

Für den Newsletter von Herbert Frommes Versicherungsmonitor beobachtet pressrelations in internationalen Leitmedien eine Bandbreite von Themen rund um die Versicherungsbranche und erstellt einmal im Monat eine umfassende Medienanalyse.

Kontroverse Diskussion um Solvenzquoten

Von [Christian Bellmann](#) am 29. Juni 2017

MEDIENANALYSE „Versicherer legen unwillig ihre Karten offen“, „Versicherer lassen die Hosen runter“, „Aufsicht verärgert Europas Versicherer“ – diese und ähnliche Schlagzeilen prägten die Medienberichterstattung über die Versicherungswirtschaft im Mai und Juni. Bis zum 22. Mai 2017 mussten die deutschen Versicherer erstmals ihre Solvenzquoten gemäß Solvency II mitteilen. Da die Versicherer Übergangsregeln anwenden und Ermessensspielräume ausschöpfen können, wurde bereits im Vorfeld der Veröffentlichung kontrovers über Aussagekraft und Tragweite der bereitzustellenden Daten diskutiert. Mit der Umstellung des Rechnungslegungsstandards IFRS 4 auf den ab 2021 geltenden IFRS 17 steht der Branche in absehbarer Zeit bereits die nächste Großbaustelle bevor.

Deutschlands Versicherer haben die neuen Anforderungen an ihren Kapitalpuffer für künftige Risiken erfüllt. Wie die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** mitteilte, zeigten die Solvenzquoten per Ende 2016 bei keinem der Unternehmen eine Unterdeckung. Die Solvenzquote der Branche insgesamt liegt nach Berechnung der **Commerzbank** bei 344 Prozent und damit deutlich über dem ermittelten Vorjahreswert von 283 Prozent. Die Bandbreite bei den besonders im Fokus stehenden Lebensversicherern reicht von 117 bis 1.391 Prozent bei den herkömmlichen Anbietern beziehungsweise bis 3.571 Prozent bei der Run-off-Plattform Frankfurter Leben, die allerdings zu diesem Zeitpunkt noch keinen Bestand hatte. Ohne Berücksichtigung der von einigen Teilnehmern angewendeten Übergangsmaßnahmen und Erleichterungen liegt der Durchschnitt allerdings nur bei 207 Prozent – elf Lebensversicherer weisen dann eine Sol-

venzquote von unter 100 Prozent aus, einige meldeten sogar null Prozent.

Versicherer relativieren die Aussagekraft

Guido Bader, stellvertretender Vorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung und Vorstandmitglied der Stuttgarter Lebensversicherung, warnte im Interview mit der Börsen-Zeitung davor, bei der Interpretation der Daten die Wirkung der Übergangsmaßnahmen und die weitgehend intransparenten Ermessensspielräume zu unterschätzen. Versicherer, die diese beantragt und genutzt hätten, verfügten über einen starken Hebel, um ihre Solvenzquote zu verbessern. Insgesamt kritisierte Bader, dass der Bericht zwar „Expertentransparenz, aber keine Endkundentransparenz“ herstelle.

Allianz-Finanzvorstand Dieter Wemmer betonte im Interview mit dem Handelsblatt, dass eine hohe Solvenzquote nicht automatisch ein Güte-

siegel darstelle. Auch eine Überkapitalisierung infolge von Ineffizienz schade dem Geschäft. Die Stärke eines Unternehmens lasse sich ohnehin nicht in eine Kennzahl pressen, betonte **Markus Faulhaber, Lebensversicherungsvorstand bei der Allianz Deutschland**. Zudem müssten bei Vergleichen der Solvabilitätsquoten die unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Versicherer beachtet werden. Obwohl die Allianz zu den Anbietern mit der höchsten Solvenzquote zählt, werde sie sich nicht auf einen „Wettlauf nach oben“ einlassen. Man werde keine Quote von 600 Prozent anstreben, sondern in einem Bereich von 250 bis 350 Prozent bleiben und frei werdende Mittel in der Kapitalanlage für die Kunden einsetzen, kündigte Faulhaber an.

