltungskostenquote infolge einer Bestandsmigration in der Frankfurter Leben-Gruppe. Ob die Bestandsmigration bei den Versicherern mit relativ schlechter Verwaltungskostenquote noch nicht abgeschlossen ist, lässt sich aus den vorliegenden Daten nicht ablesen. Eine Analyse der kommenden Geschäftsjahre könnte diese Frage klären.

Im Rahmen der Erfolgsanalyse wurde das versicherungstechnische Ergebnis, mit besonderem Fokus auf das Kapitalanlageergebnis als Teil des versicherungstechnischen Ergebnisses, als wesentlicher Erfolgstreiber im Versicherungsunternehmen untersucht. Während es beim ordentlichen Kapitalanlageergebnis (laufende Verzinsung) kaum Unterschiede zwischen den Run-off-Versicherern und den Nicht-Run-off-Versicherern gibt, zeigt sich bei der Nettoverzinsung die höhere Auflösung der Bewertungsreserven der Run-off-Versicherer. Die Folge ist ein besseres Ergebnis im Vergleich zum Restmarkt. Die These, dass größere Versicherungsgruppen (Viridium Gruppe, Frankfurter Leben-Gruppe, Athora Gruppe) in der Kapitalanlage grundsätzlich überlegen sind, konnte im Rahmen der vorliegenden Studie nicht bestätigt werden.

Das versicherungstechnische Ergebnis der Run-off-Versicherer unterliegt deutlich größeren Schwankungen als das der anderen Versicherungsunternehmen. Während einige Run-off-Versicherer deutlich bessere Werte aufweisen als vergleichbare Nicht-Run-off-Versicherer, liegen andere unter dem Schnitt ihrer Peergroup. Über die Summe der Unternehmen gleichen sich die Werte jedoch aus, sodass insgesamt keine großen Unterschiede zwischen Run-off-Versicherern und dem restlichen Markt vorliegen. Von Bedeutung sind in diesem Zusammenhang die teils hohen Auflösungen der Bewertungsreserven sowie vor allem auch der Deckungsrückstellungen, die das Ergebnis der Run-off-Versicherer deutlich positiv beeinflussen.

Der Rohüberschuss zeigt bei den Run-off-Versicherern ein tendenziell besseres Bild als beim restlichen Markt. Auch hier offenbaren sich jedoch erhebliche Unterschiede bei den einzelnen Unternehmen, weshalb eine pauschale Aussage nur schwer möglich ist. Im Durchschnitt der Run-off-Versicherer ergibt sich aus dem höheren Rohüberschuss eine höhere Zuführung zur RfB. Im Verhältnis zu den verdienten Beiträgen führen die Run-off-Versicherer mit einer Quote von \emptyset 10,67 % einen höheren Anteil zu als der restliche Markt mit \emptyset 8,12 %. Die Zuteilung der Überschüsse an die Versicherungsnehmer ist damit bei den Run-off-Versicherern höher. Realisierte Gewinne werden bei den Run-off-Versicherern allerdings in stärkerem Ausmaß an die Anteilseigner abgeführt. So liegt die durchschnittliche Gewinnabführungsquote bei den Run-off-Versicherern bei 57,42 %, während sie bei den Nicht-Run-off-Versicherern 33,00 % beträgt. Entsprechend thesaurieren Letztere ihre Gewinne in deutlich höherem Maß und erhöhen so die Sicherheitspuffer im Unternehmen.

Dazu passend bestehen hinsichtlich der Solvabilität große Unterschiede zwischen den Run-off-Versicherern und den Nicht-Run-off-Versicherern: die Solvenzquote ohne Übergangsmaßnahme beträgt für die Run-off-Versicherer von 2016 bis 2018 im Durchschnitt 141,3 % und liegt damit deutlich unter dem Durchschnitt der Nicht-Run-off-Versicherer (291 %).¹⁷³ Einzelne Run-off-Versicherer weisen Quoten von deutlich unter 100 % auf. Der große Unterschied zeigt auch, dass die Run-off-Versicherer durch den höheren Anteil der klassischen Garantieprodukte im Produktportfolio stärker von den Solvency II-Eigenmittelanforderungen belastet werden. Bis zum Ende der Übergangsfrist im Jahr 2032 besteht für einige Run-off-

¹⁷³ Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei der SCR-Quote mit Anwendung von Übergangsmaßnahmen. Während diese im Run-off-Markt über den Zeitraum von 2016 bis 2018 bei durchschnittlich 290,8 % liegt, weist der restliche Markt eine Durchschnittsquote von 458,8 % auf.

Versicherer damit erhöhter Handlungsbedarf, um eine Solvenzquote von über 100 % zu erreichen und ein mögliches Eingreifen seitens der BaFin zu vermeiden.

Die ausgewiesenen Überschüsse resultieren sowohl bei den Run-off-Versicherern als auch bei den Nicht-Run-off-Versicherern im Wesentlichen aus dem Kapitalanlageergebnis. Der Anteil liegt bei den Run-off-Versicherern für 2018 mit 84 %¹⁷⁴ etwas höher als bei den Nicht-Run-off-Versicherern (70 %). Der höhere Anteil ist auf die stärkere Auflösung von Bewertungsreserven (bedingt durch den größeren Anteil der klassischen Garantieprodukte im Produktportfolio) zurückzuführen. Die Beteiligung der Kunden an den Überschüssen fällt – unter Beachtung der Mindestzuführung von 90 % des Kapitalanlage- und Risikoergebnisses sowie 50 % des sonstigen Ergebnisses – bei den Nicht-Run-off-Versicherern mit 96 % deutlich höher aus als bei den Run-off-Versicherern mit 89 %. Die vermeintliche Kritik, dass die Kunden verhältnismäßig weniger an den Ergebnissen beteiligt werden könnten, scheint sich folglich zu bestätigen. Es gilt allerdings in Erinnerung zu rufen, dass die RfB-Zuführungsquote trotz dieser geringeren Beteiligungsquote bei den Run-off-Versicherern höher liegt. Die geringere Beteiligungsquote führt daher nicht zwangsläufig zu einer geringeren absoluten Beteiligung der Kunden von Run-off-Versicherern: durch die höheren erwirtschafteten Rohüberschüsse gleichen sich hier Effekte auch nach Beteiligung des Unternehmens zugunsten der Versicherungsnehmer aus.

