Public Disclosure 2023

Schweizer Versicherer sind für das Jahr 2023 finanziell gut gerüstet

kpmg.ch

Inhalte

Editorial 4

01
Solvenzquotienten 8

02
Marktnahe Bilanzen 12

03
Marktnahe Passivseite 14

04
Veränderungen im RTK 18

05
Zielkapital 20

06
Kredit- und Marktrisiken 22

07
Überschusskapital 24

08
ESG-Themen 26

09
Fazit 28

Zinswende hinterlässt Spuren in soliden Bilanzen der Schweizer Versicherer

Die Stabilität der Schweizer Versicherungsbranche ist in den vergangenen drei Jahren immer wieder durch unerwartete Herausforderungen geprüft worden. Nach der Covid-19-Pandemie wurden die Versicherer ab dem Frühling 2022 durch die rasant steigenden Zinsen getestet. Deren direkte Auswirkungen auf Kosten für Schäden und Kapital liessen auch an den Kapitalmärkten festverzinsliche Anleihen taumeln, Währungen wurden volatil und der Kriegsausbruch in der Ukraine sorgte für zusätzliche Volatilität an den Kapitalmärkten.

Während die Pandemie in der Branche kaum Spuren hinterliess, resultieren aus der Zinswende deutlich messbare Effekte. Wie die sechste Auswertung der «Berichte über die Finanzlage» zeigt, ist die Solvenz der Versicherer dennoch solide geblieben.

So weisen beispielsweise die Krankenzusatzversicherer das erste Mal seit unserer Auswertung als gesamte Branche einen rückläufigen Solvenzquotienten (SST) aus. Dasselbe gilt für die Nicht-Leben-Versicherer, wobei wir schon 2021 Ähnliches beobachten konnten. Die Lebensversicherer hingegen haben den SST stabil halten und gar ganz leicht steigern können. Allerdings nahm die Streuung zwischen den stärkeren und den schwächeren Unternehmen etwas zu. Eine Erklärung dafür ist der Duration Mismatch, den wir bereits letztes Jahr kommentiert haben. Dieser Mismatch schlägt sich nun durch die steigenden Zinsen auf Bewertungsdifferenzen zwischen Aktiven und Passiven nieder. Darauf sind die Lebensversicherer auf Grund ihres Langfristgeschäfts besser vorbereitet als die Nicht-Leben und Krankenzusatzversicherer mit ihrem Kurzfristgeschäft. Während diese Einflüsse durch die Buchhaltungsstandards geglättet werden, fliessen sie in der marktnahen Bewertung des SST unmittelbar mit ein.

Ausserdem stellen wir fest, dass sich das Überschusskapital (Risikotragendes Kapital minus Zielkapital) erstmalig rückläufig entwickelt hat. Das bedeutet, dass sich der zu Marktwerten gemessene Spielraum nach einer langen Zunahme-Phase erstmals verringert hat.

Diese Beobachtungen sind zwar spannend, sollen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Schweizer Versicherer – genau wie in den Vorjahren – nach wie vor sehr gut kapitalisiert sind. Genau dafür sind die in den Vorjahren aufgebauten hohen Solvenzen da, nämlich um heiklere Jahre auffangen zu können.

Noch ist nicht absehbar, wie lange das herausfordernde Zinsumfeld Bestand haben wird. Das hängt stark davon ab, wie schnell die Schweizerische Nationalbank (SNB) die Inflation in den gewünschten Zielbereich bewegen kann. Mit Blick auf die Zinskurve gehen wir mittelfristig von einer Normalisierung des Zinsumfeldes aus, was längerfristig wieder Ertragspotenzial im für die Branche wichtigen Obligationengeschäft verspricht. Vorerst noch bis Ende 2023 dürfte sich die Entwicklung aus 2022 weiter verstärken.

Wiederum haben wir über 50 Direktversicherer erfasst und ausgewertet. Dabei warfen wir zum zweiten Mal ein besonderes Augenmerk darauf, wie die Branche bezüglich Nachhaltigkeits- und Strategie-Belangen berichtet. Allerdings lässt sich unserem letztjährigen Fazit wenig Neues hinzufügen: Zwar sehen wir bei Investoren und Kunden ein wachsendes Interesse für diese Themen. Auf Seiten der Unternehmen stellen wir indes fest, dass ESG-Belange bis dato nur bei wenigen Grossversicherern erwähnt werden.

Ausführliche Informationen zu diesen und weiteren Themen finden sie auf den folgenden Seiten. Wir wünschen eine spannende Lektüre.

Stefan Zumthor
Director,
Financial Services

Thomas Schneider
Partner,
Sektorleiter Versicherungen

Zinswende hinterlässt spürbare Effekte in der Solvenz

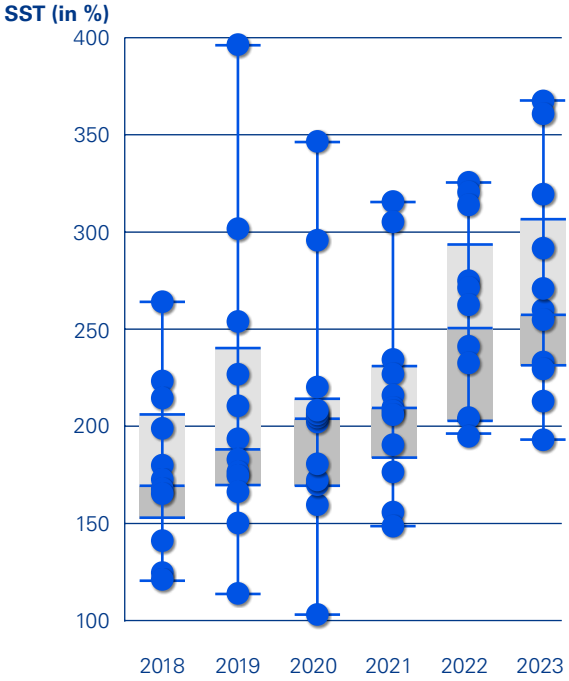
Die rasant steigenden Zinsen und die Auswirkungen des Krieges gegen die Ukraine haben messbare Spuren in der Solvenz hinterlassen. So weisen die Krankenzusatzversicherer erstmalig einen rückläufigen Solvenzquotienten aus.

