Institut für Versicherungswirtschaft

Universität St.Gallen

I·VW Management-Information

St.Galler Trendmonitor für Risiko- und Finanzmärkte

Swiss Solvency Test und Solvency II: Zwei Reformprozesse auf unterschiedlichen Wegen?

Die Umsetzung des neuen Aufsichtsrechts aus Sicht der Versicherungsindustrie

Erfahrungen mit dem Swiss Solvency Test

Solvency II: Von nationalen Modellvorschlägen zum europäischen Standardmodell

Interne Modelle – Mögliche Unterschiede und Gemeinsamkeiten in den Solvenzsystemen

Welche Konsequenzen für Geschäftsprozesse und IT-Systeme ergeben sich aus Solvency II?

Auswirkungen einer risikobasierten Aufsicht auf Datenmanagement und IT

Ausgewählte Herausforderungen durch Solvency II für die Versicherungswirtschaft

Das Solvency-II-Projekt lebt von intensiver Kommunikation
Internationale Konferenz des GDV

Wachstumspotenziale in der Assekuranz
I·VW Jahrestagung 2006

4·2006

Call for Papers

Das Ziel des St.Galler Trendmonitors besteht in der zeitgerechten Erkennung und Aufbereitung relevanter Informationen im Sinne eines Frühwarnsystems sowie in der Erschliessung neuer Wege des Innovations- und Wissensmanagements für Finanzdienstleistungsunternehmen. Der Trendmonitor fördert den Wissenstransfer aus den Bereichen Wissenschaft, Wirtschaft und Verwaltung auf dem Gebiet Financial Services. Neue Trends, Ergebnisse von Seminaren und Tagungen sowie neueste Forschungsergebnisse bilden den Inhalt des St. Galler Trendmonitors für Risiko- und Finanzmärkte.

Wenn Sie einen Beitrag in unserem Trendmonitor veröffentlichen möchten, bitten wir Sie, den Artikel zur Beurteilung in schriftlicher und elektronischer Form an unsere Redaktion (margarete.geser@unisg.ch) z. Hd. von Frau Margarete Geser zu schicken. Hinweise zur Gestaltung des Artikels finden Sie auf unserer Homepage (www.ivw.unisg.ch). Zur Veröffentlichung eingereichte Manuskripte werden durch je einen Wissenschaftler und einen Praktiker begutachtet.

Wir freuen uns auf Ihre Zusendungen.
I·VW-HSG

Margarete Geser
Institut für Versicherungswirtschaft
der Universität St.Gallen
Kirchlistrasse 2
CH-9010 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 243 40 30
Fax +41 (0)71 243 40 40
E-Mail: margarete.geser@unisg.ch

Hinweis

Der St. Galler Trendmonitor und alle in ihm enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Das I·VW-HSG haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte. Im Fall der Annahme erwirbt das I·VW-HSG das ausschliessliche Verlagsrecht sowie die ausschliessliche Befugnis zur Einspeicherung in eine Datenbank oder zu jeglicher Vervielfältigung.

Die Inhalte des Trendmonitors werden vom I·VW-HSG sorgfältig recherchiert. Das I·VW-HSG übernimmt trotz aller Sorgfalt keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit oder Vollständigkeit der hier veröffentlichten Informationen und lehnt ausdrücklich jegliche Haftung für Fehler oder Auslassungen ab. Irrtum über Inhalt, wesentliche Produktbeschreibungen und Berechnungen bleibt vorbehalten. Es wird keine Haftung für die Richtigkeit der Angaben übernommen. Die im St. Galler Trendmonitor gemachten Angaben dienen lediglich der Unterrichtung.

Editorial Board

Walter Ackermann
I·VW-HSG
Universität St.Gallen

Marco Allenspach
I·VW-HSG
Universität St.Gallen

Torsten Bechmann
Winterthur Versicherungen

Reto Dahinden
CSS Versicherung

Bruno Ehrler
TCS – Touring Club Schweiz

Mukadder Erdönmez
I·VW-HSG
Universität St.Gallen

Marcus Händel
Swiss Life

Matthias Haller
I·VW-HSG
Universität St.Gallen

Martin Huser
Helvetia Patria Versicherungen

Martin Jara
Suva

Peter Maas
I·VW-HSG
Universität St.Gallen

Sandro C. Principe
BBDO Consulting

Hato Schmeiser
I·VW-HSG
Universität St.Gallen



Bernard El Hage

Sehr geehrte Damen und Herren

Die europäischen Staaten begehen in der Festlegung von Solvabilitätsvorschriften in der Versicherungswirtschaft neue Wege. Ab 2008 bis 2010 wird in den EU-Staaten Solvency II eingeführt, in der Schweiz ist Anfang 2006 das neue Aufsichtsrecht in Kraft getreten, dessen Kern der Swiss Solvency Test (SST) bildet. In beiden Regelwerken tritt ein auf Prinzipien basierendes System an Stelle der materiellen Aufsicht, d. h. der vorgängigen Genehmigung aller Versicherungstarife, Einschränkung in der Wahl der Anlagen etc. durch den Regulator. Dem Problem, dass standardisierte Vorgaben auf die individuellen Situationen der Versicherer nicht anzuwenden sind, begegnen die Regulatoren mit der Möglichkeit, für die Versicherer Interne Modelle zu entwickeln.

Diese individuellen Lösungen führen allerdings zu einer gesteigerten Komplexität bei der Umstellung auf die neuen Regelwerke, da keine Standardprozesse von Dritten übernommen werden können. Dies verursacht insbesondere bei der Anpassung der IT, welche bei der Bereitstellung der zur Risikoberechnung nötigen Informationen zentral ist, hohen Aufwand.

Vor diesem Hintergrund ergibt sich unmittelbar die prinzipielle Anforderung, unterschiedliche Teilbereiche eines Versicherungsunternehmens und hiermit verbunden die Geschäftsprozesse und Anwendungssysteme (Informationstechnologie) zu integrieren sowie kompatibel aufeinander abzustimmen. So wird die Umstellung auf Solvency II bzw. SST in beinahe jedem Unternehmensbereich zu Veränderungen führen.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

Mit freundlichen Grüssen



Bernard El Hage

Bereichsleiter «Trendmonitoring»

Fokusthema 1
Martin Eling / Hato Schmeiser / Stefan Schuckmann 3
Swiss Solvency Test und Solvency II: Zwei Reformprozesse auf unterschiedlichen Wegen?

Fokusthema 2
Peter Kandl 7
Die Umsetzung des neuen Aufsichtsrechts aus Sicht der Versicherungsindustrie

Fokusthema 3
Peter Bamert 11
Erfahrungen mit dem Swiss Solvency Test

Fokusthema 4
Thomas Schubert / Margarita Winter 15
Solvency II: Von nationalen Modellvorschlägen zum europäischen Standardmodell

Fokusthema 5
Sabine Betz 18
Interne Modelle – Mögliche Unterschiede und Gemeinsamkeiten in den Solvenzsystemen

Fokusthema 6
Peter Weiler / Jörg Welter 23
Welche Konsequenzen für Geschäftsprozesse und IT-Systeme ergeben sich aus Solvency II?

Fokusthema 7
Jan Hendrik Sohl 29
Auswirkungen einer risikobasierten Aufsicht auf Datenmanagement und IT

Fokusthema 8
Alexander Dotterweich / Frederik Boetius 33
Ausgewählte Herausforderungen durch Solvency II für die Versicherungswirtschaft

Tagungsauswertung 1
Stefan Schuckmann 38
Das Solvency-II-Projekt lebt von intensiver Kommunikation

Tagungsauswertung 2
Guido Artho 43
Wachstumspotenziale in der Assekuranz

Swiss Solvency Test und Solvency II: Zwei Reformprozesse auf unterschiedlichen Wegen?



Martin Eling



Hato Schmeiser



Stefan Schuckmann

Die europäische Versicherungsaufsicht befindet sich derzeit im Umbruch. Sowohl in der Europäischen Union als auch in der Schweiz finden Reformprozesse statt, welche die Solvenzaufsicht fundamental verändern. Ausgangspunkt der Reformbestrebungen ist die Kritik an den bisherigen Solvabilitätsvorschriften, die nur sehr eingeschränkt auf fundierten ökonomischen Überlegungen basieren.

Die 1990er-Jahre waren geprägt durch die Deregulierung des europäischen Versicherungsmarktes. So wurde die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit innerhalb der EU verwirklicht und die materielle Produkt- und Tarifaufsicht in weiten Teilen abgeschafft.[1] Analoge Deregulierungsbestrebungen wurden auch in der Schweiz vorgenommen. Durch die Öffnung der nationalen Märkte für europäische Mitbewerber hat sich der Wettbewerb deutlich intensiviert. Die Turbulenzen auf den Wertpapiermärkten, Terroranschläge, Naturkatastrophen und die demografische Entwicklung in den letzten Jahren zeigen, dass die Geschäfte eines Versicherungsunternehmens vielfältigen Risiken ausgesetzt sind, die im bisherigen Aufsichtsrecht nur unzureichend abgebildet werden. Im Zuge des geöffneten Binnenmarktes für Finanzdienstleistungen wuchsen zudem viele der bislang national aufgestellten Versicherer zu grossen internationalen Versicherungsgruppen heran oder wurden Teile von Finanzkonglomeraten, die Versicherungsgeschäfte mit Bank- und (reinen) Kapitalanlagegeschäften verbinden. Derartige länder- und sektorenübergreifende Firmenstrukturen sind im bisherigen Aufsichtssystem nur unzureichend erfasst, da die Aufsichtsbehörden in der Regel national- und sektorspezifisch agieren.

Auf Ebene der EU wurden zu Beginn des Jahres 2002 in einem ersten Schritt unter dem Stichwort Solvency I einige Vorschläge zur Anpassung der bestehenden Solvabilitätsvorschriften durch den Rat und das Parlament der EU angenommen. Solvency I enthielt allerdings nur kleinere Veränderungen gegenüber den bereits in den 1970er-Jahren implementierten Solvabilitätsregeln. Zu nennen sind vor allem die Erweiterung der Aufsichtsbefugnis um die Möglichkeit eines frühzeitigen Eingriffs in das Geschäft eines Versicherungsunternehmens, die Inflationsanpassung des Mindestgarantiefonds und die jederzeit – anstatt nur zum Jahresende – zu gewährleistende Einhaltung der Solvabilitätsvorschriften. Der grundlegende Kritikpunkt an den bestehenden Solvabilitätsregeln, nämlich die unzureichende Orientierung der Kapitalanforderungen an den tatsächlichen Risiken des Versicherers, bleibt damit jedoch bestehen.[2]

Das Solvency-II-Projekt

Mit dem Solvency-II-Projekt der EU wird nun eine grundlegende Reform der Versicherungsaufsicht angestrebt. Planung und Koordination des Projektes hat die Europäische Kommission an den Unterausschuss Solvabilität des Versicherungsausschusses delegiert.[3] Mitte des Jahres 2005 wurde der Versicherungsausschuss durch das neu gegründete European Insurance and Occupational Pensions Committee (EIOPC) ersetzt. Die EU-Aufsichtsbehördenkonferenz (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS)) wirkt über verschiedene Arbeitsgruppen massgeblich am Solvency-II-Projekt mit.

Ziel des Projektes ist die Entwicklung von konsistenten Solvabilitätsstandards, die in allen EU-Rechtsräumen einheitlich Anwendung finden. Unter der Prämisse weitgehender Wettbewerbsneutralität sollen diese Standards die Risikosituation der

Die Autoren

Dr. Martin Eling ist Habilitand und Projektleiter am Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen (I·VW-HSG).

Prof. Dr. Hato Schmeiser ist Inhaber des Lehrstuhls für Risikomanagement und Versicherungswirtschaft sowie Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen (I·VW-HSG).

Dipl.-Kfm. Stefan Schuckmann ist Doktorand und Projektleiter am Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen (I·VW-HSG).

beaufsichtigten Unternehmen möglichst exakt abbilden und Anreize zu einem verbesserten Risikomanagement geben.

Der Entwicklungsprozess verläuft in zwei Phasen. In der ersten Phase wurde von Mai 2001 bis zum April 2003 ein grundlegender Rahmen definiert. Zu diesem Zweck wurden verschiedene Studien von der Europäischen Kommission in Auftrag gegeben. Diese dienten der Analyse der bestehenden Situation, einer Diskussion möglicher Grundlagen, Prinzipien und Konzepte des zukünftigen Aufsichtssystems sowie der Festlegung der Grundzüge des neuen Systems. Von zentraler Bedeutung sind dabei der so genannte Sharma-Report sowie die Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG.

Nach Abschluss der ersten Phase werden in der seit Dezember 2003 laufenden zweiten Phase detaillierte Vorschriften erarbeitet. Die Grundlage der Entwicklung eines neuen Regelwerks bilden umfassende Konsultationen mit allen Marktteilnehmern. Die CEIOPS sammelt in einem ersten Schritt Vorschläge zur konkreten Ausgestaltung der Solvabilitätsaufsicht. Diese Vorschläge werden dann vom EIOPC Unterausschuss Solvabilität in einer Rahmenrichtlinie zusammengefasst und dem Parlament zum Beschluss vorgelegt. Der zweite Schritt sieht ab 2007 die Umsetzung durch die CEIOPS Arbeitsgruppen vor. Ergebnis der zweiten Phase ist dann die Durchführungsverordnung zur Umsetzung des Solvency-II-Regelwerks in das nationale Recht der Mitgliedsstaaten. Mit dem Abschluss der zweiten Phase ist jedoch nicht vor 2008 zu rechnen.

Die Übertragung des Drei-Säulen-Konzeptes auf den Versicherungssektor

In der Studie der KPMG zur Solvabilitätssteuerung wurde ein «Drei-Säulen-Modell» vorgeschlagen. Dieses Konzept orientiert sich an der «Neuen Basler Eigenkapitalvereinbarung» für den Bankensektor. Es wurde aber angepasst, um den Besonderheiten der Versicherungswirtschaft Rechnung zu tragen. Der Unterausschuss Solvabilität folgt in seinem Vorgehen der von KPMG vorgeschlagenen Konzeption. Durch die Übertragung der Basel-II-Struktur wird das aufsichtsrechtliche Überprüfungsverfahren in der Versicherungswirtschaft an die Verfahrensweise der Bankenaufsicht angenähert.

Die erste Säule des «Drei-Säulen-Modells» enthält vor allem quantitative Vorschriften bezüglich der Ausstattung der Versicherungsunternehmen mit Solvabilitätskapital. Neben Regeln, welche die Bemessung von versicherungstechnischen Rückstellungen betreffen, sollen hier insbesondere die Berechnung des Mindesteigenkapitals und des (höheren) Zielkapitals geregelt werden. Ebenso sollen hier auch Anforderungen an standardisierte Modellansätze sowie unternehmensindividuelle Interne Modelle definiert werden.

Die zweite Säule beinhaltet die qualitativen Elemente der Aufsicht und baut auf dem Sharma-Report auf. Zum Regelungsbereich der zweiten Säule gehören insbesondere Grundsätze für Risikomanagement und -kontrolle. Auch die Eingriffs- und Kontrollbefugnisse der Aufsicht sollen hier geregelt werden. Anhand qualitativer Faktoren wie Prozessabläufen, Kontrollen und Berichtswesen, soll die Güte eines internen Risikomanagementsystems künftig verstärkt im Blickpunkt der Aufsicht stehen. Auch die Verankerung von Risikomanagementprozessen in der Unternehmensführung wird Gegenstand der Prüfung sein.

In der dritten Säule werden Überlegungen zur Markttransparenz und zur Förderung der Marktdisziplin durch erweiterte Offenlegungsanforderungen angestellt.[4] Ziel ist es, den Marktteilnehmern einen Einblick in die Solvenzlage des Unternehmens zu ermöglichen. Auf diese Weise wird dem Markt ermöglicht, eine risikobewusste Unternehmensführung und ein wirksames Risikomanagement zu honorieren und risikoreiche Strategien zu sanktionieren. Die Umsetzung von Transparenzregeln ist jedoch einigen Restriktionen unterworfen: Zum Beispiel sollten Wettbewerbsverzerrungen durch die Veröffentlichungspflichten vermieden werden. Darüber hinaus sollten die Regelungen kompatibel mit den internationalen Rechnungslegungsstandards (IAS/IFRS) sein. Die zusätzlichen Publizitätserfordernisse sollten zu angemessenen Kosten erfüllt werden können.[5]

Der Zwei-Stufen-Ansatz zur Ermittlung der Kapitalanforderungen

Das derzeitige Konzept zur Ermittlung der Kapitalanforderungen sieht einen so genannten «two level approach», einen Zwei-Stufen-Ansatz, vor.[6] Neben einem absoluten Mindesteigenkapital soll auch die Einhaltung eines höheren ökonomischen Zielkapitals durch die Aufsichtsbehörde geprüft werden. Das Mindesteigenkapital ergibt sich aus den im Zuge von Solvency I aktualisierten Vorschriften für die Berechnung der Soll-Solvabilität. Die Höhe der Soll-Solvabilität ist in der Schadenversicherung abhängig vom Prämienertrag oder Schadenaufwand. Für die Lebensversicherung wird sie aus dem Kapitalanlagerisiko und dem versicherungstechnischen Risiko bestimmt.[7] In beiden Versicherungszweigen muss unabhängig davon ein so genannter Mindestgarantiefonds vorgehalten werden. Das Unterschreiten des Mindesteigenkapitals durch ein Versicherungsunternehmen führt direkt zu einer Sanktionierung durch die Aufsichtsbehörde.

Die zweite Kapitalstufe, das Zielkapital, soll dem Risikokapital entsprechen, welches ein Unternehmen zur Ausübung seiner Geschäftstätigkeit unter Einhaltung einer bestimmten Insolvenzwahrscheinlichkeit benötigt. Während die Unterschreitung der Mindesteigenkapitalhöhe unmittelbare Sanktionen zur Folge hat, soll die Verletzung des Zielkapitals lediglich Gespräche zwischen der Versicherungsaufsicht und dem Versicherer auslösen.[8]

Erstmalig soll den beaufsichtigten Unternehmen die Möglichkeit eingeräumt werden, nach Genehmigung durch die Aufsicht interne Risikosteuerungsmodelle zur Ermittlung des Zielkapitals zu verwenden. Durch die Zulassung Interner Modelle soll eine möglichst individuelle, exakte Analyse, Steuerung und Kontrolle der Risikosituation des Unternehmens gefördert werden. Um eine laufende Anpassung an die dynamische Umwelt vorzunehmen, ist ei-

ne periodische Überprüfung des gewählten Modells und der Parameter notwendig. Diese Überprüfung erfordert verbindliche Standards für Interne Modelle und deren Validierung.

Falls ein Versicherer kein internes Risikosteuerungsmodell verwendet, soll ein Standardmodell zum Einsatz kommen. Die Aufsichtsbehörden können jedoch auf der Verwendung eines Internen Modells bestehen, wenn das Standardmodell die Risikosituation des Versicherers nicht adäquat abbildet. Die aktuellen Überlegungen zum Standardansatz gehen von einem ganzheitlichen, aber leicht anwendbaren Modell aus, das alle steuerungs- und überwachungsrelevanten Risikokategorien umfassen soll. Als ein Vorschlag steht derzeit das vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zusammen mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) entwickelte Standardmodell zur Diskussion. Dabei handelt es sich um ein marktwertorientiertes Faktormodell, welches für einen einjährigen Zeithorizont zunächst auf Basis unternehmensindividueller Risikofaktoren den Kapitalbedarf zur Deckung verschiedener Risikokategorien errechnet. Diese werden anschliessend zu einem Gesamtkapitalbedarf zusammengeführt, wobei Risikoausgleichsprozesse im Unternehmen über eine Kovarianzformel berücksichtigt werden. Als Risikomass wird der Value at Risk gewählt.[9]

Der Swiss Solvency Test

Schweizerische Versicherungsgesellschaften erwirtschafteten im Jahr 2005 rund 71 Prozent des Prämienvolumens im Ausland.[10] Aufgrund der hohen Bedeutung des Auslandsgeschäftes steht insbesondere die Vermeidung von Wettbewerbsnachteilen im europäischen Wettbewerb für schweizerische Versicherer im Mittelpunkt. Daher ist die Kompatibilität des schweizerischen Aufsichtsrechts mit dem Solvency-II-Regelwerk von besonderer Bedeutung.[11] Durch die schnelle Umsetzung der neuen Aufsichtsregeln im Zuge der VAG-Reform nimmt die Schweiz zweifelsohne eine Vorreiterrolle in Europa ein.

Der Swiss Solvency Test (SST) wird seit Mai 2003 vom Bundesamt für Privatversicherungen in Zusammenarbeit mit Vertretern der Versicherungsbranche und der Versicherungswissenschaft entwickelt. Die Schweiz passt mit der Entwicklung des Swiss Solvency Tests die nationale Versicherungsregulierung internationalen Standards an. Dabei soll die reformierte Aufsicht einen Beitrag zu einer verstärkten «Risikokultur» in der Versicherungsbranche leisten.

Nach Ausarbeitung technischer Details konnte im Sommer 2004 ein Testlauf des SST stattfinden. Ausgehend von den Ergebnissen dieses Tests wurden weitere Änderungen am SST vorgenommen. Der zweite Testlauf erfolgte im Jahre 2005 mit 45 Versicherungsgesellschaften. Dieser Test diente insbesondere dazu, Modellannahmen zu überprüfen und die Anwendbarkeit des Modells für kleine und mittelgrosse Unternehmen zu testen. Die Regeln des SST werden nach einer Übergangsfrist von zwei Jahren im Jahr 2008 für alle Versicherungsunternehmen verbindlich in Kraft treten. Grosse Lebens- und Schadenversicherungsgesellschaften sind zur Anwendung des SST bereits im Jahr 2006 verpflichtet.[12]

Kern des SST sind stochastische Standardmodelle für Markt-, Kredit- und Versicherungsrisiken. Zusätzlich wurden Szenarios zur Berücksichtigung von seltenen Ereignissen und von durch Standardmodelle nicht abgedeckten Risiken definiert. Zur Ermittlung des Zielkapitals werden die Resultate der Standardmodelle und der Szenarios zusammengeführt.

Der zusätzlich durch den SST entstehende Aufwand soll grundsätzlich überschaubar bleiben. Der SST greift daher auf Verfahren und Berechnungsmethoden zurück, die zum grössten Teil bereits heute von den Versicherern angewendet werden. Um sich der tatsächlichen Risikosituation der Unternehmen anzunähern, wird eine marktnahe ökonomische Bewertung für Aktiva und Passiva gefordert. Analog zum Solvency-II-Prozess verfolgt das reformierte schweizerische Aufsichtsrecht hinsichtlich der Kapitalanforderungen einen Zwei-Stufen-Ansatz. Die erste Stufe bildet die so genannte Minimalsolvenz, die analog zum geplanten Vorgehen in der EU nach den Solvency-I-Regeln bestimmt werden soll. Die zweite Stufe bildet ein marktnahes Zielkapital. Bei Unterschreitung des Zielkapitals folgen abgestufte regulatorische Massnahmen in Abhängigkeit vom Ausmass der Unterschreitung.

Das Zielkapital besteht im SST aus zwei Komponenten: Einem Risikokapital, welches notwendig ist, um während eines Jahres die Schwankungen im Geschäftsverlauf mit hoher Wahrscheinlichkeit überleben zu können, und einem Mindestbetrag zum Schutz der Versicherten vor den Folgen einer Insolvenz. Das Risikokapital ergibt sich als Expected Shortfall (auf einem Sicherheitsniveau von 99 Prozent) der Veränderung des so genannten risikotragenden Kapitals innerhalb eines Jahres. Das risikotragende Kapital ist definiert als die Differenz zwischen dem marktnahen Wert der Assets und der bestmöglichen Schätzung (Best Estimate) der Liabilities. Der Mindestbetrag ist die Summe der zukünftigen Kapitalkosten für Risikokapital, welches für die geordnete Abwicklung aller Versicherungsverpflichtungen notwendig ist.[13]

In einem prinzipienbasierten Aufsichtssystem wie dem SST ist eine strikte Trennung zwischen Standardmodell und internen Modellansätzen nicht zielführend. Im SST existiert vielmehr ein Standardansatz, der unter Einhaltung definierter Prinzipien von den Unternehmen an die eigenen Bedürfnisse angepasst werden kann. Diese Anpassung kann in vielfältiger Form stattfinden. Die Spannbreite reicht hier vom Austausch einzelner Parameter bis zu einer vollständigen Ersetzung des Standardansatzes durch ein unternehmensindividuelles Modell.[14]

Die Implikationen einer risikobasierten Aufsicht für die Versicherungsbranche

Die Neuausrichtung der Versicherungsaufsicht an die Risikosituation der beaufsichtigten Unternehmen kann je nach konkreter Ausgestaltung Implikationen für die Versicherungsbranche haben. Aus diesem Grunde ist es notwendig, die Auswir-

kungen einer neuen Solvenzordnung abzuschätzen und mögliche Problemfelder zu identifizieren, die sich insbesondere im Übergang vom bisherigen Aufsichtssystem hin zur neuen risikobasierten Aufsicht ergeben können.

- Eine risikoorientierte Aufsicht über die Anlagetätigkeit kann je nach Ausgestaltung einen bedeutenden Einfluss auf die Kapitalanlagepolitik der Versicherungsunternehmen haben. Ein verändertes Anlageverhalten bedeutender institutioneller Investoren besitzt grundsätzlich einen Einfluss auf den gesamten Kapitalmarkt. Aus dem Schweizer Solvenztest könnte sich beispielsweise eine Tendenz zur Umschichtung in langfristige Anleihen mit Tendenzen zu einer Abflachung der Zinsstruktur am Schweizer Kapitalmarkt ergeben.
- Die Verwendung eines einheitlichen Regelungsrahmens für alle Unternehmen kann zu gleichgerichtetem Verhalten in Krisensituationen führen. Dieser Gefahr kann z. B. durch einen prinzipienbasierten Ansatz, wie der Schweizer Solvenztest ihn verfolgt, reduziert werden.
- Durch die Einführung eines integrierten Aufsichtsansatzes kann die in vielen Ländern übliche, gesonderte Regulierung der Kapitalanlagen obsolet werden.
- Die zu erwartenden Auswirkungen eines veränderten Aufsichtsrahmens auf die Unternehmensfinanzierung ist u. a. abhängig von der Kapitalausstattung der Unternehmen. Die Anerkennung der Rückversicherung zur Reduktion des notwendigen Kapitals resultiert in einer erhöhten Zeichnungskapazität und einer veränderten Nachfrage nach neuen und existierenden Formen der Rückversicherung.
- Auch auf die Produktpalette lassen sich Auswirkungen erwarten. Im Bereich der Lebensversicherung könnte der Trend zu einer Modularisierung der Produkte gefördert werden. Durch die Modularisierung kommt es insbesondere zu einer Reduzierung kapitalintensiver Produktkomponenten, wie z. B. Optionen und Wahlrechte des Versicherungsnehmers. Zudem führt die Berücksichtigung von Anlagerisiken zur Sanktionierung des Cashflow-Underwriting, was bestehende Preiszyklen im Nichtlebenversicherungsbereich tendenziell abschwächt.
- Durch die Berücksichtigung von Volatilität, Grossschadenanfälligkeit und Kumulschadenintensität kann es je nach konkreter Ausgestaltung des Solvabilitätssystems für Sparten mit überdurchschnittlicher Schadenvolatilität zu höheren Kapitalanforderungen kommen.
- Die Wettbewerbssituation kleiner und mittelgrosser Versicherungsunternehmen kann sich nach Einführung einer risikobasierten Aufsicht nachhaltig verändern. Das Ausmass der möglichen Veränderungen ist jedoch davon abhängig, inwieweit kleine und mittelgrosse Versicherer interne Modellansätze zur Solvabilitätssteuerung nutzen.
- Die europaweite Konvergenz der Aufsichtssysteme und die enge Kooperation der Aufsichtsbehörden erschweren Regulierungsarbitrage.

Der Swiss Solvency Test als Referenzmodell für Europa

Im Rahmen von Solvency II gibt es derzeit noch viele offene Fragen, die im politischen Einigungsprozess der kommenden Jahre beantwortet werden müssen. Dazu gehört insbesondere die konkrete Ausgestaltung eines Standardansatzes in der ersten Säule, nach dem Versicherer ihr Zielkapital bestimmen sollen. Auch die Anforderungen an interne Risikosteuerungsmodelle in Säule I, der aufsichtsrechtliche Überprüfungsprozess in Säule II und die Offenlegungsvorschriften in Säule III sind derzeit noch weitgehend offen.

Die Schweiz nimmt auf europäischer Ebene eine Vorreiterrolle ein. Mit dem Swiss Solvency Test wurde ein flexibles Regulierungssystem geschaffen, das eine Vorbildfunktion für ein zukünftiges Solvency-II-Regelwerk haben kann. Auch wenn noch Detailfragen zu klären sind, ist der SST in seiner konkreten Ausgestaltung deutlich weiter fortgeschritten, als die Überlegungen auf europäischer Ebene. Insofern stellt der SST eine mögliche Referenz für die zukünftige Ausgestaltung von Solvency II dar.

Anmerkungen

1 Vgl. Dritte Richtlinie 92/49/EWG des Rates vom 18. Juni 1992 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung) sowie zur Änderung der Richtlinien 73/239/EWG und 88/357/EWG (Dritte Richtlinie Schadenversicherung).

2 Die Schweiz hat im Rahmen von Ergänzungen zum Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) die Solvency-I-Regeln in nationales Recht übertragen.

3 Vgl. im Folgenden Eling/Schmeiser (2006), Versicherungsaufsicht unter Solvency II, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, S. 768-770.

4 Vgl. KPMG (2002), Study into the methodologies to assess the overall financial position of an insurance undertaking from the perspective of prudential supervision, Brüssel.

5 Vgl. Europäische Kommission (2002), Considerations on the design of a future prudential supervisory system, Markt/2535/02, Brüssel, S. 56–57.

6 Vgl. Europäische Kommission (2003), Design of a future prudential supervisory system in the EU – recommendations by the Commission Services, Markt/2509/03, Brüssel, sowie Europäische Kommission (2004), Solvency II – Organisation of work, discussion on pillar I work areas and suggestions of further work on pillar II for CEIOPS, Markt/2543/04, Brüssel.

7 Vgl. zur Berechnung Farny (2006), Versicherungsbetriebslehre, 4. Auflage, Karlsruhe, S. 783–790.

8 Vgl. Europäische Kommission (2004), Solvency II - Organisation of work, discussion on pillar I work areas and suggestions of further work on pillar II for CEIOPS, Markt/2543/04, Brüssel.

9 Vgl. Schubert/Grießmann (2005), Solvency II: Das Standardmodell gewinnt Kontur, in: Versicherungswirtschaft, S. 1638–1642.

10 Vgl. Schweizerischer Versicherungsverband (2006), Zahlen und Fakten 2006, Zürich, S. 4.

11 Vgl. Bundesamt für Privatversicherungen (2004), Weissbuch des Schweizer Solvenztests, Bern, S. 7.

12 Vgl. Keller (2006): Swiss Solvency Test (SST) – die Ergebnisse des 2. Feldtests 2005, Medienkonferenz des BPV vom 23.05.2006, Bern, S. 3.

13 Vgl. zur Berechnung des Zielkapitals Bundesamt für Privatversicherungen (2004), Weissbuch des Schweizer Solvenztests, Bern, S. 9-17.

14 Vgl. Luder (2005), Swiss Solvency Test in Non-life Insurance, 36th International Astin Colloquium, Zurich, 2005, S. 1.

Die Umsetzung des neuen Aufsichtsrechts aus Sicht der Versicherungsindustrie



Peter Kandl

Das neue Aufsichtsrecht ist per Anfang 2006 in Kraft getreten.[1] In etlichen Gesetzes- und Verordnungsartikeln wird darin festgelegt, welche regulatorischen Auflagen die Versicherungsunternehmen beim Betreiben ihres Geschäftes zu befolgen haben. Primäres Ziel der Aufsicht ist es hierbei, den Schutz der Versicherten zu wahren, da Prämienzahlungen an die Versicherungsunternehmen und Leistungserbringung zeitlich auseinander liegen können. Die Abkehr von der so genannten materiellen Aufsicht – vorgängige Genehmigung aller Versicherungstarife, Einschränkung in der Wahl der Anlagen etc. – hin zu einem auf Prinzipien basierenden System ist Kernpunkt des neuen Aufsichtssystems.

Durch das neue Aufsichtsrecht verfolgt die Aufsicht aber indirekt auch ein zweites Ziel: die Förderung der Eigenverantwortung und die Stärkung des Versicherungsstandortes Schweiz. Die Krise der Versicherungswirtschaft zu Beginn dieses Jahrhunderts hat deutliche Spuren am alten Aufsichtssystem hinterlassen. Dem damit verbundenen Vertrauensschwund in die Versicherungswirtschaft konnte durch die Berufung von Experten aus der Branche (z. B. Herbert Lüthy nach Bern) begegnet werden. In Zusammenarbeit mit der Versicherungsindustrie ist es dem Aufsichtsamt gelungen, in Rekordzeit das Aufsichtssystem zu reformieren. Kernelement dieses Systems ist der Swiss Solvency Test (SST), doch ist eine Betrachtung aller drei Säulen wesentlich.

