

Public Disclosure 2022

Schweizer Versicherer sind
für das Jahr 2022 finanziell
gut gerüstet





Inhalte

Editorial	4
01 Solvenzquotienten	8
02 Marktnahe Bilanzen	12
03 Marktnahe Passivseite	14
04 Dividenden und ergänzendes Kapital	16
05 Zielkapital	18
06 Zins und Marktrisiken	20
07 Überschusskapital	22
08 Gesamtüberdeckung	24
09 ESG-Themen	28
10 Fazit	30



Schweizer Versicherer stärken in der Pandemie ihre finanzielle Widerstandskraft

Die Schweizer Versicherungsbranche hat auch das zweite Corona-Jahr 2021 gut überstanden und befindet sich nach wie vor in einer finanziell soliden Verfassung. Die mit der Covid-19-Pandemie einhergehenden Turbulenzen hatten kaum Einfluss auf die Finanzlage der Versicherer. Das zeigt unsere fünfte Auswertung der «Berichte über die Finanzlage» gemäss den FINMA-Vorschriften, die sich auf den Jahreswechsel 2021/22 beziehen.

Den Versicherern gelang es sowohl das Überschusskapital als auch die Solvenzquotienten (SST-Quotienten) zu erhöhen. Die SST-Quotienten erreichten per Stichtag 1. Januar 2022 gar neue Höchststände und das sowohl bei den Leben- und den Nicht-Leben-Versicherern als auch den Krankenzusatzversicherern. Dabei haben Lebensversicherer mit vormalig tieferer Solvenz unter anderem dank strategischer Entscheidungen oder vorgenommener Massnahmen einen signifikanten Sprung nach oben gemacht. Zudem waren erstmals die Zielkapitalien in der Tendenz rückläufig.

Geschuldet ist die robuste finanzielle Entwicklung unter anderem der Hausse an den Aktienmärkten zum Ende des Jahres. Aber auch dem Umstand, dass auf Grund der Pandemie das Risikobewusstsein der Bevölkerung gestiegen ist, was sich in einem soliden Prämienwachstum spiegelt. Ausserdem haben einzelne Gesellschaften ihre Garantiereserven zur Stärkung des finanziellen Fundaments weiter geöffnet.

Angesichts der Tatsache, dass in den vergangenen fünf Jahren die Differenz des vorhandenen Kapitals der Branche zu der vom Regulator geforderten Risikovorsorge laufend ausgeweitet wurde, hat sich eine grundsätzliche Fragestellung geöffnet: Nämlich wie weit eine «Überkapitalisierung» wirtschaftlich nachhaltig ist und zu welchem Zweck diese Mittel sinnvoll eingesetzt werden können.

Vor dem Hintergrund der jüngst gestiegenen Inflationsängste und Zinsen, die der Aktienhausse vorerst ein Ende bereitet haben, erscheint diese Frage indes wieder müssig geworden zu sein. Denn es ist fraglich, ob die letztjährigen Höchststände im nächsten Jahr wiederholt werden können. Sicher ist jedoch, die Bilanzen der helvetischen Versicherer waren per Ende 2021 sehr solide, sodass sie für Turbulenzen an den Finanzmärkten oder in der Wirtschaft gut gerüstet sind.

Die in diesem Jahr von 55 Direktversicherern erfassten und ausgewerteten Publikationen demonstrieren zwar, dass über strategische Belange, Ökosysteme und ESG-Themen berichtet wird. ESG-Themen haben es aber nur in Einzelfällen in den «Bericht über die Finanzlage» geschafft.

Auch wenn das Umfeld derzeit wieder von zunehmenden Unsicherheiten geprägt wird, so wäre es angesichts des breit vorhandenen Interesses insbesondere an ESG-Themen, nicht falsch, den vorwärtsschauenden Elementen und Nachhaltigkeitsthemen auch im Public Disclosure mehr Platz zu gewähren.

Ausführliche Informationen zu all diesen und zu weiteren Themen finden Sie auf den folgenden Seiten. Wir wünschen spannende Lektüre und unterstützen Sie gerne bei weiterführenden Fragen.

Stefan Zumthor



Director,
Financial Services

Thomas Schneider



Partner,
Sektorleiter Versicherungen

Die Solvabilität ist in allen beurteilten Marktsegmenten gestiegen

Während der positive Trend in den letzten Jahren eher abflachend war, hat er sich 2021 wiederum beschleunigt. Vor allem die Lebensversicherungen haben einen markanten «Sprung» nach oben gemacht.





Die Solvenzquotienten steigen auf Rekordhöhen in allen Bereichen

Die SST-Quotienten sind vor allem bei den Lebensversicherer noch einmal deutlich gestiegen. Insbesondere die Lebensversicherer mit vormalig tieferer Solvenz haben einen deutlichen Sprung gemacht. Diese Entwicklung ist das Resultat von wesentlichen strategischen Entscheidungen, Rückversicherungslösungen aber auch Sanierungsmassnahmen individueller Marktteilnehmer. Die Entwicklung der Nicht-Leben und Krankenzusatzversicherer entspricht eher dem Trend der vorherigen Jahre. Auffallend ist, dass das zweite und dritte Quartil in allen Branchen grösser wurde und mit ihr die Streuung der SST-Quotienten. Wie in den Vorjahren ist das von der FINMA vorgegebene Standardmodell die klar meistgewählte Lösung, wobei grössere Versicherer dieses angepasst oder Eigenmodelle entwickelt haben.

