



Erste Erkenntnisse aus dem Public Disclosure

Versicherungen

kpmg.ch





Im Rahmen des Public Disclosures offen-gelegte Informationen bieten eine neue Optik auf die Schweizer Versicherungslandschaft. Trends und Sensitivitäten werden erst in einigen Jahren erkennbar sein.

Eine neue öffentliche Optik

Erstmals wurden dieses Jahr gemäss dem FINMA-Rundschreiben 2016/2 die «Berichte über die Finanzlage» durch die Schweizer Versicherer veröffentlicht. Dieses «Public Disclosure» gewährt erstmals systematisch Einblicke in das Kapitalmanagement, die Governance, die marktnahe Bewertung, sowie die Risikoprofile und die Solvabilität der Unternehmen. Während diese neue Form der Offenlegung vom Regulator Informationen für die Versicherungsnehmer verständlich formuliert beinhalten soll, enthalten sie einige Angaben – sei es über einzelne Versicherer, wie auch über die Branche als Ganzes – die insbesondere für Anleger und das Management selbst von Interesse sein könnten.

KPMG hat in diesem Rahmen versucht, die publizierten quantitativen Informationen von ca. 60 Direktversicherer systematisch zu erfassen und präsentiert nachfolgend eine kurze Zusammenfassung der ersten Erkenntnisse daraus.



01

Solide Kapitalbasis aber Sensitivitäten unklar

Die Versicherungsbranche steht auf einer mehrheitlich soliden finanziellen Basis. Wie sensitiv die Solvabilität auf zukünftige Marktentwicklungen und Risiken reagiert, lässt sich allerdings aus den verfügbaren Informationen nicht entnehmen und wird sich erst in den kommenden Jahren weisen.



02

Signifikante Bewertungsdifferenzen

Deutliche Unterschiede zwischen marktnaher und buchhalterischer Bilanz zeigen, wie wertvoll die neu offengelegten Informationen für die Beurteilung der Finanzlage sind.



03

Implikationen für das Kapitalmanagement

Bei vielen Versicherern übersteigt das Risikotragende Kapital das Zielkapital deutlich. Daraus ergeben sich Fragestellungen bezüglich der Kapitalallokation und Dividendenpolitik.




04

Finanzieller Spielraum erhöht die strategische Flexibilität

Vor allem Grossversicherer verfügen über die finanziellen Voraussetzungen, um die Transformation der Branche zu gestalten. Kleinere Gesellschaften müssen Wege finden, sich den Herausforderungen langfristig zu stellen.

Bemerkung

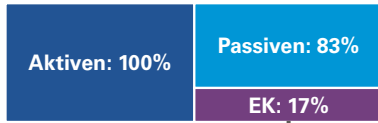
- Die Berichte über die Finanzlage von Versicherungsunternehmen, die gemäss FINMA Rundschreiben 2016/2 ab 2018 veröffentlicht werden müssen, bilden die Datengrundlage für unsere Analyse
- Die Zurich Insurance Group ist nicht Bestandteil unserer Analyse, da die Solvabilitätszahlen auf konsolidierter Ebene (ZIC, ZLIC) präsentiert werden und daher kein vergleichbares Bild für den Schweizer Markt darstellen
- Versicherungsgesellschaften, die innerhalb der Schweiz einen Konzern bilden (AXA, Allianz, Generali, Helsana etc.), wurden für unsere Analyse pro-forma konsolidiert
- Bei internationalen Konzernen wurden die Schweizer Einheiten oder das Stammhaus berücksichtigt



Hohe Differenzen
zwischen buchhalterischen und marktnahen
Bilanzen zeigen
den Informationsgehalt
der neu offengelegten
Angaben.

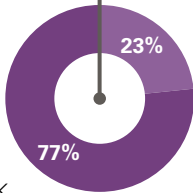
Auffallend sind die grossen Unterschiede zwischen dem buchhalterischen Eigenkapital und der Differenz der marktnahen Aktiven und der Best Estimate Liabilities und dem marktnahen Wert der übrigen Verbindlichkeiten. Insbesondere im Bereich der Lebensversicherungen sind sie bemerkenswert.

Marktnahe Bilanz – Leben 2018

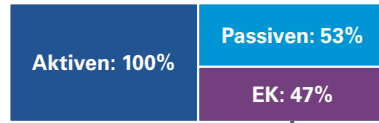


Marktnahes vs. Buchhalterisches Eigenkapital – Leben

- Buchhalt. EK
- Δ zum markt. EK

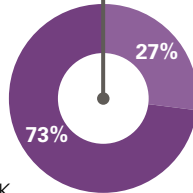


Marktnahe Bilanz – Nicht-Leben 2018

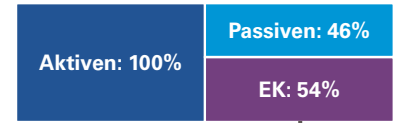


Marktnahes vs. Buchhalterisches Eigenkapital – Nicht-Leben

- Buchhalt. EK
- Δ zum markt. EK

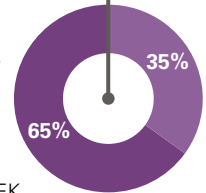


Marktnahe Bilanz – Kranken- zusatzversicherer 2018

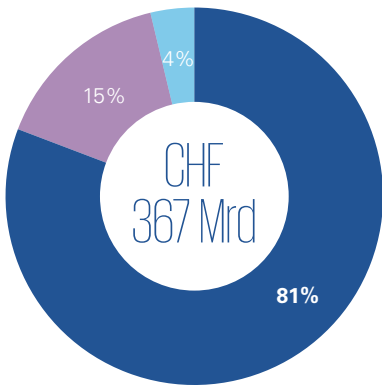


Marktnahes vs. Buchhalterisches Eigenkapital – Krankenzusatz

- Buchhalt. EK
- Δ zum markt. EK

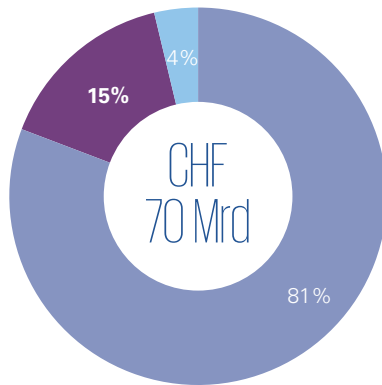


Bilanzsumme – Anteil Leben per 2018



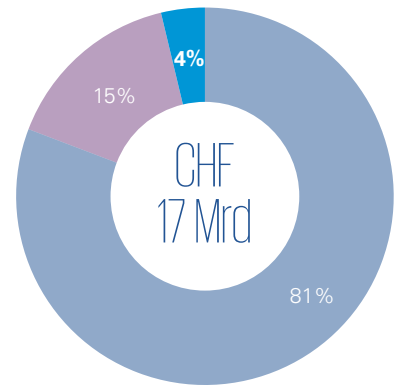
- Leben
- Nicht-Leben
- Krankenzusatzversicherer

Bilanzsumme – Anteil Nicht-Leben per 2018




- Leben
- Nicht-Leben
- Krankenzusatzversicherer

Bilanzsumme – Anteil Krankenzusatz- versicherer per 2018



- Leben
- Nicht-Leben
- Krankenzusatzversicherer

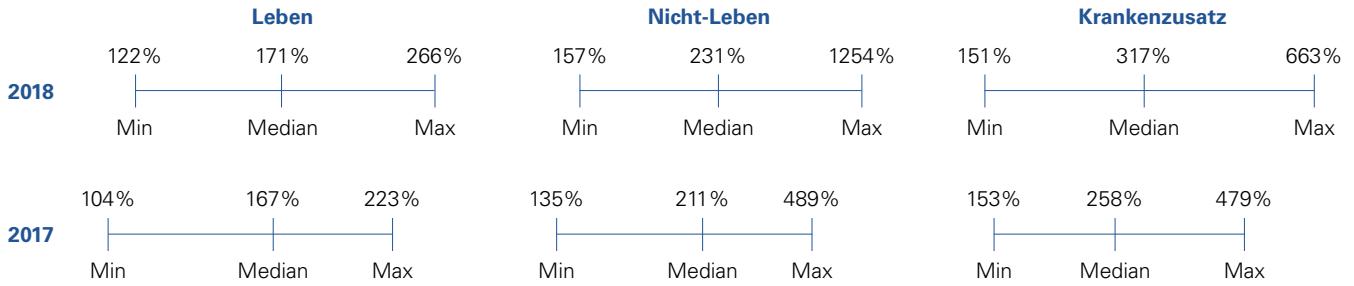


Das Überschusskapital,
das langfristige
Investitionen und
Innovationen ermöglicht,
liegt insbesondere bei
den Grossversicherern.