Es bleibt abzuwarten, ob sich noch mehr Versicherungsunternehmen für den Run-off entscheiden. Neben den möglichen positiven Effekten für die jeweiligen Vertragspartner (abgebendes und aufnehmendes Versicherungsunternehmen) kann ein zunehmendes Run-off-Aufkommen auch eine stabilisierende Wirkung auf die Branche insgesamt ausüben. So bewertet die Deutsche Bundesbank die mit einem Run-off verbundene Konsolidierung im Lebensversicherungssektor positiv, da durch eine bessere Kostensituation und einen verbesserten Risikoausgleich die Risikotragfähigkeit des Sektors insgesamt gesteigert werden könnte, was wiederum zu einer stärkeren Finanzstabilität führen würde.¹⁷⁵ Das käme letztlich auch den Kunden und dem gesamten Markt zugute.

¹⁷⁴ Ohne die vom Fondsgeschäft dominierten Gesellschaften Heidelberger Lebensversicherung AG und Skandia Lebensversicherung AG).

¹⁷⁵ Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (Finanzstabilitätsbericht, 2017), S. 91.

Literaturverzeichnis

Aeberli, U.: Swiss Re: Zombies vom Mythenquai, URL: <https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/swiss-re-zombies-vom-mythenquai>, (Abruf: 20.02.2020).

ARD (Hrsg.): Die erste zinslose 30-jährige Bundesanleihe, URL: <https://boerse.ard.de/anlageformen/anleihen/die-erste-zinslose-30jaehrige-bundesanleihe100.html>, (Abruf: 20.02.2020).

Assekurata (Hrsg.) (2019): Run-off in der Lebensversicherung 2019 – Empirische Kennzahlenuntersuchung von externen Run-off-Gesellschaften, Köln.

Athene Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2016): Geschäftsbericht 2015, Wiesbaden.

BaFin (Hrsg.): Das System der betrieblichen Altersversorgung, URL: https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/Einrichtungen_bAV/System/system_bav_node.html, (Abruf: 12.11.2019).

BaFin (Hrsg.): Strenge Anforderungen an einen Unternehmensverkauf, URL: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Pressemitteilung/2018/pm_180705_generali.html, (Abruf: 12.12.2019).

Berger, D.; Broer, P. u. a. (2016): Digitization in life insurance: a prerequisite for success in spite of low interest rates, in: IVW Management-Information - St. Galler Trendmonitor für Risiko- und Finanzmärkte, S. 15-19.

Canada Life (Hrsg.): Run-off in der Lebensversicherung: Viel Lärm um nichts!?, URL: <https://www.canadalifeaktuell.de/run-off-in-der-lebensversicherung-viel-laerm-um-nichts-2821>, (Abruf: 12.12.2019).

DAV (Hrsg.): Zinszusatzreserve, URL: <https://aktuar.de/unsere-themen/lebensversicherung/zinszusatzreserve/Seiten/default.aspx>, (Abruf: 10.12.2019).

DAV (Hrsg.): Die Mindestzuführungsverordnung, URL: https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/Lebensversicherung_MindZV_Aktuaraktuell_25.pdf, (Abruf: 13.02.2020).

DAV (Hrsg.): Run-off in der deutschen Lebensversicherung, URL: https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/AA44_Run-off.pdf, (Abruf: 17.12.2019).

- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2017): Finanzstabilitätsbericht 2017, Frankfurt a.M.
- Eling, M.; Schaper, P. (2016): Run-off 2016: Status quo und zukünftige Bedeutung von Run-off im deutschsprachigen Nichtleben-Versicherungsmarkt, St. Gallen.
- Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Stichwort: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 73.
- Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Stichwort: Prämien, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 673-674.
- Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Stichwort: Pensionskasse, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 643-644.
- Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Stichwort: Versicherungsvertrag, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 1030.
- Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Rückstellung für Beitragsrückerstattungen (RfB), in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 785-786.
- Ellenbürger, F.; Kölschbach, J. (2017): Stichwort: Versicherungstechnisches Ergebnis, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 1022.
- Entis Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2018): Geschäftsbericht 2017, Wiesbaden.
- Entis Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018, Wiesbaden.
- Fitch Ratings (Hrsg.): Fitch: Generali a Forerunner to More German Life Run-off Deals, URL: <https://www.fitchratings.com/site/pr/10037130>, (Abruf: 18.12.2019).
- Foitzik, R.; Firschkorn, R. u. a. (2015): Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung - Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz, Karlsruhe.
- Frankfurt Münchener Lebensversicherung AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018, München.
- Führer, C. (2010): Asset Liability Management in der Lebensversicherung, Karlsruhe.
- Führer, C.; Grimmer, A. (2009): Versicherungsbetriebslehre, Ludwigshafen.
- GDV (Hrsg.) (2019): Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2019, Berlin.

GDV (Hrsg.): Die wichtigsten Antworten zum sogenannten "Run-off", URL: <https://www.gdv.de/de/themen/news/die-wichtigsten-antworten-zum-so-geannten--run-off--11546>, (Abruf: 11.12.2019).

Goecke, O. (2017): Das Niedrigzinsszenario und seine Konsequenzen für die Lebensversicherung, in: Wagner, F. (Hrsg.): Versicherungslexikon, Wiesbaden, S. 205-209.

Gondring, P. (2015): Versicherungswirtschaft – Handbuch für Studium und Praxis, München.

Heidelberger Leben (Hrsg.) (2017): Geschäftsbericht 2016, Heidelberg.

Heidelberger Leben (Hrsg.) (2018): Geschäftsbericht 2017, Heidelberg.

Heidelberger Leben (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018, Heidelberg.

Heinen, N. (2017): Stichwort: Biometrisches Risiko, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 159-160.

Heinen, N. (2017): Stichwort: Rohüberschuss, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 783.

Heimes, K. (2002): Jahresabschlußanalyse von Versicherungsunternehmen – Gewinn, Wachstum und Sicherheit von Erstversicherungsunternehmen nach HGB, Köln.

Herz, C.: Zeitenwende für Lebensversicherte: Was der Generali-Deal für die Branche bedeutet, URL: <https://amp.handelsblatt.com/unternehmen/versicherungen/lebenspolizenzzeitenwende-fuer-lebensversicherte-was-der-general-deal-fuer-die-branche-bedeutet/24260834.html>, (Abruf: 23.02.2020).

Kahlenberg, J. (2018): Lebensversicherungsmathematik – Basiswissen zur Technik der deutschen Lebensversicherung, Wiesbaden.

Köhne, T. (2017): Stichwort: Versicherungssumme, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 1020.