Marktsolvabilität

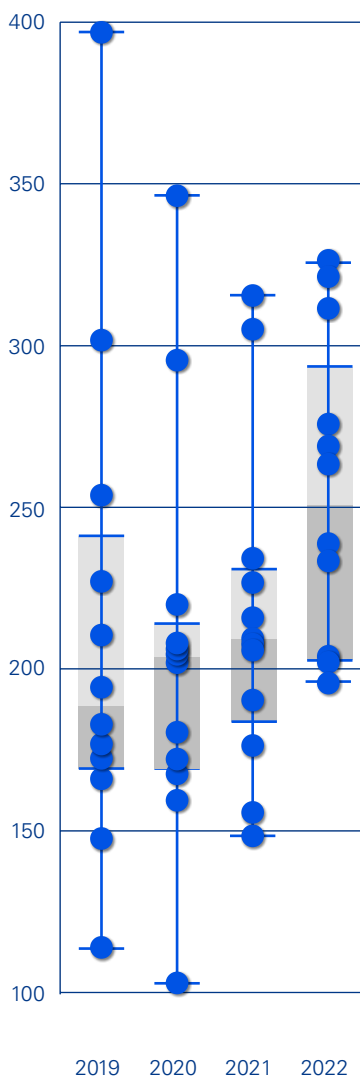
CHFm

Lebensversicherer

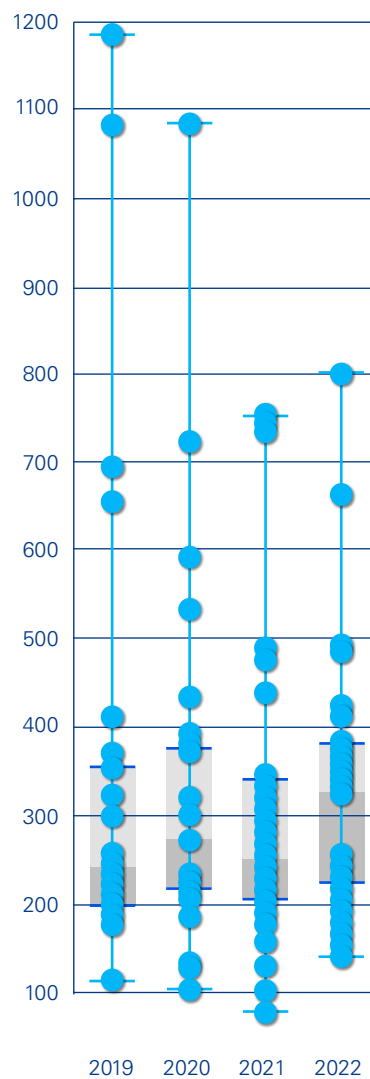
Nicht-Lebensversicherer

Krankenzusatzversicherer

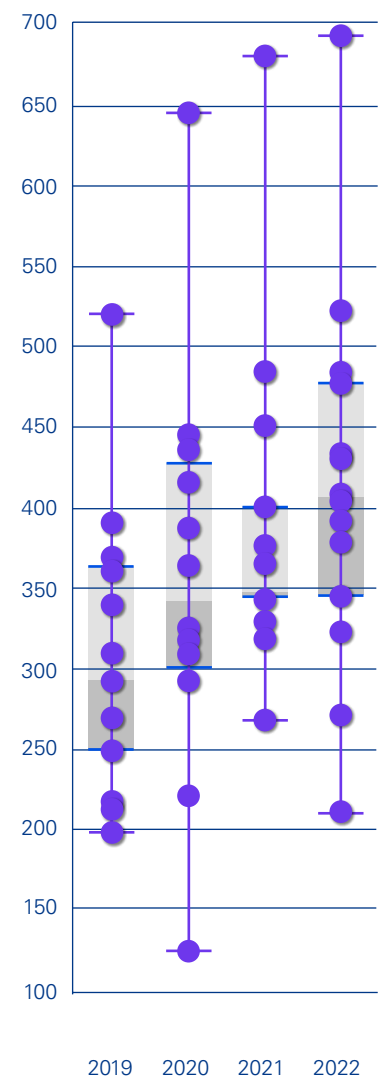
SST (in %)



SST (in %)




SST (in %)



— 3. Quartil
- - - Median
— 2. Quartil

● Lebensversicherer
● Nicht-Lebensversicherer
● Krankenzusatzversicherer





Die Versicherer trotzen auch dem zweiten Corona-Jahr

Bereits in den beiden vergangenen Jahren haben wir über die Robustheit der Bilanzen im Angesicht der Covid-Krise berichtet. Auch 2021 unterstützen die per Jahresende rekordhohen Kapitalmärkte dieses Bild. Jedoch könnten in diesem Jahr steigende Zinsen, Inflationsängste und Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf die globale Wirtschaft diese Rally beenden. Dies müsste sich dann entsprechend auf die Solvabilität der Versicherer niederschlagen.

Die marktnahen Bilanzen entwickeln sich nur geringfügig


Die Unterschiede zwischen den marktnahen und handelsrechtlichen Bilanzen kommen von unterschiedlichen Bewertungsansätzen. Da die marktnahe Perspektive zu einer höheren Bewertung als die handelsrechtliche Perspektive führt, entsteht eine Art «stille Reserve» auf diesen Bilanzen.

Bei den Krankenzusatzversicherer bestehen starke Abweichungen in der Bewertung für Guthaben aus den Langzeitverpflichtungen. Das führt dazu, dass einige Krankenzusatzversicherer eine «negative» Passivseite (also ein Guthaben) auf der Bilanz ausweisen.

Bei den Lebensversicherungen haben sich diese «stillen Reserven» über die letzten Jahre laufend erhöht. Die «stillen Reserven» der Nicht-Lebensversicherer haben sich nach einem Zwischenhoch 2021 wieder auf dem Niveau von 2020 eingependelt.

Marktnahe Bilanz



A smiling man with a beard, wearing a blue checkered suit jacket, a light blue shirt, and a light blue tie. He is holding a black smartphone to his ear with his right hand and has his left hand on the handlebar of a bicycle. A brown leather strap is slung over his shoulder. The background is a bright, sunny outdoor setting with trees.

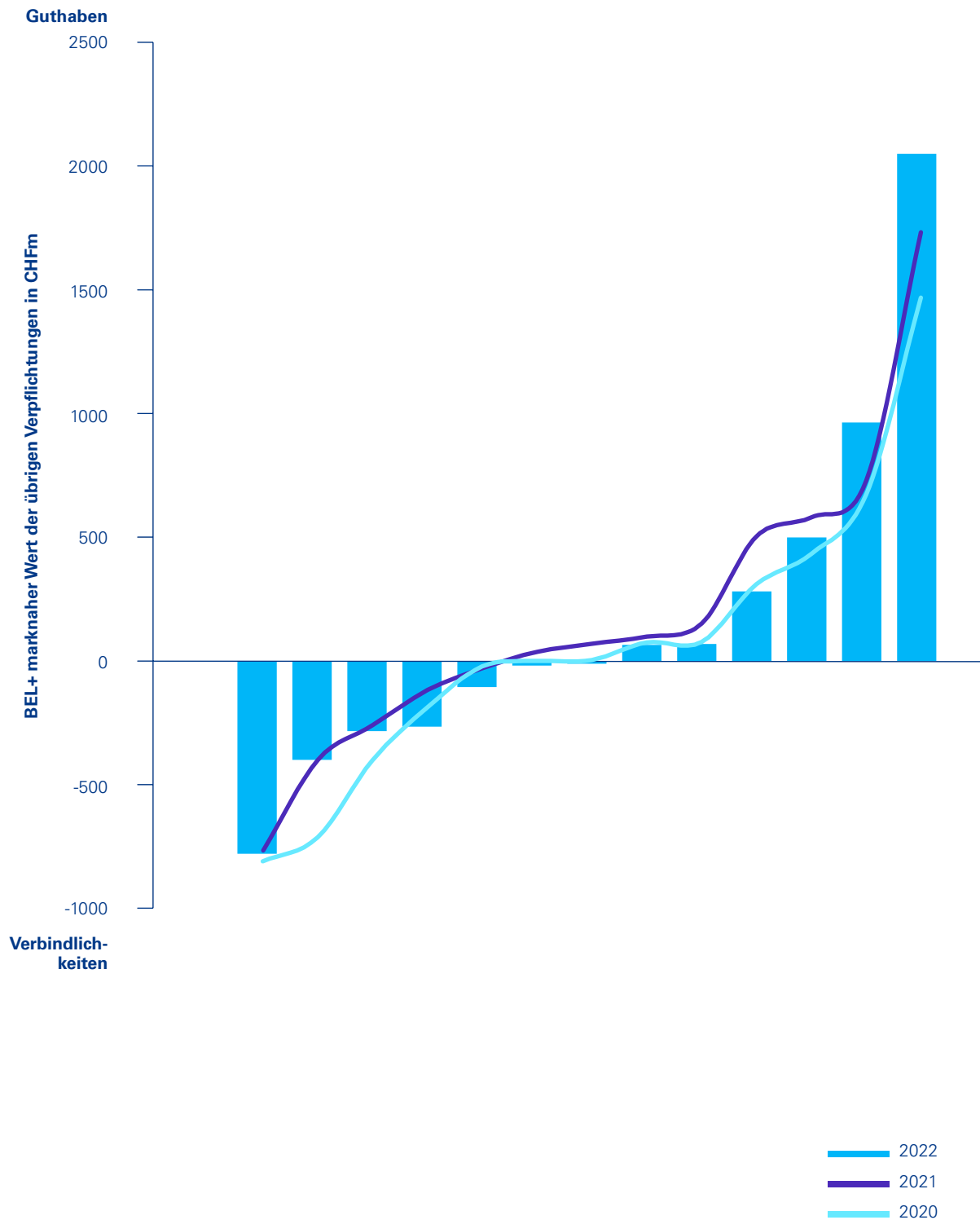
Phänomen der «negativen» markt- nahen Passivseite verstärkt sich bei Krankenzusatz- versicherern