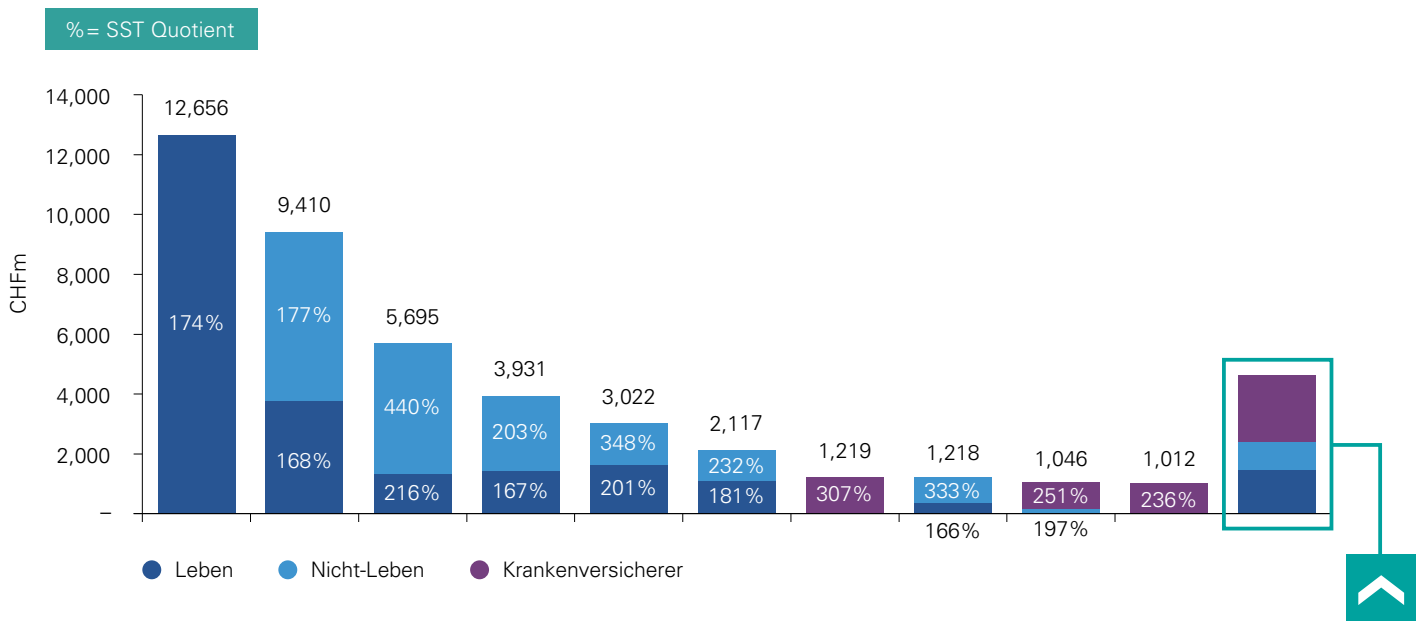
Die Solvabilitäts-Lage der Schweizer Assekuranz hat sich zwischen 2017 und 2018 verbessert und ist als sehr solide zu bezeichnen. Trends und Sensitivitäten können aus einer Marktperspektive noch nicht hinreichend beurteilt werden.

Grossversicherer waren die aktivsten Investoren in der Vergangenheit (Akquisitionen, Ökosysteme etc.). Die Überschusskapitalsituation der «Grossen» zeigt, dass diese auch in Zukunft den Markt aktiv formen können.

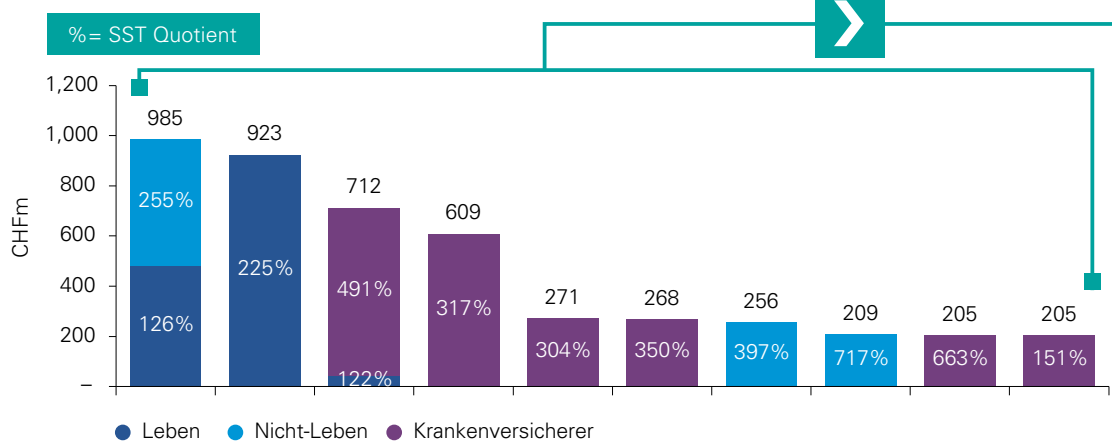
Marktsolvabilität



Überschusskapital (RTK – ZK) – Top 10 Direktversicherer



Überschusskapital (RTK – ZK) – Top 11– 20 Direktversicherer



Quelle: Bericht über die Finanzlage, KPMG Analysis
 Bemerkung: - % = SST Quotient
 - Konglomerate enthalten pro-forma konsolidierte, gewichtete SST Quotienten

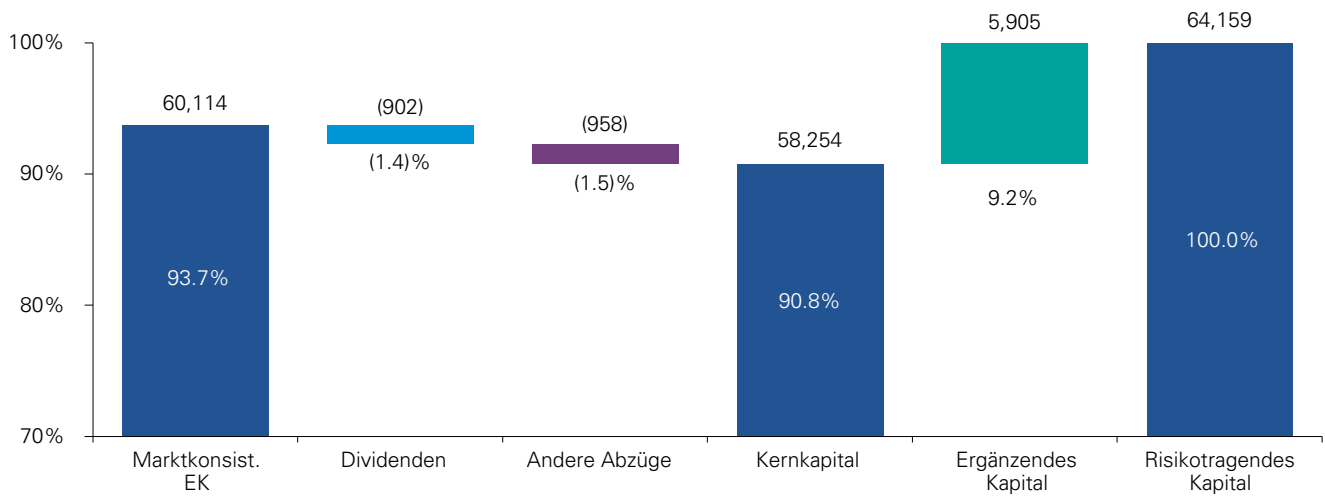


Lebensversicherer
profitieren von
verlusttragendem
Fremdkapital.
Nicht-Leben-Versicherer
zahlen kaum
Dividende.

