

Danksagung

Ich möchte mich bei allen bedanken, die mir beim Verfassen dieser Magisterarbeit geholfen haben und mich auch mit kritischen Bemerkungen unterstützt haben.

Ich möchte mich besonders bei Verena bedanken, die mir liebevoll über die gesamte Schaffungsperiode zur Seite gestanden ist.

Mein weiterer Dank geht an meine Eltern und meine Großtante für ihr großes Interesse an meiner Arbeit und Eva und Georg für ihre Unterstützung und fachlichen Hilfestellungen.

Herrn ord. Univ.-Prof. Jörg Finsinger und Herrn ord. Univ.-Prof. Jörg Borrmann danke ich für ihre konstruktiven Rückmeldungen und Ratschläge.

MAGISTERARBEIT

Titel der Magisterarbeit

„Solvency II und die Auswirkungen auf den österreichischen Versicherungsmarkt“

Verfasser

Christoph Emanuel GLUSZKO

angestrebter akademischer Grad

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, im November 2009

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
Studienrichtung lt. Studienblatt:
Betreuer / Betreuerin:

A 066 915
Betriebswirtschaft
Univ.-Prof. Dr. Jörg FINSINGER

Eidesstattliche Erklärung

Nachname: Gluszko
Vorname: Christoph Emanuel
Matrikelnummer: 0406080
Studienkennzahl: A 066 915

„Ich erkläre hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.“

04.11.2009

Datum

Unterschrift des Studierenden

Kurzzusammenfassung

Diese Magisterarbeit behandelt zentral die aufsichtsrechtlichen Bestimmungen für Versicherungen unter Solvency II, die derzeit auf europäischer Ebene entwickelt und auch in Österreich gültig sein werden. Solvency I war von Anfang an nur als Überganslösung gedacht und soll möglichst bald durch flexiblere und risikoadäquate Bestimmungen ersetzt werden. Dabei kommt ein Drei-Säulen-System, ähnlich dem von Basel II, zum Einsatz, das die Eigenmittelausstattung, das Risikomanagement und Publizitätsbestimmungen der Versicherungen an die nationalen Aufsichtsbehörden regelt. Um dieses Modell zu testen wurden bereits 4 Feldstudien, die Quantitative Impact Studies, durchgeführt. Einige Unternehmen haben noch Probleme mit den Änderungen in der Ermittlung des Solvenzkapitals, des Mindestkapitalbedarfs und einiger neuer Bewertungsvorschriften.

Auf Österreichischer Ebene gibt das FMA den heimischen Versicherungsmarkt bis zur Durchführung einer möglichen 5. Feldstudie eine weitere Möglichkeit sich auf die umfangreichen Umstellungen vorzubereiten. Dieser Versicherungsmarkt unterscheidet sich von anderen in der EU deshalb, weil es viele kleine und mittelgroße Versicherungen gibt, die geringe Marktanteile halten und denen Solvency II möglicherweise Nachteile bringt.

Stichworte: Solvency II, Solvabilität, Österreich, Versicherung, Aufsicht

Abstract

This Master Thesis deals with Solvency II, the future regulatory requirements for insurance companies operating in the European Union, which are being presently developed and which will also be valid in Austria.

From the very beginning Solvency I was never intended to be more than an interim solution. It should get replaced by a model which deals with risk adequately and which is more flexible than the existing one. This will be ensured by using a system which is based upon the three pillars capital requirements, risk management and disclosure requirements, similar to the Basel II approach. Four Quantitative Impact Studies were conducted in order to test this model. One of the conclusions is, that many companies are facing problems in calculating the capital requirements with the new methods and that they have difficulties in the valuation of their assets.

In Austria the regulatory authority FMA offers domestic insurers to take part in another study which is another opportunity to prepare for the upcoming adjustments. The local insurance market differs from other markets in the EU because of the high number of small- and medium-sized companies which have minor market share. These companies may get in trouble and Solvency II could be a drawback to the domestic market.

Key words: Solvency II, solvability, Austria, insurance, inspectorate

Inhaltsverzeichnis

Danksagung	i
Eidesstattliche Erklärung	i
Kurzzusammenfassung	ii
Abstract	ii
Inhaltsverzeichnis	iii
1 Einleitung	1
1.1 <i>Motivation</i>	1
1.2 <i>Problemstellung</i>	2
1.3 <i>Inhalt und Gliederung</i>	2
2 Begriffserklärungen und Definitionen	5
2.1 <i>Solvabilität</i>	5
2.2 <i>Risiko</i>	7
2.2.1 <i>Risikoarten</i>	8
2.2.1.1 <i>Versicherungstechnische Risiken</i>	9
2.2.1.2 <i>Kapitalanlagerisiken</i>	14
2.2.1.3 <i>sonstige Risiken</i>	16
2.2.2 <i>Risikomanagement</i>	18
3 Die gesetzlichen Rahmenbedingungen	22
3.1 <i>Lamfalussy-Verfahren</i>	22
3.2 <i>Die 1. Richtliniengeneration</i>	26
3.3 <i>Die 2. Richtliniengeneration</i>	28
3.4 <i>Die 3. Richtliniengeneration</i>	29
3.4.1 <i>Single-Licence-Prinzip</i>	31
3.4.2 <i>Das Verbot der präventiven Bedingungs- und Tarifkontrolle</i>	32
3.4.3 <i>Abmilderung der Spartenrennung</i>	32
3.4.4 <i>Aufhebung des Kumulverbotes</i>	33
3.4.5 <i>Aktionärskontrolle</i>	33
3.4.6 <i>Harmonisierung der Berechnung technischer Rückstellungen</i>	34
3.5 <i>Solvency I</i>	34

3.5.1	Eigenmittel und Solvabilitätsspanne.....	35
3.5.2	Eigenmittelerfordernis	36
3.5.2.1	Eigenmittelbestimmungen in der Unfall- bzw. Schaden- versicherung.....	38
3.5.2.2	Eigenmittelbestimmungen in der Lebensversicherung.....	39
3.5.2.3	Eigenmittelbestimmungen in der Krankenversicherung	40
3.5.2.4	Unzureichende Eigenmittelausstattung.....	40
3.5.2.5	Änderungen durch Solvency I (Müller Report)	41
3.5.3	Kritikpunkte an Solvency I.....	44
4	Solvency II im Überblick.....	47
4.1	<i>Zeitplan und Ablauf der Einführung von Solvency II.....</i>	47
4.1.1	QIS – Quantitative Impact Studies	50
4.1.2	KPMG Studie 2002	53
4.1.3	Sharma Report.....	54
4.2	<i>Der 3-Säulen-Ansatz.....</i>	57
4.2.1	Säule 1 – Kapitalanforderung.....	58
4.2.2	Säule 2 - Supervisory Review Process (SRP)	61
4.2.3	Säule 3 - Marktdisziplin und Veröffentlichungspflichten	63
4.3	<i>Fazit über Solvency II.....</i>	67
5	Solvency II im Bezug auf Österreich.....	68
5.1	<i>Aufbau der österreichischen Versicherungslandschaft</i>	70
5.1.1	Statistiken des gesamten österreichischen Versicherungsmarktes 70	
5.1.2	Statistiken der Personenversicherungen.....	75
5.1.2.1	Statistiken der Lebensversicherungen	75
5.1.2.2	Statistiken der Krankenversicherungen	77
5.1.2.3	Statistiken der Unfallversicherungen.....	79
5.1.3	Statistiken der Sachversicherungen.....	79
5.1.3.1	Statistiken der Schadenversicherung.....	79
5.1.3.2	Statistiken der KFZ-Versicherung	81
5.2	<i>Die Versicherungsaufsicht in Österreich</i>	82
5.2.1	Die Entwicklung der Versicherungsaufsicht in Österreich	82
5.3	<i>Ein Vergleich – Solvency I und Solvency II bezogen auf Österreich .</i>	84
5.3.1	Änderungen der Bilanzsummen.....	84
5.3.2	Änderungen des Solvabilitätsgrades.....	85
5.3.3	Das Solvency Capital Requirement (SCR).....	86
5.3.3.1	Das Marktrisiko im SCR.....	88
5.3.4	Das Minimum Capital Requirement (MCR)	89
5.3.5	Änderungen der Bewertung versicherungstechnischer Rückstellungen	89
5.3.6	Änderungen bei der Bewertung latenter Steuern	90
5.3.7	Änderungen bei den anrechenbaren Eigenmitteln	91
5.3.8	Die Ergebnisse der andere Mitgliedsstaaten im Vergleich.....	91
6	Schlussfolgerung	93

7	Literaturverzeichnis.....	96
7.1	<i>Zeitungen, Zeitschriften, Broschüren</i>	<i>98</i>
7.2	<i>Diplomarbeiten</i>	Fehler! Textmarke nicht definiert.
7.3	<i>Skripten.....</i>	<i>98</i>
7.4	<i>elektronische Quellen.....</i>	<i>98</i>
8	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	102
8.1	<i>Abbildungen</i>	<i>103</i>
8.2	<i>Tabellen</i>	<i>104</i>
9	Anhang	105
9.1	<i>Anhang A</i>	<i>105</i>
9.2	<i>Lebenslauf.....</i>	<i>106</i>

1 Einleitung

1.1 Motivation

Schon seit dem ersten Semester meines Betriebswirtschaftsstudiums am Betriebswirtschaftszentrum (BWZ) der Universität Wien haben mich die Versicherungs- und Bankenbranche, dabei vor allem der Umgang mit Risiken, sehr interessiert. Zur Zeit beschäftigt mich die Frage, wie die Angleichung der Aufsicht bei Versicherungen mit Hilfe von Solvency II and die Bankenaufsicht, die durch Basel II grundlegend umgestaltet wurde, vonstatten geht.

Mein Interesse für dieses Thema wurde während meiner Vertiefung in die Thematik der Finanzdienstleistung am Lehrstuhl des ord. Univ.-Prof. Jörg Finsinger geweckt, der uns einen Einblick in die derzeitige Regelung – Solvency I – und deren Vorteile gegenüber des früheren Aufsichtsrechts gewährte. Er wies auch immer wieder auf negative Aspekte hin, die in der zukünftigen Regelung der Aufsicht bei Versicherungen durch Solvency II weitgehend beseitigt werden sollen.

Neben den allgemeinen Veränderungen im Aufsichtsrecht im Versicherungsbereich wurde auch meine Neugier für deren spezifische Auswirkungen auf den österreichischen Versicherungsmarkt geweckt; die Durchführung und Adaption der gesetzliche Umgestaltung in den heimischen Unternehmen und die daraus resultierenden Veränderungen in einzelnen Versicherungsunternehmen und dem gesamten Versicherungsmarkt in Österreich.

Weiterer Beweggründe, dieses Thema für meine Magisterarbeit zu wählen, ist die aktuelle Wirtschaftskrise, die natürlich auch bei den Versicherungen nicht spurlos vorüber geht, und der Übergang des Lamfalussy-Prozesses in die zweite Phase, in der die detaillierten und „technischen“ Durchführungsbestimmungen festgelegt werden. Diese werden sicherlich von der wirtschaftlichen Situation beeinflusst werden.

Auch in beruflicher Hinsicht möchte ich in dieser Branche Fuß fassen und mir im Laufe der Verfassung dieser Arbeit fundiertes Wissen über Solvabilität, Aufsichtsrecht und Risikomanagement aneignen und hier übersichtlich darstellen.

Ich möchte also die derzeitige Situation der Solvabilität, geregelt durch Solvency I, der folgenden Regelung Solvency II bezogen auf Österreich gegenüberstellen und in Erfahrung bringen, ob dieses europäische Projekt sinnvoll für den österreichischen Versicherungsmarkt ist.

1.2 Problemstellung

Ich habe bereits in der Beschreibung meiner Motivation für diese Magisterarbeit erläutert, dass ich das bestehende Aufsichtsrecht mit dem sich in Planung befindlichen Solvency II vergleichen will. Um dies sicherzustellen, habe ich eine Hauptforschungs- und zwei Nebenforschungsfragen aufgestellt, auf die meine Arbeit Antworten liefern soll.

1. Welche Änderungen ergeben sich durch die Einführung von Solvency II und was bedeuten diese für Versicherungen die in Österreich tätig sind? (Hauptforschungsfrage)
2. Wie ist das Aufsichtsrecht bei Versicherungsunternehmen derzeit in Österreich geregelt? (1. Nebenforschungsfrage)
3. Ist es sinnvoll und nötig die derzeit in Kraft befindlichen Aufsichtsregelungen von Solvency I anzupassen? (2. Nebenforschungsfrage)

1.3 Inhalt und Gliederung

Um die obigen drei Forschungsfragen bestmöglich zu beantworten habe ich die Arbeit in folgende Kapitel untergliedert:

- Kapitel 2 – Begriffserklärungen und Definitionen

Dieses Kapitel umfasst die wichtigsten Definitionen die den Bereich des Aufsichtsrechts bei Finanzdienstleistungen betreffen. Allen voran erkläre ich hier in Grundzügen den Begriff „Solvabilität“ der eine zentrale Bedeutung in allen weiteren Abschnitten dieser Arbeit hat. Anschließend folgt eine Definition des Risikobegriffs und eine Übersicht über die Risikokategorien, die eine Versicherung und in Folge auch deren Solvabilitätsbestimmungen beeinflusst. Weiters erkläre ich das Risikomanagement anhand eines 4-stufigen Prozesses.

- Kapitel 3 – Die gesetzlichen Rahmenbedingungen

Das Kapitel 3 befasst sich zu Beginn mit dem Lamfalussy-Verfahren, mit dessen Hilfe die Gesetzgebung auf europäischer Ebene beschleunigt wurde. Es werden einige Vor- und Nachteile angeführt und die 4 Stufen des Lamfalussy-Prozesses im Detail beleuchtet. Darauf folgen einige Informationen über die drei Richtliniengenerationen, die allmählich zu einer Angleichung des Aufsichtsrechts der einzelnen Mitgliedsstaaten der europäischen Union zur Folge hatten, aber in einzelnen Bereichen nicht zu den erwünschten Ergebnissen führten. Abschließend werden die Richtlinien, die als Solvency I bekannt sind diskutiert.

- Kapitel 4 – Solvency II im Überblick

Dieses Kapitel beschreibt den Zeitplan von Solvency I zu Solvency II und die durchgeführten Feldstudien sowie Reports zu Solvency II. Die drei Säulen von Solvency II und deren Ähnlichkeit zu Basel II sind ein zentraler Bereich in diesem Abschnitt.

- Kapitel 5 – Solvency II im Bezug auf Österreich

Eine aktuelle Darstellung und Übersicht über den Österreichischen Versicherungsmarkt und dessen Sparten führt über in eine Untersu-

chung der derzeitigen Lage der Versicherungsunternehmen mit dem gültigen Versicherungsaufsichtsrecht in Gegenüberstellung zu den Änderungen, die Solvency II bringen wird. Der Vergleich soll mögliche Vor- und Nachteile der beiden Aufsichtssysteme identifizieren.

- Kapitel 6 – Schlussfolgerung

Dieses abschließende Kapitel fasst die gewonnenen Informationen der Untersuchung übersichtlich zusammen. Die zentralen Fragen werden noch einmal in Kürze beantwortet und Kritikpunkte sowie Anregungen zu weiteren Arbeiten bezüglich dieses Themas angebracht.

2 Begriffserklärungen und Definitionen

2.1 Solvabilität

Der Begriff Solvabilität bezeichnet die Ausstattung eines Unternehmens mit Eigenmitteln. Bei Versicherungsunternehmen stellen diese eine wichtige Voraussetzung für die Erfüllung des Versicherungsvertrages gegenüber den Versicherungsnehmern dar. Eine ausreichende Eigenmittelausstattung kann verhindern, dass unvorhersehbare Verluste dieses Versicherungsverprechen gefährden.¹ Die internationale Vereinigung der Aufsichtsbehörden (IAIS) spricht von Solvabilität, wenn ein Versicherungsunternehmen in der Lage ist, die sich aus Versicherungsverträgen ergebenden Verpflichtungen jederzeit zu erfüllen.²

Derzeit beruht die Kontrolle der Solvabilität auf einem Soll-Ist-Vergleich, also auf einer Gegenüberstellung von Soll-Solvabilität und Ist-Solvabilität. Die Mindestausstattung an Eigenmitteln muss nach heutiger Regelung teilweise absolut, aber auch relativ zur Risikolage des Versicherungsunternehmens gegeben sein. Falls die Ist-Solvabilität nicht den Soll-Kriterien entspricht wird das betroffene VU sanktioniert, mit dem Ziel, diese wieder zu erreichen.³

Die Soll-Solvabilitätskriterien unterscheiden sich in ihrer Berechnung stark zwischen Lebensversicherungen und Sachversicherungen. Sie gliedern sich aber für beide Versicherungsbereiche in Solvabilitätsspanne, Garantiefonds und Mindestgarantiefonds, die einen bestimmten Kapitalbetrag ergeben.

Die Ist-Solvabilität beinhaltet unter anderem das bilanzielle Eigenkapital, Teile der stillen Reserven, Nachschusspotential bei Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (VVaG) und, zusätzlich bei Lebensversicherern, Zukunftsgewinne und Rückstellungen für Beitragsrückerstattung.

¹ (Scheunemann, 1999)

² (Nguyen, 2008)

³ (Romeike, 2007)

Die verfügbare Solvabilitätsspanne ist die Differenz zwischen den Eigenmitteln und den Eigenmittelerfordernissen. Die Eigenmittelerfordernisse müssen zu jeder Zeit in jeder Bilanzabteilung bedeckt sein.

