

# Daten.Fakten. Meinungen

## Solvency II | Jahr Zwei – Review und Ausblick

16. SOLVENCY II LEBEN FORUM DER DEUTSCHEN RÜCK



„Auf einmal fühlt es sich an, als hätten wir nie etwas anderes gemacht.“ Nach einem kompletten Jahreszyklus in der neuen Solvency-II-Welt scheint es, als wäre es nie anders gewesen. Daher war es beim Forum der Deutschen Rückversicherung AG an der Zeit, ein erstes Resümee zu ziehen und zu hinterfragen, welche neuen Herausforderungen sich am Horizont – oder auch schon viel näher – auftun werden.

### **UFR, SCR-STANDARDFORMEL UND LTG-MASSNAHMEN - AKTUELLES AUS SICHT DER EIOPA**

Lars Dieckhoff, Principal Expert Insurance Policy bei EIOPA, ging in seinem Vortrag auf die aktuellen Betätigungsfelder der EIOPA im Rahmen von Solvency II ein. EIOPA plant unter anderem, die Ultimate Forward Rate (UFR) innerhalb der risikofreien Zinsstrukturkurve im Falle von langfristigen Realzins- und Inflationsänderungen zukünftig anzupassen. Mit der hierzu entwickelten Methodik soll ein Gleichgewicht zwischen der Stabilität der UFR auf der einen Seite sowie der langfristigen Zinserwartung auf der anderen Seite hergestellt werden. Für das Jahr 2018 ergibt sich auf dieser Grundlage eine Absenkung der UFR von derzeit 4,2% auf 4,05%. Auf Basis der durchgeführten Auswirkungsstudie zeigt sich, dass sich die Änderung nur marginal auf die Solvenzquoten deutscher Lebensversicherer auswirkt. Bei dieser Auswirkungsstudie wurden alle Solvenzquoten inklusive Transitionals berücksichtigt. Die derzeitige verwendete UFR ist wesentlich höher als die langfristig erwarteten Zinsen. Daher ist es wichtig, den Prozess zur Anpassung der UFR bereits zum heutigen Zeitpunkt einzuläuten. Die Erstanwendung ist zum 1. Januar 2018 geplant.

Ein weiteres zentrales Thema ist derzeit die Überprüfung der Delegierten Rechtsakte zur Standardformel bis Ende 2018. EIOPA berät die EU-Kommission bei der Überprüfung und hat eine Reihe von Vorschlägen für unterschiedliche Bereiche ausgearbeitet. Als wohl wichtigste Aspekte sind hier die Neukalibrierung des Zinsänderungsrisikos, die Überprüfung der Angemessenheit des Kapitalkostensatzes zur Risikomarge sowie die Verlustausgleichsfähigkeit der latenten Steuern, die derzeit im Ländervergleich sehr uneinheitlich behandelt wird, zu nennen. Vorschläge zu diesen Themen wird EIOPA im November und Dezember 2017 konsultieren.

Im LTG-Bericht für 2016 hat sich herauskristallisiert, dass die meisten Unternehmen das Volatility Adjustment, gefolgt von den Transitionals, anwenden, während die weiteren Maßnahmen in nur sehr geringem Maße genutzt werden. Lars Dieckhoff betonte an dieser Stelle, dass bei Nichtanwendung der LTG-Maßnahmen europaweit ca. 100 Mrd. € Eigenmittel verloren gehen würden, was die Bedeutung der Maßnahmen unterstreiche.

Zur Auswirkung des Niedrigzinsumfeldes auf die Lebensversicherer resümierte Dieckhoff, dass EIOPA die Gesamtsituation im Blick habe und die nationalen Aufsichtsbehörden die Solvenzsituation fortlaufend bewerten müssen, so dass entscheidende Maßnahmen vorgenommen werden können. Der Handlungsrahmen auf Seiten der Unternehmen umfasse dabei insbesondere Produktänderungen, Kostensenkungsmaßnahmen sowie Eigenkapitalstärkungen. Es gebe jedoch an dieser Stelle keine Zaubermittel.

### **ANPASSUNGEN VON SOLVENCY II UND GDV-POSITIONEN**

Als zweiter Referent ging *Götz Treber, Leiter Finanzregulierung des GDV*, auf den Vortrag von Lars Dieckhoff ein und stellte die Positionen des GDV dar.