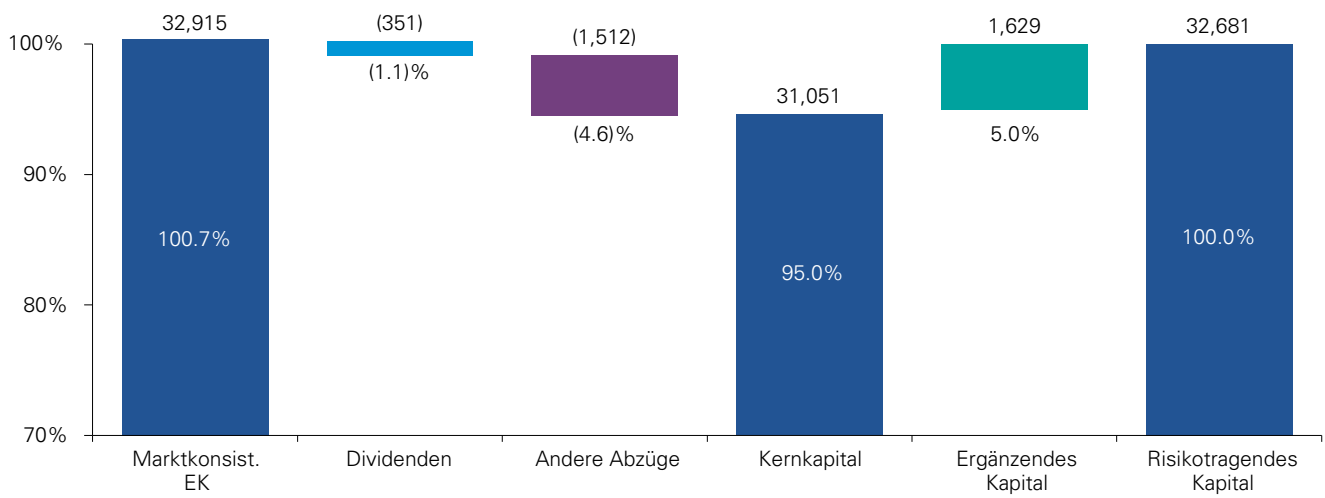
Insbesondere bei Lebensversicherern ergänzt verlusttragendes Fremdkapital das Kernkapital.

Bei den Nicht-Leben- und Krankenzusatzversicherern liegt das marktnahe Eigenkapital in etwa so hoch wie das gesamte Risikotragende Kapital.

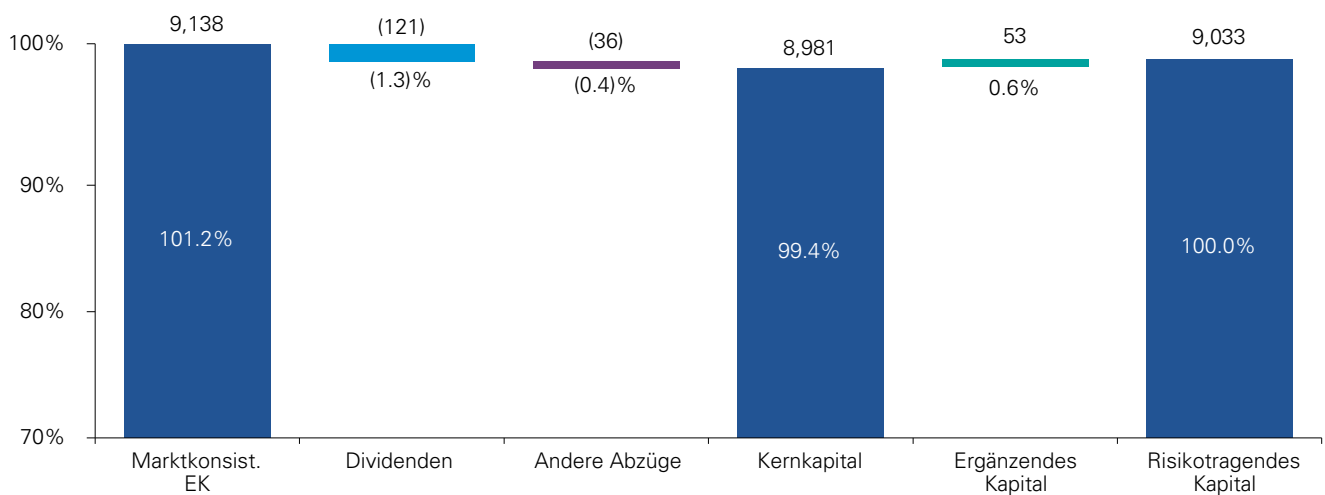
Leben




Nicht-Leben



Krankenzusatzversicherer



Quelle: Bericht über die Finanzlage, KPMG Analysis
 Bemerkung: Versicherungen ohne 2017 Ausweis wurden ausgeschlossen

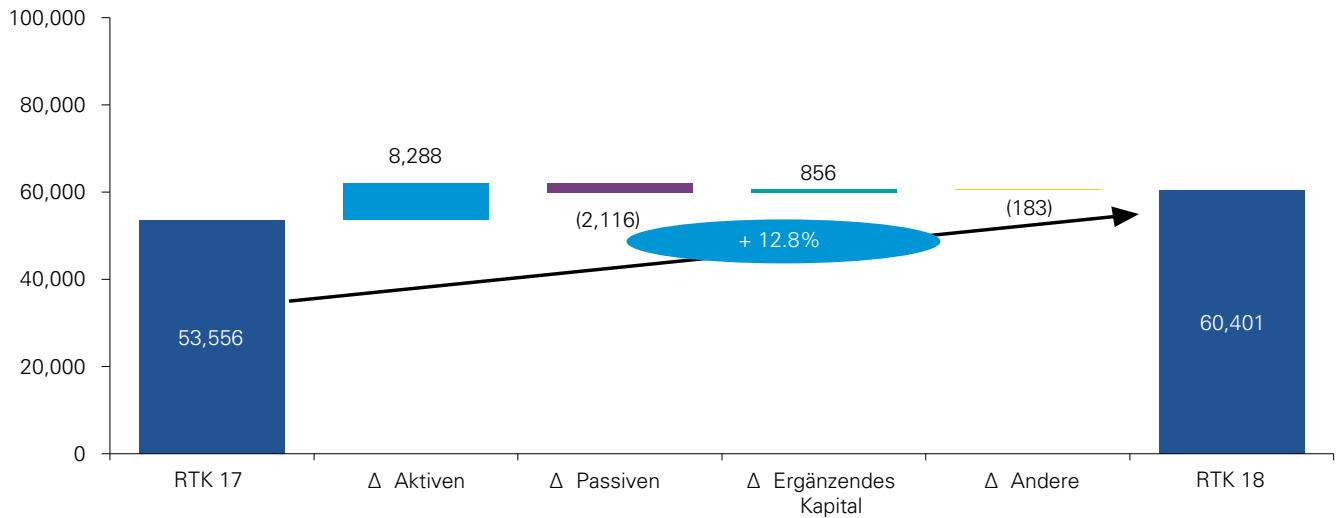


Die starke Zunahme
des Risikotragenden
Kapitals wird durch die
Höherbewertung der
Aktiven unterstützt.

