

# Im Härtetest: Hannoversche Leben

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 Härtetest 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“.

## // HANNOVERSCHE

**Fazit:** Die Hannoversche verzeichnet in allen Bereichen eine stabile Entwicklung. Das Unternehmen punktet mit nachhaltigen Produkten und hoher Kundenzufriedenheit. Durch den Direktvertrieb ist die Kostenstruktur günstig.

### KOMPAKT

Das 1875 gegründete Unternehmen ist eine Tochter- und Kerngesellschaft der VHV Gruppe mit rund 3000 Mitarbeitern. Sie gehört zu den größten Direktversicherern in Deutschland. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen zuletzt auf 998,4 Millionen Euro.

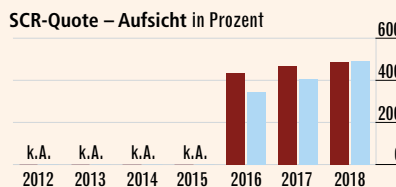
Rating	Bewertung
ASCORE-Analyse	Herausragend

Datenquelle: Assekurata

1

### Hannoversche mit hoher Mittelausstattung für Krisen

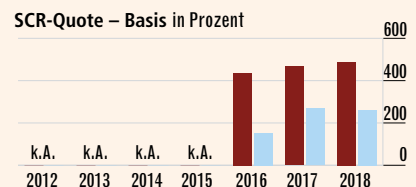
Die Niedersachsen verzichten auf Übergangsmaßnahmen und Volatilitätsanpassungen. Die Reserven für Krisenzeiten sind hoch genug. Die Aufsichtsquote ist identisch mit der Basisquote und liegt fast genau auf Marktniveau.



2

### Geschäftsschwerpunkt beeinflusst Basisquote

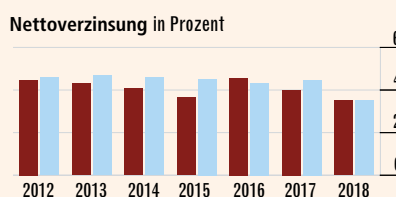
Es ist dem Geschäftsmodell geschuldet: Versicherer mit Schwerpunkt auf Risikolebensversicherungen weisen eine vergleichsweise hohe Solvabilität aus. Die Basisquote der Hannoverschen beträgt 487,97%.



3

### Trotz Risikogeschäft genau auf Marktniveau

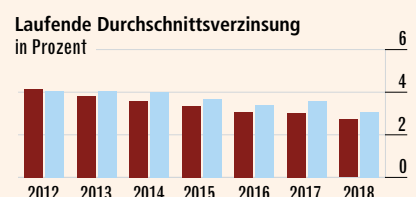
Die Ertragslage bestimmt sich, wie bei Lebensversicherungsunternehmen mit biometrisch geprägtem Geschäftsschwerpunkt üblich, überwiegend aus Risikogewinnen. Hierbei performt die Hannoversche solide (3,51%).



4

### Durchschnittsverzinsung leicht gesunken

Das Ergebnis aus der Kapitalanlage ist bei der Hannoverschen von eher untergeordneter Bedeutung für den Erfolg. Die laufende Durchschnittsverzinsung sank leicht und bleibt mit 2,72% weiterhin unter dem Marktdurchschnitt.



■ Hannoversche 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.

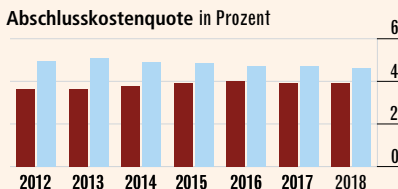
- **Bestandsrendite:** gesamter Rohüberschuss in Prozent der Bruttodeckungsrückstellung und Ansammlungsguthaben.
- **Zuwachsrate gebuchte Bruttoprämien:** Veränderung der gebuchten Bruttobeiträge in Prozent des Vorjahresendbestands.
- **Stornoquote:** vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent des mittleren Jahresbestands.



5

#### Abschlusskostenquote niedrig dank Online-Vertrieb

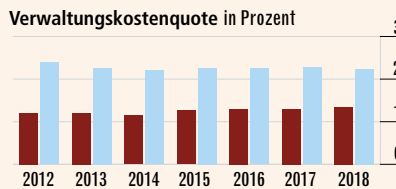
Die Hannoversche profitiert von ihrem Vertriebsweg als Direktversicherer und verzeichnet eine niedrige Abschlusskostenquote auf konstantem Niveau. Sie lag zuletzt bei 3,94 %. Markt: 4,62 %



6

#### Geringe Verwaltungskosten gut für Kunden

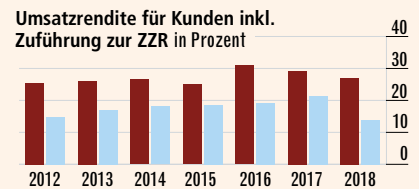
Durch die im Marktvergleich deutlich geringere Verwaltungskostenquote (1,35 %) ergeben sich für die VHV-Tochter Wettbewerbsvorteile. Die Konkurrenz arbeitet deutlich teurer. Hier liegt die Quote bei 2,23 %.



7

#### Fokus auf Risikoleben bedingt hohe Umsatzrendite

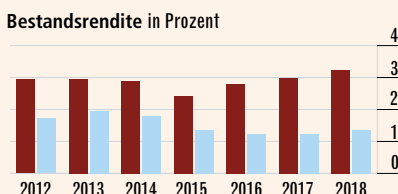
Der Gewinn bei Risikogewinnen ist im Zeitverlauf sehr konstant. Außerdem fällt die Umsatzrendite bei Risikolebensversicherern im Marktvergleich grundsätzlich höher aus – ebenfalls eine Konsequenz des Geschäftsmodells.



8

#### Bestandsrendite hält Vorsprung vor dem Markt

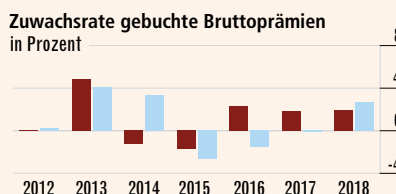
Im Risikogeschäft werden hohe Margen erwirtschaftet. In der Folge liegt auch die Bestandsrendite der Hannoverschen mit 3,24 % klar vor dem Markt. Der Durchschnitt beträgt hier lediglich 1,36 %.



9

#### Hannoversche mit geringem Einmalbeitragsgeschäft

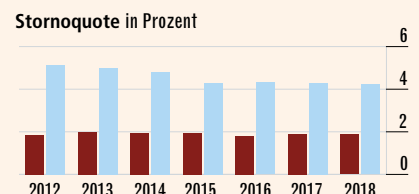
Der Markt mit Policen gegen Einmalbeitrag ist 2018 überdurchschnittlich gewachsen, während die Hannoversche Leben eine überdurchschnittlich hohe Zuwachsrate bei den laufenden Prämien verzeichnete.



10

#### Niedrige Kündigungsquote belegt hohe Zufriedenheit

Die Stornoquote lässt auf eine äußerst hohe Wachstumsnachhaltigkeit bei der Gesellschaft schließen. Die Kunden sind mit ihrem Direktversicherer offenbar überaus zufrieden. Die Quote liegt bei nur 1,87 %.



■ Hannoversche Lebensversicherung ■ Marktdurchschnitt