

RATINGBERICHT

VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover

Lebensversicherer

Beschlussfassung im Juni 2023

| | |
|--|-----------|
| Rating..... | 3 |
| Unternehmensportrait..... | 4 |
| Überblick..... | 5 |
| Ausblick..... | 6 |
| Finanzielle Situation..... | 7 |
| Geschäftsentwicklung..... | 8 |
| Zukünftige Aussichten für die Geschäftsentwicklung..... | 9 |
| Unternehmenskennzahlen VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover | 10 |
| Glossar | 13 |
| Ratingmethodik und -vergabe..... | 14 |
| Wichtige Hinweise – Haftungsausschluss..... | 16 |

Rating

VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover

Schiffgraben 4

30159 Hannover

Telefon: 0511 362 – 0

Telefax: 0511 362 29 60

E-Mail: service@vgh.de

Assekurata beurteilt die Bonität der VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover (im Folgenden als VGH PH abgekürzt) derzeit mit A+ (starke Bonität), stabiler Ausblick.

Das Urteil ist gegenüber dem Vorjahr unverändert.



Unternehmensportrait

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der VGH PH sind das Land Niedersachsen (ausgenommen die ehemaligen Verwaltungsbezirke Oldenburg und Braunschweig) und das Land Bremen. Darüber hinaus kann die Gesellschaft im Geschäftsgebiet anderer öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen in Einzelfällen mit deren Zustimmung Versicherungen übernehmen.

Konzernstruktur

Die VGH PH, die Landschaftliche Brandkasse Hannover (im Folgenden VGH LH abgekürzt), die Provinzial Krankenversicherer Hannover AG und die Provinzial Pensionskasse Hannover AG arbeiten in einem gemeinsamen Verbund unter Führung der VGH LH eng zusammen, treten unter der Marke VGH auf und bilden den größten Regionalversicherer Niedersachsens. Alle Unternehmen der VGH-Gruppe arbeiten nach den Grundsätzen eines öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmens im Interesse der Versicherungsnehmer und des gemeinen Nutzens.

Am Trägerkapital der VGH PH sind die VGH LH und der Sparkassenverband Niedersachsen je zur Hälfte beteiligt. Es bestehen keine rechtlichen oder vertraglichen Verpflichtungen, für Verbindlichkeiten von Mutter- oder Schwestergesellschaften einzustehen. Im Gegenzug besteht auch keine Einstandsverpflichtung der Trägergesellschaften für Verbindlichkeiten der VGH PH.

Kundengruppen

Das Produktangebot der VGH PH richtet sich sowohl an Privat- als auch an Firmenkunden, wobei Privatkunden den Schwerpunkt bilden.

Geschäftsgegenstand

Satzungsmäßiger Geschäftsgegenstand der VGH PH ist der Betrieb von allen Arten der Lebensversicherung, Kapitalisierungsgeschäften und Geschäften der

Verwaltung von Versorgungseinrichtungen. Sie kann in der Lebensversicherung Mit- und Rückversicherung nehmen und geben, auch außerhalb ihres Geschäftsgebiets. Außerdem kann sie anderen Unternehmen Versicherungsverträge, Spar- und Bausparverträge sowie Geschäfte, die im unmittelbaren wirtschaftlichen Zusammenhang mit Versicherungsverträgen stehen, vermitteln.

Vertrieb

Die VGH PH vertreibt ihre Produkte überwiegend über die Sparkassenorganisation sowie die eigene Ausschließlichkeitsorganisation in einem Verhältnis nach Neugeschäftsproduktion von etwa zwei Dritteln zu einem Drittel. Makler und sonstige Vertriebswege spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Größe

Gemessen an den gebuchten Bruttobeiträgen gehörte die VGH PH 2022 mit Prämieinnahmen von 515,3 Mio. € zu den mittelgroßen Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland.

Personal

Im Geschäftsjahr 2022 hat die VGH-Gruppe im Jahresdurchschnitt ca. 1.725 Mitarbeiter beschäftigt.

Vorstand

Dr. Ulrich Knemeyer (Vorsitzender), Jürgen Müllender, Frank Müller, Annika Rust, Manfred Schnieders, Jörg Sinner, Dr. Detlef Swieter

Aufsichtsrat

Friedrich v. Lenthe (Vorsitzender)

Überblick

Die VGH PH verfügt insgesamt über eine durchschnittliche Eigenmittelausstattung. Diese ist von einer vergleichsweise hohen Eigenkapitalsubstanz getragen, die das Unternehmen über regelmäßige Gewinnthesaurierungen kontinuierlich stärkt. Die Kapitalanlagerenditen sind bei hoher bestehender Kreditqualität im Assetportfolio weitgehend marktkonform. Auch die übrigen Erfolgs- und die Wachstumskennzahlen ordnen sich größtenteils in einem marktgängigen Bereich ein. Auffällig ist die sehr geringe Stornoquote der VGH PH, die eine hohe Bestandsfestigkeit der Verträge widerspiegelt.

Innerhalb des geografisch stark begrenzten Geschäftsbereiches bescheinigt Assekurata der VGH PH, insbesondere durch den VGH-Gruppenverbund sowie die tiefgreifende Durchdringung der angeschlossenen Sparkassen und der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation, eine große Flächenpräsenz sowie eine gefestigte Marktposition. Dabei profitiert die Gesellschaft von einer hohen Wahrnehmung der Marke VGH bei den Endkunden sowie der sehr weitreichenden strategischen Einbindung in die Versicherungsgruppe, was insbesondere den gemeinsamen Vertrieb und gemeinsame Personal- und IT-Ressourcen betrifft. Infolge der wesentlichen strategischen Bedeutung innerhalb der Gruppe stuft Assekurata die VGH PH als

Kerngesellschaft der VGH-Gruppe ein und geht daher davon aus, dass im Bedarfsfall die hohen vorhandenen Sicherheitsmittel für potenzielle Stützungsmaßnahmen genutzt würden, was positive Auswirkungen auf die Bonitätseinschätzung der VGH PH hat.