Solvenzquotienten liegen erstmalig auf breiter Front tiefer

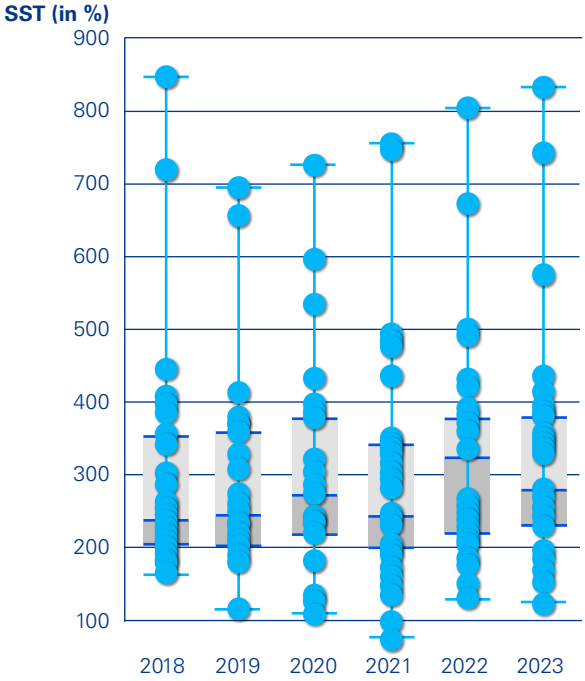
Die SST-Quotienten befinden sich zum ersten Mal, seit wir die Daten auswerten mehrheitlich auf tieferem Niveau als in den Vorjahren. Diese Entwicklung ist allerdings wenig überraschend, da sie in den publizierten Jahresberichten der Unternehmen kontinuierlich sichtbar wurde. Während die Buchhaltungsstandards Bewertungseffekte der Kapitalanlagen glätten, bildet die marktkonsistente Bewertung die Wertänderungen direkt und unmittelbar ab. Einzig die Lebensversicherer konnten die SST-Quotienten stabil halten, respektive gar ein wenig steigern, wenngleich die Verteilung der Quotienten etwas breiter geworden ist.

Marktsolvabilität

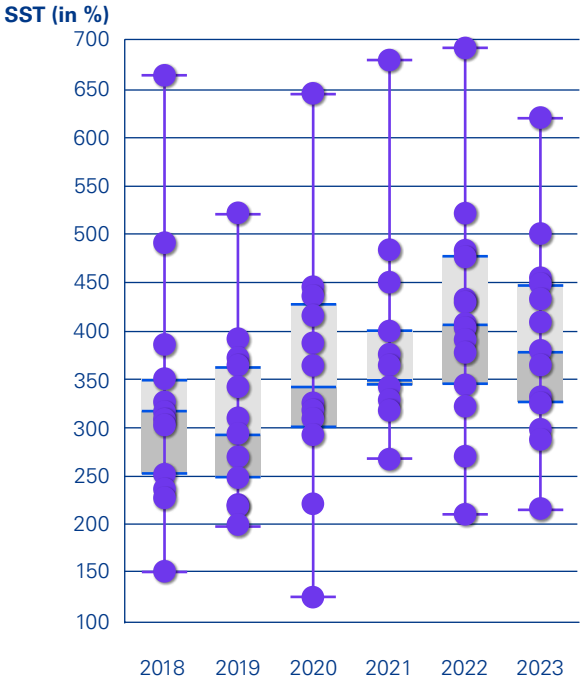
Lebensversicherer

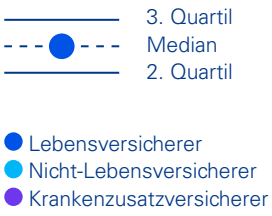


Nicht-Lebensversicherer



Krankenzusatzversicherer





Reserven der Vorjahre helfen schwieriges Jahr zu kompensieren

Die Kapitalisierung der Schweizer Versicherer präsentiert sich nach wie vor gut. Zwar hat sich das Überschusskapital 2022 rückläufig entwickelt. Doch dank der in den Vorjahren aufgebauten Solvenzen können sie schwierige Jahre wie 2022 auffangen.

Grosse Bewertungsdifferenzen zwischen der marktnahen und der buchhalterischen Bewertung bleiben bestehen

Erstmalig ist es 2022 in allen Versicherungsbranchen zu einer leichten Auflösung der Bewertungsdifferenzen gekommen. Aufgrund unterschiedlicher Bewertungsansätzen kommt es zu Diskrepanzen zwischen den marktnahen und handelsrechtlichen Bilanzen. Da die marktnahe Perspektive zu einer höheren Bewertung als die handelsrechtliche Perspektive führt, entsteht eine Art «stille Reserve» auf diesen Bilanzen. Diese hat sich 2022 erstmalig in allen Branchen leicht aufgelöst.

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) in der Bilanz ausweisen.

Den Lebensversicherungen hingegen gelang es über die letzten Jahre die «stillen Reserven» laufend zu erhöhen. Diese Entwicklung ist nun zu einem vorläufigen Halt gekommen.

