

# Im Härtestest: Deutsche Lebensversicherung



Vorsorgeklassiker Lebensversicherung: Wir zeigen, wie sich die Unternehmen im Branchenvergleich schlagen

Diesen Profis entgeht nichts: Seit 23 Jahren analysiert die Rating-Agentur Assekurata den deutschen Versicherungsmarkt und bietet Vermittlern und Kunden hilfreiche Orientierung. Außerdem stellen die Kölner Experten die Kennzahlen für den Härtestest von FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi zur Verfügung.

**Hilfreiche Kennzahlen.** Der FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi vergleicht zehn relevante Kennzahlen im Verlauf der vergangenen sieben Jahre und in Relation zum Gesamtmarkt, die Aufschluss über die Leistungsfähigkeit des Lebensversicherers geben. Der Test berücksichtigt Anforderungen des Gesetz-

gebers (Solvency II), wirtschaftliche Indikatoren (Verzinsung, Rendite) und Kundenbelange (Kosten, Stornierungen). Berücksichtigung finden die Unternehmen, die in mindestens sechs Kennzahlen den Marktdurchschnitt übertreffen. Diese Lebensversicherer erhalten die Auszeichnung „Outperformer“.



**Fazit:** Die Tochter der Allianz Leben überzeugt mit einer hohen Eigenmittelausstattung und einer erstklassigen Ertragslage. Die Kennzahlen der Deutschen Leben sind aufgrund des ausgeprägten Geschäfts mit Restschuldversicherungen nur begrenzt mit dem Markt vergleichbar.

**KOMPAKT**

Die Deutsche Lebensversicherung AG aus Berlin ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Allianz Lebensversicherung AG, mit der ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag besteht. Die Bruttobeiträge lagen zuletzt bei 238,04 Millionen Euro.

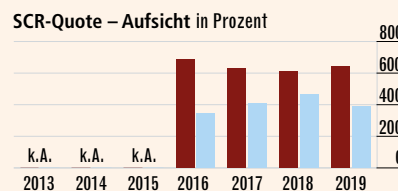
Rating	Bewertung (Allianz Leben)
Fitch	AA (Ausblick: stabil)

Datenquelle: Assekurata

**1**

**Geringe Kapitalanforderungen beim Risikoversicherer**

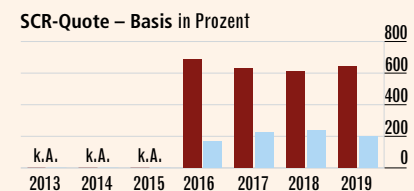
Die Solvenzkapitalanforderung ist bei dem reinen Risiko-Lebensversicherer so gering, dass auf Übergangsmaßnahmen verzichtet werden kann. Die aufsichtliche SCR-Quote erreicht 641,47 % und steigt 2019 gegen den Markttrend.



**2**

**Solvenzquote signalisiert hohe Krisenstabilität**

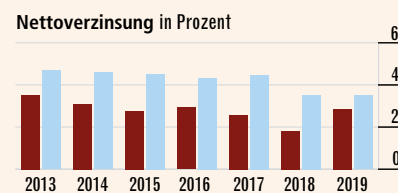
Durch das betriebene Geschäft ist die Deutsche Leben nur vergleichsweise geringen Marktpreisrisiken ausgesetzt. Die extrem hohe Basisquote zeigt die sehr gute Eigenmittelausstattung zur Krisenvorsorge.



**3**

**Kapitalanlageergebnis spielt nur untergeordnete Rolle**

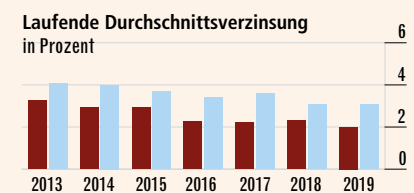
Die Nettoverzinsung ist gering, da es durch das Geschäftsmodell kaum Rechnungsanzinsverpflichtungen gibt und dementsprechend das Kapitalanlageergebnis nicht durch Realisierung stiller Reserven gesteigert werden muss.



**4**

**Durchschnittsverzinsung entwickelt sich marktkonform**

Die laufende Verzinsung (2,00 %) ist ebenfalls gering und scheint nicht durch Fondsausschüttungen gesteuert zu werden. Die rückläufige Entwicklung resultiert aus dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld. Markt: 3,07 %.