Assekurata stuft das Enterprise Risk Management der VGH PH als angemessen ein. Positiv hebt sich hierbei vor allem der sensible Umgang mit vorhandenen Risiken und die enorme Ausrichtung der Kapitalanlage auf die Erfordernisse der Passivseite hervor. Die Kapitalanlagen selbst weisen eine deutlich überdurchschnittliche Bonitätsstruktur auf. Infolgedessen konnte das Unternehmen zum 31.12.2022 die Bedeckung der Kapitalanforderungen nach Solvency II auch ohne genehmigungspflichtige Übergangsmaßnahmen mit 251,1 % deutlich übererfüllen.

Auch dürfte der intensive und eng vernetzte Informationsaustausch zwischen den Funktionsträgern aus Sicht von Assekurata dazu beitragen, die Risikokultur im Unternehmen zu fördern. Die Zeichnungspolitik erfolgt mit der gebotenen Vorsicht, insbesondere was das Geschäft mit Einmalbeiträgen angeht, welches durch Annahmegrenzen limitiert wird.

Ausblick

Der Ausblick spiegelt die Einschätzung Assekuratas zur künftigen Entwicklung des Ratings wider. Dabei werden mögliche Sachverhalte dargelegt, die zu einer Veränderung des Ratings bzw. des Ratingausblicks führen können. Diese Sachverhalte können unmittelbar vom gerateten Unternehmen ausgehen, aber auch durch Entwicklungen des Marktumfelds hervorgerufen werden, auf die das Unternehmen keine unmittelbare Einflussmöglichkeit hat.

Aufgrund des wieder erstarkten Zinsniveaus hat sich die Solvenzsituation der Anbieter klassischer Lebensversicherungen im Geschäftsjahr 2022 entspannt. Zur Reduzierung von Zinsrisiken hat die VGH PH frühzeitig eine passivseitig orientierte Kapitalanlagestrategie umgesetzt, die sich in der Niedrigzinsphase bewährt hat. Durch das erhöhte Zinsniveau führt die Ausrichtung der Kapitalanlagen zu erheblichen handelsrechtlichen stillen Lasten. Die freiwerdenden Zinszusatzreserven der kommenden Jahre möchte das Unternehmen auch nutzen, um die Handelsbilanz um stille Lasten zu bereinigen. Auf der Passivseite hat die VGH PH, wie andere Mitbewerber auch, mit der Einführung alternativer Altersvorsorgevarianten begonnen, die über eine Reduzierung von Garantien weniger Eigenmittel abfordern und den Kunden im Gegenzug eine höhere Altersvorsorgerendite in Aussicht stellen.

Das Rating mit *stabilem* Ausblick gibt die Erwartung von Assekurata wieder, dass sich weiterhin ausreichende Erträge zur Bedeckung der Verpflichtungen

generieren lassen. Ein dauerhaftes Absinken des Zinsniveaus oder eine Abkehr der VGH PH von ihrer konservativen Strategie, vor allem in Bezug auf die Kapitalanlage, könnte jedoch einen *negativen* Ausblick zur Folge haben. Dies gilt insbesondere dann, wenn Zweifel an der Stützungsfähigkeit oder -willigkeit der VGH LH aufträten.

Aufgrund des aktuellen Marktumfelds sind die Wachstums- und Ergebnisaussichten der VGH PH mit gewissen Unsicherheiten verbunden, die auch den Gesamtmarkt betreffen. Erhöhte Risiken können durch einen Einbruch des Wachstums und ein signifikant erhöhtes Stornovolumen entstehen, beispielsweise aufgrund der gesellschaftlichen Auswirkungen Ukraine-Krieges sowie infolge von Kapitalmarktverwerfungen und einer möglichen Stagflationsentwicklung. Aktuell liegen bei der VGH PH keine Anzeichen für signifikante Wachstums- und Ergebniseinbrüche vor.

Unabhängig vom Termin der Beschlussfassung berücksichtigt das vorliegende Rating stets die individuelle wirtschaftliche Situation des Rating-Objektes. Hierzu führt Assekurata ein fortlaufendes Monitoring im Rahmen eines kontinuierlichen Überwachungsprozesses durch. Sollte eine Ratinggefährdung festgestellt werden, wird das Rating bzw. der Ratingausblick unterjährig, auch ad hoc, angepasst.

Finanzielle Situation

Unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlichen und wirtschaftlichen Anforderungen verfügt die VGH PH derzeit über eine angemessene Eigenmittelausstattung, was sich beispielsweise in der Eigenkapitalquote sowie den aufsichtsrechtlichen Deckungsgraden widerspiegelt. Auch ohne genehmigungspflichtige Übergangsmaßnahmen erreichte die VGH PH zum 31.12.2022 unter Solvency II eine aufsichtliche Quote von 251,1 % und konnte damit die Kapitalanforderungen deutlich übererfüllen.

Die Geschäftsstrategie der VGH PH ist aus Sicht von Assekurata auf Langfristigkeit und Nachhaltigkeit ausgerichtet. Das Unternehmen begreift ein konsistentes Asset Liability Management (ALM) als grundlegende Basis für das betriebene Geschäft, so dass die Kapitalanlage die Erfüllbarkeit der Verpflichtungen in den Vordergrund stellt. Infolgedessen sind die Risiken des Kapitalanlageportfolios als vergleichsweise gering zu erachten. Um neue oder erhöhte Risikopositionen in der Kapitalanlage einzugehen, nutzt die VGH PH einen internen Abstimmungsprozess, der auf Kompetenz und Analyse basiert. Das Kapitalanlageportfolio ist insgesamt klar strukturiert und die Neuanlage richtet sich nach den jeweils zur Verfügung stehenden Risikobudgets.