Frank Grund, Chef der Versicherungsaufsicht bei der BaFin, stellt im Interview mit dem Handelsblatt bereits Anfang Mai klar, dass die Transparenz zu keinem Zeitpunkt so gedacht gewesen sei, dass man daraus „reine Rennlisten“ mache, wer die höchste und wer die niedrigste Quote hat. Grund zeigte sich in Interviews bereits vor der Veröffentlichung zuversichtlich, dass alle Gesellschaften die Vorgaben erreichen. Die Behörde will Anfang Juni 2017 eine Einschätzung abgeben, wie es um die Branche steht. Auch Verbraucherschützer kündigten an, das Datenmaterial aus den Solvenzberichten zu analysieren. Die Kapitalstärke sei schließlich entscheidend für die Wahl des Versicherers, betonte **Axel Kleinlein, Chef des Bundes der Versicherten (BdV)**, gegenüber dem Tagesspiegel.

Medien kritisieren falsche Transparenz

Euro am Sonntag kritisierte die Werte als unzureichend vergleichbar und die Modellannahmen als fragwürdig und warf den nationalen und europäischen Gesetzgebern vor, mit der Veröffentlichung der Solvenzquoten eine „Pseudotransparenz“ geschaffen zu haben. Die Börsen-Zeitung beschrieb die Ausgestaltung der Solvenzberichte dagegen als „hausgemachte Intransparenz“. Nur wenige Unternehmen hätten sich die Mühe gemacht, ihre Quoten vollständig, also mit und ohne Berücksichtigung der Übergangsmaßnahmen und Puffer, und übersichtlich aufzuführen. Viele Versicherer hätten ihre Berichte online veröffentlicht und damit zwar ihre Anforderungen zunächst erfüllt, sich aber nicht um eine verständliche Darstellung bemüht. Der Unwillen über den Zwang, einen tiefen Einblick in den eigenen Zustand zu gewähren, schlage einem förmlich entgegen, so der Eindruck der Autoren. Die Kritik an der Haltung der BaFin, die es den Versicherern freizustellen, die Solvenzquoten entweder „prominent auf der Startseite oder nach vielem Durchklicken nur schwer auffindbar“ zu platzieren, griff die Börsen-Zeitung bereits Anfang Mai auf. Immerhin bestehe nun eine gute Chance, dass die erzwungene Offenlegung den Strukturwandel bei den Lebensversicherern beschleunigt, denn der Druck, zu handeln und innovativ zu sein, werde bei den schwächer ausgestatteten Unternehmen noch stärker, so das Fazit.

Diese Meinung vertrat auch die Süddeutsche Zeitung: Versicherer würden sich mit dem Versuch, die Bedeutung der Solvenzquoten herunterzuspielen, keinen Gefallen tun und sollten stattdessen die Gelegenheit nutzen, ihr Geschäftsmodell

transparenter zu machen, um verloren gegangenes Vertrauen wiederzugewinnen. Ein Kunde könne mit den neuen Quoten die Situation der Gesellschaften zwar etwas besser einschätzen. Bei einer schlechten Quote seines Versicherers in Panik zu verfallen sei jedoch ebenso falsch wie die zu starke Fokussierung einer guten Solvenzzahl bei der Wahl eines Anbieters. Die Argumente des **Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** gegen die Verwendung der Quoten haben nach Ansicht der Süddeutschen Zeitung „etwas Heuchlerisches“ an sich, denn die Versicherer mit guten Werten arbeiteten damit heute schon im Wettbewerb und redeten die schwächeren Konkurrenz schlecht. Das „Lamento der Branche in Sachen Zwangspublikation“ werde konterkariert durch die Tatsache, dass einige üppig ausgestattete Lebensversicherer es sich ganz gewiss nicht nehmen lassen dürften, mit ihrer Quote zu werben, prognostizierte auch die Börsen-Zeitung.

