Information für
Vertriebspartner

Gesund wie nie!

Solide Kennzahlen: Gut für Ihren Vertriebserfolg!

Mit steigenden Qualitätsanforderungen der Konsumenten in einem immer komplexeren Markt wächst auch der Bedarf an Beratung und Unterstützung bei der individuellen Kaufentscheidung.

Im Bereich der privaten Krankenversicherungen beschränken sich Ratings, die dem Konsumenten eine Entscheidungshilfe bei der Auswahl eines geeigneten Krankenversicherungsunternehmens sein sollen, nicht allein auf die Produktseite (d. h. Preis, Leistung und Bedingungswerk).

Wer sich für eine private Krankenversicherung entscheidet, geht im Allgemeinen schließlich **eine auf Dauer angelegte Vertragsbeziehung** ein.

Unternehmensratings betrachten daher zusätzlich die betriebswirtschaftliche Solidität eines Krankenversicherers. Ergänzend zum Produktrating führen sie zu einer Gesamtbewertung eines PKV-Unternehmens.

Viele dieser Anforderungen kann die AXA Krankenversicherung AG in hohem Maße erfüllen. Eine Vielzahl von ausgezeichneten Ratings und Rankings bestätigen die außergewöhnliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

Die **Sicherheit, die eine hohe Kapitalstärke** für Kunden und Geschäftspartner darstellt, erreicht die AXA Krankenversicherung AG nicht zuletzt durch ihre **Einbindung in den weltweit erfolgreichen AXA Konzern**. Mit dieser Kennzahlen-Broschüre möchten wir Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen gemäß PKV-Kennzahlenmappe geben. Wir erläutern deren Bedeutung und Aussagekraft und geben eine Einordnung, wo AXA im Marktvergleich steht und wie die Entwicklungen der letzten Jahre im Markt und bei AXA aussahen.

Bitte beachten Sie, dass die Mehrzahl der PKV-Kennzahlen nur in Verbindung mit anderen Kennzahlen und/oder weiteren unternehmensspezifischen Informationen aussagefähig sind.

Ebenso sollten die Kennzahlen über mehrere Geschäftsjahre hinweg betrachtet werden, damit zufällige Jahresschwankungen nicht überbewertet werden. Ein Vergleich über mehrere Jahre hat darüber hinaus den Vorteil, mögliche Trends aufzeigen zu können. Schwankungen in einzelnen Quoten können auch durch veränderte Rahmenbedingungen verursacht werden. Daher sind im Folgenden für die ausgewählten Kennzahlen die Entwicklung von AXA und dem Markt über die Jahre 2017 bis 2022 dargestellt.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und freuen uns auf Ihr Feedback zu den Ausführungen und deren Einsatz in Ihrem Vertriebsalltag.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Ralph Maaßen
Verantwortlicher Aktuar
AXA Krankenversicherung AG

Für das Verständnis der PKV-Kennzahlen sind folgende Punkte zu beachten:

- Keine Einzelbetrachtung
- Mehrjahresvergleiche
- Berücksichtigung veränderter Rahmenbedingungen
- Vorsicht bei Rückschlüssen aus Vergangenheitsdaten

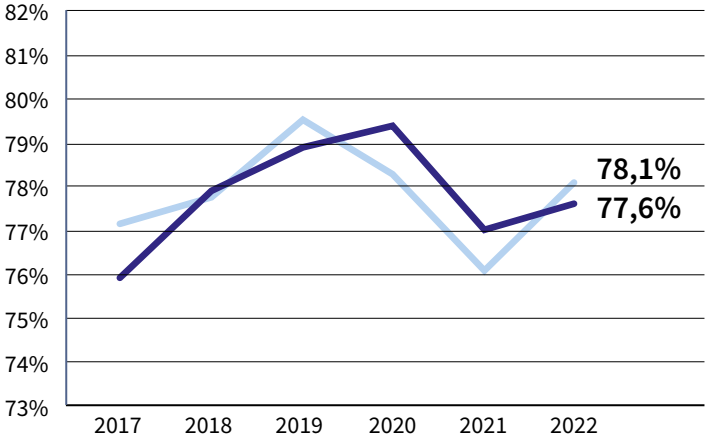
Schadenquote leicht unter Markt

Anders als in der Sachversicherung beinhaltet die Schadenquote nicht nur das **Verhältnis von Schadenaufwendungen und Beiträgen**, sondern neben den **Leistungen** auch die **Zuführungen zur bzw. Entnahmen aus der Alterungsrückstellung**. Dies trägt der Tatsache Rechnung, dass in der PKV aus den Beiträgen nicht nur Leistungen beglichen werden müssen, sondern auch die Alterungsrückstellungen aufgebaut werden. Eine hohe bzw. insbesondere eine steigende Schadenquote lässt dabei in der Regel auf einen wachsenden Anpassungsdruck schließen.

