

# Grenzüberschreitendes Engagement am deutschen Versicherungsmarkt: Ein Update

Dr. Anja Theis · [a.theis@gdv.de](mailto:a.theis@gdv.de)

**Versicherer mit Hauptsitz in einem anderen Land sind seit langem ein selbstverständlicher Teil der Anbietervielfalt am deutschen Versicherungsmarkt. So bieten einige Schweizer Versicherer schon seit dem 19. Jahrhundert in Deutschland Versicherungsschutz an. Eine wichtige Rolle spielen deutsche Tochtergesellschaften multinationaler Versicherungsgruppen. Zudem nutzen viele Versicherer ihren „Europäischen Pass“, um im freien Dienstleistungs- und Niederlassungsgeschäft in Deutschland tätig zu sein. Als großer Versicherungsmarkt bleibt Deutschland für viele multinationale Versicherer wichtig. Der sehr intensive Wettbewerb und die vergleichsweise schwachen Wachstumspotenziale begrenzen derzeit jedoch die Attraktivität des deutschen Versicherungsmarkts für Anbieter mit Hauptsitz in anderen Ländern.**

## Großteil des Geschäfts über deutsche Tochtergesellschaften

Gemessen an den Beitragseinnahmen am deutschen Versicherungsmarkt kommt den BaFin-lizenzierten deutschen Tochterunternehmen von Versicherungsgruppen aus anderen Ländern weiterhin die größte Bedeutung zu. Zwei der TOP 10 Versicherungsgruppen unter BaFin-Aufsicht sind Töchter von Versicherungsgruppen mit Hauptsitz in einem anderen EU-Land. Insgesamt weist die BaFin in ihrer [Erstversicherungsstatistik 2023](#) bei den von ihr beaufsichtigten Erstversicherern einen Marktanteil von 14,6 % für Unternehmen aus, die mehrheitlich in ausländischem Besitz sind (Lebensversicherung: 21,2 %, Schaden-/Unfallversicherung: 10,4 %, Private Krankenversicherung: 12,8 %). Im Vergleich zu 2010 ist dieser Anteil zurückgegangen (vgl. Abb. 1).

Die Beitragseinnahmen dieser deutschen Tochterunternehmen entsprechen in etwa drei Viertel der am

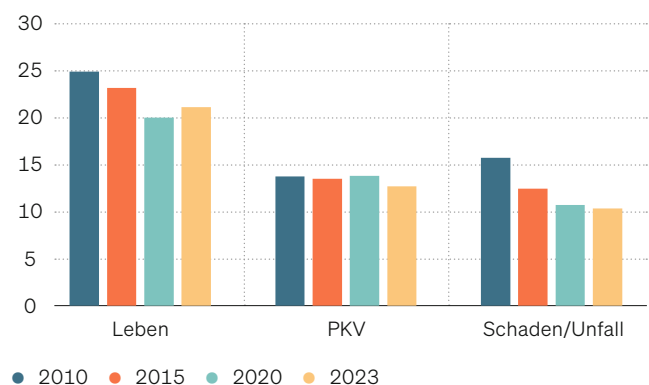
deutschen Versicherungsmarkt im grenzüberschreitenden Geschäft vereinnahmten Versicherungsbeiträgen.

Versicherer aus anderen Ländern betreiben ihr Geschäft in Deutschland nicht nur über deutsche Tochtergesellschaften. Im Rahmen des seit 1994 bestehenden Europäischen Versicherungsbinnenmarkts kann jeder Versicherer, der in einem Land des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) eine Lizenz für das Versicherungsgeschäft erlangt hat, sich ohne erneute Zulassung mit diesem „Europäischen Pass“ unter der Finanzaufsicht seines Heimatlands in allen EWR-Ländern zum Versicherungsgeschäft anmelden (sog. Passporting-Geschäft). Dafür können zwei Wege genutzt werden:

- über eine rechtlich unselbständige Niederlassung im jeweiligen Tätigkeitsland („Niederlassungsgeschäft“)
- im Wege des freien Dienstleistungsverkehrs von einem anderen EWR-Staat aus („Dienstleistungsgeschäft“).