Das Konzept der Veröffentlichung von Solvenzquoten ist nach Ansicht des Handelsblatts „gut gedacht, aber schlecht gemacht“. Es überfordere die Kunden, da sie die Daten nicht richtig interpretieren könnten. Den Vorgaben der Aufseher hätten die Versicherer zwar Genüge getan, ihren Kunden aber letztlich keinen Gefallen. Da bedingt durch die Anwendung der Übergangsregeln keine der Solvenzquoten unter 100 Prozent lag, sondern viele Versicherer sogar eine Quote von mehr als 200 oder gar 300 Prozent präsentierten, könnte bei den Kunden der Eindruck entstehen, es gehe allen Versicherern gut. Verfestige sich bei den Versicherten das undifferenzierte Bild, dass sie überall ihre Verträge abschließen

könnten, weil letztlich alle Anbieter sicher seien, dürften sie sich verstärkt Vergleichsportalen zuwenden und den Abschluss von Policen vor allem vom Preis abhängig machen.

Liegt die Wahrheit im Handelsrecht?

Auch Branchenexperten brachten ihre Skepsis zum Ausdruck. Der Bericht könne wissbegierigen Kunden möglicherweise interessante Informationen bieten, räumte **Reiner Will, Chef der Ratingagentur Assekurata**, ein. Er bezweifelt allerdings, dass ihnen ein isolierter Vergleich der Ergebnisse weiterhelfe. Für eine grobe Tendenzaussage gäben die Quoten zwar etwas her, der direkte Vergleich zwischen zwei Unternehmen mit Quoten in ähnlicher Größenordnung sei jedoch irreführend, urteilte **Assekurata-Analyst Lars Heermann**. Zudem lasse die Methodik viel Spielraum. Seiner Schätzung zufolge könnten die Ergebnisse durchaus um 60 bis 80 Prozentpunkte variieren, je nachdem, wie konservativ ein Lebensversicherer mit den Bewertungsspielräumen umgehe.

Commerzbank-Analyst Michael Haid hält die berichteten Solvenzquoten für „überraschend hoch“. Er verwies darauf, dass den Versicherern neben den aufsichtsrechtlich gewährten Übergangsmaßnahmen auch noch weitere operative Möglichkeiten der Einflussnahme zur Verfügung stehen, beispielsweise Kosteneinsparungen, geringe Überschussbeteiligungen, eine konservative Asset-Allokation und die Vertragsgestaltung mit Rückversicherern. Seiner Meinung nach könnte somit auch ein Versicherer mit einer vermeintlich gesunden Solvenzquote insolvent werden. Die „ultimative Wahrheit“ stecke ohnehin in den HGB-Zahlen, so Haid. Ähnlich argumentierte **As-**

sekurata-Analyst Heermann. Seiner Ansicht nach stelle nicht die Eigenmittelausstattung, sondern die fehlende Ertragskraft die größere unmittelbare Bedrohung für die Lebensversicherer dar. Es sei fraglich, ob alle Unternehmen auf Dauer ausreichende Erträge generierten, um die gesetzlich vorgeschriebene Zinszusatzreserve (ZZR) für die hohen Garantieverpflichtungen der Vergangenheit zu stellen. Gelingt es auf Dauer nicht, bedeute dies eine handelsrechtliche Überschuldung. Dieser Fall könnte einige Anbieter sogar vor dem Jahr 2031, dem Ende der Übergangsfrist von Solvency II, betreffen.

Diskussionen um Solvency II kommen nicht zum Erliegen

Bereits im Vorfeld der Veröffentlichung der Solvenzquoten hagelte es grundsätzliche Kritik der Branchenvertreter an Solvency II. Das Regelwerk stehe geradezu unter Beschuss, stellte die Frankfurter Allgemeine Zeitung fest. **Der europäische Dachverband der Versicherer, Insurance Europe,** hatte bereits im Februar in einer Mitteilung davor gewarnt, dass konservative Annahmen bei Solvency II und die Tendenz, Investoren als Händler statt als langfristige Investoren zu behandeln, Verbrauchern, langfristigen Investitionen und der Wirtschaft insgesamt schaden könnten. Der Verband sprach sich daher für eine realitätsnähere Ausgestaltung des Regelwerks aus. Die Börsenzeitung berichtete, Insurance Europe störe sich insbesondere an der Annahme im Basisszenario, dass der Euro-Kapitalmarktzins zur Kalkulation der Verpflichtungen gegenüber den Versicherungskunden in den kommenden 20 Jahren niedrig bleiben werde. Ebenso kritisiert wurde die Annahme, die Anlagen der Versicherer könnten

insgesamt keine Erträge generieren, obwohl dies bei Aktien, Immobilien und Bonds durchaus möglich sei.