■ Deutsche Lebensversicherung ■ Marktdurchschnitt

LEXIKON

### Wie sich der Härtestest zusammensetzt

- **SCR-Quote Aufsicht:** SCR-Quote im aufsichtlichen Nachweis ggf. unter Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer Übergangsmaßnahme.
- **SCR-Quote Basis:** SCR-Quote ohne Anwendung der Volatilitätsanpassung und/oder einer Übergangsmaßnahme.
- **Nettoverzinsung:** Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.
- **Lfd. Durchschnittsverzinsung:** ordentliches Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren

- Kapitalanlagebestands zu Buchwerten.
- **Abschlusskostenquote:** Abschlussaufwendungen in Prozent der Beitragssumme Neugeschäft.
- **Verwaltungskostenquote:** Verwaltungsaufwendungen in Prozent der gebuchten Bruttoprämien.
- **Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR (Zinszusatzreserve):** gesamter Rohüberschuss vor Zuführung zur ZZR in Prozent der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne fondsgebundene Lebensversicherung) und Kapitalanlageergebnis.

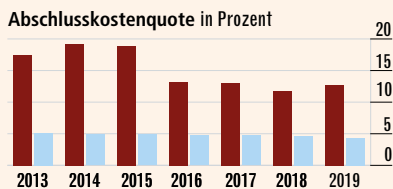
- **Bestandsrendite:** gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.
- **Zuwachsrate APE (Annual Premium Equivalent)-Bestand:** laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien.
- **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent des mittleren Jahresbestands.

FOCUS MONEY  
VERSICHERUNGSPROFI  
**LEBENSVERSICHERER im HÄRTESTEST**  
Deutsche Lebensversicherung  
**URTEIL: OUTPERFORMER**  
ASSEKURATA  
FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi  
Ausgabe 13/2021

5

#### Hohe Provisionen in der Restschuldversicherung

Die Abschlusskostenquote der Deutschen Lebensversicherung ist traditionell hoch (12,69 %). Das liegt an dem Geschäftsmodell. Besonders in der Restschuldversicherung waren bislang die Provisionen marktweit üppig.



6

#### Starkes Kostenbewusstsein in der Verwaltung

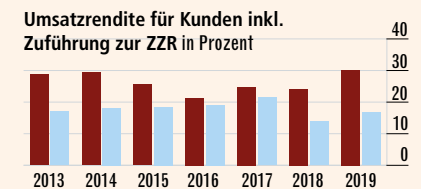
Die starke Verwaltungskostenquote lässt auf effiziente Prozesse schließen. Gerade im kleinteiligen Restschuldgeschäft muss das so sein. Der Anstieg zuletzt hängt mit dem geringeren Einmalbeitragsvolumen zusammen.



7

#### Hohe Margen stützen die Umsatzrendite

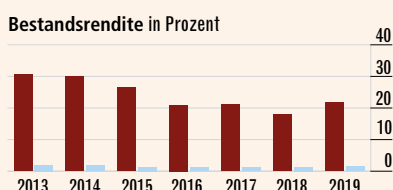
Der Kapitalanlageerfolg spielt eine nachgelagerte Rolle. In der Risiko- und noch mehr in der Restschuldversicherung werden hohe Margen erzielt. Der Anstieg 2019 rührt aus geringeren Aufwendungen für Versicherungsfälle.



8

#### Höherer Rohüberschuss lässt Bestandsrendite steigen

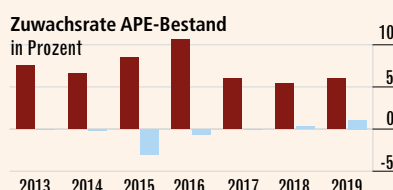
Die gleichen Effekte wie bei der Umsatz- wirken auch der Bestandsrendite. Ab 2016 wurde die Deckungsrückstellung deutlich höher dotiert, sodass die Quote sank. 2019 stieg der absolute Rohüberschuss wieder spürbar.



9

#### Starker Zuwachs im Geschäft gegen laufenden Beitrag

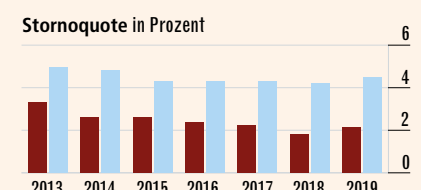
Die Zuwachsrate APE ist sehr gut, aber aufgrund des besonderen Geschäftsfelds nicht mit dem Marktdurchschnitt zu vergleichen. Die laufenden Beiträge steigen stetig an, dafür sanken zuletzt die Einmalbeiträge.



10

#### Stornoquote deutlich niedriger als im Markt

Die geringe Stornoquote (2,12 %) kann auch mit dem vom Markt abweichenden Geschäftsfeld zu tun haben. Grundsätzlich ist sie aber ein Indikator für die hohe Kundenzufriedenheit mit der Deutsche Leben.



■ Deutsche Lebensversicherung    ■ Marktdurchschnitt