Auch die Produktentwicklung und die dahinter liegende Kalkulation erfolgen sorgfältig, wodurch die Risikoexposition begrenzt wird. Zugunsten langfristig stabiler Risikoergebnisse verzichtet die VGH PH dabei auf eine besonders preisambitionierte und wettbewerbsorientierte Kalkulation. Die hohe Kontinuität im Geschäft äußert sich in einer deutlich marktunterdurchschnittlichen Stornoquote, die 2022 nach laufendem Beitrag 3,4 % betrug, sowie einer ausgesprochen geringen Fluktuation in der Ausschließlichkeitsorganisation. Hierdurch erhöht sich die Planungssicherheit in Bezug auf zukünftige Zahlungsströme. Gegenläufig wirkt indes das naturgemäß volatile Geschäft mit Einmalbeiträgen, das dem Unternehmen insbesondere

über die Sparkassen angedient wird. In diesem Zusammenhang konnte Assekurata keine unangemessene Belastung des Versichertenkollektivs durch potenziell kurzfristig gestaltetes Einmalbeitragsgeschäft feststellen, da die VGH PH hierfür mehrjährige Zinsabschlagsstaffeln gegenüber laufenden Beiträgen einkalkuliert hat und daneben keine reinen Kapitalisierungsgeschäfte anbietet. Zudem werden die Einmaleinnahmen durch eigens definierte Volumen- und Deckungslimits mengenmäßig begrenzt, um die Anforderungen an die eigene Liquidität, Reservesubstanz und Solvabilität nicht über Gebühr zu strapazieren.

Dem Garantiezinsrisiko begegnet die VGH PH produktseitig durch eine im Jahr 2014 lancierte Rentenversicherungs-Produktlinie mit reduzierten Garantien („VGH Rente“), wobei sich deren risikomindernder Effekt aufgrund der großen Altbestände eher langfristig auswirken dürfte. Zugleich hat die Gesellschaft hiermit auf die öffentliche Diskussion um die Leistungsfähigkeit der reinen klassischen Lebensversicherung reagiert und stellt ihren Vertrieben und Endkunden Auswahlalternativen mit einer potenziell höheren Renditeerwartung zur Verfügung.

Insgesamt entspricht das Enterprise Risk Management den Anforderungen des aktuell schwierigen Marktumfeldes. Die VGH PH verfügt nach Auffassung von Assekurata über ein breites Risikobewusstsein über alle Funktionsebenen, welches sich insbesondere in der bilanzübergreifenden Unternehmenssteuerung, den fest institutionalisierten Ausschussorganen, dem hohen Grad an interner Kommunikation sowie der Berechnung harter Stress- und Worst-Case-Szenarien äußert. Die unternehmensinterne Steuerung der Risiken aus Versicherungstechnik und Kapitalanlage erfolgt funktionsübergreifend in eng verzahnter und regelmäßiger Abstimmung, damit vor allem etwaige bestandsgefährdende Risiken frühzeitig erkannt werden können.

Geschäftsentwicklung

Im Rahmen der Geschäftsentwicklung erachtet Assekurata die Untersuchung der Erfolgslage als wichtiges Kriterium, da diese einen wesentlichen Indikator für die bestehende Ertragskraft und die Ertragspotenziale eines Unternehmens darstellt. Im Zentrum der Betrachtung stehen hier die Erfolgsfaktoren, die ein Versicherer aus eigener Kraft erwirtschaftet und die die Basis für die Höhe der aus dem betriebenen Geschäft generierbaren Überschüsse und die langfristige Unternehmenssicherheit bilden.

Um auch in Zukunft ihre Garantiezinsversprechen sicherzustellen, sind die deutschen Lebensversicherer seit dem Geschäftsjahr 2012 verpflichtet, eine Zinszusatzreserve (ZZR) zu bilden. Während der ZZR bis zum Jahresende 2021 branchenweit sehr hohe Mittel zugeführt wurden, konnte die Branche 2022 erste Rückflüsse aus dem Reservetopf in Höhe von durchschnittlich 0,45 % ihrer Deckungsrückstellung verzeichnen (vgl. hierzu Assekurata-Marktstudie zu Überschussbeteiligungen und Garantien 2023). Als Anbieter, dessen Fokus historisch bedingt lange Zeit auf klassischen Lebensversicherungen lag, verfügt die VGH PH über einen hohen Bestand an Tarifen mit höheren Rechnungszinsgenerationen. Während die VGH PH der ZZR im Geschäftsjahr 2021 noch 65,3 Mio. € zuführen musste, konnte die Gesellschaft im Jahr 2022 46,0 Mio. € aus dem Topf entnehmen. In den kommenden Jahren sind weitere Rückflüsse zu erwarten, sofern das Zinsniveau nicht wieder deutlich sinkt. Die freiwerdenden Mittel will die VGH PH auch dazu nutzen, die HGB-Bilanz um stille Lasten zu bereinigen. Die VGH PH weist im Beobachtungszeitraum (2017-2021) Rohüberschüsse auf einem wettbewerbsfähigen Niveau auf, die sich vor allem aus dem Kapitalanlage-, dem Risiko- und dem Verwaltungskostenergebnis speisen. Diese Ergebnisträger zeigen sich im Zeitablauf recht robust, wobei sich infolge der Niedrigzinsphase im Kapitalanlageergebnis, wie bei vielen anderen Lebensversicherern, das Zinsergebnis rückläufig entwickelt hat. Im Gegenzug führen die Realisierungen stiller Reserven, die die VGH PH unter sensibler Berücksichtigung der Liquiditäts- bzw. Durationswirkungen auf das Portfolio vorgenommen hat, zu einem Anstieg des übrigen Kapitalanlageergebnisses, welches die Gesellschaft teilweise zur ZZR-Finanzierung nutzte. Demgegenüber trägt das

Verwaltungskostenergebnis zu einem durchgängig positiven Kostenergebnis bei und bildet neben dem Risikoergebnis einen wichtigen Ergebnisstabilisator aus der Versicherungstechnik. Dies spiegelt sich auch in der marktgängigen Verwaltungskostenquote von 2,4 % im Beobachtungszeitraum (Markt: 2,1 %) wider. Die Abschlusskostenquote fiel hingegen mit 6,6 % (Markt: 4,5 %) deutlich überdurchschnittlich aus.

Im Rahmen der Geschäftsentwicklung betrachtet Assekurata darüber hinaus die Wachstumskennzahlen und -potenziale eines Unternehmens sowie die damit verbundenen Einflussfaktoren auf die Marktposition. Die rein quantitative Betrachtung anhand des Bestands- und Neugeschäftsvolumens wird um eine Untersuchung zur Wachstumsqualität erweitert. Hierbei geben Stornoquoten und das Abgangs-Zugangs-Verhältnis Auskunft über die Nachhaltigkeit des Wachstums.