Die drei Säulen des Aufsichtssystems

Das Aufsichtssystem beruht auf drei Säulen, die auch im Regulierungsumfeld der Banken (Basel II) bekannt sind. Die erste Säule umfasst die Bestimmungen über die Finanzausstattung (Solvenzbestimmungen sowie Vorschriften hinsichtlich Rückstellungen), die zweite Säule weitere qualitative Vorgaben in den Bereichen Governance, Risikomanagement und Internes Kontrollsystem und die dritte Säule schliesslich die Offenlegungspflichten. Der SST regelt darin nicht abschliessend alle drei Säulen. Auch betrifft der SST nicht nur die erste Säule. Der Wirkungsgrad eines modernen Aufsichtssystems hängt stark ab von einer geeigneten und sorgfältigen Austarierung aller drei Säulen. Dabei gilt der Grundsatz: Je schwächer die Ausprägung von Bestimmungen einer Säule, umso mehr Ausprägung in den Bestimmungen muss eine andere Säule tragen. Ein optimales System kann somit – zumindest aus theoretischer Sicht – durch verschiedene Gewichtungen der Ausprägungen der Säulen erreicht werden. Die Vorgehensweise in der Ausgestaltung und Umsetzung des Aufsichtssystems in der Schweiz unterscheidet sich fundamental von demjenigen in der EU. Ziel dieses Beitrags ist es, die Vorgehensweise in der Schweiz anhand von einigen konkreten Beispielen zu würdigen.

Implementation des neuen Aufsichtsrechts

Grundsätzlich muss festgehalten werden, dass die Überführung der rechtlichen Grundlagen ins neue Korsett durch die Aufsichtspraxis geschieht. Die Aufsichtspraxis hat sicherzustellen, dass die Versicherungsunternehmen die neuen Gesetze und Regeln befolgen und im Sinne der Aufsicht interpretieren. Viele Bestimmungen sind vom Grundsatz her prinzipienbasiert, d. h. nicht starre Regeln geben vor, wie welcher Sachverhalt zu bewerkstelligen ist, sondern der Zustand der Erfüllung wird als Prinzip festgehalten. Wie ein Unternehmen die Erreichung sowie Sicherstellung des Zustandes vornimmt, bleibt in einem solchen System dem Unternehmen selbst vorbehalten. Darin gibt es mehr

Der Autor

Dr. Peter Kandl ist Leiter Risiko & Solvabilität beim Schweizerischen Versicherungsverband in Zürich.

Ermessensspielraum als in einem regelbasierten System. Man muss aber mit dieser Freiheit, die die Eigenverantwortung fördert, auch umgehen können. Dies betrifft beide Seiten, nämlich die Versicherungsunternehmen einerseits und die Aufsicht andererseits. Einige Prinzipien, die in Gesetzesartikeln oder Verordnungen festgehalten sind, bedürfen denn auch gewisser Präzisierungen, die in Richtlinien festgehalten werden. Eine Richtlinie konkretisiert dabei im Gesetz oder in der Verordnung unbestimmte Rechtsbegriffe oder sie betrifft die Umsetzung einer Delegationsnorm. Ersteres ist an und für sich nicht zwingend, doch erhöht es gewissermassen die Rechtssicherheit in der Aufsichtspraxis. Für die Versicherungsunternehmen erhöht dies insbesondere die Prognosefähigkeit des aufsichtsrechtlichen Tun und Handelns, für die Aufsicht bedeutet dies eine gewisse Disziplinierung in der Ausübung ihrer Aufsichtstätigkeit. Eine vollständige Sicherheit und Planbarkeit aufsichtsrechtlicher Reaktionen ist aus systemischen Gründen nicht wünschenswert, daher sind Flexibilität und Pragmatismus auf beiden Seiten, Aufsicht und Versicherungsindustrie, angezeigt.

Der erste Schritt, die Festlegung der Ausprägung der drei Säulen, ist im neuen Aufsichtsrecht dargelegt. Die wahre, sichtbare oder praktische Ausprägung – sozusagen die Nachjustierung – findet erst in der Umsetzung und Überführung in die Aufsichtspraxis statt. Beide Schritte sind anspruchsvoll und für beide Schritte hat es sich bewährt, die Aufsicht und die Versicherungsindustrie – repräsentiert beispielsweise durch den Versicherungsverband SVV oder die Aktuarsvereinigung SAV – daran in ausgewogener und kooperierender Art und Weise teilhaben zu lassen. Die Ausgewogenheit und Kooperation darf dabei natürlich nicht zu weit gehen – die Aufsicht muss ihre Unabhängigkeit im Sinne der Zweckerfüllung wahren und die Befolgung des neuen Aufsichtsrechts auch durchsetzen können. Andererseits sollten keine Bestimmungen erlassen oder Interpretationen gegeben werden, die die Geschäftstätigkeit unnötig behindern. Das Zusammengehen gleicht somit gewissermassen einer gemeinsamen Gratwanderung. Letztendlich können aber die Zweckmässigkeit und die Gefahren des neuen Aufsichtssystems erst richtig beurteilt werden, wenn das neue System gemeinsam schrittweise pragmatisch umgesetzt und gemeinsam Erfahrungen gesammelt werden.

Das Standard Setting Board

Das Standard Setting Board (SSB) – mitunter auch unter dem Namen Swiss Standards Boards bekannt – ist ein Gremium, das sich aus verschiedenen Experten der Aufsicht wie auch der Versicherungsindustrie zusammensetzt. Das Gremium hat die Entwicklung des (Standardmodells des) SST massgeblich begleitet und ihm die Form verliehen, die heute in etlichen Artikeln im neuen Aufsichtsrecht eingegossen ist. Drei so genannte Field-Tests haben die Machbarkeit des SST in einem kontrollierten Umfeld geprüft und aufgezeigt. Wesentliche Probleme wurden durch das SSB angegangen und Vorschläge erörtert und geprüft. Wichtig hierbei ist, dass die Mitglieder des SSB ein Anhörrecht der Aufsicht haben, die Aufsicht jedoch keine Verpflichtung hat, die Vorschläge umzusetzen. Alleiniger Entscheidungsträger im SSB ist die Aufsicht. Damit wird die Unabhängigkeit der Aufsicht gewahrt. Der Weg der Implementation ist aber ein gemeinsamer – Aufsicht und Versicherungsindustrie arbeiten zusammen an der Weiterentwicklung des SST. Die Versicherungsindustrie bringt dabei Know-how und Praxis ein, die Aufsicht konzentriert sich auf die Erfüllung und Erreichung der von ihr auferlegten Prinzipien.[2]

Die Richtlinie betreffend Corporate Governance, Risikomanagement und Internes Kontrollsystem

Diese Richtlinie[3] bezweckt die Konkretisierung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen zu Corporate Governance, Risikomanagement und Internes Kontrollsystem. Sie soll zusammenfassend und prinzipienbasiert einen Mindeststandard in den vorerwähnten Bereichen für der Aufsicht unterstellte Versicherungsunternehmen, Versicherungsgruppen und Konglomerate festlegen. Einzelne Bestimmungen hierzu finden sich ansatzweise im VAG / AVO (beispielsweise Art. 22 VAG betreffend Risikomanagement). Präzisierende Vorgaben können aber erst gemacht werden, wenn die Aufsicht einen Überblick hat, wie die Strukturen in den Versicherungsunternehmen beschaffen sind und welche Elemente darin fehlen oder allenfalls untergewichtet sind.

Eine gemeinsame Arbeitsgruppe bestehend aus Vertretern der Versicherungsindustrie und der Aufsicht haben einen Entwurf ausgearbeitet, der Mindeststandards setzt und den verschiedenen Interpretationsmöglichkeiten Rechnung trägt. Es gibt zwar einzelne Anhaltspunkte, die auch in der Finanzwelt Fuss gefasst haben (beispielsweise das so genannte COSO-Framework), doch durchdringt die Akzeptanz die hiesige Versicherungsindustrie nicht vollumfänglich. Es scheint, dass sich ein eigener Standard in der Versicherungsindustrie erst entwickeln muss. Hier soll der Entwicklung gewissermassen vorgegriffen und ein Anstoss für diejenige Bereiche gegeben werden, die in letzter Zeit immer wieder für Schlagzeilen in den Medien gesorgt haben (ethische Verhaltensweisen, Verantwortlichkeitsfragen). Auch ist es wichtig, in sensiblen Bereichen die Rolle der Aufsicht nicht überzustrapazieren. Der Markt regelt (oder «reguliert») sich in vielen Fällen von selbst. Damit sind wieder die Abwägung von Bestimmungen und die relativen Gewichtungen der zweiten und dritten Säule angesprochen.

Das aufsichtsrechtliche Überprüfungssystem – Grundpfeiler der zweiten Säule

Mit der Ausarbeitung von Präzisierungsvorschriften betreffend das neue Aufsichtsrecht ist die Arbeit seitens der Aufsicht noch nicht getan. Es könnte argumentiert werden, dass die Aufsicht nun ein genügend mächtiges Instrumentarium hat, um ihrer Aufgabe gerecht zu werden. Wie eingangs aber erwähnt, beruht das neue Aufsichtsrecht wesentlich auf Elementen der Eigenverantwortung, die sich in prinzipienbasierten Vorschriften niederschlagen. Eine wichtige Aufgabe der Aufsicht wird es sein, sicherzustellen, dass die Versiche-

rungsunternehmen ihre Freiheiten auch im Sinne der Aufsicht geeignet ausschöpfen. Die aufsichtsrechtliche Prüfung ist idealerweise eingebettet in ein ganzheitliches Überprüfungsschema (Abbildung 1).

Ausgangspunkt sind darin die Bestimmungen und Richtlinien, die vom neuen Aufsichtsrecht abgeleitet sind. Das Versicherungsunternehmen setzt die Vorgaben in der Richtlinie um, übersetzt und interpretiert diese in einem eigenen, seiner Grösse und seiner Art des Geschäftes entsprechenden internen Konzept. Das Konzept ist in ein organisatorisches Umfeld eingebettet (beispielsweise mittels internen Regeln und Weisungen). Die Aufsicht überprüft, ob die aufsichtsrechtlichen Vorgaben in eine dem Unternehmen angemessenen Weise umgesetzt sind.

Durch die Überprüfung (Messen der Qualität und «Implementierungstiefe») und die Richtlinien («Prinzipienorientierte Ausgestaltung») wird ein Mindeststandard implizit definiert. Dieser Mindeststandard wird aber auch von der Versicherungsbranche selbst gesteuert werden, beispielsweise durch Benchmarkvergleiche, Ratingagenturen etc., welcher bei der Umsetzung durch das jeweilige Unternehmen berücksichtigt wird. Ein solcher Mindeststandard wird sich im Laufe der Zeit auch ändern. Ständige Aufgabe der Aufsichtsbehörde wird es also sein, die Übereinstimmung des angewandten Modells – im Minimum «Mindeststandard» – mit den aufsichtsrechtlichen Anforderungen und dessen Eignung auf das einzelne Versicherungsunternehmen zu prüfen. Hierzu gibt es verschiedene denkbare Techniken, die zusammen mit der Versicherungsindustrie entwickelt werden sollen.

Der Schatten von Solvency II

Selbstverständlich ist das neue Schweizer Aufsichtsrecht direkt oder indirekt mit der Entwicklung in der EU verbunden. Nicht zuletzt hängt der Ruf des Versicherungsstandorts Schweiz auch mit der Effizienz und Zweckmässigkeit seiner Aufsicht zusammen. Die Effizienz und Zweckmässigkeit der Aufsicht kann aber aus einem integrierten Blickwinkel nur beurteilt werden, wenn die Verzahnung der Schweizer Aufsichtspraxis mit dem europäischen Aufsichtssystem bekannt ist. Das europäische Aufsichtssystem befindet sich mit dem Solvency-II-Projekt zurzeit ebenfalls im Umbruch. Die Ausarbeitung und Überführung des alten ins neue System unterscheidet sich aber fundamental vom Vorgehen in der Schweiz. Die Gesetzgebung erfolgt nach dem so genannten Lamfalussy-Verfahren: Auf vier Ebenen werden die Bestimmungen in Gesetzesartikeln und Verordnungen festgehalten und implementiert. Die Bestimmungen der ersten Ebene beinhalten sozusagen allgemeingültige Bestimmungen, die ungeachtet vom betroffenen Land gelten. Die Überführungsbestimmungen ins nationale Recht (und damit in die nationale Aufsichtspraxis) vollziehen sich auf den unteren Ebenen des angesprochenen Lamfalussy-Verfahrens. Hierbei ist es von grundlegender Bedeutung, den Vollzugsprozess und damit die künftige Aufsichtspraxis weitestgehend zu harmonisieren.

Es bedarf wohl keiner weiteren Erläuterungen, dass das Harmonisierungskonzept mit den vielen Interessengruppen EU-weit äusserst komplex ist. Der Weg der Schweiz ist in diesem System kaum anwendbar. Oberstes Gebot ist es, dass der Gesetzgebungsprozess hinsichtlich seiner Beeinflussbarkeit so transparent wie möglich gehalten wird. Damit wird gewährleistet, dass die verschiedensten Interessengruppen von ihrem Anhörrecht Gebrauch machen können und die Akzeptanz – notabene die EU-weite Akzeptanz – gewährleistet ist. Die Umsetzung ist im Vergleich zum Schweizer Vorgehen sicherlich träger, doch angesichts der Komplexität wahrscheinlich nicht weiter optimierbar. Andererseits kann sich die Schweiz nicht auf den Lorbeeren ausruhen – es gilt, die Entwicklungen im Auge zu behalten und auf wichtige Fragestellungen zeitgerecht und gezielt hinwirken zu können. Dies erhöht somit auch die Komplexität der Überführung des neuen Aufsichtsrechts in die Praxis in der Schweiz, müssen doch einzelne Bestimmungen immer wieder hinsichtlich der Entwicklungen in Europa neu beurteilt werden.

Fazit

Das neue Aufsichtsrecht in der Schweiz wird zu Recht als Grundpfeiler einer modernen Versicherungsaufsicht gesehen. Die Schweiz hat sich sogar in einer gewissen Art und Weise Respekt im Ausland verschaffen können. Die Arbeit ist aber noch lange nicht getan. Die Überführung in die Aufsichtspraxis ist in vollem Gange und braucht Energien auf beiden Seiten, der

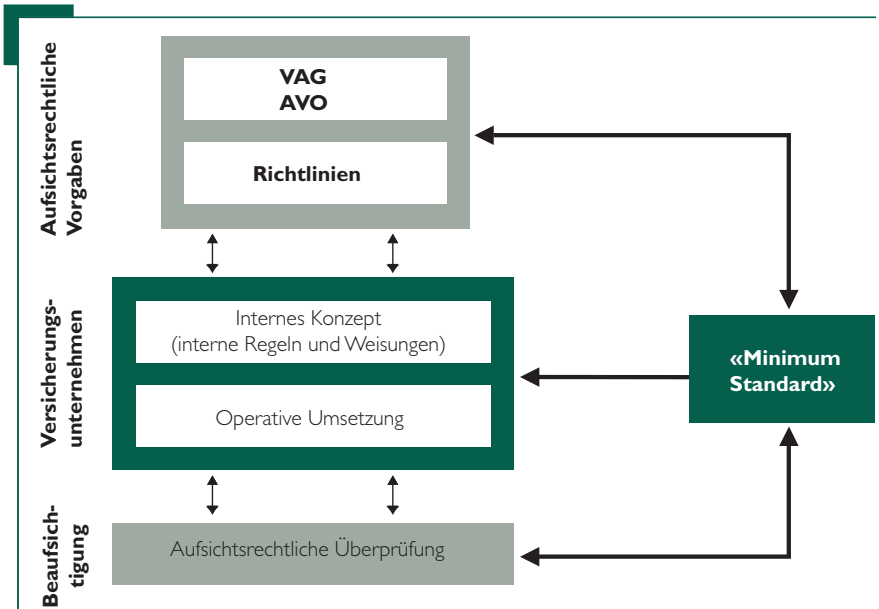
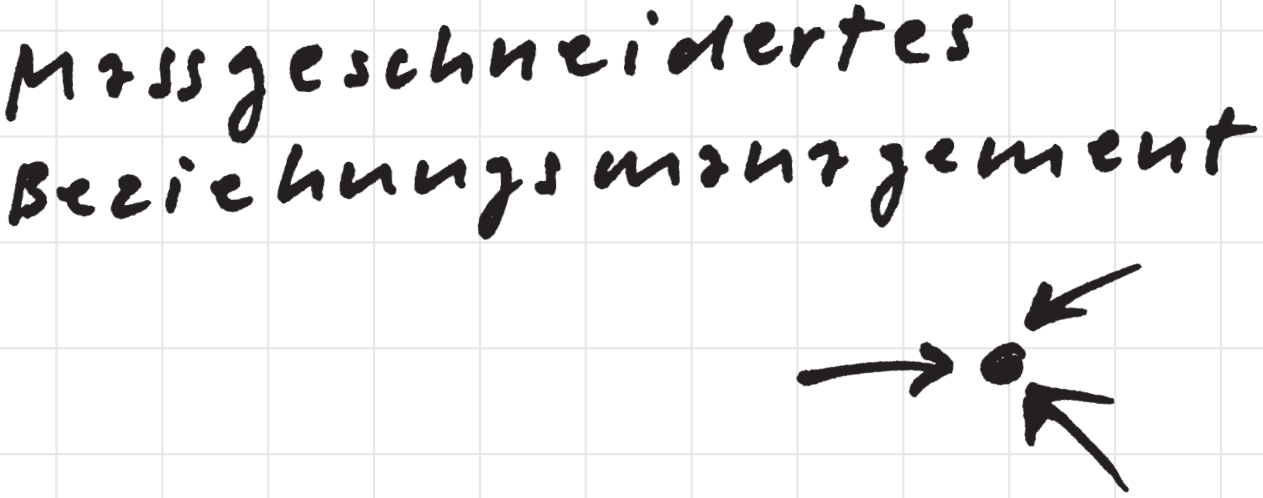


Abb. 1: Aufsichtsrechtliches Überprüfungskonzept

Versicherungsindustrie und der Aufsicht. Die Schweiz hat einen eigenen Weg gewählt, wie sie die Arbeiten bewerkstelligt. Dieser Weg beruht auf einer pragmatischen Zusammenarbeit zwischen der Versicherungsindustrie und der Aufsicht. Die Zusammenarbeit hat sich bisher bewährt, und dieser Trumpf sollte nicht leichtfertig aus der Hand gegeben werden, will die Schweiz weiterhin ihren guten Ruf angesichts der internationalen Entwicklungen bewahren.

Anmerkungen

1 Grundlage des neuen Aufsichtsrechts sind: das Bundesgesetz betreffend die Aufsicht über Versicherungsunternehmen (VAG), Verordnung über die Beaufsichtigung von privaten Versicherungsunternehmen (AVO), Verordnung des BPV über die Beaufsichtigung von privaten Versicherungsunternehmen (AVO-BPV).
2 Die Prinzipien des SST sind beispielsweise mittlerweile in 14 «Axiomen» festgehalten.
3 Die Richtlinie befindet sich noch im Entwurfsstadium und wird voraussichtlich per Anfang 2007 in Kraft treten.



customer world ag unterstützt Sie in strategischen und operativen Fragen rund um das gesamte Partner Relationship Management (PRM). Als Spezialist im Versicherungsbereich und Financial Services bieten wir Ihnen ideale Lösungen – beispielsweise für ein massgeschneidertes Kampagnenmanagement oder die Einbindung des Aussendienstes im Customer Relationship Management (CRM). Mehr Infos unter www.customerworld.biz

customer world ag
Innozet, CH-7214 Grüsch,
Tel. +41 81 325 37 30, Fax +41 81 325 37 31

customer world ag
business partner relationship management consultants

Erfahrungen mit dem Swiss Solvency Test



Peter Bamert

Seit seiner Einführung hat der Swiss Solvency Test (SST) viel Positives bewirkt – nicht nur in der Versicherungsindustrie, sondern auch in der Helvetia. Im folgenden Artikel wird aus Sicht des Autors über die konkreten, mit dem Swiss Solvency Test gemachten Erfahrungen in der Helvetia Gruppe berichtet. Diese sind insgesamt positiv. So hat der Swiss Solvency Test eine Standortbestimmung des internen Risikomanagements ermöglicht. In der Auseinandersetzung mit dem SST konnte die Fitness der erweiterten Risikoorganisation verbessert und insbesondere das Risikobewusstsein im Unternehmen gestärkt und breiter abgestützt werden. Durch die prinzipienbasierte Natur des SST werden viele Fragen und Herausforderungen offenbar, welche sich in der generischen Entwicklung eines Risikomanagements immer wieder stellen. Die aktive Auseinandersetzung mit diesen Herausforderungen seitens der Industrie und der Aufsicht wird das Risikomanagement in der Schweiz insgesamt auch in Zukunft vorantreiben und der schweizerischen Versicherungsindustrie im internationalen Kontext einen Vorteil verschaffen.

Anwendungsbereich des Swiss Solvency Tests in der Helvetia Gruppe

Die Helvetia Gruppe ist eine europaweit tätige mittelgrosse Versicherungsgruppe. Sie betreibt neben der Leben- und der Nichtlebenversicherung im Rahmen einer Nischenstrategie auch das aktive Rückversicherungsgeschäft. Im EU-Raum ist die Helvetia Gruppe sowohl mit Niederlassungen als auch mit Tochtergesellschaften präsent. Das Bruttoprämienvolumen von ca. CHF 5,2 Mia. per 12/05 teilt sich fast hälftig auf das Leben- und Nichtlebengeschäft sowie auf die Schweiz und den EU-Raum auf.

Vom SST betroffen sind aktuell die beiden Schweizer Gesellschaften Helvetia Leben (vormals Patria Leben) und Helvetia Nichtleben, die insgesamt jeweils etwa 80 Prozent des Lebengeschäftes bzw. des Nichtlebengeschäftes der Gruppe auf sich vereinen. Das Portfolio der Helvetia Leben umfasst sowohl Einzelleben-, Kollektivleben- als auch anteilgebundenes Lebengeschäft. Während die Helvetia Leben eine reine Schweizer Gesellschaft ist, macht das Schweizer Direktgeschäft nur gut 30 Prozent des Prämienvolumens der Helvetia Nichtleben aus. Der Rest verteilt sich auf Niederlassungen in Deutschland, Italien, Frankreich, Österreich und auf das aktive Rückversicherungsgeschäft.

Die Helvetia hat das erste Mal im Jahre 2005 an den Testläufen des SST teilgenommen. Im Testlauf 2005 wurde nur das Schweizer Direktgeschäft (Leben und Nichtleben) abgebildet. Für den Testlauf des SST 2006 wurde die Helvetia Nichtleben inkl. aller Niederlassungen und dem aktiven Rückversicherungsgeschäft erfasst. Für das kommende Jahr 2007 ist geplant, den SST im Rahmen der Gruppenaufsicht in Form eines Testlaufs auf die ganze Gruppe auszudehnen.

Vorgehensweise

Der schrittweise Ausbau der Abdeckung des SST in der Helvetia Gruppe wie auch die jährlichen Anpassungen und Präzisierungen der externen Anforderungen an den SST zeigen auf, dass sich der Fokus der Arbeiten und damit der Aufwand weiterhin jährlich verschieben wird. Trotzdem lässt sich das grundsätzliche Vorgehen zur Erstellung des SST in drei wesentliche Schritte unterteilen.

Bilanzmapping

- Das risikotragende Kapital (RTK) wird anhand der Fair-Value-Bilanz festgestellt. Der SST verlangt einen Abgleich der Fair-Value-Bilanz zur im Rahmen

Der Autor

Dr. Peter Bamert ist Leiter Corporate Finance & Risk Management der Helvetia Gruppe.[1]

der Aufsichtsberichterstattung eingereichten OR-Bilanz. Um diesen Abgleich zu gewährleisten, werden auf Kontoebene OR-Konten einzelnen Positionen der SST-Bilanz zugewiesen.
- Dies ermöglicht eine automatisierte Erstellung der SST-Bilanz mit OR-Bewertungen.
- Gleichzeitig werden auf Kontoebene Zuständigkeiten für die weiteren Auswertungen definiert. Separat werden alle Off-Balance-Positionen erhoben.
- Dies gewährleistet, dass alle Positionen berücksichtigt sind, dient der Dokumentation und bildet die Grundlage für das Design der für die folgenden Schritte notwendigen Prozesse.

Faire Bewertungen und Risikomodelle
- Die einzelnen Konten werden nun fair bewertet. Für mehrere der Konten ist eine faire Bewertung nach finanzmathematischen Prinzipien notwendig. Diese wird in der Helvetia von den zuständigen Fachstellen vorgenommen.
- Für die verbleibenden zu bewertenden Positionen ist eine vertiefte faire Bewertung nicht möglich oder zweckmässig. In diesen Fällen wird in der Regel der im Rahmen der Rechnungslegung nach IFRS festgestellte faire Wert übernommen.
- Als Resultat kann die SST-Bilanz mit Fair-Value-Bewertungen und damit das risikotragende Kapital (RTK) festgestellt werden.
- Es liegt auf der Hand, dass die Messung des Risikos eines fairen Wertes (das Änderungsrisiko desselben) konzeptionell nahe bei der Messung des fairen Wertes selbst liegt. Die entsprechenden Modelle und verwendeten Tools zur Wert- und Risikomessung sind deshalb oft eng verwandt oder sogar identisch. Dies gilt insbesondere für Marktrisiken und für die versicherungstechnischen Risiken des Lebengeschäftes.
- Die Berechnungen für die Risiken werden deshalb i. d. R. in denselben Fachstellen durchgeführt, die auch für die Messung des fairen Wertes zuständig sind.
- Die wichtigsten an der Erstellung des SST beteiligten Fachstellen der Helvetia sind neben dem Risikomanagement selbst die Aktuariate Leben, Nichtleben und Rückversicherung, das Asset-Management und das Rechnungswesen.

Koordination durch das Risikomanagement

Dem Risikomanagement als zentralem Risk-Observer fällt die Rolle der Koordination des SST zu:
- Vorgängig zur Durchführung des SST werden die Veränderungen und neuen Anforderungen an den SST (intern oder extern) gegenüber dem Vorjahr beurteilt und daraus Anpassungen an den bestehenden Arbeitsschritten wie auch an den Prozessen abgeleitet.
- Während der Durchführung des SST fungiert das Risikomanagement als Koordinationsstelle und als Center of Competence bezüglich SST-spezifischen Fragestellungen.
- Die Ergebnisse der in den Fachstellen vorgenommenen Auswertungen laufen schliesslich beim Risikomanagement zusammen und werden zu einem Gesamtbild aggregiert.
- Im Sinne einer Qualitätssicherung auf Gesamtebene prüft das Risikomanagement die Stimmigkeit der verwendeten Methoden und Ergebnisse. Dabei wird zudem beurteilt, ob die verwendeten Methoden innerhalb des Interpretationsspielraumes der externen Anforderungen liegen.
- Die Ergebnisse und Erfahrungen werden nun zuhanden des internen Risikocontrollingprozesses aufgearbeitet und die SST-Unterlagen finalisiert.

Für die erstmalige Durchführung der zwei SST-Testläufe im Jahre 2005 (je für die Helvetia und die Patria) lag der Gesamtaufwand bei ca. 300 Personentagen. In 2006 und wohl auch für die kommenden Jahre wird sich der Aufwand nicht wesentlich reduzieren oder zumindest nicht so schnell abnehmen, wie das in einem Prozess mit zunehmender Automatisierung normalerweise zu erwarten wäre. Die Gründe dafür liegen zum einen darin, dass die Abdeckung des SST bis 2007 schrittweise auf die ganze Gruppe ausgedehnt werden wird und auf der anderen Seite die frei werdenden Ressourcen in die stetige Weiterentwicklung der verwendeten Risikomodelle und in die Verbesserung der Datenqualität investiert werden.

Erfahrungen mit dem Swiss Solvency Test

Katalysator für die Entwicklung des Risikomanagements

Der Swiss Solvency Test hat in der relativ kurzen Zeit seit seiner Einführung viel Positives bewirkt. Durch die rasche Entwicklung des SST wurde ein externer Zeitplan geschaffen, der die Entwicklung des Risikomanagements in der Helvetia und wohl auch in der Industrie insgesamt beschleunigt hat. So hat sich z. B. der fachliche Austausch zwischen Risikoexperten verschiedener Gesellschaften und Institutionen in der Schweiz intensiviert.

Prinzipienbasiertheit

Der grösste Nutzen des Swiss Solvency Tests kommt unserer Erfahrung nach aber nicht aus dem Sachzwang, sondern vielmehr aus der Tatsache, dass der Swiss Solvency Test prinzipienbasiert ist: Im Gegensatz zu anderen Risikomodellen, welche Risikokapital anhand einer «einfachen» Formel errechnen (parametrische Modelle), umschreibt der Swiss Solvency Test die Prinzipien, die bei der Risikomessung zur Anwendung kommen sollen.

Zwar wurde für den Swiss Solvency Test ein Standardmodell entwickelt, doch können die Komponenten desselben durch Interne Modelle ersetzt werden, sodass das Standardmodell als modularer Aggregationsrahmen gesehen werden kann. Im Vergleich zu einem parametrischen Ansatz führt der prinzipienbasierte Ansatz zu einem wesentlich höheren Erkenntnisgewinn, indem z. B. bestehende Risikomodelle laufend hinterfragt werden. Demgegenüber besteht bei einem parametrischen Ansatz die Gefahr, dass die aktive Auseinandersetzung mit dem Risiko zugunsten einer rein «buchhalterischen» Betrachtungsweise unterlaufen wird.

Qualitative Erfahrungen

Aufgrund seiner prinzipienbasierten Natur hat sich die interne Auseinandersetzung mit dem Swiss Solvency Test zunächst auf

qualitative Aspekte fokussiert. Dabei wurden folgende Erfahrungen gemacht:

- Konzepte / Modelle: Der Vergleich der internen Risikomodelle mit dem Standardmodell und den Prinzipien des Swiss Solvency Tests erlaubte, die bestehenden internen Risikomodelle der Helvetia im Quervergleich kritisch zu hinterfragen. Dabei wurde insbesondere bei den Beteiligten das Bewusstsein für Modellrisiken (das Risiko, dass ein Modell das echte Risiko nicht korrekt abbildet) erhöht und die «blinde» Modell- und Zahlengläubigkeit reduziert.
- Fair-Value: Der SST hat die Akzeptanz eines auf den Prinzipien der fairen Bewertung basierenden Risikoverständnisses gestärkt. Damit wurde auch das Verständnis für die Notwendigkeit einer risikobewussten Produktgestaltung und eines risikogerechten Pricings vertieft. Dies im Sinne einer besseren und sicheren Dienstleistung am Versicherungsnehmer.
- Risikobewusstsein und -intuition: Die Auseinandersetzung mit dem Swiss Solvency Test förderte und vertiefte das Risikoverständnis aller Beteiligten und erhöhte insbesondere die Risikointuition. Als Beispiel sei genannt, dass Unterschiede in der Betrachtungsoptik (z. B. Fair-Value vs. IFRS) besser verstanden werden oder dass scheinbar gegensätzliche Ansichten zur Wesentlichkeit von Risiken haben zurückgeführt werden können auf unterschiedliche implizite Anforderungen an die Risikotoleranz.
- Risikodialog und Know-how: Die interdisziplinäre Zusammenarbeit der Mitarbeiter forderte von diesen ein über die eigene Aufgabe hinausgehendes (Risiko-) Verständnis für den Gesamtkontext des SST aufzubauen. Damit wird der SST indirekt zu einem «Ausbildungstreiber» und fördert die Vernetzung zwischen den Bereichen.
- Prozesse: In den Testläufen war Flexibilität gefordert. Der interdisziplinäre Dialog förderte dabei auf natürliche Art und Weise die Bildung von gut ausgestalteten Prozessen. Diese werden sich im Laufe der weiteren Festigung des SST zunehmend stabilisieren.
- Daten: Die Testläufe des Swiss Solvency Tests schufen Klarheit, dass die Helvetia über die notwendigen Ausgangsdaten verfügt und diesbezüglich unmittelbar auch kein Handlungsbedarf besteht. Dies überrascht allerdings nicht vor dem Hintergrund, dass das intern angewandte Risikokonzept der Helvetia im Wesentlichen auf den gleichen Grundprinzipien beruht wie der Swiss Solvency Test. Andererseits steht hier die Entwicklung erst am Anfang. So fordern zunehmend anspruchsvollere und differenziertere Risikomodelle immer neue Daten in höherer Granularität. Insbesondere aber wird die weitere Entwicklung der externen Anforderungen an Daten, Methoden, Systeme und Prozesse (z. B. an Form und Umfang der Prüfbarkeit derselben) potenziell erheblichen Aufwand auf Seiten der Versicherungsgesellschaften auslösen. Hier besteht aber auch eine Chance für die risikobasierte Aufsicht, indem der SST auf den Erfahrungen von Basel II aufbauen kann.

Erfahrungen im Risikocontrollingprozess

Die Erfahrungen mit dem SST haben auch den Risikocontrollingprozess der Helvetia beeinflusst: Dieser führt in der Helvetia Gruppe systematisch über das Risikokomitee. Das Risikokomitee beurteilt in regelmässigen Abständen die gesamte Risikosituation der Helvetia Gruppe und operiert als Empfehlungsorgan zuhanden der Geschäftsleitung. Da das Risikokomitee ein Organ von Spezialisten auf operativer Stufe ist, sind die im SST involvierten Fachstellen ausnahmslos in diesem Komitee vertreten. Dies führte zu einem unmittelbaren Einbezug der Ergebnisse des SST in den Risikocontrollingprozess. Die Ergebnisse werden dabei mit den internen Risikomodellen verglichen und einer kritischen Beurteilung unterzogen. Dies ist auch vor dem Hintergrund zu sehen, dass das benötigte Risikokapital (Zielkapital) durch den SST eine zusätzliche betriebswirtschaftliche Bedeutung als aufsichtsrechtlich vorgeschriebene Kapitalunterlegung gewinnt. So wird eine ernsthafte Auseinandersetzung mit den Ergebnissen des SST gefördert.