Im Markt ist die Schadenquote **bis 2019 stetig gestiegen,** was auf einen wachsenden Anpassungsbedarf hinweist. **2020 und 2021** gab es bei vielen und insbesondere auch großen Marktteilnehmern **starke Beitragsanpassungen** und branchenweit auch in der Pflegepflichtversicherung. Andererseits stiegen die Versicherungsleistungen während des Corona-Lockdowns moderater als in früheren Jahren.

2022 stieg die Schadenquote im Markt aber deutlich. Die Schadenquote von AXA lag in den letzten Jahren leicht über Markt, stieg aber 2022 geringer als der Markt an.

Schadenaufwand (inkl. Zuführung zur Deckungsrückstellung) in % der Beiträge



Quelle: Basisangaben PKV Verband, Stand 23.11.2023 AXA Markt

Abschlusskostenquote unter Marktdurchschnitt

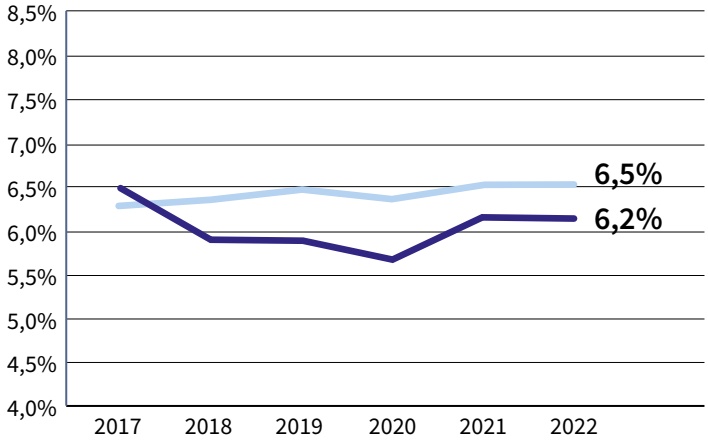
Die Abschlusskostenquote stellt die **Abschlusskosten** – also Abschlussprovisionen, aber auch Kosten für z.B. die Risikoprüfung und die Erstellung der Police – ins **Verhältnis zu den Beiträgen**.

Diese Definition macht nur bedingt Sinn, da die Abschlusskosten wesentlich von der Höhe des Neugeschäftes abhängen und hier aber auf die Bestandsgröße „Beiträge“ bezogen werden. So kann ein Unternehmen mit einem großen Bestand und unterdurchschnittlichem Neugeschäft eine niedrige Abschlusskostenquote haben und umgekehrt.

Obwohl AXA in den letzten Jahren immer ein **überdurchschnittliches Neugeschäft** erzielen konnte, liegt die **Abschlusskostenquote seit 2018 unter Markt**.

Der Bestand von AXA ist mittlerweile so groß, dass sich das hohe Neugeschäft nicht negativ auf die Quote auswirkt.

Abschlusskosten in % der Beiträge



Quelle: Basisangaben PKV Verband, Stand: 23.11.2023 AXA Markt

Verwaltungskostenquote konstant unter Marktniveau

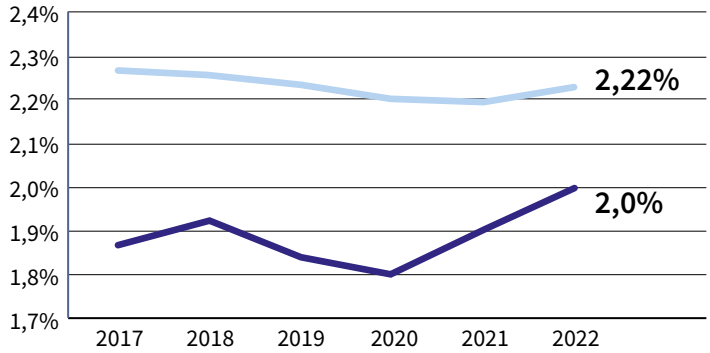
Bei der **Verwaltungskostenquote werden die Verwaltungskosten ins Verhältnis zur Beitragseinnahme** gesetzt. Hier passt also insofern die Bezugsgröße, da die Verwaltungskosten natürlich auch wesentlich von der Bestandsgröße abhängen.