Die VGH PH wuchs in den vergangenen Jahren insgesamt marktunterdurchschnittlich. So fielen die gebuchten Bruttoprämien in den Jahren 2011-2015 mit durchschnittlich -0,7 % (Markt: 0,1 %) leicht negativ aus. Während das Unternehmen 2016 deutliche Zuwächse in Höhe von 4,9 % verzeichnen konnte, schlugen 2017 und 2018 wiederum deutliche Bestandsabriebe zu Buche. 2019 und 2020 konnte ein leicht positives Wachstum verzeichnet werden, während das Beitragsvolumen 2021 und auch 2022 spürbar sank. Diese volatile Wachstumsentwicklung ist neben regulatorisch bedingten Sondereinflüssen maßgeblich auf die Schwankungen bei den vereinnahmten Einmalbeiträgen zurückzuführen. Bei den laufenden Beiträgen zeigt sich ein kontinuierlicher Prämienabrieb, das heißt, dass die laufenden Beiträge des Neugeschäfts die hohen Abläufe aus Policen früherer Jahre nicht ausgleichen können. Insoweit steht die VGH PH in den kommenden Jahren vor der Herausforderung, hinreichendes Neugeschäftswachstum zur Bestandskompensation zu produzieren, ohne aber die eigene Zeichnungsdisziplin massiv aufzuweichen. In Bezug auf die Nachhaltigkeit des generierten Wachstums ist positiv herauszustellen, dass das Storno durchgängig deutlich unterhalb des Branchendurchschnitts liegt.

Zukünftige Aussichten für die Geschäftsentwicklung

Aufgrund der kontinuierlichen Entwicklung und der konservativen Ausrichtung der VGH PH erwartet Assekurata derzeit keine grundsätzliche Veränderung der Bonitätslage. Fortlaufend werden jedoch die Finanzierungsbedingungen für getroffene Garantiezusagen zu beobachten sein, was allerdings für alle Lebensversicherer gilt, die Verträge mit hohen Zinsversprechungen in den Büchern haben.

Infolge der konservativen Anlagestrategie der VGH PH schätzt Assekurata die Erfolgspotenziale aus der Kapitalanlage mittelfristig als marktunterdurchschnittlich ein. Gleichzeitig ist jedoch die Risikoexponierung bei adversen Kapitalmarktszenarien vergleichsweise gering. Zudem geht Assekurata davon aus, dass die Erfolgsträger aus der Versicherungstechnik, namentlich die Risikogewinne (vornehmlich aus biometrischen Produkten) sowie die Verwaltungskostengewinne, auch zukünftig einen wichtigen Stabilisierungsfaktor für die Ertragslage des Unternehmens darstellen werden.

Assekurata erwartet eine weiterhin hohe Abhängigkeit des Neugeschäfts von den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie der wirtschaftlichen Situation und Stimmungslage der Endverbraucher, die durch die

Folgewirkungen des Ukraine-Kriegs, die erwartete Stagflation. Im Vergleich zu anderen Anbietern sieht Assekurata bei der VGH PH grundsätzlich Vorteile, die insbesondere aus der hohen Bindung der beiden Vertriebswege an die Marke VGH und dem starken regionalen Kundenbezug resultieren.

Die Weiterentwicklung und Ausgestaltung der Vertriebspositionierung in einem sich stark wandelnden Marktumfeld vor allem im Sparkassenvertrieb und im Hinblick auf die Digitalisierung stellt eine Herausforderung für die VGH dar, um in den kommenden Jahren ein hinreichendes Wachstum zu generieren.

Die Produktpositionierung ist dabei grundsätzlich geeignet, das angestrebte unternehmerische Wachstum voranzutreiben. So genießt das Produktsortiment, das sich bei der VGH PH von Haus aus einfach und verständlich gestaltet und bei dessen Entwicklung die Wünsche und Anregungen des Vertriebs berücksichtigt werden, sowohl in der Ausschließlichkeitsorganisation als auch im Sparkassenvertrieb eine hohe Akzeptanz. Durch den verstärkten Absatz der neuen Altersvorsorgevarianten mit geringeren Garantien sollte sich dadurch auch das Zinsfinanzierungsrisiko der VGH PH perspektivisch reduzieren.

Unternehmenskennzahlen VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover

