

RATINGBERICHT

myLife Lebensversicherung AG

Lebensversicherer

Beschlussfassung im Juli 2019

Rating.....	3
Unternehmensportrait.....	4
Überblick.....	5
Ausblick.....	6
Finanzielle Situation.....	7
Geschäftsentwicklung.....	8
Zukünftige Aussichten für die Geschäftsentwicklung.....	10
Unternehmenskennzahlen myLife Lebensversicherung AG.....	11
Glossar.....	14
Ratingmethodik und -vergabe.....	15
Wichtige Hinweise – Haftungsausschluss.....	17

Rating

myLife Lebensversicherung AG
Herzberger Landstraße 25
37085 Göttingen
Tel.: 0551 9976-0
Fax.: 0551 9976-777
E-Mail: info@mylife-leben.de

Assekurata beurteilt die Bonität der myLife Lebensversicherung AG (im Folgenden als myLife abgekürzt) derzeit mit A- (starke Bonität), stabiler Ausblick.



Unternehmensportrait

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der myLife erstreckt sich grundsätzlich auf das In- und Ausland, wobei weitestgehend Geschäft in der Bundesrepublik Deutschland gezeichnet wird.

Konzernstruktur

Die myLife ist seit Februar 2019 zu 100 % im Besitz der SWISS INSUREVOLUTION Holding Deutschland Sechs GmbH & Co. KG, Deutschland, die sich ebenfalls zu 100 % im Besitz der SWISS INSUREVOLUTION PARTNERS Holding Deutschland GmbH & Co. KG (vormals Inlife Holding Deutschland GmbH & Co. KG), Deutschland befindet, einer familiengeführten Unternehmensgruppe mit Sitz in der Schweiz. Diese investiert in mittelgroße Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors.

Kundengruppen

Das Produktangebot der myLife richtet sich ausschließlich an Privatkunden.

Geschäftsgegenstand

Gegenstand des Unternehmens ist der unmittelbare und mittelbare Betrieb der Lebensversicherung in allen ihren Arten und damit verbundene Zusatzversicherungen sowie der Betrieb von Kapitalisierungsgeschäften.

Dabei bildet der Vertrieb von Honorar- bzw. Netto-Produkten, das heißt Produkten, die ohne den Provisionsanteil für die Vermittlung des Vertrages kalkuliert werden, zurzeit den Schwerpunkt des Geschäfts, wobei die myLife insbesondere in den Bereichen der fondsgebundenen Altersvorsorge und der biometrischen Absicherung aktiv ist. Der Fokus im Neugeschäft liegt nahezu ausschließlich auf fondsbasierten Netto-Produkten.

Ein weiteres Geschäftsfeld ist das aktive Bestandsmanagement (Run-Off-Geschäft), in welchem die myLife 2014 die erste Transaktion abgeschlossen hat. 2018 wurde dieses Geschäftsfeld mit der Übernahme eines

Teilbestandes weiter ausgebaut. Bei gegebener Profitabilität strebt das Unternehmen hier weitere Übertragungen an. Dabei reichen die Möglichkeiten von einer reinen IT-Lösung über eine Integration des Kundenservice für übernommene Verträge bis hin zu einer vollständigen bilanziellen Übernahme des (Teil-)Bestands.

Vertrieb

Der Vertrieb der Honorar-Produkte erfolgt ausschließlich über unabhängige Makler und Versicherungsberater. Diese nutzen überwiegend das Serviceangebot der Schwestergesellschaft HonorarKonzept GmbH und erzielen ihr Einkommen nicht wie in Deutschland üblich aus Provisionen, sondern vereinbaren mit ihren Mandanten Honorare für die Finanzberatung.

Größe

Die myLife verbuchte im Jahr 2018 Gesamtprämieinnahmen in Höhe von 146,0 Mio. € und zählte damit zu den kleinen Anbietern im deutschen Lebensversicherungsmarkt. Im Bereich der Netto-Produkte ist die Gesellschaft hingegen Marktführer in den betriebenen Produktsegmenten.

Personal

Die myLife beschäftigte im Geschäftsjahr 2018 durchschnittlich 41 Mitarbeiter.

Vorstand

Michael Dreibrodt (Vorsitzender bis 02.2019), Martin Vogl (Vorsitzender seit 03.2019), Holger Kreuzkamp.

