

Pflicht oder Chance für die Versicherungsbranche?

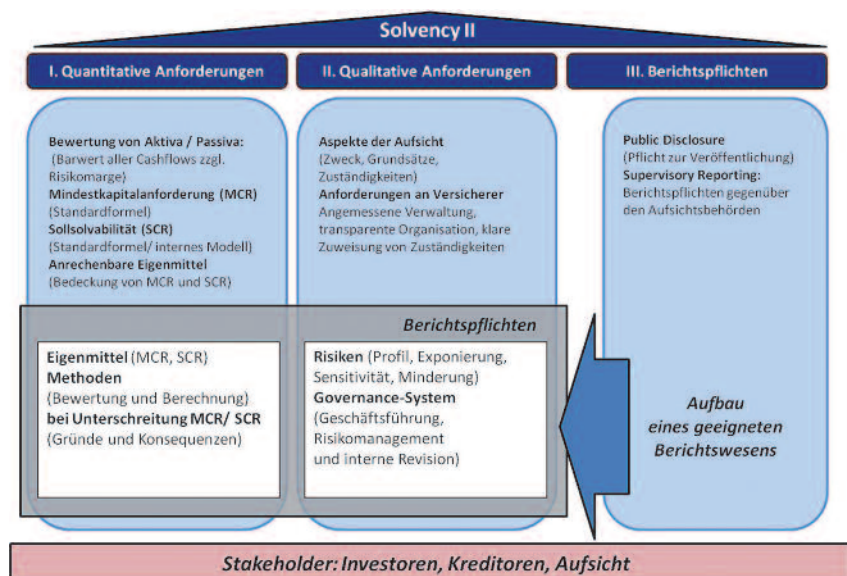
Über Solvency II können Investoren, Stakeholder und zuständige Aufsichtsbehörden viele entscheidungsnützliche Informationen über Versicherungsunternehmen erhalten. Aber auch die Versicherungsunternehmen können davon profitieren. Daher sollten sie die durch Solvency II anstehenden Änderungen nicht nur als Pflicht, sondern als Chance ansehen.

Von Simon Ebner*,
Karolina Obszynski**
und Michael May***

Solvency II ist ein Projekt der EU-Kommission zur Harmonisierung des Aufsichtsrechts für Versicherungen. In Anlehnung an ähnliche Regeln für Banken (Basel II) ist Solvency II inhaltlich in drei Säulen aufgeteilt:

- I. Vorgaben zur Kapitalausstattung (quantitative Anforderungen),
- II. Anforderungen an das Governance-System (Geschäftsführung, Organisation, Funktionen und Prozesse) von Versicherungen und an Aufsichtsbehörden (qualitative Anforderungen) sowie
- III. Veröffentlichungs- bzw. Berichtspflichten.

Nach Säule III von Solvency II müssen Versicherungsunternehmen Informationen über die Erfüllung der Säulen I & II generieren und an Aufsichtsbehörden sowie weitere Stakeholder weitergeben (siehe Grafik). Diese Informationen können dazu auch intern verwendet werden. Um zu bewerten, welchen Nutzen die Informationen einem Versicherungsunternehmen und seinen Stakeholdern tatsächlich bringen, sollen die IFRS (International Financial Reporting Standards, internationale Rechnungslegungsstandards, die für kapitalmarktorientierte Unternehmen in vielen Ländern vorgeschrieben sind) als Vertreter anderer Berichtspflichten zu einem Vergleich herangezogen werden.



Überblick über die drei Säulen von Solvency II, Berichtspflichten und Stakeholder

Wesentliche Unterschiede zwischen IFRS und Solvency II

Grundsätzlich weisen Solvency II und die IFRS Gemeinsamkeiten auf, unterscheiden sich aber auch in einigen Punkten. So haben beide bezüglich der Berichterstattung das Ziel, die finanzielle Situation eines Versicherungsunternehmens möglichst realistisch abzubilden und setzen dabei, falls möglich, auf Marktwerte. Ansonsten greifen beide auf sogenannte Best Estimates (Barwerte aller geschätzten zukünftigen Zahlungsströme, die sich aus Ansprüchen und Verpflichtungen des Unternehmens ergeben) zurück, wenn auch mit Unterschieden in der konkreten Ausgestaltung. Auch erfordern beide Regelwerke Angaben zu gemachten Annahmen und verwendeten Methoden bei Bewertun-