Köhne, T. (2017): Stichwort: Zusatzversicherung, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 1096.

- Krieger, F.: Nichts wie weg, URL: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/versicherungswirtschaft-nichts-wie-weg-1.4336568>, (Abruf: 20.02.2020).
- Kunz, A.: Die Müllkippenverwalter der Versicherungsindustrie, URL: <https://www.welt.de/wirtschaft/article126268960/Die-Muellkippenverwalter-der-Versicherungsindustrie.html>, (Abruf: 20.02.2020).
- Laue, U. (2017): Stichwort: Abschlusskosten, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 4.
- Laue, U. (2017): Stichwort: Storno, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 877.
- Lazić, D. (2019): Das Geschäftsmodell der "klassischen Lebensversicherung": Bestandsaufnahme und Rahmenbedingungen, Problemfelder und Lösungsansätze, Karlsruhe.
- Lier, M.: Bafin nimmt mehr Lebensversicherer enger an die Leine, URL: <https://versicherungswirtschaft-heute.de/unternehmen-und-management/2019-10-30/bafin-nimmt-mehr-lebensversicherer-enger-an-die-leine/>, (Abruf: 18.12.2019).
- Lührs, D.; Kalenborn, F.; Vogel, B. (2005): Lebensversicherung Unfallversicherung, Karlsruhe.
- Meyer, R.; Berger, D. u. a. (2014): Operational Due Diligence, in: Versicherungswirtschaft Nr. 7, S. 95.
- Minnik, W. (2016): Run-off auf dem Prüfstand, in: Schweizer Versicherung, S. 20-21.
- Mitterer, M.; Connor, J.: Run-off: Dient Großbritannien als Vorbild?, URL: <https://be.invalue.de/d/publikationen/vwheute/2017/10/24/run-off-dient-grossbritannien-als-vorbild.html>, (Abruf: 24.10.2017).
- Pickel, M. (2017): Stichwort: Run-off, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 795.
- Raffelhüschen, B.; Hagist, C. u. a. (2017): Stichwort: Drei-Schichten-Modell, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 239-240.

Reiche, L. (2017): Ergo will 6 Millionen Policen jetzt doch selbst abwickeln, URL: <https://www.manager-magazin.de/unternehmen/artikel/ergo-markus-riess-koennte-ergo-zur-abwicklungsplattform-machen-a-1180877.html>, (Abruf: 20.02.2020).

Ritter, M. (2014): Run-off in der Lebensversicherung, Karlsruhe.

Rüttler, A. T. (2006): Staatliche Förderung von Lebensversicherungen als Säule der privaten Altersversorgung – Ein Vergleich der Entwicklungen in Großbritannien und in Deutschland mit Blick auf die gesetzliche Rentenversicherung (Diss.), Universität Regensburg.

Sattler, S. (2017): Stichwort: Betriebliche Altersversorgung (bAV), in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 139-140.

Sauren, E. (2015): Die Zinsfalle: Die neue Bedrohung für konservative Anleger – Gefahren für das Portfolio erkennen und vermeiden, München.

Schaumlöffel, K. (2014): Run-off – Aufsicht über Versicherungsunternehmen, die Bestände abwickeln, in: BaFin Journal März 2014, S. 16-19.

Schaumlöffel, K.; Wesker, H. (2018): Run-Off – Schutz der Kunden in der Lebensversicherung, in: BaFin Journal Februar 2018, S. 12-17.

Sollanek, A.; Klessig, J. u.a. (2018): Versicherungsbilanzen nach HGB und IFRS, Düsseldorf.

Thomas, P.: Run-off-Branche geschockt: Was das Transferverbot von Prudential an Rothesay Life zur Folge hat, URL: <https://versicherungswirtschaft-heute.de/schlaglicht/2019-08-30/run-off-branche-geschockt-gericht-verbietet-transfer-von-prudential-zu-rothesay/>, (Abruf: 20.02.2020).

Wagner, F. (2017): Vom Auszug der Versicherung aus der Solidargemeinschaft, in: Müller-Peters, H.; Wagner, F. (Hrsg.): Geschäft oder Gewissen? Vom Auszug der Versicherung aus der Solidargemeinschaft, Goslar, S. 2-20.

Wilde, C. (2019): Branchenmonitor 2013–2018 Lebensversicherung, Leipzig.

Wolfsdorf, K. (2017): Stichwort: Dread Disease, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 238.

Wolfsdorf, K. (2017): Stichwort: Einmalbeitrag, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 260.

Wolfsdorf, K. (2017): Stichwort: Laufende Beiträge, in: Wagner, F. (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, Wiesbaden, S. 540.

Zeismair, C. (2004): Lebensversicherung und Altersvorsorge – Entwicklung und Rahmenbedingungen – Produktkonzeption – Steuerliche Behandlung, Aachen.

Anhang

Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. €

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	233,48	220,32	203,36	188,70	175,54	204,28
	Peergroup	151,48	150,49	176,19	170,01	174,06	164,44
	Delta	35,1%	31,7%	13,4%	9,9%	0,8%	19,5%

Tabelle 225: Gebuchte Bruttobeiträge: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	88,91	84,12	78,73	74,19	69,73	79,14
	Peergroup	75,14	71,87	71,37	65,55	64,72	69,73
	Delta	15,5%	14,6%	9,3%	11,6%	7,2%	11,9%

Tabelle 226: Gebuchte Bruttobeiträge: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		85,92	80,05	74,70	69,12	77,45
	Peergroup		71,87	71,37	65,55	64,72	68,37
	Delta		16,4%	10,8%	12,2%	6,4%	11,7%

Tabelle 227: Gebuchte Bruttobeiträge: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				193,78	180,14	186,96
	Peergroup				171,10	183,18	177,14
	Delta				11,7%	-1,7%	5,3%

Tabelle 228: Gebuchte Bruttobeiträge: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberg Leben	Heidelberger Leben	668,07	659,58	672,96	657,19	665,27	664,62
	Peergroup	689,29	677,77	675,24	646,68	635,37	664,87
	Delta	-3,2%	-2,8%	-0,3%	1,6%	4,5%	0,0%

Tabelle 229: Gebuchte Bruttobeiträge: Heidelberg Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	368,23	351,56	333,37	315,50	296,79	333,09
	Peergroup	273,67	261,96	266,78	278,06	284,67	273,02
	Delta	25,7%	25,5%	20,0%	11,9%	4,1%	18,0%