Insgesamt, und vor allem im europäischen Vergleich, stehen die Unternehmen in Deutschland sehr stabil da. Die mittlere Bedeckungsquote der Lebensversicherer stieg zum Ende 2016 im Vergleich zum Jahresanfang von 280% auf 340%. Selbst ohne Übergangmaßnahmen liegt die mittlere Bedeckungsquote noch über komfortablen 200%. Diese derzeitige Stabilität soll nach Wunsch des GDV erhalten bleiben und nicht durch Änderungen am Regelwerk leichtfertig aufs Spiel gesetzt werden. Insbesondere mahnt der GDV an, dass keine übereilte und vor allem keine übermäßige Absenkung der Ultimate Forward Rate und der zeitlichen Abfolge der Extrapolation der Zinskurve vorgenommen wird. Ebenso sollte keine isolierte Anpassung des Berechnungsverfahrens für das Risikokapital für das Zinsänderungsrisiko sowie keine künstliche Begrenzung der Anrechenbarkeit latenter Steuern vorgenommen werden. Weiterhin spricht sich der GDV dafür aus, dass die Bedeutung der Risikomarge in den Solvenzbilanzen der Versicherer durch eine Absenkung des Kapitalkostensatzes reduziert wird.

Abschließend regte Treber einen Bürokratieabbau im Solvenzsystem an. Aus Sicht der Unternehmen ist das derzeitige Regime zu teuer, unverhältnismäßig komplex und nicht pro-

portional. Als zentrale Punkte nennt er dabei das mit technischen Details überfrachtete Berichtswesen, unrealistische Anforderungen bei gruppeninternen Auslagerungen, hohen Berechnungsaufwand für Risikokapitalkomponenten mit geringer Relevanz sowie einen hohen Dokumentationsaufwand bei den Governance-Anforderungen.

### **RUN-OFF ALS HANDLUNGSOPTION**

*Dr. Thorsten Seidensticker, Leiter Aktuariat und Produktpflege bei der Frankfurter Leben Gruppe, beleuchtete in seinem Vortrag den Run-off und Verkauf von (Teil)-Beständen als Antwort auf die Herausforderungen von Lebensversicherern im aktuellen Niedrigzinsumfeld. Hierzu erläuterte er die Funktionsweise einer Run-off-Plattform anhand des Geschäftsmodells der Frankfurter Lebensversicherung AG.*

Hierbei betonte er die Wahrung der Kundeninteressen im Run-off. Es sei wichtig, den Kundenservice auf einem guten Qualitätsniveau aufrecht zu erhalten, da dies auch im Sinne des Bestandsverkäufers sei. Gleichzeitig könne durch den Run-off das Kostenniveau reduziert werden. Als große Vorteile für den abgebenden Versicherer ergäben sich eine Optimierung des Risikoprofils sowie eine Eliminierung der finanziellen Belastung, u. a. durch die Zinszusatzreserve/Zinsverstärkung, ohne den Zugang zum Kunden zu verlieren. Vorteile aus Sicht einer Run-off-Plattform seien die Erzielung von Skalen-Effekten, die Erhöhung der Diversifikation sowie die Erzielung von Erträgen aus dem "Going-Private". „Insgesamt gewinnt das Bestandsmanagement mittels Verkauf an eine Run-off-Plattform in der heutigen Zeit immer stärker an Bedeutung. Dies wird bei einem weiterhin niedrigen Zinsumfeld in Zukunft noch stärker zunehmen“, so Dr. Seidensticker.

### **SOLVENZOPTIMIERTE PRODUKTE –**

#### **PRODUKTSTRATEGIEN DER LEBENSVERSICHERER IM AKTUELLEN UMFELD**

Dem Vorwurf, dass sich die deutschen Lebensversicherer von klassischen Produkten verabschieden, widersprach *Dr. Alexander Kling, Partner beim ifa Ulm*, vehement. Viele moderne Produkte, von der „neuen Klassik“ bis hin zum dynamischen Mehrtopfhybrid, nutzen weiterhin die Vorzüge des klassischen Sicherungsvermögens. Insbesondere die „neue Klassik“ trägt als ein wesentliches Kernelement den Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit. Der Übergang von einer jährlichen Garantie hin zu einer endfälligen Garantie wird dabei als Abkehr von der Klassik missverstanden.

Für die (Weiter-) Entwicklung von Lebensversicherungsprodukten ist die Abschätzung der Auswirkungen unter Solvency II für Produktentwickler sehr aufwändig. Dr. Kling empfahl ein Verfahren zur Approximation der Einschätzung. Dabei werden vorhandene Produkte beziehungsweise Strategien als „Eckpfeiler“ definiert und neue Produkte relativ zu diesen Referenzpunkten mittels eines stochastischen Profittests bewertet. Dies schafft die Möglichkeit, die Auswirkungen neuer Produkte näherungsweise zu analysieren.