Marktnahe Bilanz

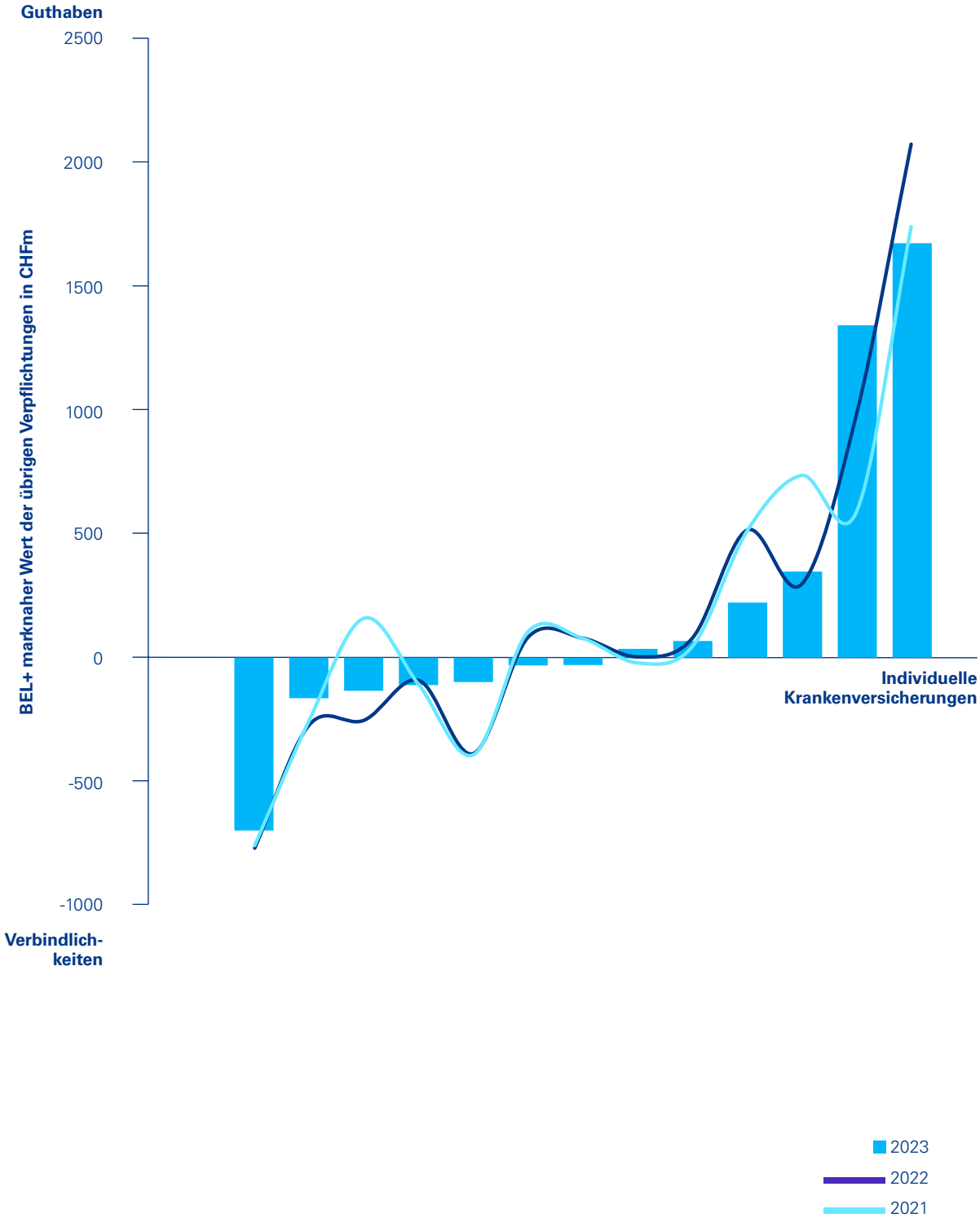
Buchhalterisches EK
Δ zum martkn. EK

Krankenzusatzversicherer zeigen messbare Effekte bei marktnahen Verbindlichkeiten

Auch bei den Krankenzusatzversicherern zeigt sich eine Änderung der bisher beobachteten Entwicklung. Unter marktnaher Betrachtungsweise hat 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. Hatte sich dieses «Phänomen» in den letzten Jahren verstärkt, findet nun das erste Mal eine leichte Umkehrbewegung statt.

Krankenzusatzversicherer

CHFm



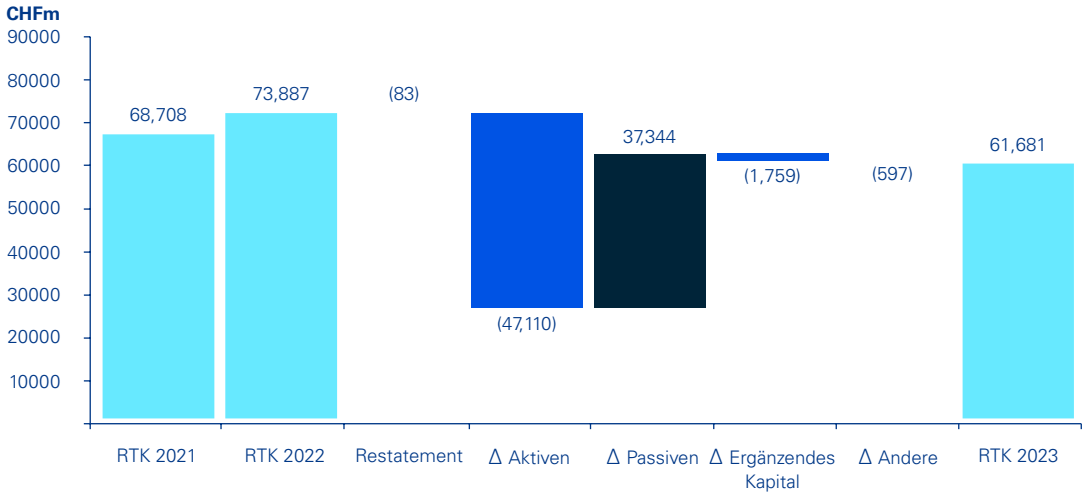
Potenzial der Public Disclosure zur Kommunikation unausgeschöpft

Von den Versicherern werden ESG-Themen in ihren Public Disclosure nach wie vor stiefmütterlich behandelt. Das kontrastiert stark zu dem auf Seiten der Investoren zu beobachtenden steigenden Interesse an ESG-Belangen.