Unter marktnaher Betrachtungsweise haben rund die Hälfte der Krankenzusatzversicherer ein Guthaben bei den versicherungstechnischen Rückstellungen. Ihre Passivseite wird also zu einem Aktivum. Die negativen marktnahen Passiven hängen mit der Bewertung der Guthaben in den Langzeitverbindlichkeiten zusammen, bei deren Bewertung auch Produkte mit positiven Cashflows berücksichtigt werden.

Damit entkoppeln sich die handelsrechtlichen und die marktnahen Bilanzen zunehmend, wodurch grundlegend unterschiedliche Auslegungen über die Finanzlage möglich sind. Dieses «Phänomen» ist nicht neu, verstärkt sich jedoch jährlich, vor allem bei den Krankenzusatzversicherern mit den grossen Guthaben auf der Passivseite ist das seit dem Jahr 2020 gut zu beobachten.

Krankenzusatzversicherer

CHFm

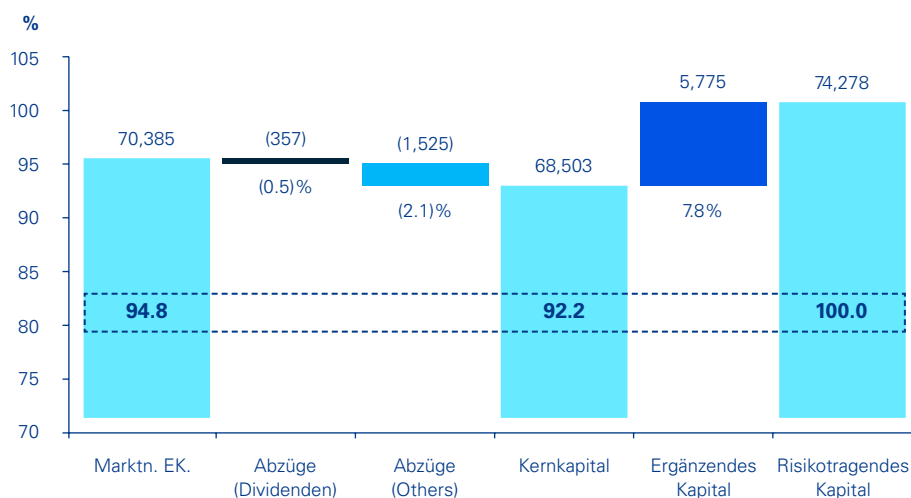


Dividenden und ergänzendes Kapital sind Treiber des risikotragenden Kapitals

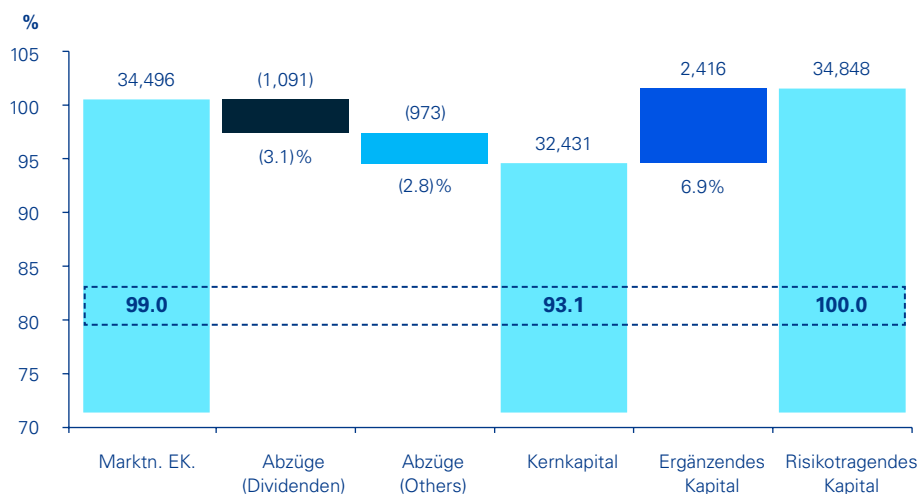
Das risikotragende Kapital zeigt an wie viele Mittel eine Versicherung hat um ihre Risiken zum Beispiel aus dem Versicherungsbetrieb oder den Kapitalanlagen decken zu können. Das risikotragende Kapital besteht vor allem aus der marktnahen Bewertung des Eigenkapitals unter Berücksichtigung anderer Elemente wie zum Beispiel dem ergänzendem Kapital.

Während Lebens- und Nichtlebensversicherer das risikotragende Kapital aktiv mit Dividenden oder ergänzendem Kapital managen, werden diese Mittel bei Krankenzusatzversicherern kaum eingesetzt.

