

# Daten.Fakten. Meinungen

## Solvency II in voller Fahrt

### 15. SOLVENCY II LEBEN FORUM DER DEUTSCHEN RÜCK



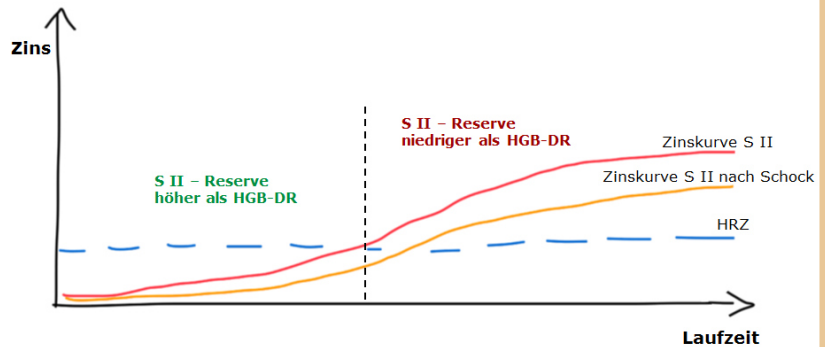
Solvency II ist seit neun Monaten in Kraft. Zeit, ein erstes Resümè zu ziehen, aktuelle Themen zu beleuchten und einen Ausblick zu wagen. Das 15. Solvency II Leben Forum widmete sich allen drei Aspekten und befasste sich mit den schon seit längerem bestehenden Herausforderungen der internen Organisation und Prozesse und den neuen Weichenstellungen, die hinsichtlich der externen Kommunikation gestellt werden müssen.

### MIT ZWEI AUGEN SIEHT MAN BESSER: SOLVENCY II UND DER HÖCHSTRECHNUNGSZINS

*Dr. Jürgen Bierbaum, stellvertretendes Vorstandsmitglied der Alten Leipziger und Halleschen Krankenversicherung, beleuchtete in seinem Vortrag die Unterschiede und Gemeinsamkeiten der Reservierung unter HGB und Solvency II. Anlass für die Überlegungen war die Ende letzten Jahres teils mit falschen Argumenten geführte Debatte über die Abschaffung des Höchstrechnungszinses.*

Zentraler Aspekt ist, dass beide Regimes durch unterschiedliche Annahmen und Zielsetzungen geprägt sind: Während das HGB den buchhalterischen Grundsätzen des Vorsichts-, Imparitäts- und Realisationsprinzip folgt, geht es bei SII darum, einen möglichst marktnahen Wert des Unternehmens zu ermitteln. Die Kalkulation soll „prudent, reliable and objective“ sein. Die Deckungsrückstellung unter HGB wird mit einem konstanten Zins berechnet, unter SII mit einer Marktkurve. In kurzen Laufzeiten liegt der Marktzins dabei aktuell unterhalb, in langen Laufzeiten oberhalb des Höchstrechnungszinses.

Die Rückstellungshöhe reagiert sehr sensitiv auf Veränderungen der langfristigen Zinsen. Unter HGB fängt die ZZR den Umstand ab, dass die alten Rechnungszinsgenerativen im derzeitigen



Marktumfeld nicht verdient werden können. Dementsprechend wird für diese Verträge eine zusätzliche Reservierung für die nächsten 15 Jahre gefordert. Danach wird annahmegemäß wieder der Rechnungszins erwirtschaftet. Bei SII werden durch die UFR langfristig Gewinne oberhalb des Rechnungszinses erzielt, die die Verluste im kurzfristigen Bereich (über-) kompensieren können. Somit sind beide Ansätze im langfristigen Bereich stark Annahmen behaftet. Eine belastbare Aussage über künftige Zinsen ist nicht möglich; erst recht nicht vor dem Hintergrund der aktuellen Geldpolitik der EZB. „Deep, liquid and transparent markets“ wie von SII gefordert, sind ebenfalls nicht gegeben.

Als Fazit sieht Dr. Bierbaum für beide Reservierungsansätze gemäß ihrer Zielsetzung eine Berechtigung, jedoch auch Verbesserungspotenzial. Unter HGB sollten die langfristigen Zinsen vorsichtiger gewählt werden, unter SII sollte das Vorziehen unsicherer Gewinne vermieden werden.