Aufsichtsrat

Günther P. Skrzypek (Vorsitzender bis 02.2019). Martin Vogl (Vorsitzender ab 03.2019, seit 07.03.2019 ruhend gemäß § 105 Absatz 2 Satz 3 AktG), Dr. Michael Renz (stellvertretender Vorsitzender).

Überblick

Die myLife weist im Verhältnis zur Deckungsrückstellung sehr hohe bilanzielle Sicherheitsmittel auf, die vor allem auf das Eigenkapital entfallen. 2018 stärkte das Unternehmen sein Eigenkapital durch die Aufnahme eines Nachrangdarlehens und trug damit der Ausweitung seines Geschäftsvermögens durch die Übernahme eines im Run-Off befindlichen Teilbestands Rechnung. Als vergleichsweise junges Unternehmen weist die myLife bestandsseitig im Marktvergleich nur eine geringe durchschnittliche Garantieverzinsung auf. Die komfortable Bedeckung der Kapitalanforderung nach Solvency II spiegelt weiterhin eine tragfähige Risikoexponierung wider.

Das Enterprise Risk Management der myLife stuft Assekurata in Bezug auf das betriebene Geschäft und die Größe des Unternehmens als angemessen ein. Aufgrund der niedrigen Garantierisiken sind die aus dem Asset-Liability-Management erkennbaren Risiken geringer als bei anderen klassischen Lebensversicherern, gleichwohl sind sie in der langfristigen Sichtweise bei einem weiter sinkenden Marktzins nicht zu vernachlässigen. Der Bestand des Unternehmens ist geprägt von biometrischen Produkten und Lebensversicherungen ohne klassische Garantie. Dies ist aus Risikosicht positiv zu bewerten.

Die myLife erzielt regelmäßig positive Jahresüberschüsse, welche die Gesellschaft in den vergangenen Jahren vollumfänglich zur Stärkung des Eigenkapitals genutzt hat. Mit dem Ausstieg aus dem Restschuldversicherungsgeschäft ist es dem Unternehmen gelungen, seine Kosten und hier insbesondere die Abschlusskosten deutlich zu senken. Im Gegenzug wirkt sich der Wegfall dieses Geschäftes belastend auf den Gesamterfolg aus. Das starke Wachstum im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen trägt jedoch erkennbar zur Kompensierung der durch den Wegfall des Restschuldversicherungsgeschäftes rückläufigen Kostenerträge bei. Nach einem kontinuierlichen Rückgang in den vergangenen Jahren sind diese 2018 erstmalig gestiegen. Die Entwicklung der Kostenergebnisse stellt im Rahmen des Ratings weiterhin einen Beobachtungsposten dar.

Die myLife wurde im Sommer 2018 an die SWISS INSUREVOLUTION PARTNERS Holding Deutschland GmbH & Co. KG, Deutschland, einer familiengeführten Unternehmensgruppe mit Sitz in der Schweiz verkauft. Der Verkauf wurde im Februar 2019 von der BaFin genehmigt und abgeschlossen.

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.

Dem Rating mit *stabilem* Ausblick liegen mehrere Erwartungen von Assekurata bezüglich der weiteren strategischen und geschäftlichen Entwicklung der myLife zugrunde. Hierbei geht Assekurata von einem soliden Wachstum im Geschäftsfeld der Netto-Produkte aus. Im Zuge des Wachstums erwartet Assekurata eine steigende Profitabilität und einen kontinuierlichen Rückgang der Kostenquoten, was weitere Gewinthesaurierungen ermöglichen sollte. Diese werden wiederum benötigt, um künftiges Wachstum mit Eigenkapital zu unterlegen. Sofern das Wachstum derart hoch

ausfällt, dass es die derzeit weit überdurchschnittliche Eigenkapitalquote massiv und nachhaltig gefährdet, erwartet Assekurata weitere Eigenkapitalzuführungen. Diese könnten insbesondere im Fall von anorganischem Wachstum, also aufgrund externer Bestandsübernahmen, notwendig werden.

Ein *negativer* Ausblick wäre denkbar, wenn sich die Wachstumspläne in den fokussierten Geschäftsfeldern nicht realisieren ließen und infolgedessen der Unternehmenswert der myLife nicht weiter gesteigert werden könnte.

