

Marc Thiele / Dr. Carsten Zielke

Lösungen zur Solvabilitätsberichterstattung

Grundlegende Veränderungen – worauf kommt es an?

Alle denken bei Solvabilität II an verstärkte Eigenkapitalunterlegung und Berechnung von Solvenzquoten. Jedoch glauben wir, dass die größte Veränderung mit der dritten Säule kommt: die Berichterstattung. Damit müssen sich nun auch nicht börsennotierte Versicherungen dem Transparenzzwang unterwerfen, den die börsennotierten schon seit Jahren kennen.

Über den indirekten Weg des Kapitalmarktes bis zum Vertrieb wird der Endkunde plötzlich Vergleiche anstellen können, die vor allem bei nicht-börsennotierten Versicherungen bisher undenkbar waren. Die Berichterstattung zu Solvabilität II bietet aber auch den Versicherern selbst die Chancen, sowohl das Risikomanagement zu optimieren als auch das Benchmarking zu verbessern. Außerdem erwarten wir, dass die Kapitalausstattung zu einem Marketingtool wird; und die Berichterstattung darüber kann generell verstärkt zur Kundenpflege genutzt werden.

Die Nutzung der sogenannten Transitionals – das heißt der Übergangsregelungen insbesondere der anzuwendenden Zinssätze – wird häufig als negativ gesehen, da sie die Solvenzquote in der Regel verbessern. Dennoch glauben wir nicht, dass dieses Bild unbedingt gerechtfertigt ist. Vielmehr kommt es auf die Qualität und Nachhaltigkeit berichteter Zahlen an, wie so oft im Versicherungssektor.

Versicherungen, die Transitionals brauchen, raten wir, Free-Cash-Flows zu veröffentlichen. Dies ist die relevante Ergebnisgröße, um Kunden einen Eindruck zu übermitteln, wie lange Transitionals als Hilfsmittel benötigt werden, und generell, wie schnell die jeweilige Versicherung durch Krisen kommt. Ferner stellt die Solvabilitätsberichterstattung eine gute Gelegenheit dar, die gesamte Berichterstattung mit Zusatzinformationen sinnvoller und verständlicher zu gestalten. Weder HGB noch IFRS alleine sind geeignet, über den nachhaltigen Erfolg Auskunft zu geben, weshalb wir Details zu Ergebnisquellen als hilfreich erachten.

Die Finanzkommunikation erreicht mit der Solvabilitätsberichterstattung einen kritischen Punkt, der Unternehmen eine Fehlinterpretation nicht erlaubt. Bei den derzeitigen niedrigen Zinsen spekulieren Medien über den Kapitalbedarf des Versicherungsektors. Kunden sind verunsichert und Vertriebe tragen mehr Verantwortung bei der Empfehlung von Produktpartnern.

Jetzt geht's los

In den letzten Wochen haben die börsennotierten Versicherer ihre Solvabilität II-Quoten bekannt gegeben. Die meisten Zahlen waren wenig überraschend, weil der Markt die Economic Solvency Ratios kannte, welche auf den internen Modellen basierte, die genehmigt worden sind. Für den Kapitalmarkt geht es vielmehr um die Annahmen und Details der Modelle, um beurteilen zu können, wie hohe Dividenden ausgeschüttet werden können.

Wir wissen, dass einige Versicherungen Volatility Adjuster (VA) und Matching Adjustments (MA) benutzen. Auch Transitionals werden eingesetzt um technische Reserven oder Diskontierungsraten für den Bestand der Policen vor 2016 zu adjustieren. Allerdings haben die Firmen bisher wenig zum Ausmaß solcher Hilfsmittel gesagt. Das wird sich spätestens im nächsten Jahr ändern, weil bis 1. Juli 2017 die Zahlen für den Gruppenabschluss 2016, in vorgeschriebenen Formaten berichtet werden müssen.