## Höchster Marktanteil in der Lebensversicherung

**Abbildung 1** · Marktanteil der Versicherer unter BaFin-Aufsicht in ausländischem Mehrheitsbesitz in %\*



\* Gemessen an den Beitragseinnahmen der unter BaFin-Aufsicht stehenden Versicherer

Quelle: BaFin, eigene Darstellung

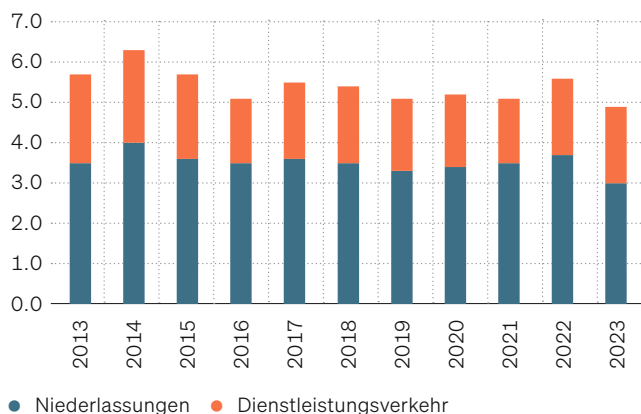
Auch im Passporting-Geschäft sind viele Versicherer über viele Jahre und Jahrzehnte am deutschen Markt aktiv. Die Marktein- und -austrittsbarrieren sind dabei jedoch insbesondere im freien Dienstleistungsverkehr substantiell niedriger als bei der Nutzung von Tochtergesellschaften, deren Erwerb oder Gründung in der Regel mit höheren Kosten verbunden ist. So kann beispielsweise in Zeiten eines „harten“ Markts aus dem Ausland kurzfristig zusätzliche Versicherungskapazität zufließen. Generell tragen EWR-Versicherer zu einer breiteren Produktpalette und mehr Innovationsdynamik am deutschen Versicherungsmarkt bei.

Nach Daten der [BaFin-Erstversicherungsstatistik](#) entfielen im Jahr 2023 auf das Passporting-Geschäft 4 % der Beitragseinnahmen des deutschen Lebensversicherungsmarkts und 5,3 % des Nicht-Lebensversicherungsmarkts (Schaden-/Unfallversicherung und Private Krankenversicherung).<sup>1</sup> Dabei kommt jeweils dem Niederlassungsgeschäft die größere Bedeutung zu. In der Lebensversicherung macht dieses ca. 65 % der Beitragseinnahmen der EWR-Versicherer aus, in der Nicht-Lebensversicherung ca. 60 %. In den vergangenen 10 Jahren hat sich der Gesamtmarktanteil des Passporting-Geschäfts mit leichten Schwankungen in einer Größenordnung von ca. 5 % – 6 % Marktanteil bewegt (s. Abb. 2). Am aktuellen Rand ist ein leichter Rückgang zu verzeichnen auf 4,8 % im Jahr 2023.

<sup>1</sup> Die für die Nicht-Lebensversicherung ausgewiesenen Beitragseinnahmen entfallen ganz überwiegend auf die Schaden-/Unfallversicherung. In der Privaten Krankenversicherung hat das grenzüberschreitende Geschäft aufgrund der Besonderheiten der nationalen Krankenversicherungssysteme nur sehr geringe Bedeutung.