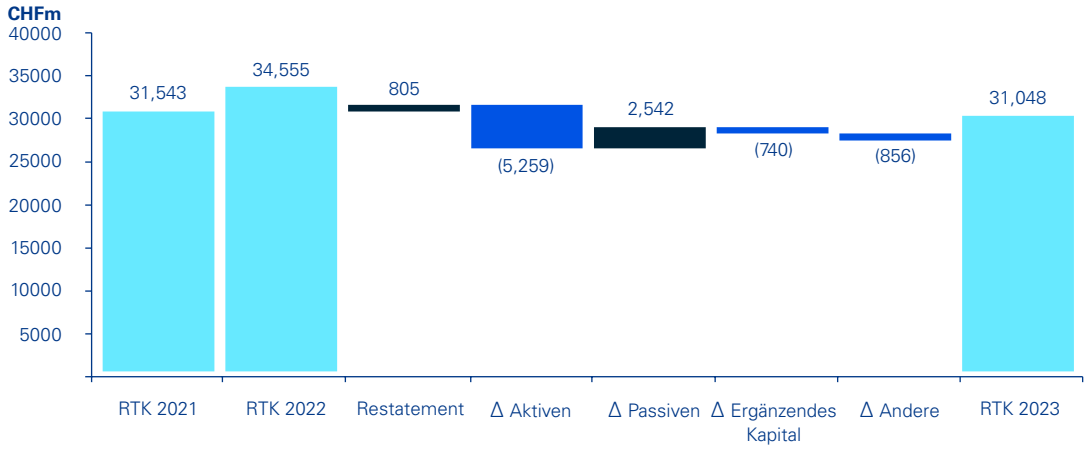
Abnahme der Marktwerte der Aktiven nur bei Lebensversicherern kompensiert

Während die entstandenen Verluste auf den Aktiven bei den Lebensversicherern zu beinahe 75% durch Abnahme der Verbindlichkeiten kompensiert wurden, beträgt dieser Effekt bei den Nicht-Lebensversicherern weniger als 50%. Bei den Krankenzusatzversicherungen findet dieser Effekt beinahe gar nicht statt.

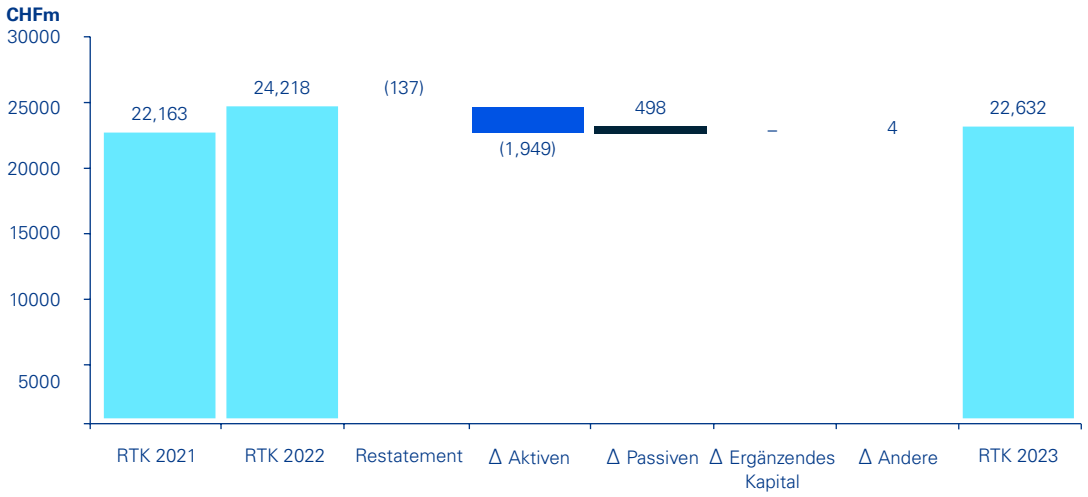
Leben



Nicht-Leben



Krankenzusatzversicherer

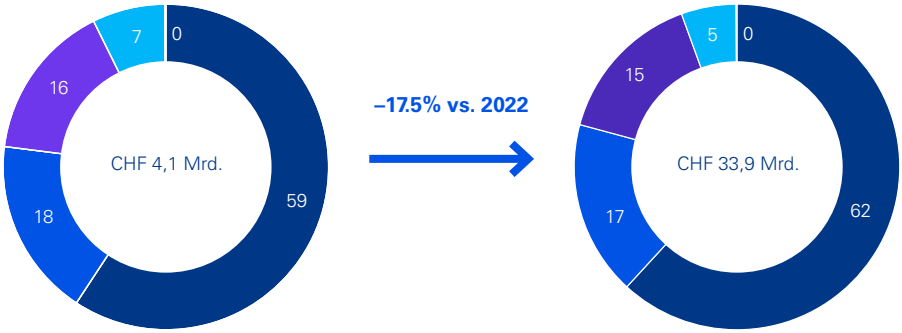


Zielkapital rückläufig aufgrund der kürzeren Bilanzen

Das Zielkapital drückt aus, welche Risiken wie viel Kapital der Versicherungsgesellschaft binden. Gegenüber den Vorjahren werden erneut weniger Mittel in den Bilanzen der Versicherer gebunden, wobei die Krankenzusatzversicherer eine kleine Ausnahme bilden. Deren Zielkapital ist durch den Effekt einer Umstrukturierung etwas verzerrt worden. Filtert man diesen Effekt heraus, würde sich ein leicht rückläufiges Zielkapital ergeben. In der Zusammensetzung des Zielkapitals werden dieses Jahr die Versicherungsrisiken stärker gewichtet, da sie sich nicht direkt in Abhängigkeit von den Kapitalmärkten entwickeln.