Einen *positiven* Ausblick könnte das Rating hingegen erhalten, wenn das ertragreiche Wachstum der vergangenen Jahre weiterhin fortgeführt wird. In der kontinuierlichen Ratingbeobachtung wird Assekurata daher einen besonderen Fokus auf die Wachstumsentwicklung und die Profitabilität des Geschäfts mitsamt den Auswirkungen auf die Positionierung im Portfolio der Eigenkapitaleigner richten.

Finanzielle Situation

Die myLife verfügt im Marktvergleich über eine hohe Sicherheitsmittelausstattung. Gemessen am Verpflichtungsvolumen, das sich aus der Brutto-Deckungsrückstellung und den verzinslich angesammelten Überschüssen für Versicherungsnehmer zusammensetzt, wies die myLife 2017 eine Eigenkapitalquote von 15,5 % aus, welche weiterhin deutlich über dem Marktdurchschnitt (2,3 %) lag. Auch die Quote 2018 dürfte mit 14,9 % das Marktmittel deutlich übertreffen. Hierbei ist ein Nachrangdarlehen in Höhe von 10 Mio. € und einer Laufzeit bis 2028 berücksichtigt. Der im Zeitablauf rückläufige Trend bei der Eigenkapitalquote ist auf die stark steigenden versicherungstechnischen Verpflichtungen zurückzuführen, was für ein Unternehmen in der Wachstumsphase typisch ist. Durch Thesaurierung der Jahresüberschüsse wurde jedoch das Eigenkapital kontinuierlich in absoluter Höhe gestärkt.

Die aufsichtsrechtliche Bedeckung der Kapitalanforderungen unter Solvency II erfüllte die myLife zum 31.12.2018 mit 220 % deutlich. Hierbei nutzte die Gesellschaft die genehmigungspflichtigen Übergangsmaßnahmen bei versicherungstechnischen Rückstellungen. Ohne diese konnte das Unternehmen die Kapitalanforderung zu 196 % bedecken. Im Vergleich zu den meisten anderen in Deutschland tätigen Lebensversicherern verfügt die myLife über einen deutlich jüngeren Versichertenbestand, so dass auch erst in der jüngeren Vergangenheit das entsprechende Anlagevolumen auf dem Kapitalmarkt investiert wurde.

Bezüglich der Risiken aus dem Altersvorsorgegeschäft profitiert die myLife von der jungen Historie: Während

die Lebensversicherungsbranche im Durchschnitt für mehr als 45 % ihrer konventionellen Lebensversicherungen jährlich noch Garantieverzinsungen oberhalb der 3%-Marke erwirtschaften muss, liegt dieser Anteil bei der myLife lediglich bei etwa 21 %. Im Gesamtbestand bewegte sich die durchschnittliche Garantieverzinsung 2018 mit 2,1 % dementsprechend auch deutlich unter dem Marktdurchschnitt von 2,8 %. Aktuell fokussiert die Gesellschaft neben biometrischen Produkten vor allem auf fondsgebundene Lebensversicherungen, welche ebenfalls keinen klassischen Garantiezins beinhalten und die Risikopositionierung damit weiter verbessern dürften.

Die im Ratingverfahren zur Verfügung gestellten Unterlagen zum Enterprise Risk Management lassen darauf schließen, dass die myLife ihre eingegangenen Risiken in einer angemessenen Art und Weise steuert. Hierbei berücksichtigt Assekurata, dass die myLife als vergleichsweise kleines Unternehmen in Teilen geringere Anforderungen zu erfüllen hat als große Versicherer bzw. Versicherungskonzerne. Gleichzeitig erkennt Assekurata, wie bei vielen kleineren Versicherungsgesellschaften, aufgrund der schmaleren personellen Aufstellung latente Risiken aus Kopfmonopolen. Zudem würdigt Assekurata die kontinuierlichen Verbesserungen sowohl im formalen als auch im materiellen Risikomanagementsystem.

Die Risiko- und die Geschäftsstrategie sind konsistent aufeinander abgestimmt. Leichte Schwachstellen im Bereich der Dokumentationen werden von der Gesellschaft kontinuierlich beseitigt, so dass Assekurata hierin keinen wesentlichen Mangel erkennt.

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 Basis für die Höhe der aus dem betriebenen Geschäft generierbaren Überschüsse und die langfristige Unternehmenssicherheit bilden.

