



Solvency II: Der Spagat zwischen größerer Transparenz und erhöhter Komplexität

Genauso wie das alte Solvenz-Regime Solvency I will auch das seit 1. Januar 2016 gültige, neue europäische Aufsichtssystem Solvency II den Schutz der Ansprüche der Versicherungsnehmer und die Finanzmarktstabilität sicherstellen. Der mit Solvency II neu eingeführte Bewertungsansatz soll dabei aber deutlich genauer sein und für alle Beteiligten eine höhere Transparenz schaffen. Doch wie gut gelingt dieser Spagat?

Um die Neuerungen von Solvency II zu verstehen, ist zunächst ein Blick in die Vergangenheit vonnöten. So setzte Solvency I in Deutschland auf der Bilanzierung nach Handelsgesetzbuch (HGB) auf und war damit von der Idee einer zeitlich stabilen Bewertung geprägt. Nach HGB-Regeln werden zudem die Verbindlichkeiten und Vermögenswerte in der Bilanz nach dem Vorsichtsprinzip mit Sicherheiten bewertet. Die darauf aufsetzenden Kapitalvorschriften von Solvency I konnten daher übersichtlich gehalten werden und bezogen sich größtenteils auf volumenabhängige Bilanzdaten oder daraus einfach ableitbare Größen. Damit waren sie für die Adressaten leicht nachvollziehbar.

Risiken „marktgerecht“ bewerten

Mit Solvency II ist im Gegensatz dazu zum 1. Januar 2016 ein System in Kraft getreten, das möglichst genau und auch ohne die aus der HGB-Welt bekannten zusätzlichen Sicherheiten die tatsächliche Risikosituation der Unternehmen erfasst. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf den Kapitalmarkt- und den versicherungstechnischen Risiken. Aber auch operationelle Risiken wie der Ausfall

der Computertechnik oder die Beschädigung des Hauptverwaltungsgebäudes werden jetzt genauer berücksichtigt. Ein zusätzlicher Unterschied ist, dass bei der Bewertung von Vermögenswerten, Verbindlichkeiten sowie der Risiken weit stärker als bisher mögliche künftige Entwicklungen berücksichtigt werden müssen. Die Bewertung hat dabei ökonomisch – also zu Marktwerten ohne Sicherheiten – zu erfolgen. Solvency II ist somit ein vollkommen neuer Bewertungsansatz, der im Vergleich zu Solvency I ganz anderen Prinzipien und Anforderungen genügen will. Die Kapitalvorschriften werden dadurch deutlich komplexer und können nicht mehr einfach von Nicht-Experten aus der Handelsbilanz nachgerechnet werden.

Auf der einen Seite sorgt Solvency II zwar für eine erhöhte Komplexität, schafft aber gleichzeitig auch höhere Transparenz. So müssen alle Versicherer seit 2017 für jeden einsehbar mit dem jährlichen Solvency and Financial Condition Report (SFCR) einen ausführlichen Bericht über die Finanzlage und die Risikosituation des Unternehmens veröffentlichen. Durch den SFCR gewinnt der fachkundige Experte einen tieferen Einblick in die Versicherungsgesellschaft als bisher und kann entsprechende Schlussfolgerungen über ihre finanzielle Stabilität ziehen.

Solvenzquoten unterliegen starken Schwankungen

Laut den Solvency-II-Vorschriften muss jedes Unternehmen so viele Eigenmittel vorhalten, dass ein Ereignis oder eine Verkettung von mehreren Ereignissen ausge-

halten wird, die im Mittel nur alle 200 Jahre zu erwarten sind. Diese benötigten Mittel werden als Solvenzkapitalanforderung (Solvency Capital Requirement, SCR) bezeichnet. Dem gegenübergestellt werden die anrechenbaren Eigenmittel – kurz AFR oder ASM. Die Solvabilitätsquote in Prozent ergibt sich als Quotient aus den jeweils in Euro angegebenen Eigenmitteln geteilt durch die Solvenzkapitalanforderung. Die Solvency-II-Vorschriften verlangen von den Unternehmen, dass stets eine Solvabilitätsquote von mindestens 100 Prozent erreicht werden muss.