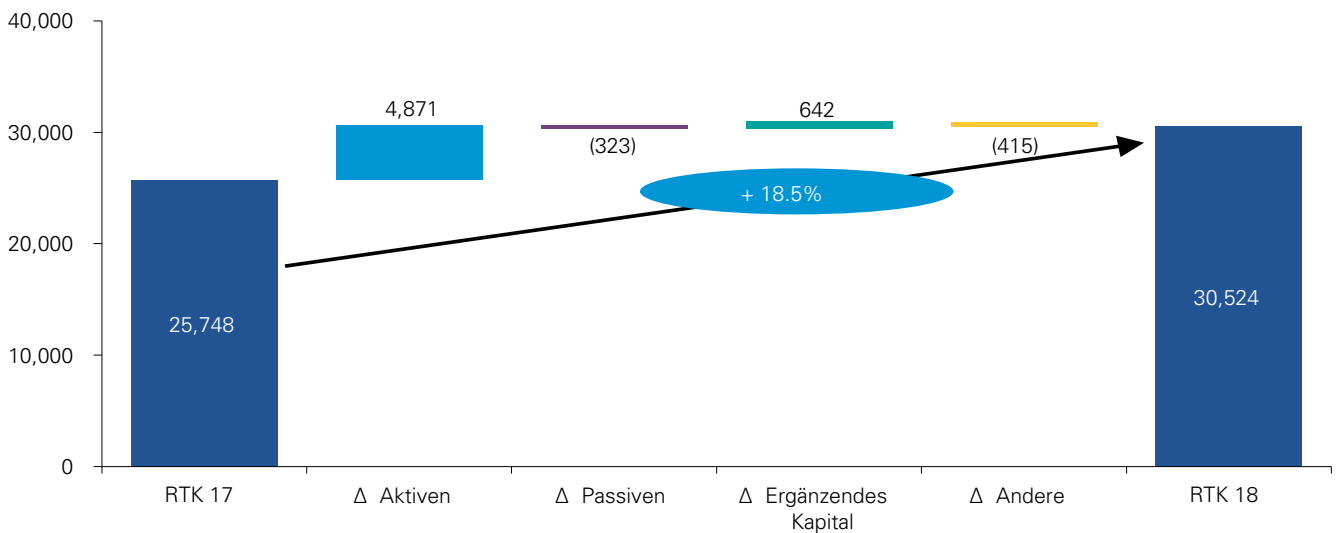
Die niedrigen Zinsen sowie das allgemein gute Börsenjahr haben die höhere Bewertung der Aktiven verstärkt. Bei Lebensversicherern widerspielt sich dies auch in der Höherbewertung der Rückstellungen.

Krankenzusatzversicherer sind von der Entwicklung am wenigsten betroffen.

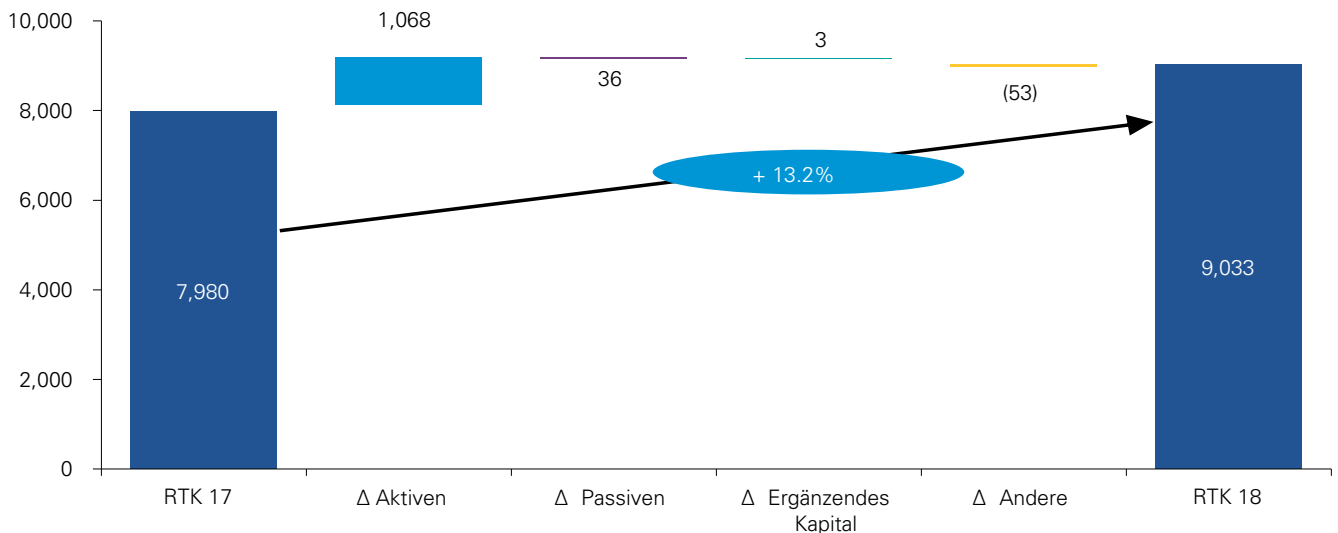
RTK – Leben 2018 vs. 2017



RTK – Nicht-Leben 2018 vs. 2017



RTK – Krankenzusatzversicherer 2018 vs. 2017



Quelle: Bericht über die Finanzlage, KPMG Analysis
 Bemerkung: Versicherungen ohne 2017 Ausweis wurden ausgeschlossen

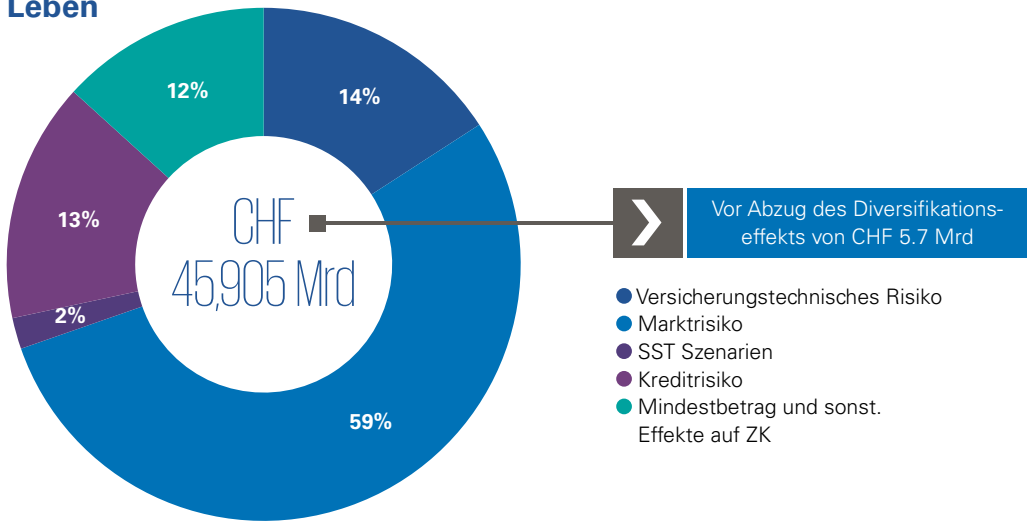


Die Zusammensetzung des Zielkapitals zeigt die Wichtigkeit der Markt- und Kreditrisiken auf. Insbesondere für Lebensversicherer.