gen und Berechnungen. Zu den Unterschieden: Die IFRS dienen vorrangig der Finanzberichterstattung an Investoren, daher liegt ihr Hauptaugenmerk auf Finanzkennzahlen, während nichtmonetäre Aussagen etwa zu Risiken und deren Management eher ergänzend in den Anhang gehören. Die IFRS beschränken sich dabei auf Risiken aus Versicherungsverträgen und Finanzinstrumenten, das operative Risiko wird etwa im Gegensatz zu Solvency II überhaupt nicht behandelt. Weiterhin stellt Solvency II in Säule II Anforderungen an Eignung und Ausgestaltung des Governance-Systems eines Versicherers (Geschäftsführung, Funktionsbereiche und Prozesse) und verlangt hierzu eine umfangreiche Berichterstattung, was bei den IFRS in dieser Ausführlichkeit nicht der Fall ist.

Neben der verstärkt nichtmonetären Berichterstattung bei Solvency II gibt es weitere Unterschiede in Berechnungs-

* Simon Ebner ist Consultant bei der thinkbetter AG.

** Karolina Obszynski ist Consultant Manager bei der thinkbetter AG.

*** Michael May ist Geschäftsführer bei der thinkbetter AG.

und Ansatzfragen: So etwa bei der Bewertung versicherungstechnischer Rückstellungen (Erfüllungswert bei IFRS, Veräußerungswert bei Solvency II) und der Vereinnahmung von Gewinnen bei Vertragsabschluss (nicht möglich bei den IFRS, bei Solvency II hingegen schon).

Nutzen von Solvency II

Solvency II und die IFRS befinden sich in der Entstehung beziehungsweise im Wandel, daher können ihre Unterschiede und Gemeinsamkeiten noch Veränderungen unterliegen. Nach momentanem Stand aber liefert Solvency II vor allem im Bereich Risiken und Governance-System mehr und umfangreichere Informationen als dies etwa die IFRS leisten können. Dementsprechend kann sich hier auch ein Nutzen von Solvency II für interne und externe Informationsempfänger ergeben.

Denkbar ist als Nutzen auch eine Änderung von Unternehmenskultur und Denkweisen in Versicherungsunternehmen wie ein stärkeres Risikobewusstsein und eine stärkere Risikoorientierung (etwa in der Produktentwicklung).

Einbindung von Solvency II

Die Umsetzung der Anforderungen von Solvency II bedeutet erhebliche Aufwände für Versicherungsunternehmen, diese können dadurch aber wie bereits aufgezeigt auch einen Nutzen erzielen. Wie hoch Aufwände und Nutzen für einen Versicherer ausfallen, hängt unter anderem davon ab, wie gut Schnittstellen zu Funktionen und Aufgaben im Unternehmen genutzt werden können. Sinnvoll genutzt, können Schnittstellen Redundanzen minimieren und Synergieeffekte maximieren.

Beispielhaft werden im Folgenden die zwei wichtigsten Schnittstellen kurz besprochen:

■ **Externes Rechnungswesen:** Berechnungen und Bewertungen für Solvency II und für das externe Rechnungswesen finden auf Basis gleicher Daten statt, haben aber unterschiedliche Abläufe. Die Schnittstellen zwischen den beiden Bereichen betreffen daher eher den Daten-Input als den -Output. Als Input sind hier etwa vor allem quantifizierbare Angaben zu den Versicherungsverträgen denkbar, wie die Höhe der Prämien und der Zahlungen im Schadensfall, die Laufzeit des Vertrages oder vertragspezifische Risikofaktoren (etwa das Alter des Versicherungsnehmers).

■ **Internes Rechnungswesen:** Im Rahmen von Solvency II kann ein internes (unternehmenseigenes) Modell zur Berechnung des SCR (Solvency Capital Required, Messgröße der Solvenzabilität) genutzt werden, ansonsten erfolgt die Berechnung über ein Standardmodell. Wird ein internes Modell genutzt, kann dieses auch für das Risikocontrolling bzw. -management eingesetzt werden. Umgekehrt kann ein internes Modell für Risikocontrolling und -management auch zur Berechnung des SCR genutzt werden. In beiden Fällen kann so viel zusätzlicher oder sogar doppelter Aufwand vermieden werden. Wird das Standardmodell verwendet, kann wohl teilweise derselbe Input wie für das interne Rechnungswesen oder das Risikocontrolling genutzt werden, die jeweiligen Ergebnisse unterscheiden sich dann aber.