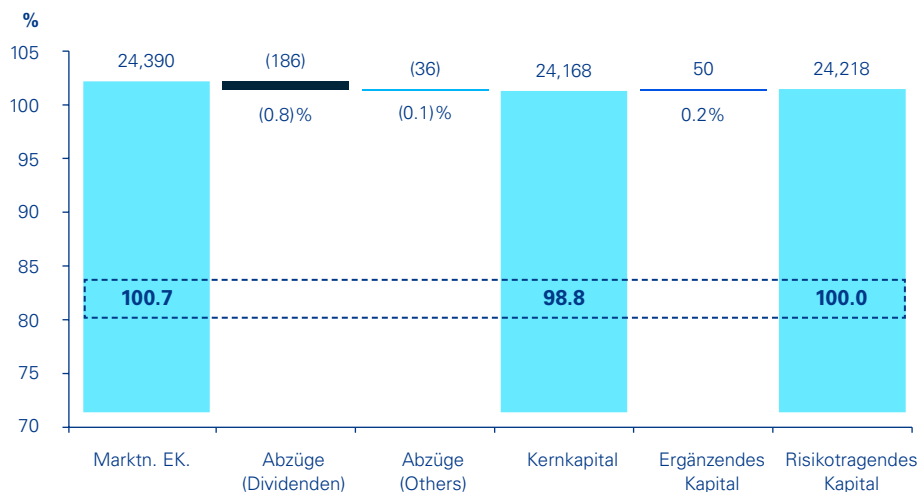
Leben



Nicht-Leben



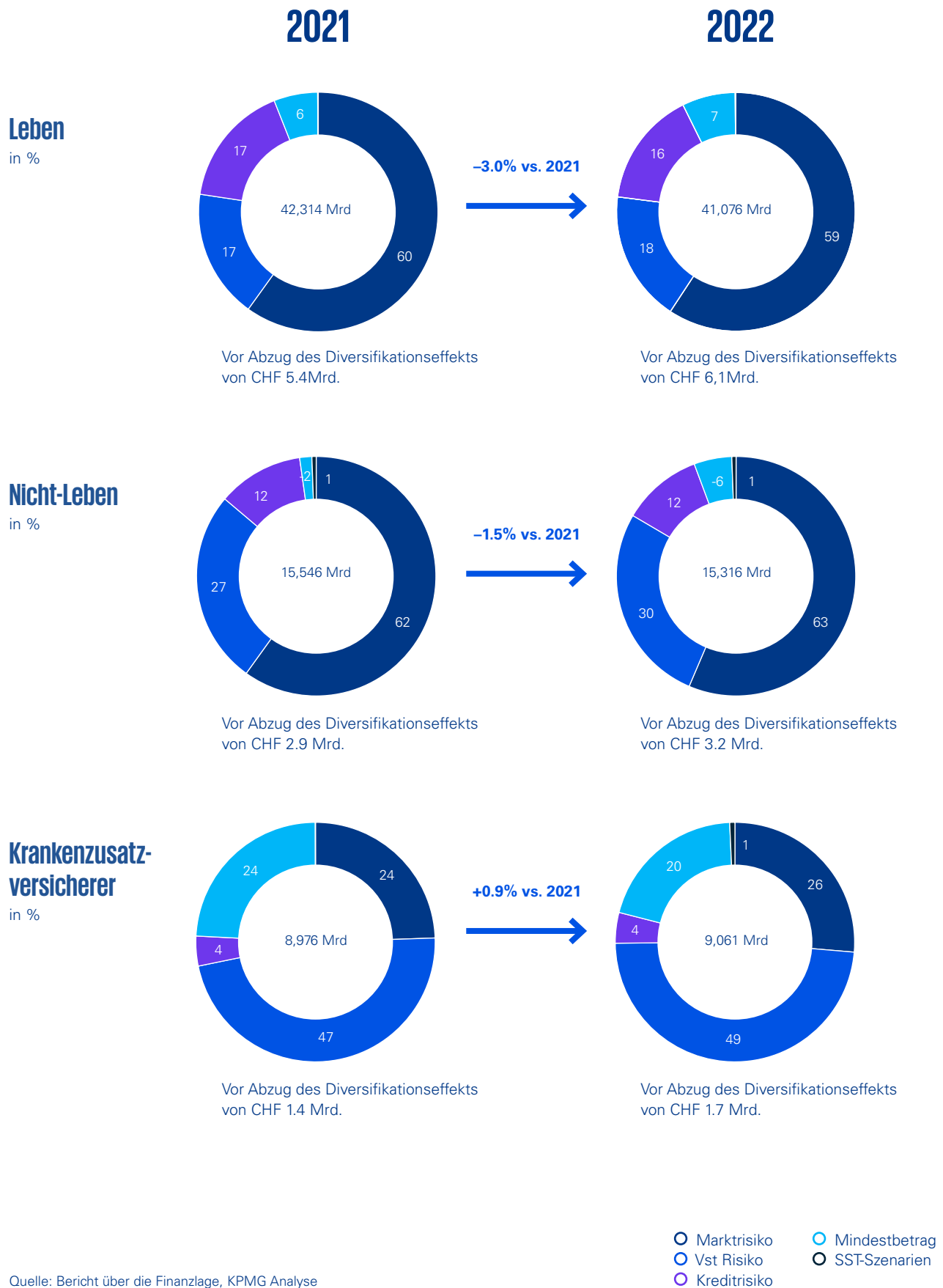
Krankenzusatzversicherer



A woman with dark hair tied back is running on a beach. She is wearing a black sports bra and patterned leggings. The background shows the ocean and a bright sunset sky. Her reflection is visible in the shallow water on the sand.

Stabile Zusammensetzung und abnehmende Tendenz des Zielkapitals

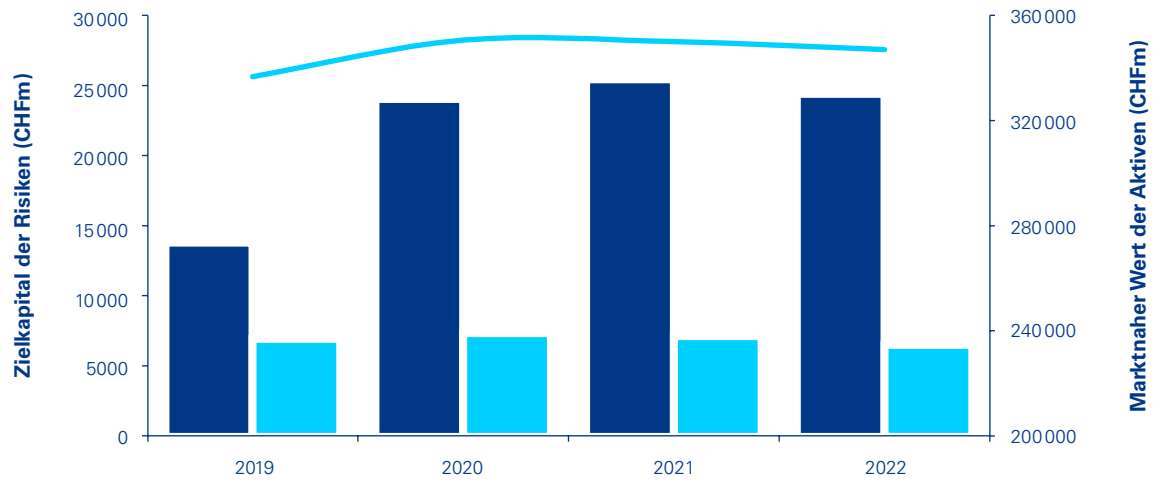
Das Zielkapital drückt aus, welche Risiken, wie viel Kapital der Versicherungsgesellschaft binden. Gegenüber dem Vorjahr werden weniger Mittel auf den Bilanzen der Versicherer gebunden, wobei die Krankenzusatzversicherer eine kleine Ausnahme bilden. Die Zusammensetzung des Zielkapitals ist praktisch unverändert gegenüber dem Vorjahr. Auffallend ist, dass die Zielkapitalien von Lebens- und Nicht-Lebensversicherer vor allem von Markt- und Zinsrisiken getrieben werden, während bei den Krankenzusatzversicherern die Versicherungsrisiken dominieren.