Tabelle 230: Gebuchte Bruttobeiträge: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	213,38	152,98	131,28	156,97	168,56	164,63
	Peergroup	151,48	150,49	176,19	170,01	174,06	164,44
	Delta	29,0%	1,6%	-34,2%	-8,3%	-3,3%	0,1%

Tabelle 231: Gebuchte Bruttobeiträge: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					2.147,22	2.147,22
	Peergroup					2.052,32	2.052,32
	Delta					4,4%	4,4%

Tabelle 232: Gebuchte Bruttobeiträge: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					2.699,76	2.699,76
	Peergroup					2.671,16	2.671,16
	Delta					1,1%	1,1%

Tabelle 233: Gebuchte Bruttobeiträge: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	21,13	19,27	17,68	16,21	14,96	17,85
	Peergroup	41,62	35,94	31,72	27,56	26,25	32,62
	Delta	-97,0%	-86,5%	-79,4%	-70,0%	-75,5%	-82,7%

Tabelle 234: Gebuchte Bruttobeiträge: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	850,37	789,40	733,54	689,01	648,06	742,08
	Peergroup	689,29	677,77	675,24	646,68	635,37	664,87
	Delta	18,9%	14,1%	7,9%	6,1%	2,0%	10,4%

Tabelle 235: Gebuchte Bruttobeiträge: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Verdiente Prämien in Mio. €

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	235,71	222,24	205,19	190,28	177,31	206,14
	Peergroup	154,38	150,63	176,26	170,19	174,37	165,16
	Delta	34,5%	32,2%	14,1%	10,6%	1,7%	19,9%

Tabelle 236: Verdiente Prämien: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	89,60	84,69	79,29	74,72	70,30	79,72
	Peergroup	75,23	72,07	71,65	65,75	64,93	69,92
	Delta	16,0%	14,9%	9,6%	12,0%	7,6%	12,3%

Tabelle 237: Verdiente Prämien: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		86,32	80,40	75,02	69,41	77,79
	Peergroup		72,07	71,65	65,75	64,93	68,60
	<i>Delta</i>		16,5%	10,9%	12,4%	6,5%	11,8%

Tabelle 238: Verdiente Prämien: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				194,17	180,36	187,26
	Peergroup				171,21	183,41	177,31
	<i>Delta</i>				11,8%	-1,7%	5,3%

Tabelle 239: Verdiente Prämien: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Le- ben	668,21	659,65	673,04	657,30	665,30	664,70
	Peergroup	689,26	679,07	677,72	648,49	638,02	666,51
	<i>Delta</i>	-3,2%	-2,9%	-0,7%	1,3%	4,1%	-0,3%

Tabelle 240: Verdiente Prämien: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	368,40	351,65	333,44	315,69	296,82	333,20
	Peergroup	273,37	262,58	267,62	279,05	285,87	273,70
	<i>Delta</i>	25,8%	25,3%	19,7%	11,6%	3,7%	17,9%

Tabelle 241: Verdiente Prämien: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Baye- rische Beamten Leben	Bayerische Be- amten Leben	213,76	153,31	131,66	157,36	168,83	164,98
	Peergroup	154,38	150,63	176,26	170,19	174,37	165,16
	<i>Delta</i>	27,8%	1,7%	-33,9%	-8,2%	-3,3%	-0,1%

Tabelle 242: Verdiente Prämien: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					2.154,39	2.154,39
	Peergroup					2.058,14	2.058,14
	<i>Delta</i>					4,5%	4,5%

Tabelle 243: Verdiente Prämien: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					2.702,18	2.702,18
	Peergroup					2.677,88	2.677,88
	<i>Delta</i>					0,9%	0,9%

Tabelle 244: Verdiente Prämien: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	21,17	19,30	17,71	16,25	14,98	17,88
	Peergroup	41,71	36,09	31,94	27,66	26,34	32,75
	<i>Delta</i>	-97,0%	-87,0%	-80,4%	-70,2%	-75,8%	-83,2%

Tabelle 245: Verdiente Prämien: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	857,80	797,20	743,69	693,08	651,39	748,63
	Peergroup	689,26	679,07	677,72	648,49	638,02	666,51
	<i>Delta</i>	19,6%	14,8%	8,9%	6,4%	2,1%	11,0%

Tabelle 246: Verdiente Prämien: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	471.685	425.841	399.506	361.417	331.152	397.920
	Peergroup	228.505	227.878	225.713	226.236	225.733	226.813
	<i>Delta</i>	51,6%	46,5%	43,5%	37,4%	31,8%	43,0%

Tabelle 247: Anzahl an Verträgen: Athora Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	421.932	399.506	361.417	331.152	305.396	363.881
	Peergroup	227.878	225.713	224.400	225.733	225.079	225.761
	Delta	46,0%	43,5%	37,9%	31,8%	26,3%	38,0%

Tabelle 248: Anzahl an Verträgen: Athora Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	166.237	155.024	143.897	133.546	123.563	144.453
	Peergroup	111.879	110.332	107.160	104.077	100.865	106.863
	Delta	32,7%	28,8%	25,5%	22,1%	18,4%	26,0%

Tabelle 249: Anzahl an Verträgen: Entis Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	155.024	143.897	133.546	123.563	114.482	134.102
	Peergroup	110.331	107.160	104.077	100.865	99.845	104.456
	Delta	28,8%	25,5%	22,1%	18,4%	12,8%	22,1%

Tabelle 250: Anzahl an Verträgen: Entis Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Le- ben	Frankfurter Le- ben		155.526	144.965	134.725	125.423	140.160
	Peergroup		110.332	107.160	104.077	100.865	105.609
	Delta		29,1%	26,1%	22,7%	19,6%	24,7%

Tabelle 251: Anzahl an Verträgen: Frankfurter Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Le- ben	Frankfurter Le- ben		144.965	134.725	125.423	116.984	130.524
	Peergroup		107.160	104.077	100.865	99.845	102.987
	Delta		26,1%	22,7%	19,6%	14,7%	21,1%

Tabelle 252: Anzahl an Verträgen: Frankfurter Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				378.917	350.292	364.605
	Peergroup				198.962	198.947	198.954
	Delta				47,5%	43,2%	45,4%

Tabelle 253: Anzahl an Verträgen: Frankfurter Münchener Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				350.292	325.159	337.726
	Peergroup				198.947	199.655	199.301
	Delta				43,2%	38,6%	41,0%