Da es wirtschaftlich keinen Sinn macht, zwei Risikomodelle parallel zu betreiben, besteht die Absicht, den SST schrittweise über Interne Modelle zu betreiben und so eine Deckungsgleichheit zwischen risikobasierter Aufsichtsberichterstattung und interner Risikoberichterstattung zu erreichen. In so einem Zustand wäre der SST voll in die internen (Risikosteuerungs-) Prozesse eingebunden – wie das dem mehrfach geäusserten Wunsch des BPV entspricht. Dass dies noch nicht vollumfänglich geschehen ist, hat v. a. damit zu tun, dass neben den Grundprinzipien des SST seitens der Aufsicht auch regelhafte Vorgaben an den SST formuliert werden. Dies führt auf der einen Seite dazu, dass die Ergebnisse des SST in manchen Fällen von der internen Risikoeinschätzung abweichen und auf der anderen Seite, vor allem in der aktuellen Entwicklungsphase des SST, auch von Jahr zu Jahr in teilweise unvorhersehbarer Art und Weise variieren können. Im aktuellen Testlauf des SST betrifft dies z. B.:

- Die Behandlung des 1-Jahreszuwachses an risikotragendem Kapital aus Marktrisikoerträgen («finanzielles Resultat») im Lebengeschäft
- Verschiedene Rahmenvorgaben an die Risikomessung im Lebengeschäft
- Das Risikomodell der Immobilien.

Der offene, unkomplizierte und konstruktive Austausch mit der Aufsichtsentwicklung im Bundesamt bildet eine gute Grundlage für die zukünftige Bereinigung dieser Elemente, sodass der Risikodialog mit der Aufsicht auf den gleichen Grundlagen geführt werden kann wie der Risikodialog im internen Risikocontrollingprozess.

Herausforderungen der weiteren Entwicklung

Über alle positiven bisher gemachten Erfahrungen mit dem SST verbleiben doch noch erhebliche Hürden und Herausforderungen bis zur Etablierung einer Best Practice der risikobasierten Aufsicht im Versicherungssektor. Viele dieser Herausforderungen sind deckungsgleich mit den generischen Herausforderungen an ein gutes Risikomanagement.

Bei allen Vorzügen des prinzipienbasierten Ansatzes (realitätsnahe Risikodarstellung, Integration in das interne Risikomanagement, Risikodialog usw.) birgt dieser eigene Herausforderungen, auf die im Folgenden eingegangen wird.

Überführung in Säule I

Die prinzipienbasierte Kapitalunterlegung des Risikos unter Säule 1 wird oft wie eine Kapitalunterlegung in Analogie zu Solvenz I verstanden. Dabei liegt die Betonung auf «Kapital» resp. auf der Frage, ob genügend davon vorhanden ist oder nicht. Bei einem prinzipienbasierten Risikomodell sollte die Betonung jedoch auf dem Begriff «Risiko» liegen. D. h. eine Bedeckung des SST zu 100 Prozent bedeutet in der Betonung nicht, dass genügend Kapital vorhanden ist, um die Risiken zu decken, sondern, dass die Gesellschaft ihr risikotragendes Kapital optimal einsetzt, indem sie ihr Risikoprofil entsprechend gesteuert hat. Es geht also vielmehr um den Nachweis eines adäquaten Risikomanagements als um den Nachweis der korrekten Kapitalunterlegung. Letzterer kann sich aus folgenden Überlegungen schwierig gestalten:

- Modellrisiko: Die dem SST zugrunde gelegte Risikoaversion von 1 Prozent bedeutet, dass die Kapitalunterlegung durch potenzielle Extremereignisse getrieben wird. Die Modellierung solcher «Jahrhundertereignisse» unterliegt aber naturgemäss einem hohen Modellrisiko, also dem Risiko, dass das Modell die Realität nicht angemessen beschreibt. Ein prominentes Beispiel dazu findet sich in der Modellierung von Naturgefahren. Ein Modellrisiko bedeutet auch, dass es aus Expertensicht keine eindeutige Bemessung des Risikos gibt, sondern vielmehr einen Bereich von akzeptablen Werten und Modellen. Hier besteht eine Herausforderung an die Behandlung der Kapitalunterlegung aus rechtlicher Sicht.
- Eine andere Konsequenz des prinzipienbasierten Ansatzes ist, dass dieser die Vergleichbarkeit zwischen den Gesellschaften reduziert. Es besteht die Gefahr, dass die kleinen Gesellschaften gegenüber den grossen benachteiligt werden, da sie nicht die gleichen Ressourcen in die korrekte Risikomessung investieren können.
- Eine weitere Herausforderung, deren Entwicklung im Moment schwer absehbar ist, liegt im Zusammenspiel des SST mit Solvenz II. Hier ist zu befürchten, dass Solvenz II Sachzwänge schafft, die einen rein prinzipienbasierten Ansatz verunmöglichen und dass die rechtliche Feststellbarkeit der risikobasierten Kapitalunterlegung vereinfacht wird, indem auf ein parametrisches Risikomodell zurückgegriffen wird. Damit würden all die erläuterten Vorteile eines prinzipienbasierten Ansatzes untergraben werden.

Entwicklung einer Best Practice

Die genannten Herausforderungen führten in der bisherigen Praxis des SST dazu, dass in manchen Bereichen Prinzipien durch die einzelnen Gesellschaften zu weit oder zu unterschiedlich ausgelegt worden sind. Die Aufsicht hat verständlicherweise darauf reagiert und den SST durch explizite und konkrete Vorgaben an dessen Ausgestaltung ergänzt. Als Beispiel sei die Modellierung des Altersguthabens im Kollektivleben genannt. Das im SST vorgeschriebene Modell eines replizierenden Portfolios im Kollektivleben stellt die Gleichbehandlung über alle dem SST unterliegenden Gesellschaften diesbezüglich sicher. Diese Vorgaben führen aber auch zu Herausforderungen, indem das aufsichtsrechtliche Modell von internen Risikobetrachtungen abweichen kann. Zudem wird der SST dadurch in der Entwicklungsphase wenig berechenbar. Eine zentrale Herausforderung an die weitere Entwicklung des SST ist deshalb die Antwort auf die Frage, wie mit diesem Wechselspiel zwischen Prinzipien und Leitplanken umgegangen werden wird.

Auseinanderlaufen von Risiko- und Wertmessung

Dabei handelt es sich um eine generische Herausforderung an die Risikomodellierung per se. Dass sie auch im Rahmen des SST auftaucht, ist deshalb nicht überraschend. Ein Auseinanderlaufen der Risiko- und Wertmessung findet überall dort statt, wo das Modell zur Messung des fairen Wertes nicht auf den gleichen Grundlagen beruht wie das Modell, welches das Risiko dieses fairen Wertes modelliert. Beispiele finden sich auch im SST: das replizierende Portfolio des Altersguthabens im Kollektivleben oder das im Standardmodell des SST verwendete Risikomodell der Immobilien.

- Ein Auseinanderlaufen von Risiko- und Wertmessung birgt die Gefahr, dass das modellierte Risiko gemanagt wird, nicht aber die tatsächliche und relevante Volatilität des risikotragenden Kapitals.
- Im Kontext des SST ergibt sich hier die Herausforderung, dass nicht zwei Risikomodelle betrieben werden: eines für den SST und eines für die interne Verwaltung der echten Volatilität des risikotragenden Kapitals.

Zusammenspiel mit der Rechnungslegung

IFRS 7 fordert im Zusammenhang mit der Risikooffenlegung «interne» Risikoinformationen. Eine Integration des SST in den internen Risikocontrollingprozess hat somit zur Folge, dass mittelfristig die Möglichkeit besteht, dass SST-bezogene Risikoinformationen im Rahmen der Finanzberichterstattung offengelegt werden müssen. Daraus ergeben sich vor allem Anforderungen an die Gesellschaften: Diese müssen diese Entwicklung bei der Auswahl von risikobezogenen Systemen, Daten und Prozessen berücksichtigen.

Diese Herausforderungen gehören in gewisser Weise zu einem kontinuierlichen Prozess der stetigen Verbesserung des Risikomanagements und ermöglichen resp. fordern eine Fitness in Methoden, Prozessen und Daten, die ein gutes Risikomanagement erst ausmachen resp. gewährleisten. In diesem Sinne sei abschliessend noch einmal betont, dass trotz oder eben gerade wegen der vielen Herausforderungen der SST auch in Zukunft ein externer Treiber der Entwicklung des Risikomanagements sein wird und die Schweizer Versicherungsindustrie davon im Quervergleich profitieren wird.

Anmerkung

1 Die in diesem Artikel dargestellten Inhalte basieren auf der persönlichen Meinung des Autors.

Solvency II: Von nationalen Modellvorschlägen zum europäischen Standardmodell



Thomas Schubert



Margarita Winter

Die Autoren

Dr. Thomas Schubert ist Leiter des Betriebswirtschaftlichen Instituts des GDV.

Margarita Winter ist Referentin im Betriebswirtschaftlichen Institut des GDV.

Im Rahmen der Diskussionen zu Solvency II sind jüngst verschiedene Vorschläge für ein europäisches Standardmodell nach Säule I veröffentlicht worden. Von hoher praktischer Relevanz ist dabei insbesondere der GDV-Diskussionsbeitrag für einen Solvency II kompatiblen Standardansatz, der gemeinsam mit der deutschen Aufsicht entwickelt worden ist. Zahlreiche Gedanken des deutschen Vorschlages haben auch Eingang in den QIS2-Ansatz von CEIOPS gefunden, der seit Sommer 2006 als Referenzmodell für eine europäische Standardformel gilt.

In Solvency II ist vorgesehen, dass Versicherer die notwendigen risikobasierten Eigenmittel mit Hilfe eines Standardmodells oder des eigenen internen Risikomodells berechnen. Während die konkrete Ausgestaltung der Internen Modelle noch weitgehend offen bleibt, wurden für ein Standardmodell bereits mehrere Vorschläge veröffentlicht, die sich an von CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pension Supervisors) formulierten Anforderungen orientieren.[1] Der deutsche Diskussionsbeitrag für einen Solvency II kompatiblen Standardansatz ist dabei einer der prominentesten Vorschläge.

Charakteristika des Standardansatzes des GDV

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat bereits 1997 mit ersten Überlegungen zu einem risikobasierten Standardansatz begonnen und sich zum Ziel gesetzt, durch den Vorschlag eines stärker an Risikosteuerungsmodellen orientierten Ansatzes eine Neukonzeption der Versicherungsaufsicht anzuregen. Als Diskussionsbeitrag für Solvency II wurde in den gemeinsamen Arbeitsgruppen mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der deutschen Aktuarvereinigung ein Solvency II kompatibler Standardansatz entwickelt und erfolgreich in der europäischen Diskussion verankert.[2] Der GDV-Vorschlag zeichnet sich durch folgende Charakteristika aus:

- Der Ansatz ist als ein wahrscheinlichkeitsbasiertes Faktorenmodell konzipiert, das alle relevanten Risiken einbezieht und gleichzeitig hinreichend einfach bleibt. An einigen wenigen Stellen werden zur besseren Modellierung der Risiken Szenarien integriert (kombinierter Ansatz).
- Das Modellkonzept orientiert sich an einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,5 % und einer Einjahressicht, was einer Überlebenswahrscheinlichkeit von 99,5 % für das nächste Jahr entspricht. Als Risikomass wurde Value at Risk (VaR) gewählt.
- Der Ansatz stellt – wie risikotheoretisch erforderlich – auf eine Marktwertsicht ab, leitet aber solche Marktwerte vereinfacht aus Bilanzzahlen her.
- Die Modellparameter werden – soweit zur einfachen Handhabung notwendig – im Modell vorgegeben. Wo es risikotheoretisch sinnvoll erscheint, werden zudem unternehmensspezifische Daten herangezogen, um eine vereinfachende Durchschnittsbildung bei der Bestimmung der Risikofaktoren zu vermeiden (personalised factor-based model). Die individuellen Eingabedaten sind dabei so gewählt, dass eine einfache Ermittlung durch die Versicherungsunternehmen und eine leichte Überprüfbarkeit durch die Aufsicht gewährleistet ist. So wird bspw. im Lebenmodell bei der Berechnung der Risikofaktoren im Kalkulationsrisiko auf interne Daten zurückgegriffen. Im Schadenmodell werden bei der Bestimmung des versicherungstechnischen Risikos die unternehmensinternen Schwankungen der Combined Ratio verwendet.

- Das Berechnungsschema wird in Excel den Unternehmen zur Verfügung gestellt, sodass dadurch der Aufwand für die Versicherungsunternehmen reduziert wird.

Der Diskussionsbeitrag ist modular aufgebaut und unterscheidet zwischen den spartenübergreifenden Risikokategorien, die Lebens-, Schaden- / Unfall- und Krankenversicherer[3] gemeinsam betreffen, sowie spartenspezifischen Risikokategorien, die für jede Sparte einzeln modelliert werden (Abbildung 1). Jede Risikokategorie wird in weitere Teilrisiken unterteilt. Der Risikokapitalbedarf ergibt sich durch Aggregation dieser Teilrisiken unter Verwendung einer vorgegebenen Korrelationsmatrix.

Spartenübergreifende und -spezifische Risikokategorien

Zu Risikokategorien, die spartenübergreifend abgebildet werden, gehören das Kapitalanlagerisiko und das operationale Risiko. Unter dem Kapitalanlagenrisiko wird das Risiko verstanden, dass der Marktwert der Kapitalanlagen im nächsten Geschäftsjahr abnimmt. Diese Risikokategorie setzt sich aus folgenden Teilrisiken zusammen:

- Kredit- und Bonitätsrisiko
- Marktänderungsrisiko
- Währungsrisiko
- Konzentrationsrisiko.

Das Marktänderungsrisiko, das insbesondere in der Lebensversicherung einen dominierenden Einfluss auf die Höhe der erforderlichen Eigenmittel hat, bezeichnet hier dasjenige Risiko, dem ein Versicherungsunternehmen durch Schwankungen des Aktien-, Festzinsanlagen- und Immobilienmarktes ausgesetzt ist. Damit werden die durch die Zinsänderungen hervorgerufenen asymmetrischen Bewegungen auf der Aktiv- und Passivseite abgebildet. Bei den Festzinsanlagen wird zur besseren Berücksichtigung von ALM-Aspekten das Garantierisiko realistischerweise in das Zinsänderungsrisiko integriert. Als Risikotreiber werden das Zinssenkungs- und das Zinsanstiegsrisiko betrachtet. Das gesamte Zinsrisiko ergibt sich als Maximum von Zinssenkungs- und Zinsanstiegsrisiko. Dieser Wert wird um die durchschnittliche Garantieverzinsung auf die zinsfordernden Passiva abzüglich des erwarteten Ertrags aus dem Bondportfolio korrigiert.

Auch das operationale Risiko wird in dem GDV-Ansatz spartenübergreifend modelliert. Mit dieser Risikokategorie wird die Gefahr von Verlusten abgebildet, die in Folge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Die diesbezüglichen Eigenmittelanforderungen werden im Modell pauschal ermittelt und entsprechen dem Maximum eines Prozentsatzes der verdienten Bruttoprämien und eines Anteils der versicherungstechnischen Rückstellungen.

Im Gegensatz zu spartenübergreifenden Risiken werden die versicherungstechnischen Risiken für Lebens- und Schaden- / Unfallversicherer in getrennten Modulen behandelt. Die Solvenzkapitalanforderungen für das Modul Lebensversicherung setzen sich aus folgenden Risikokategorien zusammen:

- Kostenrisiko
- Vertreter- und Versicherungsnehmer-Forderungsausfallrisiko
- Biometrisches Risiko.

Da eine Quantilsbetrachtung nur schwer möglich ist, werden diese Teilrisiken durch Risikoszenarien abgebildet. Diese Ansätze sind damit konform zu den Vorschlägen der internationalen Aktuarvereinigung (IAA), die eine solche Vorgehensweise befürwortet.[4] Beim Kostenrisiko, das sich durch mögliche Änderungen der Kostenstrukturen ergibt, wird von einem Wegfall des Neugeschäftes im darauf folgenden Jahr ausgegangen, sodass dem Unternehmen trotzdem Aufwendungen in Höhe der fixen Abschluss- und Verwaltungskosten entstehen.

Für die Abbildung des Forderungsausfallrisikos gegenüber den Versicherungsvertretern und den Versicherungsnehmern werden die Verminderungen der Zillmerforderungen aus vorzeitigem Abgang abzüglich rückgebuchte Provisionen aus vorzeitigem Abgang plus Abschreibungen und Wertberichtigungen an Forderungen an Vertreter ermittelt. Hier wird der Wert in Relation zu den Zillmerforderungen und Forderungen gegenüber den Versicherungsvertretern betrachtet. Das biometrische Risiko setzt sich aus dem Schwankungs-, Kumul- und Trendrisiko zusammen, die einzeln modelliert werden:

- Schwankungsrisiko: Hier werden Standardabweichungen der Verteilungen – getrennt nach Todesfall-, Erlebensfall-, BU- und restlichen Versicherungen – angenähert, wobei die Bestandsgrösse, die tatsächlichen Aufwendungen und das riskierte Kapital als Parameter ein-

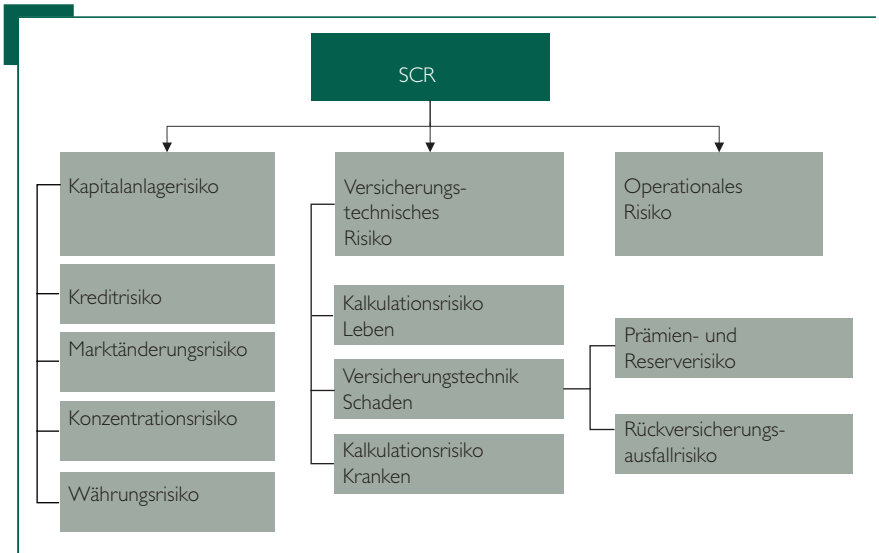


Abb. 1: Übersicht über die abgebildeten Risikokategorien

gehen. Entsprechend der Vorgabe des Quantils wird dann das Risikokapital als Vielfaches der Verteilung bestimmt.

- Kumulrisiko, Todesfall- / BU-Versicherungen: Bei diesem Risiko wird von einer einjährigen Verdoppelung der Risikoaufwendungen ausgegangen. Hier wird vom Risikoergebnis noch einmal der tatsächliche Aufwand abgezogen. Das Risikokapital wird wiederum über die letzten drei Jahre maximiert.
- Trendrisiko: Hier werden nur die Rentenversicherungen betrachtet. Als Risikokapital wird ein Anteil der Renten-Deckungsrückstellungen angesetzt.

Die Versicherungstechnik eines Schaden- / Unfallversicherers wird durch die Berücksichtigung der Teilrisiken Prämien- und Reserverisiko sowie Rückversicherungsausfallrisiko abgebildet.

Das Prämien- und Reserverisiko bildet das Risiko aus nicht auskömmlich kalkulierten Prämien und unzureichenden Rückstellungen ab. Beide Risikotreiber werden im Modell integriert betrachtet. Der Risikokapitalbedarf errechnet sich mit Hilfe der unternehmensindividuellen Combined Ratios pro Geschäftsfeld unter Berücksichtigung der auf Marktbasis berechneten Korrelationen zwischen den Geschäftsfeldern. Zudem wird betrachtet, ob ein Unternehmen in einer Sparte untertarifiert oder auskömmlich kalkuliert. Aus Vereinfachungsgründen wird dabei nur die proportionale Rückversicherung abgebildet. Die verwendeten Korrelationen sind konservativ geschätzt, sodass das Modell Diversifikationseffekte berücksichtigt, wie sie für das Wirtschaften in einem Versicherungsunternehmen charakteristisch sind, gleichzeitig aber noch Anreize gibt, an Internen Modellen zu arbeiten.

Wie in der internationalen Diskussion gefordert, wurden Naturkatastrophenrisiken in das Schadenmodell integriert und als separates Geschäftssegment mit einer Korrelation von null zu anderen Geschäftszweigen modelliert. Grundlage ist dabei eine Marktschadenverteilung. Die Prämienanteile für Naturkatastrophenrisiken werden aus Marktdaten als Schadenanteil an allen identifizierten Grossschäden abgeleitet und als einheitlicher Prozentsatz im Modell vorgegeben.

Zudem wird das Rückversicherungsausfallrisiko modelliert. Die Risikofaktoren werden im Modell basierend auf dem System grosser Ratingagenturen ermittelt. Rückversicherer, die schlechter als BBB geratet sind, aber der europäischen Aufsicht unterliegen, werden mit der Ausfallwahrscheinlichkeit gewichtet, auf der das Aufsichtskonzept für Rückversicherer aufbaut.

Fazit

Der GDV-Vorschlag versteht sich als Diskussionsbeitrag im Projekt Solvency II und zeigt, wie die zu klärenden Fragen, welche die EU-Kommission im Zusammenhang mit dem Standardansatz aufgeworfen hat, beantwortet werden können. Gleichzeitig ist aber klar, dass sich auf europäischer Ebene kein rein nationaler Vorschlag durchsetzen lassen wird, sondern dass hier nur eine gemeinschaftliche Lösung zwischen den EU-Mitgliedsländern erzielt werden kann. Einen wichtigen Eckpfeiler stellen in diesem Prozess Quantitative Impact Studies (QIS) dar, die von CEIOPS seit Herbst 2005 europaweit durchgeführt werden. Während sich die erste Studie QIS1 mit verschiedenen Ansätzen zur Bewertung von versicherungstechnischen Rückstellungen befasste, wurden im Rahmen von QIS2 die vorläufige Struktur der zukünftigen Standardformel sowie die Praktikabilität der einzelnen Modellierungsansätze getestet.[5] Auch zahlreiche Gedanken des deutschen Standardansatzes haben in den QIS2-Ansatz Eingang gefunden. Die Ergebnisse der Studie werden voraussichtlich im Spätherbst 2006 verfügbar sein und die weitere Entwicklung des europäischen Standardmodells entscheidend beeinflussen. Die Kalibrierung und Parametrisierung des Modells sowie die technischen Fragen bezüglich der Umsetzung einzelner Modellierungsansätze werden jedoch erst im Laufe der nächsten Studien abschliessend geklärt werden. Bis dahin wird auch der GDV-Diskussionsbeitrag für einen Solvency II kompatiblen Standardansatz kontinuierlich weiterentwickelt und im Hinblick auf praktische Erfahrungen aus Quantitative Impact Studies überarbeitet.

Anmerkungen

1 CEIOPS: Answers to the European Commission on the «second wave» of Calls for Advice in the framework of the Solvency II project, 2005.
2 GDV: Diskussionsbeitrag für einen Solvency II kompatiblen Standardansatz (Säule I), Modellbeschreibung, 2005.
3 Ein entsprechendes Modell für die Krankenversicherung wurde von dem Verband der privaten Krankenversicherern e.V. erarbeitet.
4 IAA: Global Framework for Insurer Solvency Assessment, 2004.
5 CEIOPS: Quantitative Impact Study 2, Technical Specification, 2006.

Interne Modelle – Mögliche Unterschiede und Gemeinsamkeiten in den Solvenzsystemen



Sabine Betz

Die Neuorientierung bei der Berechnung des Solvenzkapitals ist in vollem Gange. Diese Entwicklung betrifft sowohl die EU und die Schweiz, als auch weitere Staaten in der ganzen Welt. Des Weiteren wird in den Mitgliedsstaaten der EU an länderspezifischen Modellen zur Berechnung des Solvenzkapitals gearbeitet. Dabei wird jeweils im ersten Schritt das Ziel verfolgt, geeignete Standardmodelle zu entwickeln, die es den Versicherungsunternehmen ermöglichen, das Solvenzkapital auf vereinfachende, standardisierte Art und Weise zu berechnen. Ein Standardmodell kann aber die spezifischen Besonderheiten der Unternehmen nur recht vage mit einbeziehen. Aus diesem Grund ist es im Allgemeinen den Unternehmen erlaubt, eigene, so genannte Interne Modelle zu entwickeln, die es ermöglichen, das benötigte Solvenzkapital unter Einbeziehung der unternehmensindividuellen Besonderheiten zu berechnen.

Die Möglichkeit, ein Internes Modell zu entwickeln, wird in den meisten Fällen nicht nur erlaubt, sondern ist sogar erwünscht, da davon ausgegangen werden kann, dass Unternehmen, die ein Internes Modell verwenden, sich stärker mit ihren Risiken beschäftigen und einen vertieften Einblick in die Art und Höhe ihrer Risiken bekommen. Dies ist insofern von Bedeutung, da es ein erklärtes Ziel der modernen Aufsichtsorgane ist, das Risikomanagement in den Versicherungsunternehmen zu verbessern. Der Beitrag versucht, in diesem Zusammenhang folgende Fragen zu beantworten:

- Was ist ein Internes Modell bzw. wodurch unterscheidet es sich von einem Standardmodell?
- Wie sehen die gegenwärtigen Vorgaben für ein Internes Modell in den einzelnen Ländern aus?
- Was sind die Gemeinsamkeiten von Internen Modellen in den einzelnen Ländern bzw. Solvenzsystemen?
- Wodurch unterscheiden sich Interne Modelle in den einzelnen Ländern bzw. Solvenzsystemen?

Die Beispiele beziehen sich weitgehend auf die Schaden- und Unfallversicherung. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass die hier formulierten Aussagen auch auf den Bereich der Lebensversicherung zutreffen.

Was ist ein Internes Modell bzw. wodurch unterscheidet es sich von einem Standardmodell?

Wie bereits erwähnt, kann ein Standardmodell nicht die individuellen Unternehmensrisiken adäquat widerspiegeln, da es standardisierte Ansätze für Faktoren, Parameter, betrachtete Risiken etc. enthält, die im Allgemeinen auf den Marktdurchschnitt kalibriert sind. Im Gegensatz hierzu ist ein Internes Modell auf das Versicherungsunternehmen zugeschnitten und dadurch in der Lage, die tatsächliche Risikosituation im Unternehmen abzubilden.

Dabei gibt es auch beim Internen Modell verschiedene Stufen der «Individualisierung». So ist es möglich, das Standardmodell zu verwenden und einige der Parameter anzupassen. Des Weiteren ist es möglich, nur einen Teilbereich des Standardmodells zu ersetzen. Zum Beispiel wäre es durchaus denkbar, das Investmentrisiko durch ein individuelles Kapitalmarktmodell zu ersetzen, den Rest der Risiken jedoch wie im Standardmodell vorgegeben zu quantifizieren. Auch besteht die Möglichkeit, das Standardmodell zu verwenden, es aber adäquat zu erweitern, z. B. durch Hinzunahme von zusätzlichen Risikokategorien oder Extremereignissen, die speziell für das eigene Unternehmen von Bedeutung sind. Als fortgeschrittenste Form des Internen Modells schliesslich ist die Entwicklung eines komplett individu-

Die Autorin

Sabine Betz ist Senior Manager bei B&W Deloitte in Zürich und verantwortlich für die aktuarielle Beratung in der Schaden-/Unfallversicherung.

ellen Modells anzusehen, in dem sämtliche Risiken unternehmensindividuell modelliert und bewertet werden.

Grössere Unternehmen und insbesondere international operierende Gruppen sind schon seit längerer Zeit mit der Schaffung von Internen Modellen beschäftigt, da sie die Vorteile einer Risikomessung für die interne Steuerung erkannt haben. Diese Unternehmen werden ggf. das Standardmodell zu Vergleichszwecken anwenden, jedoch in der Regel versuchen, ihr Internes Modell auch gegenüber der Aufsicht als anerkanntes Modell vertreten zu können. Eine Eigenschaft der Standardmodelle ist, dass der errechnete Solvenzbetrag in der Regel eher konservativ ausgelegt ist. Dies lässt sich dadurch erklären, dass das Modell für alle Unternehmen verwendbar sein soll. Hier liegt eines der Hauptargumente für die Entwicklung eines Internen Modells, da eine Absenkung der Kapitalanforderung für jedes Unternehmen von Vorteil ist, insbesondere, wenn das tatsächlich vorhandene «freie» Kapital recht nah am errechneten benötigten Solvenzkapital liegt. Der Grad der Überdeckung dürfte im Umgang mit Ratingagenturen, Aufsicht und anderen öffentlichen Organen in Zukunft von bedeutendem Interesse sein.

Bevor ein Internes Modell zur Berechnung des Solvenzkapitals zur Anwendung kommt, muss es von der jeweiligen Aufsicht geprüft werden. Erst nach der erfolgten Genehmigung kann es als adäquates Risikomodell im Sinne der neuen Solvenzrichtlinien Anwendung finden.

Wie sehen die gegenwärtigen Vorgaben für ein Internes Modell in den einzelnen Ländern aus?

Wir beschränken uns hier auf die gegenwärtigen Vorgaben für die Modelle des SST (Schweiz), Solvency II (EU), ICA (UK). In all diesen Regimen wird der Gebrauch von Internen Modellen nicht nur erlaubt, sondern explizit erwünscht, da das Entwickeln von Internen Modellen eine umfassende Beschäftigung mit den eigenen Risiken bedingt. Es ist jedoch seitens der Aufsicht selbstverständlich notwendig, einige Vorgaben bzw. Prinzipien für die Erstellung von Internen Modellen zu erstellen. Im Folgenden werden diese Prinzipien kurz für die drei genannten Solvenzsysteme zusammengefasst.

Am präzisesten wurden diese Rahmenbedingungen für den SST ausgearbeitet, wo die Aufsicht 14 Definitionen bzw. Rahmenbedingungen für den SST festgelegt hat. Es handelt sich dabei um die folenden Prinzipien.

Prinzipien des SST
- Marktkonsistente Bewertung
- Betrachtete Risiken
- Definition des risikotragenden Kapitals
- Definition des Zielkapitals (99 % Tail Value at Risk)
- Definition des Minimalkapitals
- Definition der angemessenen Kapitalausstattung
- Anwendungsbereich
- Analyse von Szenarien
- Wahrscheinlichkeitszustände
- Gebrauch von Internen Modellen
- Integration in das Risikomanagement
- SST-Report
- Offenlegung
- Verantwortung

Auf eine genauere Erläuterung dieser Prinzipien wollen wir an dieser Stelle verzichten, es sei auf die Unterlagen vom BPV verwiesen. Wichtig ist die Feststellung, dass hier genaue Vorgaben (z. B. TVaR 99 % als Risikomass) und Definitionen gemacht werden, die es dem Unternehmen ermöglichen, das eigene Interne Modell auf eine Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben zu prüfen.

In den UK werden im Consultation Paper CP 06/16 die wesentlichen Prinzipien des ICA Regimes zusammengefasst. Im Unterschied zu den Prinzipien des SST handelt es sich hierbei um weniger konkrete Vorgaben, mit Ausnahme der folgenden:
- Alle bedeutenden Risiken müssen erfasst werden.
- Es muss eine konsistente Bewertung der Assets und der Liabilities erfolgen.
- Der Wert der Assets muss mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,5 % über den Zeitraum eines Jahres den Wert der Liabilities übersteigen.

Noch weniger konkret sind die Vorgaben im Hinblick auf Solvency II. Die meisten Informationen zu Internen Modellen findet man in einem CEIOPS Paper vom Oktober 2005 («Answers to the European Commission on the second wave of Calls»). Da für Solvency II bisher noch keine konkreten Vorgaben auch hinsichtlich des zu verwendenden Risikomasses und der Sicherheitsniveaus im Standardmodell bestehen, sind auch die Vorgaben für Interne Modelle noch wenig konkret. So findet sich z. B. das folgende Prinzip: Das Risikomass, der Zeithorizont sowie die betrachteten Risiken dürfen nicht weniger vorsichtig sein als im Standardmodell. Ähnlich wenig konkret sind bisher die weiteren Vorgaben für den Gebrauch von Internen Modellen. Sie beschränken sich auf Vorgaben hinsichtlich Datenqualität, Risikomanagement-Prozess und der Überprüfung von Internen Modellen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass eine Konkretisierung der Vorgaben noch stattfindet, wenn auch erst nach der Konkretisierung der Vorgaben für ein Standardmodell.

Was sind die Gemeinsamkeiten von Internen Modellen in den einzelnen Ländern bzw. Solvenzsystemen?