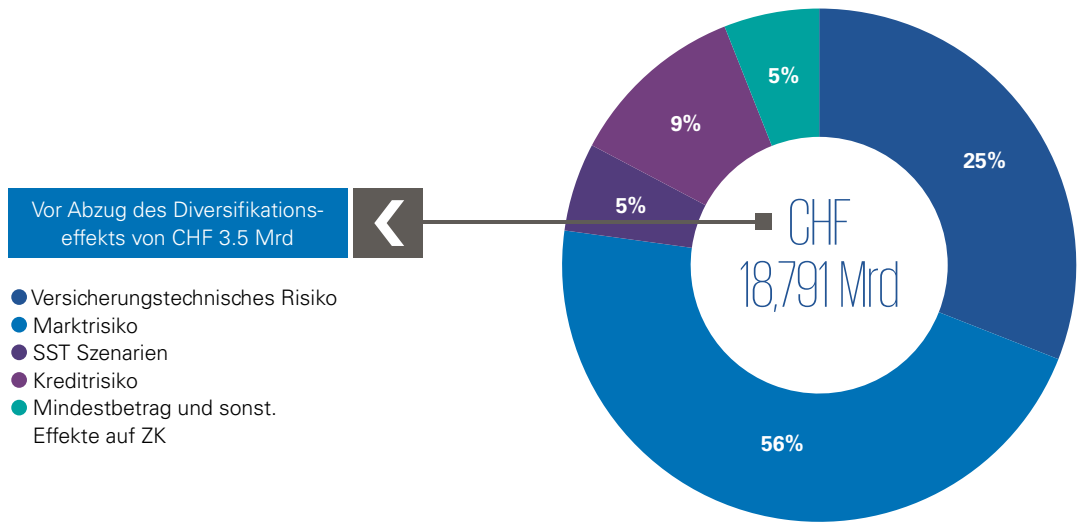
Krankenzusatzversicherer und Nicht-Leben Versicherer weisen die höchsten Versicherungsrisiken auf. Krankenzusatzversicherer sind besonders von Mindestbeträgen betroffen während das Kreditrisiko die Lebensversicherer am stärksten trifft.

Versicherungsrisiken sind zumeist vom Prämienvolumen und dem Geschäftsmix abhängig, wo hingegen die Markrisiken von der Asset-Allocation abhängen. Dementsprechend können die Risikoverteilungen unter den Versicherern in den jeweiligen Branchen deutlich variieren.

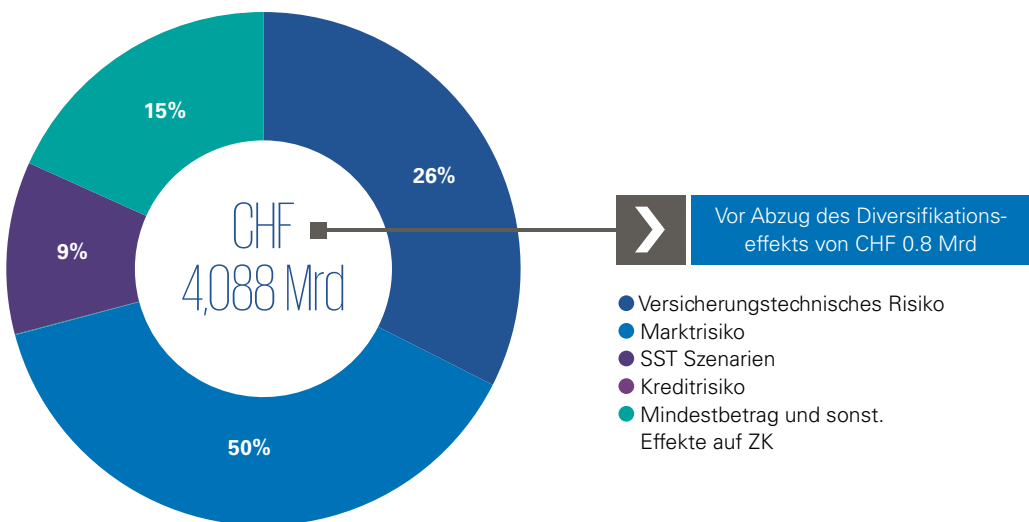
Leben



Nicht-Leben



Krankenzusatzversicherer



Quelle: Bericht über die Finanzlage, KPMG Analysis

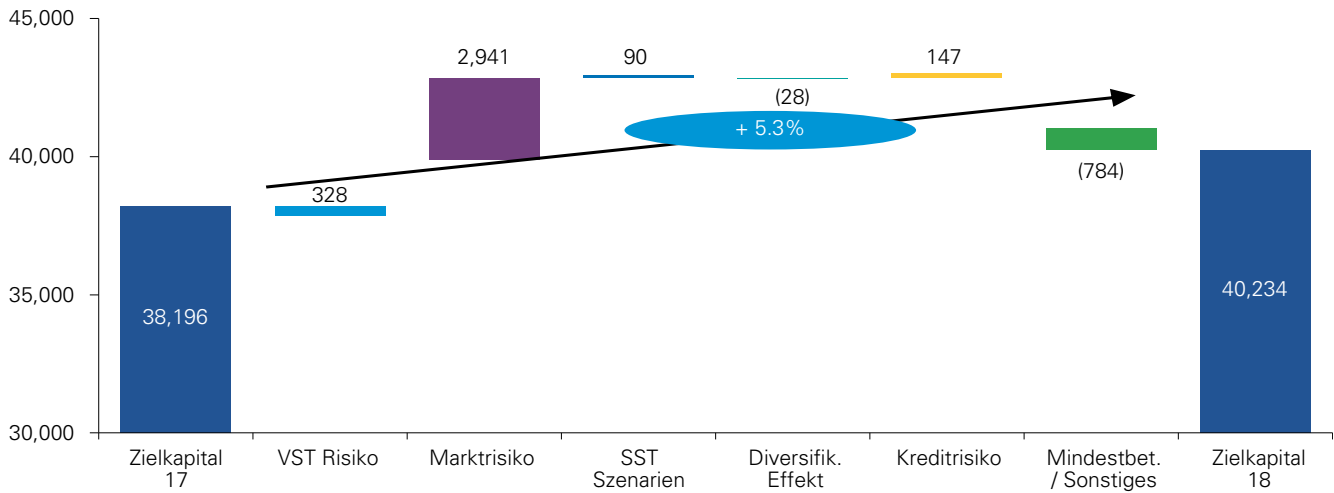


Die Zunahme des Marktrisikos im Zielkapital widerspiegelt den Anstieg der Aktiven im Risiko-tragenden Kapital.

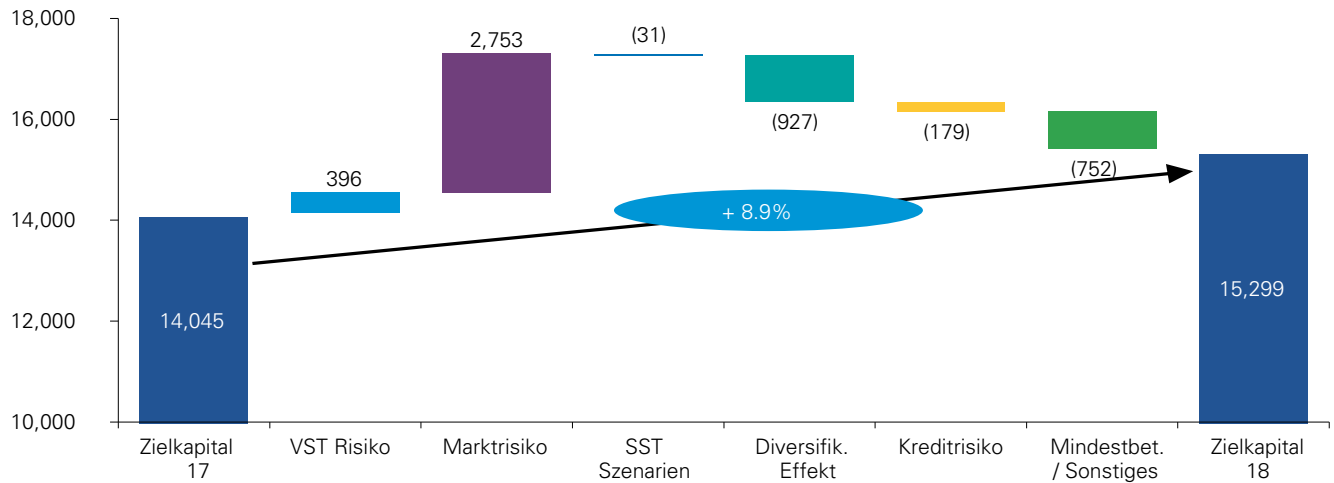
Die Marktrisiken steigen parallel zu den zunehmenden Aktiven im Risikotragenden Kapital, während das erhöhte Versicherungsrisiko zumeist durch das gestiegene Prämienvolumen erklärt wird.