Die Entwicklung des Rohüberschusses zeigt bei der myLife einen Rückgang des gesamtwirtschaftlichen Erfolgs. Dennoch konnte dieser im Beobachtungszeitraum 2013-2017 gemessen am Bestand mit Renditen zwischen 4,3 % und 1,8 % jeweils den Marktdurchschnitt übertreffen.

Aufgrund ihrer Geschäftsfeldausrichtung mit einer starken Fokussierung auf das FLV-Geschäft ohne bzw. mit geringen Garantiezinsverpflichtungen, speist sich der Gesamterfolg des Unternehmens im Wesentlichen aus den versicherungstechnischen Ergebnissen (Risiko-/Kostengewinne). Entsprechend steuert die myLife ihr Kapitalanlageergebnis zur Finanzierung der Garantieverpflichtungen. So sank die durchschnittlich Garantiezinsverpflichtung der myLife 2018 deutlicher als im Markt und liegt sowohl vor (2,08 %) als auch nach Zinszusatzreserve (ZZR 1,77 %) weiter beträchtlich unter den korrespondierenden Branchenmittelwerten (2,75 % bzw. 1,90 %). Diese Entwicklung bestätigt die im Marktvergleich geringere Abhängigkeit der myLife vom Kapitalanlageerfolg.

Das Risikoergebnis trägt weiterhin maßgeblich zum Gesamtüberschuss der myLife bei. Infolge des auslaufenden Restschuldversicherungsgeschäftes nahm diese Gewinnquelle 2018 allerdings von 4,6 Mio. € auf 2,9 Mio. € weiter ab. Aufgrund deutlich gesteigener Kostenerträge konnte die Gesellschaft hingegen den Trend hoher Kostenverluste der vergangenen Jahre nahezu stoppen. Durch den Ausbau der Vertriebsaktivitäten sowie weiterer Geschäftsfelder, ist hier zukünftig mit Kostengewinnen zu rechnen.

Mit der Geschäftsfeldausrichtung auf Netto-Produkte sowie der starken Wachstumsdynamik konnte die

myLife ihre im Marktvergleich hohen Kostenquoten der Vergangenheit deutlich senken. So erreichte die Verwaltungskostenquote 2017 mit 2,2 % erstmals im Beobachtungszeitraum 2013-2017 eine Quote unterhalb des Marktniveaus (2,3 %). Die Abschlusskostenquote sank auf 0,9 % und vergrößerte damit den Abstand zum Markt, welcher bei 4,7 % verharrte. Korrespondierend zu der deutlich gestiegenen Beitragssumme des Neuzugangs sank die Abschlusskostenquote der myLife 2018 weiter auf 0,7 % und dürfte damit auch den Branchenmittelwert deutlich unterschritten haben. Vor dem Hintergrund, dass ein erheblicher Teil der Kosten auf Investitionen in eine leistungsfähige IT-Architektur entfällt, die als technische Basis für zukünftiges Wachstum dienen soll, sieht Assekurata die Entwicklung der Kostenquoten sehr positiv. Gleichwohl wird in zukünftigen Ratings zu beobachten sein, ob im Hinblick auf ein ertragreiches Wachstum die anfallenden Kosten mittelfristig auch durch Kostenerträge amortisiert werden.

Die Kapitalanlagekennzahlen der myLife bewegten sich trotz des hohen Volumenwachstums in den vergangenen Jahren insgesamt auf Marktniveau. Dies ist vor dem Hintergrund der kontinuierlich gesunkenen Zinsen besonders erwähnenswert, da die Gesellschaft einen weit höheren Anteil ihres Vermögens neu am Kapitalmarkt anlegen musste als die meisten anderen Wettbewerber, welche auch über entsprechend ältere Kapitalanlagebestände verfügen. Insoweit konnte die myLife über eine höhere Risikoposition in der Kapitalanlage wettbewerbsfähige Renditen erwirtschaften. Abweichend zum Markt konnte die Gesellschaft in deutlich geringerem Maße von der Bildung hoher stiller Reserven auf Altanlagen profitieren.