| Absolute Werte in Stck./Mio. € | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| Anzahl Verträge | 787.643 | 768.740 | 750.458 | 725.932 | 698.157 |
| Bestand Versicherungssumme (nur Hauptversicherungen) | 26.850,2 | 26.513,5 | 26.236,2 | 25.961,8 | 25.565,8 |
| Gebuchte Bruttoprämien | 611,0 | 615,3 | 616,6 | 546,1 | 515,3 |
| davon: Einmalprämien | 139,6 | 150,4 | 162,7 | 103,4 | 83,4 |
| davon: gebuchte Bruttoprämien des FLV-Geschäfts | 10,0 | 11,2 | 16,1 | 38,8 | 49,6 |
| Verdiente Bruttoprämien | 612,8 | 617,1 | 618,0 | 547,6 | 517,1 |
| APE Bestand | 476,8 | 471,5 | 462,4 | 446,4 | 430,7 |
| APE Neugeschäft | 38,2 | 40,0 | 38,1 | 32,0 | 29,1 |
| Beitragssumme Neugeschäft | 818,1 | 840,8 | 768,1 | 749,7 | 714,3 |
| Verwaltungsaufwendungen | 14,2 | 15,0 | 15,5 | 14,9 | 15,7 |
| Abschlussaufwendungen | 53,6 | 55,2 | 52,7 | 49,5 | 48,5 |
| Ordentliches Kapitalanlageergebnis | 239,5 | 231,8 | 232,9 | 280,7 | 241,4 |
| Nettokapitalanlageergebnis | 288,5 | 327,4 | 335,4 | 313,1 | 197,9 |
| Zuführung zur Zinszusatzreserve | 57,3 | 87,1 | 97,0 | 65,3 | -46,0 |
| Rohüberschuss gesamt | 76,7 | 100,8 | 98,0 | 111,7 | 98,1 |
| Direktgutschrift gesamt | 0,4 | 0,7 | 1,0 | 1,7 | 2,0 |
| Abgeführte Gewinne (+) / Verlustübernahme (-) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Jahresüberschuss/-fehlbetrag | 11,0 | 15,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| Aktionärsausschüttung | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,4 |
| Eigenkapital | 245,0 | 260,0 | 270,0 | 280,0 | 289,6 |
| Genussrechtskapital und nachrangige Verbindlichkeiten | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Deckungsrückstellung brutto (ohne FLV) | 8.079,9 | 8.209,4 | 8.410,1 | 8.426,2 | 8.244,4 |
| Zinszusatzreserve in der Deckungsrückstellung | 676,4 | 763,5 | 860,4 | 925,8 | 879,8 |
| Ansammlungsguthaben | 76,1 | 78,9 | 78,6 | 84,0 | 78,0 |
| Verpflichtungsvolumen (ohne FLV) | 8.156,0 | 8.288,3 | 8.488,7 | 8.510,2 | 8.322,4 |
| Endbestand RfB | 447,6 | 445,7 | 455,6 | 480,8 | 488,7 |
| RfB-Zuführung gemäß Gewinn- und Verlustrechnung | 65,3 | 85,1 | 87,0 | 100,0 | 86,0 |
| RfB-Entnahme | 83,8 | 87,0 | 77,1 | 74,8 | 78,1 |
| Freie RfB | 69,2 | 82,1 | 99,1 | 116,0 | 108,4 |
| Schlussüberschussanteilsfonds | 287,0 | 281,4 | 278,7 | 283,8 | 293,1 |
| Endbestand Kapitalanlagen zu Buchwerten | 8.911,4 | 8.991,2 | 9.322,2 | 9.421,2 | 9.244,0 |
| Stille Reserven/Lasten gesamt | 935,2 | 1.749,2 | 2.258,6 | 1.695,2 | -961,4 |
| SCR | 179,4 | 226,4 | 307,8 | 263,2 | 323,6 |
| Für SCR anrechenbare Eigenmittel | 793,9 | 786,6 | 780,8 | 913,5 | 812,7 |

| Bestandsaufteilung* in % | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|
| Hauptversicherungen | 79,6 | 80,1 | 80,6 | 81,3 | 82,0 |
| Zusatzversicherungen | 20,4 | 19,9 | 19,4 | 18,7 | 18,0 |

*nach Versicherungssumme

| Bestandsstruktur Hauptversicherungen* in % | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|--|------|------|------|------|------|
| Einzelversicherungen | 95,9 | 96,0 | 95,9 | 95,7 | 95,7 |
| Kapitalversicherungen | 23,3 | 22,1 | 21,2 | 20,1 | 19,1 |
| Risikoversicherungen | 26,2 | 25,4 | 24,6 | 24,2 | 23,5 |
| Rentenversicherungen** | 45,7 | 47,5 | 49,0 | 49,4 | 50,0 |
| sonstige Lebensversicherungen | 0,8 | 0,9 | 1,1 | 2,1 | 3,1 |
| Kollektivversicherungen | 4,1 | 4,0 | 4,1 | 4,3 | 4,3 |

*nach Versicherungssumme

**einschl. Berufsunfähigkeits- und Pflegerentenversicherungen

| Sicherheitskennzahlen in % | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Mittelwert 2017 - 2021 |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|---------------------------|
| Eigenkapitalquote | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 2,9 | 3,0 | 3,1 | 3,2 | 3,3 | 3,1 |
| Markt | 2,3 | 2,4 | 2,4 | 2,3 | 2,3 | 2,3 |
| Freie RfB-SÜAF-Quote | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 4,7 | 4,4 | 4,4 | 4,5 | 4,7 | 4,5 |
| Markt | 4,7 | 4,6 | 4,5 | 4,5 | 4,3 | 4,5 |
| Sicherheitsmittelquote | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 9,0 | 8,8 | 9,1 | 9,3 | 9,8 | 9,2 |
| Markt | 8,1 | 8,1 | 8,0 | 7,9 | 7,8 | 8,0 |

| SCR-Quote (Aufsicht) in % | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Mittelwert 2018 - 2022 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------|
| Provinzial L Hannover | 442,5 | 347,4 | 253,7 | 347,0 | 251,1 | 328,4 |
| Markt | 468,0 | 388,9 | 378,1 | 466,7 | 535,7 | 447,5 |

| Erfolgskennzahlen in % | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Mittelwert 2017 - 2021 |
|---|------|------|------|------|------|---------------------------|
| Abschlusskostenquote | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 6,3 | 6,5 | 6,6 | 6,9 | 6,6 | 6,6 |
| Markt | 4,7 | 4,6 | 4,4 | 4,4 | 4,5 | 4,5 |
| Verwaltungskostenquote | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 2,1 | 2,3 | 2,4 | 2,5 | 2,7 | 2,4 |
| Markt | 2,3 | 2,2 | 2,0 | 2,0 | 2,1 | 2,1 |
| Laufende Durchschnittsverzinsung | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 3,1 | 2,7 | 2,6 | 2,5 | 3,0 | 2,8 |
| Markt | 3,6 | 3,1 | 3,1 | 2,8 | 2,5 | 3,0 |
| Nettoverzinsung | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 4,6 | 3,3 | 3,7 | 3,7 | 3,3 | 3,7 |
| Markt | 4,5 | 3,5 | 3,5 | 3,7 | 3,6 | 3,8 |
| Nettoverzinsungsmarge | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 1,3 | 0,9 | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,1 |
| Markt | 1,2 | 1,3 | 1,4 | 1,2 | 1,3 | 1,3 |
| Performance | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 0,4 | 1,8 | 11,1 | 7,6 | -2,2 | 3,7 |
| Markt | 2,3 | 0,5 | 9,9 | 5,4 | -1,9 | 3,3 |
| Umsatzrendite | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 10,4 | 8,6 | 10,8 | 10,5 | 13,6 | 10,8 |
| Markt | 9,6 | 11,4 | 11,7 | 10,1 | 12,1 | 11,0 |
| Bestandsrendite | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 1,4 | 0,9 | 1,2 | 1,2 | 1,3 | 1,2 |
| Markt | 1,2 | 1,4 | 1,5 | 1,3 | 1,4 | 1,3 |
| Umsatzrendite für Kunden | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 7,5 | 7,4 | 9,2 | 9,4 | 12,4 | 9,2 |
| Markt | 7,8 | 8,2 | 8,6 | 7,7 | 10,2 | 8,5 |
| Ausschüttungsquote | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 72,1 | 85,7 | 85,1 | 89,8 | 91,0 | 84,7 |
| Markt | 80,8 | 85,5 | 85,6 | 85,1 | 85,0 | 84,4 |
| Bewertungsreservequote | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 11,9 | 10,5 | 19,5 | 24,2 | 18,0 | 16,8 |
| Markt | 14,6 | 11,3 | 18,7 | 21,4 | 15,1 | 16,2 |