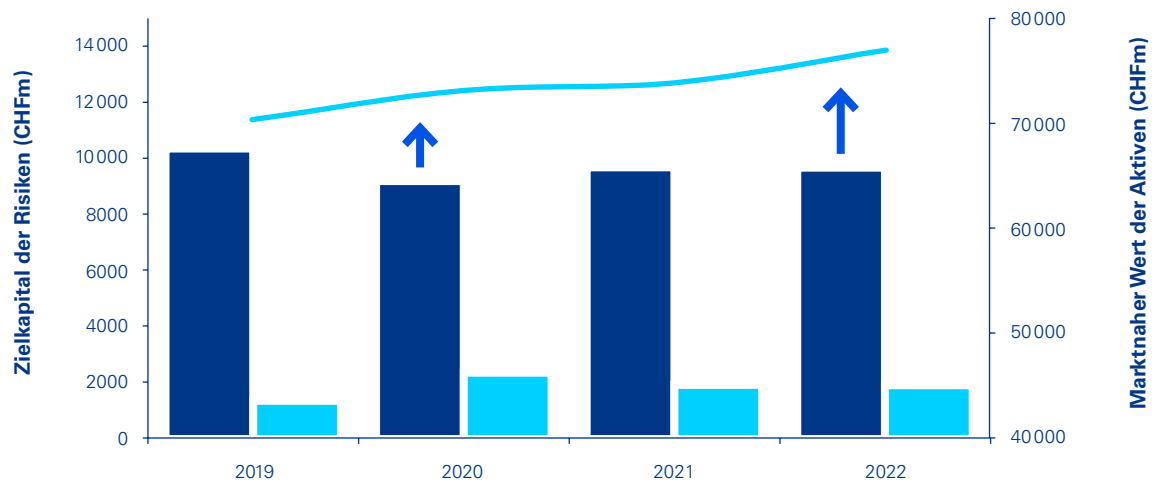
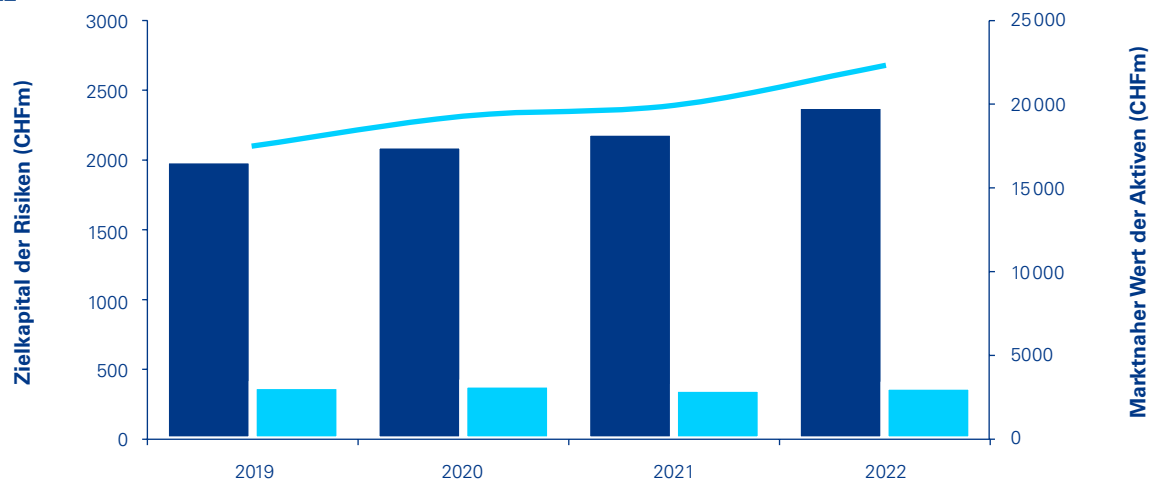
Zins und Marktrisiken entwickelten sich im Einklang mit der marktnahen Bilanz

Kredit- und Marktrisiken, die im Zielkapital abgebildet sind, sind vor allem Abhängig von den Kapitalanlagen der Versicherer. Wird die Entwicklung der marktnahen Aktiven mit dem Kapital verglichen, welches durch Kredit- und Marktrisiken gebunden wird, zeigt sich, dass sie sich bei den Leben- und Krankenzusatzversicherern klar gemeinsam bewegt haben. Und dies über die vergangenen vier Jahre. Bei den Nicht-Lebenversicherern scheinen sich die Aktiven etwas entkoppelt zu haben. Während der Wert der Aktiven grösser wurde, sind die Risiken konstant geblieben. Die Gründe dafür können individuell und vielseitig sein, wobei jedoch die im Vergleich mit Leben kürzere Duration der Risiken und entsprechend auch der Kapitalanlagen eine Rolle spielen könnten.

Leben



Nicht-Leben

Krankenzusatz-
versicherer

■ Marktrisiko
■ Kreditrisiko
— Total marktnaher Wert der Aktiven



Das Überschusskapital hat sich weiter deutlich erhöht

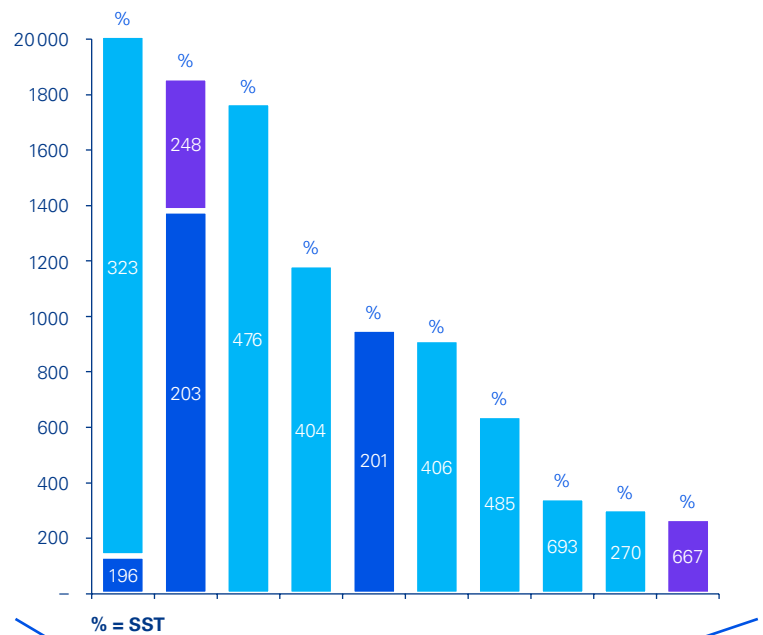
Auch 2021 hat sich das Überschusskapital, also die absolute Differenz zwischen dem risikotragenden Kapital und dem Zielkapital, bei den Versicherer weiter erhöht.