Durch die allgemeine Erhöhung des Zielkapitals sind die Mindestbeiträge in derselben Periode vor allem im Nicht-Leben-Bereich deutlich zurückgegangen.

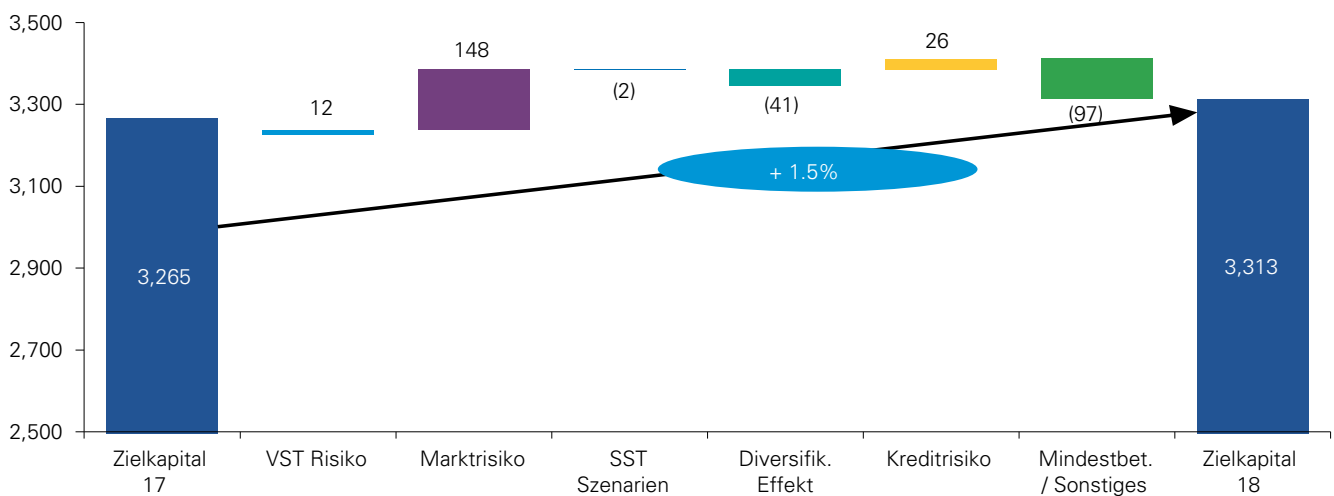
ZK – Leben 2018 vs. 2017



ZK – Nicht-Leben 2018 vs. 2017



ZK – Krankenzusatzversicherer 2018 vs. 2017

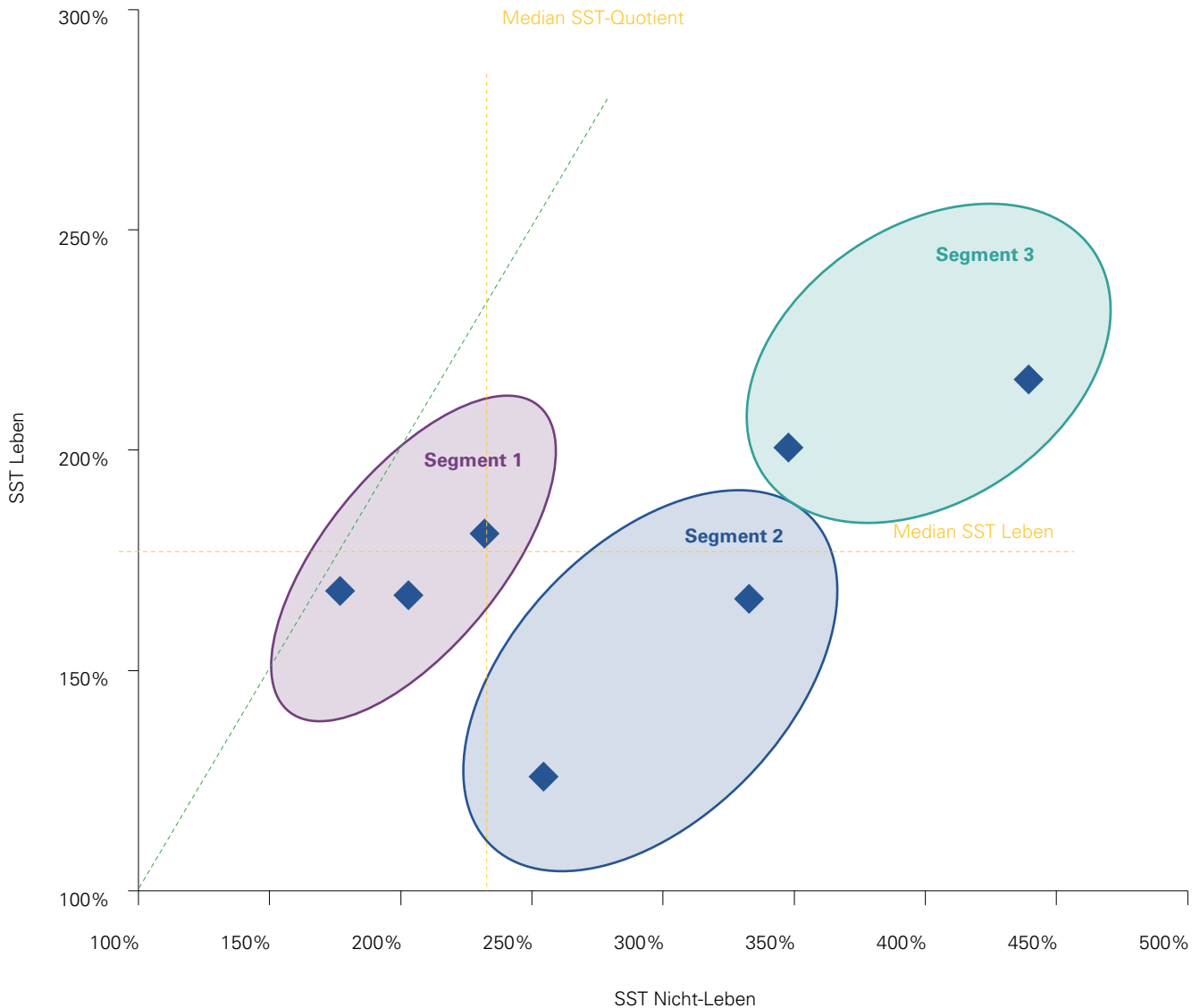


Quelle: Bericht über die Finanzlage, KPMG Analysis
 Bemerkung: Versicherungen ohne 2017 Ausweis wurden ausgeschlossen



Die pro-forma konsolidier-
te Ansicht zeigt die unter-
schiedliche Positionierung
in der «Solvabilitäts-
Landschaft».

Solvabilität (SST per 1.1.2018) der grössten Kompositversicherer



Quelle: Bericht über die Finanzlage, KPMG Analysis
Bemerkung: Pro-forma konsolidiert

Segment 1:

Effiziente Kapitalallokation

Schweizer Niederlassungen eines ausländischen Konzerns weisen verhältnismässig niedrige SST-Quoten auf, was daran liegen mag, dass das Kapital nicht in der Schweiz gehalten sondern an die Shareholder (Mutterhaus) zurückgeführt wird.

Segment 2:

Kapitalisierungs-Asymmetrie

Leben und Nicht-Leben Kapitalausstattung stehen in einem ineffizienten Verhältnis. Während der Nicht-Leben Bereich überdurchschnittlich kapitalisiert ist, ist der Leben Bereich unterdurchschnittlich kapitalisiert.