## KOORDINATION VON BERICHTSPROZESSEN IM KONTEXT VON SOLVENCY II

Am Beispiel der VKB mit insgesamt 13 berichtspflichtigen Einheiten zeigte *Volker Ort, zentrales Risikomanagement, Versicherungskammer Bayern*, Wege auf, wie Berichtsprozesse organisiert und koordiniert werden können. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei in der Identifikation und zielgerichteten Nutzung der Gemeinsamkeiten zwischen SFCR, RSR und ORSA. Obwohl alle drei Berichte unterschiedliche Schwerpunkte und Adressaten aufweisen, gibt es durchaus Gemeinsamkeiten in den Grundstrukturen, so z.B. in der Beschreibung von Kapitalmarktsituation oder Szenarien.

Organisatorisch wird dies durch eine Parallelisierung von Prozessen erreicht. Zunächst wird ein integrierter Bericht erstellt, der dann einem Änderungs-, Qualitäts- und Freigabemanagement mit klar definierten Verantwortlichkeiten unterzogen und erst im letzten Schritt in die fertigen Berichte separiert wird. Die VKB arbeitet hierzu mit einem Texttool, in dem die Bausteine für den integrierten Bericht verwaltet werden. Hierbei wird derzeit von einer Berichts- auf eine Themenverantwortlichkeit der zuliefernden Fachbereiche umgestellt.

Anhand von Beispielen (z.B. ORSA und RSR Day One) zeigte Herr Ort den Umsetzungsweg in der VKB auf. Als größte Herausforderung sieht er die notwendige Beschleunigung der Prozesse, die sich aus der Verkürzung der Offenlegungspflichten ergibt.

## DATENMANAGEMENT UNTER SOLVENCY II: VOM PROTOTYP ZUR SERIENREIFE

*Meik Hellmann, Abteilungsleiter Berichtswesen Solvency II, Provinzial NordWest Holding AG,* schilderte den Weg vom Prototyp des Berichtswesens zu einem serienreifen Modell. Hierzu erklärte Herr Hellmann sehr anschaulich am Beispiel der PNW das Zusammenspiel von Liefersystemen, Rechenkernen und Output für ein leistungsstarkes Datenmanagement. Die zahlreichen Zuliefersysteme werden dabei in einem SII Datamart konsolidiert, der wiederum die Berichtssysteme speist. Maxime ist es, bei den zahllosen kleineren Prozessen stets die Gesamtsicht im Auge zu behalten.



Ein wichtiges Element ist das Datenqualitätsmanagement. Dies setzt bei der PNW in mehreren Ebenen an. Derzeit werden noch viele Sicherungsschritte unternommen, um eine einwandfreie Datenqualität zu gewährleisten. Im Zielbild sollen Daten aus bereits gesicherten und abgenommenen Quellen, die in gesicherten und abgenommenen Systemen weiterverarbeitet werden, nicht

noch einmal nach der Verarbeitung geprüft werden. Zwingend erforderlich ist die klare Zuordnung von Prozess- und Qualitätsverantwortlichen. Wie Herr Ort sieht auch Herr Hellmann als größte Herausforderung die noch weiter erforderliche Verkürzung und Parallelisierung der Prozessschritte.

## AKTUELLES AUS SICHT DER AUFSICHT

*Yvonne Schmerfeld, Senior Expert Insurance Policy, EIOPA,* stellte in Ihrem Vortrag die aktuellen Themen der europäischen Aufsicht dar und legte anschließend einen besonderen Fokus auf die Anforderungen der EIOPA an den ORSA.

Die strategischen Ziele der EIOPA für 2016 liegen in der Implementierung, dem Qualitätsreview und im proaktivem Handeln bezüglich internationaler regulatorischer Entwicklungen. Die Implementierung von SII ist ein laufender Prozess mit langfristiger Zielsetzung. Hier steht die EIOPA im engen Austausch mit den nationalen Aufsichten, für die sie ein Supervisory Handbook mit wichtigen Prozessen und Tools erstellt hat. Die Versicherer ermutigte Frau Schmerfeld, die Q&As zu nutzen, in die EIOPA sehr viel Arbeit investiert. Der Qualitätsreview beinhaltet derzeit einen SCR- und einen LTG-Review. Der SCR Review soll insbesondere sicherstellen, dass Komplexität reduziert, das Proportionalitätsprinzip eingehalten und Prozyklizität vermieden wird. In der International Association of Insurance Advisors ist die EIOPA stark in der Entwicklung internationaler Kapitalstandards involviert.

Frau Schmerfeld schilderte die Sicht der EIOPA auf den ORSA und schilderte die besondere Bedeutung des Berichts als Management-Instrumentarium. Zudem schilderte sie Besonderheiten in anderen europäischen Ländern.