Eine Analyse der gegenwärtig diskutierten Solvenzsysteme führt zu den folgenden Gemeinsamkeiten hinsichtlich der Vorgaben für ein Internes Modell:

Gemeinsamkeiten Interner Modelle
- Marktnahe Betrachtungsweise
- Berechnung des vorhandenen Solvenzkapitals
- Hauptrisikoklassen
- Gesamtheitliche Betrachtungsweise
- 1-Jahres-Zeithorizont
- Stochastische Betrachtungsweise
- Zusätzliche Sicherheitsmarge
- Netto-Betrachtung (nach Rückversicherung)

- Marktnahe Betrachtungsweise: Allgemeine Übereinstimmung herrscht be-

züglich der marktnahen Betrachtungsweise. Die Bewertung der Kapitalanlagen findet – soweit vorhanden – auf Basis des Marktwertes statt. Sind keine beobachtbaren Marktwerte vorhanden, so muss ein marktnaher Wert modelliert werden. Auf der Liability-Seite versteht man unter einer marktnahen Betrachtungsweise im Wesentlichen die Bewertung der Schadenreserven als diskontierte Best-Estimate-Reserve, die mit aktuariellen Methoden (Chain-Ladder und Ähnliches) geschätzt wird. Diese objektiveren Bewertungsgrundsätze führen u. a. zu einer möglichen Vergleichbarkeit der Bilanzen über die Ländergrenzen hinweg, da keine länderspezifischen Bilanzierungsmethoden das Bild verzerren.

- Berechnung des vorhandenen Solvenzkapitals: Eine weitere Gemeinsamkeit besteht in der Berechnung des vorhandenen «freien» Kapitals. Dieses Kapital muss letztendlich mit dem berechneten theoretisch notwendigen Kapital, oftmals Zielkapital genannt, verglichen werden, um festzustellen, ob eine ausreichende Solvenz vorhanden ist. Unter einer marktnahen Betrachtungsweise bietet es sich an, das «freie» Kapital als Differenz der Aktiven und der Passiven zu berechnen, also «Marktwert der Aktiven» minus «Best-Estimate-Wert der Passiven». Diese Vorgehensweise wird dementsprechend übergreifend in den verschiedenen risikobasierten Solvenzsystemen gewählt.
- Hauptrisikoklassen: Als Hauptrisikoklassen werden übereinstimmend das versicherungstechnische Risiko und das Investmentrisiko bzw. Marktrisiko betrachtet. Diese beiden Risikoarten werden in weitere Unterklassen aufgeteilt. So ist es üblich, das versicherungstechnische Risiko weiter aufzuteilen in ein Prämien- und ein Reserverisiko, wobei das erstere das Risiko darstellt, dass die Prämien nicht ausreichen, um die aus diesen Prämien entstehenden Schäden zu decken, während das Reserverisiko das Risiko darstellt, dass die bereits gestellten Schadenrückstellungen nicht ausreichend sind, um die dazugehörigen Schadenzahlungen zu decken. Das Investmentrisiko wird üblicherweise weiter aufgeteilt in das Risiko sinkender Investmenterträge und das Risiko sinkender Marktwerte. Hierbei ist zu beachten, dass sinkende Marktwerte unter einer marktkonsistenten Betrachtungsweise direkte Auswirkung auf die Erfolgsrechnung haben.
- Gesamtheitliche Betrachtungsweise: Das berechnete Zielkapital soll selbstverständlich den Kapitalbedarf für das gesamte betrachtete Unternehmen mit allen seinen wesentlichen Risiken darstellen. Dies bedeutet, dass ein Internes Modell auch Diversifikationseffekte zwischen den Risikoarten – ein schlechtes versicherungstechnisches Jahr kann z. B. durch ein gutes Börsenjahr aufgefangen werden – und zwischen den Branchen usw. berücksichtigen sollte. Diese Effekte senken das zu stellende Zielkapital üblicherweise enorm. Ebenso bestehen Korrelationseffekte, die zu berücksichtigen sind und ggf. zu einer Erhöhung des Zielkapitals führen, man denke z. B. hier an korrelierte Branchen im Fall von Naturkatastrophen.
- 1-Jahres-Zeithorizont: Des Weiteren ist man sich einig, dass eine Überprüfung der Solvenz mindestens einmal jährlich erfolgen sollte und einen 1-Jahres-Zeithorizont umfasst. Mit anderen Worten, es gilt mit der Berechnung des Zielkapitals die Frage zu beantworten:
  «Wie viel Kapital benötige ich zu Beginn des Jahres, um mit hoher Sicherheit zu gewährleisten, dass meine Verpflichtungen des kommenden Jahres erfüllt werden können?»
  In diesem Zusammenhang wird oft die Frage gestellt, wie denn ein 1-Jahres-Zeithorizont ausreichend sein kann, wo es sich doch gerade in der Versicherungsbranche oftmals um sehr langfristige Verpflichtungen handelt? Hierzu kann geantwortet werden, dass die Überprüfung der Solvenz zum einen jährlich stattfindet und zum anderen eine zusätzliche Marge berechnet wird, die genau dieses so genannte Run-off-Risiko durch einen zusätzlichen Kapitalbedarf abdeckt. Wesentlich bei diesem Thema ist jedoch die eben formulierte Frage, die den Charakter des 1-Jahres-Zeithorizontes genau beschreibt.
- Stochastische Betrachtungsweise: Es ist davon auszugehen, dass die Modellierung mit einem Internen Modell nicht ohne stochastische Überlegungen durchzuführen ist. Im Gegensatz z. B. zu Standardmodellen im Sinne von Faktor-Modellen soll das Interne Modell eben die unternehmensspezifischen Besonderheiten mit einbeziehen. Das kann selbstverständlich auch nur die Benutzung von veränderten Faktoren bedeuten. Diese müssen aber erst einmal bestimmt werden und dies kann in der Regel nur über eine stochastische Auswertung der Unternehmensdaten erfolgen. Insgesamt sollten die unternehmensspezifischen Überlegungen letztendlich zu einer stochastischen Verteilung der (diskontierten) Erfolgsrechnung des nächsten Jahres führen, auf welche dann ein geeignetes Risikomass angewendet werden kann, um den Kapitalbedarf zu bestimmen (Abbildung 1).

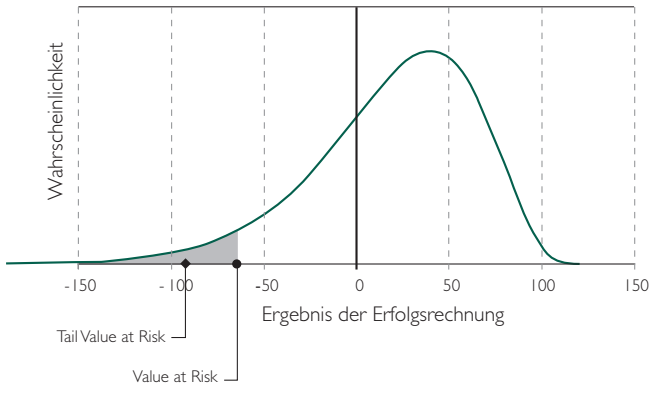


Abb. 1: Verteilung der Erfolgsrechnung

- Zusätzliche Sicherheitsmarge: Wie bereits erwähnt, besteht ein Konsens darüber, dass das zu stellende Solvenzkapital genügend vorsichtig berechnet werden muss. Es ist nicht ausreichend, dass der Marktwert der Assets den Best-Estimate-Wert der Liabilities übersteigt, sondern die Differenz muss auch noch eine gewisse Sicherheitsmarge übersteigen.
- Netto-Betrachtung (nach Rückversicherung): Obwohl zu diesem Punkt üblicherweise keine Vorschriften oder Prinzipien seitens der Aufsichtsbehörden erstellt werden, gibt es doch eine Übereinstimmung hinsichtlich der Empfehlung einer Betrachtung nach Rückversicherung. Dies führt in der Regel zumindest bei der Schaden- / Unfallversicherung zu einer bedeutenden Absenkung des Zielkapitals, was nicht weiter verwunderlich ist, da die Senkung des Risikokapitals ja ein bedeutender Grund für den Abschluss von Rückversicherungsverträgen darstellt. Im Sinne der durch die Berechnung des Zielkapitals zu beantwortenden, oben formulierten Frage ist also eine Betrachtung nach Rückversicherung durchaus sinnvoll.

Wodurch unterscheiden sich Interne Modelle in den einzelnen Ländern bzw. Solvenzsystemen?

Betrachtet man die Vorgaben für die Modelle in den einzelnen Solvenzsystemen, so gibt es durchaus auch einige Unterschiede, von denen wir die wesentlichen im Folgenden zusammenfassen möchten:

Unterschiede Interner Modelle
- Risikomass
- Sicherheitsniveau
- Brancheneinteilung
- Zusätzliche Risikoklassen (Operationelles Risiko, Liquiditätsrisiko …)
- Assetmodellierung
- Umgang mit extremen Ereignissen
- Cost-of-Capital- vs. Quantilansatz

- Risikomass: Die gebräuchlichsten Risikomasse für die Bestimmung des Risikokapitals sind der VaR (Value at Risk) und der TVaR (Tail Value at Risk). Wir gehen kurz und beispielhaft auf den Unterschied ein: Beim VaR zum Sicherheitsniveau 99 % handelt es sich um die Schranke zu den 1 % schlimmsten Ereignissen, während der TVaR (99 %) den Mittelwert der schlimmsten 1 % der Ereignisse angibt. Mit anderen Worten, beim TVaR geht zusätzlich die Information ein, wie schlecht die schlechtesten Ereignisse wirklich sind. In den einzelnen Ländern bzw. Solvenzsystemen bestehen Unterschiede hinsichtlich des zu verwendenden Risikomasses. Während in der Schweiz ganz klar der TVaR benutzt wird, wird in UK der VaR bevorzugt und in der derzeitigen Solvency-II-Diskussion werden noch die Vor- und Nachteile der beiden Risikomasse abgewogen. Klar ist, dass das Risikomass von der Aufsicht vorgegeben werden muss, um eine Vergleichbarkeit der Internen Modelle zu gewährleisten.
- Sicherheitsniveau: Eng verknüpft mit der Vorgabe des Risikomasses ist die Vorgabe des Sicherheitsniveaus. Die Versicherungsaufsicht muss festlegen, welches Quantil verwendet werden muss. Gebräuchlich sind Sicherheitsniveaus zwischen 99 und 99,9 %. So wird im SST der TVaR 99 % verwendet, während in UK der VaR 99,5 % Standard ist.
- Brancheneinteilung: Es macht Sinn, dass die Schadenverteilungen pro Branche modelliert werden, da unterschiedliche Branchen im Allgemeinen unterschiedliche mittlere Schadenhöhen, Varianzen, Abwicklungsmuster etc. aufweisen. Die Versicherungsaufsicht sollte im Sinne einer Vergleichbarkeit von Internen Modellen eine Aufteilung der Schäden in die Hauptbranchen vorgeben. Hier kann es von Solvenzsystem zu Solvenzsystem Unterschiede geben. So kann z. B. die Branche «Rechtsschutz» separat erfasst werden oder zusammen mit anderen und vom Volumen her kleineren Branchen erfasst werden.
- Zusätzliche Risikoklassen (Operationelles Risiko, Liquiditätsrisiko ...): Zusätzlich zu den erwähnten Hauptrisikoklassen sollten im Sinne einer ganzheitlichen Risikomodellierung auch weitere bestehende Risiken erfasst werden. Beispiele hierfür sind das operationelle Risiko sowie das Liquiditätsrisiko. Hierbei gibt es durchaus Unterschiede in den Anforderungen der Solvenzsysteme in den Ländern.
- Assetmodellierung: Während es bei den Verpflichtungen einen weitgehenden Konsens über die Vorgehensweise bei der Modellierung der Risiken gibt, deren Hauptaufwand in der Modellierung der Schäden über eine Wahrscheinlichkeitsverteilung liegt, lassen sich bei der Modellierung der Kapitalanlagen mehrere verschiedene Vorgehensweisen beobachten. Eine weit verbreitete liegt darin, zunächst die Auswirkungen von bestimmten Auslenkungen der Risikofaktoren z. B. Wechselkurse, Zinsen, Aktienpreise zu beobachten, um mit diesen dann mittels historischer Volatilitäten und Korrelationen die Standardabweichung des Investmentergebnisses zu bestimmen. Zusätzlich mit einer Schätzung des mittleren Investmentergebnisses gelangt man damit zu Parametern, mit denen eine stochastische Verteilung definiert werden kann. Ein anderer, weit verbreiteter Ansatz liegt in der Verwendung von spohistizierten Kapitalmarktmodellen. Dabei werden Erträge und Marktwertveränderungen der einzelnen Asset-Klassen über Wahrscheinlichkeitsverteilungen modelliert. Hierbei ist es wichtig zu beachten, dass das Kapitalmarktmodell insgesamt konsistent sein muss.
- Umgang mit extremen Ereignissen: Hierbei können grössere Unterschiede zwischen den Internen Modellen in den verschiedenen Solvenzsystemen bestehen, insofern, als dass mehr oder weniger konkrete Vorgaben gemacht werden. So ist es z. B. in der Schweiz bisher einzigartig, dass sehr detaillierte Vorgaben für zu berechnende Extrem-Szenarien gemacht werden. In Solvency II wird dagegen bisher nur die Durchführung von Szenarioanalysen verlangt, um das so genannte analytische Modell zu ergänzen, falls dieses nicht alle Risiken erfasst. Es werden die folgenden Szenarien genannt, aber nicht weiter präzisiert: meteorologische Ereignisse, geologische Ereignisse, grosse Industrieunfälle, terroristische Angriffe, aktuarielle Umbewertungen, Rückversicherungsausfall.

- Cost-of-Capital- vs. Quantilansatz: Dies ist ein Beispiel für die gegenwärtige Diskussion innerhalb der verschiedenen Solvenzsysteme. Während weitgehend Einigkeit über die Notwendigkeit einer zusätzlichen Sicherheitsmarge (Risikomarge, Minimalkapital o. Ä.) besteht, gibt es hier zwei konkurrierende Ansätze. Der Cost-of-Capital-Ansatz berechnet die Risikomarge als Kapitalkosten der Summe der diskontierten zukünftig zu stellenden Zielkapitalien eines Unternehmens im Run-off. Dadurch wird sichergestellt, dass im Falle einer Insolvenz des Unternehmens am Ende des betrachteten Jahres noch genügend Kapital vorhanden ist, um einen gesicherten Run-off der Verpflichtungen zu gewährleisten. Der Quantilansatz hingegen fordert einen Einbezug dieses Kapitals in die Best Estimate Reserve, indem eben nicht nur die Best-Estimate-Reserve benutzt wird, sondern ein höheres Quantil (z. B. 75 %). Damit werden mehr Reserven gebunden und es steht weniger freies Kapital zur Verfügung.

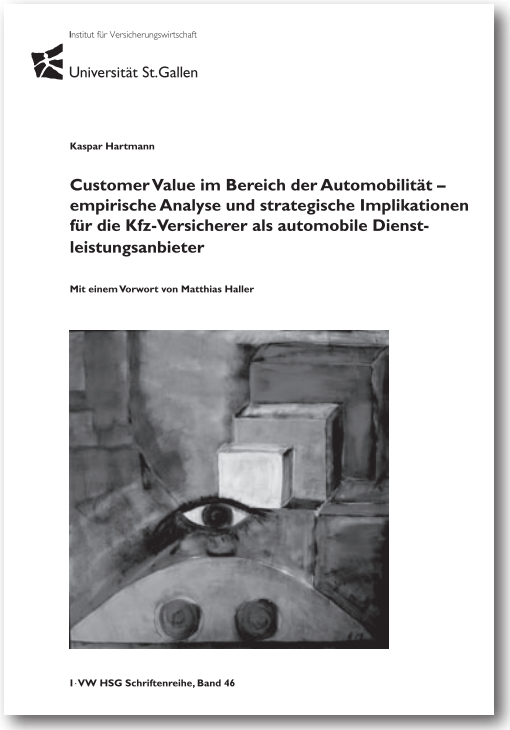
Fazit

Die Hauptunterschiede und Gemeinsamkeiten in den Anforderungen an die Internen Modelle der verschiedenen Solvenzsysteme sind vielfältig. Dabei fällt auf, dass es trotz der Unterschiede durchaus möglich ist, ein Internes Modell zu entwickeln, das übergreifend verwendet werden kann. Dies liegt daran, dass die Unterschiede lediglich im Detail liegen, während die grundsätzlichen Fragen weitgehend identisch beantwortet werden. Bei der Erstellung eines übergreifenden Internen Modells ist es zum einen notwendig, dass die Modellierung hinreichend fein erfolgt und damit z. B. die Anforderungen an die Brancheneinteilung, die Risikoarten und die Extremereignisse aller zu berücksichtigenden Solvenzsysteme erfüllt. Darüber hinaus sollte die Verwendung eines ausgefeilten Kapitalmarktmodells auch in den verschiedenen Solvenzsystemen anerkannt werden. Länderspezifische Komponenten, wie z. B. Solvenzkapital zur Bedeckung von operationellen Risiken oder eine Cost-of-Capital-Berechnung können separat erfolgen und additiv zum Zielkapital hinzugefügt werden. Der wesentliche Schritt für die Modellierung der versicherungstechnischen Grössen liegt in der Modellierung der diskontierten versicherungstechnischen Erfolgsrechnung des kommenden Jahres über eine Wahrscheinlichkeitsverteilung und ist in allen Regimen vom Grundsatz her identisch. Eine Aggregation der Verteilungen für das versicherungstechnische und das Investmentergebnis führt schliesslich zu einer Verteilung der gesamten Erfolgsrechnung, auf welche dann das entsprechende, ggf. von Land zu Land unterschiedliche Risikomass angewendet werden kann.

Literaturhinweise

- FSA Consultation Paper 06/16: Prudential Changes for Insurers.
- BPV White Paper on the Swiss Solvency Test.
- BPV SST: Anforderungen an Interne Modelle.
- CEIOPS-DOC-07/05, Answers to the European Commission on the second wave of Calls for Advice in the framework of the Solvency II projects.

Aktuelle Neuerscheinung



Zum Inhalt
Der Markt für Kfz-Versicherungen ist seit Jahren gesättigt. Zudem hat der branchenübergreifende Wettbewerb mit branchenfremden Anbietern, wie z. B. den Automobilherstellern oder dem Automobilhandel, ein bedrohliches Ausmass angenommen. Die klassischen Kfz-Versicherer müssen sich aufgrund dieser Veränderungen neu positionieren. Dieses Buch vermittelt unter Anwendung des Konzepts «Customer
Value» und auf Basis einer umfangreichen empirischen Erhebung innovative strategische Impulse zur Weiterentwicklung des Kfz-Versicherungsgeschäfts und zur Entwicklung automobiler Dienstleistungen allgemein.

I·VW-HSG Schriftenreihe: Band 46
Kaspar Hartmann
Customer Value im Bereich der Automobilität – empirische Analyse und strategische Implikationen für die Kfz-Versicherer als automobile Dienstleistungsanbieter
Ausgabe 2006
385 Seiten, CHF 82.–, Euro 55.–

Zu beziehen über
Institut für Versicherungswirtschaft
Frau Edith Schaumann
Telefon +41 (0)71 243 40 21
Telefax +41 (0)71 243 40 40
edith.schaumann@unisg.ch

Welche Konsequenzen für Geschäftsprozesse und IT-Systeme ergeben sich aus Solvency II?



Peter Weiler



Jörg Welter

Zentraler Ausgangspunkt von Solvency II ist eine ganzheitliche Beurteilung und Steuerung der Risiken und Erträge, denen ein Versicherer ausgesetzt ist. Dies erfordert die Implementierung geeigneter Risikomanagementverfahren, die auf strategischer Ebene im Hinblick auf Kapitalmanagement und Mittelzuweisung sowie auf operativer Ebene im Hinblick auf Produktentwicklung, Preisfindung und Risikobewertung in die bestehenden Geschäftsprozesse und Anwendungssysteme integriert werden müssen. Vor diesem Hintergrund prüft der nachfolgende Beitrag, inwieweit die operativen Geschäftsprozesse eines Versicherungsunternehmens und die diese unterstützende Informationstechnologie durch Solvency II beeinflusst werden. Eine unter Solvency II notwendige ganzheitliche Abbildung der Risikolage eines Versicherungsunternehmens erfordert eine adäquate Datenbasis. Die spartenübergreifende Bewertung und Aggregation von Risiken stellt besondere Anforderungen an die unterstützenden Geschäftsprozesse und Informationstechnologie. Die Bereitstellung von adäquaten, vollständigen und standardisierten Informationen für das Rechnungswesen, Aktuare, Risikomanagement und Unternehmensführung muss gewährleistet sein. Vor diesem Hintergrund ergibt sich unmittelbar die prinzipielle Anforderung, unterschiedliche Teilbereiche eines Versicherungsunternehmens und hiermit verbunden die Geschäftsprozesse und Anwendungssysteme (Informationstechnologie) zu integrieren und kompatibel aufeinander abzustimmen.

Integration von Solvency II in Geschäftsprozesse und Informationstechnologie

Geschäftsprozesse können grundsätzlich in Kerngeschäftsprozesse und unterstützende Prozesse aufgeteilt werden. Kerngeschäftsprozesse sind Produktentwicklung, Akquisition / Underwriting, Bestandsverwaltung, Asset Management, Schadenmanagement und Rückversicherung. Unterstützende Prozesse sind Unternehmensführung, -steuerung, Controlling, Finanz- und Rechnungswesen, Personalwesen und Informationstechnologie. Hinsichtlich der Informationstechnologie sollten Insellösungen, die in vertikaler und horizontaler Hinsicht weder ausreichend integriert noch kompatibel sind, vermieden werden. Die Herausforderung besteht dabei, die Vielzahl unterschiedlicher Daten und IT-Prozesse verstärkt zu verknüpfen, um Auswertungen bzw. entsprechende Informationen standardisiert und zeitnah bereitstellen zu können. Der Aufbau einer vernetzten und übergreifenden IT-Anwendungslandschaft wird für Versicherer zu einer zentralen wettbewerbspolitischen Herausforderung.[1]

Kerngeschäftsprozesse

Im Geschäftsprozess Produktentwicklung wird unter Solvency II eine verstärkte Einbeziehung der Risikokapitalkosten und Risikotragfähigkeit als neue Dimension neben der herkömmlichen Versicherungstechnik und absatzpolitischen Überlegungen erfolgen. Dies hat insbesondere zur Konsequenz, dass die Risikokapitalkosten als zusätzliche Komponente im Rahmen der Tarifierung einfliessen werden. Ein Versicherungsunternehmen wird vor dem Hintergrund von Solvency II umso mehr Risikokapital bereitstellen müssen, je volatiler die Ergebnisse sind.[2] Der Bedarf zur Glättung der Risikovolatilität und gleichzeitig eine individuelle Anpassung des Versicherungsschutzes an die tatsächliche Risikolage des Versicherungsnehmers werden zur Folge haben, dass die Versicherungsprodukte unter Solvency II grundsätzlich einen modulareren Charakter aufweisen werden.[3] Die Modularität resultiert zudem aus der Notwendigkeit, eine Preisfindung aller in Verträgen einge-

Die Autoren

Peter Weiler ist Mitglied des Vorstandes der R+V Versicherung AG.

Jörg Welter ist im Konzern-Controlling der R+V Versicherung AG für die Konzernrisikosteuerung zuständig.

schlossenen Komponenten zu finden. Darüber hinaus wird Rückversicherung bereits in der Produktentwicklung eine zunehmende Bedeutung erlangen.[4] Die Zeichnung von Rückversicherungsschutz wird dann angeraten sein, wenn dies bei einem mehrjährigen Betrachtungshorizont ökonomisch sinnvoller ist als die Bereitstellung von zusätzlichem Risikokapital.

Die Ausführungen hinsichtlich möglicher Veränderungen des Prozesses der Produktentwicklung werden auch Auswirkungen auf den nachgelagerten Prozess Akquisition / Underwriting haben. Die Europäische Kommission fordert im Rahmen von Solvency II, dass bei der Prämienbestimmung Erkenntnisse über Volatilitäten im Schadenbedarf, Grossschaden- und Kumulschadensensitivitäten in Versicherungssparten sowie Korrelationen im Schadengeschehen zwischen Sparten adäquat berücksichtigt werden müssen. Die Folge wird die Berücksichtigung des Kapitalbedarfs in der Prämienermittlung sein. Die Umsetzung dieser zusätzlichen Information kann im Prozess Akquisition / Underwriting zum einen in der Meidung von Risiken mit zu hohem Kapitalbedarf und zum anderen eine weitere Selektion guter Risiken sein. Der Prozess wird zunehmend komplexer sein, da das «cherry picking» sich mehr und mehr auf solche Zielgruppen verlagern wird, deren erzielbare Prämien nach Einpreisung des Risikokapitalbedarfs niedriger, weniger volatil und weniger schaden- und kumulanfällig sind.[5] Neben der Fokussierung auf bestimmte Zielgruppen kann der Versicherer eine direkte Steuerung des versicherungstechnischen Risikos durch eine Optimierung des Versicherungsbestandes betreiben.[6] Um eine optimale Portfoliostruktur zu erzielen, wird sich der Bedarf an relevanten Informationen im Unternehmen deutlich erhöhen.[7] Neue Anforderungen an die Informationssysteme und die Qualität der Datenbeschaffung resultieren daraus, dass Informationen nicht nur auf Sparten-, sondern auf Produktebene vorliegen müssen.

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Veränderungen in der Produktentwicklung wird auch die Bestandsverwaltung der Versicherungstechnik modularer angelegt sein. Damit die bestehenden Bestandsführungssysteme in der Lage sind, die versicherten Risiken adäquat zu erfassen und zu verwalten, werden neue Bestandsfelder hinzutreten, um zusätzliche Risiken zu erfassen und später zu verarbeiten. Der Prozess Bestandsverwaltung wird unterjährig regelmässige Auswertungen erforderlich machen, um gegebenenfalls entsprechende Anpassungen der Risikosteuerung (Zeichnungslimits, Rückversicherung) vorzunehmen. Die Bestandssysteme sollten trotz eines erhöhten Informationsbedarfs (qualitativ und quantitativ) standardisiert sein, um eine Vergleichbarkeit zwischen Sparten bzw. Produkten zu gewährleisten und effizientere Bewertungen und Analysen vorzunehmen. Die Entwicklungen werden in Richtung eines derart ausgestalteten Datawarehouses hinauslaufen, in dem alle Bestandsfelder auf einer gemeinsamen Plattform liegen.

Im Rahmen des Asset Managements wird unter Solvency II zunehmend eine Abstimmung der Kapitalanlagepolitik auf die Versicherungstechnik notwendig sein. Eine Implementierung eines Asset-Liability-Managements kann diese Anforderung unterstützen. Kerninhalt eines Asset-Liability-Managements wird die risikobewusste Gestaltung der Fälligkeitsstrukturen der Kapitalanlagen unter Berücksichtigung der eingegangenen Verpflichtungen sein. Vor allem grössere Versicherungsunternehmen haben im Bereich der Personenversicherung ihre Prozesse auf ein Asset-Liability-Management ausgerichtet. Aber auch im Schaden- / Unfallbereich werden Zeitpunkt und Kalkulierbarkeit der Schadenzahlungen die Struktur des Kapitalanlageportefeuilles beeinflussen. Die Quantifizierung und Steuerung der wesentlichen Risikotreiber ermöglichen eine stärkere Ausrichtung der Aktivseite auf die Grössen «vorhandenes Kapital» und «Kapitalbedarf»". Solvency II wird Auswirkungen auf die internen Überwachungsverfahren, die Dokumentation und das Reporting der Unternehmen haben. Die Informationssysteme im Asset Management sollten zunehmend standardisiert werden, um eine adäquate Datenbasis bereitstellen zu können. Dies erfordert eine transparente und zeitnahe Aufbereitung relevanter Informationen. Die grundlegende Herausforderung besteht darin, eine Vielzahl unterschiedlicher Daten und IT-Prozesse über sämtliche Bereiche des gesamten Asset Managements zu verknüpfen, um komplexe und unterschiedliche Auswertungen fahren zu können.[8]

Für den Bereich des Schadenmanagements werden Versicherer angemessene Methoden zur Bewertung der Rückstellungen einsetzen und entsprechend Wertansätze anpassen, falls dies durch neue relevante Informationen erforderlich ist.[9] Hilfreich sind eine klare Definition der Verantwortlichkeiten im Bereich Schadenmanagement und entsprechende Vorschriften für eine exakte Erfassung und regelmässige Aktualisierung der Schäden.[10] Vor diesem Hintergrund sind Versicherer angehalten, die Methoden der Schadenreservierung zu überprüfen und entweder bereits vorhandene Methoden zu erweitern (Fair-Value-Methode) oder deterministische Ansätze durch stochastische Ansätze zu ergänzen. Eine adäquate Aufbereitung der Schadendaten (Historie, Volatilitäten, Schadenursachen etc.) bringt letztendlich einen Informationsgewinn hinsichtlich Schadenverläufe mit sich. Diese zusätzliche Kenntnis sollte ein Unternehmen schon in den Prozess der Produktentwicklung integrieren (Abbildung 1).

Unterstützende Geschäftsprozesse

Unter Solvency II wird die risikoadjustierte Performancemessung als Instrument der Unternehmensführung und -steuerung und des Controllings verstärkt in den Vordergrund treten. Grundlage einer derartigen Messung ist der Ausweis der Profitabilität von Segmenten / Produkten. Eine Strukturierung in Form von Centern bildet eine Möglichkeit der Risikosteuerung. Voraussetzung für die Verwirklichung der Center-Konzeption ist die Bildung organisatorischer Einheiten nach dem Objektprinzip.[11] Üblicherweise findet eine Unterteilung in Profit-, Cost- und Service-Center statt. Ein Profit-Center liegt dann vor, wenn für einen abgegrenzten Geschäftsbereich (etwa Privatkundengeschäft Schaden / Unfall) eine Erfolgszurechnung vorgenommen wird. Die Massgrössen der

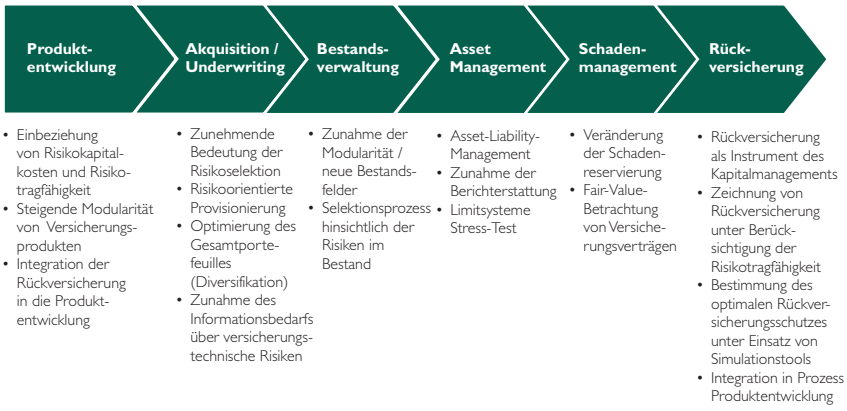


Abb. 1: Veränderungen der Kerngeschäftsprozesse unter Solvency II

Unternehmensführung, -steuerung und Controlling

- Implementierung eines Risikomanagementprozesses und Ermittlung des Risikokapitalbedarfs
- Risikoadjustierte Performancesteuerung mit klarer Verantwortungszuweisung
- Profitabilitätsmessung einzelner Geschäftsbereiche, Sparten, Vertriebswege
- Enterprise Risk Management
- Zunahme des Informationsaustausches der Mitarbeiter in Kerngeschäftsprozessen (Beispiel: Informationsaustausch zwischen Produktentwicklung und Controlling wird in Bezug auf Risikoaspekte steigen)

Finanz- und Rechnungswesen

- Möglichst Harmonisierung von IFRS und Solvency II
- Zunahme an Veröffentlichungspflichten, Zunahme der Berichtsfrequenz

Personalwesen

- Steigender Bedarf an geeigneten Fachkräften für
  - Risikomessung (Säule I)
  - Risikomanagementprozess (Säule II)
  - Markttransparenz (Säule III)
- Steigender Bedarf an externer Beratung (Organisationsstruktur, Change Management, Center Struktur)
- Ausrichtung der Mitarbeiter im Risikomanagement an Geschäftsmodell und Komplexität des Versicherers

Abb. 2: Veränderungen der unterstützenden Geschäftsprozesse unter Solvency II

Performancemessung werden üblicherweise um Risikokapitalkosten erweitert. Dies setzt voraus, dass einem Geschäftsbereich Erträge, Kosten und Risikokapital eindeutig zugewiesen werden können. Eine Umstrukturierung eines Versicherers hin auf eine Center-Konzeption wird weit reichende Folgen im operativen Geschäft des Versicherers haben. Mit einer Center-Konzeption ist eine Erhöhung der Ergebnis- und Kostentransparenz auf Ebene der Sparten bzw. Geschäftsbereiche eines Versicherungsunternehmens verbunden. Eine risikoadjustierte Performancerechnung sollte auf dem unternehmerischen Datawarehouse basieren. Abfragen über die Performance einzelner Center sollten spartenübergreifend eine Vergleichbarkeit gewährleisten.

Es erscheint erstrebenswert, dass die Projekte Solvency II und IFRS auf den gleichen Annahmen zur Bewertung der versicherungstechnischen Passiva (insbesondere Rückstellungen) beruhen (Säule I). Dies würde die Prozesse im Finanz- und Rechnungswesen vereinheitlichen und vereinfachen. Unter Solvency II (Säule III) ist zu erwarten, dass der Umfang der erforderlichen Angaben im Anhang des Jahresabschlusses stark ausgeweitet wird.[12] Wenn auch die endgültigen Anforderungen noch nicht feststehen, so sollten sich Versicherer schon heute auf eine Ausweitung hinsichtlich Umfang und Detaillierungsgrad einstellen, die voraussichtlich folgende Aspekte betreffen:

- Rechnungslegungsgrundsätze für Versicherungsverträge
- Ausgewiesene Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge, Aufwendungen und Mittelzuflüsse aus Versicherungsverträgen
- Das Verfahren zur Bestimmung der Annahmen hinsichtlich der Bewertung der ausgewiesenen Beträge
- Mögliche Auswirkungen von Änderungen der Annahmen
- Überführung der Veränderung von Versicherungsverbindlichkeiten, Rückversicherungs-Vermögenswerten und gegebenenfalls aktivierten Abschlusskosten.[13]

Darüber hinaus werden wohl – in Anlehnung an IFRS 4 – Angaben hinsichtlich Zeitpunkt und Unsicherheit künftiger Mittelflüsse aus Versicherungsverträgen erforderlich. Dies betrifft aller Voraussicht nach folgende Angaben:

- Ziele und Grundsätze des unternehmerischen Risikomanagements
- Informationen zum Versicherungs-, Zins- und Kreditrisiko.[14]

Abbildung 2 verdeutlicht zusammenfassend mögliche Veränderungen der unterstützenden Geschäftsprozesse in Versicherungsunternehmen.