Segment 3:

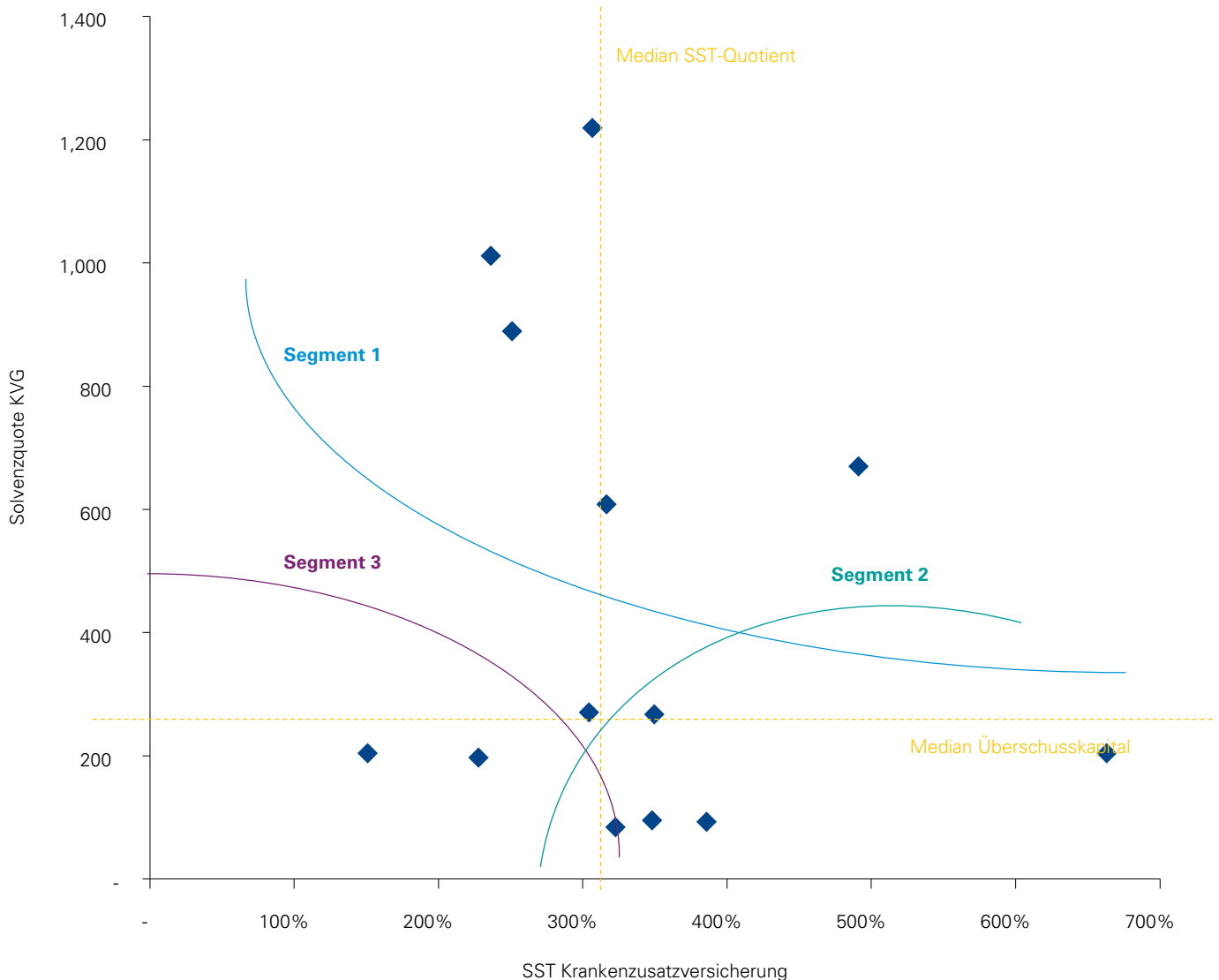
Überkapitalisierung

Risikotragendes Kapital übersteigt erforderliches Zielkapital in allen Bereichen signifikant.



Die Solvabilitätslandschaft
der Krankenzusatz-
versicherer verdeutlicht
unterschiedliche strate-
gische Fragestellungen.

Solvabilitätsquoten der Krankenzusatzversicherer (1.1.2018)



Quelle: Bericht über die Finanzlage, KPMG Analysis
Bemerkung: Pro-forma konsolidiert

Segment 1:


Gesunde Kapitalsituation als Ausgangslage mit sehr gut ausgestattetem freiem Kapital, um den Markt in Zukunft anführen und transformieren zu können. Versicherer in diesem Bereich werden sich mit Konsolidierungs- sowie Innovations- und Diversifikationsthemen auseinandersetzen.

Segment 2:

Sehr gute Solvabilität, jedoch mit nominal weniger freiem Kapital als andere Konkurrenten. Versicherer in diesem Bereich können sich mit Themen der Operational Excellence und Wachstum auseinandersetzen. Für Innovations- und Transformationsfragestellungen können in Partnerschaften Lösungen angestrebt werden.

Segment 3:

Solvabilität und freies Kapital sind unterhalb des Branchenmedian. Kapital-Allokations- und Wachstumsfragestellungen legen den Grundstein für die weitere strategische Positionierung.

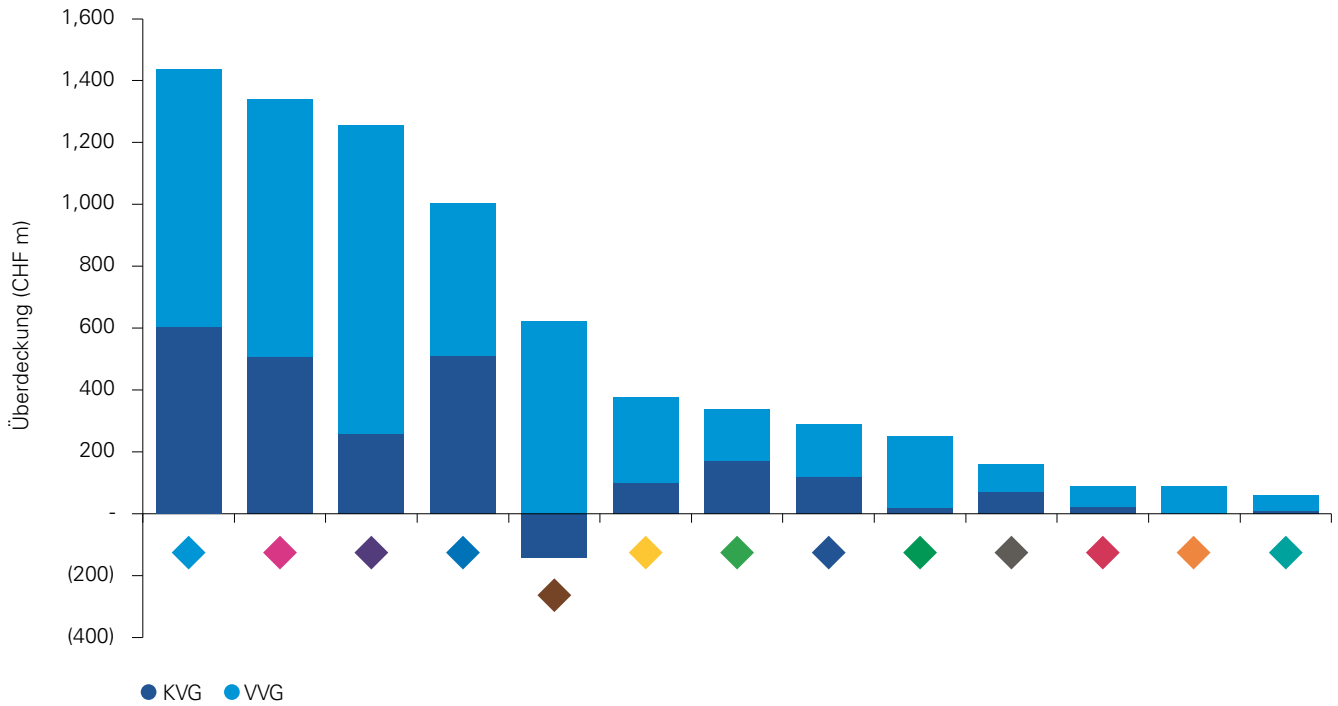


In Kombination mit den KVG-Angaben vervollständigt sich das Bild der Krankenversicherungslandschaft.