Systemarchitektur und die Rolle von SAP BI als zentrales Data Warehouse

Im Zusammenhang mit der Einbindung von Solvency II in ein Versicherungsunternehmen und möglichen Schnittstellen sollte auch die technische Umsetzung überdacht werden, weshalb im Folgenden kurz allgemein auf die Systemarchitektur und speziell auf „SAP BI“ eingegangen werden soll.

Die Anforderungen von Solvency II lassen den Versicherungsunternehmen freie Wahl, was die Gestaltung der IT-Systemlandschaft und die Auswahl der Tools anbelangt, mit welchen die Berechnungen der internen Modelle und die für Solvency II generierten Informationen geliefert werden. Es sind aber bei der IT-Architektur und den generierten Daten die Anforderungen von Solvency II bezüglich Sicherheit, Verfügbarkeit, Konsistenz und Verlässlichkeit zu beachten. Die Daten müssen ausreichende Informationen zu den Geschäftstransaktionen und Unternehmensrisiken liefern. Des Weiteren sollten die IT-Architektur und die für die Berechnungen von Solvency II verwendeten Systeme gewährleisten, dass die Rechnungsperioden schnell, zeitnah und vorschriftsgemäß abgeschlossen werden können (Fast-Close). Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, versuchen die Versicherungsunternehmen eine möglichst übersichtliche, automatisierte und performante Architektur mit standardisierten Systemen und einheitlichen Datenflüssen zu schaffen. Die Daten aus den

Quellsystemen der unterschiedlichen Sparten eines Versicherungsunternehmens müssen mit den Solvenzberechnungen zusammengeführt und mit dem Asset-Reporting verbunden werden. Um darauf aufbauend ein effizientes und konsistentes Berichtswesen aufbauen zu können, ist ein zentrales Data Warehouse wie das SAP BI, welches alle relevanten Informationen für Solvency II zusammenführen kann, als Single-Point-of-Truth empfehlenswert.

Fazit: Pflicht oder Chance

Solvency II liefert (wie auch die IFRS) viele potenziell entscheidungsnützliche Informationen über ein Versicherungsunternehmen für Investoren, sonstige Stakeholder und die zuständigen Aufsichtsbehörden.

Auch die Versicherungsunternehmen können von Solvency II profitieren, sogar schon vor dessen Inkrafttreten (Stichwort Risikobewusstsein und -orientierung). Daher sollten sie die anstehenden Änderungen nicht nur als Pflicht, sondern als Chance ansehen.

Als nächster Schritt auf dem Weg zu Solvency II ist die Veröffentlichung von Durchführungsbestimmungen geplant und anschließend sollen der Entwurf von Leitlinien und Standards sowie die Umsetzung in nationales Recht beginnen. Aufgrund von Verzögerungen und Änderungswünschen von Seiten der Versicherungen ist noch abzuwarten, ob Solvency II wie geplant zum 01.01.2013 in Kraft tritt. Dennoch ist die verbleibende Zeit, bis in Europa Versicherungen die Anforderungen von Solvency II erfüllen müssen, überschaubar geworden.

Für Versicherungsunternehmen gilt, dass sie aus ihren Projekten zu Solvency II (etwa zu IT-Systemen und Tools) den größtmöglichen Nutzen ziehen können, wenn sie dabei drei wichtige Punkte beachten. Erstens sollten sie frühzeitig mit den Projekten begonnen und deren erfolgreiche Umsetzung auch zu einem Anliegen des Gesamtunternehmens gemacht haben, um die positiven Effekte daraus so früh wie möglich zu erzielen. Zweitens sollten sie bei der Umsetzung dieser Projekte auch die Anforderungen im Blick behalten, die sich aus Änderungen an die IFRS ergeben, um Synergien in fachlicher als auch IT-technischer Hinsicht frühzeitig erkennen und realisieren zu können. Zuletzt sollten sie darauf achten, die Projekte zeitlich so fertigzustellen, dass bis zur Einführung von Solvency II noch genügend Zeit für Eingewöhnung und Anpassungen verbleibt. (ap) @