Informationstechnologie

Durch den Detaillierungsgrad der Datenanforderungen und die zukünftige spartenübergreifende Aggregation von Risiken werden besondere Anforderungen an die IT-Unterstützung gestellt. Eine frühzeitige Prüfung der Folgen für die Daten- und Anwendungslandschaft sowie die Verfügbarkeit notwendiger Datenfelder ist vorzunehmen. Ein flexibles und erweiterbares Datawarehouse erleichtert die Erfüllung der Anforderungen von Solvency II. Dieses bildet die Grundlage der Bereitstellung qualifizierter und vollständiger Informationen für Aktuare, Rechnungswesen, Risikomanager und Entscheidungsträger.[15]

Die Anforderungen von Solvency II zwingen die Versicherer, rechtzeitig die Verfügbarkeit notwendiger Datenfelder zu überprüfen. Danach sollte auf Grundlage der beschriebenen Geschäftsprozesse (siehe vorherige Abschnitte) der Anpassungsbe-

darf bei Zuliefersystemen (Bestände, Kundendaten etc.) und Auswertungssystemen (Risikobewertung, externes Meldewesen etc.) sowie bei den vorhandenen Speicherkapazitäten (Hardware) festgestellt werden. Hierbei würde eine zentrale und standardisierte Datensammlung, die über die reinen Solvency-II-Anforderungen hinausgeht, erhebliche Vorteile für das Versicherungsunternehmen mit sich bringen.[16] Integrale Vorteile eines solchen Ansatzes sind die Reduzierung von Weiterentwicklungs- und Pflegeaufwendungen durch eine Reduktion der Schnittstellen, einer Erhöhung der Datenqualität sowie ein effizienterer Ausbau von Datenhistorien.

Abbildung 3 zeigt vereinfacht ein idealtypisches Modell einer Informationsarchitektur eines Versicherungsunternehmens. Nachdem bislang die Anforderungen an die Geschäftsprozesse dargelegt wurden, wird im Folgenden untersucht, welche konkreten Auswirkungen mit Solvency II auf die Informationstechnologie verbunden sind.

Zunächst erfolgt eine Bestandsaufnahme der im Unternehmen zur Verfügung stehenden Datenquellen bzw. Anwendungen. Üblicherweise werden die benötigten Daten in geschäftsbereichsbezogenen Datenbanken gehalten. Eine Analyse der einzelnen Datenquellen legt die konkreten Auswirkungen von Solvency II auf die Informationstechnologie im Versicherungsunternehmen offen.

Versicherungsprodukte werden wie bereits beschrieben einen modulareren Charakter aufweisen. Die Abbildung der Produkte erfordert nun eine deutlich höhere Flexibilität der zugrunde liegenden Informationstechnologie, da neben der Erfassung aller in den Produkten eingeschlossenen Komponenten auch Risikokapitalkosten einbezogen werden. Die Informationstechnologie muss eine breitere Informationsbasis liefern. Des Weiteren müssen die zur Risikoglättung eingesetzten Instrumente schon im Rahmen der Produktentwicklung entsprechend in die Systeme integriert werden. Ebenso sollten die Systeme in der Lage sein, die Auswirkung von Rückversicherung auf die Profitabilität einzelner Produkte abzubilden.

Die Bestandsführungssysteme müssen in der Lage sein, die modulareren Produkte zu erfassen. Neue Bestandsfelder werden hinzutreten, um alle in den Versicherungsprodukten enthaltenen Komponenten in die Systeme integrieren zu können. Des Weiteren sollten die Systeme den Anwendern die Möglichkeit geben, Veränderungen der in den Produkten enthaltenen Komponenten erkennen und auswerten zu können. Dies bildet die Entscheidungsgrundlage, um gezielt auf die Zusammensetzung des Bestandes einwirken zu können. Die Folge wird ein Risikoselektionsprozess sein: Die Systeme sollten für die Anwender die notwendige Information bereitstellen, um «schlechte» Risiken im Bestand zu identifizieren und eine Neukalkulation der Prämie oder eine Stornierung vornehmen zu können. Basis von Selektions- bzw. Stornierungsprozessen im Unternehmen ist allerdings nicht nur die Abbildung einzelner Produkte bzw. Geschäftsbereiche. Vielmehr müssen die Systeme in der Lage sein, den Gesamtbestand des Versicherers abbilden zu können, um auch Diversifikationseffekte zwischen Produkten und Geschäftsbereichen darstellen und nutzen zu können.

Die Informationssysteme des Vertriebs müssen die neuen Anforderungen hinsichtlich einer veränderten Vergütung un-

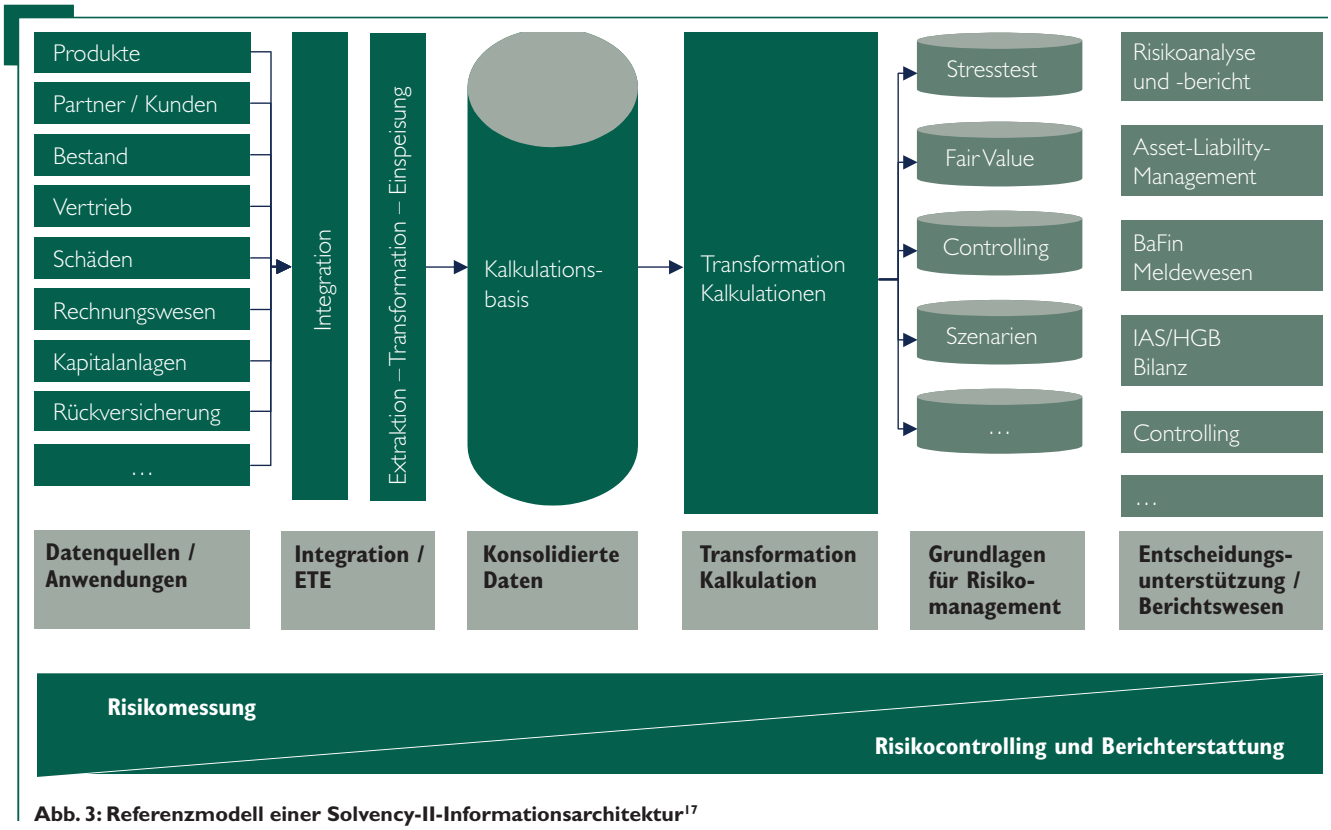


Abb. 3: Referenzmodell einer Solvency-II-Informationsarchitektur[17]

terstützen. Es gilt neben den bisherigen Komponenten auch die Risikokapitalkosten eines Produktes in die bestehenden Systeme zu integrieren, um entsprechende Auswertungen bereitzustellen, die nicht nur klassische Kennzahlen (etwa Deckungsbeiträge, Stornoquoten, Schadenquoten) liefern, sondern auch Grössen, welche die risikoorientierte Profitabilität eines Produktes oder Geschäftsbereiches darstellen. Damit wird die Grundlage für ein risikoadjustiertes Anreizsystem geschaffen.

Die verstärkte Ausrichtung des Asset Managements auf ein Asset-Liability-Management muss entsprechend in der bestehenden Informationstechnologie implementiert werden. Um eine Ausrichtung der Kapitalanlagetätigkeit auf die versicherungstechnischen Cashflows zu gewährleisten, müssen die Systeme im Asset Management Zugriff auf diese Cashflows haben. Im Bereich der Personenversicherung sind in den meisten Unternehmen entsprechende Softwareprodukte bereits implementiert. Da unter Solvency II auch im Schaden- / Unfallbereich Kapitalanlagerisiken mit Eigenmittel zu hinterlegen sind, müssen die Systeme auch hier auf Zeitpunkt und Höhe der versicherungstechnischen Cashflows zugreifen können, damit eine auf die Anforderungen eines Asset-Liability-Managements ausgerichtete Kapitalanlagenpolitik ermöglicht wird. Die Informationssysteme sollten in der Lage sein, eine integrierte Sichtweise der Kapitalanlage und der Versicherungstechnik zu gewährleisten.

Die Ableitung des optimalen Rückversicherungsschutzes erfordert die Implementierung geeigneter IT-gestützter Tools. Viele Versicherer leiten bislang ihre Entscheidung zur Wahl ihres Rückversicherungsprogramms auf Grundlage bilanzieller Daten und deterministischen Szenarien ab. Für eine sachgerechte Abbildung des Versicherungsgeschäftes sind solche Verfahren eher ungeeignet. In diesem Zusammenhang haben sich Verfahren durchgesetzt, die methodisch auf der Monte-Carlo-Simulation basieren. Mittels Einsatz solcher Verfahren ist man in der Lage, Wahrscheinlichkeitsverteilungen der Rückversicherungs- und Netto-Ergebnisse abzuleiten. Bewertungen von Rückversicherungsprogrammen können sowohl auf Ebene der Einzelgesellschaften als auch auf Ebene des Konzerns durchgeführt werden. Wesentliche Voraussetzung der Implementierung entsprechender Tools ist eine adäquate Datenbasis und die Darstellung der Wahrscheinlichkeitsverteilung der zugrunde liegenden Parameter.

In einem weiteren Schritt erfolgt die Integration der Daten durch geeignete Extraktion, Transformation und Einspeisung. Dabei findet eine Entkoppelung der Daten von den operativen Systemen statt. Diese sollten gemäss einem einheitlichen Zieldatenmodell aufbereitet werden, um eine Qualitätserhöhung dahingehend zu erzielen, dass Daten in standardisierter Form in ein Datawarehouse integrierbar sind. Um als Kalkulationsbasis für weitere Analysen und Auswertung dienen zu können, müssen folgende Anforderungen erfüllt sein:

- Die Daten müssen in konsolidierter Form vorliegen.
- Die Datenhaltung sollte unternehmensweit standardisiert sein.
- Die Integration der Daten sollte zielgruppenorientiert erfolgen.
- Historien und Zeitreihen sollten vorliegen.

Die genannten Anforderungen erleichtern dem Unternehmen entsprechende Transformationen und Kalkulationen für Stress-Tests, Fair-Value-Berechnungen, Controlling etc. vorzunehmen. Des Weiteren dienen derart aufbereitete Daten als Basis für risikoadjustierte Profitabilitätsmessungen einzelner Geschäftsbereiche und der Ermittlung des Risikokapitals mit einem Internen Modell. Die aus den Daten generierten Informationen sind die Grundlage risikoadjustierter Entscheidungen und entsprechender Anwendungen des internen und externen Berichtswesens.

Die bisherigen Ausführungen machen deutlich, dass schon heute Handlungsbedarf an die Informationstechnologie bzw. Anwendungslandschaft in Versicherungsunternehmen besteht. Hinsichtlich quantitativer Anforderungen verlangt Solvency II einen deutlich höheren Informationsbedarf, um entsprechende Modellrechnungen (inkl. Szenarioanalysen) durchführen zu können. Derartige Berechnungen erfordern eine hohe Datenqualität, eine ausreichende Historie und eine hinreichende Konsolidierung der Daten. Des Weiteren werden sich die Anforderungen in qualitativer Hinsicht verändern. Die Abbildung aller Risikomanagementprozesse erfordert einen höheren Informationsbedarf, höhere Anforderungen an die Nachvollziehbarkeit und Transparenz hinsichtlich Integrität der Systeme und der Konsistenz. Die Modelle müssen sich zudem schnell an veränderte Rahmenbedingungen anpassen, um entscheidungsrelevante Daten zeitnah zur Verfügung zu stellen.

Hinsichtlich der Vorbereitungen auf Solvency II wird das Ausmass der Anforderungen an ein Datawarehouse auch davon abhängen, ob ein Unternehmen den Risikokapitalbedarf mittels eines Standardmodells oder einem Internen Modell ermittelt. Fällt die Entscheidung auf ein Internes Modell, so werden die Anforderungen an ein Datawarehouse erheblich steigen.[18]

Implementierung eines internen Risikokapitalmodells: Fremdeinkauf oder Eigenentwicklung?

Zur Erfüllung der Anforderungen aus Säule I müssen Versicherungsunternehmen die Entscheidung treffen, ob sie den Risikokapitalbedarf und die vorhandene Risikodeckungsmasse mit einem Standardansatz oder einem Internen Modell messen. Branchenweit wird davon ausgegangen, dass vor allem grössere und Allspartenversicherer den Weg der Entwicklung eines Internen Modells gehen werden, bzw. bereits mit der Entwicklung begonnen haben. Die Einführung eines internen Risikokapitalmodells führt zu höheren Anforderungen an die IT-technische Unterstützung (Komplexität der Daten, höheres Datenvolumen und umfangreichere Datenhistorie).

Hinsichtlich der Entscheidung zwischen Fremdeinkauf oder Eigenentwicklung der notwendigen IT-Systeme muss das Unternehmen – wie bei jeder IT-Entscheidung

– die prinzipiellen Vor- und Nachteile abwägen. Der Entscheidungsprozess beim Internen Modell weist jedoch eigene Spezifika auf, die es zu beachten gilt. Die angebotenen Softwarelösungen befinden sich in unterschiedlichen Entwicklungsstadien, ein spartenübergreifendes Konzernmodell auf hohem Niveau, welches eine integrierte Betrachtung von Personen- und Schaden- / Unfallversicherung einerseits und von Aktiv- und Passivseite anderseits leistet, existiert derzeit noch nicht. Des Weiteren werden Unternehmen einen Anforderungskatalog an Interne Modelle erst sukzessive erstellen. Ebenso sind die externen Anforderungen an Interne Modelle und deren unterstützende Systeme seitens der Aufsicht noch nicht endgültig konkretisiert.[19] Da Interne Modelle das Geschäftsmodell und die Risikolage des Unternehmens adäquat abbilden sollen, wird eine hohe Individualität der Modellierung die Folge sein. Dies bringt wiederum spezielle Anforderungen an eine Standardsoftware mit sich.

Die beschriebenen Besonderheiten führen tendenziell zu folgender Vorgehensweise. Die Entwicklungsphase von Internen Modellen zeichnet sich im ersten Schritt vorwiegend durch Eigenentwicklungen und vereinfachte Ansätze aus. Erst sukzessive im Rahmen des Weiterentwicklungsprozesses werden Unternehmen Standardkomponenten (z. B. DFA, ALM-Tools) integrieren. Der Weg zur integrierten Gesamtlösung wird somit im Gleichschritt zwischen der Entwicklung der konzeptionellen und methodischen Modellansätze des jeweiligen Unternehmens und des Anbietermarktes von leistungsfähigen IT-Systemen erfolgen.

Fazit: Implikationen für Versicherungsunternehmen unter Solvency II

Die Analyse der Kerngeschäftsprozesse hat deutlich gemacht, dass vor allem Veränderungen in den Prozessen Produktentwicklung, Akquisition / Underwriting, Asset Management und Rückversicherung zu erwarten sind. Im Rahmen der Produktentwicklung sind Risikokapitalkosten und Erträge zu berücksichtigen. Des Weiteren wird die Rückversicherung verstärkt in den Prozess einzubeziehen sein. Im Prozess Akquisition / Underwriting wird die Risikoselektion und Risikotragfähigkeit eine noch stärkere Rolle einnehmen. Darüber hinaus werden auch die Anreizsysteme und die Vertriebssteuerung stärker als bisher Risikokapitalaspekte berücksichtigen müssen. Das Asset Management wird im Rahmen der Anlagepolitik die versicherungstechnische Seite (Asset-Liability-Management) mit einbeziehen müssen. Es ist zu erwarten, dass sich die Rolle der Rückversicherung verändern wird. Sie wird verstärkt als Instrument zur Stabilisierung der Ergebnisvolatilität und zur Reduktion des Risikokapitalbedarfs schon im Rahmen der Produktentwicklung implementiert werden.

Da unter Solvency II eine risikoadjustierte Performancemessung in den Vordergrund treten wird, werden sich Änderungen im unterstützenden Geschäftsprozess Unternehmensführung, -steuerung und Controlling ergeben. Da Risikosteuerung im Rahmen des Risikomanagementprozesses eine Strukturierung bestehender Verantwortungsbereiche voraussetzt, werden sich Versicherer dazu veranlasst sehen, Verantwortungsbereiche neu zu definieren. Dies ist Voraussetzung für eine Erfolgszurechnung einer abgegrenzten Organisationseinheit. Die Anforderungen an die IT-Systeme werden zudem umfangreicher, falls sich ein Unternehmen für ein Internes Modell zur Risikokapitalermittlung entscheidet. Unternehmen werden in Zukunft angehalten sein, komplexere Daten und grössere Datenhistorien anzulegen. Dies haben die Anforderungen der QIS I und II bereits gezeigt.

Die wesentliche Herausforderung für die Informationstechnologie besteht darin, bestehende Insellösungen zu beseitigen und Strukturen zu schaffen, die eine regelmässige, flexible und standardisierte Aufbereitung unternehmensbezogener Kennzahlen für steuerungsrelevante Entscheidungen und für die Berichterstattung an Aufsichtsrat, Aktionäre, Rating-Agenturen, Aufsichtsbehörden und die interessierende Öffentlichkeit leisten können.

Anmerkungen

1 Vgl. Vanderschelden (2004), S. 34.
2 Vgl. GDV (2004), S. 21 zu Instrumenten zur Glättung der Risikovolatilität.
3 Vgl. zur «Normierten und Individuellen Versicher ungsschutzgestaltung» etwa Farny (2000), S. 374-375.
4 Bislang wurde Rückversicherung eher als eigenständiger Geschäftsprozess angesehen. Unter Solvency II wird Rückversicherung verstärkt in den Prozess der Produktentwicklung eingebunden werden.
5 Vgl. GDV (2004), S. 22.
6 Ein besserer Ausgleich im Kollektiv und geeignete Diversifikationsstrategien werden es vor allem den grsseren Versicherern ermöglichen, Produkte mit weniger Risikokapital zu unterlegen. Vgl. Heistermann (2004), S. 24.
7 Vgl. GDV (2004), S. 22-23 zu den benötigten Informationen.
8 Vgl. Vanderschelden (2004), S. 34.
9 Etwa die Beachtung des Vorsichtsgrundsatzes beispielsweise bei der Verwendung von Rechnungsgrundlagen in der Lebensversicherung. Schradin (2004), S. 656.
10 Vgl. Schradin (2003), S. 656.
11 Vgl. Bea/Göbel (2002), S. 327-329.
12 Hier ist zu erwarten, dass sich die Offenlegungspflichten von Solvency II stark an den IFRS 4 Richtlinien orientieren werden.
13 Vgl. Swiss Re (2004), S. 15.
14 Vgl. Swiss Re (2004), S. 15.
15 Vgl. Hassel/Kasprowicz (2004), S. 14.
16 Vgl. Hassel/Kasprowicz (2004), S. 14-15.
17 In Anlehnung an IBM (2004), S. 14.
18 Vgl. Willert/Rauschen (2006), S. 1337.
19 Vgl. etwa zu Anforderungen an Interne Modelle GDV (2006).

Literaturhinweise

Arnold, W./Boos, K.-H. (2001): Basel II – Einzel- und gesamtwirtschaftliche Aspekte, Die Bank 10/2001, S. 712–715.
Bea, F.X./Göbel, E. (2002): Organisation – Theorie und Gestaltung, 2. Auflage, Stuttgart.
Farny, D. (2000): Versicherungsbetriebslehre, 3. Auflage, Karlsruhe.
GDV (2004): Zwischenbericht der AG «Auswirkungen von IAS/IFRS und Solvency II auf Produktgestaltung, Tarifierung und Verbandsstatistiken, Berlin, Juli.
GDV (2006): Anforderungen an Interne Modelle – Voraussetzungen von Daten, Modell und Risikomanagementprozess.
Hassel, P./Kasprowicz, T. (2004): Das Top-Thema der Branche zwingt zu schneller Aktion, Versicherungsbetriebe 3/2004, S. 14–15.
Heistermann, B. (2004): Auswirkungen von Solvency II auf die Versicherungswirtschaft, IVK, 23.01.2004.
IBM (2004): Solvency II – Herausforderungen für die europäische Versicherungswirtschaft, Köln, Dezember 2004.
Swiss Re (2004): Die Auswirkungen der IFRS auf die Versicherungswirtschaft, sigma 7/2004, Zürich.
Schradin, H. (2003): Entwicklung der Versicherungsaufsicht, ZVersWiss. 2004, S. 611–664.
Vanderschelden, B. (2004): IT-Systeme im Asset-Management – Der Handlungsdruck wächst, Versicherungsbetriebe 3/2004, S. 34–35.
Willert, T./Rauschen, T. (2006): Solvency II bringt IT-Manager auf Trab, Versicherungswirtschaft 16/2006, S. 1337–1339.

Auswirkungen einer risikobasierten Aufsicht auf Datenmanagement und IT



Jan Hendrik Sohl

Eine risikobasierte Aufsicht stellt eine Vielzahl neuer Anforderungen an das Datenmanagement und IT der Versicherungsunternehmen. Den Anforderungen gilt es mit einem integrierten Ansatz zum Datenmanagement zu begegnen, der zudem eine unmittelbare Verknüpfung mit den zugehörigen Prozessen erlaubt. Derzeit zeigen die Versicherungsunternehmen kein einheitliches Bild bezüglich Datenmanagement und IT auf. Vielfach können die Anforderungen einer risikobasierten Aufsicht jedoch nicht erfüllt werden. Daher wird als Lösungsansatz ein Masterplan mit iterativem Vorgehen vorgeschlagen, der die nötige Flexibilität bewahrt und zudem frühzeitige Ergebnisse verspricht.

Im Zuge des Solvency-II-Projektes auf europäischer Ebene rückt der Fokus der Aufsicht deutlich stärker in Richtung einer umfänglich risikoorientierten Betrachtung der Versicherungsbranche. So wird analog zu Basel II im Bankenumfeld auch in der Versicherungswirtschaft ein 3-Säulen-Ansatz verfolgt, der neben Sicherstellung von finanziellen Ressourcen (Säule I) und Kontrolle der internen Prozesse und Systeme der Versicherungsunternehmen (Säule II) auch Regelungen zur Transparenz und Marktdisziplin (Säule III) beinhaltet.

Zurzeit lässt sich primär eine intensiv geführte Diskussion zur inhaltlichen Ausprägung der Säule I in Form von quantitativen Modellen beobachten. Zunehmend stellt sich aber die Frage, welche Auswirkungen die diskutierten Varianten auf Datenmanagement und IT der Versicherungsunternehmen haben werden. Um eine ganzheitliche Betrachtung von Auswirkungen auf die IT von Versicherern sicherzustellen, sind die Inhalte der Säulen II und III in entsprechende Überlegungen einzubeziehen.

Die Auswirkungen einer risikobasierten Aufsicht werden nachfolgend aufgezeigt. Zunächst werden hierzu die zugrunde liegenden Anforderungen diskutiert. Aus den Anforderungen wird ein Lösungsansatz abgeleitet, der anschliessend dem derzeitigen Branchenstatus gegenübergestellt wird. Entsprechende Handlungsfelder werden entwickelt, begleitet von einem Vorgehen zur Erfüllung der Anforderungen.

Anforderungen durch eine risikobasierte Aufsicht

Die vornehmlich quantitativen Ausprägungen der Säule I weisen eine hohe Spannbreite der resultierenden Anforderungen auf. Die Wahlmöglichkeit zwischen der Anwendung eines Standardmodells oder eines Internen Modells lässt auch die damit verbundenen Anforderungen entsprechend variieren. Da ein Internes Modell die Risikosituation des Versicherungsunternehmens detaillierter abbilden soll, sind in diesem Fall auch weiter reichende Anforderungen für Datenmanagement und IT zu erwarten. Letztlich sind die konkreten Anforderungen vor dem Hintergrund des andauernden Findungsprozesses eines europäischen Standardmodells und noch ausstehender Akkreditierungen von Internen Modellen durch die zuständigen Aufsichtsbehörden nur näherungsweise zu definieren.

Die Granularität des zugrunde liegenden Modells zeigt unmittelbare Auswirkungen auf Art und Umfang der benötigten Daten. Beispielsweise ist bei einer Modellvariante auf Einzelvertragsbasis mit einem deutlich höheren Detaillierungsgrad zu rechnen als bei einer Modellvariante, die lediglich aggregierte Verteilungen als Eingangsparameter erwartet. Weitere Modellspezifika, wie die Wahl der Parameter und Verteilungsformen, die Abbildung von

Der Autor

Jan Hendrik Sohl ist Mitarbeiter bei zeb/information.technology und in ständiger Funktion in das Competence Center Versicherungen von zeb/rolfes.schierenbeck.associates eingebunden.

Abhängigkeitsstrukturen und auch die Wahl des Zeithorizonts determinieren die konkrete Ausgestaltung der IT-Anforderungen.[1] Da insbesondere Interne Modelle vermutlich oftmals durch einem Cashflow-basierten Ansatz geprägt sein werden, sind entsprechende Datengrundlagen auf Zahlungsbasis vorzuhalten.

Neben den unternehmensindividuellen Ausprägungen lassen sich diverse Anforderungen genereller Art zu Säule I konstatieren. Ein Modell wird nur valide Ergebnisse liefern können, wenn eine durchgängige Konsistenz und Integrität der Eingangsgrössen gewährleistet sind. Eine einheitliche Betrachtung und Auswertung von Risikoparametern und Kennzahlen über alle Datenquellen hinweg ist sicherzustellen. Zudem sollte eine umfangreiche Nachvollziehbarkeit der Ergebnisse gegeben sein.[2] Umfangreiche Datenhistorien werden sowohl im Standard- als auch im Internen Modell nötig sein. Hier hat bereits die Umsetzung von Basel II im Bankenumfeld gezeigt, dass besonders der Umfang dieser Anforderungen oftmals unterschätzt wurde.

Bei Betrachtung der Anforderungen durch Säule II wird deutlich, dass IT vornehmlich eine unterstützende Funktion einnehmen wird. So werden klare Verantwortlichkeiten und stabile Prozesse in der Aufbau- und Ablauforganisation oftmals eine systemseitige Unterstützung erfordern. Sowohl nötige Dokumentationspflichten zum internen Risikomanagement als auch Reporting-Anforderungen sind entsprechend IT-seitig abzubilden.

Da die inhaltliche Ausprägung von Säule III derzeit noch weitgehend offen ist, lassen sich Anforderungen an die IT nur schwer ableiten. Zudem wird der Aspekt der Offenlegung auch in Zusammenhang mit der derzeit laufenden Ausarbeitung der neuen IFRS-Richtlinien für Versicherungen zu beurteilen sein. Es lässt sich aber bereits feststellen, dass aus Gründen der Datenintegrität und Nachvollziehbarkeit die zu erwartenden Anforderungen an das Datenmanagement wahrscheinlich mindestens denen der Säule I entsprechen werden.

Aufsichtsrechtliche Anforderungen im Kontext der Unternehmenssteuerung

Neben den rein aufsichtsrechtlich bedingten Anforderungen an die IT ist zu hinterfragen, inwiefern sich verbundene Aktivitäten und Neuerungen in die Unternehmenssteuerung einfügen. Eine integrierte Unternehmenssteuerung und ein damit verbundenes Risikomanagement stellen erweiterte Anforderungen an das Datenmanagement.[3] So liegt das Konzept einer integrierten Datenbasis für die gesamte Unternehmenssteuerung nahe, um fortan widersprüchliche Steuerungsimpulse aus den ökonomischen, bilanziellen und aufsichtsrechtlichen Steuerungskreisen des Versicherungsunternehmens zu vermeiden.

Vor dem Hintergrund der Spannbreite der aufsichtsrechtlichen Anforderungen je nach Modellwahl ergibt sich in diesem Kontext eine hohe Variabilität. So wäre es theoretisch denkbar, einen Standardmodellansatz vollständig in das unternehmensweite Risikomanagement und die Steuerung zu integrieren. Aufgrund der hohen Granularität von Standardmodellen und deren universeller Charakter ist ein solcher Ansatz jedoch fragwürdig. So ist vielmehr davon auszugehen, dass insbesondere Interne Modelle in ökonomische und bilanzielle Steuerungskreise integriert werden und entsprechend hohe Anforderungen an das Datenmanagement und die

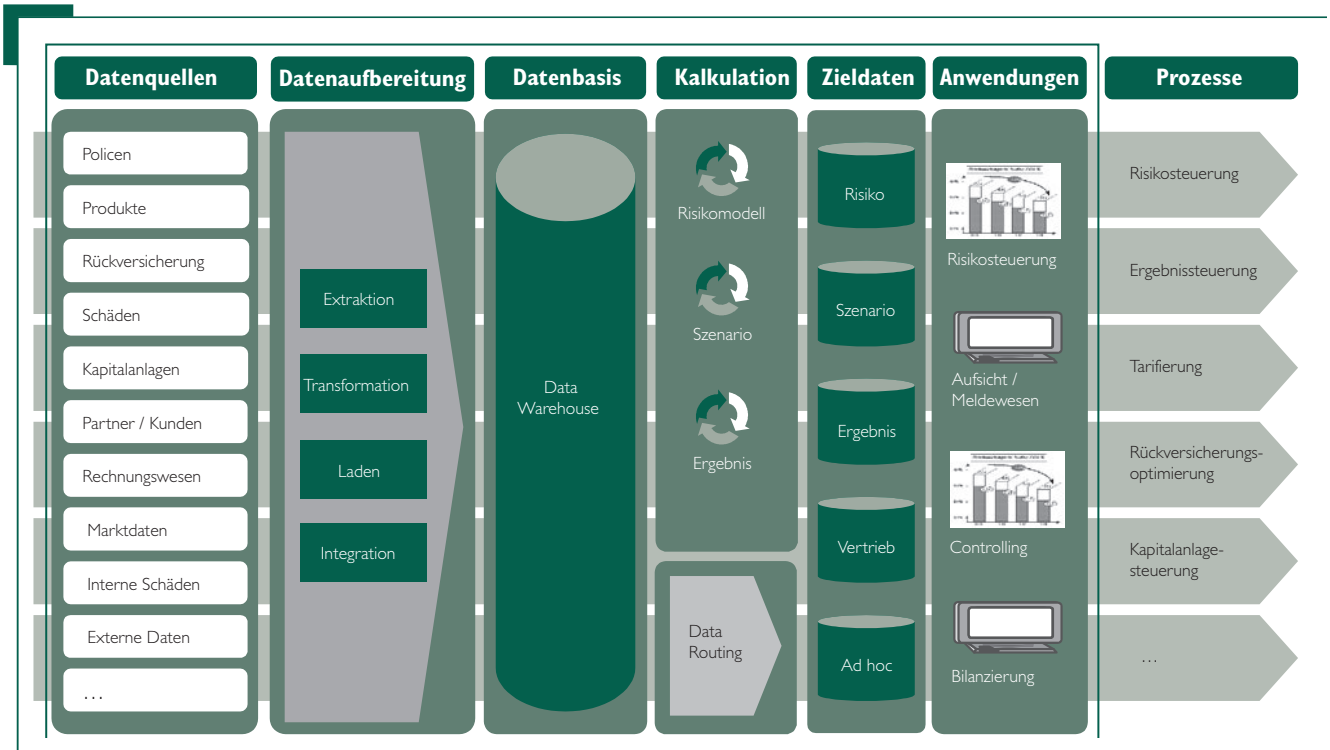


Abb. 1: Exemplarische Zielarchitektur einer integrierten Steuerungslandschaft

Integration der Steuerungs- und Risikomanagementprozesse mit sich bringen.