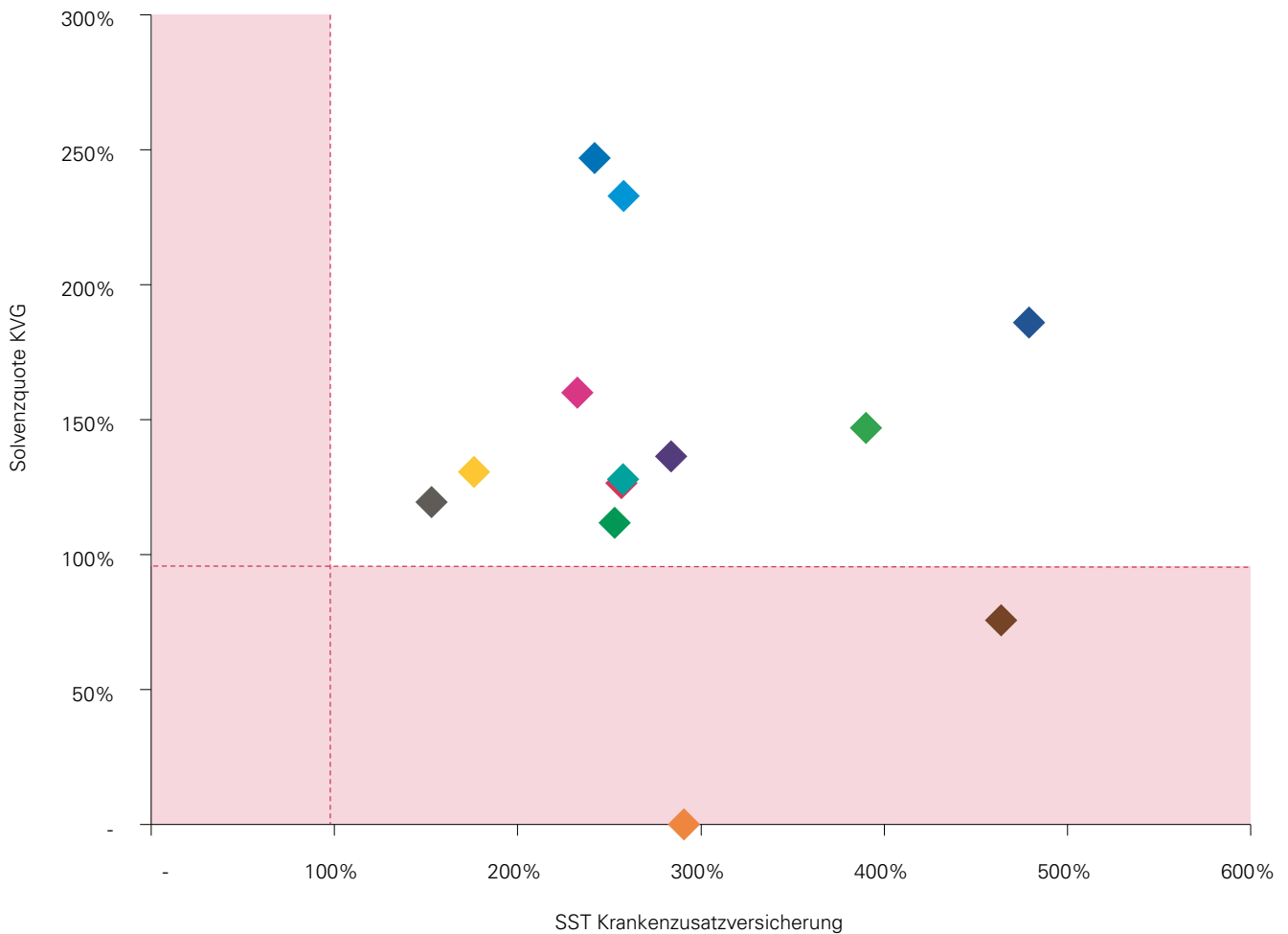
Das Spannungsfeld zwischen innovativen Gesundheitsstartups, einer laufend ändernden Fintech-Landschaft sowie den politischen und aufsichtsrechtlichen Behörden schafft ideale Verhältnisse «Krankenversicherung» neu zu definieren. Das Krankenzusatzgeschäft ist der «Motor» und der «Tank» dieser Neu-Definition zugleich.

Player mit grosser Überdeckung sind in dieser Ausgangslage klar im Vorteil.

Marktnahe Überdeckung der grössten Krankenversicherer (1.1.2017)



Solvenzquote KVG und VVG (1.1.2017) der grössten Krankenversicherer



Einblicke und Perspektiven mit Erfahrung und Expertise

Versicherer stehen vor einer Reihe komplexer Herausforderungen

Von makroökonomischen Unsicherheiten über Veränderungen im Kundenverhalten bis hin zu den Auswirkungen des Klimawandels, ganz zu schweigen von neuen Technologien, neuen Marktteilnehmern und der Notwendigkeit, den sich laufend wandelnden Bedürfnissen der Kunden umfassend nachzukommen. Die neu veröffentlichten Informationen bieten eine ausgezeichnete Grundlage, die Karten neu zu mischen und eine strukturierte Standortbestimmung vorzunehmen und die Arbeitsweise neu zu überdenken. Daten und Vertrauen geben Ihnen dabei die nötige Sicherheit. Wir arbeiten Seite an Seite mit Ihnen, um diese zu nutzen und um praktische Lösungen zur Erreichung Ihrer strategischen Ziele zu entwickeln und umzusetzen.

Wo stehen Sie im Markt

KPMG führt gerne mit Ihnen einen Benchmarking Workshop durch, der weit über die Informationen im Public Disclosures hinausgeht. Unsere vielfältigen Brancheneinblicke und unser breites Knowhow dienen als Standortbestimmung und eignet sich als ideale Grundlage für strategische Diskussionen.

Perspektiven

Gerne stehen wir Ihnen auch als Sparring Partner für strategische Diskussionen zur Verfügung, bieten Ihnen Hand bei der Erarbeitung und der Bewertung von Handlungsoptionen und bieten Ihnen eine unabhängige «Sicht von aussen» an.

Kontakt

KPMG AG

Badenerstrasse 172
Postfach
CH-8036 Zürich

kpmg.ch

Stefan Zumthor

Senior Manager
Financial Services
Deal Advisory
+41 58 249 67 41
szumthor@kpmg.com

Damian Sailer

Director
Financial Services
Deal Advisory
+41 58 249 67 61
dsailer@kpmg.com

Thomas Schneider

Partner
Financial Services
Insurance
+41 58 249 54 50
thomasschneider@kpmg.com

Die hierin enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und beziehen sich daher nicht auf die Umstände einzelner Personen oder Rechtsträger. Obwohl wir uns bemühen, genaue und aktuelle Informationen zu liefern, besteht keine Gewähr dafür, dass diese die Situation zum Zeitpunkt der Herausgabe oder eine künftige Situation akkurat widerspiegeln. Die genannten Informationen sollten nicht ohne eingehende Abklärungen und professionelle Beratung als Entscheidungs- oder Handlungsgrundlage dienen. Bei Prüfkunden bestimmen regulatorische Vorgaben zur Unabhängigkeit des Prüfers den Umfang einer Zusammenarbeit. Sollten Sie mehr darüber erfahren wollen, wie KPMG AG personenbezogene Daten bearbeitet, lesen Sie bitte unsere Datenschutzerklärung, welche Sie auf unserer Homepage www.kpmg.ch finden.

© 2018 KPMG AG ist eine Tochtergesellschaft der KPMG Holding AG. KPMG Holding AG ist Mitglied des KPMG Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, der KPMG International Cooperative ("KPMG International"), einer juristischen Person schweizerischen Rechts. Alle Rechte vorbehalten.