Die Solvabilitätsquote, auch Solvabilitätsgrad, gibt die Relation zwischen den verfügbaren, unbelasteten Eigenmitteln und den Eigenmittelerfordernissen an, die bei einer Quote von 100% ausreichend sind.⁴

Dabei fällt auf, dass Solvency I sich hauptsächlich auf versicherungstechnische Vergangenheitsdaten bezieht und große Bereiche des Gesamtrisikos nicht entsprechend berücksichtigt. Vor allem deshalb war bzw. ist es nötig Solvency II zu entwickeln, damit die Solvabilitätskriterien einen Bezug zu der tatsächlichen Risikolage erhalten.⁵

Solvency II wird sich stärker mit quantitativen Vorgaben und betriebswirtschaftlichen Instrumenten auseinandersetzen. Dazu gehört auch Risikomanagement, wie es schon in Basel II berücksichtigt wurde. Darüberhinaus sollen auch Aktiva und Passiva für Solvenzzwecke herangezogen werden.⁶

Genauer möchte ich auf die Einzelheiten zur Berechnung der Ist- bzw. Soll-Solvabilität, und auf die Gründe zur Überarbeitung der Solvency I-Regulierungen, im 3. Kapitel (

⁴ (FMA, 2009)

⁵ (Romeike, 2007)

⁶ (BMfF, 2009)

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen) und im 47. Kapitel (Solvency II im Überblick) eingehen.

2.2 Risiko

Das Risiko ist laut International Organization of Standardization (ISO)⁷ die „Kombination einer Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses mit deren Konsequenz“. Laut Basler Ausschuss für Bankenaufsicht resultiert diese Konsequenz „aus mangelhaften internen Prozessen, Menschen und Systemen oder externen Ereignissen.“⁸

Jedes Unternehmen das am Markt agiert ist Risiken ausgesetzt. Auf VU trifft das in einem überdurchschnittlichen Ausmaß zu, weil sie Risiken von anderen Unternehmen und Individuen übernehmen. Die folgende Abbildung zeigt eine typische Risikolandschaft, die aus externen und internen Einflüssen besteht und die je nach Branche stärker oder schwächer sein können. Auf Versicherungen brechen hier vor allem Kapitalmarkt-, Wettbewerbs- und Absatzmarktrisiken, aber auch Gefahren ausgehend von Naturereignissen und Änderungen der rechtlich-politischen Situation herein.

⁷ (Jenzer, 2004)

⁸ (Jenzer, 2004, S. 3)

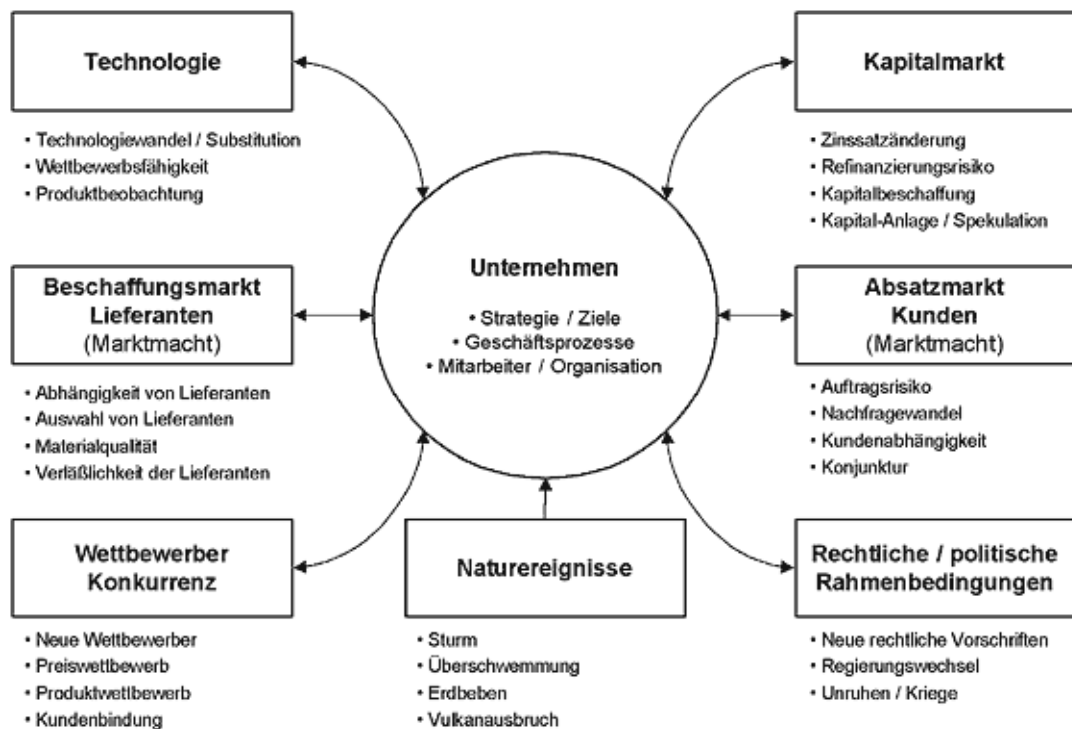


Abbildung 1 - Das Risikolandschaft eines Unternehmens⁹

2.2.1 Risikoarten

Die Risiken, die auf ein VU hereinbrechen können, können laut Müller-Report in drei Risikogruppen eingeteilt werden. Tabelle 1 - Überblick über die Risikoarten des Müller-Reports

Tabelle 1 listet die wichtigsten versicherungstechnischen Risiken, Kapitalanlagerisiken und sonstige Risiken auf, die von mir auf den folgenden Seiten näher beschrieben werden.

0 Versicherungstechnische Risiken	2.2.1.2 Kapitalanlagerisiken	2.2.1.3 Sonstige Risiken
<ol style="list-style-type: none"> 1. Untertarifierungsrisiko (Abweichungsrisiko, Zufallsrisiko, Wettbewerbsrisiko) 2. Bewertungsrisiko 3. Rückversicherungsrisiko 4. Betriebskostenrisiko 5. Großschadenrisiko 6. Kumul- bzw. Katastrophenrisiko 7. Wachstumsrisiko 8. Liquidationsrisiko 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wertverlustrisiko 2. Liquiditätsrisiko 3. Anpassungsrisiko 4. Zinsänderungsrisiko 5. Bewertungsrisiko 6. Beteiligungsrisiko 7. Risiken in Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Management Risiko 2. Risiko aus Garantierklärung gegenüber Dritten 3. Risiko des Ausfalls von Forderungen gegenüber Dritten 4. Allgemeine Geschäftsrisiken

Tabelle 1 - Überblick über die Risikoarten des Müller-Reports¹⁰

⁹ (Jungblut & Meßmer, 2001)

2.2.1.1 Versicherungstechnische Risiken

Die versicherungstechnischen Risiken sind arteigene Risiken, die zusätzlich zu den anderen betrieblichen Risiken auf ein Versicherungsunternehmen (VU) hereinbrechen können. Sie entstehen einerseits dadurch, dass ein VU dem Versicherungsnehmer (VN) Versicherungsschutz leistet, wofür es im Gegenzug Prämienzahlungen erhält, und andererseits vor allem dadurch, dass die Versicherungsfälle und deren Schadenshöhe mehr oder weniger zufällig eintreten.

Mithilfe des Gesetzes der Großen Zahlen, das besagt, dass die relative Häufigkeit eines Zufallsergebnisses sich dem Erwartungswert dieses Zufallsergebnisses annähert, je öfter die eine Wiederholung durchgeführt wird, ist es möglich das Auftreten der Schadensfälle relativ genau vorherzusagen. Diese können dann mithilfe der Prämieinnahmen und der Ist-Solvabilitätsmittel finanziert werden. Übersteigt also der versicherte Gesamtschaden des Kollektivs die Finanzierungsmöglichkeiten des VU spricht man von versicherungstechnischem Risiko. Das versicherungstechnische Risiko kann durch die Organisation von Risikokollektiven, die sorgfältige Kalkulation der Risikoprämie, eine nachhaltige Solvabilitäts- und Rückversicherungspolitik reduziert werden.¹¹

Die versicherungstechnischen Risiken setzen sich aus einer Vielzahl anderer Risiken zusammen, auf die ich nun weiter eingehen will:

1. Untertarifierungsrisiko

Dieses Risiko steht im Zusammenhang mit der Problematik, dass es zu Fehlberechnungen der Versicherungsbeiträge kommen kann. Falls diese zu gering sind um die Verwaltungskosten zu decken und um Forderungen zu

¹⁰, adaptiert vom Bericht „Solvency of Insurance Undertakings“ der Europäischen Union (Müller, 1997)

¹¹ (Farny et al, 1988)

begleichen, kann es zu Zahlungsausfällen des VU kommen.¹² Dabei wird nicht unterscheiden ob es vorsätzlich oder unbewusst zu diesem Fehler kommt, es kann aber bei Vorsatz auch zu den Managementrisiken gezählt werden. Ist der Fehler trotz ordnungsgemäßer Tarifierung zustande gekommen, so kann es auch unter das Änderungsrisiko fallen.¹³

Das Untertarifierungsrisiko setzt sich schließlich aus dem Änderungsrisiko, dem Zufallsrisiko, dem Irrtumsrisiko und dem Marktrisiko zusammen.

Änderungsrisiko

Das Änderungsrisiko bezieht sich auf die Änderung der Risikofaktoren nach der Prämienkalkulation, wodurch geänderte Schadensgesetzmäßigkeiten herrschen z.B. medizinischer Fortschritt, Gesetz, Kriminalität.¹⁴ Durch die hohe Geschwindigkeit der Veränderungsprozesse büßen historische Daten und Statistiken schnell an Vorhersagekraft ein, was zur Folge haben kann, dass die Prämien nicht ausreichend genau berechnet werden können. Dies ist aber nicht der Fall wenn die Schadensverteilung vorhersehbar ist. Dann liegt ein Problem der Prämienkalkulation vor und nicht des versicherungstechnischen Risikos.

Zufallsrisiko

Das Zufallsrisiko ist die zufallsbedingte Abweichung des tatsächlichen vom statistisch erwarteten Schadenverlauf, wenn zum Beispiel besonders viele oder große Schäden in einem kurzen Zeitraum auftreten. Dazu gehören auch das Großschadensrisiko und das Kumulrisiko. Eine unzureichende Datenbasis ist die Ursache für erhöhtes Irrtumsrisiko. Das VU hat nicht genug aussagekräftiger Daten zur Verfügung um eine fundierte Prämienkalkulation zu erstellen oder es ist während der Berechnung zu einem Rechenfehler gekommen.

Wettbewerbsrisiko

¹² (Aguilera-Verduzco, 2002)

¹³ (Müller, 1997)

¹⁴ (Müller, 1997)

Neben diesen technischen Bestandteilen des Untertarifierungsrisikos muss auch das Wettbewerbsrisiko erwähnt werden. Manchmal liegt nämlich die Bruttoprämie unter der nach versicherungstechnischen Grundsätzen kalkulierten Prämie.

Das kann zum Beispiel der Fall sein wenn ein VU schnell Marktanteile gewinnen will. Konkurrenzunternehmen mit einer höheren Prämie können bei Beibehalten ihrer Preise Umsatzverluste erleiden und müssten aufgrund des höheren Stückdeckungsbeitrags ihr Prämienniveau erhöhen. Dadurch würden wiederum weitere VN abwandern und vor allem schlechte Risiken übrigbleiben. Genauso problematisch könnte die Entscheidung sein selber die Prämien zu reduzieren, weil auch hier die Einnahmen sinken, falls nicht genug Kunden dazugewonnen werden können, die wiederum das Gesamtrisiko anwachsen lassen.¹⁵

2. Bewertungsrisiko

Das Bewertungsrisiko ist abhängig von den versicherungstechnischen Rückstellungen. Dabei handelt es sich um Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungsposten und Rückstellungen, die wegen der Eigenart des Versicherungsgeschäfts wie Schulden oder Rechnungsabgrenzungsposten wirken. Die wichtigsten versicherungstechnischen Rückstellungen sind Beitragsüberträge und Deckungsrückstellungen.¹⁶ Falls diese zu niedrig angesetzt worden sind, ist es möglich, dass die vertraglich zugesagten Leistungen nicht erbracht werden können.

Ebenso gibt es ein Bewertungsrisiko bei Kapitalanlagen, das im Kapitel 2.2.1.2 beschrieben wird.

3. Rückversicherungsrisiko

Rückversicherungen übernehmen einen Teil oder das gesamte Risiko einer Versicherungsgesellschaft und ermöglichen dadurch dem VU sich teilweise

¹⁵ (Winter, 2001)

¹⁶ (Witherton, 2009)

von den übernommenen Einzelrisiken zu entlasten, sich gegen Kumulschäden abzusichern oder zusätzliche Versicherungszweige anzubieten. Die Versicherung wird aber nicht von ihren Verpflichtungen gegenüber Endkunden entbunden. Sollte dieses Rückversicherungsunternehmen nicht kreditwürdig sein und es zu hoher Wahrscheinlichkeit zu Zahlungsausfällen kommen kann, bedeutet dies ein großes Risiko für den Zedenten.¹⁷

Die Allianz Gruppe, um ein Beispiel zu nennen, versucht dieses Risiko zu minimieren indem sie ihre Risiken ausschließlich an Rückversicherungen weiter gibt, die zumindest ein A-Rating erhalten. Sie beruft sich dabei auf die Ratingagentur Standard & Poor, die zu den größten Anbietern in diesem Segment zählt.¹⁸

4. Betriebskostenrisiko

Das Betriebskostenrisiko beschreibt laut Farny¹⁹ „ die Gefahr, dass die im Dienstleistungsgeschäft der VU entstehenden Sach- und Personalkosten durch die kalkulierten und vereinnahmten Kostenaufschläge nicht gedeckt werden.“ Dieses Risiko ist meistens gering, weil die Betriebskosten im Betriebskostenzuschlag der Bruttoprämie inkludiert werden und einen fixen Charakter aufweisen.²⁰

5. Großschadenrisiko

Das Großschadenrisiko spiegelt die das Gefahrenpotential wider, das sich durch ein übermäßig häufiges Auftreten von Schadensfällen oder durch außerordentlich hohe Schadenssummen bemerkbar macht.²¹ Vorhersagen mithilfe des Gesetzes der Großen Zahlen, sind bei vereinzeltm Auftreten von Großereignissen schwieriger als bei vielen kleinen Schadensfällen. Dasselbe trifft auf das Katastrophenrisiko zu.

6. Kumul- bzw. Katastrophenrisiko

¹⁷ (SCOR Group, 2009)

¹⁸ (Allianz Gruppe, 2007)

¹⁹ (Farny, 1995)

²⁰ (Scheunemann, 1999)

²¹ (von Fürstenwerth et al, 2001)

Ebenso wie beim Großschadenrisiko ist es schwierig das Eintreten dieser Ereignisse vorherzusagen. Ein Versicherungsunternehmen, bei dem mehrere VN versichert sind, die zum Beispiel nach Hagel, Sturm oder Erdbeben die Zahlung einer Versicherungssumme verlangen, kann Probleme bei der Erfüllung seiner Verträge bekommen. Der Abschluss einer Rückversicherung kann dabei helfen das Risiko an den internationalen Versicherungsmarkt weiterzugeben, um sich gegen regionale Katastrophen abzusichern und diese global zu verteilen.

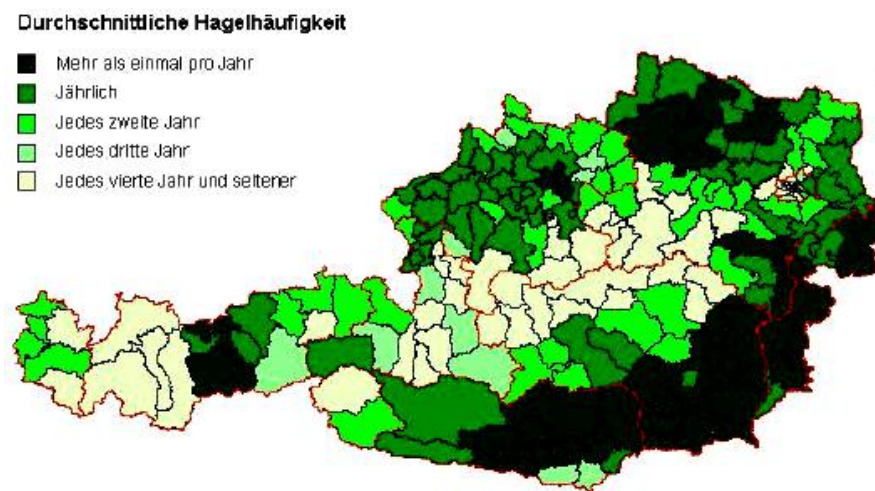


Abbildung 2 - Hagelhäufigkeit in Österreich zwischen 1975 und 2003²²

7. Wachstumsrisiko

Wenn ein VU unkoordiniert wächst, bei Risikoauswahl und Prämienkalkulation nicht mehr sorgfältig vorgeht und nicht über genügend finanzielle Mittel verfügt um die Solvabilität sicherzustellen, spricht man von Wachstumsrisiko. Dieses Risiko führt des Öfteren zu einer erhöhten Schadensbelastung und einer verschärften Kostenlage was zum wirtschaftlichen Kollaps führen kann. Außerdem tritt es meistens in Verbindung mit anderen Risiken auf und verstärkt diese.²³

8. Liquidationsrisiko

Das Liquidationsrisiko ist abhängig von der Erfüllbarkeit der Verpflichtungen des VU nach Beendigung seiner Geschäfte. Falls die vorhandenen Vermö-

²² (Trchova, 2007)

²³ (Müller, 1997)

genswerte nicht ausreichen um die Verbindlichkeiten gegenüber Dritten zu befriedigen besteht akutes Liquidationsrisiko.²⁴

2.2.1.2 Kapitalanlagerisiken

Versicherungsunternehmen verfolgen eine Kapitalanlagepolitik die sicherstellen soll, dass Vermögenswerte erhalten bleiben und ihre Rentabilität und Liquidierbarkeit sichergestellt sind. Kapitalanlagerisiken erschweren dieses Unterfangen und sind ständigem Wandel unterworfen.²⁵