Im Rahmen der Geschäftsentwicklung betrachtet Assekurata darüber hinaus die Wachstums-kennzahlen und -potenziale eines Unternehmens sowie die damit verbundenen Einflussfaktoren auf die aktuelle und künftige 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 Zuwachsraten der

myLife lagen im Zeitraum 2013-2017 in nahezu allen betrachteten Kennzahlen auf einem weit marktüberdurchschnittlichen Niveau, was mit der Wachstumsstrategie und der noch geringen Unternehmensgröße konform geht. So setzt sich die myLife im Beobachtungszeitraum 2013-2017 bei den gebuchten Bruttoprämien, trotz eines Bestandsabriebs 2016, mit einer durchschnittlichen Zuwachsrate von 23,4 % deutlich vom Markt (0,6 %) ab. Durch den weiteren erfolgreichen Ausbau ihres strategischen Geschäftsfeldes Netto-Produkte und eine abermalige deutliche Steigerung der Prämieinnahmen im Produkt "myLife Invest" sowie einer rückwirkend zum 01.01.2018 vollzogenen Übernahme eines im Run-Off befindlichen Teilbestandes konnte die Gesellschaft in den Jahren

2017 und 2018 ihre gebuchten Bruttoprämien um durchschnittlich 42 % steigern. Damit wurde der Wegfall des Restschuldversicherungsgeschäftes mehr als kompensiert. In Bezug auf die Nachhaltigkeit des generierten Wachstums ist positiv herauszustellen, dass sich das Abgangs-Zugangs-Verhältnis im Zeitablauf kontinuierlich verbessert hat. Entsprechend fiel dieses im Zeitraum 2014-2017 mit durchschnittlich 48,9 % nur etwa halb so hoch aus wie im Marktdurchschnitt (101,0 %). Mit einer deutlich marktunterdurchschnittlichen Stornoquote von 3,3 % (Markt: 4,3 %) zeigte sich auch 2017 eine hohe Wachstumsnachhaltigkeit. Wenngleich die Quote 2018 leicht auf 3,6 % gestiegen ist, dürfte sie weiterhin geringer als im Markt ausfallen.

Zukünftige Aussichten für die Geschäftsentwicklung

Assekurata erwartet in den kommenden Jahren eine Fortsetzung des starken Wachstums im Bereich der Honorar- bzw. Netto-Produkte. Hier profitiert die myLife vor allem von einer starken Nischen-Positionierung und einer hohen Reputation. Im Falle von Übernahmen gesamter oder anteiliger Run-Off-Bestände sind plötzliche starke Wachstumssprünge nach oben möglich. Hierbei ist aus Sicht von Assekurata auf eine hinreichende Unterlegung des Wachstums mit Eigenkapital zu achten, für die gegebenenfalls auch der Eigenkapitaleigner einstehen müsste. Aufgrund der positiven Jahresüberschüsse und der damit einhergehenden Gewinnthesaurierungen erachtet Assekurata dies aber aktuell nicht als kritisch.

Grundsätzlich erwartet Assekurata weiterhin eine hohe Abhängigkeit des Neugeschäfts von den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der wirtschaftlichen Situation und der Stimmungslage der Endverbraucher sowie dem Vertrauen der potenziellen Kunden und freien Vermittler in die Marke myLife. Insbesondere dürften die Entwicklungen an den Zins- und Aktienmärkten eine nicht unerhebliche Auswirkung auf die Branche und den Absatzerfolg der Produkte haben.

Mit dem aktuellen Bestreben des Gesetzgebers, die Höhe der Provisionen zu begrenzen, dürften die zukünftigen Wachstumschancen der myLife im Marktvergleich weiterhin deutlich positiver ausfallen. Zudem ist durch die 2018 eingeführte Versicherungs-Vertriebsrichtlinie (IDD-Richtlinie), die insbesondere den Ansatz der Honorarberatung stärkt, mit einer weiteren Verbreitung des Konzepts zu rechnen. Als Marktführer bei der Honorarberatung dürfte die myLife in einem besonderen Maße von der IDD-Richtlinie profitieren.

Konkrete Risiken für die Sicherheitslage der myLife sind für Assekurata zurzeit nicht erkennbar. Die hohe Sicherheitsmittelausstattung dürfte zusammen mit den weiter zu thesaurierenden Gewinnen ein fortschreitendes organisches Wachstum ermöglichen. Sollten künftige Bestandsübernahmen und die hierfür notwendigen Investitionen eine höhere Risikokapitalunterlegung erfordern, könnte mittelfristig eine Kapitalerhöhung durch den Eigentümer der myLife notwendig sein. Assekurata geht hierbei davon aus, dass eine solche Transaktion nur bei Vorliegen einer konkreten Zusage für weitere Eigenmitteleinschüsse getätigt würde und zudem die Profitabilität des Wachstums stets im Vordergrund steht.