Lösungsentwurf

Um die aufgeführten Anforderungen zu erfüllen, bietet sich ein integrierter Ansatz zu Datenmanagement und IT an (Abbildung 1). Im Mittelpunkt steht eine konsolidierte Datenbasis, die als Ausgangspunkt für Kalkulationen und Zieldatenmodelle verschiedener Anwendungen dient. So lassen sich Ergebnisse in ökonomischen, bilanziellen und regulatorischen Steuerungskreisen unabhängig von der zugrunde liegenden Methodik auf eine konsolidierte Datenbasis zurückführen. Durch den integrierten Ansatz ist zudem neben der Reduzierung von Weiterentwicklungs- und Pflegeaufwendungen[4] eine mittelfristige Reduktion der unternehmensweiten Schnittstellen zu erwarten.

Die Transparenz und Nachvollziehbarkeit der integrierten Daten stellen einen zentralen Erfolgsfaktor dar.[5] So sollten system- und spartenübergreifende Konventionen gelten. Eine Konsolidierung ist jedoch nur zu einem bestimmten Grad sinnvoll, spartenspezifische Ausprägungen sind dabei zu erhalten. Qualitätsaspekte im Datenhaushalt sind über entsprechende Massnahmen sicherzustellen.[6]

Neben der Integration vorhandener Daten sind der sukzessive Aufbau weiterer Datenhistorien und auch der Bezug externer Quellen denkbar. Während bewertungsrelevante Marktdaten unternehmensweit von der gleichen Quelle stammen sollten, ist bei Grunddaten zum operationellen Risiko nur eine unternehmensindividuelle Erhebung sinnvoll. Daten genereller Natur zu Naturkatastrophen können je nach Geschäftsmodell und Rahmenbedingungen des Versicherungsunternehmens intern erhoben oder extern bezogen werden.

Als Querschnittsfunktion sind entsprechende Prozesse zu etablieren, die im aufsichtsrechtlichen Kontext den Anforderungen der Säule II genügen. So sind durchgängig Vier-Augen-Prinzipien, Rollenkonzepte und umfangreiche Dokumentationen in der bestehenden Daten- und Systemlandschaft zu hinterlegen. Prozesse sind entsprechend stabil mit systemseitiger Unterstützung zu etablieren.

Es ist zu hinterfragen, wie und in welcher Form Daten und Prozesse aufsichtsrechtlichen Ursprungs in das operative Tagesgeschäft eingebunden werden. In die Vertriebssysteme des Versicherungsunternehmens liessen sich beispielsweise die Risikokapitalkosten einzelner Produkte oder eine risikoadjustierte Provisionierung integrieren. Auch in Produkt- und Bestandssystemen wäre die Berücksichtigung von Risikokapitalkosten oder anderer Risikoinstrumente denkbar.[7] Eine starke Verknüpfung von aufsichtsrechtlicher Steuerung und operativem Tagesgeschäft ist durchaus sinnvoll und auch eine grundlegende Intention einer risikobasierten Aufsicht. Letztlich sollte jedoch situationsabhängig entschieden werden, in welcher Form die Verknüpfung etabliert wird. Neben den vornehmlich dezentral motivierten genannten Beispielen wäre auch eine zentrale Variante denkbar, die Steuerungsimpulse mittels anderer Instrumente in das Tagesgeschäft transportiert.

Status quo und Handlungsfelder

Nach der Skizzierung eines Lösungsentwurfs bleibt zu untersuchen, inwiefern Versicherungsunternehmen diese Anforderungen erfüllen können. Während vielfach beachtliche Investitionserfordernisse in IT im Zusammenhang mit Solvency II proklamiert werden,[8] bleibt der Bedarf an IT-Modifikationen letztlich unternehmensbezogen zu bestimmen. Die historisch bedingt oftmals vorherrschende heterogene Systemlandschaft der Versicherungsunternehmen gilt es individuell zu durchleuchten.

Durch bestimmte Modelltypen wird es erforderlich sein, neue Arten von Daten zu erheben und zu konsolidieren. Datenhistorien und Zeitreihen werden häufig nicht im benötigten Umfang vorliegen. Zudem sind erhöhte Kalkulationserfordernisse im Rahmen der Säule I nicht zu vernachlässigen. Die branchenweite Unzufriedenheit mit Instrumenten zur Datenkonsolidierung und zum Datenmanagement verstärkt den Bedarf an dieser Stelle.[9] Obwohl die Erfordernisse an Datenmanagement und IT für Basel II im Bankenumfeld mit denen von Solvency II sich nur bedingt vergleichen lassen, unterstreichen die Erfahrungen bei der Basel-II-Einführung die Dringlichkeit einer umsetzungsorientierten und IT-nahen Vorgehensweise.

Vorgehen

Wie bereits aufgezeigt wurde, sind die nötigen IT-Massnahmen sowohl abhängig von der gegebenen Situation des Datenmanagement und der IT als auch von fachlichen Entscheidungen. Die Modellwahl innerhalb der Säule I sei an dieser Stelle nur exemplarisch erwähnt. Um diesen Umständen gerecht zu werden, sollte zur Erfüllung der Anforderungen einer risikobasierten Aufsicht ein iteratives Vorgehen gewählt werden (Abbildung 2). Eingefasst in einen verabschiedeten Masterplan mit verschiedenen Entwicklungsstufen können so frühzeitig nutzbare Ergebnisse erzielt werden. Die gewonnene Flexibilität zahlt sich insbesondere vor dem Hintergrund der andauernden Diskussionen um die finale Ausgestaltung zu den Solvency-II-Regelungen aus.

Während der Situationsanalyse im ersten Schritt werden anfangs Methoden-, System- und Datenlandschaft aufgenommen, in späteren Iterationen dient dieser Schritt der laufenden Erfolgskontrolle bisheriger Umsetzungsschritte. Die Analysen sollten sowohl fachlich als auch technisch getrieben sein, um späteren Missverständnissen vorbeugen zu können.

Im Rahmen der Positionierung werden grundlegende Entscheidungen durch die Führungsebene getroffen. Mögliche Fragestellungen sind die Verknüpfung verschiedener Steuerungskreise sowie die Wahl eines Standardmodells oder eines Internen Modells im Rahmen von Säule I. Zudem werden bei jeder Iteration weitere Massnahmen bezüglich ihres Kosten-Nutzen-Verhältnisses kritisch hinterfragt.

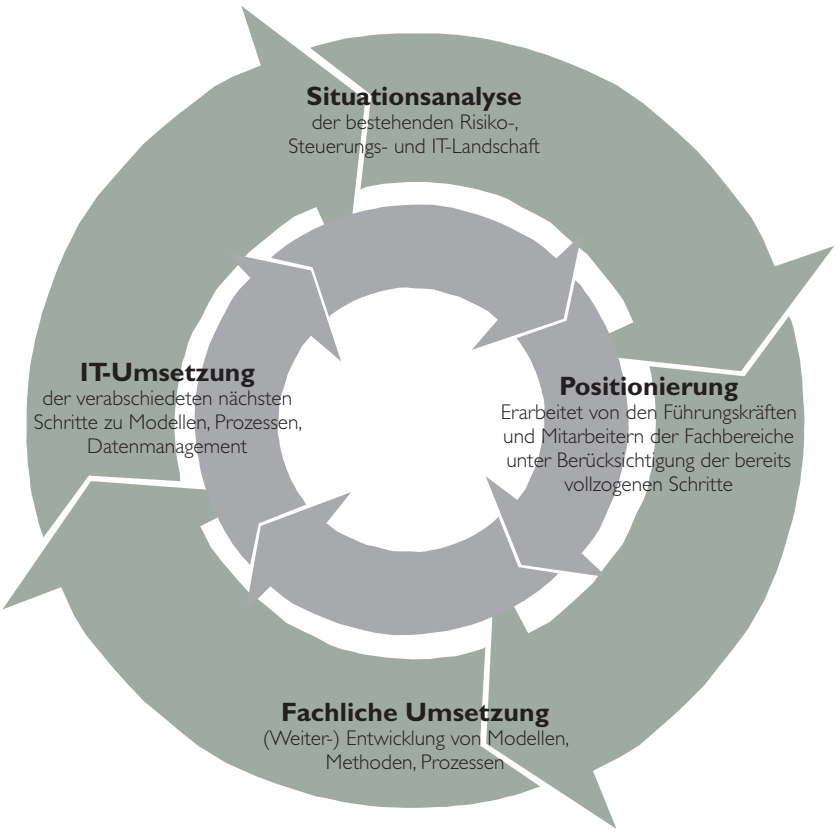


Abb. 2: Vorgehen zur Erfüllung der Anforderungen einer risikobasierten Aufsicht

Die fachliche und IT-Umsetzung sind zwar als separate Schritte zu betrachten, die jedoch einen hohen Verzahnungsgrad aufweisen. Inhaltlich sind die Schritte unmittelbar geprägt von den jeweiligen Entscheidungen der Positionierung. Es bietet sich an, in ersten Iterationen vornehmlich Themen genereller Natur zu bearbeiten, um nachfolgende Schritte zu beschleunigen oder Handlungsspielräume nicht zu früh aufzugeben. So wären auf Seiten der IT beispielsweise zu Anfang das Aufsetzen von Prozessen für Datenextraktion oder die Konzeption eines flexiblen Schnittstellenframeworks denkbar.

Fazit

Eine risikobasierte Aufsicht stellt eine Vielzahl neuer Anforderungen an das Datenmanagement und die IT von Versicherungsunternehmen. Trotz der noch andauernden Diskussion zur finalen Ausgestaltung von Solvency II lassen sich bereits weitreichende Anforderungen aufzeigen. Als idealtypischer Lösungsansatz bietet sich ein integriertes Datenmanagement an, das direkt mit den nötigen Prozessen im Unternehmen verknüpft ist.

Inwiefern und in welcher Form für einzelne Unternehmen Handlungsbedarf besteht, ist individuell zu bestimmen. Massgeblich sind in diesem Zusammenhang mögliche Wahlrechte und Entscheidungen (z. B. Modellwahl), die es als unternehmerische Entscheidungen seitens der Versicherer zu treffen gilt. Unabhängig davon weist ein iteratives Vorgehen die nötige Flexibilität auf, um zielgerichtet die Erfüllung der Anforderungen einer risikobasierten Aufsicht sicherzustellen und zudem den Mehrwert für das Unternehmen nicht ausser Acht zu lassen.

Anmerkungen

1 Vgl. Eling, Martin / Parnitzke, Thomas: Dynamische Finanzanalyse: Entwicklungsschub erwartet, in: Versicherungswirtschaft 6/2006, S. 461–464.
2 Vgl. Weiler, Peter / Welter, Jörg: Auswirkung auf Geschäftsprozesse und Informationstechnologie, in: Gründl, Helmut / Perlet, Helmut: Solvency II & Risikomanagement: Umbruch in der Versicherungswirtschaft, Gabler 2005, S. 493–513.
3 Vgl. z. B. Wittl, Anton: Postmoderne oder Klassische Moderne?: Anmerkungen zum Aufbau eines Unternehmens-Risikomanagements, in: Zeitschrift für das Versicherungswesen 10/2006, S. 321–323.
4 Vgl. Anmerkung 2.
5 Vgl. Decker, Wolfang / Stockkamp, Michael: Grosse Herausforderung, Solvency II: Sich frühzeitig vorbereiten, in: Versicherungsbetriebe 3/2006, S. 8–10.
6 Vgl. Hüfner, Jan / Ringel, Jens: Teure Software?, in: Versicherungswirtschaft 7/2006, S. 569–571.
7 Vgl. Anmerkung 2.
8 Vgl. z. B. Bathe, Falk / Oelkers, Tim: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, in: Versicherungsmagazin 3/2006, S. 34–35, und Ploemacher, Harry: Solvency II und Risikomanagement bei Versicherern, in: Zeitschrift für das Versicherungswesen 10/2005, S. 324–326.
9 Vgl. Erben, Roland / Müller-Reichart, Matthias / Romeike, Frank: Die Assekuranz steht an einer chancenreichen Weggabelung, in: Versicherungswirtschaft 16/2006, S. 1301–1305.

Ausgewählte Herausforderungen durch Solvency II für die Versicherungswirtschaft



Alexander Dotterweich



Frederik Boetius

Auf dem Weg zur Verabschiedung von Solvency II wurden in jüngster Zeit verstärkt Anforderungen an das Risikomanagement und die Risikoberichterstattung definiert:

- *Veränderungen in der externen Berichterstattung als Herausforderung für die Versicherungsunternehmen und ihre Abschlussprüfer*
- *Einbindung des Risikomanagements in die Unternehmenssteuerungs- und Kontrollprozesse*
- *Kernelemente und technische Herausforderungen einer Risikotragfähigkeitsanalyse unter Einsatz von Risikomodellen*

Dabei werden die Anstrengungen aus unterschiedlichen Richtungen vorangetrieben. Die Versicherungswirtschaft mit ihrer gewachsenen heterogenen Struktur steht bei der Frage der Schaffung eines einheitlichen Mindeststandards zum Thema Risikomanagement vor grossen Herausforderungen und die Auswirkungen für den Versicherungsmarkt sind derzeit kaum abschätzbar.

Veränderungen in der externen Risikoberichterstattung als Herausforderung für die Versicherungsunternehmen und ihre Abschlussprüfer

Zentraler Gegenstand der Arbeit des Wirtschaftsprüfers ist die Beurteilung der Angemessenheit der externen finanziellen Berichterstattung. Dabei spielen zunächst für die Versicherungswirtschaft die nationalen Bilanzierungsvorschriften eine wesentliche Rolle. Gerade im Hinblick auf die Prüfungspflichten zur Risikoberichterstattung im deutschen Jahresabschluss haben sich im vergangenen Jahr zwei wesentliche Veränderungen ergeben: Die erste wesentliche Änderung betrifft im Rahmen der Neufassung des § 57 VAG die Ausdehnung der Prüfungspflicht des implementierten Risikofrüherkennungssystems auf fast alle Versicherungsunternehmen. Die Prüfungspflicht bestand zuvor nur für kapitalmarktorientierte Unternehmen. Als zweite Änderung für die Abschlüsse zum 31. Dezember 2005 hat sich im Berufsstand der Wirtschaftsprüfer über alle Branchen hinweg die Auffassung durchgesetzt, dass die Vorgaben des Deutschen Rechnungslegungsstandards Nr. 15 betreffend die Risikoberichterstattung im Konzernabschluss nun entsprechend auch für die Einzelabschlüsse einzuhalten sind. Aufgrund eines Verweises innerhalb des DRS 15 auf spezielle Angabevorschriften zur Risikoberichterstattung für Versicherungsunternehmen im DRR 5-20 sind damit die Anforderungen an die externe Risikoberichterstattung im HGB-Abschluss eines Versicherungsunternehmens deutlich konkretisiert. Diese Rechnungslegungsstandards gehen explizit davon aus (vgl. DRS 5-20.10), dass die Unternehmen in der Regel die notwendige Risikoquantifizierung auf Grundlage interner Risikomodelle durchführen.[1] Daneben wird im DRS 15 im Hinblick auf den Prognosezeitraum für zukunftsorientierte Aussagen ein zweijähriger Betrachtungszeitraum gefordert. Dieser geht über die einjährige Überwachungsperiode hinaus, die derzeit durch die gebräuchlichen europäischen Standardmodelle und auch im geplanten Solvency-II-Standardmodell von CEIOPS abgedeckt wird. Für die Unternehmen stellt dies deshalb eine zusätzliche Herausforderung dar. Diese erhöhten Anforderungen gehen unmittelbar einher mit dem in § 289 Abs. 1 HGB formulierten Verlangen des Gesetzgebers nach einer ausgewogenen Berichterstattung auch der Chancen neben den Risiken des Unternehmens.

Der Abschlussprüfer muss den Lagebericht mit der gleichen Sorgfalt prüfen wie den Jahresabschluss selbst.[2] Er hat explizit entsprechend den Anforderungen des Berufsstands der Wirtschaftsprüfer (gemäss Entwurf des Prüfungsstandards EPS 350)

Die Autoren

Dr. Alexander Dotterweich ist als Wirtschaftsprüfer und Aktuar (DAV) bei KPMG im Bereich Audit Financial Services in München tätig.

Dr. Frederik Boetius ist als Wirtschaftsprüfer und Aktuar (DAV) bei KPMG im Bereich Audit Financial Services in München tätig.

zu beurteilen, ob die Darstellung der Risikomanagementziele und -methoden ein zutreffendes Bild von den tatsächlichen Verhältnissen im Unternehmen vermitteln. Die aufgezeigten aktuellen Rahmenbedingungen machen deutlich, dass – sowohl was die Ordnungsmässigkeit im Risikomanagementprozess (über den §57 VAG) als auch dessen Ausflüsse in der externen Risikoberichterstattung betrifft – höhere Anforderungen als in der Vergangenheit für die Versicherungsunternehmen und ihre Abschlussprüfer bestehen. Und diese werden in der Zukunft mit der zunehmenden Bedeutung der Risikomodelle weiter steigen. Der Abschlussprüfer, der alle für seine Prüfung relevanten Informationen berücksichtigen muss, kann sich dem Bild von der Gesamtrisikosituation, wie es durch die interne Risikomodellierung und -bewertung vermittelt wird, nicht verschliessen, sondern muss sich vielmehr aktiv und intensiv mit ihm auseinandersetzen. Dies beinhaltet auch die Auseinandersetzung mit und das Verstehen der zugrunde liegenden Modellierungen.

Die geplante dritte Säule des Konzepts von Solvency II (Überwachungsfunktion des Kapitalmarktes) setzt Vergleichbarkeit der Unternehmensinformationen voraus. Im internationalen Kontext von Solvency II und vor dem Hintergrund der heterogenen nationalstaatlichen Rechnungslegungssysteme spielt deshalb die Entwicklung der internationalen Rechnungslegung insbesondere im Bereich Kapitalanlagen und Bilanzierung von Versicherungsverträgen (IFRS 4) eine wichtige Rolle. Gerade bei der Bilanzierung von Versicherungsverträgen sind derzeit beim IFRS 4 noch Fragestellungen von einer abschliessenden Regelung (insbesondere zur Bewertung der versicherungstechnischen Verpflichtungen) ausgeklammert worden. In Anbetracht der fortschreitenden Entwicklung der aufsichtsrechtlichen Vorgaben wird auch der Druck auf die Normengeber erhöht. Bezüglich der externen Risikoberichterstattung in einem IFRS-Abschluss sind seit den Abschlüssen zum 31. Dezember 2005 – teilweise mit Übergangsfristen – neue erweiterte Regelungen bereits in Kraft. Dies betrifft insbesondere folgende Elemente:

- Angabepflichten zu Finanzinstrumenten und Kapitalanlagerisiken gemäss IFRS 7. Hierunter fallen zunächst qualitative Angaben zu Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken und Marktrisiken gemäss IFRS 7.3, einschliesslich der Methoden der Risikomessung sowie der Grundsätze zur Bewältigung der Risiken. Quantitative Angaben zu den einzelnen Risikokategorien gemäss IFRS 7.36, 7.39 und 7.40, insbesondere Ergebnisse aus Sensitivitätsanalysen zu Marktrisiken, Fälligkeitsanalysen und Altersstrukturen sowie Analysen zum Kreditrisiko sind ebenfalls offen zu legen.
- Angabepflichten zu Risiken aus Versicherungsverträgen nach IFRS 4.39, insbesondere hinsichtlich der Risikostrategie beim Underwriting sowie hinsichtlich der Methoden zu Reduktion oder Transfer des versicherungstechnischen Risikos. Ausserdem sind versicherungstechnische Risiken auf ihre Ergebnis- und Eigenkapitalsensitivität hin zu analysieren. Einzugehen ist auch auf die Bedeutung von Zinsänderungs-, Ausfall- und Konzentrationsrisiken.

Einbindung des Risikomanagements in die Unternehmenssteuerungs- und Kontrollprozesse

Die Anbindung an die Unternehmensprozesse ist entscheidend für die erfolgreiche Implementierung eines verlässlich funktionierenden Risikomanagements. Dies betrifft bekanntermassen die Sicherstellung des Informationszuflusses in das Risikomanagement im Hinblick auf Aktualität und Vollständigkeit der risikorelevanten Informationen aus den operativen Geschäftsprozessen. Dies alleine genügt jedoch nicht, vielmehr ist das Bewusstsein notwendig, dass Vorgaben zu Renditezielen, Änderungen im Produktmix und Änderungen in der strategischen Ausrichtung auch Einfluss auf die Risikosituation der Unternehmen nehmen werden und deshalb im Risikomanagement zeitnah Berücksichtigung finden müssen.

Dies betrifft sowohl das Risikoinventar und seine Modellierung, die Risikokontrollen und das Risikoreporting. Änderungen in der Geschäftstätigkeit können zur Neugewichtung der bestehenden Risiken sowie zu Wegfall oder neuem Auftreten von Risiken führen. Neue oder in ihrer Bedeutung gestiegene Risiken müssen mit bestehenden oder neuen Mitteln kontrolliert und begrenzt werden, seien es Zeichnungsrichtlinien, Rückversicherung oder Absicherungsgeschäfte. Das interne Risikoreporting muss, um eine Überfrachtung der Informationswege zu vermeiden, kontinuierlich die Einhaltung der von der Unternehmensstrategie beeinflussten Wesentlichkeitsgrenzen und Risikoschwellenwerte überwachen.

Die Grunderfordernis einer Festlegung von Risikoschwellenwerten ist u. E. als Konsequenz aus dem KonTraG im Rahmen der Vorgaben zur Implementierung eines Risikofrüherkennungssystems nach § 91 Abs. 2 AktG inzwischen auch weitgehend erkannt und praktiziert (Abbildung 1). Verbesserungspotenzial besteht allerdings vielfach noch in der prozessualen Ausgestaltung, um im Idealzustand eine konsistente Ableitung der Risikoschwellenwerte und Wesentlichkeitsgrenzen aus der Gesamtrisikoanalyse sicherstellen zu können.

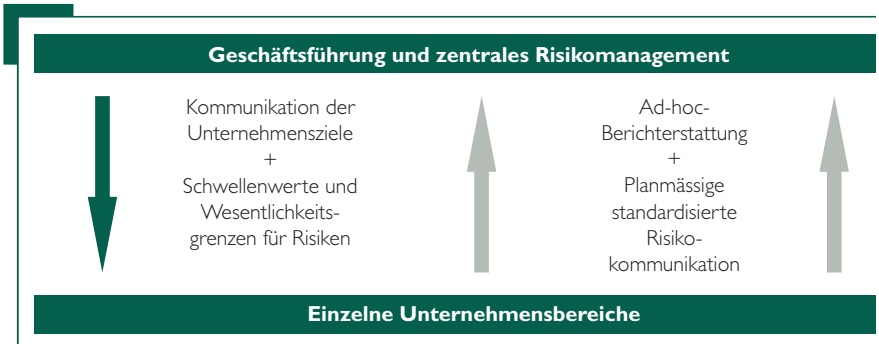


Abb. 1: Informationsströme im Risikomanagement

Der Ist-Zustand bei der Erfassung und Bewertung der Unternehmensrisiken seit Einführung des KonTraG zeichnet sich durch eine grosse Bandbreite quantitativer und qualitativer Konzepte aus, die derzeit auch noch ausreichen mögen, isoliert in Deutschland bestehende Minimalanforderungen an die Überwachung der Versicherungsrisiken zu erfüllen. Für die Zwecke der Unternehmenssteuerung sind die auf qualitativen Einschätzungen beruhenden Ansätze jedoch keinesfalls ausreichend. In der Vergangenheit ging mit Risikofrüherkennungssystemen im Sinne des KonTraG vielfach das Phänomen einher, dass zur Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen parallele Berichtsstrukturen neben den für die Unternehmenssteuerung relevanten Controllingprozessen (mit entsprechenden Zusatzkosten) implementiert wurden. Diese Situation kann der Zielsetzung von Solvency II nicht mehr gerecht werden. Denn in diesem Rahmen ist die Verwendung von Risikoinformationen bei der Unternehmenssteuerung als «Gütesiegel» für die Qualität dieser Informationen zu betrachten. Ausserdem werden die Unternehmen durch den verpflichtenden Einsatz von Risikomodellen gezwungen, quantitative Aspekte in das Risikomanagement zu integrieren. Bei womöglich zusätzlich reduzierten Kapitalanforderungen als Belohnung für den Einsatz präziserer Interner Modelle (anstatt des einfacheren Standardmodells) verbessern sich schliesslich entscheidend die positiven Auswirkungen eines integrierten Steuerungs- und Risikomanagement-Ansatzes.

In die gleiche Richtung gehen auch die Fragestellungen bei der Beurteilung des «Enterprise Risk Managements», wie sie gerade von Seiten der Ratingagenturen untersucht und als Best Practice gefordert[3] werden. Der unmittelbare Zusammenhang mit der Säule 3 (Überwachungsfunktion des Kapitalmarkts) des Konzeptes von Solvency II liegt auf der Hand. Schliesslich ist ein derartig ausgestaltetes integriertes Risikoüberwachungssystem prädestiniert dazu, aussagefähige Prüfungsnachweise für viele Elemente der Rechnungslegung bereitzustellen. Hierzu gehören die Going-Concern-Prämisse über den Fortbestand des Unternehmens[4], die Bewertung von Vermögenswerten aus der passiven Rückversicherung, die anzugebenden Eventualverbindlichkeiten oder die externe Risikoberichterstattung. Entsprechend werden wir im Folgenden kurz wesentliche Anforderungen aus unserer Sicht skizzieren.

Kernstück bei der Betrachtung eines «Enterprise Risk Managements» sind die Methoden und Rahmenbedingungen der Unternehmensführung, die organisatorischen Strukturen und Prozessabläufe sowie die Berücksichtigung von Risiko bei der Festlegung der Unternehmensstrategie als eine Dimension des Unternehmenserfolgs. Die Unternehmensstrategie mündet dabei in eine fundierte Risikostrategie basierend auf einer quantitativen Risikotragfähigkeitsanalyse unter Beachtung der vorhandenen Eigenmittel und einer definierten maximal tolerablen Risikoaversion des Unternehmens (Abbildung 2).

Diese somit konsistent aus der Geschäftsstrategie abgeleitete Risikostrategie sollte zunächst übergreifende Informationen zu grundsätzlichen Entscheidungen wie dem maximalen Risikoappetit der Gesellschaft, dem Zielrating oder dem vorgesehenen Umfang von Risikotransfer enthalten. Daneben sollte über die Festlegung eines Limitsystems für die Risikoübernahme, die zugehörigen Risikokontrollen sowie über die konkrete Definition eines Systems von Risikosteuerungskennziffern für die Überwachung der übernommenen Risiken eine stringente Verbindung vom strategischen zum operativen Risikomanagement geschaffen werden (Abbildung 3).

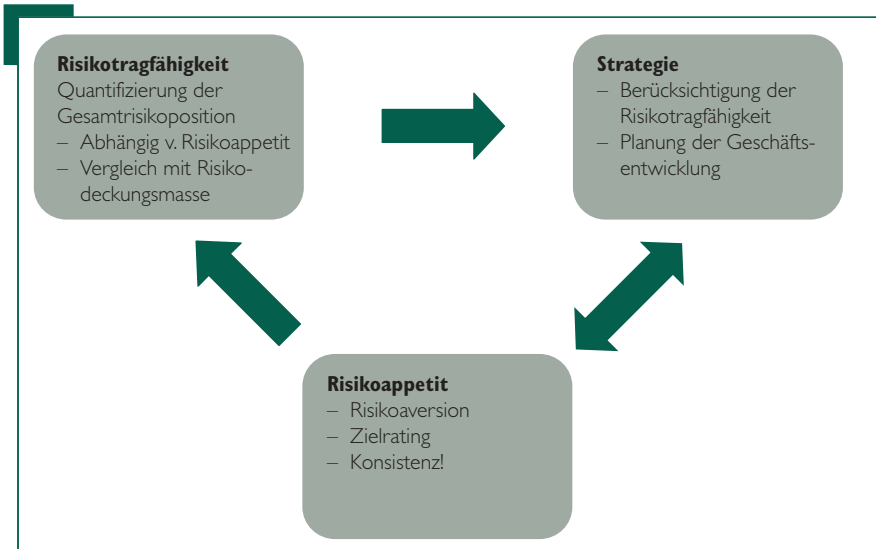


Abb. 2: Überblick über den strategischen Rahmen



Abb. 3: Ableitung eines Limitsystems im Rahmen der Definition der Risikostrategie

Das notwendige Limitsystem muss neben den zentralen Einzelrisiken (Marktrisiken, Kreditrisiken, Underwriting- und Reserverisiken sowie operationellen Risiken) inhaltlich insbesondere dem Aspekt der Kumulkontrolle beim Zusammenwirken der Risiken Rechnung tragen. Die kontinuierliche Pflege des Limitsystems ist zusammen mit den genannten Risikosteuerungskennziffern als kontinuierlicher Prozess auszugestalten. Entsprechend muss auch das interne Risikoreporting aufgestellt werden, welches bei Änderungen der Vorgaben, zum Beispiel wegen einer veränderten Unternehmensstrategie, mit zu adaptieren ist. Ziel des Risikocontrolling-Prozesses ist schliesslich eine Zusammenführung der Risikoinformationen aus der Berichterstattung der operativen Einheiten und der aktuellen Berechnungsergebnisse zur Risikokapitalsituation der Gesellschaft mit Hilfe des theoretisch fundierten Risikomodells.

Die im Rahmen von Solvency II vorgesehene aufsichtsrechtliche Überprüfung schliesslich verlangt eine Dokumentation des Risikomanagementsystems, also eine Beschreibung der Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Dokumentation aller wesentlichen konkret durchgeführten Prozessschritte, insbesondere der dabei eingerichteten Kontrollen.

Um die Resultate eines Risikomanagementsystems und dessen Auswirkungen auf die finanzielle Berichterstattung bewerten zu können, muss der Abschlussprüfer das System selbst und die Rahmenbedingungen, unter denen es operiert, verstehen. Der Abschlussprüfer wird hierzu seine Prüfungshandlungen entsprechend einer typischen Prüfung eines Internen Kontrollsystems ausrichten, d. h. zunächst den Aufbau (Design, einschliesslich der Dokumentation) des eingerichteten Risikomanagements anhand der Dokumentation des Unternehmens sowie der durchgeführten Prozesse im Hinblick auf die grundsätzliche Wirksamkeit des Ansatzes beurteilen. Eine darüber hinaus gehende Prüfung der Funktionsfähigkeit des Systems in Stichproben hängt von den möglichen Auswirkungen auf die finanzielle Berichterstattung und der Risikoeinschätzung des Abschlussprüfers ab. Sie ist unerlässlich in den Bereichen, für die ein direkter Prüfungsauftrag besteht, etwa bei der im deutschen Aufsichtsrecht vorgeschriebenen Prüfung des Risikofrüherkennungssystems. In einem separaten Schritt wird er sich mit den konkreten Ergebnissen des Risikomanagements (Risikoberichterstattung und der Entwicklung der Risikokennzahlen) beschäftigen und gegebenenfalls Konsequenzen für den Jahresabschluss und den weiteren Prüfungsablauf analysieren. Besondere Bedeutung hat die angemessene Würdigung der Ergebnisse zur Risikotragfähigkeit sowie der Risikostrategien. Der Abschlussprüfer muss deshalb ein gutes Verständnis für die Herangehensweise des Unternehmens an die Risikotragfähigkeitsanalyse, unter Einsatz des gewählten Risikomodells, entwickeln.

Kernelemente und technische Herausforderungen einer Risikotragfähigkeitsanalyse unter Einsatz von Risikomodellen

Nach einer Identifikation der relevanten Risiken besteht die Aufgabe der Risikotragfähigkeitsanalyse insbesondere aus der Gegenüberstellung von Risikokapitalbedarf (mit Risikobewertung und -aggregation) zur geplanten Entwicklung der Risikodeckungsmasse (also insbesondere den vorhandenen Eigenmitteln). Für beide Teilfragen hängt das Ergebnis wesentlich vom zugrunde gelegten Bewertungskonzept ab. An dieser zentralen Stelle ist die genaue Entwicklung der Vorgaben im Rahmen von Solvency II (insbesondere bzgl. der Definition eines europäischen Standardmodells) zwar noch nicht final geklärt, dennoch besteht Konsens im Hinblick auf eine grundsätzliche Marktwertausrichtung. In Anbetracht der hierzu stattfindenden Diskussionen geben wir einige Erläuterungen.

Solvency II geht von einer marktkonsistenten Bewertung aus. Das verlangt den Rückgriff auf Marktwerte für Kapitalanlagen, soweit diese zuverlässig vorhanden sind, andernfalls sind durch Bewertungsverfahren (über Modelle) abgeleitete Marktwerte anzusetzen. Letzteres wird gerade für die versicherungstechnischen Reserven und das innewohnende Reserverisiko von Bedeutung sein, welches mittels dem diskontierten Schadenerwartungswert (Best Estimate nach Abzinsung entsprechend der Abwicklung der Schadenzahlungen) und eines Risikozuschlags ermittelt werden soll.[5] Bei der Modellierung des Risikozuschlags bevorzugte CEIOPS zunächst in einer ersten Feldstudie («quantitative impact study», QIS 1 mit im März 2006 veröffentlichten Ergebnissen) einen Percentilansatz ähnlich dem Schweizer Solvency Test.[6] Im Rahmen einer aktuellen – in der Phase der Auswertung befindlichen – zweiten Feldstudie (QIS 2) werden weiterhin ein über die Kapitalkosten motivierter Ansatz sowie für die Lebensversicherung zusätzliche szenariobasierte Berechnungen getestet.