Das Kapitalanlagerisiko wird mittels des Value-at-risk Ansatzes gemessen, der den höchstmöglichen Verlust aus Kapitalanlagen schätzt, der mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit nicht überschritten wird. Die Auswirkungen des Kapitalanlagerisikos können zu Abschreibungen und Verlusten aus dem Abgang von Kapitalanlagen führen. Im Gegensatz zu den bisher beschriebenen Risiken betreffen die Kapitalanlagerisiken die Aktivseite der Bilanz und wurden lange Zeit vernachlässigt.²⁶

1. Wertverlustrisiko

Investitionen können unvorhergesehen Verluste durch Veränderungen am Kapitalmarkt erleiden. Außerdem ist es möglich dass der Wertverlust durch große Wechselkursschwankungen bei Fremdwährungsverbindlichkeiten oder durch Zahlungsver säumnis des Schuldners hervorgerufen wird. Teilweise kann dieses Risiko mit soliden Anlagestrategien reduzieren.²⁷

2. Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko betrifft Versicherungen vor allem im Lebensversicherungsbereich, weil vor allem hier die Kapitalanlagen über einen längeren Zeitraum gebunden sind. So kann es im operativen Bereich dazu führen, dass das VU die Kapitalanlagen nicht veräußern kann um Verbindlichkeiten

²⁴ (Müller, 1997)

²⁵ (Roth, 2002)

²⁶ (Schierenbeck, 1993)

²⁷ (Müller, 1997)

zu begleichen und in den Konkurs schlittert.²⁸ Benötigte Zahlungsmittel können nur zu erhöhten Kosten beschafft werden. Die Steuerung des Liquiditätsrisikos wird durch die Überwachung von Überhängen aus der Zuordnung von Cashflows aller Aktiv- und Passivposten zu definierten Laufzeitbändern ermöglicht.²⁹

3. Anpassungsrisiko

Vor allem Anbieter von Lebensversicherungen müssen in der Lage sein ihre Kapitalanlagen und Verbindlichkeiten zu steuern. Bei Problemen der Übereinstimmung von Zeit, Cashflow und Währung besteht das Asset-Liability-Mismatching-Risiko. Vor allem die Gewährleistung der Deckung der Passiva der Bilanz muss durch ausreichende Aktiva gegeben sein. Dies ist aufgrund von unerwarteten Wertentwicklungen nicht immer einfach umzusetzen.³⁰

4. Zinsänderungsrisiko

Die Gefahr, „dass eine geplante und angestrebte Erfolgsgröße infolge von Zinsänderungen nicht realisiert wird“³¹, nennt man Zinssatzrisiko. Es kann sich durch die Zinsänderung aber auch ein Wert ergeben, der besser als die erwartete Zielgröße ist. Daher ist das Zinsänderungsrisiko immer auch mit einer Zinsänderungschance gekoppelt, die bei langverzinslichen Wertpapieren zu einer großen Wertsteigerung führen kann.³² Wenn sich ein niedrigerer Marktzins als vorhergesehen entwickelt, führt das hingegen zu großen Problemen in der Veranlagungsstrategie der VU.

5. Bewertungsrisiko

Das Bewertungsrisiko im Zusammenhang mit Kapitalanlagen (versicherungstechnisches Bewertungsrisiko siehe 0) beschreibt das Problem der richtigen Bewertung einer Kapitalanlage. Diese kann entweder zu hoch oder zu niedrig erfolgen und folglich falsch angesetzt werden.³³

²⁸ (Müller, 1997)

²⁹ (OeKB, 2009)

³⁰ (Gong, 2007)

³¹ (Wilkens, 1994)

³² (Nix, 2009)

³³ (von Fürstenwerth et al, 2001)

6. Beteiligungsrisiko

Viele Unternehmen, darunter auch Versicherungen halten Beteiligungen an anderen Unternehmen. Das kann in Krisenzeiten zuzufolge haben, dass den Anteilseigner Nachschussverpflichtungen treffen und auch dieser von der wirtschaftlichen Schieflage des anderen Unternehmens betroffen sein kann und mit nach unten gerissen wird.³⁴

7. Risiken in Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten

Derivative Finanzinstrumente, auch Derivate genannt, sind künstliche Finanzinstrumente, die vom Basiswert anderer Finanzprodukte abhängig sind. Es handelt sich vorzugsweise um Termingeschäfte zu denen unter anderem Futures und Options gehören. Bei diesen Geschäften fallen Vertragsabschluss und Vertragserfüllung, nicht wie bei Kassengeschäften zusammen. Der Käufer bzw. Verkäufer verpflichtet sich oder hat das Recht, Wertpapiere zu einem vorher festgelegten Preis und Termin zu kaufen bzw. zu verkaufen.

Derivative Finanzmittel bergen somit die Möglichkeit große Gewinne in kurzer Zeit zu realisieren, aber auch das Gegenteil. Kritiker dieser Geschäfte, die sich in Zeiten der Finanzkrise häufen, meinen, dass einige dieser Verträge lottospielähnlichen Charakter aufweisen und mit rationalen Entscheidungen nichts zu tun haben.³⁵ Versicherungen müssen große Überlegungen anstellen ob sie trotz der Verpflichtungen gegenüber ihren Versicherungsnehmern mit Derivaten spekulieren wollen und ob dieses Vorgehen mit ihrem Risikomanagement vereinbar ist.

2.2.1.3 sonstige Risiken

Die folgenden Risiken sind Risiken, die weder den versicherungstechnischen Risiken noch den Kapitalanlagerisiken zugehörig sind. Sie sind branchen-

³⁴ (von Fürstenwerth et al, 2001)

³⁵ (Tietzke, 2006)

unabhängig und wurden von Müller³⁶ in einer eigenen Risikokategorie zusammengefasst.

1. Management Risiko

Das Managementrisiko entsteht einerseits durch mangelnde Kompetenz des Führungspersonals oder durch Betrug.³⁷ Oft korreliert das Managementrisiko mit den anderen beschriebenen Risiken, die ich in diesem Kapitel aufgeführt habe. Schwerwiegend ist vor allem Fahrlässigkeit bei der strategischen Planung bei Versicherungen, weil hier Verträge und Veranlagungen über längere Zeiträume vorkommen.

2. Risiko aus Garantieerklärung gegenüber Dritten

Manchmal wird dieses Risiko auch Garantierisiko genannt. Es bezieht sich auf die Gefahr die die Wirtschaftskraft beeinträchtigt, der Unternehmen während ihrer Geschäftstätigkeit ausgesetzt sind, wenn sie eine Garantieerklärung gegenüber Dritten abgegeben haben.³⁸

3. Risiko des Ausfall von Forderungen gegenüber Dritten

Dieses Risiko betrifft die Gefahr, dass externe Dritte nicht ihren Verpflichtungen (z.B. Rückversicherungs- oder Vermittlungsverträge) nachkommen und dem VU somit Zahlungen entgehen.

4. Allgemeine Geschäftsrisiken

Dem allgemeinen Geschäftsrisiko sind u.a. Versicherungen ausgesetzt, wenn sich die wirtschaftlichen, rechtlichen oder sozialen Bedingungen im Umfeld des Unternehmens ändern. Dazu zählen beispielsweise Verhaltensänderungen der Versicherungsnehmer, Änderungen des VAG, der Konjunktur oder des Geschäftsprofils.³⁹

³⁶ (Müller, 1997)

³⁷ (Barr, 2003)

³⁸ (von Fürstenwerth, 2001)

³⁹ (von Fürstenwerth, 2001)

2.2.2 Risikomanagement

Das Risikomanagement wurde in den USA entwickelt und ist aus der Versicherungswirtschaft hervorgegangen von der sie sich auf andere Branchen weiterverbreitet hat. In der ursprünglichen Ausgestaltung beschränkte sich das Risikomanagement auf die versicherungstechnischen Risiken, wurde aber bald darauf auf systematische Risikoanalysen und erweiterte Sicherungsmaßnahmen zur Schadensverhütung ergänzt.

Das Risikomanagement wird auch einen großen Stellenwert im 3-Säulen-System von Solvency II zuteil; dort vor allem in der 2. Säule, auf die ich im Kapitel 614.2.2 eingehe und außerdem im Sharma Report, der im Kapitel 4.1.3 erläutert wird.

Die Risikoerkennung, deren Bewertung und die Entwicklung von Gegen- und Sicherheitsmaßnahmen, erfolgt in einem Prozess der aus 4 Phasen besteht, die in der ÖNORM 49.001 aufgelistet werden (Andere Autoren nennen 3 oder 5 Phasen, diese unterscheiden sich aber nicht durch ihren Inhalt):⁴⁰

1. Risikoidentifikation

Im ersten Schritt des Risikomanagement wird die Informationsbasis für die weiteren Abläufe geschaffen. Um die gesteckten Ziele zu erreichen, muss die Vorgehensweise systematisch erfordern. Daher empfiehlt es sich die Risiken in Gruppen einzuteilen (z.B. Risikoarten, Risiken einzelner Prozesse, Versicherungsarten). Der Sharma-Report zeigt eine mögliche Risikokategorisierung (siehe Abbildung 8, Seite 56), ohne die es auch nicht möglich ist eine genaue Eigenmittelausstattung zu berechnen, die für Solvency II nötig sein wird.

2. Risikobewertung und –analyse

⁴⁰ (Lengauer, 2008)

In der zweiten Phase werden die Risiken hinsichtlich ihres Erwartungswertes quantifiziert und mithilfe des gesammelten Datenmaterials in eine Rangliste, basierend auf ihrem Gefahrenpotential, gebracht. Weiters wird ein Risikoportfolio erstellt, das mithilfe verschiedener Bewertungsmethoden und Analyseverfahren erstellt wird. Als Bewertungsmaßstab haben sich im Lauf der Jahre der „Value at Risk“ und „Cash Flow at Risk“ weitgehend durchgesetzt.

3. Risikoplanung und –steuerung

Die Risikosteuerung dient zur Reduzierung der Gesamtrisikoposition eines Unternehmens. Sie muss alle Rückkoppelungen der einzelnen Risiken berücksichtigen und auch deren kumulierten Auswirkungen miteinbeziehen. Die Risikolage soll durch Reduktion der Eintrittswahrscheinlichkeit oder des Schadensausmaßes reguliert werden. Das Gesamtrisiko wird durch Vermeidung, Verminderung, Begrenzung, Selbsttragen und Versichern beeinflusst.⁴¹

4. Risikokommunikation und –überwachung

Der letzte Schritt des Risikomanagement befasst sich mit der unternehmensweiten Kommunikation und Überwachung der identifizierten Risiken. Er soll zu Transparenz führen und schnelle Reaktionen auf Risikoänderungen ermöglichen.

Dieser Risikomanagementprozess soll nicht danach streben die maximale Sicherheit im Unternehmen zu erreichen, sondern das optimale Maß an Sicherheit finden bzw. dorthin führen. Dies trifft natürlich am besten auf Versicherungen zu, weil diese ja als Geschäftsgegenstand die Übernahme von

⁴¹ (Romeike, 2007)

Risiken haben und diese „durch Kollektivausgleiche sowie Ausgleiche in der Zeit diversifizieren“.⁴²

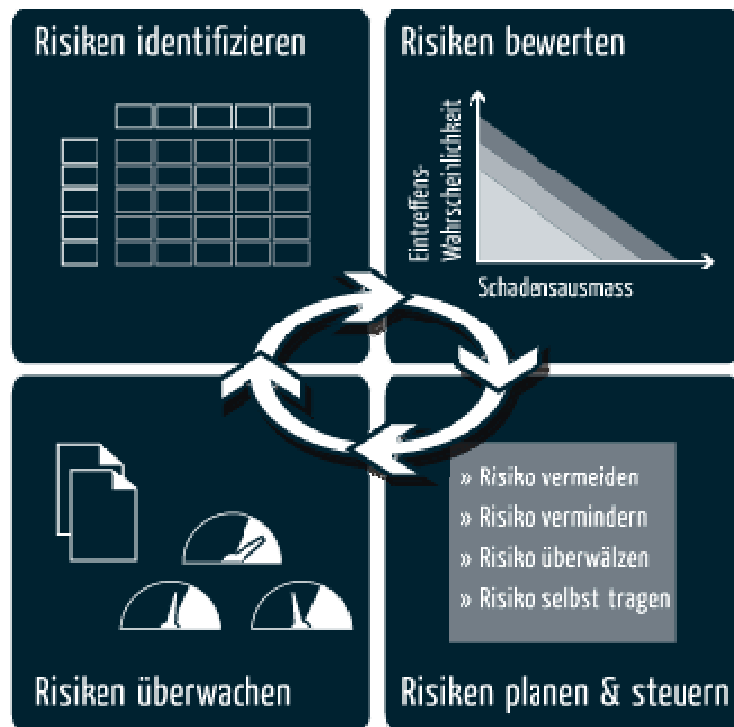


Abbildung 3 - Der kontinuierliche Prozess des Risikomanagements⁴³

Das Risikomanagement kann weiters in eine strategische und operative Komponente gegliedert werden. Dem strategischen Risikomanagement kommt die Aufgabe zu, eine Risikopolitik zu bestimmen, die das Unternehmen als Ganzes einbezieht. Der Vorteil dabei ist, dass die Risiken nicht nur einzeln beurteilt werden, sondern auch Ausgleichs- bzw. Diversifikationseffekte berücksichtigt werden können. Das strategische Risikomanagement ist mit seiner grundsätzlichen und zukunftsorientierten Ausrichtung eine Aufgabe der Unternehmensleitung und dient der Erreichung von Unternehmenszielen. Das operative Risikomanagement hat die Aufgabe, die abstrakten Vorgaben der Unternehmensleitung in konkrete Maßnahmen umzusetzen, die mittelfristig umgesetzt werden sollen.⁴⁴

⁴² (Romeike, 2007)

⁴³ (Meissner, 2009)

⁴⁴ (Mühle, 2007)

Aus dem österreichischen Aktiengesetz (§ 84) und dem GesmbH-Gesetz (§25) kann eine Verpflichtung zu einem umfassenden Risikomanagement abgeleitet werden, basierend auf der ÖNORM 49.000 ff. Außerdem treffen z.B. Makler laut Maklergesetz (§ 28) Verpflichtungen zu einer angemessenen Risikoanalyse.⁴⁵ Dennoch soll Risikomanagement nicht nur aus gesetzlichen Vorschriften implementiert werden. Es soll vielmehr ein Bestandteil der Unternehmenskultur sein der auf allen Ebenen verstanden, umgesetzt und dokumentiert wird.

Als primäre Ziele, die das Risikomanagement können die folgenden fünf Punkte gezählt werden:⁴⁶

1. Eine nachhaltige Erhöhung des Unternehmenswertes basierend auf einer wertorientierten Unternehmenssteuerung,
2. Sicherung der Unternehmensziele,
3. Sicherung des künftigen Erfolgs des Unternehmens,
4. Optimierung der Risikokosten und
5. soziale Ziele aus der gesellschaftlichen Verantwortung des VU

Jede dieser einzelnen Aufgaben muss durch das Risikomanagement sichergestellt werden, anderenfalls ist das VU großer existenzieller Gefahr ausgesetzt.

⁴⁵ (Lengauer, 2008)

⁴⁶ (Romeike, 2007)

3 Die gesetzlichen Rahmenbedingungen

3.1 Lamfalussy-Verfahren

Unter dem Vorsitz von Baron Alexandre Lamfalussy wurde im Jahr 2000 der „Rat der Weisen“ gegründet, der die Aufgabe hatte, effektivere Möglichkeiten einer Richtlinienumsetzung zu finden. Vor allem die Bereiche Börsennotierung von Unternehmen und grenzübergreifende Finanzoperationen im Wertpapierbereich standen anfangs im Vordergrund. Der Abschlussbericht hat ergeben, dass vor allem unterschiedliche nationale Rechts- und Besteuerungssysteme, politische und kulturelle Schranken hemmende Faktoren eines EU-weiten Finanzmarktes sind. Das größte Problem war dabei die Umsetzung der EU-Gesetze in nationales Recht der Mitgliedsstaaten. Es war unflexibel, langwierig und intransparent aufgrund fehlender grundsätzlicher Vorschriften.