Den börsennotierten Versicherungen wird das Prozedere bekannt sein von der IFRS-Einführung, mehreren Embedded Value-Methodenwechseln (Traditional, European und Market-Consistent) und Kapitalmarktdruck bezüglich von Cash Flow Berechnungen. Vom Kapitalmarkt erwarten wir auch Druck bezüglich der Vergleichbarkeit. Beispielsweise variieren die Kapitalannahmen für US-Geschäft zwischen 150% und 300% Company Action Level. Die Kapitalunterlegung differiert z.B. auch bei Staatsanleihen auf der Aktivseite der Bilanz.

Bei nicht-börsennotierten Unternehmen gab es bisher keinen Kapitalmarktdruck, und detaillierte Finanzfragen wurden häufig nicht beantwortet. Die Berichterstattung

hat sich in den letzten Jahren quasi kaum verändert und es gab nur wenige Zahlen zum Vergleichen. Wenig hilfreich war auch das HGB Format. Wir erwarten in diesem Bereich die gravierendsten Änderungen.

„Ohne Transitionals“ wird die neue Benchmark sein

In Annex 1 der Publikationspflichten zu Solvabilität II stehen die Tabellen, die mit Erklärungen unter Annex 2 und 3 komplettiert werden. Der Ausgangspunkt ist die Bilanz unter S.02, basierend auf vorsichtiger Basis, die sich nicht mit HGB oder IFRS vergleichen lässt. Nichtsdestotrotz werden wertvolle Informationen zu Prämien-, Kosten-, Schaden-, Reserven- und Länderdetails berichtet (siehe S.05 bis S.19). Schon heute publizieren börsennotierte Versicherungen die Anlageklassen auf der Aktivseite heruntergebrochen auf Rating-, Duration- und weiteren Risikokomponenten. Dies wird leider noch nicht für alle Firmen im Sektor verlangt, wir würden jedoch eine solche Ergänzung zur besseren Vergleichbarkeit und Risikoeinschätzung begrüßen. Den nicht-börsennotierten Unternehmen würde mehr Transparenz helfen, negative Überraschungen für den Vertrieb und Versicherten zu vermeiden, weil damit ein Art von „Guidance“ gegeben wird.

Richtig interessant ist Punkt S.22 mit der Bekanntgabe der Hilfsmittel, wie Transitionals, Matching Adjustment und Volatility Adjuster, auf die Solvabilität II Ratio. Hier können Leser in einer Tabelle die berichteten Quoten vergleichbar machen, mit und ohne Transitionals. Uns ist klar, dass es weitere Unterschiede in der Kalibrierung der Zahlen gibt, wie die schon erwähnte Behandlung des US Geschäfts oder Kapitalunterlegung von Staatsanleihen bei Verwendung interner Modelle. Jedoch sehen wir diese Tabellen als einen sehr guten Startpunkt an. Die weitere Berichterstattung erfolgt in den Tabellen S.22 bis S. 28

Marc Thiele

Marc Thiele Consulting, Oelde

Dr. Carsten Zielke

Zielke Research Consult, Aachen

mit der Aufschlüsselung der Eigenmittel und verschiedenen Solvabilitätskapitalanforderungen.

Wir erwarten Solvabilität II Ratio-Vergleiche ohne Transitionals. Der Marktführer Allianz hat schon starke 200% ohne Transitionals für 2016 publiziert. Damit signalisiert die Allianz Kapitalstärke gegenüber Wettbewerbern. Als Nebeneffekt zieht man mit dem globalen Konkurrenten, Zurich, gleich, der keine temporären Hilfsmittel beim Swiss Solvency Test benutzt hat. (SST hat strengere Kriterien für die Bewertung der Lebensversicherung als Solvabilität II, weil die Zinsstrukturkurve auf der Rendite von Staatsanleihe beruht verglichen mit Swap Rates bei Solvabilität II).