Mit anderen Worten hat das Polster beziehungsweise die Investitionsfähigkeit der Unternehmen erneut zugenommen.

Dabei gehören Krankenzusatzversicherer seit Jahren in die oberste Liga in Sachen Überschusskapital. 2021 befanden sich unter den Top 10 drei Zusatzversicherer, einer weniger als 2020.

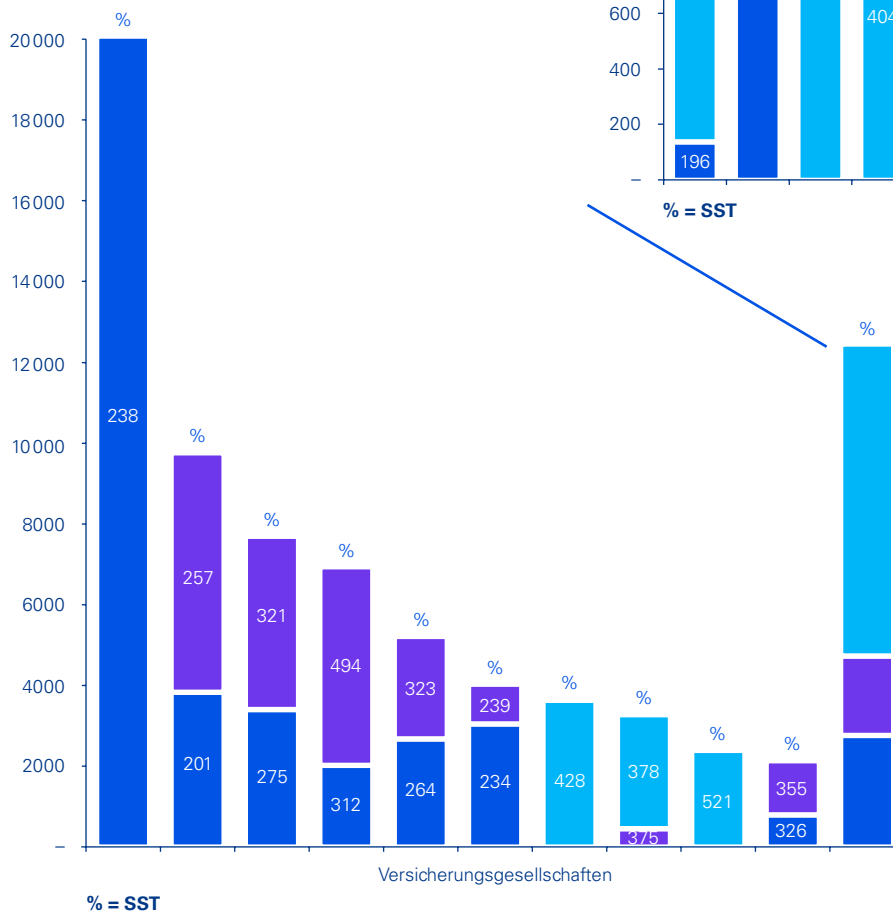
Überschusskapital (RTK-ZK) Top 11- 20

CHFm



Überschusskapital (RTK-ZK) Top 1-10

CHFm



Quelle: Bericht über die Finanzlage, KPMG Analyse

Note: % = SST Quotient; Konglomerate enthalten Pro-Forma konsolidierte, gewichtetet SST Quotienten

Leben

Nicht-leben

Krankenversicherer

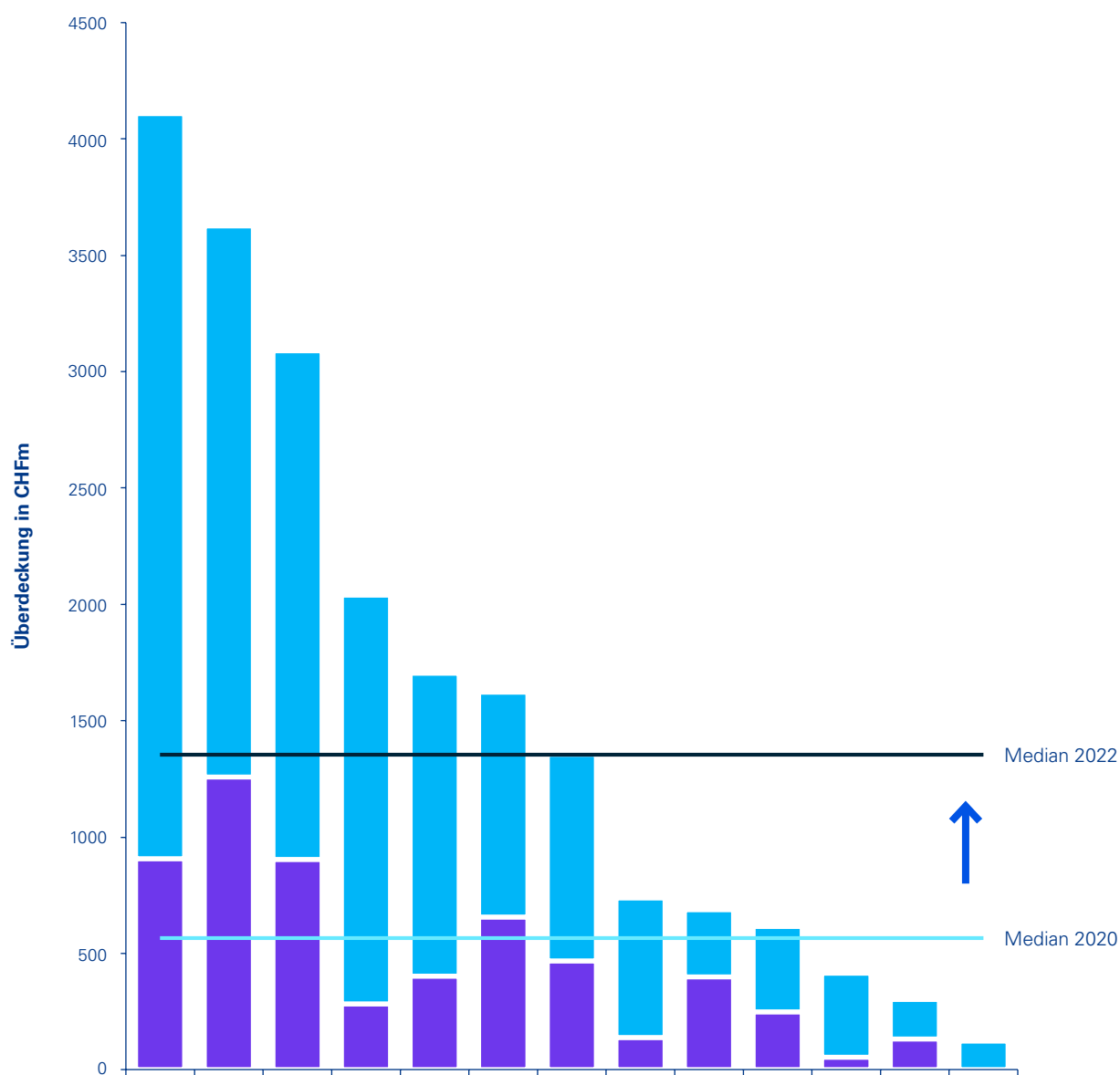
Gesamtüberdeckung bei den Krankenver- sicherern nimmt über die Jahre laufend zu