Als Lösung wurde eine Reformation des Rechtssetzungssystems vorgeschlagen um Gesetze fristgerecht zu implementieren. Der Vorschlag der Arbeitsgruppe war es zukünftig ein System aus vier Stufen zu verwenden, und er wurde auch in dieser Weise vom Europäischen Parlament 2002 angenommen und im Dezember desselben Jahres auf den gesamten EU-Finanzsektor ausgeweitet.⁴⁷

1. Stufe 1

Der Ministerrat und das Parlament legen unter der Leitung der Kommission die Rahmenrichtlinie fest.⁴⁸ Immer wenn eine neue Richtlinie oder Verordnung verabschiedet wird müssen sich die drei Organe über Ausmaß und Art der detaillierten Durchführungsmaßnahmen auf Stufe 2 einig werden.⁴⁹

⁴⁷ (Lamfalussy et al, 2001)

⁴⁸ (Unger, 2008)

⁴⁹ (Lamfalussy et al, 2001)

2. Stufe 2

Auf Stufe 2 erfolgt die Ausarbeitung der detaillierten Durchführungsbestimmungen mit Unterstützung von Vertretern der nationalen Finanzministerien und deren Fachausschüssen (Banken-, Wertpapier-, Finanzkonglomeratausschuss und Ausschuss für Versicherungswesen und betriebliche Altersvorsorge EIOPC). Falls eine qualifizierte Mehrheit erreicht wird, kann die Richtlinie/Verordnung von der Kommission erlassen werden.⁵⁰

3. Stufe 3

Die Durchführungsmaßnahmen werden von der Kommission unter Beratung des Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CIOPS) – Vertretern der nationalen Aufsichtsbehörden (in Ö: FMA) und Notenbanken (in Ö: OeNB) – entwickelt. Außerdem kommt es zu einer Gesprächsrunde bestehend aus Marktteilnehmern, damit Transparenz gegeben ist und deren Interessen berücksichtigt werden können.⁵¹

4. Stufe 4

Auf der letzten Stufe setzt die Kommission die Anwendung, Abänderung und Aktualisierung des EU-Rechts auf nationaler Ebene durch. Sie kann rechtliche Schritte gegen Mitgliedsstaaten ergreifen, wenn diese gegen Gemeinschaftsrecht verstoßen oder dieses nicht ordnungsgemäß und rechtzeitig umsetzen.⁵²

⁵⁰ (Unger, 2008)

⁵¹ (Unger, 2008)

⁵² (Unger, 2008)

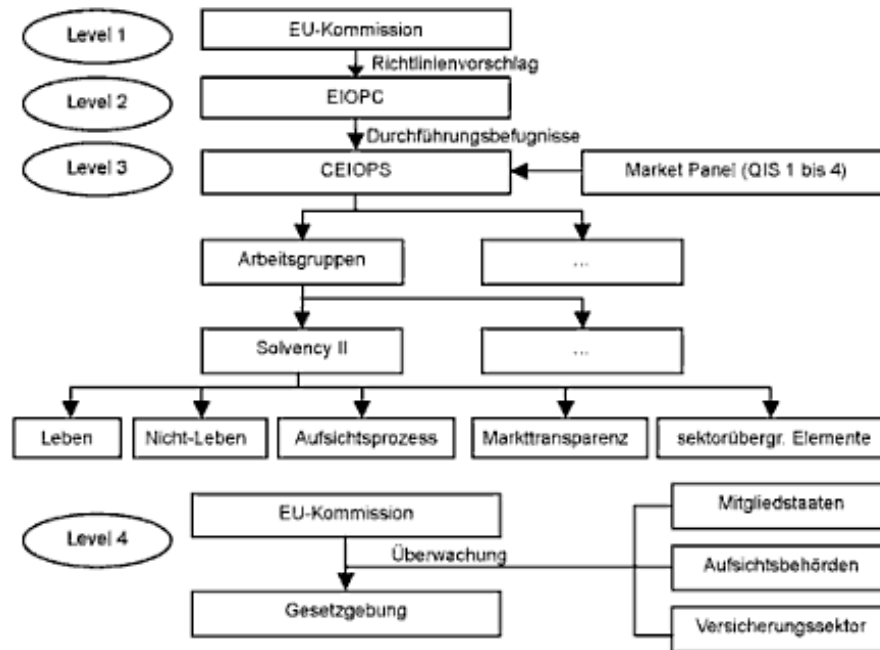


Abbildung 4 - Das Lamfalussy-Verfahren⁵³

Der Lamfalussy-Prozess wurde bereits für die Umsetzung der 3 Richtlinien-generationen angewendet und befindet sich bezüglich Solvency II derzeit in der zweiten Phase (voraussichtliches Ende: Jänner 2010) nachdem der Beschluss über Stufe 1 im Mai 2009 positiv angenommen wurde.⁵⁴ Eine übersichtliche Darstellung des Lamfalussy-Prozesses ist im Anhang ersichtlich. Die Rechtsgrundlage des Lamfalussy-Verfahrens ergibt sich aus den folgenden Beschlüssen, Richtlinien und Verordnungen:⁵⁵

- 11. Mai 1999: Verabschiedung des Aktionsplans für Finanzdienstleistungen durch die Europäische Kommission (KOM (1999) 232)
- Juni 2001: Beschluss der Kommission 2001/528/EG zur Einsetzung des Europäischen Wertpapierausschusses (ESC)
- Juni 2001: Beschluss der Kommission 2001/527/EG zur Einsetzung des Ausschusses der europäischen Wertpapierregulierungsbehörden (CESR)

⁵³ (Nguyen, 2008)

⁵⁴ (J. Holmquist, private Kommunikation, Mai 2009)

⁵⁵ (Braun, 2008)

- März 2002: Der Europäische Rat billigt die Einführung des Lamfalussy-Verfahrens für den Wertpapiersektor
- Dezember 2002: Der Europäische Rat beschließt die Ausdehnung des Lamfalussy-Verfahrens auf den gesamten Finanzsektor
- November 2003: Beschluss der Kommission 2004/10/EG zur Einsetzung des Europäischer Bankenausschuss (EBC)
- November 2003: Beschluss der Kommission 2004/5/EG zur Einsetzung des Ausschusses der europäischen Bankaufsichtsbehörden (CEBS)
- November 2003: Beschluss der Kommission 2004/9/EG zur Einsetzung des Europäischer Ausschuss für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPS)
- November 2003: Beschluss der Kommission 2004/6/EG zur Einsetzung des Ausschuss der europäischen Aufsichtsbehörden für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (CEIOPS)
- März 2005: Richtlinie 2005/1/EG des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Richtlinien 73/239/EWG, 85/611/EWG, 91/675/EWG, 92/49/EWG und 93/6/EWG des Rates sowie der Richtlinien 94/19/EG, 98/78/EG, 2000/12/EG, 2001/34/EG, 2002/83/EG und 2002/87/EG des Europäischen Parlaments und des Rates zur Schaffung einer neuen Ausschussstruktur im Finanzdienstleistungsbereich
- Juli 2006: Beschluss des Rates 2006/512/EG, zur Änderung des Beschlusses 1999/468/EG zur Festlegung der Modalitäten für die Ausübung der der Kommission übertragenen Durchführungsbefugnisse

Es gibt aber auch Kritiker dieses Prozesses, die meinen, dass die demokratische Legitimation des Europäischen Parlaments untergraben werde, wenn es nur mehr für die Festlegung von Rahmenbedingungen zuständig ist. Es wurde aus diesem Grund eine Vereinbarung zwischen Parlament, Rat und Kommission getroffen, die seine Rechte im Komitologieverfahren wahren soll.⁵⁶ Ein weiterer Kritikpunkt ist die Mehrstufigkeit des Verfahrens selbst, die zu einer Regelungsflut und daraus resultierend zu Doppelregelungen und Unschärfe führen kann.⁵⁷

3.2 Die 1. Richtliniengeneration

Die 1. Richtliniengeneration umfasst⁵⁸:

1. Erste Richtlinie 79/267/EWG des Rates vom 5. März 1979 zur Koordination der Rechts- und Verwaltungsvorschriften über die Aufnahme und Ausübung der Direktversicherung (Lebensversicherung)
2. Erste Richtlinie 73/239/EWG des Rates vom 24. Juli 1973 zur Koordination der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit der Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung)
3. Richtlinie 73/240/EWG des Rates vom 24. Juli 1973 zur Aufhebung der Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit auf dem Gebiet der Direktversicherung mit Ausnahme der Lebensversicherung

Die erste Richtliniengeneration des Europäischen Rates vom 24. Juli 1973 und vom 5. März 1979 trägt maßgeblich zur Homogenisierung der Aufnahme bzw. Ausübung der Versicherungstätigkeit bei.⁵⁹ Dies ist deshalb so wichtig, weil das EG-Recht davor kein einheitliches Versicherungsrecht und Aufsichtsinstanz auf EG-Ebene kannte. Es gab rechtliche Schwierigkeiten für VU, wenn diese von der Niederlassungsfreiheit Gebrauch machen wollten,

⁵⁶ (Möllers et al, 2007)

⁵⁷ (Widerhofer, 2008)

⁵⁸ (Europäische Kommission, 2009)

⁵⁹ (Winter, 2007)

die Art 52-58 EG-Va⁶⁰ vorsieht. Die Vereinheitlichung im Bereich der Aufsicht blieb durch diese Richtlinien weitgehend aus, weil das Recht des Tätigkeitslandes ausschlaggebend blieb.⁶¹

Andererseits begann sich eine Angleichung der Regelungen für Solvabilitätsmittel herauszubilden und auch die Tätigkeitsaufnahme und Eröffnung von Zweigniederlassungen einer Versicherung wurden vereinfacht. Es wurde festgelegt, dass ein Garantiefonds eingerichtet werden muss und eine Solvabilitätsspanne, die abhängig von der Versicherungssparte ist, stets erfüllt sein muss. Die Sitzlandbehörde wurde zuständig für die Einhaltung der Solvabilität, die Aufsicht blieb aber im Zuständigkeitsbereich des Tätigkeitslandes, was die Integrationswirkung der Niederlassungsfreiheit stark abschwächte. Diese Regelungen der Solvabilität gelten in ähnlicher Form in Solvency I heute noch und sollen erst durch Solvency II weitgehend reformiert werden. Außerdem wurden die unterschiedlichen Berechnungen der einzelnen Mitgliedstaaten in Bezug auf die Solvabilitätsspanne nicht berücksichtigt.⁶²

Dies galt bis 1979 nur für den Nicht-Lebensversicherungsbereich, wurde aber durch eine entsprechende Koordinationsrichtlinie auf den Bereich Leben ausgeweitet. Hier ist vor allem die Einführung der Spartenentrennung zu erwähnen, die es Versicherungen verbot gleichzeitig Lebens- und Sachversicherungen anzubieten, wobei Mehrbranchenversicherungen entgegengekommen wurde, indem dieses Verbot nicht anzuwenden war, wenn eine getrennte Verwaltung eingerichtet wurde (z.B. Uniqa Lebens- und Sachversicherung).⁶³

Die Vorschriften der Richtlinie vom 24. Juli 1973 mussten bis zum 31. Jänner 1975 in nationales Recht übernommen werden und mussten ab 31. Jänner 1976 angewendet werden. Erst am 15. September 1980 waren die Bestim-

⁶⁰ (Farny & Schwebler, 1994)

⁶¹ (Winter, 2007)

⁶² (Farny & Schwebler, 1994)

⁶³ (Korinek, 2000)

mungen der ersten Lebensversicherungsrichtlinie in nationales Recht umzusetzen und ab 15. September 1981 mussten sie auch angewendet werden.⁶⁴

3.3 Die 2. Richtliniengeneration

Die 2. Richtliniengeneration umfasst⁶⁵:

1. Zweite Richtlinie 88/357/EWG des Rates vom 22. Juni 1988 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung) und zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung des freien Dienstleistungsverkehrs sowie zur Änderung der Richtlinie 73/239/EWG
2. Zweite Richtlinie 90/619/EWG des Rates vom 8. November 1990 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (Lebensversicherung) und zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung des freien Dienstleistungsverkehrs sowie zur Änderung der Richtlinie 79/267/EWG

Die zweite Richtliniengeneration, die 1988 bzw. 1990 verabschiedet wurde, verwirklichte die Dienstleistungsfreiheit für den Bereich der Großrisiken, wo eine Rechtswahl ermöglicht wurde. Diese Großrisiken umfassen Transportrisiken, Schadensfälle bei Krediten und Kautionen in Verbindung mit Handelsgeschäften, Vermögensschäden durch Brände, die allgemeine Haftpflicht und Versicherungsunternehmen, die eine Bilanzsumme von 6,2 Mio. €, einen Nettoumsatz von 12,8 Mio. € und/oder eine durchschnittliche Beschäftigungsanzahl im Verlauf des Wirtschaftsjahres von über 250 haben, wobei nur 2 von 3 Voraussetzungen zutreffen müssen.⁶⁶ Die Rechtslage bei Massenrisikoverträgen wurde hingegen nicht in diese Richtlinie eingearbeitet und so war weiter die Rechtssprechung des Tätigkeitslandes bei der Genehmigung der Versicherungsbedingungen anzuwenden.⁶⁷

⁶⁴ (Romeike & Müller-Reichart, 2005)

⁶⁵ (Europäische Kommission, 2009)

⁶⁶ (Unterwiesing, 2007)

⁶⁷ (Winter, 2007)

Andererseits wurden die Kongruenzregeln, die sich mit dem Aufwand, der durch die Einrichtung gesonderter Abteilungen des Deckungsstocks für Lebensversicherungsverträge beschäftigen, angeglichen.

Als weitere wichtige Neuerung kann hier die Initiativlösung genannt werden, die es VN ermöglicht eine Lebensversicherung in anderen Mitgliedsstaaten abzuschließen.⁶⁸ Wenn ein VN aus eigener Initiative heraus einen Lebensversicherungsvertrag in einem anderen EU-Staat abschließt – passive Dienstleistungsfreiheit genannt – gilt die Herkunfts- und Sitzlandkontrolle und das Schutzbedürfnis wird gering eingestuft. (Ausnahme: Vertragsabschluss über einen Makler) Bei aktiver Dienstleistungsfreiheit - der Vertrag wird von einem ausländischen VU oder Vermittler initiiert, der VN wird also angeworben – ist das Recht des Staates, in dem der VN seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat, anzuwenden. Eigentlich war geplant, den VU die Möglichkeit zu geben, ihre Leistungen grenzüberschreitend und unter denselben Bedingungen anbieten zu können.⁶⁹

Die meisten Mitgliedsstaaten, darunter Österreich, mussten bis zum 1. Jänner 1990 die Vorschriften der zweiten Nicht-Lebensversicherungsrichtlinie in nationales Recht umsetzen und ab 1. Juli 1990 anwenden. Die zweite Lebensversicherungsrichtlinie mussten sie bis zum 20. November 1992 umzusetzen und ab Mai 1993 anwenden.⁷⁰

3.4 Die 3. Richtliniengeneration

Die 3. Richtliniengeneration umfasst⁷¹:

1. Richtlinie 92/49/EWG des Rates vom 18. Juni 1992 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung) sowie zur Änderung der

⁶⁸ (Schwebler et al, 1994)

⁶⁹ (Miersch, 1996)

⁷⁰ (Eberhardt, 1997)

⁷¹ (Europäische Kommission, 2009)

Richtlinien 73/239/EWG und 88/357/EWG (Dritte Richtlinie Schadenversicherung)

2. Richtlinie 92/96/EWG des Rates vom 10. November 1992 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (Lebensversicherung) sowie zur Änderung der Richtlinien 79/267/EWG und 90/619/EWG (Dritte Richtlinie Lebensversicherung)

Das Hauptaugenmerk der dritten Generation der Versicherungs-Richtlinien betrifft den Bereich der Direktversicherung. Die Niederlassungsfreiheit als auch der freie Dienstleistungsverkehr soll im gesamten Binnenmarkt zur Anwendung kommen. Zusätzlich soll die Reformierung des Aufsichtsrechts neben den Großrisiken endlich auch auf Massenrisiken ausgeweitet werden, was mithilfe der dritten Nicht-Lebensversicherungsrichtlinie geplant war. Im Bereich „Leben“ wurden die Regelungen betreffend passiver Dienstleistung auf den aktiven Bereich erweitert. Diese Änderungen sollen dazu führen, dass der VN in der Lage ist unabhängig vom Risikoumfang und des Initiators eines möglichen Versicherungsvertragsabschlusses, seinen gewünschten Versicherer mit EU-Sitz uneingeschränkt auszuwählen.⁷²

Mit der Verabschiedung der dritten Versicherungsrichtlinie wurden das Sitzlandkontrollprinzip und ein einheitliches Zulassungssystem realisiert, was durch die vorangegangenen Reformen immer hinausgezögert wurde. Diese neue Form der Zulassung wurde „Single Licence“-Prinzip oder „Prinzip der einzigen Zulassung“ genannt (Kapitel 3.4.1).

Die dritte Lebensversicherungsrichtlinie führt dazu, dass die Regelungen der Spartenentrennung, die in der ersten Versicherungsrichtlinie enthalten waren, deutlich reduziert wurden. (Kapitel 3.4.3)

Die dritte Nicht-Lebensversicherungsrichtlinie musste bis zum 31. Dezember 1993 in nationales Recht umgesetzt und ab Juli 1994 angewendet werden.

⁷² (Korinek, 2000)

Am 10. September 1992 wurde die dritte Lebensversicherungsrichtlinie verabschiedet, deren Umsetzung zur gleichen Zeit stattfand.⁷³

3.4.1 Single-Licence-Prinzip

Das Single-Licence-Prinzip sieht vor, dass ein VU für die gesamte Europäische Gemeinschaft nur eine einzige Zulassung benötigt. Hat eine Versicherung in ihrem Sitzland also eine Zulassung erhalten, darf sie alle ihre Produkte, die sie im „eigenen Land“ vertreibt, in allen anderen Mitgliedsstaaten auch verkaufen. Dabei ist es nicht von Belangen, ob sie dies unter Ausübung der Dienstleistungsfreiheit oder der Niederlassungsfreiheit tut.⁷⁴

Einschränkend wirkt jedoch das sogenannte Mitteilungsverfahren, das die Aufnahme des Dienstleistungsverkehrs um einen Monat, und die der Niederlassungsfreiheit um fünf Monate hinauszögern kann. Aus diesem Grund soll die Behörde des Sitzlandes nicht nur für die Zulassung zuständig sein, sondern auch für die Aufsichtstätigkeit. Dieses Prinzip der Sitzlandkontrolle gilt für die Finanzaufsicht uneingeschränkt, wirkt aber im Bereich der Rechtsaufsicht nur bedingt. Die Tätigkeitslandbehörde hat bei letzter eine Restkompetenz, die neben Informationsrechten auch eine Eingriffsbefugnis in die Aufsicht der Herkunftslandbehörde umfasst. Der Bereich der Solvabilität, die Prüfung von versicherungstechnischen Rückstellungen und die Bedeckung durch qualifizierte Vermögenswerte fallen laut Richtlinien in den Bereich der Finanzaufsicht.⁷⁵

Die Versicherungsrichtlinie brachte eine grundsätzliche Sitzlandaufsicht für das Single-Licence-Prinzip, was durch eine umfassende Anpassung der nationalen Gesetze erreicht wurde. Außerdem wurde die Zusammenarbeit zwischen den Aufsichtsbehörden mithilfe der Konferenz der Aufsichtsbehörden der EG-Staaten sichergestellt.⁷⁶

⁷³ (Eberhardt, 1997)

⁷⁴ (Winter, 2007)

⁷⁵ (Korinek, 2000)

⁷⁶ (Korinek, 2000)

3.4.2 Das Verbot der präventiven Bedingungs- und Tarifkontrolle

Wesentliche Neuerungen brachte auch das Verbot der präventiven Bedingungs- und Tarifkontrolle durch die dritte Richtliniengeneration, die auch während des Geschäftsbetriebs untersagt ist. Ausgenommen davon sind Pflichtversicherungen (z.B. KFZ-Haftpflicht) und substitutive Krankenversicherungen. Hier können die einzelnen Mitgliedsstaaten abweichende Regelungen treffen; beispielsweise eine zwangsweise Mitteilung der Allgemeinen Versicherungsbedingungen an die Aufsichtsbehörde bevor sie rechtsgültig zur Anwendung kommen.⁷⁷

Den Mitgliedsstaaten wurde im Bereich der Lebensversicherung die Möglichkeit eingeräumt die versicherungsmathematischen Grundlagen, die für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen und Erstellung der Tarife benötigt werden, bei Konzessionsantragsgesuch zu überprüfen. Dies soll der Aufsichtsbehörde alleine für eine bessere Überwachung der Einhaltung der Vorschriften dienen und keine Schikane für das VU sein.