2022 | 2023

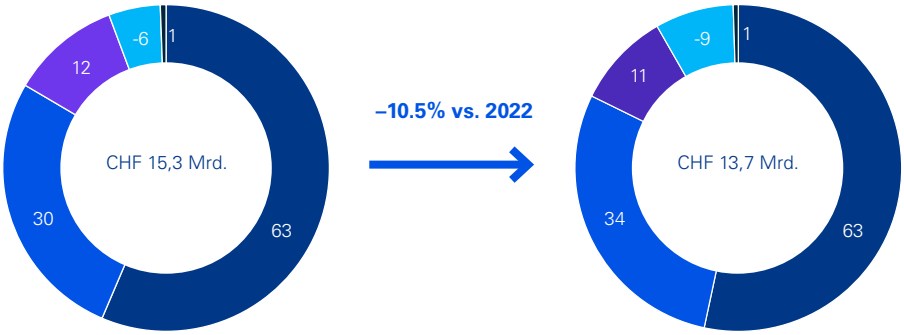
Leben
in %



Vor Abzug des Diversifikationseffekts von CHF 6,1 Mrd.

Vor Abzug des Diversifikationseffekts von CHF 4,9 Mrd.

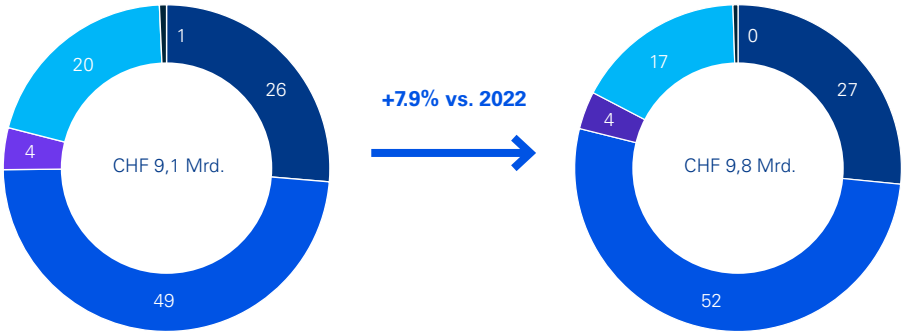
Nicht-Leben
in %



Vor Abzug des Diversifikationseffekts von CHF 3.2 Mrd.

Vor Abzug des Diversifikationseffekts von CHF 3.0 Mrd.

Krankenzusatz-versicherer
in %



Vor Abzug des Diversifikationseffekts von CHF 1.7 Mrd.

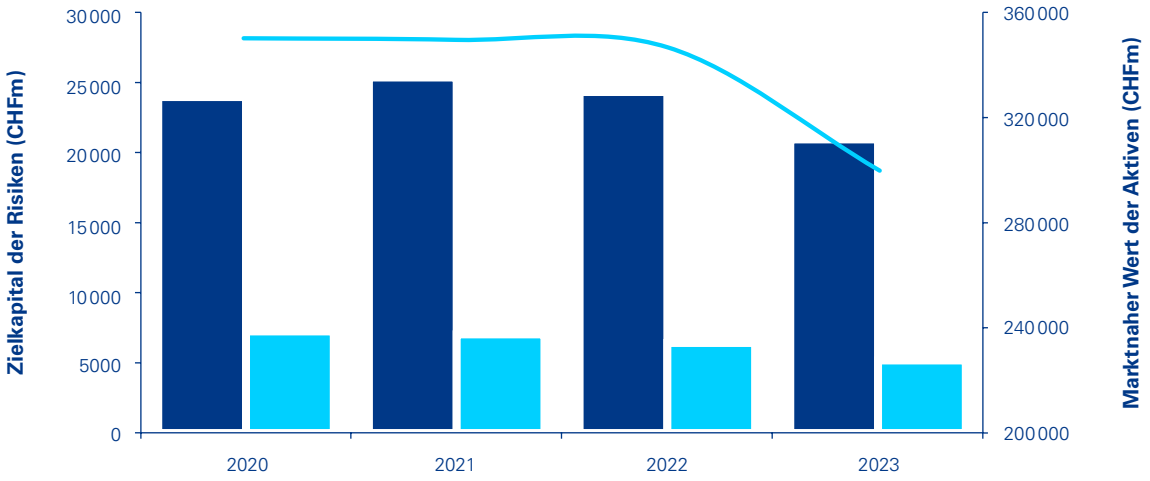
Vor Abzug des Diversifikationseffekts von CHF 1.5 Mrd.

- Marktrisiko
- Vst Risiko
- Kreditrisiko
- Mindestbetrag
- SST-Szenarien

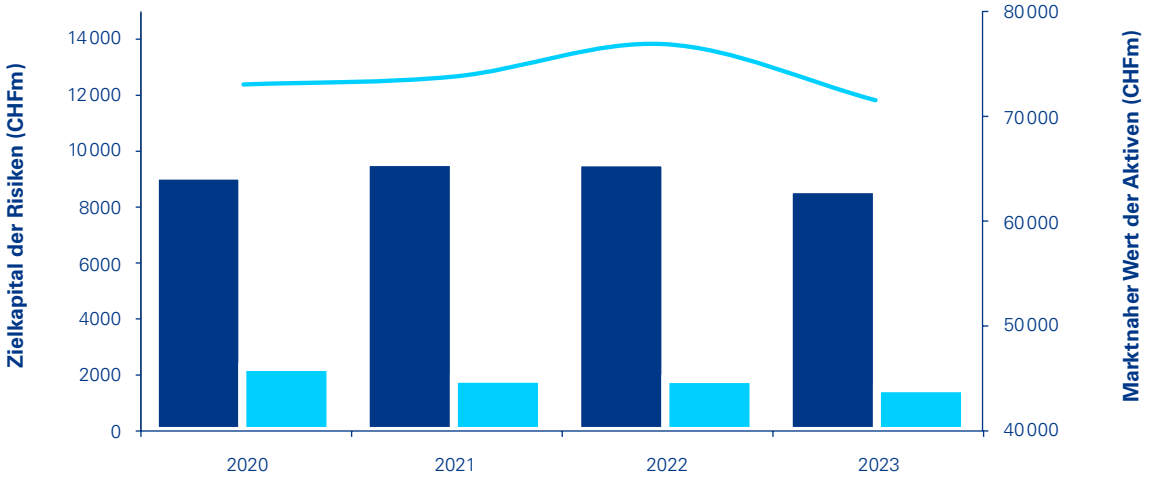
Kredit- und Marktrisiken entwickeln sich im Einklang mit markt-naher Bilanz