Derzeit nicht sonderlich zur Diskussion steht die Ermittlung des diskontierten Schadenerwartungswerts. Mitunter wird davon ausgegangen, dass dieser über bekannte mathematische Modelle relativ einfach bestimmt werden könne.[7] Die Erfahrung mit aktuariellen Verfahren in der Vergangenheit hat jedoch etwas anderes gezeigt. In der Praxis bestehen erhebliche Unsicherheiten bei der stetigen Reservebedarfsbewertung (zum Beispiel aus fehlender historischer Datenbasis an den Enden der Abwicklung von Long-Tail-Sparten oder Strukturbrüchen in den historischen Abwicklungsmustern). Diese werden – wie neuerdings auch Diskussionen um die ersten Proberechnungen mit dem GDV-Standardmodell erkennen lassen – manche kleinere Versicherer mit geringer aktuarieller Kapazität vor grosse Herausforderungen stellen. Für Zwecke der Abschlusserstellung nach IFRS ist man in Anbetracht dessen dazu übergegangen, keine separaten Best Estimate, sondern aktuariell zunächst eine Bandbreite für den Best Estimate mit mehreren Verfahren zu schätzen. Das erscheint somit auch für obigen diskontierten Schadenerwartungswert sinnvoll. Ein Vergleich der Schwankungsbreiten für den Erwartungswert mit denjenigen für den Risikozuschlag dürfte interessant sein.[8]

Ein weiterer interessanter Aspekt im Hinblick auf die Marktwertbewertung der vorhandenen Risikoelemente, insbesondere

der versicherungstechnischen Verpflichtungen, ist schliesslich die Überleitung der Ergebnisse der Einzelmodelle auf den Fair Value des vorhandenen bzw. geplanten Eigenkapitals. Konkret wird dann einerseits abzuwarten sein, wie die noch ausstehenden Vorschriften von IFRS 4 zur Bewertung von Versicherungsverpflichtungen im Vergleich zu der oben dargestellten Bestimmung der Margen bzw. Sicherheitszuschläge bei der Bestimmung des Risikokapitalbedarfs endgültig lauten werden und andererseits, welche Bedeutung schliesslich den Vorgaben in der internationalen Rechnungslegung im Rahmen der Bestimmung des Fair Value der vorhandenen Eigenmittel zukommen wird. Klar ist, dass sowohl unterschiedliche Wertkonzepte bei den Risikozuschlägen als auch unterschiedliche Parametrisierungen aufgrund abweichender geforderter Sicherheitsniveaus – von Letzterem wird vielfach ausgegangen[9] – zusätzlichen Erläuterungsbedarf bei Überleitungsrechnungen erfordern würden.

Das abschliessende Kernstück für die Bestimmung des Eigenmittelbedarfs, die Risikoaggregation und die abschliessende Gesamtableitung des Kapitalbedarfs - sowohl was das absolute Minimumkapital MCR als auch die höhere Solvenzkapitalanforderung SCR anbelangt – ist noch fundamental in Diskussion. Es ist davon auszugehen, dass die im Rahmen der laufenden Feldstudie QIS 2 verwendeten Parametrisierungen noch keine abschliessende Empfehlung von CEIOPS hinsichtlich der Ausgestaltung des künftigen europäischen Standardansatzes darstellen, sodass der für Ende Oktober 2006 erwartete Schlussbericht von CEIOPS zu QIS 2 abzuwarten bleibt.

Allerdings scheint die konzeptionelle Ausrichtung klar. Sie besteht aus einem Bottom-Up-Ansatz, d. h. einer separaten Teilrisikomodellierung mit anschliessender separater Aggregation der Teilrisiken. In Anbetracht der unterschiedlichen Risikostruktur zwischen Leben- und Krankenversicherungsunternehmen einerseits, sowie Schadenversicherern andererseits, dürfte jetzt schon klar sein, dass aufgrund der deutlichen Dominanz des Kapitalanlagerisikos – einschliesslich des Durationsrisikos beim Asset-Liability-Matching – bei den Lebensversicherungsunternehmen der Diversifikationseffekt bei der Risikoaggregation weitaus geringer ausfallen wird als bei den Schadenversicherungsunternehmen. Bei diesen wird dagegen die Verteilung des Kapitalbedarfs stark vom versicherungstechnischen Kumul- und Grossschadenexposure und dem unternehmensspezifisch vorhandenen Bestand an Aktien abhängen.

Als Risikomass bevorzugt CEIOPS schliesslich – abweichend von im GDV-Modell und vielen anderen europäischen Standardansätzen zugrunde gelegten Value-at-Risk – wie der Schweizer Solvency Test eine Tail-Value-at-Risk-Betrachtung. Ausserdem ist darauf hinzuweisen, dass CEIOPS unmissverständliche Konvergenzbestrebungen mit dem Bankenbereich bei der Implementierung eines mehrstufigen Konzepts zur Einteilung der anrechenbaren Eigenmittel vorgegeben hat.

Fazit

Als Fazit bleibt festzuhalten, dass die Herausforderungen an das Risikomanagement die Versicherungsunternehmen an vielen Stellen berühren. Wir haben dies konkret für die Themenbereiche Risikobewertung, Risikoberichterstattung und Einbindung in die Unternehmenssteuerung dargestellt. In der Gesamtbetrachtung der Ausführungen werden auch die Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen diesen einzelnen Aspekten sichtbar. Dies macht deutlich, dass zum Beispiel technische Fragen zu Risikobewertung durch Spezialisten nur einen Teilaspekt auf dem Weg zu einem unternehmensweiten Risikomanagement darstellen. Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Themenkomplex als Ganzes ist den Versicherungsunternehmen deshalb dringend zu empfehlen.

Anmerkungen

1 Ein zwingender Einsatz Interner Modelle zur Risikobewertung wird nicht gefordert. Allerdings sind bei Verzicht hierauf spezifische Angaben zur Quantifizierung einzelner Risikobereiche verpflichtend; vgl. DRS 5–20.10 ff.
2 Vgl. IDW Prüfungsstandard EPS 350, Abschnitt 3.
3 Mitteilungen, in: Versicherungswirtschaft 15/2006, S. 1271.
4 § 252 (1) Nr.2 HGB.
5 Zimmermann/Borowski: Solvency II – Ein Markt für Standardmodelle?, in: Versicherungswirtschaft 15/2006, S. 1230.
6 Im Rahmen des Percentilansatzes von QIS I sind im Wesentlichen zunächst Quantile mit einem Sicherheitsniveau von 75 und von 90 Prozent betrachtet worden, d. h. die Reserven sollten demnach so bemessen sein, dass die mit einer Wahrscheinlichkeit von 75 bzw. 90 Prozent bis zum Run-off des Bestands ausreichen.
7 Benedikt/Herzig: Die Herzstücke des neuen Eigenmittelregimes im Test, in: Versicherungswirtschaft 11/2006, S. 891.
8 Die Frage der endgültigen Kalibrierung von Risikozuschlägen für ein künftiges Standardmodell (sowohl für eine Minimumkapitalanforderung MCR als auch eine höhere Solvenzkapitalanforderung SCR) wird voraussichtlich auch nach QIS 2 Studie nicht endgültig geklärt sein, sodass noch weitere Untersuchungen folgen werden. Neben den bisher in QIS 1 und in QIS 2 verwendeten Methoden sind auch die Ergebnisse aus bestehenden internen Risikomodellen zu beachten, um dem Ziel Rechnung zu tragen, dass durch ein ausreichend konservatives Standardmodell Anreize für Interne Modelle geschaffen werden.
9 Versicherungswirtschaft 15/2006, S. 1230.

Tagungsauswertung von Dipl.-Kfm. Stefan Schuckmann

Das Solvency-II-Projekt lebt von intensiver Kommunikation

Internationale Konferenz Solvency II des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) am 27.09.2006 in Berlin



Stefan Schuckmann

Der Erfolg des europäischen Reformprozesses zur Etablierung einer harmonisierten, risikobasierten Versicherungsaufsicht hängt in hohem Masse von der intensiven Kommunikation aller am Prozess beteiligten Parteien ab. Die dritte Konferenz des GDV zum europäischen Reformprojekt Solvency II diente dem Austausch zwischen Versicherungsbranche, Aufsichtsbehörden und politischer Ebene und war somit Teil dieses Kommunikationsprozesses. Im Verlauf der Konferenz wurden die Ziele des Solvency-II-Prozesses von allen Teilnehmern unterstützt. Doch kamen auch Punkte zur Sprache, deren konkrete Ausgestaltung noch Gegenstand der Diskussion ist.

Solvency II steht politisch noch am Anfang

Die veränderten Rahmenbedingungen des Versicherungsgeschäfts machen eine Reaktion der Aufsichtsbehörden notwendig. In einem dynamischen Marktumfeld sind regelbasierte Systeme nicht flexibel genug und laufen Marktentwicklungen hinterher. Ein Paradigmenwechsel hin zu einer prinzipienbasierten Aufsicht schafft die notwendige Flexibilität im Aufsichtssystem. Jörg Asmussen, Ministerialdirektor im Bundesfinanzministerium, vertritt die Auffassung, dass der Solvency-II-Prozess politisch erst am Anfang steht. Von einer reformierten Aufsicht der Versicherungsbranche sollen alle Marktbeteiligten profitieren. Für die Versicherungsbranche sollen durch die Aufsicht Anreize für ein verbessertes Risikomanagement und moderne Kapitalallokationsmethoden gesetzt werden. Der Versicherungsaufsicht sollen neue Reaktionsmöglichkeiten an die Hand gegeben werden, um Fehlentwicklungen zeitnah entgegensteuern zu können. Und nicht zuletzt soll Solvency II für eine verbesserte Markttransparenz sorgen, die Verbraucher in die Lage versetzt, Versicherungsprodukte qualitativ besser einschätzen zu können.

Zudem handelt es sich beim Solvency-II-Projekt um ein rein europäisches Reformprojekt. Jedoch besteht Asmussen zufolge eine gute Chance, dass die Solvency-II-Regeln sich als internationaler Standard durchsetzen. Das Bundesministerium der Finanzen unterstützt die Entwicklung einer risikobasierten Aufsicht, die frei ist von starren Regeln und Spielräume für individuelle Entwicklungen bietet. Hierbei gilt es jedoch einige Herausforderungen zu meistern:

- Ausführliche Auswirkungsstudien sind zwingend notwendig, um die makro- und mikroökonomischen Auswirkungen abschätzen zu können und Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen.
- Die resultierenden Kapitalanforderungen dürfen die Branche nicht überfordern und sollen sich am verfügbaren Kapital orientieren.
- Solvency II soll keinen aufsichtsgetriebenen Marktbereinigungsprozess auslösen. Insbesondere die Situation kleiner und mittelgrosser Versicherer ist explizit zu berücksichtigen.
- Die Aufsicht muss produktneutral sein. Eine Verknappung des Angebots oder eine Verdrängung bestimmter Produkte muss vermieden werden.
- Die neuen Regeln müssen Anreize für die Nutzung Interner Modelle enthalten. Von besonderer Bedeutung ist die gleichzeitige Zulassung der Internen Modelle mit dem Standardansatz.
- Die Kosten der Regulierung müssen sich in einem vertretbaren Rahmen bewegen. Die Anlehnung der Aufsicht an die Rechnungslegung hilft Kosten zu vermeiden.
- Von zentraler Bedeutung ist es, eine Behinderung der Investitionstätigkeit der Versicherungswirtschaft zu vermeiden. Ein Rückzug der Versicherungsunter-

nehmen z. B. aus dem Aktienmarkt hätte grosse Auswirkungen auf die Finanzmärkte.
- Die reformierte Aufsicht sollte für Krisensituationen Möglichkeiten der Flexibilisierung der Aufsichtsregeln auf regionaler Ebene oder zentral auf europäischer Ebene beinhalten.
- Solvency II muss auch auf Pensionskassen Anwendung finden. Grundsätzlich muss gelten: «same risk = same rules».

In Bezug auf die Aufsicht über Versicherungsgruppen und Finanzkonglomerate existiert ein marktseitiger Druck zur Einführung einer Lead-Supervisor-Regelung oder einer europäischen Zentralaufsicht. Notwendig hierzu ist eine europäische Aufsichtskultur jenseits nationaler Befindlichkeiten. Denn die Reichweite der Aufsichtsbehörden muss der Reichweite der Versicherungsunternehmen angepasst sein, um Arbitrage zwischen unterschiedlichen Aufsichtssystemen weitgehend zu verhindern. Hierzu sind eine verstärkte Kooperation der Aufsichtsbehörden und eine Konvergenz von Aufsichtsrecht und Aufsichtspraxis unerlässlich. Aufsicht muss auf der Basis fixierter, nicht bilateraler Regeln beruhen. Die Nationalstaaten müssen hierzu gewillt sein, Aufgaben und Kompetenzen zu Gunsten einer europäischen oder internationalen Koordination abzugeben. Für die zukünftige Ausgestaltung des Deutschen Aufsichtsrechts bedeutet dies beispielsweise, dass es eine starre Anlageverordnung – wie die derzeitige – nach Einführung von Solvency II nicht mehr lange geben wird. Vorstellbar ist nach Asmussens Auffassung allenfalls eine eher grobe Richtschnur. In Teilbereichen wie z. B. der Regelung der Überschussbeteiligung bleiben differenzierte nationale Regelungen jedoch notwendig.

Dr. Thomas Steffen, Erster Direktor der Säule Versicherungsaufsicht in der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und Stellvertretender Vorsitzender der Europäischen Versicherungsaufsichtskonferenz (CEIOPS), stellte fest, dass die verstärkte Kooperation der europäischen Versicherungsaufsichtsbehörden sich auch in der Arbeit der BaFin niederschlägt. Bis vor 15 Jahren hat es lediglich bilaterale Kontakte mit den Aufsichtsbehörden in den USA gegeben. Die «rasante Entwicklung» in den letzten Jahren hat zur Bildung von 180 Arbeitsgruppen geführt. 50 davon betreffen die Versicherungsaufsicht und allein 12 den Solvency-II-Prozess. Solvency II wird in Zukunft der integrale Bestandteil der operativen Aufsicht sein. Die BaFin ist bemüht, eine einheitliche deutsche Position im Entwicklungsprozess zu finden:
- In Bezug auf die zukünftige Bewertung von Rückstellungen zeichnet sich ein Weg hin zu einer marktnahen Bewertung immer deutlicher ab. Verwendete Marktwerte könnten mit Hilfe von Szenarioanalysen getestet werden.
- Für das Standardmodell muss der Grundsatz lauten: «keep it simple».
- Die Regelungen der zweiten Säule sollten nicht eine Revolution, sondern eher eine Kultur-Evolution darstellen. Die Abkehr vom rein regelbasierten System hin zu einer prinzipienbasierten Aufsicht stellt einen folgerichtigen evolutionären Schritt dar. Dennoch sind in einem prinzipienbasierten System weiterhin einige Regeln notwendig.
- Auf europäischer Ebene ist ein harmonisierter Werkzeugkasten für regulatorische Eingriffe erforderlich.

Der Leiter des Referates Versicherungen und Renten bei der Europäischen Kommission, Karel van Hulle, betonte in seinen Ausführungen, wie wichtig eine frühzeitige Beschäftigung mit der Thematik Solvency II für die Unternehmen der Branche ist. Daher begrüsst die Kommission die aktive Beteiligung der deutschen Unternehmen an den quantitativen Auswirkungsstudien (QIS). Die Kommission verfolgt mit dem Solvency-II-Prozess das Ziel einer Vertiefung der Integration des EU-Versicherungsmarktes. Durch die Förderung einer besseren Rechtsetzung sollen die Versicherungsnehmer besser geschützt und die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Versicherer verbessert werden.

Derzeit bestehen noch einige offene technische Fragen, die seit Januar 2006 zur Bearbeitung bei der CEIOPS liegen. Die Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen soll auf der Basis eines marktkonsistenten Modells erfolgen. Für die Ausgestaltung dieses Modells sind die QIS von besonderer Relevanz. Weitere offene Fragen bestehen hinsichtlich der Standardformel zur Bestimmung der Kapitalanforderungen. QIS 2 war nur ein Test, der wichtige Erkenntnisse geliefert hat. Die in Zusammenarbeit mit der Industrie durchzuführende QIS 3 wird dann kein reiner Test mehr sein. Auch hinsichtlich der zweiten Säule besteht noch Klärungsbedarf. Solvency II muss zu mehr Konvergenz in der Aufsichtspraxis führen. So ist es beispielsweise wichtig, einheitlich umgesetzte Regeln bezüglich der Capital Add-ons zu entwickeln. Auch die Gruppenaufsicht soll trotz der hohen Komplexität des Themas neu geregelt werden, da die derzeitige Aufsichtspraxis inadäquat ist. Damit die Vorteile einer neuen Aufsicht die Nachteile überwiegen, müssen die Aufsichtsbehörden die Massnahmen rechtfertigen, die sie den Unternehmen auferlegen. Letztlich soll die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Versicherer gestärkt werden. Es muss ein Umdenken stattfinden, dass es nicht um das blosse Einhalten von Regeln geht. Hier kommt insbesondere der dritten Säule eine besondere Bedeutung zu.

Versicherungsbranche pflegt intensive Kommunikation mit der Aufsicht

Die Ziele des Solvency-II-Prozesses erfahren grosse Unterstützung durch die Versicherungsbranche. Für das Comité européen des assurances (CEA), den europäischen Branchenverband der Versicherungsindustrie, stellte dessen Präsident Gérard de la Martinière heraus, dass diese Ziele nur durch einen ökonomischen und risikobasierten Ansatz zu realisieren sind. Insbesondere die Kalibrierung des Modells ist entscheidend für die Auswirkungen der neuen Aufsicht auf die Branche. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Konsistenz der reformierten Aufsicht mit der Rechnungslegung. Auch wenn es in der abschliessenden Darstellung Unterschiede geben kann, ist doch eine gemeinsame Bewertungsbasis notwendig. Nach Ansicht von de la Martinière führt man einen intensiven und konstruktiven Dialog mit den Aufsichtsbehörden, um die noch offenen Punkte zu klären. Um in der Kom-

munikation mit den Aufsichtsbehörden Gehör zu finden, ist es notwendig, konsistent zu argumentieren. Die CEA ist daher bemüht, alle Branchenvertreter zu mobilisieren, mit dem Ziel, einen möglichst grossen Beitrag der Industrie zum Entwicklungsprozess zu erreichen.

Auch die deutsche Versicherungsbranche vertritt im Solvency-II-Projekt eindeutige Positionen. Welche Punkte aus Sicht der deutschen Versicherungswirtschaft von besonderer Wichtigkeit sind, schilderte Dr. Jörg Schneider, Vorstandsmitglied der Münchener Rück. Die Implementierung eines in Zusammenarbeit mit der Versicherungsbranche entwickelten Aufsichtssystems kann eine Chance für die Unternehmen sein, wenn die Reform bestimmten Kriterien genügt. Eingriffe der Aufsicht in den Versicherungsmarkt sollten nicht automatisch anhand quantitativer Regelmechanismen erfolgen, um prozyklische Effekt zu vermeiden. Vielmehr sollten Prinzipien die Basis der Aufsichtstätigkeit bilden, die in Krisensituationen die notwendige Flexibilität erlauben.

Für die Mehrheit der Unternehmen sollte ein risikobasierter Standardansatz die Basis für die Berechnung der Kapitalanfordungen bilden. Entscheidend ist es hier, einen Kompromiss zwischen Genauigkeit und Einfachheit zu finden. Der Einsatz Interner Modelle muss sich quantitativ für die Unternehmen bemerkbar machen und das verbesserte Risikomanagement darf sich nicht negativ auf die Kapitalanforderungen auswirken. Die noch zu formulierenden Mindeststandards für versicherungstechnische Rückstellungen müssen auch für kleinere Versicherer handhabbar sein. Hier gilt es, die Balance zwischen Augenmass und Präzision zu bewahren, ohne relevante Risiken zu vernachlässigen. In Bezug auf die in der zweiten Säule zu formulierenden Anforderungen an das Risikomanagement und die zugehörigen Aufsichtsprozesse ist eine Einführung von Internen Modellen «durch die Hintertür» zu vermeiden. Die Anforderungen der Aufsicht an das Risikomanagement müssen sich an der Grösse und dem Risikoprofil des beaufsichtigten Unternehmens ausrichten. Ziel muss es zudem sein, die bestehenden nationalen Regeln auf ihre Konformität mit dem neuen europäischen Aufsichtssystem hin zu überprüfen und Wettbewerbsverzerrungen durch eine europaweit einheitliche Interpretation der Regelungen zu vermeiden. Die externe Berichterstattung, die sich in der dritten Säule von Solvency II wiederfindet, sollte mit den Offenlegungspflichten aus der Rechnungslegung konsistent sein. Jede Berichtspflicht ist daraufhin zu überprüfen, inwieweit sie der Finanzmarktstabilität dient und ob durch die Offenlegung strategischer Daten Wettbewerbsvorteile gefährdet werden.

Die Konsolidierung im Finanzdienstleistungssektor hält noch immer an, daher spielt aus der Perspektive der Aufsicht die Risikosituation innerhalb einer Versicherungsgruppe oder eines Finanzkonglomerates eine wichtige Rolle. Wichtig sind aus Sicht der Branche die Etablierung eines Lead-Supervisors und eindeutige Regelungen zur Anerkennung Interner Modelle. Zentrales Element ist zudem die adäquate Erfassung von Diversifikationseffekten auf Gruppenebene. Durch die Integration des von der Aufsicht geforderten Risikomanagements in die Unternehmensführung kann die Versicherungsbranche nach Ansicht von Dr. Schneider von einem Betroffenen zu einem Nutzniesser der neuen Aufsicht werden. Ziel muss es sein, den beträchtlichen Aufwand, der durch Anforderungen der reformierten Aufsicht entsteht, zur Errichtung eines ökonomisch sinnvollen, integrierten Risikomanagements zu nutzen. Das grösste Problem in diesem Zusammenhang ist die Verfügbarkeit des notwendigen Datenmaterials in der Unternehmung.

Aufsichtsentwicklung schreitet voran

Die Harmonisierung auf europäischer und internationaler Ebene schreitet voran. Einige der fundamentalen Aspekte, die innerhalb des Solvency-II-Prozesses diskutiert werden, schilderte Paul Sharma, Mitarbeiter der britischen Aufsichtsbehörde (FSA) und Vorsitzender der CEIOPS-Expertengruppe zur ersten Säule des Solvency-II-Projektes, in seinem Vortrag:

- Der erste Aspekt betrifft die Art und Weise einer quantitativen Modellierung in der ersten Säule. Die Beschäftigung mit dieser Frage macht das wechselseitige Zusammenspiel der drei Säulen deutlich. Wenn man, wie vielfach gefordert, die in der zweiten Säule vorgesehenen zusätzlichen Kapitalanforderungen nur in extremen Ausnahmefällen anwendet, folgt daraus, dass die Bewertung in der ersten Säule eine Vielzahl von Risiken abdecken muss, um den Zweck einer risikobasierten Aufsicht noch zu erfüllen. Unter gewissen Bedingungen können die Elemente der dritten Säule zu den wichtigsten des gesamten Solvency-II-Regelwerkes gehören. Die Disziplinierung der beaufsichtigten Unternehmen durch den Markt kann die Aufsicht durch Art und Umfang der Veröffentlichungspflichten bezüglich der Risikosituation steuern. Je stärker die Marktdisziplin der dritten Säule auf die Unternehmen Einfluss nimmt, desto weniger detaillierte Regelungen können in der ersten Säule getroffen werden.
- Ein zweiter Aspekt ist die Frage nach der Höhe der Kapitalanforderungen. Die unsicheren versicherungstechnischen Verbindlichkeiten definieren sich über ihren Erwartungswert zuzüglich einer Sicherheitsmarge. Diese Sicherheitsmarge bestimmt sich z. B. über den Marktpreis des Risikos. Offen ist jedoch die Frage, wie nahe sich Solvency II am Marktwertkonzept orientieren soll. In der Praxis soll die Berechnung mit Hilfe eines Standardansatzes oder mittels interner Modellansätze erfolgen. Zur Entwicklung eines Standardansatzes wurden in der zweiten quantitativen Auswirkungsstudie (QIS 2) alternative Designs getestet. Ein faktorbasierter Ansatz zeichnet sich durch seine Einfachheit aus. Problematisch ist jedoch, dass sich nicht alle Risiken in einem faktorbasierten Modell abbilden lassen, z. B. Nichtlinearitäten. Diese liessen sich jedoch durch zusätzliche Kapitalanforderungen im Rahmen der zweiten Säule abdecken. Über die Kalibrierung des Standardmodells wird letztlich auf politischer Ebene entschieden werden. Hinsichtlich der Entwicklung des Standardmodells ergeben sich zwei Herausforderungen. Die erste und wichtigste Herausforderung ergibt sich

aus der Balance zwischen der Freiheit im Design des Modells und gleichzeitiger Konsistenz der unterschiedlichen Modellansätze. Die zweite Herausforderung besteht in der Art und Weise der Veröffentlichung von Daten des Internen Modells im Rahmen der dritten Säule.

- Der dritte Aspekt betrifft die Definition des Solvenzkapitals im Kontext der modernen Kapitalmärkte. Hier gilt es die Kohärenz mit Kapitalmarkt und Risikomanagementinstrumenten wie der Rückversicherung zu beachten. Die Arbeiten im Solvency-II-Projekt hierzu befinden sich jedoch noch in ihren Anfängen.

Die Entwicklung des Solvency-II-Regelwerkes erfolgt im so genannten Lamfalussy-Verfahren, das auf vier Ebenen verläuft. Ergebnis der ersten Ebene ist der Beschluss einer Rahmenrichtlinie durch die EU-Legislative. Derzeit ist die Arbeit der CEIOPS darauf ausgerichtet, die Kommission bei der Ausarbeitung dieser Rahmenrichtlinie zu unterstützen. Die Arbeiten der CEIOPS an der Rahmenrichtlinie sind weit fortgeschritten, daher gab deren Generalsekretär, Angelo Corinthi, einen Ausblick auf die Rolle seiner Organisation auf der nächsten Lamfalussy-Ebene des Solvency-II-Prozesses. Abbildung 1 stellt das Lamfalussy-Verfahren und die von Corinthi skizzierte Rolle der CEIOPS schematisch dar. Auch auf den Ebenen zwei und drei übernimmt die CEIOPS eine wichtige Funktion. Auf der zweiten Ebene wirkt die CEIOPS im Rahmen des sog. Komitologieverfahrens beratend in der EU-Legislative zur Umsetzung der Rahmenrichtlinie mit. In Abhängigkeit von den Spielräumen der Rahmenrichtlinie und dem Bedarf an technischen Details und Flexibilisierung erfolgt hier eine Spezifizierung der Prinzipien der Rahmenrichtlinie. Ebenfalls eine beratende Tätigkeit übernimmt die CEIOPS auf der dritten Ebene, der tatsächlichen Umsetzung des Solvency-II-Regelwerkes. Auf dieser Ebene soll eine europaweite Konsistenz der Gruppenaufsicht und eine allgemeine Konvergenz der Aufsichtskulturen in Europa angestrebt werden. Die Verhinderung einer unterschiedlichen Auslegung der Solvency-II-Regeln auf nationaler Ebene und der daraus drohenden Divergenz in der regulatorischen Behandlung der beaufsichtigten Unternehmen stellen ein zentrales Element der Arbeit der CEIOPS dar. Ziel ist die Vermeidung einer nachträglichen Fragmentierung der europäischen Regeln im Verlauf der nationalen Implementierung. CEIOPS versteht sich als Diskussionsplattform zur Koordinierung der tagtäglichen Zusammenarbeit nationaler Aufsichtsbehörden. Ihre zukünftige Rolle möchte die CEIOPS in enger Zusammenarbeit mit der Versicherungsbranche konkretisieren.



Abb. 1: Das Lamfalussy-Verfahren als Grundlage des Solvency-II-Projekts

Der Solvency-II-Prozess ist ein europäisches Projekt. Die Koordinierung der Versicherungsaufsicht auf weltweiter Ebene in Analogie zum Bankenbereich ist Aufgabe der internationalen Vereinigung der Versicherungsaufsichtsbehörden (IAIS). Yoshi Kawai, Generalsekretär der IAIS, referierte über die Zukunft der internationalen Solvenzaufsicht, insbesondere vor dem Hintergrund des Solvency-II-Projektes. Im Jahr 2005 hat die IAIS ein Rahmenkonzept entwickelt und Anforderungen formuliert, auf denen Versicherungsaufsicht international basieren sollte. Neben grundlegenden Anforderungen an den Aufsichtsprozess und das Regelwerk, werden Vorbedingungen formuliert, die die Basis eines funktionierenden Versicherungsmarktes sind. Zu diesen elementaren Vorbedingungen gehören beispielsweise das Rechtssystem und funktionierende Finanzmärkte.

Ein weiteres Arbeitsfeld der IAIS ist die internationale Vereinheitlichung der Regulierung der Rückversicherung. Neben der Bewertung von Rückversicherung und der Aufsicht über Rückversicherungsunternehmen beschäftigt sich die IAIS mit der gegenseitigen Anerkennung der Aufsicht sowie mit der Verbriefung von Rückversicherungsrisiken.

Aus europäischer Perspektive stellt sich die Frage, welches Verhältnis zwischen Solvency II und dem IAIS-Rahmenkonzept besteht. Das von der IAIS formulierte Rahmenwerk ist sehr breit formuliert, um der internationalen Unterschiedlichkeit der Versicherungsaufsichtssysteme gerecht zu werden. Das Solvency-II-Konzept wird in vollem Umfang konsistent mit den Ansätzen der IAIS sein, da diese über einen breiteren Regelungsbereich verfügen und Grundsätze eher allgemein beschreiben.

Fazit: Es besteht weiterhin intensiver Diskussionsbedarf

Die Konferenz mündete in eine von Prof. Dr. Gerd Geib, Vorstandsmitglied der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft,

geleitete Podiumsdiskussion, der ein Impulsreferat von Peter Weiler, Vorstandsmitglied der R+V Versicherung, vorausging. Das Referat beschäftigte sich mit den Fehlsteuerungspotenzialen integrierter Risikomanagementsysteme. Nach Ansicht von Peter Weiler stellen Risikotragfähigkeit und Performance unterschiedliche Zielsetzungen dar. Eine mangelhafte Berücksichtigung dieser Unterschiede bei der Konstruktion eines Risikomanagementsystems kann zu Fehlsteuerungen führen. Daher ist eine individuelle Auseinandersetzung mit den Modelleigenschaften, den gesetzten Steuerungsimpulsen und möglichen Anwendungsfeldern unbedingt notwendig.

Die Bedeutung der Analyse der Steuerungsimpulse einer reformierten Aufsicht hob auch Norbert Heinen, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung, hervor. Seiner Auffassung nach ist nicht das komplexeste Modell das beste, sondern dasjenige, das die gewünschten Anreize setzt. Ausgefeilte Methoden und Modelle besitzen immer die Tendenz, Scheingenauigkeiten zu erzeugen. Letztlich bleibt ein «best estimate» auch nur eine Schätzung, die auf subjektiven Annahmen über zukünftige Entwicklungen beruht. Zusätzlich erschwert werde eine Objektivierung durch die Abwesenheit einheitlicher Marktwerte für Versicherungsprodukte.

Dr. Werner Görg, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Versicherungen, vertritt die Ansicht, dass mit dem im Solvency-II-Konzept vertretenen Marktwertkonzept auch die IAS/IFRS für Versicherungsunternehmen für alle Unternehmen eingeführt werden. Das HGB wird es in der Versicherungslandschaft daher in acht bis zehn Jahren sehr wahrscheinlich nicht mehr geben. Zur Steuerung eines Versicherungsunternehmens sind die handelsrechtlichen Grundsätze der Vergangenheit nicht geeignet. Ziel der Umstellung auf die IAS/IFRS und der Einführung eines wertorientierten Steuerungssystems muss die ganzheitliche Steuerung des Unternehmens sein. Beispielsweise sollte sich das risikoadjustierte Ergebnis im Gehalt der Vertriebsmitarbeiter wiederfinden. Der Konflikt zwischen Betrieb und Vertrieb der Versicherung wird dadurch nicht aufgelöst. Der Vertrieb befindet sich vielmehr in einem Wandel von der Umsatz- hin zur Wertorientierung.

Hinsichtlich der Auswirkungen von Solvency II auf die Produktpalette verwies Heinen insbesondere auf die biometrischen Risiken aus der Berufsunfähigkeitsversicherung. Die enthaltenen Optionen, wie z. B. das Recht auf nachträgliche Erhöhung ohne Gesundheitsprüfung, sind zu bewerten und letztlich müssen Produkte profitabel sein. Besonders kritisch sind aufgrund der langen Laufzeiten zudem garantierte Zinssätze. Eine Lösung könnte hier in der Reduktion der Garantielaufzeiten, der grundsätzlichen Vermeidung garantierter Leistungen oder in der Verlagerung des Anlagerisikos auf den Versicherungsnehmer durch fondsgebundene Produkte liegen. Die Auswirkungen auf das Geschäft der Schaden- / Unfallversicherer schätzt Dr. Görg als nur gering ein. Der bestehende Trend zur Vereinbarung von Selbstbehalten könnte sich fortsetzen, um die Risikoteilung zu justieren.