Das Verbot der Bedingungs- und Tarifkontrolle soll einen besseren Wettbewerb mit breitem Produktangebot sicherstellen und den Weg für Innovationen der Versicherungsprodukte ebnen. VN sollen durch dieses breite Angebot ein ihren Vorstellungen und Bedürfnissen am besten entsprechendes Produkt wählen können. Zum Kundenschutz wurden die Informationspflichten vor allem im Lebensversicherungsbereich (lange Laufzeit) verschärft, die die Markttransparenz trotz des Entfallens der Präventivkontrolle sicherstellen sollen.⁷⁸

3.4.3 Abmilderung der Spartenrennung

Das Gebot der Spartenrennung wurde durch die dritte Richtliniengeneration abgeschwächt, weil es VU gestattet wird im gesamten EU-Raum Lebens- und Nichtlebensversicherungen parallel zu vertreiben. Als einzige Bedingung

⁷⁷ (Korinek, 2000)

⁷⁸ (Bätge, 1995)

wird eine getrennte Verwaltung dieser Bereiche vorgeschrieben. Es dürfen Unfall-, Lebens- und Krankenversicherungen nebeneinander betrieben werden, was früher verboten war.⁷⁹

3.4.4 Aufhebung des Kumulverbotes

Das Kumulierungsverbot, auch Kumulverbot genannt, besagt, dass ein Unternehmen, das in einem anderen Mitgliedstaat bereits mit einer Niederlassung präsent ist, sich nicht mehr für die Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistungen auf die Dienstleistungsfreiheit berufen kann.⁸⁰

Ein ausländisches VU verliert also mit der Konzessionserteilung die Berechtigung zum Abschluss von Korrespondenzversicherungen im Inland. Dadurch sollten für den Endkunden Unklarheiten vermeiden werden, ob der Vertrag über die inländische Zweigniederlassung oder mit der Hauptniederlassung abgeschlossen wurde.⁸¹

Dieses Kumulverbot, wurde durch die dritte Richtliniengeneration aufgehoben, wodurch VU auch dann im Dienstleistungsverkehr tätig sein können, wenn sie in demselben Land bereits eine Niederlassung eröffnet haben.⁸²

3.4.5 Aktionärskontrolle

Die Aktionärskontrolle wurde als neuer Bereich der Aufsicht eingeführt, der während des Zulassungsverfahrens und des Erwerbs von Aktien wirksam ist. Falls der Erwerber der Aktien oder der Gesellschafter keine solide und umsichtige Führung des VU vorweisen kann, steht es der Versicherungsaufsichtsbehörde frei die Zulassung oder den Erwerb der Beteiligung zu verwehren.⁸³

⁷⁹ (Korinek, 2000)

⁸⁰ (Schubel, 2007)

⁸¹ (Braumüller, 1999)

⁸² (Korinek, 2000)

⁸³ (Korinek, 2000)

3.4.6 Harmonisierung der Berechnung technischer Rückstellungen

Ein großer Meilenstein hin zur Harmonisierung der technischen Rückstellungen und der Bewertung der Bedeckungswerte wurde mit der Verabschiedung der Versicherungsbilanz-Richtlinie⁸⁴ erreicht. Diese Angleichungen auf europäischer Ebene sind überaus wichtig für die Errichtung des Binnenmarktes. Die dritte Richtliniengeneration verweist grundsätzlich auf diese Richtlinie, beinhaltet aber eine neue Regelung über die Vermögensgegenstände, die zur Bedeckung in Frage kommen. Die Mitgliedsstaaten müssen nicht alle der zulässigen Vermögensgegenstände in den Kapitalanlagen also Bedeckung akzeptieren. Diese Maximalliste von Kapitalanlagen basiert auf dem Grundsatz „Sicherheit, Ertrag und Realisierbarkeit“.⁸⁵ Daher kann auch in dieser Richtliniengeneration nur von einer Mindestharmonisierung gesprochen werden.⁸⁶

3.5 Solvency I

Diese drei Richtliniengenerationen wurden durch weitere Richtlinien reformiert von denen die wichtigsten zwei unter dem Namen Solvency I bekannt wurden. Diese sind⁸⁷:

1. Richtlinie 2002/13/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 5. März 2002 zur Änderung der Richtlinie 73/239/EWG des Rates hinsichtlich der Bestimmungen über die Solvabilitätsspanne für Schadenversicherungsunternehmen
2. Richtlinie 2002/83/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 5. November 2002 über Lebensversicherungen

Die Eigenmittelbestimmungen der Richtlinien wurden erstmals 1986 mit dem Versicherungsaufsichtsgesetz in Österreich umgesetzt. Wie ich in den obigen

⁸⁴ (Miersch, 1996)

⁸⁵ (Müller, 1995)

⁸⁶ (Korinek, 2000)

⁸⁷ (Europäische Kommission, 2009)

Unterkapiteln 3.2 bis 3.4 beschrieben habe, wurden diese Bestimmungen immer wieder reformiert und in nationales Gesetz übertragen. Die letzten wichtigen Veränderungen im Bereich der Bestimmung der Solvabilität wurden 2003 umgesetzt und wurden ab dem 1. Jänner 2004 unter dem Namen „Solvency I“ rechtsgültig. Es wurden nur wenige Änderungen an den Regelungen der dritten Richtliniengeneration vorgenommen. Die (derzeitiger Stand: September 2009) gültigen Bestimmungen sind im folgenden Abschnitt beschrieben.

3.5.1 Eigenmittel und Solvabilitätsspanne

Wie bereits im Kapitel 2.1 beschrieben, ist die verfügbare Solvabilitätsspanne die Differenz zwischen Eigenmitteln und Eigenmittelerfordernis, die zu jeder Zeit gegeben sein muss. Der Begriff „Solvabilitätsspanne“ ist somit eine ungenaue Bezeichnung, weil das Wort „Spanne“ einen Spielraum oder eine Bandbreite von Werten impliziert, es sich dabei aber um eine einzige betragsmäßige Größe handelt.⁸⁸ Zusätzlich zu dieser Solvabilitätsspanne muss der Solvabilitätsgrad mindestens 100% betragen.

Die wesentlichen Bestandteile der unbelasteten Eigenmittel und wichtige Ab- und Zurechnungsposten, die im § 73b VAG aufgelistet sind, werden hier aufgeführt⁸⁹:

Bestandteile der Eigenmittel:

- das eingezahlte Grundkapital
- Kapitalrücklagen
- Gewinnrücklagen
- ungesteuerte Rücklagen
- der gesteuerte Teil der Risikorücklage,
- der Bilanzgewinn, der nicht ausgeschüttet wird

⁸⁸ (Martensen, 2006)

⁸⁹ siehe §73b VAG

- unter bestimmten Voraussetzungen auch Partizipations- und Ergänzungskapital

+ Zurechnungsposten:

- der freie Teil der Rückstellung für erfolgsabhängige Prämienrückerstattung bzw. Gewinnbeteiligung
- das nicht eingezahlte Grundkapital (kann aber durch die Finanzmarktaufsicht genehmigt werden)
- stille Reserven (Möglichkeit der Genehmigung durch die Finanzmarktaufsicht)

- Abziehungsposten:

- der Bilanzverlust
- die Buchwerte eigener Aktien bzw. eigener Partizipationsscheine
- der Buchwert immaterieller Vermögensgegenstände
- latente Steuern
- bestimmte Beteiligungen an Versicherungsunternehmen, Kreditinstituten, Finanzinstituten, Wertpapierfirmen und Versicherung Holdinggesellschaften sowie ähnliche Anteile

3.5.2 Eigenmittelerfordernis

Das Eigenmittelerfordernis, gliedert sich in einen fixen und einen variablen Teil. Laut § 73f Abs. 2 VAG muss jedes VU über Eigenmittel mindestens in der Höhe des Mindestgarantiefonds verfügen, der je nach Versicherungsbranche unterschiedlich hoch ist⁹⁰:

- bei Lebensversicherungen 4,3 Millionen €
- bei Krankenversicherungen 3,8 Millionen €
- bei Schaden- und Unfallversicherung 4,3 Millionen €

⁹⁰ siehe §73f Abs. 2 VAG

Diese Beträge gelten, wenn ein VU nur eine Bilanzabteilung betreiben. Falls diese mehrere Zweige betreiben gelten folgende Vorschriften:

- für die Lebensversicherung 3,8 Millionen €
- für die Krankenversicherung 2,7 Millionen €
- für die Schaden- und Unfallversicherung 3,8 Millionen €

Bei VU, die die Schaden- und Unfallversicherung mit Ausnahme der Haftpflicht, Kredit und Kautions betreiben, reduzieren sich die oben genannten Beträge um 1,1 Millionen €. Falls der variable Teil höher als die genannten Beträge ist, stellt das variable Eigenmittelerfordernis das relevante Erfordernis dar. Dabei ist zu beachten, dass das nicht eingezahlte Grundkapital und stille Reserven nicht in die Berechnung des Mindestgarantiefonds einbezogen werden dürfen.

Der Garantiefonds ist ein Drittel der Solvabilitätsspanne und unterscheidet sich nicht in den einzelnen Versicherungssparten.

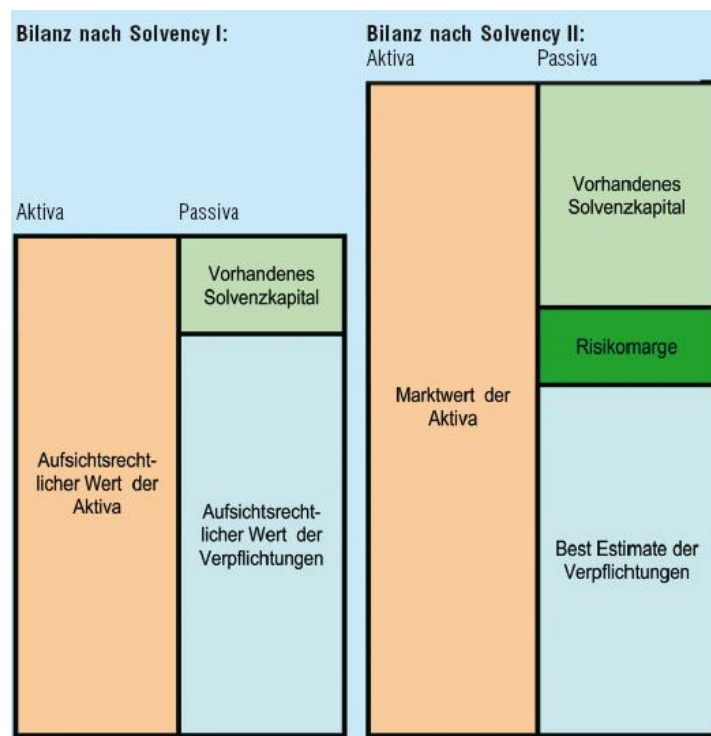


Abbildung 5 - Vergleich der Bilanz nach Solvency I zu Solvency II⁹¹

⁹¹ (Klinge, 2007)

3.5.2.1 Eigenmittelbestimmungen in der Unfall- bzw. Schadenversicherung

Das variable Eigenmittelerfordernis wird in Österreich im Bereich der Unfall- und Schadenversicherung mithilfe der Prämien und Schäden berechnet. In der Lebensversicherung werden die Deckungsrückstellungen, Prämienüberträge und das Risikokapital aus den existierenden Verträgen der jeweils eigenen Rechnung genommen. Deren Anteil muss mindestens 50% betragen. Davon ausgehend, werden die Risikoträger mit Faktoren multipliziert, um die Solvabilitätsspanne zu berechnen.

Eine wichtige Bedeutung kommt auch dem Schadens- und Prämienindex zu. Der Schadenindex wird durch die Summe der in den letzten drei Jahren durchschnittlich angefallenen Aufwendungen für Versicherungsfälle bestimmt. In einzelnen Versicherungszweigen wird der Schadensindex mithilfe der Daten von sieben Jahren berechnet. Die Haftpflichtversicherer, mit Ausnahme der KFZ-Versicherer, müssen mit einer Erhöhung um 50% rechnen. Die ersten 37,2 Millionen € des Schadens müssen mit 26% multipliziert werden, die diesen Betrag übersteigenden Aufwendungen mit 23%. Die Summe dieser Beträge wird mit der Eigenbehaltsquote, mindestens 50%, um die Rückversicherung bereinigt. Die Eigenbehaltsquote gibt die Relation von den insgesamt zu tragenden Aufwendungen zu den vom VU im Eigenbehalt zu tragenden Aufwendungen für Versicherungsfälle an.

Für den Prämienindex wird der höhere Betrag der verrechneten oder der abgegrenzten Bruttoprämien des letzten Geschäftsjahres hergenommen, wobei auf die Prämien der Haftpflichtsparten mit Ausnahme der KFZ-Versicherung, 50% aufgeschlagen werden müssen. Danach müssen 18% der ersten 53,1 Mio. € Prämien und 16% der Prämien, die diesen Betrag überschreiten, zu berechnen. Die Summe dieser Beträge wird mit dem Eigenbehaltsquotienten multipliziert und muss, analog zum Schadensindex, mindestens 50% betragen.

Das erforderliche Eigenmittelerfordernis wird durch den höheren der beiden Indizes gebildet. Eine weitere Bestimmung sieht vor, dass dieses in Relation

zum Vorjahr nur im Ausmaß des Rückgangs der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle sinken darf.⁹²

3.5.2.2 Eigenmittelbestimmungen in der Lebensversicherung

Die Risikolage bei Lebensversicherungen wird von den zwei Messgrößen Kapitalanlagerisiko und versicherungstechnisches Risiko im riskierten Kapital beeinflusst.⁹³

Für die Solvabilitätsspanne bei Lebensversicherern werden die Deckungsrückstellung und die Prämienüberträge verwendet. 4% davon werden ohne Abzug des Rückversichereranteils mit einer Eigenbehaltsquote von mindestens 85% multipliziert. Falls der VN entscheidet das Kapitalrisiko selber zu tragen, sinkt dieser Anteil von 4% auf 1% und vom Risikokapital werden 0,3% mit einer Eigenbehaltsquote von mindestens 50% multipliziert. Es müssen auch weitere Eigenmittel für kurzfristige Versicherungsverträge verfügbar sein. Liegt das variable Eigenmittelerforderns unter dem Mindestgarantiefonds, so sind die Beträge des § 73f VAG anzuwenden.⁹⁴

Bei Lebensversicherer setzt sich die Soll-Solvabilität also aus 5 Einzelpositionen zusammen. Bezüglich des Kapitalanlagerisikos 4% der mathematischen Reserven, 1% bei Lebensversicherungen bei denen die Laufzeit größer als 5 Jahre ist und die Verwaltungskosten für diesen Zeitraum vorliegen. Das Versicherungstechnische Risiko umfasst 0,3% des Risikokapitals für alle Versicherungen ausschließlich der kurzfristigen Todesfallversicherungen deren Laufzeit bis 5 Jahre beträgt, 0,15% für Todesfallversicherungen mit einer Laufzeit von bis zu 3 Jahren und 0,3% für fondsgebundene Lebensversicherungen. Zusatzversicherungen werden wie Schadensversicherungen behandelt.⁹⁵

⁹² (FMA, 2009)

⁹³ (Finsinger, 2008)

⁹⁴ (FMA, 2009)

⁹⁵ (Finsinger, 2008)

3.5.2.3 Eigenmittelbestimmungen in der Krankenversicherung

Bei Krankenversicherung, die nach Art der Lebensversicherung betrieben wird, berechnet sich das Eigenmittelerfordernis nach den selben Grundsätzen wie bei der Unfall- und Schadenversicherung im Kapitel 3.5.2.1. Zudem können sich diese Beträge unter bestimmten Voraussetzungen, die im VAG aufgelistet sind, bis auf ein Drittel reduzieren.⁹⁶

3.5.2.4 Unzureichende Eigenmittelausstattung

Bei unzureichender Eigenmittelausstattung, also wenn die Ist-Solvabilität die Soll-Solvabilität unterschreitet, stehen im österreichischen VAG vier Hilfsmittel zur Wiedererlangung der Solvabilität bereit. Diese sollen nicht als Mittel für Sanktionen gegen das betroffene VU dienen, sondern existieren alleine zur Erlangung ausreichender unbelasteter Eigenmittel⁹⁷:

1. Finanzierungsplan gemäß § 104a Abs. 2 VAG

Der Finanzierungsplan gemäß § 104a Abs. 2 VAG wird der österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde vom VU vorgelegt, wenn die freien, unbelasteten Eigenmittel des VU die Höhe des Garantiefonds unterschreiten. Wie beschrieben muss dieser einem Drittel der Solvabilitätsspanne und mindestens den oben genannten Fixbeträgen entsprechen.