Auch mit Vorstoß für die Anpassung eines wichtigen Zinssatzes habe die **europäische Versicherungsaufsicht Eiopa** die Branche gegen sich aufgebracht, berichtete die Frankfurter Allgemeine Zeitung. Die sogenannte **Ultimate Forward Rate**, mit der sehr langfristige Verpflichtungen bei Laufzeiten berechnet werden, für die es keine beobachtbaren Werte am Kapitalmarkt gibt, soll nach Ansicht der Behörde im Januar 2018 von 4,2 auf 4,05 Prozent gesenkt werden. Zu dieser Kurzatmigkeit bestehe keinerlei Veranlassung, kritisierte der GDV. Die Versicherer beharren darauf, dass der Wert vor der ersten Überprüfung des Regelwerks im Jahr 2020 nicht angepasst werden sollte. Die Unternehmen müssten bereits jetzt zusätzliche Eigenmittel halten, um sicher durch den Niedrigzins zu steuern. Zudem sei der Festsetzung des Zinses ein intensiver Konsultationsprozess vorausgegangen, und über diese politische Einigung dürfe sich eine Behörde nicht hinwegsetzen, betonte **GDV-Hauptgeschäftsführer Axel Wehling.** Die Anpassung könnte seiner Ansicht nach dazu führen, dass Versicherer ihre aufsichtsrechtlich geforderte Eigenmittelausstattung verfehlten.

Amice, der europäische Dachverband der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, und auch Insurance Europe äußerten Besorgnis bezüglich isolierter Entscheidungen seitens der Gesetzgeber. Die EU-Kommission sollte isolierte Veränderungen am Regelwerk vermeiden, riet **Olav Jones, Direktor von Insurance Europe.** Auch für **Wolfgang Krauel und Frederik Winter, Partner bei der**

Rechtsanwaltsgesellschaft Linklaters, stellt sich angesichts der Regelungsdichte generell die Frage nach dem Mehrwert weiterer Auslegungsentscheidungen, vor allem auf nationaler Ebene. Jeder Versuch der weiteren Ausdifferenzierung durch nationale Behörden berge die Gefahr von Widersprüchen oder Unschärfen sowie faktischen nationalen Sonderregelungen, die mit Blick auf das durch Solvency II angestrebte europaweit einheitliche „Level Playing Field“ bedenklich erschienen.

Insgesamt ächzten die Versicherer unter der Solvency-II-Bürokratie, stellte die Börsen-Zeitung fest. Sie beklagten eine zu hohe Bürokratie und forderten „unter dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit eine Entschlackung der Vorschriften“. **Immo Querner, Finanzvorstand bei Talanx und Vorsitzender des Präsidialausschusses Unternehmenssteuerung und Regulierung beim GDV**, beklagte bei einem Pressegespräch in Frankfurt die hohe Komplexität und Regulierungsdichte vor allem in der Säule 2 des Regelwerks, in der es um die Geschäftsorganisation geht. So kämen auf 47 gesetzliche Regelungen 941 konkretisierende Vorschriften, die sich mit der Geschäftsorganisation beschäftigten. Dazu gehörten 90 Eiopa-Leitlinien, 410 Erläuterungstexte zu den Leitlinien und 441 BaFin-Konkretisierungen. Zudem müssten die Versicherer eigene Leitlinien zur Konkretisierung dieser Vorschriften erstellen. Querner schätzt, dass bei den Gesellschaften etwa die Hälfte der Kosten für Risikomanagement für eine „Solvency-II-Bürokratie mit fragwürdigem Grenznutzen“ verwendet wird. Dies sei ein wesentlicher Treiber für die Verwaltungskosten, dem die Un-

ternehmen mit Investitionen in die IT und Einsparungen entgegenzuwirken versuchten.