Kredit- und Marktrisiken, die im Zielkapital abgebildet werden, sind vor allem abhängig von den Kapitalanlagen der Versicherer. Hier lässt sich deutlich erkennen, dass sich der marktnahe Wert der Aktiven deutlich stärker verändert, als das dadurch in den Bilanzen gebundene Risiko. Bei den Krankenzusatzversicherungen ist dies wiederum wegen einer Umstrukturierung leicht verzerrt. Hätte diese nicht stattgefunden, wäre das Marktrisiko beinahe unverändert. Während der Wert der Aktiven grösser geworden ist, sind die Risiken konstant geblieben. Die Gründe dafür können vielseitig sein, jedoch liegt es nahe, dass sich vor allem im Kurzfristgeschäft der Krankenzusatz- und Nicht-Lebenversicherer Abweichungen zwischen den Laufzeiten der Aktiven und der Passiven ergaben.

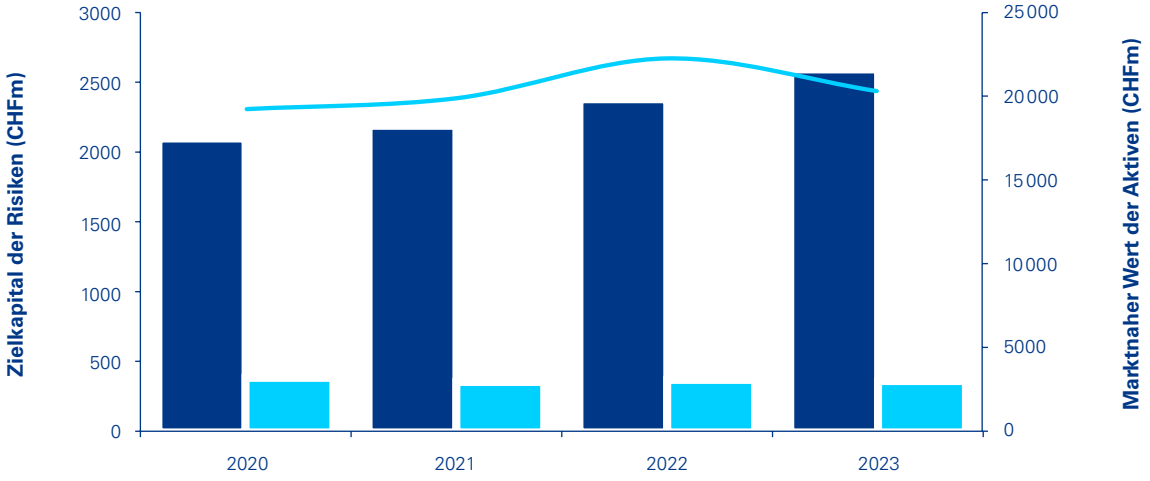
Leben



Nicht-Leben



Krankenzusatz-versicherer



Marktrisiko
Kreditrisiko
Total marktnaher Wert der Aktiven

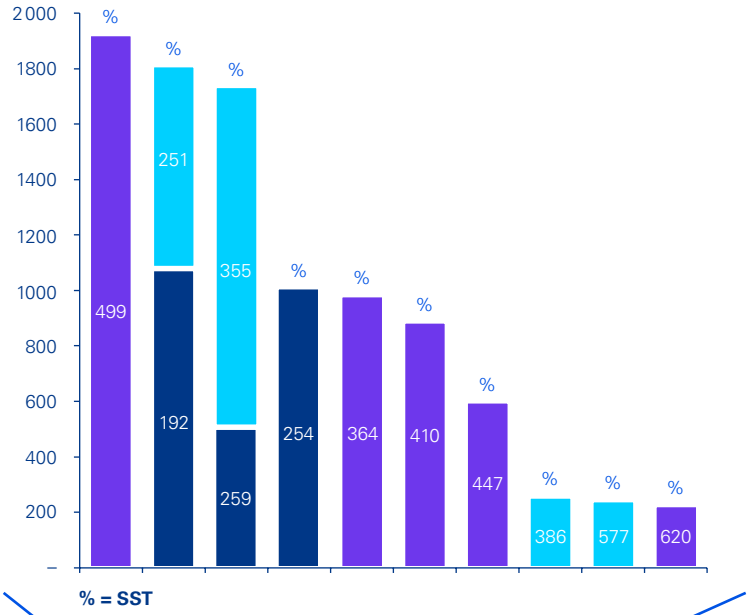
Überschusskapital hat sich erstmalig deutlich reduziert

Nicht überraschend haben die stark abnehmenden Aktiven 2022 das Überschusskapital, also die absolute Differenz zwischen dem risikotragenden Kapital und dem Zielkapital, bei den Versicherern dahinschmelzen lassen. So hat die gesamthafte Überdeckung um ca. 14% abgenommen und beträgt nun noch in etwa CHF 67 Milliarden.

Mit anderen Worten hat das Polster beziehungsweise die Investitionsfähigkeit der Unternehmen erstmalig seit unseren Beobachtungen abgenommen.