Tabelle 254: Anzahl an Verträgen: Frankfurter Münchener Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Le- ben	477.612	463.229	450.445	437.248	425.355	450.778
	Peergroup	907.084	901.531	894.130	887.086	878.435	893.653
	Delta	-89,9%	-94,6%	-98,5%	-102,9%	-106,5%	-98,2%

Tabelle 255: Anzahl an Verträgen: Heidelberger Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Le- ben	463.229	450.445	437.248	425.355	415.440	438.343
	Peergroup	901.531	894.130	887.086	878.435	869.746	886.186
	Delta	-94,6%	-98,5%	-102,9%	-106,5%	-109,4%	-102,2%

Tabelle 256: Anzahl an Verträgen: Heidelberger Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	327.099	309.581	294.208	278.934	263.677	294.700
	Peergroup	391.251	388.666	383.087	377.329	378.236	383.714
	Delta	-19,6%	-25,5%	-30,2%	-35,3%	-43,4%	-30,2%

Tabelle 257: Anzahl an Verträgen: Skandia Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	309.580	294.208	278.934	263.677	250.542	279.388
	Peergroup	388.666	383.087	379.001	378.236	376.339	381.066
	<i>Delta</i>	-25,5%	-30,2%	-35,9%	-43,4%	-50,2%	-36,4%

Tabelle 258: Anzahl an Verträgen: Skandia Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	345.304	316.666	289.145	265.268	244.515	292.180
	Peergroup	228.505	227.878	225.713	226.236	225.733	226.813
	<i>Delta</i>	33,8%	28,0%	21,9%	14,7%	7,7%	22,4%

Tabelle 259: Anzahl an Verträgen: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	316.666	289.145	265.268	244.515	225.122	268.143
	Peergroup	227.878	225.713	224.400	225.733	225.079	225.761
	<i>Delta</i>	28,0%	21,9%	15,4%	7,7%	0,0%	15,8%

Tabelle 260: Anzahl an Verträgen: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					6.393.723	6.393.723
	Peergroup					2.432.377	2.432.377
	<i>Delta</i>					62,0%	62,0%

Tabelle 261: Anzahl an Verträgen: ERGO Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					5.719.545	5.719.545
	Peergroup					2.356.655	2.356.655
	<i>Delta</i>					58,8%	58,8%

Tabelle 262: Anzahl an Verträgen: ERGO Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					5.666.725	5.666.725
	Peergroup					2.934.158	2.934.158
	Delta					48,2%	48,2%

Tabelle 263: Anzahl an Verträgen: Generali Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					5.354.494	5.354.494
	Peergroup					2.862.172	2.862.172
	Delta					46,5%	46,5%

Tabelle 264: Anzahl an Verträgen: Generali Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	116.580	104.613	93.785	83.552	75.256	94.757
	Peergroup	128.089	130.506	129.572	127.399	132.018	129.517
	Delta	-9,9%	-24,8%	-38,2%	-52,5%	-75,4%	-36,7%

Tabelle 265: Anzahl an Verträgen: PLUS Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	104.613	93.785	83.552	75.256	68.314	85.104
	Peergroup	130.506	129.572	127.399	132.018	136.484	131.196
	Delta	-24,8%	-38,2%	-52,5%	-75,4%	-99,8%	-54,2%

Tabelle 266: Anzahl an Verträgen: PLUS Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	1.790.158	1.656.591	1.544.262	1.438.312	1.347.595	1.555.384
	Peergroup	907.084	901.531	894.130	887.086	878.435	893.653
	Delta	49,3%	45,6%	42,1%	38,3%	34,8%	42,5%

Tabelle 267: Anzahl an Verträgen: Victoria Leben vs. Peergroup am Anfang des Geschäftsjahres

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	1.656.591	1.544.262	1.438.312	1.347.595	1.257.609	1.448.874
	Peergroup	901.531	894.130	887.086	878.435	869.746	886.186
	<i>Delta</i>	45,6%	42,1%	38,3%	34,8%	30,8%	38,8%

Tabelle 268: Anzahl an Verträgen: Victoria Leben vs. Peergroup am Ende des Geschäftsjahres

Abschlussaufwendungen

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	16,71	11,11	11,28	10,12	29,24	15,69
Restlicher Markt	97,38	91,33	89,92	87,23	88,28	90,83
<i>Delta</i>	-483,0%	-722,2%	-697,0%	-762,1%	-201,9%	-478,9%
Gesamt	90,66	83,78	82,51	79,16	80,73	83,37

Tabelle 269: Abschlussaufwendungen brutto: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	1,72	1,29	1,00	0,96	0,87	1,17
	Peergroup	12,27	10,97	11,54	11,65	11,08	11,50
	<i>Delta</i>	-613,4%	-750,4%	-1054,0%	-1113,5%	-1173,6%	-882,9%

Tabelle 270: Abschlussaufwendungen brutto: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	0,90	0,82	0,80	0,75	1,54	0,96
	Peergroup	6,33	5,64	5,11	4,62	4,97	5,34
	<i>Delta</i>	-603,3%	-587,8%	-538,8%	-516,0%	-222,7%	-456,3%

Tabelle 271: Abschlussaufwendungen brutto: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurter Le- ben	Frankfurt Leben		1,07	1,10	0,99	0,66	0,95
	Peergroup		5,64	5,11	4,62	4,97	5,09
	<i>Delta</i>		-427,1%	-364,5%	-366,7%	-653,0%	-435,8%

Tabelle 272: Abschlussaufwendungen brutto: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				2,76	1,94	2,35
	Peergroup				13,35	14,55	13,95
	<i>Delta</i>				-383,7%	-650,0%	-493,6%

Tabelle 273: Abschlussaufwendungen brutto: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	67,19	44,18	44,27	43,88	42,16	48,34
	Peergroup	65,60	57,89	57,72	52,99	52,63	57,37
	<i>Delta</i>	2,4%	-31,0%	-30,4%	-20,8%	-24,8%	-18,7%

Tabelle 274: Abschlussaufwendungen brutto: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	18,77	16,54	16,43	15,37	11,74	15,77
	Peergroup	29,53	24,17	22,56	24,35	25,97	25,32
	<i>Delta</i>	-57,3%	-46,1%	-37,3%	-58,4%	-121,2%	-60,6%

Tabelle 275: Abschlussaufwendungen brutto: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Be- amten Leben	Bayerische Be- amten Leben	4,22	4,06	3,04	2,59	7,40	4,26
	Peergroup	12,27	10,97	11,54	11,65	11,08	11,50
	<i>Delta</i>	-190,8%	-170,2%	-279,6%	-349,8%	-49,7%	-170,0%