### **(NEUE) KLASSIK IN ZEITEN OHNE ZINS**

*Dirk Hafer, Bereichsleiter Leben Vertriebsunterstützung bei der Provinzial Rheinland, referierte zum Thema "(Neue) Klassik in Zeiten ohne Zins".*

Laut Hafer ist hier das Motto "die Klassik ist tot, es lebe die Klassik" treffend. Während derzeit die jährliche Garantie als eines der Kernelemente auf ein Minimum reduziert würde, bleibe das weitere Kernelement Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit erhalten. Analog zu seinem Vorredner betonte er, dass die starke Reduktion der Garantien auf ein Minimum in der öffentlichen Wahrnehmung irrtümlicherweise mit dem Abschaffen der klassischen Produkte gleichgesetzt werde. Gleichzeitig sei aber klar, dass der Vorsorgesparer zum Rentenübergang am Ende der Laufzeit eine möglichst hohe Garantie wünsche. Daher biete man nun endfällige Garantien ohne stetigen Garantieaufbau, jedoch mit erhöhter Überschussbeteiligung an. Hierzu erläuterte Hafer das Produkt Vorsorge Garant der Provinzial Rheinland. Dieses Rentenprodukt wird mit einem Rechnungszins von null Prozent kalkuliert. Die endfällige Garantie setzt sich aus einer garantierten Leistung und einem Mindestüberschuss zusammen. Darüber hinaus erhält der Kunde eine Überschussbeteiligung, bestehend aus Kapitalbonus und Schlussüberschuss, die jährlich gutgeschrieben wird. Diese Überschussbeteiligung ist höher kalkuliert als beim bisherigen klassischen Produkt.

Als Fazit führte Hafer an, dass es auch heutzutage durchaus noch möglich sei, ein attraktives klassisches Produkt anzubieten, ohne unnötige Garantien auszusprechen. Zudem sei das Produkt unter Solvenzgesichtspunkten sehr effizient, da auch weiterhin Kapital in den Deckungsstock eingezahlt werde, wodurch der durchschnittliche Rechnungszins im Bestand reduziert werde.

### **MISSION ACCOMPLISHED? ERSTE ERFAHRUNGEN DER ÖFFENTLICHKEIT MIT DEN SFCR-BERICHTEN**

Im Abschlussvortrag des Forums resümierte *Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen*, seine Einschätzung zur ersten Durchführung des öffentlichen Solvency-II-Berichtswesens. Einen Konflikt sieht er bereits in den definierten Zielen des SFCRs. Einerseits verlangen diese Ziele eine Einfachheit, die auch mit der Materie wenig vertrauten Lesern ein Verständnis möglich macht, andererseits wird eine weitreichende Detailtiefe gefordert. Er stellt dabei infrage, dass jeder Leser einen tieferen Einblick in die Versicherungsgesellschaft gewinnen kann, und befürchtet, dass lediglich eine Transparenz für Experten geschaffen wird. Im Gegenteil ist zu befürchten, dass Teilaspekte ihren Weg in die Massenmedien finden – wie bereits im Frühjahr 2017 geschehen – und der Gesamtkontext dabei nicht sachgerecht dargestellt wird.

Im Weiteren beleuchtete Dr. Surminski einzelne Punkte aus ausgesuchten Berichten. Dabei deckt sich seine Einschätzung mit der Position der BaFin, dass die Qualität insgesamt befriedigend ist, im Detail aber noch Verbesserungsbedarf bei der Verständlichkeit besteht.

Ein Dilemma für die zukünftigen Berichte ist dabei, dass die BaFin – als aufmerksamer Leser – der heimliche Hauptadressat der SFCRs wird.

Insgesamt wird sich in den kommenden Jahren, zusammen mit einer gewissen Routine bei der Berichterstattung ein akzeptiertes Niveau herausbilden. Abschließend stellte der Referent fest, dass die Mission zumindest mit einem „Not Failed!“ abgeschlossen wurde.

## Ihre Ansprechpartner



**Dr. Barbara Ries**

**Bereichsleiterin Leben/Kranken – Markt- und Produktmanagement**

Telefon +49 211 4554-299

Telefax +49 211 4554-45299

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



**Guido Berendes**

**Abteilungsleiter Leben/Kranken Aktuariat**

Telefon +49 211 4554-204

Telefax +49 211 4554-45204

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

Bild: © artjazz – Fotolia

### 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)