Gleichzeitig verwenden andere globale Firmen, wie z.B. Prudential PLC, Transitionals. Wir erwarten bei Vergleichen jedoch eine Anpassung der Zahlen an andere globale Versicherungen wie AXA und Munich Re, die auch ihre Solvabilität II Ratio ohne Transitionals berichtet haben. Ähnlich wird es nicht-börsennotierten Versicherungen ergehen, weil niemand auf lange Phase-in Perioden (16 Jahre) zur Bilanzstärkung warten wird.

Vertriebe und Spezialisten werden Kundenvergleichbarkeit erzwingen

Wir glauben nicht, dass Kunden im Massengeschäft anfangen werden, die verbesserte Transparenz zu nutzen um Solvabilitätsvergleiche anzustellen. Jedoch werden sie davon profitieren, dass Vertriebe und andere Spezialisten diese Arbeit übernehmen und teilweise selber gezwungen sind, Vergleiche anzustellen. Hierfür sehen wir mehrere Gründe.

Mit Internetplattformen wie Check24 und Verivox steht Deutschland erst ganz am Anfang der Digitalisierung im Vertrieb. Zwar glauben wir nicht an englische Verhältnisse, die geprägt sind von jährlichen Erneuerungen bei Sachversicherungen. Jedoch steigt die Internetaffinität sowohl bei jungen Versicherten als auch bei älteren Bevölkerungsschichten. Schon heute bewerten solche Internetplattformen Produktmerkmale, und der nächste Schritt wird u. E. die Kapitalausstattung der Anbieter sein.

Große Vertriebsnetzwerke wie MLP, Swiss Life Select und andere werden den Beratungsprozess erweitern. Zurzeit dienen Ratings als Orientierung; wir erwarten eine

Tabelle 1: Solvency II Implementing Technical Standards, Pillar 3, Annex 1

S.02.01.02	Balance sheet
S.05.01.02	Premiums, claims and expenses by line of business
S.05.02.01	Premiums, claims and expenses by country
S.12.01.02	Life and Health SLT Technical Provisions
S.17.01.02	Non-life Technical Provisions
S.19.01.21	Non-life Insurance Claims Information
S.22.01.21	Impact of long term guarantees and transitional measures
S.22.01.22	Impact of long term guarantees and transitional measures
S.23.01.01	Own funds
S.23.01.22	Own funds
S.25.01.21	Solvency Capital Requirement - for undertakings on Standard Formula
S.25.01.22	Solvency Capital Requirement - for groups on Standard Formula
S.25.02.21	Solvency Capital Requirement - for undertakings using the standard formula and partial internal model
S.25.02.22	Solvency Capital Requirement - for groups using the standard formula and partial internal model
S.25.03.21	Solvency Capital Requirement - for undertakings on Full Internal Models
S.25.03.22	Solvency Capital Requirement - for groups on Full Internal Models
S.28.01.01	Minimum Capital Requirement - Only life or only non-life insurance or reinsurance activity
S.28.02.01	Minimum capital Requirement - Both life and non-life insurance activity
S.32.01.22	Undertakings in the scope of the group

Quelle: European Insurance and Occupational Pensions Authority, Marc Thiele Consulting und Zielke Research Consult

Erweiterung mit Solvabilitäts II-Kennzahlen. Dies sollte auch dem Schutz vor Falschberatungsansprüchen schützen.

Wir wären aber auch nicht überrascht, falls künftig Verbraucherschutzverbände Vergleichstabellen nutzen, die sie selber erstellen oder von spezialisierten Beratungsfirmen

einkaufen. Auch die Medien können ähnlich verfahren und für Kunden als weitere Quelle für Vergleiche dienen.