Unternehmenskennzahlen myLife Lebensversicherung AG

Absolute Werte in Stck. / Mio. €	2014	2015	2016	2017	2018
Anzahl Verträge	115.312	124.723	106.013	92.150	109.315
Bestand Versicherungssumme (nur Hauptversicherungen)	1.936,3	2.157,7	2.122,2	2.278,9	3.053,7
Gebuchte Bruttoprämien	69,0	84,7	74,1	120,5	146,0
davon: Einmalprämien	49,4	63,3	49,9	90,2	87,6
davon: gebuchte Bruttobeiträge des FLV-Geschäfts	14,8	22,3	38,6	87,3	100,4
Verdiente Bruttoprämien	69,1	84,7	74,1	120,5	146,0
APE Bestand	24,5	27,7	29,2	39,3	67,2
APE Neugeschäft	6,9	8,5	9,2	15,9	16,2
Beitragssumme Neugeschäft	108,9	137,3	200,2	329,7	390,6
Verwaltungsaufwendungen	3,3	3,8	2,6	2,7	4,0
Abschlussaufwendungen	17,8	19,1	5,2	2,9	2,7
Ordentliches Kapitalanlageergebnis	4,2	4,1	4,2	4,6	4,2
Nettokapitalanlageergebnis	4,7	5,5	6,1	5,6	7,3
Zuführung zur Zinszusatzreserve	0,6	1,0	1,3	1,1	1,9
Rohüberschuss gesamt	4,3	4,8	4,2	2,6	2,3
Direktgutschrift gesamt	1,5	1,4	1,5	1,3	1,5
Abgeführte Gewinne (+) / Verlustübernahme (-)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	1,2	0,5	0,5	0,1	0,2
Aktionärsausschüttung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Eigenkapital	21,7	22,2	22,7	22,8	33,0
Genussrechtskapital und nachrangige Verbindlichkeiten	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0
Deckungsrückstellung brutto	104,1	122,1	129,7	141,4	211,5
Zinszusatzreserve in der Deckungsrückstellung	1,6	2,6	3,9	5,1	10,6
Ansammlungsguthaben	3,5	4,4	5,1	5,7	10,0
Verpflichtungsvolumen	107,6	126,5	134,9	147,1	221,5
Endbestand RfB	2,9	4,4	5,2	5,2	20,4
RfB-Zuführung gemäß Gewinn- und Verlustrechnung	1,6	2,8	2,2	1,2	0,7
RfB-Entnahme	1,2	1,4	1,4	1,2	1,5
Freie RfB	1,3	2,7	3,6	3,2	16,8
Schlussüberschussanteilsfonds	0,4	0,4	0,5	0,6	1,9
Endbestand Kapitalanlagen zu Buchwerten	106,3	125,6	149,5	159,3	179,0
Stille Reserven/Lasten gesamt	4,0	1,9	3,0	2,0	-8,6
SCR	-	-	13,5	12,3	22,4
Für SCR anrechenbare Eigenmittel	-	-	33,3	34,0	49,4

Bestandsaufteilung* in %	2014	2015	2016	2017	2018
Hauptversicherungen	54,8	58,0	64,3	72,1	79,8
Zusatzversicherungen	45,2	42,0	35,7	27,9	20,2

*nach Versicherungssumme

Bestandsstruktur Hauptversicherungen* in %	2014	2015	2016	2017	2018
Einzelversicherungen	51,2	47,6	57,8	66,3	76,3
Kapitalversicherungen	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3
Risikoversicherungen	23,4	19,2	21,0	18,7	12,6
Rentenversicherungen**	5,4	4,8	4,8	4,3	3,0
sonstige Lebensversicherungen	21,8	23,1	31,5	42,8	60,4
Kollektivversicherungen	48,8	52,4	42,2	33,7	23,7