2. Solvabilitätsplan gemäß § 104a Abs. 1 erster Satz VAG

Der Solvabilitätsplan gemäß § 104a Abs. 1 erster Satz VAG muss von der FMA vom VU verlangt werden, falls die erforderlichen Eigenmittel des VU das gesetzlich festgelegte Ausmaß unterschreiten.

⁹⁶ (FMA, 2009)

⁹⁷ siehe §104a VAG

3. Solvabilitätsplan gemäß § 104a Abs. 1 zweiter Satz VAG

Der Solvabilitätsplan gemäß § 104a Abs. 1 zweiter Satz VAG ist der FMA zu überbringen, falls angenommen werden kann, dass das VU in absehbarer Zeit nicht mehr die erforderlichen Eigenmittel besitzen oder wiedererlangen wird.

4. Sanierungsplan gemäß § 104a Abs. 2a VAG

Der Sanierungsplan gemäß § 104a Abs. 2a VAG kann von der FMA verlangt werden, wenn berechtigter Grund zur Annahme besteht, dass die Eigenmittelausstattung des VU auf Dauer nicht mehr den vorgeschriebenen Mindestbeträgen entspricht. Außerdem kann er auch zusätzlich zu den anderen drei vorgeschriebenen Maßnahmen angefordert werden.

Neben dieser Kontrollfunktion der Aufsichtsbehörde trifft sie auch regulatorische Aufgaben bei bereits drohender oder erwarteter Unterschreitung der Eigenmittelausstattung.

3.5.2.5 Änderungen durch Solvency I (Müller Report)

Auf europäischer Ebene wird schon seit der Einführung der Solvabilitätsvorschriften durch die erste Richtliniengeneration 1973 (Nicht-Lebensversicherung) bzw. 1979 (Lebensversicherung) an der Verbesserung und Neuausrichtung gearbeitet. Die folgenden zwei Richtliniengenerationen dienten nur zu geringfügigen Anpassungen dieser Vorschriften. Aus diesem Grund wurde 1994 die „Solvency I“ – Arbeitsgruppe, geleitet vom ehemaligen Vize-Präsidenten der deutschen Bundesaufsichtsbehörde für Versicherungswesen Dr. Helmut Müller, gegründet. Man wurde beauftragt eine Analyse der Effektivität der geltenden Solvabilitätsvorschriften durchzuführen. Im Schlussbericht, dem sogenannten „Müller Report“ von 1997, wurde von der

Arbeitsgruppe dargelegt, dass sich die Vorschriften bewährt, aber dennoch in bestimmten Bereichen novelliert werden müssten.⁹⁸

Schon während der Umsetzung dieser Richtlinie war der Europäischen Kommission klar, dass Solvency I nur eine Übergangslösung war, jedoch ein Schritt auf dem Weg zur Entwicklung eines risikobasierten Aufsichtssystems.

Es war und ist weitgehend bekannt, dass die damaligen bzw. gegenwärtigen Eigenmittelvorschriften zur Erfassung aller Risiken, die auf ein VU hereinbrechen können, keinesfalls ausreichen. Dr. Müller und sein Team setzten sich in ihrem Bericht außerdem für die Einführung eines weiteren Index für Kapitalanlagen ein, der das Kapitalanlagerisiko (siehe 2.2.1.2) berücksichtigen sollte. Dieser Vorschlag wurde zur damaligen Zeit verworfen und soll als Teil der Neuausrichtung der Solvabilitätskriterien erst mit der Einführung von Solvency II realisiert werden.

Der Müller Report hat also schon vor 12 Jahren einige größere Probleme der geltenden Solvenzvorschriften aufgezeigt. Dennoch gingen von ihm nur geringfügige Veränderungen aus. Sie wurden in Österreich durch die VAG-Novelle 2003 eingeführt. Die wichtigsten Veränderungen die Solvency I mit sich brachte habe ich hier kurz zusammengefasst⁹⁹:

Anpassung der Bestimmungen für anrechenbare Eigenmittel:

1. Stille Reserven dürfen seit dem Jahr 2004 bis maximal 50% des Eigenmittelerfordernisses und im Falle einer Unterdeckung 50% der Eigenmittel angerechnet werden. Vor Solvency I galt eine Grenze von 20% der anrechenbaren Eigenmittel. Es gilt weiterhin die Genehmigungspflicht für die Hinzurechnung und die Berücksichtigung der vorhandenen stillen Lasten.
2. Das nicht eingezahlte Grundkapital hat nicht mehr automatisch Eigenmittelcharakter. Eine Hinzurechnung des nicht eingezahlten Grundkapitals muss von der FMA gebilligt werden, die sich auf die

⁹⁸ siehe Nr. 6 in der Begründung der Richtlinie 2002/13/EG

⁹⁹ (FMA, 2009)

Einbringlichkeit stützt. Das österreichische VAG begrenzt die Anrechenbarkeit mit 50% des Eigenmittelerfordernisses und bei Unterdeckung 50% der Eigenmittel.

3. Eine weitere Änderung betrifft die Grenze der Anrechnung von Partizipations- und Ergänzungskapital. Diese liegt bei 50% des Eigenmittelerfordernisses. Für Ergänzungskapital mit fester Laufzeit liegt die Grenze bei 25% des Eigenmittelerfordernisses. Bei Unterdeckung sind die Grenzen auf die anrechenbaren Eigenmittel zu beziehen.

Anpassungen der Berechnung des Eigenmittelerfordernisses:

1. Solvency I brachte auch eine Änderung in der Ermittlung des Prämienindex. Es werden nicht mehr nur die verrechneten Prämien berücksichtigt, sondern seit 2004 der höhere Wert aus verrechneten und abgegrenzten Prämien herangezogen.
2. Die geänderte Berechnung des Prämienindex brachte auch eine Erhöhung des Eigenmittelerfordernisses für Haftpflichtzweige (Ausnahme: KFZ-Haftpflicht) um 50%.
3. Die Schwellenwerte des Eigenmittelerfordernisses aus dem Prämienindex wurden auf der ersten Stufe von bisher 10 Millionen € auf 53,1 Millionen € angehoben. Beim Schadenindex wurde dieser Schwellenwert von 7 Millionen € auf 37,2 Millionen € erhöht.
4. Die Eigenbehaltsquote berechnet man seit der VAG-Novelle 2003 über einen Beobachtungszeitraum von drei Jahren.
5. Das Absinken des maßgeblichen Eigenkapitalerfordernisses wurde durch Solvency I begrenzt.

Solvency I trat wie bereits erwähnt mit 1. Jänner 2004 in Kraft, wobei VU ohne Konzession noch bis Ende 2006 Zeit hatten diese Änderungen der Solvabilitätskriterien umzusetzen.¹⁰⁰

¹⁰⁰ (FMA, 2009)

3.5.3 Kritikpunkte an Solvency I

Neben den Problemen, wie den ungenügenden Miteinbezug der Kapitalanlagen in die Berechnung der Solvabilitätsbestimmungen, die der Müller Bericht bereits vor mehr als 10 Jahren enthüllt hat, ergeben sich eine Vielzahl von weiteren Nachteilen der derzeitigen Regelung.

Rolf Stölting, Mitarbeiter der Munich Re Group, sieht ein Problem von Solvency I in den nationalen Besonderheiten der Bildung von Rückstellungen (z.B. Schwankungsrückstellungen) oder in den unterschiedlichen Rechnungslegungssystemen. Weiters schreibt er, dass viele nationale Aufsichtsbehörden die geltenden Regelungen unterschiedlich auslegen und auf diese Weise ihre Pflichten und Befugnisse unterschiedlich aussehen.¹⁰¹ Dies zeigt sich zum Beispiel bei der Unterschreitung der Solvabilitätsspanne oder des Garantiefonds. Es wird durch die Richtlinien von Solvency I vorgeschrieben einen Finanzierungs- bzw. Solvabilitätsplan der Aufsichtsbehörde vorzulegen. Es gibt aber keine konkreten Vorgaben welche Maßnahmen dabei von der Behörde zu tätigen sind. Bislang wurden hier in der Praxis hauptsächlich Eingriffe in die Zusammensetzung der Geschäftsleitung und beschränkter Zugriff auf Vermögenswerte eingesetzt. Dies kann aber nur mehr durch einen Entzug der Geschäftstätigkeit entschärft werden, was dann in der Folge zu der Nichterfüllung der Interessen der VN führen kann, was durch die Solvabilitätsvorschriften eigentlich verhindert werden sollte.¹⁰²

Stölting prangert auch die fehlende explizite Berücksichtigung von Rückversicherungen, vor allem in Bezug auf Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit, sowie im Bereich der Beaufsichtigung an.¹⁰³ Im Buch „Solvency II & Risikomanagement“¹⁰⁴ wird kritisiert, dass sich die Solvabilitätsvorschriften hauptsächlich am Volumen des VU orientieren und dessen Risikostruktur kaum in die Entscheidungen einfließt. Der Autor dieses Buches Helmut Gündl und zahlreiche andere Autoren und Professoren sind der Meinung, die zahlenmäßigen Vorgaben der Soll-Solvabilität fundieren nur selten auf öko-

¹⁰¹ (Stölting, 2004)

¹⁰² (Hartung, 2007)

¹⁰³ (Stölting, 2004)

¹⁰⁴ (Gündl, 2005)

nomischen Prinzipien. Sie seien das Ergebnis des „politischen Einigungsprozesses im Rahmen ihrer Verabschiedung“.¹⁰⁵

Auch Finsinger weist darauf hin, dass Solvency I die Risikolage eines VU nur beschränkt abbildet und wichtige Risiken wie Illiquidität nicht berücksichtigt. Sie würde auch deshalb nur ungenau abgebildet, weil nur mathematische Reserven und das Risikokapital zur Berechnung verwendet würden und im Bezug auf Lebensversicherungen nur das Kapitalanlagerisiko alleine ausschlaggebend sei nicht aber beispielsweise Zinsspreadrisiken, die für den Spar- und Entsparvorgang wichtig sind. Ungenaue Definitionen (z.B. freie, unbelastete Eigenmittel) und die geringe Berücksichtigung von Inflationsrisiko sind weitere betriebswirtschaftliche Mängel.¹⁰⁶ Es gibt aus betriebswirtschaftlicher Sicht kein Eigenkapital, das frei und unbelastet von allen Risiken zur Deckung eines möglichen Verlustes zur Verfügung steht.¹⁰⁷ Dickinson ist mit Finsinger einer Meinung, als er schreibt, dass „die dem Solvabilitätssystem zugrunde gelegten risikothoretischen Modelle zu wenig anspruchsvoll sind, um die VU inhärenten Risiken in angemessener und systematischer Weise zu bewerten.“ Letzterer ist auch der Meinung, dass auf Kennzahlen basierende Solvabilitätssysteme wie Solvency I es leichter ermöglichen Standardisierung voranzutreiben und eine eindeutige Gesetzeslage zu schaffen¹⁰⁸

Nguyen führt noch eine Vielzahl weiterer Nachteile von Solvency I in seinem Buch „Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen“ auf.¹⁰⁹ Einige wenige möchte ich hier kurz aufführen und für detailliertere Informationen auf sein Buch verweisen: Stichtags-bezogene Informationen lassen sich mit den „stets zu erfüllenden Solvabilitätsvorschriften“ kaum vereinen. Auch Groß- und Kumulschäden werden nicht angemessen in die Berechnungen miteinkalkuliert. Bezüglich des Beitragsindexes ist zu erwähnen, dass dieser in der Schadenversicherung bei hohen Sicherheitszuschlägen eine gefährliche Ri-

¹⁰⁵ (Farny, 1995)

¹⁰⁶ (Finsinger, 2008)

¹⁰⁷ (Nguyen, 2008)

¹⁰⁸ (Dickinson, 1997)

¹⁰⁹ (Nguyen, 2008)

sikolage vermuten lässt, die aber nicht besteht. Neben der Berücksichtigung der Rückversicherung selber wird auch deren Bonität keine besondere Beachtung geschenkt.

Aus diesen und weiteren Gründen, die sowohl den Bereich der Soll- als auch der Ist-Solvabilität betreffen sollte Solvency I besser als eine Übergangslösung zu einem besser durchdachten Aufsichtssystem in der Versicherungswirtschaft gesehen werden als eine langfristige Lösung. Auch aktuelle Veränderungen am Versicherungsmarkt fordern ein Aufsichtssystem, dass die aktuellen Entwicklungen an den Finanzmärkten, ein modernes und nachhaltiges Risikomanagement, die Entwicklung neuer Produkte, die fortschreitende Internationalisierung und auch Änderungen der Prozesse in VU aufgrund von IT-Entwicklungen widerspiegelt und unterstützt. Das folgende Kapitel gibt einen Überblick über Solvency II und die fundamentalen Veränderungen, die es im Aufsichtssystem der Versicherungsbranche mit sich bringt.

4 Solvency II im Überblick

Solvency II soll, wie ich schon öfter in dieser Arbeit erwähnt habe, planmäßig ab 2012 Solvency I als Versicherungsaufsichtssystem ablösen. Bevor ich weiter ins Detail von Solvency II gehe, möchte ich noch die wesentlichen Aspekte anführen:

Die neuen Richtlinien sollen erstmals eine risikobasierte Unternehmenssteuerung sowie Eigenmittelberechnung vorschreiben. Auch die weitere Harmonisierung, die bisher schon gut begonnen wurde, soll weiter voranschreiten. Basierend auf Basel II Überlegungen soll das regelbasierte Solvency I von einem flexibleren Aufsichtssystem abgelöst werden, das auf 3 Säulen fundiert. Ein weiteres Ziel der Europäischen Kommission ist die Kompatibilität zu den internationalen Rechnungslegungs- und Jahresabschlussvorschriften IAS/IFRS.

4.1 Zeitplan und Ablauf der Einführung von Solvency II

Der Projektstart von Solvency II erfolgte im Jahr 2000. Kurz darauf wurde das Wirtschaftsprüfungsunternehmen KPMG beauftragt, eine Studie zu erstellen, die eine Diskussion über das bestehende Solvency I in Gang setzen sollte. Diese KPMG-Studie wurde daraufhin von der Europäischen Kommission publiziert¹¹⁰ und beeinflusste gemeinsam mit dem Sharma-Report (4.1.3) die Entwicklungen maßgeblich.

Das Solvency II-Projekt wurde in zwei Phasen untergliedert. Die erste Phase befasste sich mit den Rahmenbedingungen des Systems, wobei unter anderem die Risikoquellen (2.2.1) definiert wurden und auch der Drei-Säulen-Ansatz (4.2) von Basel II (**Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**) übernommen wurden. Im Mai 2003 wurde diese Phase beendet und mit der Erarbeitung von Phase 2 durch CEIOPS begonnen. CEIOPS be-

¹¹⁰ (Nguyen, 2008)

schränkte sich dabei auf die technischen Details und die EU-Kommission auf die Entwicklung einer Rahmenrichtlinie und dem inhaltlichen Umfang von Solvency II. Wie bereits bei den Richtliniengenerationen wird auch bei Solvency II das Lamfalussy-Verfahren (3.1) angewandt um den Gesetzgebungsprozess zu beschleunigen.¹¹¹

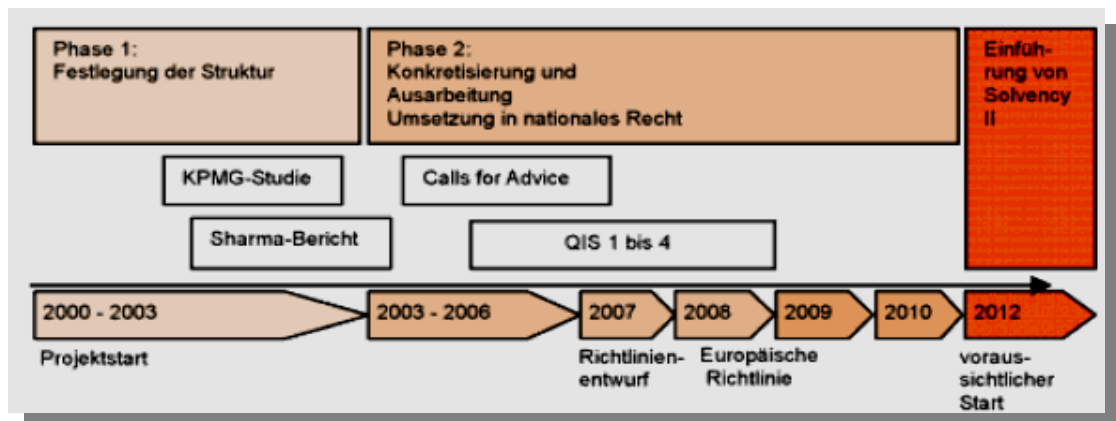


Abbildung 6 - Solvency II Zeitplan¹¹²

Die Arbeitsthemen der CEIOPS Arbeitsgruppen wurden von der Kommission festgelegt und als sogenannte „Calls for Advice“ (CfA) ab 2003 unter Mithilfe von Experten bearbeitet. Die Erkenntnisse aus diesen CfA und Meinungen aus der gesamten Versicherungsbranche legte man der EU-Kommission vor um Auslegungsfragen zu klären, aufsichtsbehördliche Praktiken zu klären, Standards festzulegen und eine einheitliche Anwendung in jedem Mitgliedsstaat sicherzustellen.¹¹³ Die Diskussionspapiere des Versicherungsausschusses und des Unterausschusses für Solvabilität sind frei zugänglich¹¹⁴:

- | | |
|--|---------------|
| 1. Diskussion zur Übertragbarkeit von Basel II | MARKT/2056/01 |
| 2. Darstellung der RBC-Konzepte | MARKT/2085/01 |
| 3. Solvency und Rechnungslegung | MARKT/2514/02 |
| 4. interne Risikomodelle | MARKT/2515/02 |
| 5. Arbeitsgruppe „Leben“ | MARKT/2528/02 |
| 6. Arbeitsgruppe „Schaden“ | MARKT/2529/02 |

¹¹¹ (FMA, 2009)

¹¹² (Nguyen, 2008)

¹¹³ (FMA, 2009)

¹¹⁴ (Schradin, 2003)

Im Juli 2007 wurde von der Europäischen Kommission ein Richtlinienvorschlag angenommen, der überarbeitet wurde und seit Februar 2008 in folgender Fassung vorliegt:

- KOM 2008/119 - Geänderter Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit – Solvabilität II¹¹⁵

Die Rahmenrichtlinie sollte laut Planung spätestens im Jahr 2009 verabschiedet werden. CEIOPS soll weiterhin technische Ratschläge bezüglich der Durchführungsmaßnahmen erarbeiten, da es sich in den bereits durchgeführten Feldstudien (QIS - siehe 4.1.1) und CfA bewährt hatte. Danach, vermutlich ab 2010 müsste die Richtlinie in nationales Recht umgesetzt werden. Man rechnet derzeit dass diese Vorgänge 2012 abgeschlossen sein werden und Solvency II in diesem Jahr auch in Kraft tritt.¹¹⁶

Außerdem werden die Entwicklungen von Solvency II von der Aktuarsvereinigung – auf europäischer Ebene ist die Groupe Consultatif Actuariel Europee und auf internationaler Ebene die International Actuarial Association zuständig - begleitet und unterstützt das Projekt mit Studien zu diversen Themenbereichen. Die International Association of Insurance Supervisors (IAIS), die Standards für Vorgaben an die VU und Aufsichtsbehörden entwickelt, arbeitet mit anderen international operierenden Organisationen zusammen, um die Finanzmarktstabilität zu verbessern.¹¹⁷

Ein detaillierter Plan über die Vorgänge im Projekt Solvency II vom Jänner 2009 bis zum seinem Voraussichtlichen Ende im Oktober 2012 ist im Anhang ersichtlich.