Die Interessen kleiner und mittelgrosser Versicherungsunternehmen werden im Solvency-II-Projekt nach Ansicht des Vertreters des dänischen Versicherungsverbandes, Peter Skjødt, ausreichend berücksichtigt. Diejenigen kleinen Unternehmen, die an der Entwicklung des Aufsichtssystems partizipieren, machen sehr wertvolle Erfahrungen. Manchmal entsteht bei den kleineren Marktteilnehmern das Gefühl, die grossen Gesellschaften versuchten sie aus dem Markt zu drängen. Gegen derartige Konzentrationseffekte durch Kooperationen, Mergers oder internationale Übernahmen spricht nach Skjødts Ansicht nichts, solange diese zu einem tragfähigen zukunftsgerichteten System beitragen. Dr. Görg merkt an, dass die diskutierten Ausnahmeregelungen für kleine und mittelgrosse Unternehmen nicht unbedingt den Interessen der Unternehmen entsprechen müssen. Es ist insbesondere für mittelgrosse Unternehmen aus Marktgesichtspunkten nicht unbedingt wünschenswert von den Aufsichtsregeln ausgenommen zu werden.

Der Solvency-II-Prozess beschleunigt in Verbindung mit den Anforderungen der Ratingagenturen die Etablierung wertorientierter Steuerungssysteme. Ergebnis dieser Etablierung ist jedoch keine Kapitalersparnis, sondern vielmehr Erhalt oder Erweiterung des Produktangebots. Komplexe, kapitalintensive Produkte, beispielsweise solche mit Zinsgarantien, können – so Dr. Görg – zukünftig nur noch von Unternehmen mit entsprechender Kapitalausstattung angeboten werden. Er hält eine Beschleunigung der Marktkonsolidierung für nicht wahrscheinlich, da aufgrund der verstärkten Ertragsorientierung der Unternehmen jede M&A-Transaktion vorsichtig analysiert wird. Eine eventuelle M&A-Welle ist jedenfalls nicht durch das Solvency-II-Regelwerk induziert. Eher verstärken dürfte sich jedoch der Trend zur Industrialisierung der Versicherungsproduktion. Weiler skizzierte zwei Richtungen einer zukünftigen Entwicklung. Auf der einen Seite ergibt sich eine Tendenz zu einer weitergehenden Fokussierung und Spezialisierung. Auf der anderen Seite entwickeln sich sehr breit aufgestellte Generalisten, die eine umfangreiche Produktpalette verschiedenster Finanzdienstleistungen anbieten. Weiler stellte zudem die These einer abnehmenden Konsolidierungstendenz in den Raum. Die allgemein verbesserte Steuerung der Unternehmen könnte die Anreize senken, schlecht gesteuerte Unternehmen zu übernehmen und Synergien durch Effizienzsteigerungen zu heben.

Tagungsauswertung von Guido Artho, lic. oec. et mag. oec. HSG

Wachstumspotenziale in der Assekuranz

Kunden, Märkte und Vertrieb

I·VW Jahrestagung 2006 am 6./7. September 2006 in der Blumenhalle in Zürich



Guido Artho

Die Jahrestagung 2006 des I·VW-HSG befasste sich mit Wachstumspotenzialen in der Assekuranz. Mit der Wahl des Tagungsortes – der BLUMENHALLE in Zürich – wurde daran erinnert, dass sinnvolles Wachstum nachhaltig ausfallen soll. Dr. Peter Maas, I·VW-HSG, führte durch die Veranstaltung, die folgende Wachstumsfaktoren berücksichtigte: Wachstumsstrategie, neue Geschäftsfelder, Leadership, Pflege, Ernte, Innovation. Als Verbindung zwischen den einzelnen Referaten beschrieb ein Gartenbauspezialist die Bedeutung dieser Wachstumsfaktoren in der Pflanzenwelt.

Nachhaltiges Wachstum

Dr. Karl Stoss, CEO Generali Vienna, eröffnete die I·VW Jahrestagung mit dem Vortrag «Nachhaltiges Wachstum – Das Erfolgsrezept der Generali». Dieser fokussierte auf Wachstum durch neue Märkte. Die Generali Holding Vienna AG mit Sitz in Wien stellt die zentraleuropäische Versicherungsgruppe der Generali dar und ist in Österreich, Ungarn, Tschechien, Slowenien, Slowakei, Polen, Rumänien, Kroatien und seit kurzem in Serbien, Bulgarien und der Ukraine tätig. Zur Generali Vienna Group gehören 23 Versicherungs- und 38 weitere Gesellschaften. Von den 3 Milliarden Euro Prämieneinnahmen entfallen 36 Prozent auf das Leben- und 64 Prozent auf das Nichtlebengeschäft. Im Vergleich zu Österreich (68 Prozent) ist der Anteil der früheren Ostblockländer aber noch relativ gering. Die strategischen Schwerpunkte sind integraler Bestandteil der Gesamtkonzern-Strategie. Bei der Gestaltung des Managements findet sich u. a. der Grundsatz: «Grössenvorteil nutzen, jedoch die Entscheidungsfindung nahe am Markt belassen». Die Generali Vienna Group will nachhaltiges Wachstum mit folgenden Konzepten gewährleisten:

- Fokus in den nächsten Jahren auf die Entwicklung und Stärkung der Tätigkeit in den zentral- und osteuropäischen Ländern
- Fokus auf Effizienz.

Um nachhaltig zu wachsen, entwickelt die Generali Massnahmen auf folgenden Ebenen:

- Marktpenetration: Wachstum mit bestehenden Produkten in bestehenden Märkten





- Marktentwicklung: Wachstum mit bestehenden Produkten in neuen Märkten
- Produktentwicklung: Wachstum mit neuen Produkten in bestehenden Märkten
- Diversifikation: Wachstum mit neuen Angeboten in neuen Märkten
- Organisation und Prozesse.

In diesem Zusammenhang ergeben sich verschiedene Herausforderungen in der Rentabilitätsmessung von Versicherungsunternehmen. Prof. Dr. Hato Schmeiser, I·VW-HSG, teilt die strategischen Zielgrössen im Versicherungsbereich in drei Gruppen – Wachstum, Sicherheit und Rentabilität – ein:

- Die Messung von Wachstum kann anhand von Outputgrössen (z. B. Prämienwachstum) oder Inputgrössen (z. B. Personalbestand) vorgenommen werden. Wichtig ist zudem die Darstellung des Marktanteils. Die Messung der Grössen ist i. d. R. unproblematisch.
- Die Sicherheit ist schwieriger zu definieren und quantitativ festzulegen, ist aber von sehr grosser Bedeutung: Konkurse eines Versicherungsunternehmens (VU) können den Versicherungsnehmer (VN) ruinieren, das Niveau der Sicherheit des Versicherers beeinflusst direkt die Produktqualität, die Zahlungsbereitschaft der VN reagiert extrem sensitiv auf Veränderungen des Sicherheitsniveaus des VU und die Sicherheit des VU liegt im Fokus von Ratingagenturen und gesetzlichen Vorschriften (Swiss Solvency Test, Solvency II).
- Die Rentabilität (Rendite) ist ein relatives Mass. Es werden unterschieden: Eigenkapital-, Gesamtkapital-, Umsatzrentabilität sowie Brutto- und Nettorendite. Interessant ist auch der Zusammenhang der Gewinngrössen zum Unternehmenswert. Bei der Beurteilung der Rentabilität anhand des Geschäftsberichts ergeben sich verschiedene Fragen: Gewinn- und Eigenkapitaldefinition unterliegen bilanziellen Einflüssen – was ist ein «guter» Return on Equity (ROE)? Wie sind Schadenquoten und Combined Ratios zu beurteilen? Wie ist die Rentabilität im Vergleich zum Risiko zu beurteilen? Die Rentabilität kann ausserdem nur vor dem Hintergrund des eingegangenen Risikos sinnvoll analysiert werden. Auch die gesetzlichen Vorschriften setzen die Sicherheit an erster Stelle.

Insgesamt hilft der RAROC (Risk Adjusted Return on Capital) profitable Geschäftsbereiche zu identifizieren. Er ermöglicht eine differenzierte Geschäftsbereichssteuerung und eine erfolgsorientierte Entlohnung des Bereichsmanagements. Der RAROC soll gleich oder höher ausfallen als der «Mindestverzinsungsanspruch der Eigenkapitalgeber. Dieses Vorgehen bewirkt u. a., dass Chance und Risiko simultan betrachtet werden und die Kapitalkosten Berücksichtigung finden. Die Ergebnisse bleiben allerdings stark abhängig von der Ausgestaltung des RAROC. Economic Value Added (EVA)- oder RAROC-Konzepte können hierbei richtige Anreize und Impulse setzen. Sie sind eingängige Grössen und «gut kommunizierbar». Für die Geschäftsbereichssteuerung erscheint jedoch das traditionelle Kapitalwertkonzept geeigneter. Das Kapitalwertkonzept NPV (Net Present Value) erfährt zurzeit eine Wiederentdeckung, gerade im Bereich der Identifikation profitabler Geschäftsbereiche bei Mergers & Acquisitions oder im Pricing von Versicherungsverträgen und -portfolios. Risikoadjustierte erwartete Zahlungen werden dabei mit dem sicheren Zinssatz diskontiert.

Vom Wissen zum Können: Merkmale dynamikrobuster Höchstleistung
Am Vorabend zur Tagung hat Dr. Gerhard Wohland, IMG GmbH, die besondere Stellung und Herausforderung von Höchstleistern aufgezeigt. Er hat über Jahre Unternehmen untersucht und gemeinsame Merkmale ermittelt. Höchstleister können sich nicht an «Best Practices» orientieren; sie richten sich am «Best Thinking» ihrer Talente aus. Dabei helfen oft die Handlungsempfehlungen der (traditionellen) Betriebswirtschaftslehre nicht weiter; sie basieren z. T. noch auf dem Fundament des Taylorismus. Hochdynamische Umweltbedingungen verlangen nicht nur schnelle und billige Lösungen – diese kann die Betriebswirtschaftslehre bereitstellen –, sondern v. a. einen wirksamen Umgang mit Überraschungen. Planung und Steuerung werden in derartigen Situationen unwirksam und auch die Abgrenzung von zentralen und dezentralen Funktionen in der Wertschöpfung muss neu definiert werden.

Wachstum durch Leadership

Wachstum steht nach Anton Stadelmann, CFO UBS Global Wealth Management & Business Banking, in seinem Bereich seit 2003 im Zentrum der Führung. Bis zum Beginn dieser Neuerung sorgte erfolgreiches Kosten-Management für den erforderlichen Gewinn. Nun soll nachhaltiges und überdurchschnittliches Wachstum für weiteren Gewinn sorgen. Dazu soll das Leadership beitragen und die bisherige Managementfunktion ergänzen (Abbildung 1).

Management

- Control complexity
- Develop plans
- Allocate resources
- Organize & staff
- Solve problems
- Monitor people and processes

Leadership

- Create and prepare for change
- Set direction, model the way
- Inspire a shared vision
- Align people
- Create commitment
- Enable others to act
- Encourage the heart
- Promote active mutual support

Abb. 1: Leadership als Ergänzung zum (traditionellen) Management
(Quelle: A. Stadelmann, UBS)

Die UBS geht davon aus, dass Wachstum nicht verordnet, sondern nur ermöglicht werden kann. Mitarbeiter und Vorgesetzte sollen dauernd versuchen, ihre Leistung zu verbessern. Sie vergleichen sich mit Kollegen (Benchmarks) und Stellen im eigenen Unternehmen sowie mit Leistungsträgern der Konkurrenz. Eine neue Geisteshaltung und ein System intensiver Kommunikation prägen so eine neue Kultur des unternehmerischen Handelns. Die Vorgesetzten werden in diesem Zusammenhang zu Coachs ihrer Mitarbeitenden. Eine wichtige Neuerung in diesem Zusammenhang stellt die Abschaffung der Budgets im Unternehmen dar. Budgetiert wird nur noch auf der Ebene der Geschäftsleitung «im Sinne strategischer Überlegungen». Budgets sind defensive Instrumente und schlecht geeignet, Innovation und verantwortungsbewusstes Entscheiden zu gewährleisten.



Wachstum durch Kundenbeziehungspflege

René Rippstein, Leiter Marketing & Services, Die Mobiliar, erläuterte, wie durch Vertriebsmanagement eine grössere Kundennähe geschaffen wird. Die Mobiliar erwirtschaftet mit 3 500 Angestellten und 300 Lehrlingen ein Prämienvolumen von 2,6 Milliarden Franken und bedient dabei 1,3 Millionen Kunden (Fokus Schweiz und Liechtenstein). Sie ist eine Genossenschaft (Gewinnbeteiligung der Kunden) mit über 80 Generalagenturen. Sie ist nach der Winterthur und der Zürich die drittbekannteste Versicherungsunternehmung der Schweiz.

Gemäss einer Kundenbefragung im Jahr 2004 scheint die Mobiliar die Kernfunktionen gegenüber ihren Kunden besser zu erfüllen als andere Gesellschaften. Ihre Agenten geben in einer weiteren Umfrage zu 60 Prozent der Mobiliar das Prädikat «ausgezeichnet» und zu 30 Prozent «sehr gut». Ein wichtiger emotionaler Punkt ist die Art und Weise, wie sich die Mobiliar nach innen und aussen darstellt und wie sie tätig wird. Die Mobiliar geht davon aus, dass sie auf «einen erfolgreichen Kaufprozess» zählen kann, darüber hinaus will sie weitere Verbesserungspotenziale orten und realisieren (Abbildung 2).

Nach Uwe Jungmann, Partner Accenture, enthalten die Bestände der Versicherungsunternehmen ungenutzte Wachstumspotenziale. Um Verbesserungen im Bereich Marketing und Vertrieb zu erzielen, kann die Nutzung von analytischen Instrumenten geeignet sein, welche sich mittels drei «Dimensionen» Produkte, Kunden, Services anordnen lassen (Abbildung 3). Den drei Dimensionen können mögliche und sinnvolle Ziele sowie Strategien zugeordnet werden. Um die Bestandsarbeit gezielt unterstützen zu können, benötigen Versicherer tiefere und aktuellere Informationen über ihre Kunden und die entsprechenden Verträge. Relevant sind hier Demographie, Markenwahrnehmung, Kundenhistorie, Zahlungsverhalten, Kundenwert, Risiko, Loyalitäts-Gesinnung, Beschränkungen, Mikrogeographie. Beim Einsatz der Methoden im Marketing lassen sich unterscheiden:

- Strukturierte Bestandsauswertungen
- Hypothesenbasierte Auswertungen
- Analytisches, faktenbasiertes Marketing.

Das analytische, faktenbasierte Marketing erreicht den höchsten Innovationsgrad und sorgt auch für die grösste Wirkung in der Marktanalyse und -bearbeitung. Die analytische Segmentierung verbindet da-

Total Nichtleben-Sparten

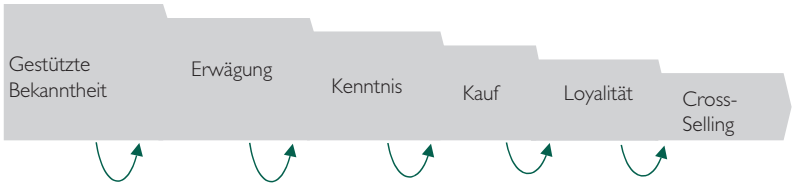


Abb. 2: Erfolgreicher Kaufprozess / Basis auch für dauernde Verbesserungen
(Quelle: R. Rippstein, Die Mobiliar)

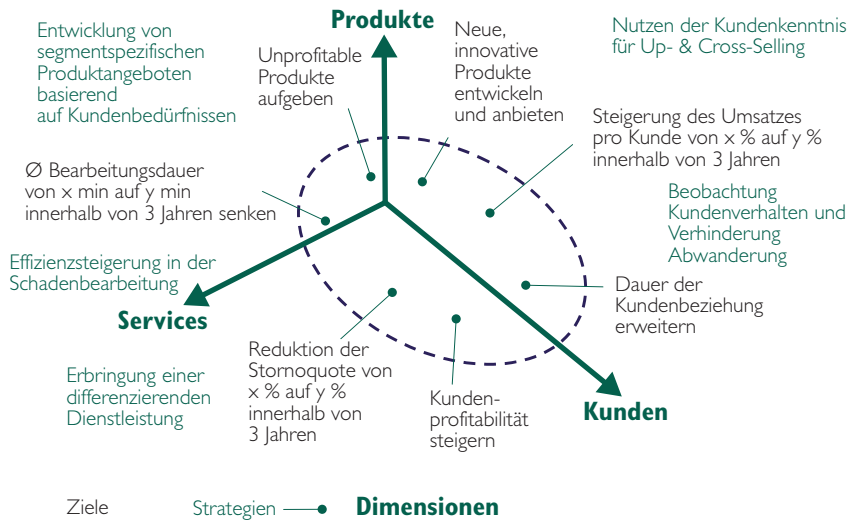


Abb. 3: Nutzung analytischer Instrumente im Bereich Marketing und Vertrieb
(Quelle: U. Jungmann, Accenture)

bei mehrere Dimensionen zur Ermittlung neuer Geschäftspotenziale im Kundenbestand.

Ähnlich wie die Mobiliar fokussiert auch die Europäische Reiseversicherung AG nach Robert Fahlbusch, Leiter Marketing Europäische Reiseversicherung AG, auf Kundenbeziehungspflege. Die EUROPÄISCHE ist eine Tochter der Münchener Rück. Mit einem Umsatz in Europa von 411 Millionen Euro und 700 Mitarbeitern ist sie der führende Reiseversicherer in Europa. Gemeinsam mit ihren Partnern (insgesamt ca. 16 000 Reisebüros) schafft und verkauft sie unterschiedliche Produkte. Die EUROPÄISCHE realisiert hierbei die erforderliche Kundenorientierung mit mehreren strategisch wirksamen Elementen:

- Ausrichtung der strategischen Handlungsfelder an Kundengruppen
- Produktkern wird als erfolgsentscheidend behandelt
- Der Kunde kauft, wenn er echten Mehrwert erkennt
- Bewegung von «low involvement» zu «high involvement»
- Einbezug von Kunden und Partnern in die Produktentwicklung.

Um den Kunden mehr Information und Service bieten zu können, beteiligt sich die EUROPÄISCHE an folgenden Institutionen:

- TIP (Gesellschaft für Touristik-Informations-Programme mbH): Die grösste Datenbank der Reiseindustrie
- TAS (Touristik Assekuranz Service GmbH): Führender Versicherungsmakler in der Reiseindustrie
- Mercur Assistance: Marktführer bei weltweiter Hilfe und Beistandsleistungen.

Mehrere Voraussetzungen bilden die Basis für den Erfolg: Hohe Standardisierung der Prozesse, Beherrschung aller Verkaufsverfahren, Einsatz von Bausteinprodukten, enge Kooperation mit Marktpartnern. Dabei geht sie davon aus, dass sie über den besten Aussendienst der Reisebranche verfügt. So wird die räumliche sowie emotionale Nähe zum Partner gesucht und gewährt professionelle Unterstützung (Top-Tipps, exklusiv Seminare, Online-Agentur-Service) am Verkaufsort.

Wachstum durch Innovation

Rainer M. Jacobus, CEO IDEAL Versicherungen, stellte die Erfolgsgeschichte der im Jahr 1913 gegründeten Versicherung dar. Die IDEAL fokussiert seit 1998 auf den Seniorenmarkt. Seit 2002 verkauft sie ihre Seniorenprodukte auch über andere Erstversicherer. Die Ausgangslage dieser Entwicklung bildet die bekannte demographische Entwicklung in den westeuropäischen Ländern (Alterung der Bevölkerung). Die stark wachsende Gruppe der Senioren bildet ein wirtschaftlich potentes Segment. Die Senioren (55-Jährige und älter) verfügten in Deutschland 2003 über Geldvermögen von 1 930 Milliarden Euro (oder 51,5 Prozent aller Geldvermögen) und im Jahre 2010 werden es 2 843 Milliarden sein (oder 55,2 Prozent aller Geldvermögen). Die älteren Menschen sind auch darüber hinaus ein interessanter Vertragspartner. So sind für sie Eigenschaften wie Pflichterfüllung und Disziplin sehr wichtig. Für dieses Kundensegment sind zudem Qualität und persönliche Beratung von grösserer Bedeutung als der günstige Preis, und die Sicherung des Vermögens löst das Ziel des Aufbaus des Ver-

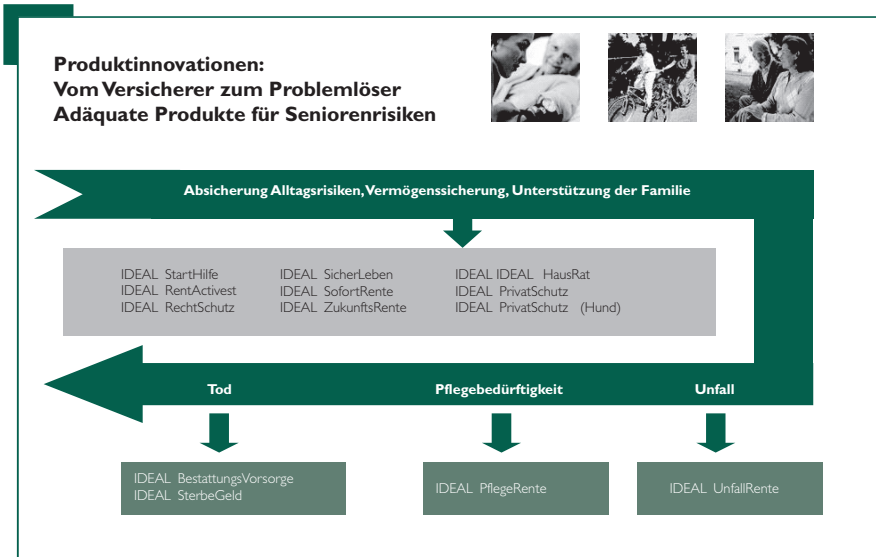


Abb. 4: Produktkonzept der IDEAL (Quelle: R. M. Jacobus, IDEAL)



mögens ab. Die Marktleistungsgestaltung der IDEAL passt sich den besonderen Bedürfnissen der Zielgruppe der Senioren an. Als erstes wird der Versicherer Problemlöser seiner Kunden und zweitens stellt er adäquate Produkte für Seniorenrisiken bereit. Abbildung 4 gibt einen Überblick über das Angebot zur Deckung von Seniorenrisiken.

Neben der Absicherung der Alltagsrisiken stehen – entsprechend den beschriebenen Prägungen und Prioritäten der Zielgruppe – Vermögenssicherung, Unterstützung der Familie, Unfallschutz, Pflegebedürftigkeit und Sicherungsmassnahmen im Todesfall im Zentrum des Angebots. Einen wichtigen Stellenwert haben auch Assistance-Leistungen wie Organisation von Such-, Bergungs-, Rettungseinsätzen, Rückholservice (Verletzte, Tote, Haustiere, Fahrzeuge), Vermittlungsservice (Haustierhüter, ambulanten Pflegeleistungen, Haushaltshilfen, Lieferservice für Arzneimittel), Rechtsberatung sowie ein Hotline-Service kostenlos und rund um die Uhr zu speziellen Themen wie Pflege, Unfall, Tod. Schliesslich werden im Zusammenhang mit Versicherungsleistungen «Regelungen» in Betracht gezogen und eingebaut, so die Regelung der Bestattung oder eine Pflegeplatzgarantie. Die IDEAL glaubt, dass die mögliche Pflegebedürftigkeit das am meisten unterschätzte Risiko darstellt. Die Wahrscheinlichkeit, ein Pflegefall zu werden, liegt bei 1:6.

Dass Innovationen der Wachstumstreiber in der Assekuranz sind, machte Prof. Dr. Walter Ackermann, I·VW-HSG, in seinem Beitrag deutlich. Erfolgreiche Versicherungsunternehmen wachsen schneller und sind profitabler. Profitables Wachstum führt zu überdurchschnittlichen Erträgen, tieferen Kostenquoten, grösserer strategischer Freiheit, besserer Marktpositionierung, attraktiverer Positionierung auf dem Arbeitsmarkt, mehr Sicherheit und Stabilität. Im Rahmen des Lebenszyklus einer Wirtschaftsbranche entwickeln sich Geschäftslogiken (Konzepte mit Verfalldatum), die im Aufschwung sich anders präsentieren als im Niedergang. Allerdings hält sich nicht jede Unternehmung an den jeweiligen allgemeinen Trend – einzelne finden Strategien, die sich vom Mainstream unterscheiden. Ein Überblick über generelle Wachstumsoptionen kann helfen, echte Alternativen zu finden (Abbildung 5).

Innovation scheint keine Kernkompetenz der Assekuranz zu sein. Dies mag an den besonderen Eigenschaften der Produkte, an branchentypischen Innovationsbarrieren oder am fehlenden Kundeninteresse liegen. Innovationen in der Versicherungswirtschaft können drei Gruppen zugeordnet werden:

- Produktinnovationen – im Kernprodukt, in flankierende Dienstleistungen, in ergänzende Dienstleistungen
- Prozessinnovationen – Reorganisation von Prozessen, Automation, Einsatz neuer Informations- und Kommunikationstechnologien
- Innovative Geschäftsmodelle – neue Form das «Geschäft» zu sehen und aufzubauen.

Das innovative Geschäftsmodell markiert einen besonders grossen Neuerungsschritt. Auch wenn die Assekuranz nur beschränkt innovativ tätig wird, finden sich doch Beispiele für neue Geschäftsmodelle: ING-Direkt oder die Rolle von Noventus als Broker im Netzwerk der beruflichen Altersvorsorge.

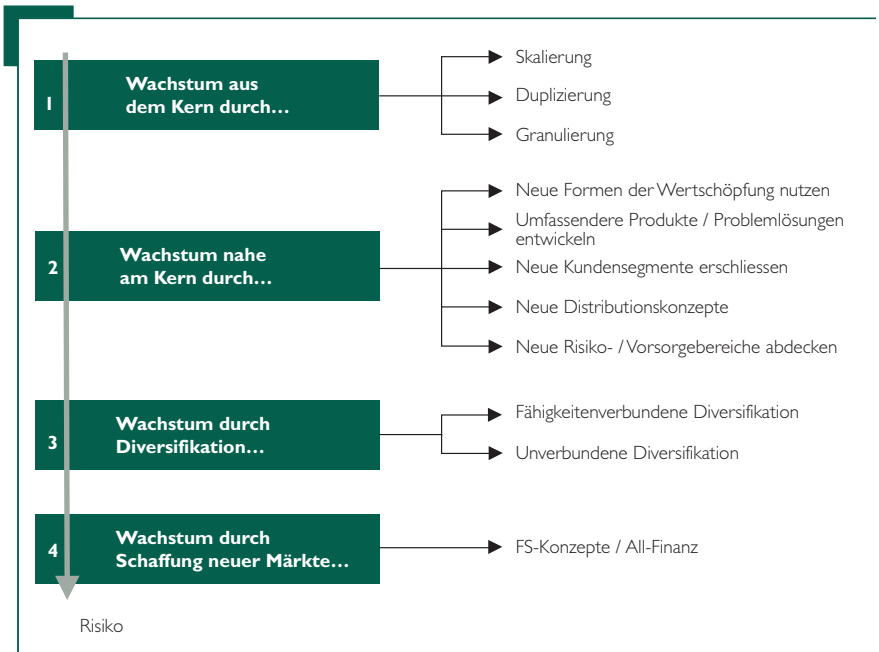


Abb. 5: Allgemeine Wachstumsoptionen (Quelle: W. Ackermann, I·VW-HSG)

R&W
CONSULTING

Beratungsleistungen im Finanzdienstleistungssektor



Strategieentwicklung & Balanced Scorecard

Vertriebssteuerung & Entlohnung

Vertriebswege

Personalentwicklung im Vertrieb

Geschäftsprozess-optimierung

Teams im Vertrieb

R&W Consulting
Millennium Tower
Handelskai 94-96/Etage 23
A-1200 Wien
www.rwconsulting.at

Trendmonitore

3/2006

Fokus 1	An evolving new business paradigm in global reinsurance *(Inga Beale)*
Fokus 2	Reinsurance Directive 2005/68/EC (*Ben Carr)*
Fokus 3	Challenges facing the London and international insurance markets *(Alan Punter)*
Fokus 4	Der Deutsche Rückversicherungsmarkt – Status quo und Implikationen für das Strategische Management *(Mukadder Erdönmez / Nadine Kappeler)*
Fokus 5	Rückversicherung und neue Risiken – Überlegungen zu Emerging Risks *(Christian Lahnstein)*
Fokus 6	Früherkennung von Emerging Risks in der Versicherungswirtschaft *(Bruno Käslin)*
Fokus 7	Möglichkeiten und Risiken der Nanotechnologien *(Christoph Lauterwasser / Michael Bruch)*
Fokus 8	The aviation insurance industry after September 11, 2001 *(Mario Montelatici)*
Tagung	Emerging Risks – Der Umgang mit neuen Risiken in Assekuranz und Industrie

2/2006

Fokus 1	Schadenmanagement als strategischer Erfolgsfaktor von Versicherungsunternehmen *(Peter Maas / Bernard El Hage)*
Fokus 2	Generalagentur-Netz zur effizienten Schadenbewältigung *(André Blanchard)*
Fokus 3	New Case Management der Suva *(Thomas Mäder)*
Fokus 4	Bekämpfung des Versicherungsmissbrauchs (BVM) als wichtiger Bestandteil des Schadenmanagements *(Werner Kaderli)*
Fokus 5	Prävention durch nachhaltiges Risikomanagement in der Schadenpraxis *(Jürgen Lieske)*
Fokus 6	Methoden zur Messung des Wertbeitrags des Schadenmanagements *(Michel Ott / Erwin Dirnberger)*
Fokus 7	Opening the Door: Broadening the Impact of Claims Management *(Roger Nye)*
Fokus 8	Industrialisierung in der Versicherungsbranche am Beispiel des Kfz-Schadenmanagements *(Norbert Dick / Ralf Grosser)*
Tagung 1	Emerging Risks: Umgang mit zukünftigen Schadenpotenzialen in der Assekuranz
Tagung 2	Kfz-Versicherung im Fokus

1/2006

Fokus1	Operationelles Risiko als Bestandteil des integrierten Risikomanagements der Versicherung *(Matthias Heer)*
Fokus 2	Operational Risk Management at Zurich Financial Services *(Andreas Grünbichler / Wolfgang Errath / Stephan Unterberger)*
Fokus 3	Der OpRisk-Management-Ansatz der Winterthur Group *(Philipp Schlumpf / Markus Aeschimann)*
Fokus 4	Operationelles Risikomanagement in der Versicherung: Möglichkeiten und Grenzen der Übernahme von Banklösungen *(Daniel Imfeld / Norbert Schweiger / Patrick Wegmann)*
Fokus 5	Operationelles Risikomanagement in der Versicherung: Eine Grundlagenbetrachtung *(Bruno Brühwiler)*
Fokus 6	Ist die Beaufsichtigung des operationellen oder unternehmerischen Risikos systemkonform? *(Rudolf Diewald)*
Fokus 7	Bewertung operationeller Risiken im Versicherungsbereich *(Bruno Oppliger / Marc Henn)*
Tagung 1	Insurance Forum 2005

6/2005

Fokus 1	Weiterentwicklung von Altersvorsorgesystemen *(Walter Ackermann / Daniel Lang)*
Fokus 2	Ansatzpunkte für eine Reform der beruflichen Vorsorge aus finanzmarkttheoretischer Sicht *(Gesina U. Lüthje / Heinz Zimmermann)*
Fokus 3	Wachstumschance Altersvorsorge *(Jürgen Wulf)*
Tagung 1	Die Zukunft des europäischen Sozialsystems
Tagung 2	Neue Chancen für den Pensionsfonds
Tagung 3	Kundenbindung in der Assekuranz 2005

Partner im I·VW Trendmonitoring (Auszug)

Accenture AG
Allianz AG
Allianz Suisse
Alte Leipziger
ARAG Allgemeine Rechtsschutz
Assista TCS AG
AXA Konzern AG
Basler Versicherungen
Benfield München GmbH
Converium Ltd
CSS Versicherung AG
CUBE Advanced Solutions AG
customer world ag
Deloitte
Deutscher Herold Leben
Deutscher Ring Leben
Die Mobiliar Versicherungen & Vorsorge
Generali Versicherung AG
GrECo International AG
GrupoBeer
Helsana Versicherungen AG
Helvetia Versicherungen
Hilti AG
IBM Schweiz
IMG AG
Kessler & Co. AG
Metzger-Versicherungen
Neue Rück
Nobilas GmbH
PAX Schweiz. Leben
PricewaterhouseCoopers AG
Provinzial Brandkasse
Provinzial-Versicherungen
R&W Consulting
Sanitas Krankenversicherung
Schweizerische National
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Solution Providers AG
Suva
Swiss Life
Swiss Re
Swiss Re Frankona Rück
Unique (Flughafen Zürich AG)
Vorarlberger Landes-Versicherung VaG
VZ-Vermögenszentrum
Westfälische Provinzial
Winterthur Versicherungen
Württembergische Versicherungsgruppe
XL Insurance
Zurich Financial Services

Institut für Versicherungswirtschaft



Universität St.Gallen

Impressum
28. Jahrgang 4•2006

Herausgeber:
Institut für Versicherungswirtschaft
der Universität St.Gallen
Kirchlistrasse 2
CH-9010 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 243 40 43
Telefax +41 (0)71 243 40 40
E-Mail: ivwhsg@unisg.ch
www.ivw.unisg.ch

Redaktionsteam:
Bernard El Hage
Margarete Geser
Albert Graf
Bruno Käslin
Telefon +41 (0)71 243 40 30
Telefax +41 (0)71 243 40 40

Recherchedienst:
Bruno Käslin
E-Mail: bruno.kaeslin@unisg.ch

Satz und Druck:
Cavelti AG, Druck und Media, CH-9200 Gossau