## Marktanteil des Passporting-Geschäfts mit wenig Bewegung

Abbildung 2 · Anteil der EWR-Versicherer am deutschen Versicherungsmarkt\*



\*in Prozent der Beitragseinnahmen des gesamten selbstabgeschlossenen Geschäfts

Quelle: BaFin, eigene Darstellung

## Vielzahl von EWR-Anbietern, Konzentration der Herkunftsländer

Im Februar 2025 führt die BaFin in ihrer [Unternehmensdatenbank](#) 65 deutsche Erstversicherungs-Niederlassungen von Versicherern aus anderen EWR-Ländern an. Mit 51 Niederlassungen betreibt der größte Teil das Schaden-/Unfallversicherungs-Geschäft. 14 Niederlassungen sind im Lebensversicherungs-Geschäft tätig. Für das freie Dienstleistungsgeschäft in Deutschland sind laut BaFin-Unternehmensdatenbank 589 Versicherer angemeldet.

Zusätzliche Angaben stehen derzeit bis 2023 aus der [Aufsichtlichen Offenlegung](#) der BaFin zur Verfügung. Bei den 2023 zum freien Dienstleistungsverkehr gemeldeten Versicherern handelte es sich zu 20 % um Lebensversicherer und zu knapp 70 % um Nicht-Lebensversicherer. Die übrigen betreiben sowohl das Lebens- als auch das Nicht-Lebensversicherungsgeschäft. Nicht alle für das Dienstleistungsgeschäft gemeldeten Versicherer haben auch eine aktive Geschäftstätigkeit. So weist die BaFin für das letztverfügbare Jahr 2022 aus, dass nur 52 % der für den freien Dienstleistungsverkehr angemeldeten Versicherer auch tatsächlich Geschäfte in Deutschland ausübten.

Als Herkunftsland kommt neben Frankreich vor allem einigen kleineren Ländern Bedeutung zu, die sich u. a. mit einem attraktiven steuerlichen und regulatorischen Umfeld als europäische Finanzstandorte etabliert haben. Über diese Standorte bündeln Versicherungsgruppen zum Teil ihr Geschäft in mehreren EWR-Ländern, beispielsweise bezogen auf bestimmte Sparten oder Geschäftssegmente.<sup>2</sup> Auch die Nachbarländer Österreich und Niederlande gehören zu den wichtigen Herkunftsländern.

Tabelle 1 auf S. 3 zeigt auf Basis der BaFin-Unternehmensdatenbank die derzeit wichtigsten Herkunftsländer im Passporting-Geschäft in Deutschland gemessen an der Anzahl der Versicherer aus den jeweiligen Ländern. Aus der [Statistik der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA](#) stehen Daten bis 2023 zu den grenzüberschreitenden Beitragseinnahmen der EWR-Versicherer über Niederlassungen und im freien Dienstleistungsverkehr zur Verfügung, aus denen sich die Beitragsanteile der verschiedenen Herkunftsländer am deutschen Markt ermitteln lassen (vgl. Abb. 3 auf S. 3).

<sup>2</sup> Auch einige deutsche Versicherungsgruppen nutzen diese Möglichkeit und bieten bestimmte Produkte über EWR-Tochtergesellschaften auf dem deutschen Markt an.

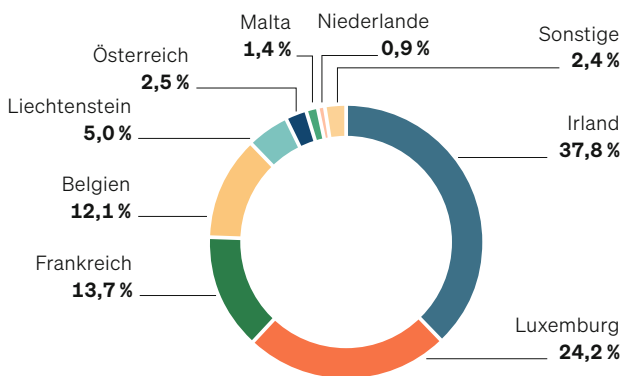
## Passporting-Geschäft nach Herkunftsländern