In Ratings kommt der Verwaltungskostenquote oft eine große Bedeutung zu, obwohl die Verwaltungskosten im Durchschnitt nur ca. 2% der Beiträge ausmachen.

AXA ist es in den letzten Jahren gelungen, die Verwaltungskosten auf einem **niedrigen Niveau zu halten** und dies ohne Serviceeinbußen.

Wichtige Zusatzinfo: die Gesamtkosten umfassen neben den Abschluss- und Verwaltungskosten **auch die Schadenregulierungskosten**. Diese werden extern im Jahresabschluss nicht veröffentlicht, sondern sind im Schadenaufwand enthalten.

Verwaltungskosten in % der Beiträge



Quelle: Basisangaben PKV Verband, Stand: 23.11.2023 AXA Markt

Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote zeigt Ertragsstärke von AXA Krankenversicherung

Die drei bisher gezeigten Quoten bilden zusammen die Anteile ab, die von den Beiträgen benötigt wurden, um daraus:

- Leistungen zu bezahlen
- Zuführungen zu den Alterungsrückstellungen vorzunehmen
- Zuführungen zu der Schadenrückstellung zu tätigen
- Kosten des Unternehmens zu begleichen.

Was dann noch anteilig vom Beitrag überbleibt, drückt die versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote aus, die somit die **wichtigste Kennzahl für die Ertragsstärke** eines PKV-Unternehmens ist.

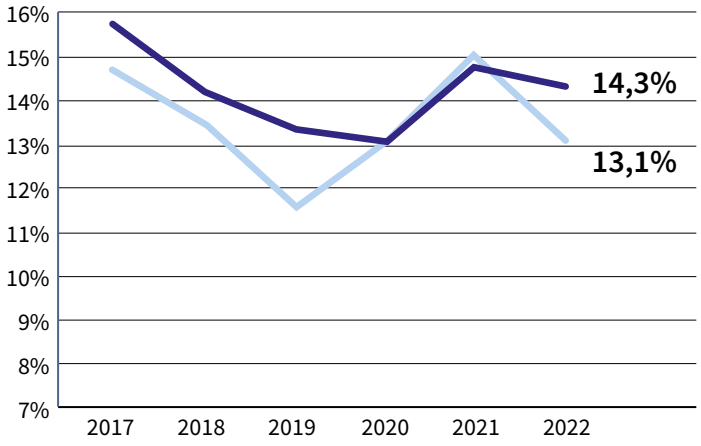
Wie ein Versicherer kalkuliert und wirtschaftet, ist am besten aus dieser Quote ablesbar. Eine positive Quote bedeutet, dass die Beiträge ausreichend kalkuliert sind, dass die Versicherungsleistungen, inkl. Veränderung der Deckungsrückstellung, und die Kosten aus den Beiträgen finanziert werden können. Dies bedeutet eine den Beiträgen entsprechende verantwortungsvolle Leistungspraxis und ein Kostenbewusstsein.

Beeinflusst werden kann diese Quote durch Beitragsanpassungen, wenn nach einer hohen BAP (gemäß Vorschriften durchgeführt) zunächst das Ergebnis steigt.

Andererseits kann eine niedrige Quote (unter 5%) ein Indiz sein, dass Unternehmen in Kürze hohe Beitragsanpassungen vornehmen müssen.

Die **versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote** war sowohl im Markt als auch bei AXA bis 2019 bzw. 2020 auf hohem Niveau rückläufig. Aufgrund von Beitragsanpassungen und sinkender Schadenquoten stieg sie in den letzten Jahren wieder leicht an, um in 2022 wegen steigendender Leistungen wieder zu sinken.

Ergebnisquote (in % der Beiträge) (100% - Schadenquote - Abschlusskostenquote - Verwaltungskostenquote)



Quelle: Basisangaben PKV Verband, Stand 23.11.2023 AXA Markt

Über Markt: Wachstumsquote vollversicherte Personen

Kennzahlen zur Bestandsentwicklung bezüglich der Anzahl der Versicherten geben Auskunft über das Wachstum und den Markterfolg eines Krankenversicherungsunternehmens.

