



Michael Diekmann (l.), Vorsitzender des Aufsichtsrats der Allianz SE, und Norbert Reithofer, Vorsitzender des BMW-Aufsichtsrates, hatten damals als operative Chefs den lukrativen Deal eingefädelt.

Goldene Allianz mit BMW

Über Ergebnisse einzelner Gesellschaften der Allianz war bisher wenig bekannt. Doch Solvenzberichte erlauben nun einen Blick hinter die Kulissen. Dieser zeigt, wie sich mit Restschuldversicherung satte Renditen einfahren lassen.

Von Martin Winkel

BMW, der Premium-Automobilhersteller aus München, erwirtschaftete 2016 und 2017 hohe Provisionserlöse mit Restschuldversicherung für Fahrzeugfinanzierungen. Versicherer Allianz frontet das Geschäft in Kernmärkten für die BMW-Captive auf Malta. Fast 37 Millionen Euro an Prämien aus dem Kreditabsicherungs-Produkt flossen allein 2016 und 2017 in die BMW-Bilanz, der grösste Teil davon wurde für Provisionen aufgewendet. Denn Fahrzeughändler

verkaufen die auch als PPI (Payment Protection Insurance) bekannten Deckungen an Kunden, die ihren BMW auf Kredit kaufen.

Versichert ist der Ratenzahlungsausfall in Folge von Tod, Krankheit, Invalidität und Arbeitslosigkeit des Kreditnehmers. Doch Restschuldversicherung (RSV) für Konsumentenkredite hat einen schlechten Ruf unter Konsumentenschützern. Denn die Bedingungen gelten als kundenunfreundlich und die Prämie als teuer.

Ausserdem führen Ausschlüsse und Wartezeiten nach Ansicht von Kritikern häufig nur zu geringen Erstattungen im Versicherungsfall.

Produkt optimiert

In fünf grösseren Märkten versichern derzeit Allianz-Gesellschaften BMW-Finanzierungskunden: Neben der Schweiz und Deutschland in Frankreich, Italien und Australien. Allianz Suisse bietet hierzulande neben RSV auch MF-Haftpflicht- und -Kaskoversicherung für BMW-Kunden beim Händler an. Das grösste Geschäftsvolumen steuert jedoch der deutsche Heimatmarkt bei. Etwa 300 000 Neu- und Gebrauchtwagen der Bayerischen Motorenwerke wurden 2018 neu zugelassen, davon geschätzt etwa die Hälfte mit einer Finanzierung.

BMW hat das Produkt mithilfe der Allianz so optimiert, dass nicht nur Provisionen, sondern auch ein Teil der meist schadenarmen Prämien in Deutschland, Frankreich und Italien im eigenen Konzern verbleiben. Risikoträger Deutsche Lebensversicherung (DLV), eine Tochter des Allianz-Leben-Konzerns, für Invaliditäts- und Todesfallrisiko und Allianz Versicherungs-AG für Arbeitslosigkeit stellen Policen aus. 40 Prozent aller Prämien und Schäden werden dann laut Solvenzbericht von der DLV per quotaler Rückversicherung entweder über die Allianz SE oder die Allianz Lebensversicherungs-AG an den konzerneigenen Rückversicherer von BMW, Bavaria Reinsurance Malta Limited, zediert.

2016 und 2017 war das Geschäft in Deutschland, Frankreich und Italien hochprofitabel. Denn Schäden gab es kaum: 2017 wurde laut Solvenzbericht der Captive nur ein knappes Zehntel der Prämien als Schäden an Versicherungsnehmer ausbezahlt, 2016 waren es immerhin noch 17 Prozent. Hoch waren hingegen die Akquisitionskosten: Über 80 Prozent (Vorjahr: 76 Prozent) wurden 2017 an den Erstversicherer erstattet. Davon dürfte der grösste Teil an den Vermittler BMW Financial Services und die angeschlossenen Händler als Vertriebsprovision geflossen sein.

Kapitalrendite von 35 Prozent

Für die Zukunft plante BMW im Jahre 2017 nur mit geringfügig höheren Schadenzahlungen an seine Kunden. Während für italienische BMW-Kunden nur ein Achtel vorgesehen war, waren es in Deutschland immerhin knapp ein Drittel der Prämien. Auch durch Sondereffekte in

anderen Sparten erzielte die Captive «Bavaria Re» 2016 eine Kapitalrendite von 35 Prozent, was selbst die Geschäftsleitung des maltesischen Vehikels im Solvenzbericht «exceptionally high» nennt. Mit einer Bilanzsumme von 195 Millionen Euro Ende 2017 zählt die Captive von BMW auf Malta zu den mittelgrossen im Markt.