Tabelle 1 · Wichtigste Herkunftsländer Februar 2025

Rang	Niederlassungen		Dienstleistungsverkehr	
	Land	Anzahl	Land	Anzahl
1	Luxemburg	19	Irland	89
2	Frankreich	14	Frankreich	68
3	Irland	10	Niederlande	61
4	Belgien	7	Luxemburg	57
5	Liechtenstein	3	Malta	43

Quelle: BaFin/GDV

Abbildung 3 · Anteil an den Beitragseinnahmen der EWR-Versicherer in Deutschland 2023



Quelle: EIOPA, eigene Darstellung

### Zahl der EWR-Versicherer rückläufig

In den letzten Jahren war insbesondere bei den Unternehmen, die für den freien Dienstleistungsverkehr in Deutschland angemeldet sind, ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen (Tab. 2). Der starke Rückgang im Jahr 2021 ist auf den Brexit zurückzuführen: Mit dem Ende der Übergangsfrist zum 1.1. 2021 verloren die britischen Versicherer ihren Europäischen Pass und damit ihre Geschäftserlaubnis für den deutschen Versicherungsmarkt. 2015, im Jahr vor der Brexit-Entscheidung, war das Vereinigte Königreich das wichtigste Herkunftsland der Passporting-Versicherer: Mit 34 Niederlassungen entfiel damals ein Drittel der EWR-Niederlassungen in Deutschland auf britische Versicherer. 162 britische Versicherer und 19 Versicherer aus Gibraltar, die ebenfalls dem Brexit unterlagen, waren 2015 für den freien Dienstleistungsverkehr in Deutschland angemeldet (Anteil ca. 20 %). Zwar betreiben britische Versicherer, die vor dem Brexit in substantiellem Maße in

## Rückgang der EWR-Versicherer in Deutschland

Tabelle 2 · Anzahl der in Deutschland mit Europäischen Pass tätigen EWR-Versicherer

	2015	2020	2021	2022	2023
Niederlassungen	81	78	66	66	64
Dienstleistungsgeschäft	882	737	606	598	586

Quelle: BaFin, eigene Darstellung

Deutschland tätig waren, ihre Geschäfte überwiegend nun über eine Tochtergesellschaft in einem anderen EWR-Land aus weiter (häufig aus Irland oder Luxemburg). Insgesamt ist es jedoch zu einem Rückgang des britischen Engagements am deutschen Versicherungsmarkt gekommen. Auch in den Jahren nach 2021 setzt sich der rückläufige Trend der Zahl der EWR-Versicherer in Deutschland fort.

Seit jeher ist das grenzüberschreitende Geschäft in Europa durch einen kontinuierlichen Wandel gekennzeichnet, beispielsweise durch strukturelle Anpassungen in der Gestaltung des grenzüberschreitenden Geschäfts bei den multinationalen Versicherungsgruppen und Veränderungen in der Marktstruktur. Markteintritte und -austritte sind in einem Wettbewerbsmarkt Alltag. Neben rückläufigem Engagement einiger Versicherer am deutschen Versicherungsmarkt werten andere Versicherer derzeit ihre Deutschland-Präsenz auf.

Die rückläufigen Zahlen zum grenzüberschreitenden Deutschlandgeschäft dürften jedoch auch widerspiegeln, dass der deutsche Versicherungsmarkt für ausländische Versicherer zum Teil an Attraktivität verloren hat. Diese Entwicklung könnte u. a. auf die Wachstumsschwäche der letzten Jahre, das Aufschieben zentraler politischer Reformen, etwa im Bereich der Alterssicherung, und die hohen regulatorischen Belastungen zurückzuführen sein. Gleichzeitig wird privater Versicherungsschutz angesichts zunehmender Risiken und dem Erreichen der Leistungsgrenzen der staatlichen Systeme wichtiger. Um auch in Zukunft eine hohe Leistungsfähigkeit und Innovationskraft des deutschen Versicherungsmarkts zu ermöglichen, ist es daher entscheidend, die Attraktivität des Versicherungsstandorts Deutschland zu stärken.