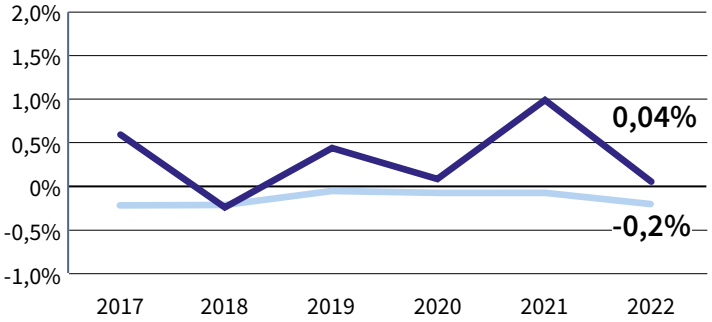
Wachsende Unternehmen bieten ihren Kunden bedarfsgerechte und attraktive Produkte an. Wachstum schützt vor Überalterung der Bestände und bringt Kostenvorteile. Allein das Beitragswachstum zu betrachten, greift wegen der BAPs zu kurz.

AXA war hier in den letzten Jahren durchweg erfolgreicher als der insgesamt schrumpfende Markt. Kernstück ist hierbei das Geschäft mit den Beschäftigten im Öffentlichen Dienst.

AXA hat einen Schwerpunkt in der Vollversicherung. Es ist in den letzten Jahren fast durchgehend gegen den Markttrend gelungen, zu wachsen.

Auch im **Zusatzversicherungsgeschäft ist AXA erfolgreich** unterwegs. Schwerpunkt ist hier das Geschäft in der betrieblichen Krankenversicherung (bKV), das in den letzten Jahren marktweit an Bedeutung gewinnt. AXA achtet aber auch in der Zusatzversicherung sehr intensiv auf eine **ausreichende Profitabilität des Neugeschäfts**.

Wachstum der Anzahl der Vollversicherten (in % gegenüber Vorjahr)



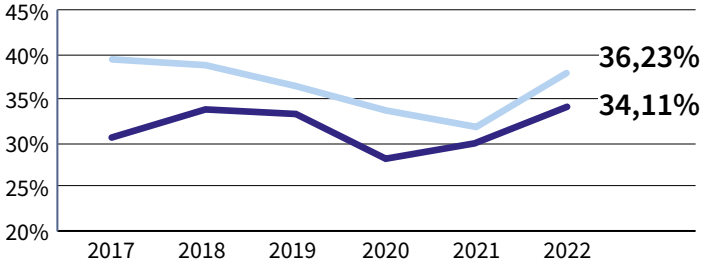
Quelle: Basisangaben PKV Verband, Stand 23.11.2023 AXA Markt

Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB-Quote)

Doch jetzt kann man sich natürlich die Frage stellen, was der Kunde davon hat, dass die AXA Krankenversicherung jetzt höhere **Überschüsse erwirtschaftet. In der PKV fließt der weit überwiegende Teil der Überschüsse über die sogenannte RfB – die Rückstellung für Beitragsrückerstattung** – wieder an die Kunden zurück. Dies geschieht im Wesentlichen in zwei Formen:

1. Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit, abgekürzt die sogenannte Bar-BRE
2. Zur Begrenzung des Beitragsanstiegs für die Versicherten im Rahmen von Beitragsanpassungen

Rückstellung für Beitragsrückerstattung in % der Beiträge



Quelle: Basisangaben PKV Verband, Stand 23.11.2023 AXA Markt

Die begrenzende Wirkung ist dabei durchaus limitiert. Um den Beitragsanstieg einer Person **um einen Euro pro Monat zu reduzieren, werden aus der RfB durchschnittlich ca. 200 EUR** benötigt. Bei einem Tarif mit 50.000 Versicherten werden also ca. 10 Millionen Euro aus der RfB benötigt, um für jeden Versicherten den Beitragsanstieg um einen Euro zu reduzieren.

Dennoch erhöht eine höhere RfB-Quote – also ein höheres Verhältnis vom Stand der RfB zu den Beitragseinnahmen – die Handlungsfähigkeit des Unternehmens, weshalb wir es uns auch auf die Fahne geschrieben haben, die RfB-Quote nachhaltig zu steigern. Dies wirkt nach vorne gerichtet auch positiv auf unsere Kunden, da es die Möglichkeiten erhöht, Beitragsanstiege zu glätten und leistungsfreie Kunden wieder stärker für ihr Verhalten zu belohnen.

Es ist noch ein Aspekt zu berücksichtigen: schwach wachsende oder sogar schrumpfende Unternehmen können eine höhere RfB-Quote ausweisen, da der Nenner weniger stark wächst.