¹¹⁵ siehe KOM 2008/119

¹¹⁶ (Nguyen, 2008)

¹¹⁷ (FMA, 2009)

4.1.1 QIS – Quantitative Impact Studies¹¹⁸

Als Quantitative Impact Studies werden Feldstudien bezeichnet, die im Rahmen des Solvency II-Projekts durchgeführt werden. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, bei der Bestimmung der Anforderungen an Solvabilitätskapital wichtige Informationen zu liefern. Dazu werden die VU in den Mitgliedsstaaten aufgefordert – sie sind aber nicht verpflichtet - an diesen Studien teilzunehmen um die Praktikabilität und Angemessenheit in einem realistischen Umfeld zu testen. Vor allem die nationalen Unterschiede und die der Unternehmen führen zu wichtigen Erkenntnissen. Mithilfe der Ergebnisse können Anpassungen vorgenommen werden und mit diesen neuen Methoden weitere Feldstudien durchgeführt werden.

Auf EU-Ebene wurden bisher vier Feldstudien durchgeführt, wobei QIS 4 von April bis Juli 2008 dauerte. Österreich führt derzeit (2009) eine QIS 4.5 auf nationaler Ebene durch deren Ergebnisse im November veröffentlicht werden, weil QIS 5 von CEIOPS und EU-Kommission erst für 2010 geplant ist und man den heimischen Versicherern eine weitere Gelegenheit bieten möchte sich effizient auf die Anforderungen von Solvency II vorzubereiten. In Österreich werden die QIS von der Finanzmarktaufsicht durchgeführt. wurde auf nationaler Ebene von der jeweiligen Aufsichtsbehörde durchgeführt. Nachfolgend sind die bisher durchgeführten QIS kurz inhaltlich erklärt:

1. QIS 1 (Ende 2005)

Die erste Quantitative Impact Study beschäftigte sich mit der Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen. Es wurde der „Best Estimate plus Risikomargin“-Ansatz verwendet und mit dem damals gebräuchlichen Rückstellungsniveau verglichen. Außerdem wurden die Berechnungsmethoden einer Prüfung unterzogen.

¹¹⁸ Die Informationen zu diesem Kapitel stammen von Unterlagen von CEIOPS, Europäischer Kommission und FMA, die unter <http://www.fma.gv.at> zugänglich sind, (FMA, 2009b)

2. QIS 2 (Mai – August 2006)

In der 2. Feldstudie wurde die Standardformel zur Berechnung des Solvabilitätskapitals das erste Mal verwendet. Auch die Berechnung der Mindestkapitalanforderungen wurde erstmals während QIS 2 durchgeführt. Es wurden auch wie bereits in QIS 1 die versicherungstechnischen Rückstellungen behandelt.

3. QIS 3 (April - Juni 2007)

Die dritte Feldstudie hatte vier zentrale Anliegen: Es sollten weiter Informationen über die Praktikabilität der Berechnungen hervorbringen und alternative Methoden getestet werden. Weiters wollte CEIOPS quantitative Informationen über die möglichen Auswirkungen auf die Bilanz und das benötigte Kapital, falls die QIS 3-Spezifikationen als Solvency II Standard verwendet würden. Es wurden auch Daten über die Wirksamkeit der Solvenzkapitalberechnung und der Mindestkapitalanforderung gesammelt. Eine wesentliche Regelung von Solvency II, nämlich das RBC-Modell (Risk-based-Capital Modell), ist ein weiteres Hauptaugenmerk von QIS 3. Dabei wird das zu unterlegende Risikokapital für verschiedene Risikokategorien erfasst und dann zu einer Gesamtgröße zusammenaddiert. Die Daten werden aufgrund von Marktwerten berechnet, die auch für die Bilanz nach IFRS wichtig sind.¹¹⁹

Die Berechnungen der versicherungstechnischen Rückstellungen erlaubte große Spielräume wodurch eine Interpretation der Daten nicht einfach ist.

Bei der Durchführung der Studie in Österreich nahmen 27 heimische VU teil. Der Marktanteil der Unternehmen repräsentierte dabei 90% der Lebensversicherer, 70% der Schaden- und Unfallversicherer und 100% der Krankenversicherer. Die Ergebnisse bringen beispielsweise hervor, dass im Bereich der Lebensversicherer die Solvency II - Ratio

¹¹⁹ (Kollmann, 2008)

im gewichteten Durchschnitt 72,51% der Solvency I Ratio entspricht. Bei den reinen Schaden- und Unfallversicherer sowie den reinen Krankenversicherer entspricht die Quote 70,72% und bei den Kompositversicherern 66,66%. Die reinen Lebensversicherer weisen in der QIS 3 einen Solvency II Solvabilitätsgrad von 178,6%, die reinen Schaden- und Unfallversicherer sowie die reinen Krankenversicherer einen Solvency II Solvabilitätsgrad von 198,7%) und die Kompositversicherer einen Solvency II Solvabilitätsgrad von 276,34% auf. Diese Zahlen ergeben sich aus dem gewichteten Durchschnitt der Ergebnisse.

4. QIS 4 (April – Juli 2008)

An der bisher letzten Quantitative Impact Study haben europaweit 1313 Erst- und Rückversicherungsunternehmen, 99 Captives und 15 Versicherungsgruppen teilgenommen. Das entspricht ungefähr 25% der VU und 60% der Versicherungsgruppen mit Sitz in der EU, was einem Anstieg gegenüber QIS 3 von 40% entspricht. Es war außerdem die erste Feldstudie an der ausnahmslos alle EWR-Staaten beteiligt waren. Mit 26 VU haben an der QIS 4 in Österreich ein Unternehmen weniger als bei der QIS 3 teilgenommen.

Das Hauptaugenmerk war wiederum die Anwendbarkeit der quantitativen Solvabilitätsvorschriften. Ein Blick auf die Bilanzen zeigt, dass Solvency II gegenüber Solvency I nur geringe Unterschiede in den Bilanzsummen bringt, sich der Aufbau aber stark unterscheidet. Probleme traten vor allem bei der Bewertung von latenten Steuern, Beteiligungen, konzerninternen Geschäften und Anforderungen der Rückversicherung auf. Es gab auch Schwierigkeiten bei der Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen, die essentiell für die Bestimmung der an die Bedeckung des Solvenzkapitals anrechenbaren Eigenmittel sind. Unter anderem zeigt die Studie auch, dass der Kapitalbedarf im Durchschnitt in allen Staaten ansteigen und auch die Bedeckungsquote aufgrund der gestiegenen Eigenmittel höher sein wird.

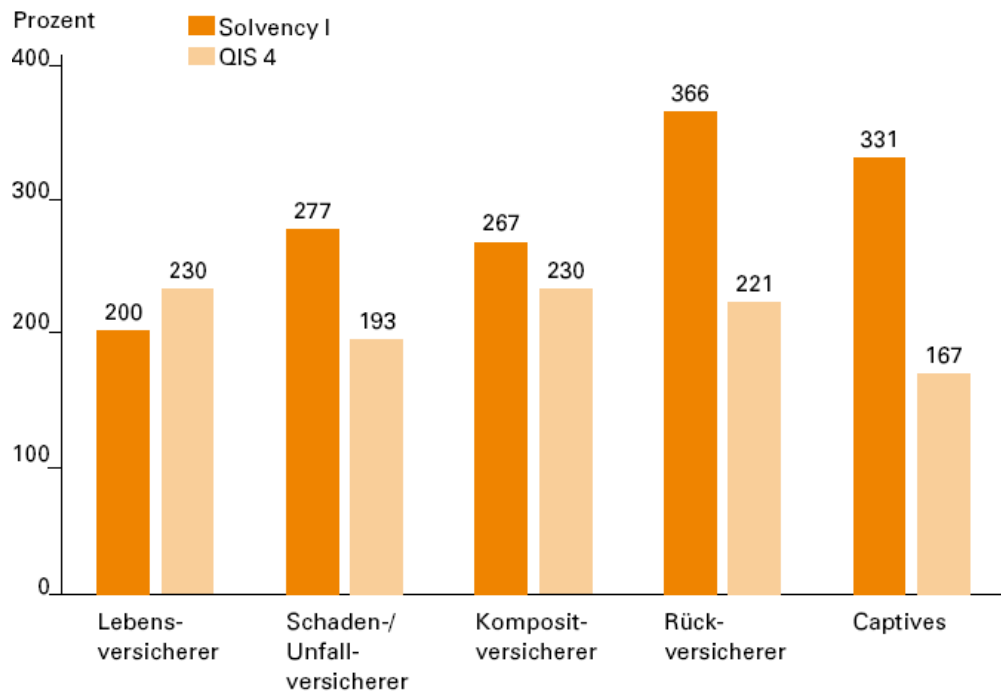


Abbildung 7 - Vergleich der Solvenzquoten des EWR (QIS 4)¹²⁰

Wie bei den anderen QIS kam es auch bei der 4. Studie immer wieder zu Berechnungsschwierigkeiten und –unterschieden was den Vergleich der Daten erheblich erschwerte. Die Diagramme wurden von CEIOPS in anonymer Weise publiziert, sodass man nicht erkennen kann welcher Staat von welchen Balken repräsentiert wird. Dennoch haben der große Umfang und die rege Teilnahme gezeigt, dass die künftigen Anforderungen an das risikobasierte Solvabilitätssystem einen hohen Stellenwert haben.

Die vollständigen Berichte können im Internet bei CEIOPS, EU-Kommission sowie FMA heruntergeladen werden.¹²¹

4.1.2 KPMG Studie 2002

Die KPMG Studie von 2002 ist gemeinsam mit dem Sharma Report eine der Grundlagen für die Entwicklung des Solvency II-Modells. Sie wurde von der

¹²⁰ (FMA, 2009b)

¹²¹ CEIOPS siehe <http://www.ceiops.org/>, EU-Kommission siehe <http://ec.europa.eu> und FMA siehe <http://www.fma.gv.at>

gleichnamigen deutschen Treuhandgruppe erstellt. Darin werden 8 Themen behandelt, die von der Kommission verlangt wurden¹²²:

1. Risiken und Risikomodelle
2. versicherungstechnische Passiva
3. Bewertung der Aktiva und Investitionsrisiken
4. Rückversicherung
5. alternativer Risikotransfer und Verfahren zur Risikoreduzierung
6. potenzielle Auswirkungen der Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften
7. Rolle der Ratingagenturen
8. vergleichende Analyse der Solvabilitätsspannensysteme

Wie schon erwähnt wurde von KPMG der Drei-Säulen-Ansatz von Basel II propagiert. Der zweite wichtige Aspekt dieses Berichts war bezüglich der Kapitalanforderungen. Man fordert eine Berechnungsformel, die die versicherungstechnischen Risiken und Markt- und Kreditrisiken berücksichtigt. Vorsichtiger ist man bezüglich der Einbeziehung von operationellen Risiken und Aktiv-Passiv-Risiken.

4.1.3 Sharma Report

Der Sharma Report (eigentlich: Conference of the Insurance Supervisory Services of the Member States of the European Union: Report - Prudential Supervision of Insurance Undertakings) wurde nach dem damaligen Vorsitzenden Paul Sharma benannt.¹²³ Die Hauptaufgaben der Arbeitsgruppe London Working Group rund um Paul Sharma waren einerseits die Risiken betreffend der Solvabilität von VU besser verstehen zu lernen und andererseits eine Methode zu entwickeln mit deren Hilfe das Risikomanagement besser überwacht werden kann. Diese Ziele versuchten sie in vier Schritten zu erreichen¹²⁴:

¹²² siehe MARKT/2535/02

¹²³ (Romeike & Müller-Reichart, 2005)

¹²⁴ (Sandström, 2006)

1. Risikoklassifikation
2. Umfragen zu aktuellen Problemen im Risikomanagement und Aufarbeitung des Müller-Reports (2.2.1)
3. Durchführung und Analyse von 21 Fallstudien
4. Fragebogen zu Prognose- und vorbeugenden Steuerungsinstrumenten

Die Risikoklassifikation ist essentiell um das benötigte Solvabilitätskapital zu ermitteln und die identifizierten Risiken zu steuern. Wie die folgende Abbildung 8 zeigt, werden die Risiken in interne und externe Risiken untergliedert. Die internen Risiken werden danach in die drei Untergruppen „fehlgeschlagene Prozesse“, „Risikoentscheidungen“ und „ökonomisches Ergebnis“ eingeordnet.¹²⁵

Der Sharma-Report behandelt auch Probleme mit der Rückversicherungsstrategie, die sich aufgrund falscher Risikobewertung und übermäßiger Selbstbehaltsquote ergeben können. Diese Fehlkalkulationen und eine falsch ermittelte Kreditwürdigkeit der Rückversicherung können bis zur Insolvenz führen.

¹²⁵ (Romeike & Müller-Reichart, 2005)

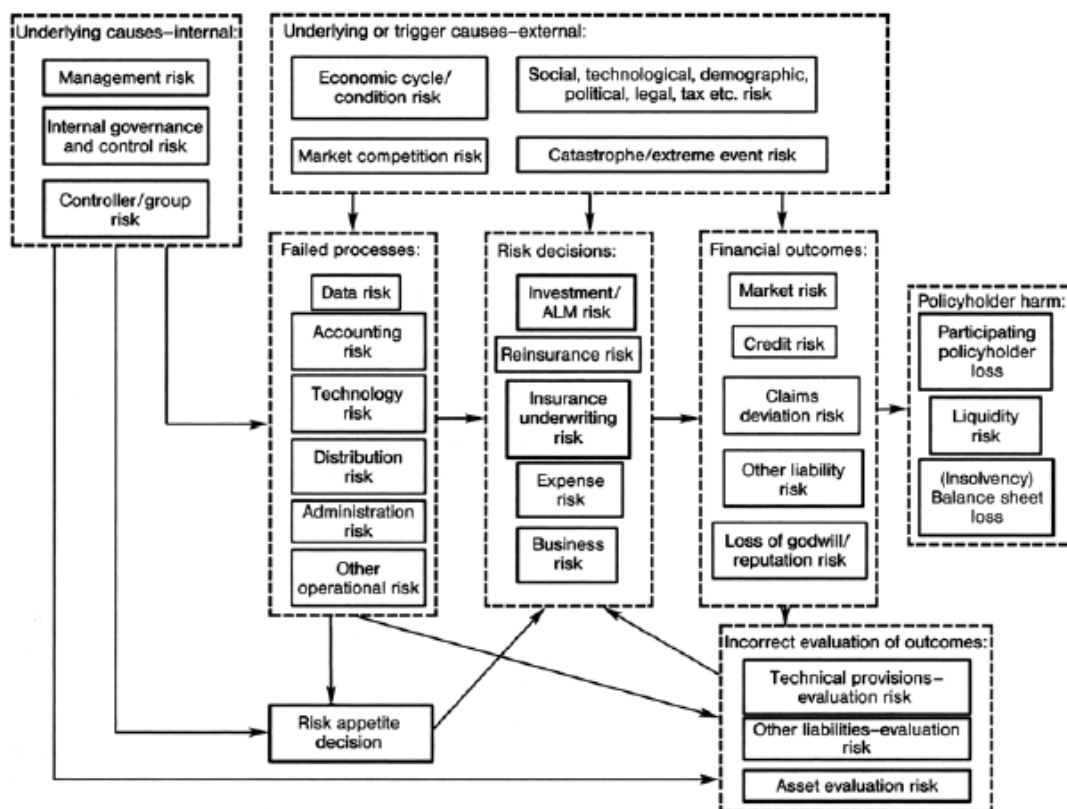


Abbildung 8 – Risikokategorisierung laut Sharma-Report¹²⁶

Die Auseinandersetzung mit den Schwierigkeiten im Risikomanagement und der Rückversicherung, die durch die geltenden Solvabilitätskriterien nicht berücksichtigt werden, führte dazu, dass man für Solvency II weitreichende Änderungen gegenüber früheren Regelungen plant.¹²⁷ Man kehrte sich endlich auch von der Ansicht ab je höhere die Eigenmittelausstattung sei desto sicherer sei ein Unternehmen. Das Gegenteil kann zum Beispiel dann der Fall sein, wenn eine Bewertung nach dem Fair Value Prinzip verwendet wird bei der trotz Absinken der Bonität eines Unternehmens die Eigenmittelausstattung ansteigt. Außerdem kann eine hohe Eigenmittelausstattung bei niedrigen Fremdkapitalzinsen zu einer geringen EK-Rentabilität führen, was kostspielig für das VU sein kann.¹²⁸ Der Sharma-Report hat zu einem Umdenken in vielen Bereichen geführt und war ein wichtiger Anstoß für die Entwicklung ein neuartigen Aufsichtssystems.