Auch in der Säule 3 von Solvency II, die sich mit Berichtswesen und Veröffentlichungspflichten befasst, stehe die Branche vor großen Herausforderungen. Querner nannte fünf Quartalsberichte, die EZB-Berichterstattung und aufwendige Datenformate. Insgesamt warf Querner dem Regelwerk eine „ausgeprägte Checklisten-Mentalität ohne Berücksichtigung unternehmensindividueller Besonderheiten“ vor und unterstellte der Aufsichtsbehörde eine geringe Neigung, gesetzliche Spielräume wie die Befreiung von der Quartalsberichterstattung zu nutzen.

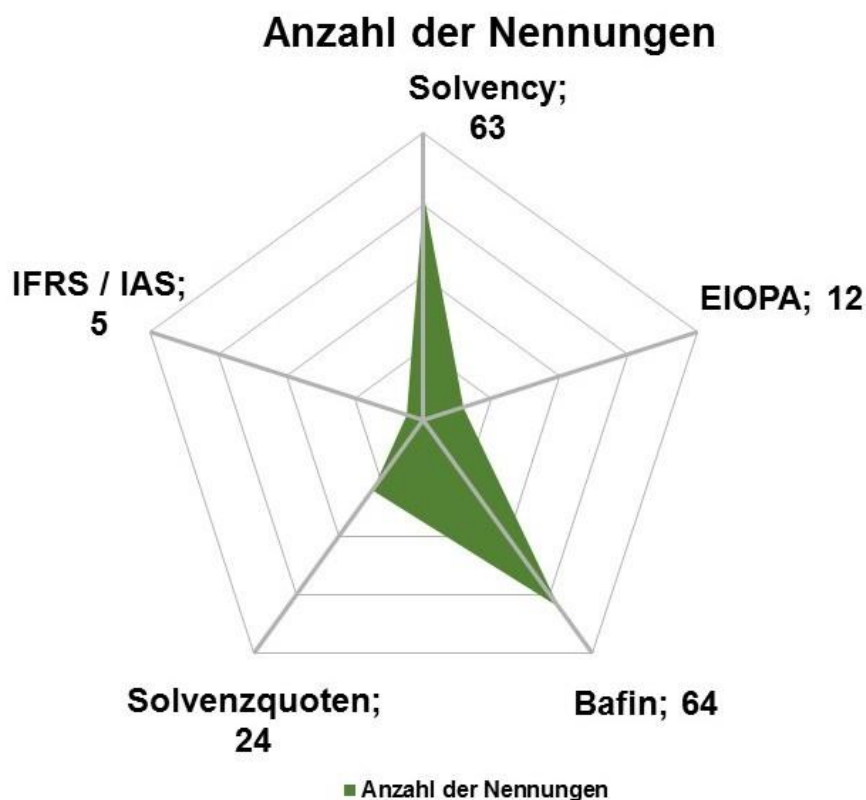
Umstellung der Rechnungslegung gilt als nächstes Großprojekt

Solvency II ist indes nicht die einzige regulatorische Herausforderung für die Assekuranz. Das **International Accounting Standards Board (IASB)** veröffentlichte Mitte Mai den neuen **Rechnungslegungsstandard IFRS 17**, der die seit zwölf Jahren geltende **Zwischenlösung IFRS 4** ersetzen wird, und somit ab 2021 an eine weltweit einheitliche Grundlage für die Bilanzierung von Versicherungsverträgen schafft. In der Versicherungsbranche würden die neuen Regeln weitgehend begrüßt, der Aufwand für die Einführung werde allerdings als sehr hoch eingeschätzt, berichtete die Börsen-Zeitung. Großkonzerne rechneten mit Kosten zwischen 100 und 200 Mio. Euro. Die Unternehmen müssen künftig die Gewinnmargen zwingend offenlegen – dies geht laut dem GDV über die Vorschriften für andere Wirtschaftszweige hinaus.