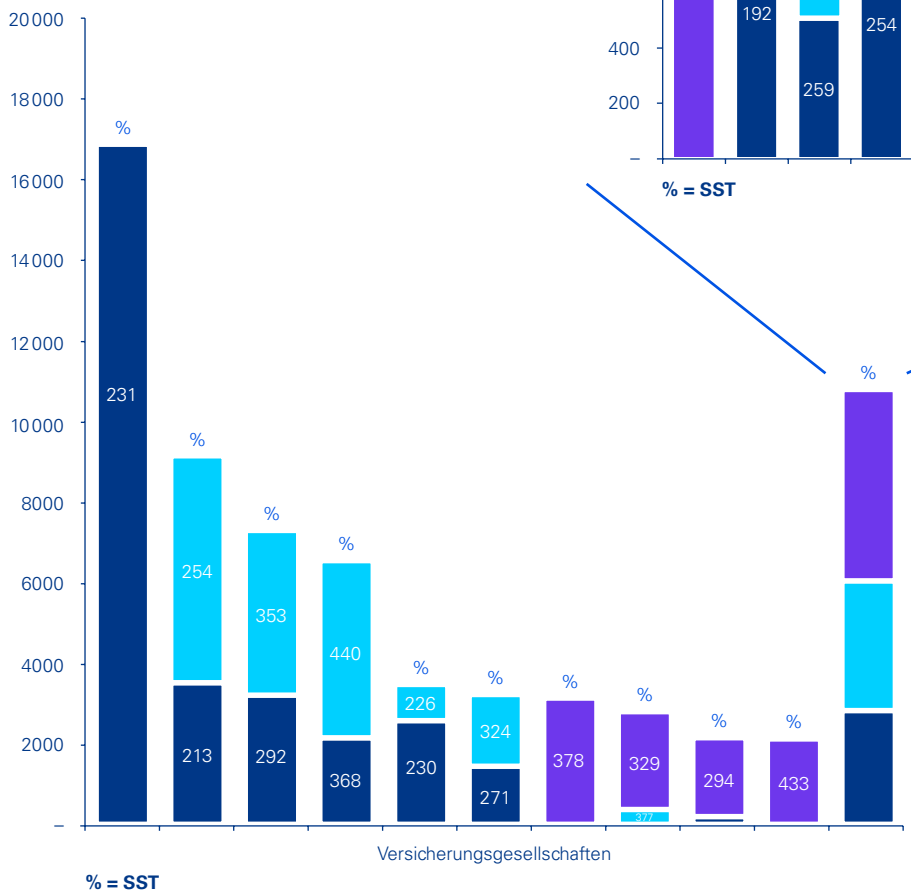
Überschusskapital (RTK-ZK) Top 11- 20

CHFm



Überschusskapital (RTK-ZK) Top 1-10

CHFm



Leben
Krankenversicherer
Nicht-Leben

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

ESG immer noch ein Thema bei den Grossen

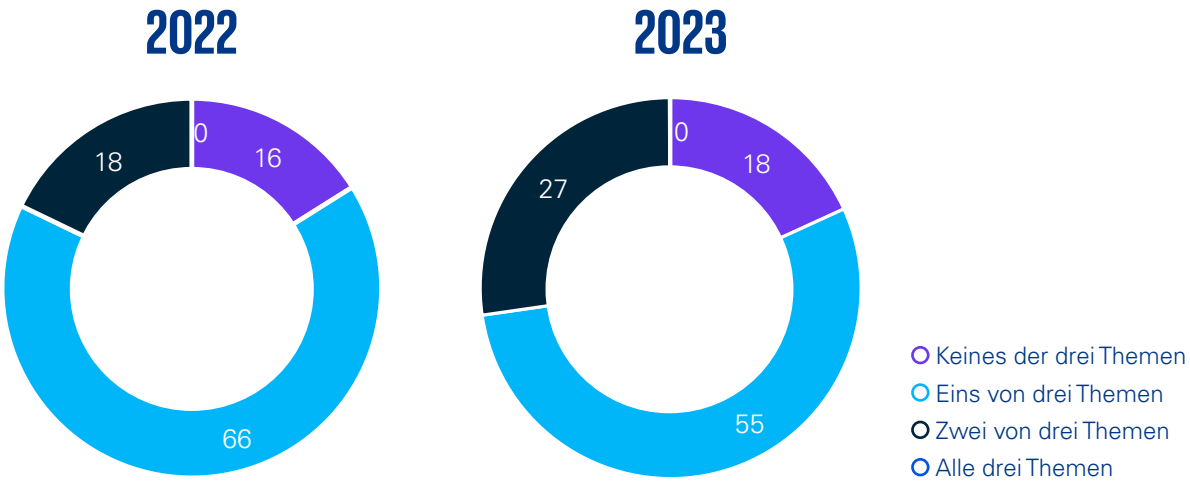
Fast alle Versicherer erklären ihre Strategie im Public Disclosure. Aber nur wenige beschreiben Ökosysteme in denen sie aktiv sind oder sein möchten. Nur ganz wenige beschreiben ihren ESG-Ansatz und praktisch niemand erklärt, wie Nachhaltigkeit und damit verbundene Risiken bewertet oder verwaltet werden. Gegenüber dem letzten Jahr hat sich diese Kommunikation kaum verändert.

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 verleihen. Gegenüber dem Vorjahr konnten etwas mehr Inhalte zum Thema ESG festgestellt werden. Immerhin eine positive Entwicklung, wenngleich auf tiefem Niveau.

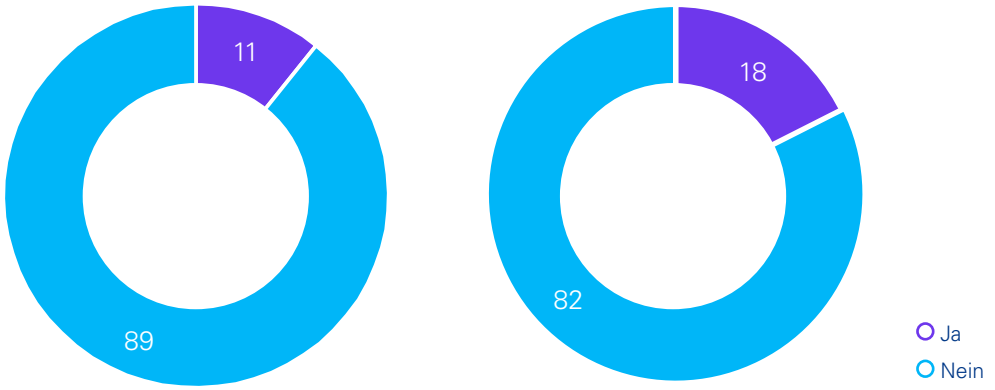
Nur die international tätigen Versicherer kommunizieren über solche Themen im Rahmen des Berichtes über die Finanzlage in einer strukturierten Art und Weise. Die Krankenzusatzversicherer geben sich am zurückhaltendsten in der Kommunikation über strategische Themen. Dies hat sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert.