Insbesondere bei Lebensversicherern werden die Solvenzquoten stark von der Entwicklung der Kapitalmärkte und dort insbesondere des Zinsniveaus beeinflusst. Die Quoten selbst können daher – ähnlich wie die Zinsen oder Aktien an den Kapitalmärkten – im Zeitverlauf stark schwanken. Da Schaden- und Unfallversicherer ihren Kunden keine so langfristigen Garantiezusagen geben, sind deren Solvenzquoten nicht so stark von Entwicklungen der Kapitalmärkte abhängig und meist im Zeitverlauf stabiler. Großschadenereignisse, ausgelöst etwa durch Stürme, können aber auch hier zu Schwankungen der Quoten führen. Auch die Solvenzquoten der Krankenversicherer sind im Zeitverlauf ähnlich stabil wie die der Schaden- und Unfallversicherer.

Interpretation wird schwieriger

Solvency II fußt auf einem komplexen Bewertungssystem, das ausgehend von der individuellen Unternehmenssituation und unter Verwendung zahlreicher Annahmen über künftige Entwicklungen die Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Risiken misst. Wie bei jeder Bilanz bestehen auch bei Solvency II Bewertungsspielräume, um identifizierte Risiken angemessen zu bewerten und das Unternehmen entsprechend zu steuern.

Der Vergleich zweier Solvenzquoten bedeutet daher immer auch den Vergleich der jeweiligen Bewertungen. Öffentlich verfügbare Berichte, wie etwa der Solvency and Financial Condition Report, enthalten insofern wichtige und wesentliche Indikationen zur Risikosituation und zu den getroffenen Annahmen. Ähnliche Solvenzquoten von zwei Versicherern lassen zwar grundsätzlich auf eine ähnliche Risikotragfähigkeit schließen. Im Detail wird ein Vergleich der konkreten Quoten aber an Grenzen stoßen. Bei der Interpretation von veröffentlichten Solvenzquoten sind daher immer auch die Bewertungsansätze in der Solvency-II-Bilanz und die Methoden der Risikokapitalberechnung zu würdigen.

Der Verzicht sowohl auf Bewertungsstabilität in der Zeit als auch auf implizite Sicherheiten in der Bewertung, wie dies noch unter HGB der Fall ist, hat zwei entgegengesetzte Auswirkungen: Auf der einen Seite wird zwar die tatsächliche Risikosituation eines Unternehmens

besser erfasst, aber auf der anderen schwanken die Quoten umso stärker in der Zeit und variieren zwischen Unternehmen.

Daneben erschwert ein weiterer Fakt die Vergleichbarkeit der Solvenzquoten. Denn Solvency II sieht zwei alternative Übergangsmaßnahmen für die Bewertung der Verpflichtungen eines Versicherungsunternehmens vor, von denen in Deutschland aber nur eine von den Unternehmen genutzt wird. Bei dieser Übergangsmaßnahme kann die Aufsichtsbehörde dem Versicherer auf Antrag genehmigen, seine Verpflichtungen nicht sofort auf Grundlage von Solvency II – also nach „Marktwerten“ – zu bewerten, sondern in einem Zeitraum von 16 Jahren schrittweise auf die Solvency-II-Bewertung überzugehen.

Die Maßnahmen ermöglichen einen schrittweisen Übergang von den bisherigen Solvenzregelungen auf Solvency II. Insbesondere im aktuellen Tiefzinsumfeld ist dies von besonderer Bedeutung, da die Situation für deutsche Lebensversicherer herausfordernd ist. Dank der Übergangsmaßnahmen werden bestehende Versicherungsverhältnisse nicht zu stark belastet und die Unternehmen haben Zeit, neue, weniger risikoreiche und nicht so kapitalintensive Versicherungsprodukte zu entwickeln.

Da sich die Bewertungen mit und ohne Übergangsmaßnahmen stark unterscheiden, sind Solvenzquoten, die mit Übergangsmaßnahmen berechnet wurden, nicht mit denen ohne diese Maßnahmen vergleichbar. Über die Anwendung der Übergangsmaßnahmen müssen die Unternehmen gegenüber der Öffentlichkeit berichten und deren Effekt im SFCR beschreiben.

Ausblick

Erfolg erst in einigen Jahren messbar

Solvency II macht den Spagat zwischen einer genaueren Beurteilung der Risikosituation und gleichzeitig einer höheren Transparenz bei der Bewertung der Stabilität von Versicherungsunternehmen. Über die damit unabdingbar verbundene höhere Komplexität müssen in den nächsten Jahren von allen Anwendern Erfahrungen gesammelt werden, um dieses neue Instrument für alle zielführend einsetzen zu können. Eine öffentlich zugängliche, detaillierte und sachlich fundierte Berichterstattung wie der jährliche Solvency and Financial Condition Report wird bei dieser Aufgabe sehr gute Dienste leisten. Ob dieser Spagat letztlich gelingt, wird erst in einigen Jahren besser zu beurteilen sein.