Um das Bild um die Krankenversicherer zu ergänzen verbinden wir hier die Solvenzangaben des Grundversicherungsgeschäfts des BAGs mit den Public Disclosure Informationen aus dem Zusatzversicherungsgeschäft. Somit sehen wir also die Gesamtüberdeckung der von uns erfassten Krankenversicherer.

Aufgrund der verzögerten Veröffentlichung von KVG Daten, kann erst die Situation per Ende 2020 abgebildet werden. Die Entwicklung des zweiten Covid-Jahres und der Anstoss des Bundesrates zum freiwilligen Abbau der Reserven der Grundversicherer sind daher noch nicht erfasst. Erkennbar ist, dass auch in der Mitte der Krise alleine die fünf grössten Krankenversicherer über rund 14.5 Milliarden Überschusskapital verfügten. Ein höherer Stand als in den zuvor erfassten Jahren.

Marktnahe Überdeckung der grössten Krankenversicherer

(1.1.2021)



Public Disclosure als Kommunikationstool für Versicherer

Fast alle Marktteilnehmer erklären ihre strategischen Absichten mehr oder weniger ausführlich. Wenige beschreiben Ökosysteme, in denen sie aktiv sind oder sein möchten. Und nur vereinzelte verraten ihren ESG Ansatz. Lebensversicherer sind dabei am offensten, Krankenzusatzversicherer am verschlossensten.





ESG-Themen haben es nur vereinzelt in die Berichte über die Finanzlage geschafft

Das Public Disclosure gibt nicht nur Auskunft über die Solvenzsituation der Versicherer sondern bietet auch eine Möglichkeit über die Strategie, die ausgewählten Ökosysteme und ESG-Themen zu informieren und damit der Unterlage eine vorausschauende Komponente zu geben.

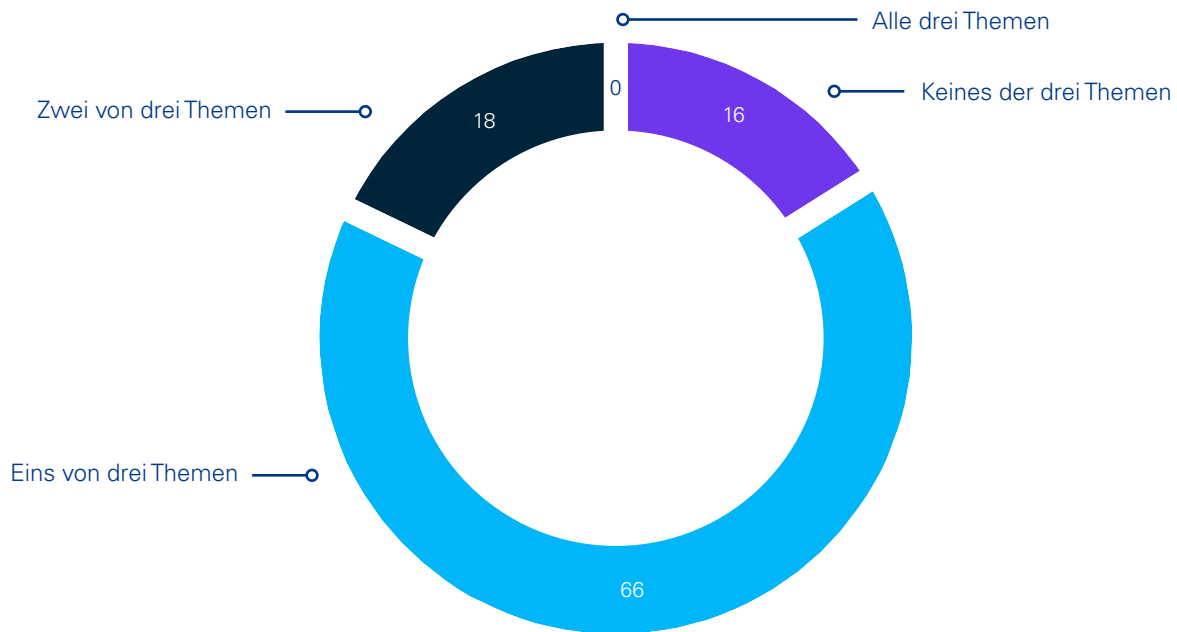
Beinahe alle Gesellschaften machen Ausführungen über die Strategie, allerdings in sehr unterschiedlichen Ausführungstiefen. Dabei steht häufig die Kundenzentrierung im Vordergrund. Im Bereich ESG stehen vor allem Diversity und Klimafragen im Zentrum, während sich die Ökosysteme vor allem um breite Vorsorgelösungen drehen.

Mobilität und Wohnen werden als die beiden Ökosysteme genannt, in denen sich die Nicht-Lebensversicherer verstärken wollen, jedoch nehmen nur zwei diese Möglichkeit wahr.

Die Krankenversicherer sind am zurückhaltendsten mit der Kommunikation über strategische Themen. Ökosysteme werden nur ganz vereinzelt und ESG-Themen werden gar nie erwähnt. Das Public Disclosure wird vor allem als Informationstool über die Solvenz der Gesellschaft verwendet. Nur wenige nutzen es zur breiteren Kommunikation über vorausschauende Themen, die das Unternehmen betreffen.