Das Public Disclosure wird vor allem als Informationstool für die Finanz- und Risikolage und die Solvenz verwendet. Nur wenige nutzen es zur breiteren Kommunikation über vorausschauende Themen, die das Unternehmen betreffen.

Gesamt
in %



ESG
in %



Gesamt:

Zum zweiten Mal sind die Public Disclosures der Versicherer auf drei vorausschauende Themen untersucht worden, die nicht finanzielle Ziele betreffen. Dabei ist eruiert worden, ob erstens strategische Ziele, zweitens ESG- und Nachhaltigkeitsthemen und drittens Ökosysteme, in denen die Unternehmen investieren oder handeln, erwähnt oder erklärt werden. Wie die Übersicht zeigt, hat der Anteil jener Gesellschaften, die immerhin Antworten zu zwei der drei Themen liefern, zugenommen. Allerdings ist aber auch die Anzahl jener Versicherer, die sich zu keinem der drei Themen äussern, leicht gestiegen.

ESG:

Einschlägige Gesetze und Regulierungen verlangen von den Unternehmen zunehmend einen Ausweis zu ESG- und Nachhaltigkeitsbelangen. Wie die Grafik zeigt, ist die Zahl jener Versicherer gestiegen, die dieses steigende öffentliche Interesse wahrnehmen. Eine grosse Mehrheit berichtet aber nach wie vor nicht über solche Themen.

Fazit

Die Zinswende testet die Bilanzen der Schweizer Versicherer

Die Solvabilität ist wegen steigender Zinsen unter Druck geraten

Die zum sechsten Mal untersuchten «Berichte über die Finanzlage» der Schweizer Versicherer bestätigen die im Vorjahr geäusserte Vermutung: Die Zinswende hinterlässt Spuren. Deutlich tiefere, als es noch die Covid-19-Pandemie vermochte.

Erstmals waren die SST-Quotienten auf breiter Basis tiefer als in den Vorjahren und die Überdeckungen und die «stillen Reserven» verringerten sich. Die Treiber dieser Entwicklung bestehen auch 2023 und könnten sich gar noch verstärken.

Die Bilanzen der hiesigen Versicherer per Ende 2022 sind aber weiterhin sehr solide. Damit sollten sie für weitere Herausforderungen an den Finanzmärkten oder in der Wirtschaft gut gerüstet sein. Über strategische Belange, Ökosysteme und ESG-Themen kommunizieren nach wie vor nur die «grossen» Versicherer. Die kleineren sind deutlich zurückhaltender was nicht-finanzielle oder Nachhaltigkeits-Themen betrifft.

Für die Auswertung haben wir die Publikationen von 56 Direktversicherern erfasst und evaluiert.

Wichtigste Erkenntnisse auf einen Blick

1

Solide Bilanzen trotz Zinswende
Bereits letztes Jahr haben wir auf mögliche Risiken für die Versicherer aufgrund steigender Zinsen, Inflationsängste und Auswirkungen des Krieges in der Ukraine hingewiesen. Diese Vorahnung hat sich bewahrheitet. So haben sich 2022 die marktkonsistenten Bilanzen nicht weiter vergrössert und das Überschusskapital hat sich entgegen den Vorjahren verringert. Die Entwicklung steigender Zinsen ist kurzfristig noch nicht abgeschlossen. Die Bilanzen sind aber immer noch ausserordentlich solide, sodass die Branche auch weitere Erhöhungen problemlos überstehen wird.

2

Solvabilität erstmals auf breiter Front rückläufig
Hatte sich die Solvabilität der Branche 2021 noch ausserordentlich positiv entwickelt, ist sie nun erstmalig auf breiter Front gesunken, sowohl bei den Krankenzusatz- als auch den Nicht-Lebensversicherern. Die Lebensversicherer konnten sich auf dem Vorjahresniveau halten.

3

Das Public Disclosure als Kommunikationstool?
Nur wenige Grossversicherer nutzen das Public Disclosure, um umfassend über Nachhaltigkeit, Strategie oder Ökosysteme, in denen sie aktiv sind oder sein möchten, zu informieren. Insbesondere weil auch umweltbezogene Finanzrisiken existieren und über kurz oder lang, ausgewiesen werden müssen. Nur vereinzelt wurde mehr offengelegt als im Vorjahr. Es ist jedoch eine kleine Veränderung auf niedrigem Niveau.

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. Einmaleffekte werden kommentiert und nicht in den Analysen angepasst.
- 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 Ihre Ziele?
Daten geben Sicherheit für Planung und Entscheidungen. Änderungen in den Modellen und Annahmen führen jedoch zu einem Mangel and Konsistenz und Kontinuität und damit zu einer geringeren 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 in den Bilanzen der meisten Versicherer eher gering ausfielen, ist davon auszugehen, dass die mittlerweile angekommene Inflation und nach oben gesprungene Zinskurve die Bilanzen der Versicherer auch weiterhin verändern werden.

Wie erlangen Sie Sicherheit über Ihre Bilanz? Oder ist jetzt die Zeit die Anlagestrategie und das Versicherungsbuch grundsätzlich zu überdenken? Ist es gar an der Zeit «Wertschöpfung» im Versicherungsgeschäft grundsätzlich neu zu denken?

Wer sind Ihre Ansprechpartner bei KPMG?
Unsere Experten setzten sich täglich mit diesen Fragen auseinander und stehen Ihnen gerne für Fragen zur Verfügung.

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**.

© 2023 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.