Tabelle 276: Abschlussaufwendungen brutto: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					95,09	95,09
	Peergroup					179,75	179,75
	<i>Delta</i>					-89,0%	-89,0%

Tabelle 277: Abschlussaufwendungen brutto: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					140,64	140,64
	Peergroup					231,30	231,30
	<i>Delta</i>					-64,5%	-64,5%

Tabelle 278: Abschlussaufwendungen brutto: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	0,32	0,29	0,23	0,25	0,25	0,27
	Peergroup	3,13	2,24	2,01	2,21	2,25	2,37
	<i>Delta</i>	-878,1%	-672,4%	-773,9%	-784,0%	-800,0%	-777,8%

Tabelle 279: Abschlussaufwendungen brutto: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	23,81	20,62	23,39	23,52	19,38	22,15
	Peergroup	65,60	57,89	57,72	52,99	52,63	57,37
	<i>Delta</i>	-175,5%	-180,7%	-146,8%	-125,3%	-171,6%	-159,0%

Tabelle 280: Abschlussaufwendungen brutto: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Verwaltungsaufwendungen brutto im Gesamtgeschäft, in Mio. €

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	13,44	11,51	10,70	10,14	27,63	14,68
Restlicher Markt	24,57	24,89	24,33	24,39	22,43	24,12
<i>Delta</i>	-82,8%	-116,2%	-127,4%	-140,5%	18,8%	-64,3%
Gesamt	23,64	23,63	23,05	22,90	23,10	23,26

Tabelle 281: Verwaltungsaufwendungen brutto: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Athora Leben	10,20	9,24	10,60	11,21	10,29	10,31
Peergroup Athora Leben	3,36	3,01	3,23	2,98	2,91	3,10
<i>Delta</i>	67,1%	67,4%	69,5%	73,4%	71,7%	69,9%

Tabelle 282: Verwaltungsaufwendungen brutto: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Entis Leben	5,92	5,57	5,37	4,87	1,85	4,72
Peergroup Entis Leben	1,98	1,89	1,84	1,76	1,88	1,87
<i>Delta</i>	66,6%	66,1%	65,7%	63,9%	-1,6%	60,4%

Tabelle 283: Verwaltungsaufwendungen brutto: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Frankfurt Leben		4,00	3,27	3,07	1,56	2,97
Peergroup Frankfurt Leben		1,89	1,84	1,76	1,88	1,84
<i>Delta</i>		52,8%	43,7%	42,7%	-20,5%	38,0%

Tabelle 284: Verwaltungsaufwendungen brutto: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				4,96	4,70	4,83
	Peergroup				3,27	3,20	3,24
	<i>Delta</i>				34,1%	31,9%	32,9%

Tabelle 285: Verwaltungsaufwendungen brutto: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	14,10	13,28	13,03	12,60	11,38	12,88
	Peergroup	20,98	20,98	21,16	22,58	22,82	21,70
	<i>Delta</i>	-48,8%	-58,0%	-62,4%	-79,2%	-100,5%	-68,5%

Tabelle 286: Verwaltungsaufwendungen brutto: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	15,08	13,74	11,29	10,88	10,20	12,24
	Peergroup	7,71	8,05	7,52	8,16	8,82	8,05
	<i>Delta</i>	48,9%	41,4%	33,4%	25,0%	13,5%	34,2%

Tabelle 287: Verwaltungsaufwendungen brutto: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Be- amten Leben	Bayerische Be- amten Leben	10,06	10,39	8,32	7,63	8,18	8,91
	Peergroup	3,36	3,01	3,23	2,98	2,91	3,10
	<i>Delta</i>	66,6%	71,0%	61,2%	60,9%	64,4%	65,2%

Tabelle 288: Verwaltungsaufwendungen brutto: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					104,93	104,93
	Peergroup					50,71	50,71
	<i>Delta</i>					51,7%	51,7%

Tabelle 289: Verwaltungsaufwendungen brutto: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					114,99	114,99
	Peergroup					67,15	67,15
	<i>Delta</i>					41,6%	41,6%

Tabelle 290: Verwaltungsaufwendungen brutto: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	2,34	2,14	1,85	1,65	1,53	1,90
	Peergroup	1,97	1,68	1,66	1,84	1,80	1,79
	<i>Delta</i>	15,8%	21,5%	10,3%	-11,5%	-17,6%	5,8%

Tabelle 291: Verwaltungsaufwendungen brutto: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	36,35	33,73	31,91	34,39	34,34	34,14
	Peergroup	20,98	20,98	21,16	22,58	22,82	21,70
	<i>Delta</i>	42,3%	37,8%	33,7%	34,3%	33,5%	36,4%

Tabelle 292: Verwaltungsaufwendungen brutto: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen		30,14	22,62	21,99	20,26	56,88	30,38
Restlicher Markt		121,95	116,22	114,25	111,62	110,72	114,95
<i>Delta</i>		-304,6%	-413,8%	-419,6%	-450,9%	-94,7%	-278,4%
Gesamt		114,30	107,41	105,56	102,06	103,83	106,632

Tabelle 293: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora	11,92	10,53	11,60	12,17	11,15	11,47
	Peergroup	15,63	13,99	14,77	14,63	13,99	14,60
	Delta	-31,1%	-32,9%	-27,3%	-20,2%	-25,5%	-27,3%

Tabelle 294: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	6,82	6,39	6,17	5,62	3,39	5,68
	Peergroup	8,32	7,53	6,95	6,39	6,85	7,21
	Delta	-22,0%	-17,8%	-12,6%	-13,7%	-102,1%	-26,9%

Tabelle 295: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Leben	Frankfurt Leben	.	5,06	4,37	4,05	2,22	3,93
	Peergroup	.	7,53	6,95	6,39	6,85	6,93
	Delta	!Division durch Null	-48,8%	-59,0%	-57,8%	-208,6%	-76,3%

Tabelle 296: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben	.	.	.	7,71	6,65	7,18
	Peergroup	.	.	.	16,62	17,75	17,18
	Delta	!Division durch Null	!Division durch Null	!Division durch Null	-115,6%	-166,9%	-139,3%

Tabelle 297: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	81,29	57,46	57,30	56,48	53,55	61,22
	Peergroup	86,59	78,86	78,88	75,57	75,45	79,07
	Delta	-6,5%	-37,2%	-37,7%	-33,8%	-40,9%	-29,2%