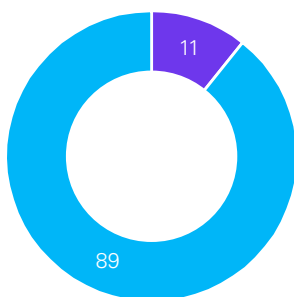
Gesamt

in %



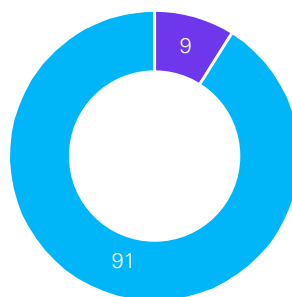
ESG

in %



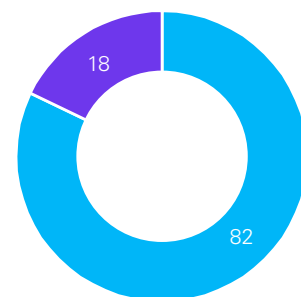
Ökosysteme

in %



Strategie

in %



○ Ja
○ Nein

Fazit

Auch im zweiten Corona-Jahr demonstrieren die Schweizer Versicherer ihre Widerstandskraft

Die Solvabilität erreichte im zweiten Corona-Jahr neue Höchststände

Die zum fünften Mal untersuchten «Berichte über die Finanzlage» der Schweizer Direktversicherer bestätigen den im Vorjahr festgestellten Trend: Die Pandemie hatte kaum Auswirkungen auf die Finanzlage der Branche.

Neue Höchststände wurden bei den SST-Quotienten erreicht, was unter anderem der Börsenhausse zum Ende 2021 geschuldet ist. Inflationsängste, steigende Zinsen und der Krieg in der Ukraine haben diese Hausse unterdessen beendet, und es ist fraglich, ob diese Höchststände nächstes Jahr wiederholt werden können.

Da die Bilanzen der hiesigen Versicherer per Ende 2021 aber sehr solide waren, sollten sie für Turbulenzen an den Finanzmärkten oder in der Wirtschaft gut gerüstet sein.

Darüber hinaus haben wir untersucht, ob und wie in den Berichten über strategische Belange, Ökosysteme und ESG-Themen kommuniziert wird. Lebensversicherer sind diesbezüglich am offensten. Erfasst und ausgewertet wurden die Publikationen von 55 Direktversicherern.

Wichtigste Erkenntnisse auf einen Blick

1

Die Versicherer trotzen auch dem zweiten Corona-Jahr

Bereits in den beiden vergangenen Jahren haben wir über die Robustheit der Bilanzen im Angesicht der Covid-Krise berichtet. Auch dieses Jahr unterstützen die per Jahresende 2021 rekordhohen Kapitalmärkte dieses Bild. Jedoch könnten in diesem Jahr steigende Zinsen, Inflationsängste und Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf die globale Wirtschaft diese Rally beenden. Dies müsste sich dann entsprechend auf die Solvabilität der Versicherer niederschlagen.

2

Die Solvabilität ist in allen beurteilten Marktsegmenten gestiegen

Während der positive Trend in den letzten Jahren eher abflachend war, hat er sich 2021 wiederum beschleunigt. Vor allem die Lebensversicherungen haben einen markanten «Sprung» nach oben gemacht.

3

Das Public Disclosure dient Versicherern als Kommunikationstool

Fast alle Marktteilnehmer erklären ihre strategischen Absichten mehr oder weniger ausführlich. Wenige beschreiben Ökosysteme, in denen sie aktiv sind oder sein möchten. Und nur vereinzelte, verraten ihren ESG Ansatz. Lebensversicherer sind dabei am offensten, Krankenzusatzversicherer am verschlossensten.

Bemerkungen

- Die Berichte über die Finanzlage von Versicherungsunternehmen, die gemäss FINMA Rundschreiben 2016/2 seit 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, wurden für einige unsere Analysen pro-forma konsolidiert.
- Vorjahreswerte wurden nicht um «Restatements» korrigiert, ausser wo dies explizit ausgewiesen wurde.
- Durch neue oder andere Versicherer in unserem Sample können die Vergleichswerte leicht abweichen.

Unser Serviceangebot

Wo stehen Sie im Markt?

Unser KPMG Financial Services Team führt Sie gerne interaktiv und live durch unseren aktuellen Datenfundus, der weit über diese Publikation hinausgeht.

Mit unserem langjährigen Branchen Know-how und unserer datenbasierenden Expertise erarbeiten wir in einem persönlichen, auf Sie abgestimmten Benchmarking-Workshop eine Ist-Analyse und unterstützen Sie bei Ihren strategischen Überlegungen.

Mit welcher Strategie erreichen Sie Ihr Ziel?

Daten geben Sicherheit für Planung und Entscheidungen. Änderungen in den Modellen und Annahmen führen jedoch zu geringer Konsistenz, Kontinuität und damit sinkt die Vergleichbarkeit. Wenn die ermittelten Kennzahlen so volatil sind, dass eine Vergleichbarkeit nicht gewährleistet ist, müssen Alternativen geschaffen werden.

Wir erarbeiten Seite an Seite mit Ihnen eine nachhaltige und messbare Erfolgsstrategie und zeigen praktische Lösungen zur Erreichung Ihrer strategischen und operativen Ziele auf.

Hält die Anlagestrategie auch der Zinswende stand?

Während die Spuren der Pandemie auf den Bilanzen der meisten Versicherer eher kleiner ausfielen, ist davon auszugehen, dass die mittlerweile angekommene Inflation und nach oben gesprungene Zinskurve die Bilanzen der Versicherer verändern werden. Marktwerte der Aktiva variieren zur Zeit noch stark und die Diskontsätze der Rückstellungen schnellen in die Höhe nachdem sie sich jahrelang kaum bewegten.

Wie erlangen Sie Sicherheit über Ihre Bilanz? Oder ist jetzt die Zeit die Anlagestrategie und das Versicherungsbuch grundsätzlich zu überdenken?

Wer sind Ihre Ansprechpartner?

Unsere Experten haben sich in den vergangenen Jahren im Rahmen von praktischen Beispielen mit diesen Fragen umfassend auseinandergesetzt. Gerne möchten wir unsere Erfahrung mit Ihnen teilen.

Treten Sie mit uns für ein erstes unverbindliches Gespräch in Kontakt. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

Stefan Zumthor

Director, Financial Services
szumthor@kpmg.com
+41 58 249 67 41

Thomas Schneider

Partner, Sektorleiter
Versicherungen
thomasschneider@kpmg.com
+41 58 249 54 50

KPMG AG

Badenstrasse 172
Postfach
8036 Zürich

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received, or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation. The scope of any potential collaboration with audit clients is defined by regulatory requirements governing auditor independence. If you would like to know more about how KPMG AG processes personal data, please read our **Privacy Policy**, which you can find on our homepage at www.kpmg.ch.

© 2022 KPMG AG, a Swiss corporation, is a subsidiary of KPMG Holding AG, which is a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.