Das bedeutet konkret bei AXA:

2022 wurden insgesamt 84,7 Mio. Euro (2021 82 Mio. Euro) an Kunden ausgeschüttet, die im Vorjahr keine Leistungen in Anspruch genommen haben (als Beitragsrückerstattung) oder gesundheitsbewusstes Verhalten zeigten. Außerdem **wurden der RfB 138,8 Mio Euro entnommen**, um Beitragsanpassungen für die Kunden von AXA zu mildern. Gleichzeitig konnten der RfB 415,1 Mio Euro aus dem Ergebnis zugeführt werden.

Eigenkapitalquote unter Marktniveau, aber dennoch ausgezeichnete Finanzstärke und hohe Solvabilität

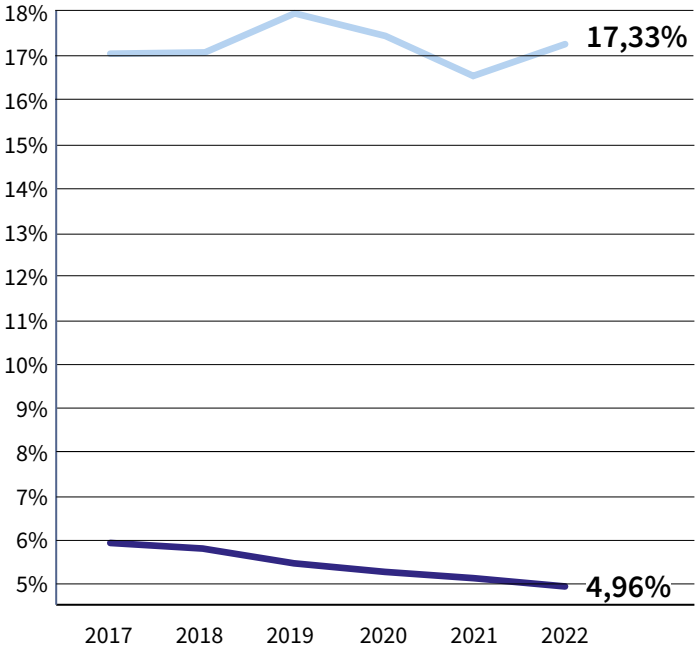
Bei der Eigenkapitalquote wird das Eigenkapital ins Verhältnis zur Beitragseinnahme gesetzt.

Die AXA Krankenversicherung ist in den finanzstarken internationalen AXA-Konzern eingebunden; dessen Größe bedeutet Sicherheit für die Kunden. Und daher verzichtet die AXA bewusst auf die teure Bildung von Eigenkapital, auch wenn die Eigenkapitalquote weiter sinkt.

Die **Solvabilitätsquote SCR ist eine EU-weite Quote**, die die Finanzstärke darstellen soll. Sie berechnet in einem Szenario das Verhältnis von Eigenmitteln des Unternehmens und seinen zukünftigen Verpflichtungen. Damit soll dargestellt und sichergestellt werden, dass das Unternehmen auch unter extremen Bedingungen in der Lage ist, seine Leistungsversprechen zu erfüllen. Die SCR-Quote der AXA Kranken liegt **per 31.12.2022 mit 451% deutlich über der Mindestanforderung von 100%**.

Außerdem bestätigen internationale Ratingagenturen unverändert die ausgezeichnete Finanzstärke von AXA.

Eigenkapitalquote



Quelle: Basisangaben PKV Verband, Stand 23.11.2023 AXA Markt

Ausgezeichnete Finanzstärke

Unternehmensratings betrachten die betriebswirtschaftliche Solidität einer Krankenversicherung. Ergänzend zum Produktrating führen sie zu einer Gesamtbewertung eines PKV-Unternehmens. Wer heute eine private Krankenversicherung abschließen möchte, kann aus einer Unmenge an Informationen wählen. Namhafte Ratingagenturen attestieren AXA Jahr für Jahr eine ausgezeichnete Finanzstärke.

> „Jetzt mit den Kennzahlen von AXA im Beratungsgespräch punkten.“

Fitch bewertet AXA als „sehr stark“ (AA-)

FINANZSTÄRKE AA– FitchRatings SEHR STARK

(Stand: 17.03.2023)

Standard & Poor´s vergibt die Finanzstärke AA-

RATING AUSGEZEICHNET STANDARD & POOR'S AA-

(Stand: 09.06.2023)

* Informationen zum aktuellsten Rating sind per Internet unter www.standardandpoors.com oder telefonisch unter +44 (0) 20/71 76 38 00 erhältlich. Ratings sind weder eine Garantie für die Finanzkraft noch eine Empfehlung des Versicherungsunternehmens.

71009639 (03.24)

AXA Krankenversicherung AG
www.axa.de