| Durchschnittliche Garantieverzinsung im Bestand* in % | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Mittelwert 2017 - 2021 |
|---|------|------|------|------|------|---------------------------|
| vor Zinszusatzreserve | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 2,94 | 2,89 | 2,82 | 2,76 | 2,73 | 2,83 |
| Markt | 2,77 | 2,75 | 2,73 | 2,63 | 2,56 | 2,69 |
| nach Zinszusatzreserve | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 2,10 | 1,95 | 1,79 | 1,62 | 1,47 | 1,79 |
| Markt | 2,03 | 1,90 | 1,77 | 1,59 | 1,43 | 1,74 |

* laut Assekurata-Marktstudie : Überschussbeteiligungen und Garantien in der Lebensversicherung

| WachstumsKennzahlen in % | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Mittelwert 2017 - 2021 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------|
| Zuwachsrate gebuchte Bruttoprämien | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | -11,7 | -7,8 | 0,7 | 0,2 | -11,4 | -6,0 |
| Markt | -0,1 | 2,7 | 11,5 | 0,7 | -1,6 | 2,6 |
| Zuwachsrate APE Bestand | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | -3,2 | -2,8 | -1,1 | -1,9 | -3,5 | -2,5 |
| Markt | 0,0 | 0,3 | 1,1 | -2,4 | 1,3 | 0,1 |
| Zuwachsrate Verträge* | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | -1,0 | -2,4 | -2,4 | -2,4 | -3,3 | -2,3 |
| Markt | -1,2 | -0,9 | -1,0 | -0,8 | -0,8 | -1,0 |
| Zuwachsrate Versicherungssummen* | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | -0,2 | -1,2 | -1,3 | -1,0 | -1,0 | -0,9 |
| Markt | 3,1 | 1,3 | 2,8 | 3,5 | 3,5 | 2,8 |
| Zuwachsrate APE Neugeschäft | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | -22,6 | -11,3 | 4,6 | -4,6 | -16,0 | -10,0 |
| Markt | -3,3 | 4,3 | 17,6 | -2,7 | 4,8 | 4,2 |
| Bruttoneugeschäftsquote Versicherungssummen | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 6,5 | 5,6 | 5,5 | 5,2 | 6,1 | 5,8 |
| Markt | 8,4 | 8,5 | 8,2 | 8,4 | 8,5 | 8,4 |
| Bruttoneugeschäftsquote laufende Prämien | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 4,2 | 4,2 | 4,4 | 3,7 | 3,8 | 4,1 |
| Markt | 5,5 | 5,6 | 6,2 | 6,0 | 6,7 | 6,0 |
| Abgangs-Zugangs-Verhältnis laufende Prämien | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 129,0 | 132,8 | 130,9 | 136,7 | 144,2 | 134,7 |
| Markt | 97,0 | 96,3 | 96,1 | 96,7 | 89,9 | 95,2 |
| Stornoquote laufende Prämien | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | 3,2 | 3,3 | 3,1 | 3,2 | 3,6 | 3,3 |
| Markt | 4,3 | 4,2 | 4,5 | 4,4 | 4,3 | 4,3 |
| Stornoquote Verträge | | | | | | |
| Provinzial L Hannover | n. a. | 3,0 | 2,7 | 2,7 | 2,7 | 2,8 |
| Markt | n. a. | 2,7 | 2,7 | 2,6 | 2,6 | 2,7 |

*ohne Zusatzversicherungen

Die Mittelwerte sind aus Einzeljahreswerten mit mehreren Nachkommastellen berechnet. Der Marktdurchschnitt wird als gewichteter Mittelwert berechnet.