## NEUE HERAUSFORDERUNGEN DURCH DEN SFCR

Den Schwerpunkt auf das Thema Kommunikation legte *Stephan Otzen, Geschäftsführer und Gründer der Wort & Zahl Unternehmensberatung GmbH*. Er analysierte die Vorgaben für die Erstellung des SFCR und arbeitete mögliche Strategien für die Gestaltung des Berichts heraus. Als besonders hilfreich gab er das Merkblatt der BaFin zum Berichtswesen ([https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Merkblatt/VA/dl\\_mb\\_berichtswesen\\_va.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=5](https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Merkblatt/VA/dl_mb_berichtswesen_va.pdf?__blob=publicationFile&v=5)) an.

Der Fokus bei den Unternehmen liegt in diesem Jahr auf dem RSR und dem neu zu erstellenden SFCR.

Beide Bericht weisen zwar vergleichbare Inhalte auf, jedoch schreibt die BaFin vor: «Konsequenterweise sind der RSR und der SFCR so konzipiert, dass trotz gleicher Struktur und gleicher Themen in der Regel keine inhaltlichen Wiederholungen auftreten.» Und während der RSR ein Experten Bericht mit vertraulichen Informationen ist, «[...] muss der SFCR so verfasst sein, dass seine Inhalte auch von nicht besonders mit der Materie vertrauten Lesern inhaltlich erfasst und verstanden werden können.»

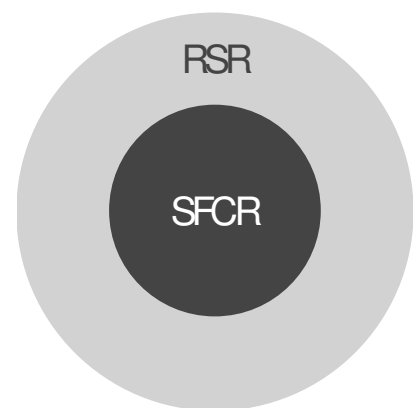
Damit lassen sich zwar beide Berichte gemeinsam konzipieren, sie müssen aber weitgehend separat formuliert werden.

Der Versicherer sollte sich eine Kommunikationsstrategie überlegen. Wird der SFCR als Marketing Instrumentarium, aufwändig und als Hochglanz Broschüre gedruckt, oder eher im nüchternen Stil mit Minimalaufwand erstellt? Wird er prominent auf der Homepage platziert und vielleicht sogar zusammen mit dem Geschäftsbericht veröffentlicht? Herr Otzen gab einen sehr anschaulichen Einblick, welche Aspekte genau zu behandeln sind und wie diese bearbeitet und dargestellt werden können.

## STRATEGISCHE PLANUNG MIT DEM SII APPROXIMATIONSTOOL VON WILLIS TOWERS WATSON

Den Abschluss machte *Monika Wieneke, Senior Consultant, Willis Towers Watson*. Sie stellte ein Tool von WTW vor, mit dem auf Excel Basis schnell und effizient Auswirkungen von Szenarien und Allokationsentscheidungen auf die Solvenzquote simuliert werden können. Hierzu wird mittels eines Curve Fitting Verfahrens die Sensitivität des BSM auf unterschiedliche Risikotreiber ermittelt und vereinfachend abgebildet. Es zeigt sich, dass eine Asset Only Betrachtung für eine Analyse unterschiedlicher Kapitalanlagestrategien viel zu kurz greift, sondern dass immer die Effekte in Kombination mit der Passivseite und nach Diversifikation betrachtet werden müssen.

Das Tool kann somit schnell Antworten auf wichtige strategische Fragestellungen liefern: Wo liegt meine Solvenzquote heute? Welche Anlagestrategie führt zu einer höheren Solvenzquote? Welche Szenarien werden bedrohlich? Ist die Solvenzquote im Zeitablauf hinreichend stabil? Das Tool ermöglicht somit schnelle und passgenaue Entscheidungen.



## Ihre Ansprechpartner



**Dr. Barbara Ries**

**Abteilungsleiterin Leben Markt/Rückversicherung**

Telefon +49 211 4554-299

Telefax +49 211 4554-45299

[barbara.ries@deutscherueck.de](mailto:barbara.ries@deutscherueck.de)



**Guido Berendes**

**Abteilungsleiter Leben Aktuariat**

Telefon +49 211 4554-204

Telefax +49 211 4554-45204

[guido.berendes@deutscherueck.de](mailto:guido.berendes@deutscherueck.de)

Fotos/Grafiken: Dr. Bierbaum © den-belitzki – Fotolia, © peshkova – Fotolia, Otzen

### DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT

Hansaallee 177

40549 Düsseldorf

Telefon +49 211 4554-01

Telefax +49 211 4554-199

[info@deutscherueck.de](mailto:info@deutscherueck.de)

[www.deutscherueck.de](http://www.deutscherueck.de)