*nach Versicherungssumme

**einschl. Berufsunfähigkeits- und Pflgerentenversicherungen

Sicherheitskennzahlen in %	2013	2014	2015	2016	2017	Mittelwert 2013 - 2017
Eigenkapitalquote						
myLife	22,2	20,2	17,6	16,8	15,5	18,4
Markt	1,9	2,1	2,2	2,3	2,3	2,2
Freie RfB-SÜAF-Quote						
myLife	1,5	1,5	2,5	3,0	2,6	2,2
Markt	5,8	5,6	5,4	5,1	4,7	5,3
Sicherheitsmittelquote						
myLife	25,8	23,7	22,0	21,7	19,8	22,6
Markt	8,4	8,4	8,5	8,5	8,1	8,4
SCR-Quote (Aufsicht)						
myLife	-	-	-	246,4	275,6	-
Markt*	-	-	-	346,4	405,7	-

* Werte 2016 ohne die Frankfurter Leben

Erfolgskennzahlen in %	2013	2014	2015	2016	2017	Mittelwert 2013 - 2017
Abschlusskostenquote						
myLife	20,6	16,3	13,9	2,6	0,9	10,9
Markt	5,1	4,9	4,9	4,7	4,7	4,9
Verwaltungskostenquote						
myLife	5,4	4,8	4,5	3,6	2,2	4,1
Markt	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,2
Laufende Durchschnittsverzinsung						
myLife	4,0	4,4	3,6	3,1	3,2	3,6
Markt	4,1	4,0	3,7	3,4	3,6	3,7
Nettoverzinsung						
myLife	4,0	4,9	4,7	4,4	3,7	4,3
Markt	4,7	4,6	4,5	4,3	4,5	4,5
Nettoverzinsungsmarge						
myLife	4,4	4,5	4,1	3,1	1,7	3,5
Markt	1,8	1,7	1,3	1,2	1,2	1,4
Performance						
myLife	2,9	7,7	2,9	5,1	3,0	4,3
Markt	0,7	13,9	0,7	5,3	2,3	4,6
Umsatzrendite						
myLife	7,5	7,3	7,0	10,2	6,7	7,7
Markt	13,1	11,9	9,7	9,2	9,6	10,7
Bestandsrendite						
myLife	4,3	4,0	3,8	3,1	1,8	3,4
Markt	2,0	1,8	1,4	1,2	1,2	1,5
Umsatzrendite für Kunden						
myLife	5,2	5,2	6,3	8,9	6,5	6,4
Markt	11,5	10,5	8,5	8,0	7,8	9,2
Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR						
myLife	6,0	6,2	7,7	12,2	9,5	8,3
Markt	17,0	18,1	18,5	19,2	21,4	18,8
Bewertungsreservequote						
myLife	1,2	3,7	1,6	2,0	1,3	2,0
Markt	9,1	19,9	15,5	16,7	14,6	15,2

Durchschnittliche Garantieverzinsung im Bestand* in %	2013	2014	2015	2016	2017	Mittelwert 2013 - 2017
vor Zinszusatzreserve						
myLife	2,59	2,48	2,32	2,28	2,20	2,37
Markt	3,08	3,05	2,97	2,89	2,77	2,95
nach Zinszusatzreserve						
myLife	2,51	2,41	2,17	2,06	1,91	2,21
Markt	2,96	2,80	2,59	2,32	2,03	2,54

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

WachstumsKennzahlen in %	2013	2014	2015	2016	2017	Mittelwert 2013 - 2017
Zuwachsrate gebuchte Bruttoprämien						
myLife	20,2	24,1	22,7	-12,5	62,6	23,4
Markt	4,0	3,3	-2,7	-1,5	-0,1	0,6
Zuwachsrate APE Bestand						
myLife	21,9	8,1	12,9	5,3	34,7	16,6
Markt	-0,1	-0,2	-3,0	-0,7	0,0	-0,8
Zuwachsrate Vertragsstückzahl*						
myLife	-6,4	8,2	8,2	-15,0	-13,1	-3,6
Markt	-1,4	-1,1	-1,6	-1,6	-1,2	-1,4
Zuwachsrate Versicherungssumme*						
myLife	12,5	13,0	11,4	-1,6	7,4	8,5
Markt	2,1	2,4	1,8	2,8	3,1	2,4
Zuwachsrate APE Neugeschäft						
myLife	0,6	35,6	23,2	8,4	72,7	28,1
Markt	-6,0	6,6	-6,6	0,9	-3,3	-1,7
Bruttoneugeschäftsquote Versicherungssumme						
myLife	30,8	38,8	38,0	20,7	25,1	30,7
Markt	8,2	8,2	8,1	8,4	8,4	8,3
Abgangs-Zugangs-Verhältnis lfd. Jahresprämie						
myLife	82,2	62,4	51,8	27,1	21,2	48,9
Markt	105,4	101,0	98,1	103,4	97,0	101,0
Stornoquote						
myLife	5,7	5,8	4,6	3,9	3,3	4,6
Markt	5,0	4,8	4,3	4,3	4,3	4,5

*ohne Zusatzversicherungen

Die Mittelwerte sind aus Einzeljahreswerten mit mehreren Nachkommastellen berechnet.