Malta gilt als steuergünstiger Standort für Captives. Zwar gilt nominell ein Körperschafts-Steuersatz von 35 Prozent, doch im Wege der Gewinnausschüttung an einen Dritten können sich Captives unter bestimmten Bedingungen 5/6 der Steuer zurück-erstattet lassen. Günstig dafür ist eine ausländische Holding-Gesellschaft, die die Anteile von maltesischen Unternehmen hält. BMW geht diesen Weg: Die BMW-Captive Bavaria Reinsurance gehört einer Holding in Malta, die wiederum im Besitz einer Gesellschaft in den Niederlanden ist, welche sich ihrerseits im Besitz einer deutschen Beteiligungsgesellschaft befindet. Durch die Verschachtelung entsteht die Möglichkeit, dass effektiv nur 5 Prozent Steuern bezahlt werden.

Auch die anderen Sparten liefen in der Vergangenheit profitabel in die Captive. Insgesamt produzierte Bavaria Reinsurance in den vergangenen elf Jahren über alle Sparten hinweg einen Vorsteuer-Gewinn von 170 Millionen Euro. Welchen Steuersatz BMW darauf entrichtet hat, wollte der Konzern auf Anfrage nicht mitteilen.

Globale Kooperation

BMW und Allianz haben das Rendite-Modell für PPI in mindestens einem halben Dutzend Kernmärkten umgesetzt, teilweise mit Einbindung der Captive. Die beiden Konzerne, deren Zentralen nur wenige Kilometer voneinander entfernt in der bayrischen Hauptstadt stehen, sind seit vielen Jahren eng in einer globalen Partnerschaft verbunden. Ursprünglich vereinbart wurde die weltweite Kooperation zwischen dem ehemaligen Allianz-CEO Michael Diekmann und BMW-Chef Norbert Reithofer, beide mittlerweile im Aufsichtsrat ihrer Unternehmen. Die Zusammenarbeit umfasst sowohl das Industriegeschäft bei AGCS, das mit niedrigen kombinierten Schaden-/Kosten-Quoten unter 50 Prozent ebenfalls in die Captive auf Malta läuft, als auch Personenversicherungen für Mitarbeitende und Kunden. DLV, BMW Financial Services und Allianz SE wollten sich zu der Zusammenarbeit auf Anfrage der «Schweizer Versicherung» nicht äussern. •

AFFINITY-GESCHÄFT ZUGANG ZUM KUNDEN

Versicherung zu verkaufen, ist mühsam und teuer. Insbesondere mit der MF-Haftpflichtversicherung wird in Europa kaum Geld verdient, denn der Wettbewerb ist beinhard. Doch die MF-Versicherung gilt als Türöffnerin zu weiteren Produkten. Vertriebspartnerschaften mit Automobilherstellern sind daher besonders begehrt. Denn wenn der Kunde beim Händler am Tisch sitzt, ist er weniger preissensitiv. Im Allianz-Konzern ist für die Anbahnung solcher Kooperationen Allianz Partners mit Sitz in Paris zuständig, ehemals Allianz Assistance. Vermittler werden im

Autogeschäft in der Regel die Financial-Services-Gesellschaften der Automobilhersteller. Die Autobanken wissen um den Wert ihres Kundenzugangs und schneiden sich ein entsprechendes Stück vom Kuchen ab. Dies geschieht einmal in Form üppiger Provisionen, andererseits durch Aufteilung des verbleibenden versicherungstechnischen Gewinns mit dem Versicherer. Das ist möglich einerseits in Form von «profit share commissions» an den Vermittler und andererseits durch Rückversicherung an die Captives der Automobilkonzerne.

CAPTIVE DES BMW-KONZERNS HOCHPROFITABLES GESCHÄFT

Gewinn- und Verlustrechnung der Bavaria Reinsurance Malta Ltd. nach IFRS

Alle Beträge in Mio. EUR und netto nach Retrozession	2016		2017	
	Alle Sparten	RSV (Leben)	Alle Sparten	RSV (Leben)
Verdiente Prämien	48,328	17,298	47,433	19,542
Verdiente Schäden	2,041	2,969	6,535	1,942
Schadenquote in %	4,2%	17,2%	13,8%	9,9%
Verdiente Akquisitionskosten	18,886	13,185	21,766	15,761
Akquisitionskosten-Quote	39,1%	76,2%	45,9%	80,7%
Versicherungstechnisches Ergebnis*	26,792	1,144	20,081	1,838
Geplante Schadenquote Italien		17,0%		12,0%
Geplante Schadenquote Deutschland		33,0%		29,0%
Bilanzsumme	199,7		195,1	
Eigenkapital	86,2		93,6	
Eigenkapitalrendite in %	35,0%		24,0%	

QUELLE: SOLVENCY FINANCIAL CONDITION REPORTS 2016 UND 2017
* OHNE VERWALTUNGSKOSTEN