Glossar

| Kennzahl | Definition |
|---|--|
| Abgangs-Zugangs-Verhältnis | Gesamter Abgang an laufenden Jahresprämien in % des gesamten Zugangs an laufenden Jahresprämien |
| Abschlusskostenquote | Abschlussaufwendungen in % der Beitragssumme des Neugeschäftes |
| Ausschüttungsquote | Ausgeschütteter Rohüberschuss in % des gesamten Rohüberschusses |
| Bestandsrendite | Gesamter Rohüberschuss in % des Verpflichtungsvolumens |
| Bewertungsreservequote | Gesamte stille Reserven aus der Kapitalanlage in % des Kapitalanlageendbestands zu Buchwerten |
| Bruttoneugeschäftsquote Versicherungssummen | Zugang an Versicherungssummen durch eingelöste Versicherungsscheine (Hauptversicherungen) in % des Anfangsbestands der Versicherungssummen (Hauptversicherungen) |
| Bruttoneugeschäftsquote laufende Prämien | Zugang an laufenden Prämien durch eingelöste Versicherungsscheine (Haupt- und Zusatzversicherungen) in % des Anfangsbestands an laufenden Prämien (Haupt- und Zusatzversicherungen) |
| Eigenkapitalquote | Eigenkapital in % des Verpflichtungsvolumens |
| Freie RfB-SÜAF-Quote | Freie Mittel der RfB + SÜAF in % des Verpflichtungsvolumens |
| Laufende Durchschnittsverzinsung | Ordentliches Kapitalanlageergebnis in % des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten |
| Nettoverzinsung | Kapitalanlageergebnis in % des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten |
| Nettoverzinsungsmarge | Rohüberschuss in % des mittleren Kapitalanlagebestands zu Buchwerten (=Nettoverzinsung abzüglich der Break-Even-Nettoverzinsung) |
| Performance | Kapitalanlageergebnis + Veränderung der gesamten stillen Reserven in % der Summe aus mittlerem Kapitalanlagebestand zu Buchwerten und mittlerem Reservebestand |
| Sicherheitsmittelquote | Eigenkapital inkl. ausstehende Einlagen + freie Mittel aus der RfB + SÜAF in % der Deckungsrückstellung für eigene Rechnung - ZZR |
| Stornoquote laufende Prämien | Vorzeitiger Abgang nach laufenden Jahresprämien (Rückkäufe, Beitragsfreistellung und sonstige vorzeitige Abgänge) in % des mittleren Bestands an laufenden Jahresprämien |
| Stornoquote Verträge | Vorzeitiger Abgang nach Vertragsstückzahl (Rückkäufe, Beitragsfreistellung und sonstige vorzeitige Abgänge) in % des mittleren Bestands an Verträgen |
| Umsatzrendite | Gesamter Rohüberschuss in % der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne FLV-Geschäft) und Kapitalanlageergebnis |
| Umsatzrendite für Kunden | Ausgeschütteter Rohüberschuss in % der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne FLV-Geschäft) und Kapitalanlageergebnis |
| Verwaltungskostenquote | Verwaltungsaufwendungen in % der gebuchten Bruttoprämien |
| Begriff | Erläuterung |
| APE Bestand | Annual Premium Equivalent Bestand: Laufende gebuchte Bruttoprämien + 10 % der Einmalprämien |
| APE Neugeschäft | Annual Premium Equivalent Neugeschäft: Laufende Prämien des Neugeschäfts (Eingelöste Versicherungsscheine + Erhöhung der Versicherungssumme) + 10 % der Einmalprämien |
| Deckungsrückstellung brutto | Deckungsrückstellung brutto ohne versicherungstechnische Rückstellungen im Bereich der Lebensversicherung, soweit das Anlagerisiko von den Versicherungsnehmern getragen wird |
| Eigenkapital | Bilanzielles Eigenkapital (ohne noch nicht eingeforderte ausstehende Einlagen) - noch nicht vollzogene angekündigte Dividendenausschüttungen + Genussrechtskapital + Nachrangige Verbindlichkeiten |
| FLV | Fondsgebundene Lebensversicherung |
| Kapitalanlageergebnis | Nettoergebnis aus Kapitalanlagen (Erträge aus Kapitalanlagen - Aufwendungen für Kapitalanlagen) ohne Kapitalanlagen der fondsgebundenen Lebensversicherung |
| RfB | Rückstellung für Beitragsrückerstattung |
| Rohüberschuss gesamt | Direktgutschrift + Zuführung zur RfB + Jahresüberschuss/-fehlbetrag + abgeführte Gewinne |
| SCR | Solvency Capital Requirement (Solvenzkapitalanforderung) |
| SÜAF | Schlussüberschussanteilsfonds |
| Verpflichtungsvolumen | Deckungsrückstellung brutto + verzinslich angesammelte Überschüsse (Ansammlungsguthaben) |
| ZZR | Zinszusatzreserve |

Das in den Tabellen abgebildete Markttaggregat umfasst alle auf dem deutschen Markt tätigen Lebensversicherungsunternehmen mit einem Prämienvolumen von mindestens 50 Mio. €.

Ratingmethodik und -vergabe

Methodik

Beim Assekurata-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Versicherungsunternehmen freiwillig unterziehen. Die Bewertung basiert in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen und nicht nur auf veröffentlichtem Datenmaterial.

Beim vorliegenden Rating der VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover wurde die Assekurata-Methodik für Bonitätsratings mit Stand vom Mai 2023 (<https://www.assekurata-rating.de/bonitaets-rating/#methodik>) verwendet.

Geprüft wird die Finanzstärke anhand umfangreicher Informationen. Hierzu gehören eine systematische und detaillierte Kennzahlenanalyse auf Basis der internen und externen Rechnungslegung. Hierbei fließen jeweils die Daten der vergangenen fünf Jahre urteilsbildend in das Rating ein.

Gesamturteil

Die einzeln bewerteten Bewertungspunkte werden abschließend mittels des Assekurata-Ratingmodells zu einem Gesamturteil zusammengefasst. Hierbei werden unterschiedliche Gewichtungen zugrunde gelegt. Das Ratingteam fasst die Ergebnisse in einem Ratingbericht zusammen und legt diesen dem Ratingkomitee als Ratingvorschlag vor.

Ratingkomitee

Das Assekurata-Rating ist ein Expertenurteil. Die Ratingvergabe erfolgt durch das Ratingkomitee. Es setzt sich aus dem leitenden Rating-Analysten, einem

Bereichsleiter Analyse und mindestens zwei externen Experten zusammen. Das Ratingkomitee prüft und diskutiert den Vorschlag. Das endgültige Rating muss mit Einstimmigkeit beschlossen werden.

Ratingvergabe

Das auf Basis des Assekurata-Ratingverfahrens einstimmig beschlossene Rating führt zu einer Positionierung des Versicherungsunternehmens innerhalb der Assekurata-Ratingskala. Diese unterscheidet gemäß der Assekurata-Methodik für Bonitätsratings (<https://www.assekurata-rating.de/bonitaets-rating/#methodik>) neun Ratingkategorien von AAA (höchste Bonität) bis D (Zahlungsausfall) sowie bis zu drei Ratingnotches innerhalb einer Ratingkategorie. Assekurata stellt mit einem Rating keine Bewertungsrangfolge auf. Ein veröffentlichtes Bonitätsrating steht unter fortlaufender Beobachtung („Monitoring“) durch Assekurata. Es wird mindestens einmal pro Jahr umfassend überprüft und bedarfsweise angepasst. Bei Eintritt besonderer Anlässe, beispielsweise signifikanter Veränderungen im Unternehmen oder Unternehmensumfeld, führt Assekurata ad-hoc-Überprüfungen und ggf. eine Ratinganpassung durch, damit die Aussage zur Bonität eines Unternehmens stets aktuell bleibt. Um über etwaige bonitätsbeeinflussende Veränderungen frühzeitig informiert zu sein, halten die Assekurata-Analysten einen regelmäßigen Kontakt zu den gerateten Unternehmen.