Glossar

Kennzahl	Definition
Abgangs-Zugangs-Verhältnis	Gesamter Abgang der laufenden Jahresprämien in % des gesamten Zugangs der 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 Versicherungssumme	Zugang der Versicherungssumme durch eingelöste Versicherungsscheine (Hauptversicherung) in % des Anfangsbestands der Versicherungssumme (Hauptversicherung)
Durchschnittliche Garantieverzinsung im Bestand	Durchschnittliche Garantieverzinsung aller im Bestand befindlichen Rechnungszinsen in % der Deckungsrückstellung (ohne Berücksichtigung der gestellten Zinszusatzreserve)
Eigenkapitalquote	Eigenkapital in % des Verpflichtungsvolumens
Freie RfB-SÜAF-Quote	Freie Mittel aus 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	Vorzeitiger Abgang der laufenden Jahresprämien (Rückkäufe, Beitragsfreistellung und sonstige vorzeitige Abgänge) in % des mittleren Bestands an laufenden Jahresprämien
Umsatzrendite	Gesamter Rohüberschuss in % der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne FLV-Geschäft) und gesamtem Kapitalanlageergebnis
Umsatzrendite für Kunden	Ausgeschütteter Rohüberschuss in % der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne FLV-Geschäft) und gesamtem Kapitalanlageergebnis
Umsatzrendite für Kunden inkl. Zuführung zur ZZR	Ausgeschütteter Rohüberschuss + Zuführung zur ZZR in % der Summe aus gebuchten Bruttoprämien (ohne FLV-Geschäft) und gesamtem 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 Alagerisiko 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
Laufende Jahresprämien	Laufender Beitrag für ein Jahr laut "Bewegung des Bestands an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen"
Ordentliches Kapitalanlageergebnis	Das ordentliche Kapitalanlageergebnis erfasst alle laufenden Erträge (Beteiligungen, Grundstücke und andere Kapitalanlagen) vermindert um die laufenden Aufwendungen (Kapitalanlageverwaltung und Abschreibungen auf Grundstücke). Abweichend von der Formel im GDV-Kennzahlenkatalog wird eine Begrenzung der Abschreibungen auf Grundstücke vorgenommen.
RfB	Rückstellung für Beitragsrückerstattung
Rohüberschuss gesamt	Direktgutschrift + Zuführung zur RfB + Jahresüberschuss/-fehlbetrag + abgeführte Gewinne
SCR	Solvency Capital Requirement (Solvenzkapitalanforderung)
SÜAF	Schlussüberschussanteilsfonds: In der Rückstellung für Beitragsrückerstattung enthaltener 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. 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 zehn 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

Als Leitender Rating-Analyst fungierte bei diesem Rating der myLife Lebensversicherung AG:

Wolfgang Spyth

Senior-Analyst

Tel.: 0221 27221-36

Fax: 0221 27221-77

E-Mail: wolfgang.spyth@assekurata.de

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

Interne Mitglieder des Rating-Komitees:

- **Hüseyin Kaya (in Vertretung für Wolfgang Spyth)**
- **Assekurata-Bereichsleiter Abdulkadir Cebi**

Externe Mitglieder des Rating-Komitees:

- **Marlies Hirschberg-Tafel, Aktuarin (DAV)**, ehemaliger Vorstand einer Versicherungsgesellschaft
- **Rolf-Peter Hoenen**, ehemaliger Vorstand einer Versicherungsgesellschaft und ehemaliger Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)
- **Dipl.-Kfm. Rainer Husch**, ehemaliger Partner einer renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- **Dipl.-Physiker Thomas Krüger, Aktuar (DAV)**, ehemaliger Vorstand einer Versicherungsgesellschaft

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 2019 der myLife 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.