Wir glauben auch, dass die Nachrichten über rekordniedrige Zinsen und volatile Kapitalmärkte zu weiteren Spekulationen bezüglich des Überlebens von Versicherun-

Tabelle 2: Zusammenfassung bisheriger Solvabilität II Ratios für 2015

Firma	Solva II (in %), berichtet	Zielniveau	Transitional	Kommentar
Allianz	200	>160	nein	US equivalence 150% CAL (company action level = RBC denominator).
Munich Re	302	175-220	nein	kein dynamic VA (37ppt falls benutzt), kein matching adjustment.
AXA	205	170-230	nein	US equivalence 300% CAL (company action level = RBC denominator). VA.
Hannover Re	221	200	nein	9M15, nicht FY15. 246 für gesamtes internes Modell mit operativem Risiko und gesamten E+S Minderheiten.
Aegon	160	140-170	nein NL, ja UK (moderat)	US surplus über 250% RBC. Volatility Adjuster (VA).
Generali	175	c160 soft limit, basiert auf internem Modell	nein	202% basierend auf gesamten internen Modell (mit operativem Risiko, Französischer LV und Anderem), welches im Prozess genehmigt werden soll. Dynamic VA.
Pru plc	193		ja	Ex 1.4bn free surplus in Asia, lokale Restriktionen. US surplus in über 250% RBC vs 150% SCR. Matching adjustment.
Aviva	180			wenige Details
Standard Life	162			ohne 1.2bn anerkanntes regulatorische Kapital in Tochtergesellschaften, adj 197%
Old Mutual	135		nein	kein matching/vola adj. Standardformel. Surplus restriction South Africa and Wealth 0.9bn.
Legal & General	169	>140	ja	Transitionals und matching adjustment.
Uniqqa	192	170	nein	9M15, nicht FY15. Standardformel ohne MA und Transitionals, mit VA (nicht dynamisch). Economic Capital Model ist 182%, hauptsächlich aufgrund Kapitalhinterlegung für Staatsanleihen.
VIG	200			wenige Details

Quelle: Firmenpräsentationen und Jahresabschlüsse, Marc Thiele Consulting und Zielke Research Consult

gen führen. In diesem Kontext können es sich Unternehmen eigentlich nicht leisten, eine schwache öffentliche Interpretation ihrer Kapitalstärke zuzulassen.

Transparenz bietet Optimierungschancen

Bislang haben wir wenig Enthusiasmus auf Seiten der nicht-börsennotierten Versicherungen festgestellt. Häufig wird so getan, als sei Solvabilität II nur etwas für börsennotierte Versicherungen, oder die Probleme bei Garantieprodukten im Lebensbereich werden heruntergespielt bzw. der enorme Aufwand wurde kritisiert. Dabei sehen wir eigentlich Verbesserungschancen durch die neue Transparenz, die über die Gewinnung von Risikomodelle hinausgeht.

Mit Solvabilität II erlangen Firmen Werkzeuge, die Profitabilität ihrer Produkte und Unternehmenseinheiten besser einzuschätzen und dementsprechend Konsequenzen zu ziehen. Viele Versicherungen haben mittlerweile den Vertrieb von Garantieprodukten in der Lebensversicherung zurückgefahren oder eingestellt. Dies geschah jedoch oft erst in 2015, also acht Jahre nach Beginn der Finanzkrise. In Deutschland haben bisher wenige Versicherungen Unternehmensteile oder Bestände verkauft (oder gekauft). Das mag an der Struktur des Marktes und der Regulierungsbehörde liegen, wohingegen in Großbritannien seit Jahren ein enormer Konsolidierungsprozess im Gange ist.

So wie früher die Überschussbeteiligung zum Marketing verwendet wurde, dürfte der Fokus nun auf Kapitalstärke schwenken. Bei den langlaufenden Produkten in der Lebensversicherung möchten Kunden sicher sein, an ihre Auszahlung zu kommen. Aber auch in der Sachversicherung erwarten Kunden die Schadenzahlung trotz schwieriger Kapitalmärkte. Besonders in der derzeitigen Niedrigzinsphase spielen diese Faktoren eine übergeordnete Rolle.