Tabelle 298: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	33,86	30,28	27,72	26,25	21,94	28,01
	Peergroup	37,24	32,22	30,08	32,52	34,79	33,37
	<i>Delta</i>	-10,0%	-6,4%	-8,5%	-23,9%	-58,6%	-19,1%

Tabelle 299: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Be- amten Leben	Bayerische Be- amten Leben	14,28	14,45	11,35	10,22	15,58	13,18
	Peergroup	15,63	13,99	14,77	14,63	13,99	14,60
	<i>Delta</i>	-9,5%	3,2%	-30,1%	-43,2%	10,2%	-10,8%

Tabelle 300: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben	200,02	200,02
	Peergroup	230,46	230,46
	<i>Delta</i>	<i>!Division durch Null</i>	<i>!Division durch Null</i>	<i>!Division durch Null</i>	<i>!Division durch Null</i>	-15,2%	-15,2%

Tabelle 301: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben	255,63	255,63
	Peergroup	298,45	298,45
	<i>Delta</i>	<i>!Division durch Null</i>	<i>!Division durch Null</i>	<i>!Division durch Null</i>	<i>!Division durch Null</i>	-16,8%	-16,8%

Tabelle 302: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	2,66	2,43	2,08	1,90	1,78	2,17
	Peergroup	5,10	3,92	3,67	4,05	4,05	4,16
	<i>Delta</i>	-91,7%	-61,3%	-76,4%	-113,2%	-127,5%	-91,7%

Tabelle 303: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	60,16	54,35	55,30	57,92	53,73	56,29
	Peergroup	86,59	78,86	78,88	75,57	75,45	79,07
	Delta	-43,9%	-45,1%	-42,6%	-30,5%	-40,4%	-40,5%

Tabelle 304: Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Versicherungstechnisches Ergebnis in Mio. €

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	4,48	4,93	9,52	43,52	38,20	20,13
Restlicher Markt	23,73	40,09	41,12	36,70	45,04	37,34
Delta	-429,7%	-713,2%	-331,9%	15,7%	-17,9%	-85,5%
Gesamt	22,13	36,78	38,14	37,42	44,16	35,73

Tabelle 305: Versicherungstechnisches Ergebnis: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

Vergleich mit den Peergroups

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	24,55	31,11	29,87	25,31	56,22	33,41
	Peergroup	5,49	6,01	6,32	7,32	5,53	6,14
	Delta	77,6%	80,7%	78,8%	71,1%	90,2%	81,6%

Tabelle 306: Versicherungstechnisches Ergebnis: Athora Lebens vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	-1,23	5,06	11,43	46,35	34,53	19,23
	Peergroup	2,85	2,76	-3,49	-7,30	-0,71	-1,18
	Delta	331,7%	45,5%	130,5%	115,7%	102,1%	106,1%

Tabelle 307: Versicherungstechnisches Ergebnis: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Leben	Frankfurter Leben		7,57	0,07	6,17	-5,02	2,20
	Peergroup		2,76	-3,49	-7,30	-0,71	-2,19
	Delta	!Division durch Null	63,5%	5085,7%	218,3%	85,9%	199,5%

Tabelle 308: Versicherungstechnisches Ergebnis: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				11,81	-25,83	-7,01
	Peergroup				7,20	5,16	6,18
	Delta	!Division durch Null	!Division durch Null	!Division durch Null	39,0%	120,0%	188,2%

Tabelle 309: Versicherungstechnisches Ergebnis: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Le- ben	-38,18	-22,21	-15,75	-62,74	-47,26	-37,23
	Peergroup	26,59	22,70	136,97	27,09	28,76	48,42
	Delta	169,6%	202,2%	969,7%	143,2%	160,9%	230,1%

Tabelle 310: Versicherungstechnisches Ergebnis: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	1,74	5,92	8,77	1,01	-2,38	3,01
	Peergroup	8,74	10,05	9,97	9,55	10,35	9,73
	Delta	-402,3%	-69,8%	-13,7%	-845,5%	534,9%	-223,3%

Tabelle 311: Versicherungstechnisches Ergebnis: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Be- amten Leben	Bayerische Be- amten Leben	18,49	16,46	7,74	256,96	31,27	66,18
	Peergroup	5,49	6,01	6,32	7,32	5,53	6,14
	Delta	70,3%	63,5%	18,3%	97,2%	82,3%	90,7%

Tabelle 312: Versicherungstechnisches Ergebnis: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					52,69	52,69
	Peergroup					121,09	121,09
	<i>Delta</i>					-129,8%	-129,8%

Tabelle 313: Versicherungstechnisches Ergebnis: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					214,30	214,30
	Peergroup					94,98	94,98
	<i>Delta</i>					55,7%	55,7%

Tabelle 314: Versicherungstechnisches Ergebnis: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	2,03	0,15	1,54	2,17	2,35	1,65
	Peergroup	2,23	2,22	2,26	0,73	2,87	2,06
	<i>Delta</i>	-9,9%	-1380,0%	-46,8%	66,4%	-22,1%	-24,8%

Tabelle 315: Versicherungstechnisches Ergebnis: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	23,95	-4,59	32,52	104,67	109,31	53,17
	Peergroup	26,59	22,70	136,97	27,09	28,76	48,42
	<i>Delta</i>	-11,0%	594,6%	-321,2%	74,1%	73,7%	8,9%

Tabelle 316: Versicherungstechnisches Ergebnis: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Zuführung zur RfB in Mio. €

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Run-off-Unternehmen	23,86	18,63	16,86	14,80	73,32	29,49
Restlicher Markt	121,10	88,92	82,70	81,18	97,88	94,36
<i>Delta</i>	-407,5%	-377,3%	-390,5%	-448,5%	-33,5%	-220,0%
Gesamt	113,00	82,30	76,50	74,23	94,74	88,15

Tabelle 317: Zuführung RfB: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018	
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	5,20	22,00	8,10	18,00	64,00	23,46
	Peergroup	10,18	10,13	10,90	17,07	9,93	11,64
	<i>Delta</i>	-95,8%	54,0%	-34,6%	5,2%	84,5%	50,4%

Tabelle 318: Zuführung RfB: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018	
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	2,15	1,83	5,60	55,00	66,60	26,24
	Peergroup	5,42	6,13	5,50	9,93	4,92	6,38
	<i>Delta</i>	-152,1%	-235,0%	1,8%	81,9%	92,6%	75,7%