Der Assekuranz stehe damit nach Solvency II ein weiteres Mammutprojekt bevor, schrieben **die KPMG-Partner Frank Ellenbürger und Joachim Kölschbach** in einem Gastbeitrag in der Börsen-Zeitung. IFRS 17 stelle einen komplexen Standard dar, was nicht zuletzt dem Anliegen der Versicherungswirtschaft geschuldet sei, Volatilität aus den Ergebnissen herauszuhalten. Der Standard enthalte zahlreiche Interpretations- und Beurteilungsspielräume, die das Ziel transparenterer Abschlüsse gefährde. Transparenz und Ver-

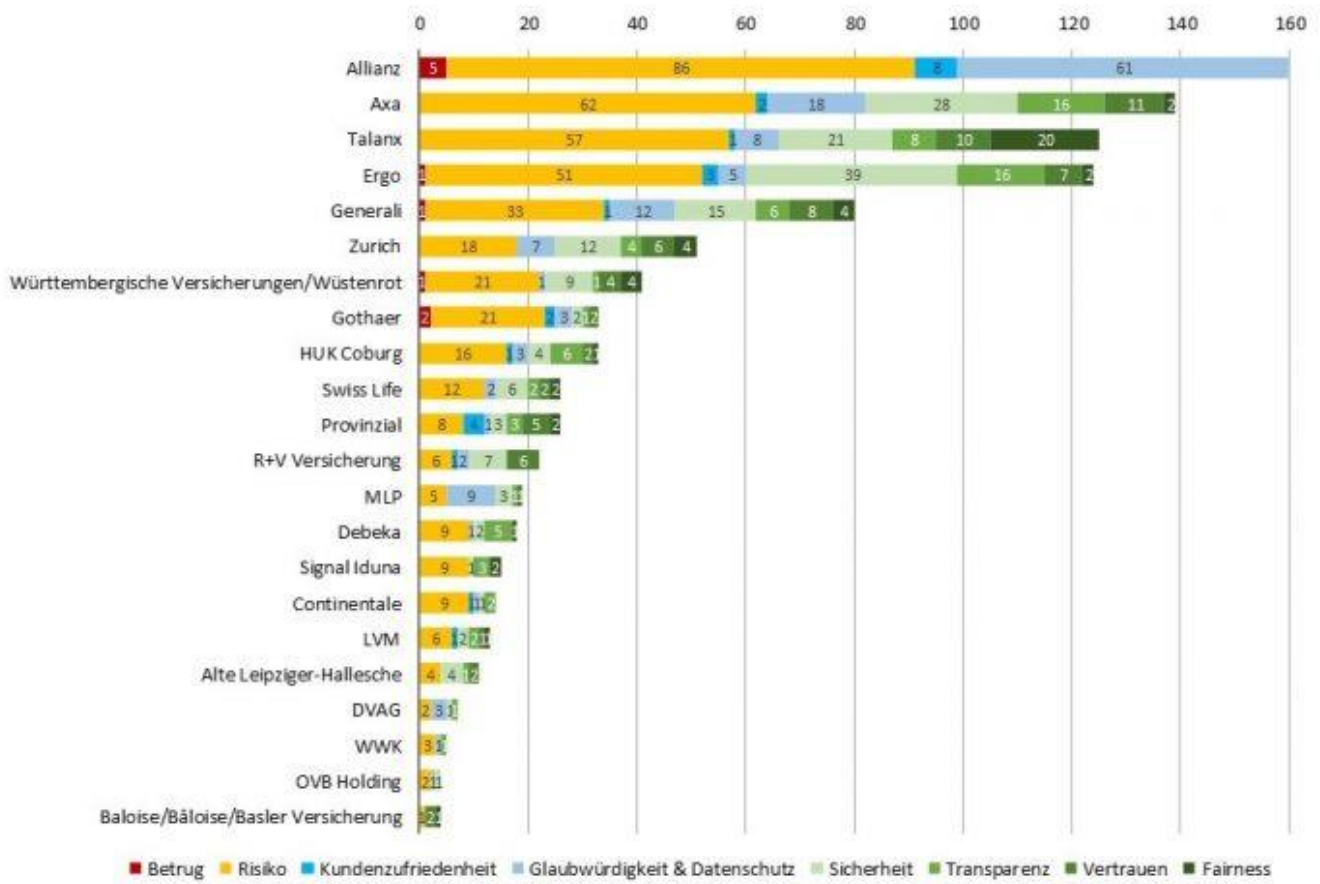
gleichbarkeit der Abschlüsse seien davon abhängig, ob die maßgeblichen Parameter einheitlich gewählt und Auslegungsfragen schnell geklärt werden. Dem stünden hohe Umstellungs- und Verwaltungskosten gegenüber.