Wir halten aber auch die Vergleichbarkeit im Sinne des Benchmarking für wichtig. Nicht-börsennotierte Versicherungen konnten immer schon interne Vergleiche mit den börsennotierten Konkurrenten durchführen. Dies war schwieriger bei nicht-börsennotierten Gesellschaften wegen der fehlenden Transparenz. Durch die Solvabilität II-Berichterstattung ergeben sich Verbesserungen des Benchmarking.

„Wir sehen Versicherer auf der Gewinnerseite, die ihre gesamte Finanzkommunikation verbessern“

Dies kann man einsetzen, um Projekte im eigenen Unternehmen anzustoßen oder auch für Performance-Management und Kompensation in den operativen Einheiten nutzen.

Wir sehen Versicherer auf der Gewinnerseite, die ihre gesamte Finanzkommunikation verbessern. Sowohl HGB wie auch IFRS sind wenig geeignet, ökonomische Entwicklungen gut darzustellen. Zusatzinformationen, etwa die Aufstellung des Lebensversicherungsgewinns nach Quellen wie Kapitalanlageergebnis, Technischer Gewinn und Kostenergebnis, wären geeignete Parameter, wie in der Sachversicherung die Komponenten der Combined Ratio, wie Naturkatastropheneinfluss, Reservenbewegungen und nachhaltige Bestandteile. Weitere Details zu Kapitalanlagen, Reserven und Durationen erleichtern nicht nur Vergleiche mit Wettbewerbern, sondern unterstützen die Transparenz, Benchmarking und die schon erwähnte „Guidance“.

Unternehmen, die Transitionals benutzen, aber auch allen anderen legen wir die Publikation des Free-Cash-Flow ans Herz. Kunden gewinnen damit einen Einblick in die relevante Ertragsstärke, die Rückschlüsse darüber erlaubt, wie schnell eine Versicherung durch Krisen kommt. Versicherungsnehmer können dann besser abschätzen, wie lange ihr Risikoträger noch Hilfsmaßnahmen in Form von Transitionals braucht.

Herausforderung für die Finanzkommunikation durch hohe Volatilität

Das Problem in der Kommunikation von Solvabilität II-Zahlen wird sein, dass die Solvenzquoten sehr volatil sein werden, da

sie zumindest in der Lebensversicherung stark vom aktuellen Zins abhängen. Hier gilt es, eine geeignete Kommunikationsstrategie zu entwickeln und dem Bilanzleser ein gewisses Gefühl der nachhaltigen Entwicklung zu geben. Geschieht dies nicht, besteht die Gefahr, dass die Ergebnisse in der Öffentlichkeit „zerrissen“ werden und der Versicherer nur reagieren kann, ohne die Kommunikation zu kontrollieren.

Von daher kann man gerade den nicht-börsennotierten Gesellschaften nur raten, entsprechende Kommunikationsstrategien zu entwickeln, die trotz hoher Volatilität und erhöhter Transparenz nicht zur Verunsicherung der Kunden und Geschäftspartner führen.

So kann man sich z.B. schützen, indem man Sensitivitäten ausweist, die die Solvenzquoten maßgeblich beeinflussen und darüber aufklärt, welches Zentralszenario z.B. angenommen wird. Auch würde eine prospektive Bilanz helfen, die verschiedene Kapitalmarktszenarien umfasst. Vielleicht steht dann ein Versicherer mit einem hohen Private Equity-Portfolio trotz hoher Eigenkapitalunterlegung dann besser da als einer, der nur in Staatsanleihen investiert hat, auch wenn die Solvenzquote vom ersteren auf den ersten Blick viel schlechter aussieht.

Fazit

Mit der dritten Säule wird der Wind für alle Versicherer in Zukunft rauer. Für börsennotierte bedeutet es, vom mäßigen Wellengang in die stürmische See zu stechen. Für nicht-börsennotierte bedeutet es vom Mittellandkanal direkt in den Atlantik zu steuern. Die Boote sollte entsprechend seetüchtig gemacht werden.