Tabelle 319: Zuführung RfB: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018	
Peergroup Frankfurter Leben	Frankfurter Leben		13,78	4,13	7,51	7,10	8,13
	Peergroup		6,13	5,50	9,93	4,92	6,62
	<i>Delta</i>		55,5%	-33,2%	-32,2%	30,7%	18,6%

Tabelle 320: Zuführung RfB: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				0,35	0,93	,64
	Peergroup				15,86	9,78	12,82
	<i>Delta</i>				-4431,4%	-951,6%	-1903,1%

Tabelle 321: Zuführung RfB: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Heidelberger Leben	Heidelberger Leben	22,50	32,80	62,00	10,60	36,80	32,94
	Peergroup	54,77	56,43	61,35	57,90	48,25	55,74
	<i>Delta</i>	-143,4%	-72,0%	1,0%	-446,2%	-31,1%	-69,2%

Tabelle 322: Zuführung RfB: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	14,80	10,90	22,60	1,75	12,00	12,41
	Peergroup	21,84	20,24	18,74	18,39	27,23	21,29
	<i>Delta</i>	-47,6%	-85,7%	17,1%	-950,9%	-126,9%	-71,6%

Tabelle 323: Zuführung RfB: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Bayerische Be- amten Leben	Bayerische Be- amten Leben	20,69	26,72	4,30	4,18	7,52	12,68
	Peergroup	10,18	10,13	10,90	17,07	9,93	11,64
	<i>Delta</i>	50,8%	62,1%	-153,5%	-308,4%	-32,0%	8,2%

Tabelle 324: Zuführung RfB: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					189,37	189,37
	Peergroup					206,66	206,66
	<i>Delta</i>					-9,1%	-9,1%

Tabelle 325: Zuführung RfB: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					393,72	393,72
	Peergroup					227,35	227,35
	<i>Delta</i>					42,3%	42,3%

Tabelle 326: Zuführung RfB: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	3,20	2,05	2,18	1,18	3,00	2,32
	Peergroup	3,93	1,59	2,91	0,48	3,62	2,51
	<i>Delta</i>	-22,8%	22,4%	-33,5%	59,3%	-20,7%	-8,2%

Tabelle 327: Zuführung RfB: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 – 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	98,47	38,97	25,98	34,68	25,45	44,71
	Peergroup	54,77	56,43	61,35	57,90	48,25	55,74
	<i>Delta</i>	44,4%	-44,8%	-136,1%	-67,0%	-89,6%	-24,7%

Tabelle 328: Zuführung RfB: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

Freie RfB f.e.R. in Mio. €

Betrachtung des Gesamtmarkts

	2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Run-off-Unternehmen	72,18	68,60	75,52	69,98	189,77	186,96
Restlicher Markt	280,26	291,02	305,27	300,40	296,06	292,43
<i>Delta</i>	-288,3%	-324,2%	-304,2%	-329,2%	-56,0%	-56,4%
Gesamt	262,92	270,09	283,65	276,29	282,47	279,40

Tabelle 329: Freie RfB: Durchschnittswerte der Versicherer (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Athora Leben	Athora Leben	50,19	58,58	51,96	49,74	99,37	61,97
	Peergroup	32,69	32,27	36,43	43,90	40,01	37,06
	<i>Delta</i>	34,9%	44,9%	29,9%	11,7%	59,7%	40,2%

Tabelle 330: Freie RfB: Athora Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Entis Leben	Entis Leben	21,85	22,59	27,87	65,77	91,59	45,93
	Peergroup	17,57	17,69	16,77	19,86	17,99	17,97
	<i>Delta</i>	19,6%	21,7%	39,8%	69,8%	80,4%	60,9%

Tabelle 331: Freie RfB: Entis Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Frankfurter Le- ben	Frankfurter Le- ben		46,43	44,75	42,40	43,51	44,27
	Peergroup		17,69	16,77	19,86	17,99	18,07
	<i>Delta</i>		61,9%	62,5%	53,2%	58,7%	59,2%

Tabelle 332: Freie RfB: Frankfurter Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Frankfurt Mün- chener Leben	Frankfurt Mün- chener Leben				30,17	29,52	29,84
	Peergroup				39,88	37,07	38,48
	<i>Delta</i>				-32,2%	-25,6%	-28,9%

Tabelle 333: Freie RfB: Frankfurt Münchener Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Hei- delberger Leben	Heidelberger Le- ben	48,43	65,51	101,84	89,60	100,22	81,12
	Peergroup	109,71	108,82	133,19	123,11	122,47	119,46
	<i>Delta</i>	-126,5%	-66,1%	-30,8%	-37,4%	-22,2%	-47,3%

Tabelle 334: Freie RfB: Heidelberger Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Skandia Leben	Skandia Leben	22,48	23,88	35,50	29,16	27,14	27,63
	Peergroup	79,89	80,98	80,99	70,50	71,50	76,77
	<i>Delta</i>	-255,4%	-239,1%	-128,1%	-141,8%	-163,4%	-177,9%

Tabelle 335: Freie RfB: Skandia Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Bayerische Beamten Leben	Bayerische Beamten Leben	76,19	85,74	74,31	43,55	24,05	60,77
	Peergroup	32,69	32,27	36,43	43,90	40,01	37,06
	<i>Delta</i>	57,1%	62,4%	51,0%	-0,8%	-66,4%	39,0%

Tabelle 336: Freie RfB: Bayerische Beamten Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup ERGO Leben	ERGO Leben					838,78	838,78
	Peergroup					514,27	514,27
	<i>Delta</i>					38,7%	38,7%

Tabelle 337: Freie RfB: ERGO Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Generali Leben	Generali Leben					604,57	604,57
	Peergroup					648,32	648,32
	<i>Delta</i>					-7,2%	-7,2%

Tabelle 338: Freie RfB: Generali Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup PLUS Leben	PLUS Leben	13,38	12,85	12,67	11,52	11,82	12,45
	Peergroup	13,41	12,90	12,97	10,61	12,88	12,56
	<i>Delta</i>	-0,2%	-0,4%	-2,4%	7,9%	-9,0%	-0,9%

Tabelle 339: Freie RfB: PLUS Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

		2014	2015	2016	2017	2018	Ø 2014 - 2018
Peergroup Victoria Leben	Victoria Leben	272,73	233,25	255,26	267,95	216,92	249,22
	Peergroup	109,71	108,82	133,19	123,11	122,47	119,46
	<i>Delta</i>	59,8%	53,3%	47,8%	54,1%	43,5%	52,1%

Tabelle 340: Freie RfB: Victoria Leben vs. Peergroup (in Mio. €)