| Rating | Bonität | Ausfallrisiko |
|--------|------------------|------------------------|
| AAA | Außergewöhnliche | Geringstes |
| AA+ | Sehr starke | Sehr geringes |
| AA | | |
| AA- | | |
| A+ | Starke | Geringes |
| A | | |
| A- | | |
| BBB+ | Angemessene | Geringes bis mittleres |
| BBB | | |
| BBB- | | |
| BB+ | Mäßige | Mittleres |
| BB | | |
| BB- | | |
| B+ | Schwache | Höheres |
| B | | |
| B- | | |
| CCC+ | Sehr schwache | Hohes |
| CCC | | |
| CCC- | | |
| CC | Extrem schwache | Sehr hohes |
| C | | |
| D | Keine | Insolvenz |

Die einzelnen Qualitätsklassen können einfach, mehrfach oder nicht besetzt sein. Hierbei können die Versicherungsunternehmen innerhalb der Bandbreite der Qualitätsklassen unterschiedlich positioniert sein. Beispielsweise kann ein Versicherer mit A+ bewertet sein und sich an der Grenze zu AA- befinden, während ein anderer – ebenfalls mit A+ bewerteter – Versicherer an der Grenze zu A liegen kann.

Wichtige Hinweise – Haftungsausschluss

Das vorliegende Rating steht im Einklang mit der EU-Verordnung 1060/2009 über Ratingagenturen vom 16.09.2009.

Die Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH führt ausschließlich Rating-Verfahren durch, bei denen die Vertreter der gerateten Einheit der Agentur einen schriftlichen Auftrag zur Erstellung des Ratings gegeben haben (beauftragte Ratings).

Als Leitender Rating-Analyst fungierte bei diesem Rating der VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover:

Hüseyin Kaya

Senior-Analyst

Tel.: 0221 27221-41

Fax: 0221 27221-77

Email: hueseyin.kaya@assekurata.de

Für die Genehmigung des Ratings zeichnet das Assekurata-Ratingkomitee verantwortlich. Dieses setzte sich beim Rating der VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover aus folgenden Personen zusammen:

Interne Mitglieder des Rating-Komitees:

- **Leitender Rating-Analyst Hüseyin Kaya**
- **Assekurata-Bereichsleiter Abdulkadir Cebi**

Externe Mitglieder des Rating-Komitees:

- **Dipl.-BW. Stefan Albers**, gerichtlich bestellter Versicherungsberater
- **Rolf-Peter Hoenen**, ehemaliger Vorstandsvorsitzender einer Versicherungsgesellschaft und ehemaliger Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)
- **Prof. Dr. Torsten Rohlf**s, **Wirtschaftsprüfer**, Professor für Rechnungslegung und Controlling am Institut für Versicherungswesen an der Technischen Hochschule Köln
- **Dipl.-Kfm. Ulrich Rütter**, ehemaliger Vorstandsvorsitzender einer Versicherungsgesellschaft

Gemäß der verwendeten Methodik basiert das Rating auf den standardmäßig erhobenen Informationen

über das geratete Unternehmen und Informationen über bewertungsrelevante, verbundene Unternehmen. Das Rating wurde dem bewerteten Unternehmen und mittels dessen zentraler Rating-Koordination allen bewertungsrelevanten, verbundenen Unternehmen unmittelbar nach der Beschlussfassung im Rating-Komitee mitgeteilt. Infolge der Abgabe dieser Mitteilung erfolgte keine Änderung des Ratings.

Die im Ratingverfahren verwandten Daten werden mittels Einleseroutinen maschinell auf Inkonsistenzen und Erfassungsfehler geprüft. Die inhaltliche Prüfung der Daten umfasst einen Abgleich und die Plausibilisierung der Informationen aus unterschiedlichen Quellen, bspw. dem Jahresabschluss, der internen Rechnungslegung und den Berichten der Wirtschaftsprüfer.

Darüber hinaus wird für alle erhobenen Informationen im Rahmen des Ratingverfahrens eine detaillierte Sichtprüfung durch die am Rating beteiligten Analysten vorgenommen. Während des gesamten Ratings steht die Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH in einem intensiven Kontakt mit dem Unternehmen. Von dessen Seite nimmt der operative Ansprechpartner (Rating-Koordinator) die Aufgabe wahr, einen reibungslosen und zeitnahen Informationsaustausch sicherzustellen.

Die im Rahmen des Ratings 2023 der VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover bereitgestellten Daten zeigten keine qualitativen Mängel auf.

Gemäß der EU-Verordnung 1060/2009 über Ratingagenturen vom 16.09.2009 sowie der darauf aufbauenden Richtlinie „Nebendienstleistungen“ der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH gewährleistet die Assekurata, dass die Erbringung von Nebendienstleistungen keinen Interessenkonflikt mit ihren Ratingtätigkeiten verursacht und legt in dem Abschlussbericht eines Ratings offen, welche Nebendienstleistungen für das bewertete Unternehmen oder für diesem verbundene Dritte erbracht wurden.

Es wurden keine Nebendienstleistungen erbracht.

Diese Publikation ist weder als Aufforderung, Angebot oder Empfehlung zu einem Vertragsabschluss mit dem untersuchten Unternehmen noch zu einem Erwerb oder zur Veräußerung von Finanzanlagen oder zur Vornahme sonstiger Geldgeschäfte im Zusammenhang mit dem untersuchten Unternehmen zu verstehen. Das Rating spiegelt die Meinung und die Bewertung der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH wider. Sofern Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung abgegeben werden, basieren diese auf unserer heutigen Beurteilung der aktuellen Unternehmens- und Marktsituation. Diese können sich jederzeit

verändern. Daher ist die Ratingaussage unverbindlich und begrenzt verlässlich.

Das Rating basiert grundsätzlich auf Daten, die der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH von Dritten zur Verfügung gestellt wurden. Obwohl die von Dritten zur Verfügung gestellten Informationen – sofern dies möglich ist – auf ihre Richtigkeit überprüft werden, übernimmt die Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH keine Verantwortung für die Richtigkeit, Verlässlichkeit und die Vollständigkeit dieser Angaben.