Christian Bellmann ist Analyst bei *pressrelations*. Das Unternehmen, Spezialist für Medienmonitoring & Medienanalyse, erstellt exklusiv für den Versicherungsmonitor einmal im Monat eine Medienanalyse.



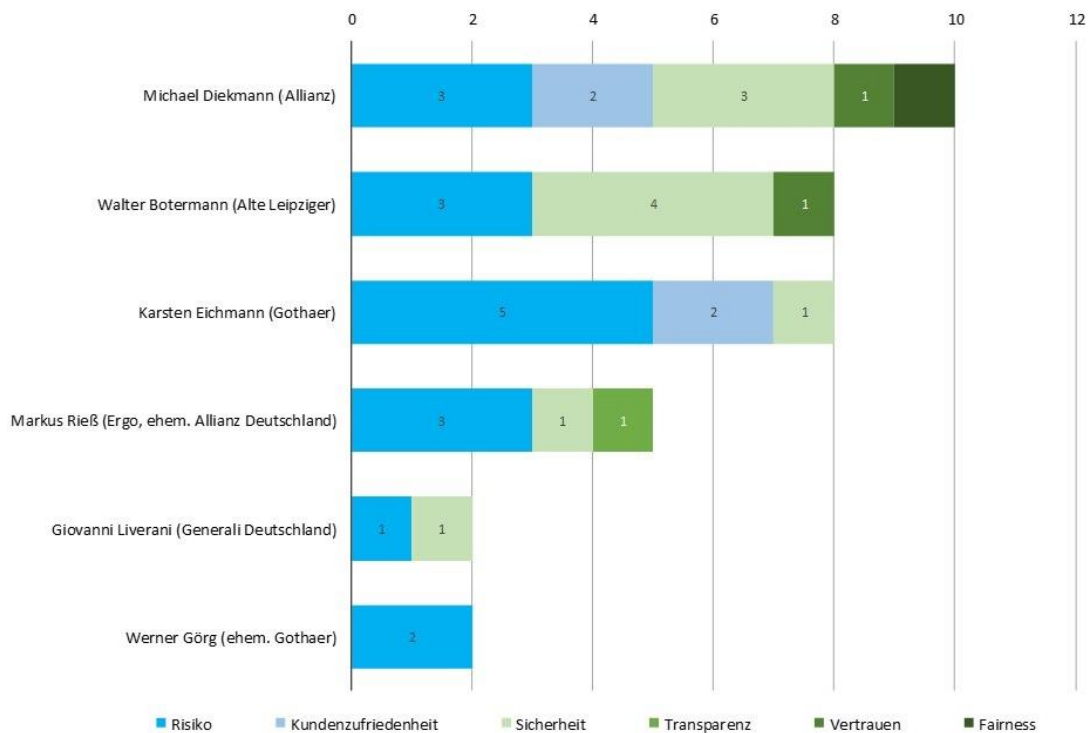
Die meistdiskutierten Versicherungsthemen in der Presselandschaft: BaFin, Solvency, Solvenzquoten.

©pressrelations



Die meistgenannten deutschen Versicherer und die Themen, mit denen sie in Verbindung gebracht wurden.

©pressrelations



Die Vorstandschefs deutscher Versicherer, die zuletzt am häufigsten in den Medien auftauchten, im Zusammenhang mit den Attributen, mit denen sie verbunden wurden.

©pressrelations

**pressrelations GmbH
Düsseldorf**

Klosterstraße 112
40211 Düsseldorf
Tel.: 02 11 175 20 77-0
Fax: 02 11 175 20 77-41

www.pressrelations.de
mail@pressrelations.de

**pressrelations GmbH
Berlin**

Marktstraße 8
10317 Berlin
Tel.: 030 200 07 75-21
Fax: 030 200 07 75-52

www.pressrelations.de
mail@pressrelations.de

pressrelations
schneller mehr wissen