¹²⁶ (Romeike & Müller-Reichart, 2005)

¹²⁷ (Sandström, 2006)

¹²⁸ (Gündl, 2005)

Eine Zusammenfassung der Inhalte der KPMG Studie und des Sharma Reports wurde im Dokument Markt/2535/02 im November 2002 publiziert.¹²⁹

4.2 Der 3-Säulen-Ansatz

Das 3-Säulen Modell basiert auf einem Vorschlag von der KPMG Gruppe, die diesen analog zum Basel II-Ansatz und den aufsichtsrechtlichen Regelungen des Bankenbereichs entwickelt hat. Die quantitativen Regelungen von Solvency I sollen einem qualitativen Verständnis der Risikosituation weichen. Deshalb soll dieser Ansatz dazu führen, dass nicht nur über ausreichend Eigenmittel verfügt wird, sondern dass auch das Risikomanagement und die Markttransparenz in der Aufsicht einen gerechten Stellenwert bekommen.

Diese drei Eckpfeiler werden durch die Säulen:

1. Mindestanforderungen an die Kapitalausstattung (Umsetzung),
2. aufsichtsrechtliches Überprüfungsverfahren & interne Kontrolle und Risikomanagement (Kontrolle) und
3. Maßnahmen zur Einhaltung der Marktdisziplin (Offenlegung)

repräsentiert, nach denen auch die CEIOPS Arbeitsgruppen organisiert sind.

¹²⁹ (Capgemini Consulting, 2004)

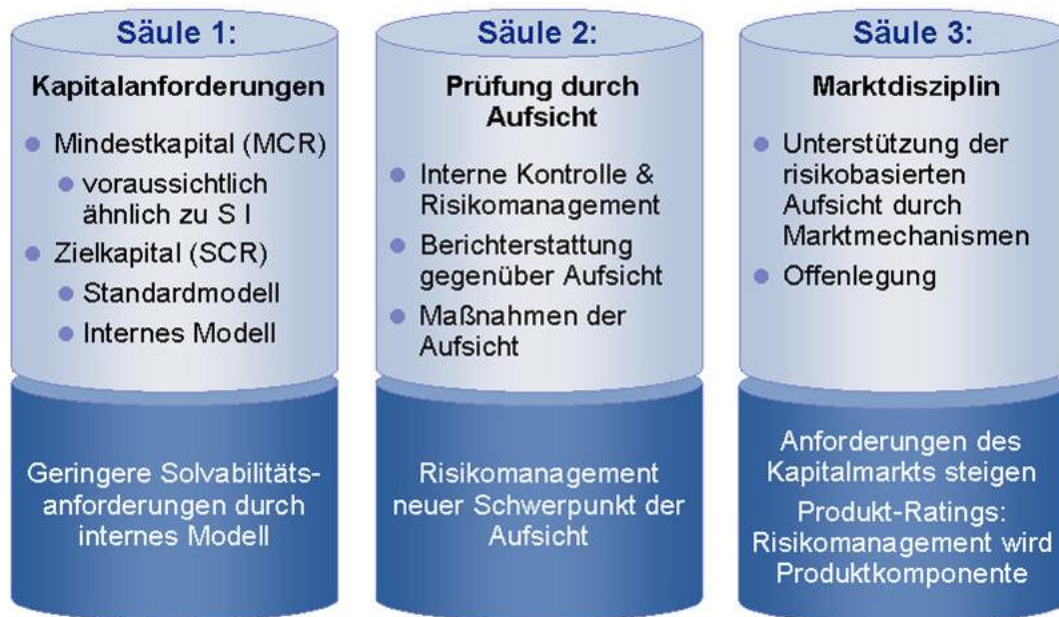


Abbildung 9 - Das Drei-Säulen Modell von Solvency II¹³⁰

4.2.1 Säule 1 – Kapitalanforderung

Die Kapitalanforderungen werden für Solvency II komplett überarbeitet. Es soll in Zukunft zwischen dem Mindestkapitalniveau (Minimum Capital Requirement MCR) und einem Zielkapital (Target bzw. Solvency Capital Requirement TCR bzw. SCR) unterschieden werden. Bei Unterschreiten des MC soll es wieder die Möglichkeit geben aufsichtsrechtliche Maßnahmen einzuleiten. Das SC soll dem Kapital entsprechen das nötig ist um mit geringer Konkurswahrscheinlichkeit dem Unternehmensgeschäft nachzugehen.¹³¹

Die IFRS-Vorschriften bringen eine Umstellung bei der Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen auf Tageswertprinzip. Dadurch werden Bilanzen transparenter, aber auch die stillen Reserven können nicht mehr für Großrisiken und Einbrüche am Kapitalmarkt verwendet werden.¹³²

¹³⁰ (KPMG, 2009)

¹³¹ (Agens Consulting, 2009)

¹³² (Waiglein, 2005)

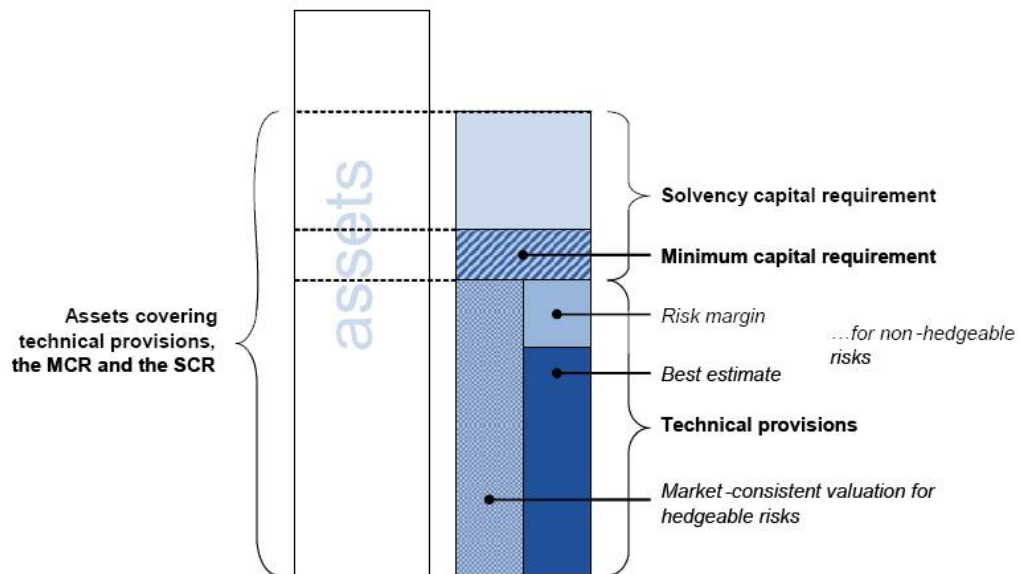


Abbildung 10 – Darstellung des Kapitalbedarfs eines VU¹³³

Für die Berechnung des Kapitalniveaus sollen die VU ab 2012 zwischen einem Standardansatz und einer unternehmensindividuellen internen Methode wählen können:

1. Standardansatz

Bisher wurde bei den QIS mehrheitlich der Standardansatz vorgezogen, weil die Entwicklung eines eigenen Ansatzes sehr zeit- und kostenintensiv sein kann und derzeit von den Klein- und Mittelbetrieben nicht als Alternative gesehen wird. Der Standardansatz ist eine ganzheitliche leicht anzuwendende Möglichkeit darstellen, die alle wesentlichen Risiken die auf ein VU hereinbrechen können berücksichtigt. Diese sind vor allem das Marktpreisrisiko, Adressenausfallrisiko, Asset-Liability-Mismatching Risiko, operationelle Risiken und versicherungstechnische Risiken (Risiken siehe 2.2.1).¹³⁴

2. interne Modelle

Natürlich wäre aber ein an das individuelle Unternehmen angepasstes Modell der bessere Schutz vor Insolvenz. Daher gibt es auch Anreize für solche

¹³³ (CEIOPS, 2007)

¹³⁴ (Agens Consulting, 2009)

Modelle wie beispielsweise erleichterte Eigenmittelanforderungen. Für die Risikomessung bei internen Modellen sind meistens Value at Risk, Konditional Value at Risk oder Teil Value at Risk im Gespräch, weil sie am ehesten geeignet sind, das Risiko genau zu beschreiben und zu definieren wobei letztere auch den zu erwartenden Verlust berücksichtigen können.¹³⁵ Der Tail-Value-at-Risk-Ansatz wird von CEIOPS bevorzugt.¹³⁶

Interne Modelle unterliegen aber bestimmten Voraussetzungen, damit sie von der Aufsichtsbehörde akzeptiert werden¹³⁷:

1. Das Modell muss eine bedeutende Rolle im strategischen und operationalen Entscheidungsprozess einnehmen. Der Kapitalbedarf soll außerdem mit dem Risikomanagement und der Kapitalallokation harmonisieren.
2. Die Struktur des Modells soll das betriebene Geschäft im Umfang widerspiegeln. Auch das Risikomaß muss zur Zielsetzung des VU passen.
3. Das Modell muss es ermöglichen das Kapital mit 99,5% Wahrscheinlichkeit über ein Geschäftsjahr zu bestimmen.
4. Eine regelmäßige Überprüfung des Modells anhand statistischer sowie Kalibrierungs- und Use Tests ist vorgeschrieben.
5. VU müssen die Informationen über ihr internes Modell zugänglich machen. Vor allem ist wichtig, wie es in die Unternehmensprozesse und in das Risikomanagement integriert wurde und welche Risiken abgebildet werden.

Die Risikopositionen und das berechnete Zielkapital müssen in einer regelmäßigen Risikotragfähigkeitsanalyse der Risikodeckungsmasse gegenübergestellt werden.¹³⁸

Um das Solvenzkapital bei Teilrisiken zu ermitteln wird entweder ein faktorbasierter oder szenarienbasierter Ansatz verwendet. Beim faktorbasierten

¹³⁵ (Agens Consulting, 2009)

¹³⁶ (Nguyen, 2008)

¹³⁷ (Krischanitz, 2007)

¹³⁸ (Agens Consulting, 2009)

Ansatz wird eine Bezugsgröße mit dem dazugehörenden Faktor multipliziert um das Solvenzkapital für die Risikokategorie oder das Teilrisiko zu ermitteln (z.B. Berechnung des Solvakapitals des Kreditrisikos mithilfe von Ratingklassen). Der szenariobasierte Ansatz basiert auf der Betrachtung einer Marktwertbilanz und der Untersuchung mehrerer Szenarien betreffend deren Auswirkung auf die freien Mittel. Der Rückgang bei den freien Mittel entspricht dabei dem Solvenzkapital das nötig ist um das Risiko zu decken. (z.B. Änderung der Zinsstrukturkurve im Marktrisiko zur Berechnung des Zinsrisikos).¹³⁹

In internationalen Arbeitskreisen wird außerdem an einer Angleichung der Bildung versicherungstechnischer Rückstellungen des Lebens- und Nicht-Lebensbereichs gearbeitet, die konform mit den Regeln des IAS sein soll. Ebenso ist eine einheitliche Regelung der Kapitalanlagen bezüglich versicherungstechnischer Rückstellungen und des Eigenkapitals in Planung.¹⁴⁰

4.2.2 Säule 2 - Supervisory Review Process (SRP)

Das Risikomanagementsystem wird in einem aufsichtsrechtlichen Überprüfungsverfahren kontrolliert. Solvency II soll die Bedeutung von Prozessabläufen, Berichtswesen, Kontrollen und anderen weichen Faktoren hervorheben. Somit werden quantitative und qualitative Eigenschaften eines VU in Abhängigkeit gestellt. Die benötigten Eigenmittel können daher nach oben oder nach unten angepasst werden. Das Überprüfungsverfahren der 2. Säule wird also stark dem Bankenbereich angeglichen, wie beispielsweise die vorgeschriebene Überwachung und Steuerung von Kapitalanlagen oder ein Aktiv-Passiv-Management.¹⁴¹

¹³⁹ (Klinge, 2007)

¹⁴⁰ (Agens Consulting, 2009)

¹⁴¹ (Agens Consulting, 2009)

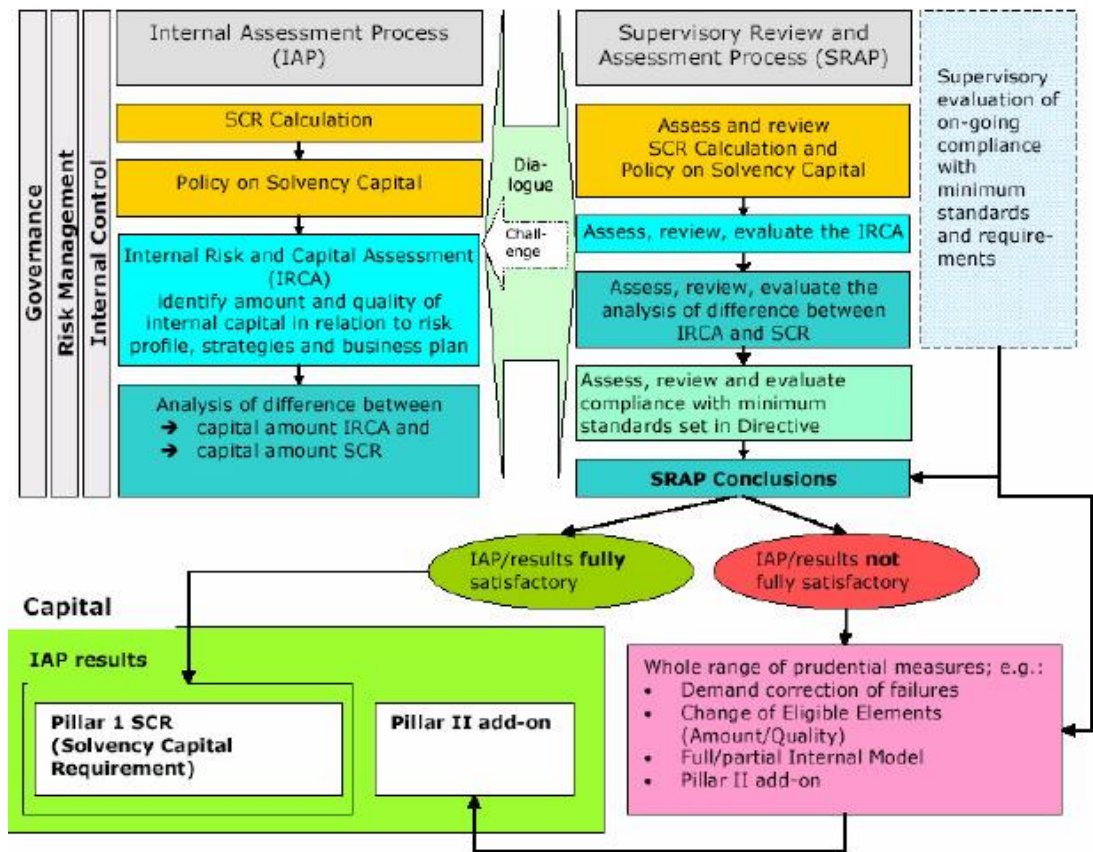


Abbildung 11 - Der Supervisory Review Process (SRP) im Detail¹⁴²

Schradin, Professor der Universität Köln am Institut für Versicherungswirtschaft, hat einige wichtige Punkte, die wichtig für eine „qualitative Aufsicht“ sind, formuliert¹⁴³:

Im Bereich der internen Kontrolle und Verwaltung ist eine Kommunikation der Werte und strategischen Ziele wichtig. Diese Ziele können nur mithilfe einer klaren Festlegung der hierarchischen Ebenen und exakten Verteilung der Kompetenzen und Verantwortlichkeiten erreicht werden.

Außerdem ist Schradin ein Bezug des Risikomanagements auf die spezifische Geschäftstätigkeit des VU wichtig. Das Vertrags-, Schadens- und Rückstellungsmanagement benötigt angemessene und genaue Methoden der Bewertung, die auch flexibel gegenüber Anpassungen der Wertansätze bei Informationsveränderungen sind. Weiters müssen die Schadensdaten statistisch exakt aufbereitet werden und während des gesamten Prozesses

¹⁴² (Steffen, 2006)

¹⁴³ (Schradin, 2004)

eine lückenlose Dokumentation und Kontrolle gegeben sein. Bezüglich der Zeichnungspolitik muss das transferierte Risiko immer kontrollierbar bzw. tragbar sein.¹⁴⁴

Im Bereich der Lebensversicherung ist die Durchführung von Stress- und Szenariotests ratsam. Solche Szenarien können z.B. ein Rentenszenario sein, bei dem ein Kursrückgang der festverzinslichen Wertpapiere um 10%, ein Aktienszenario, ein Immobilienszenario und Kombinationen daraus.¹⁴⁵

Die VU sollen außerdem für das Aktiva- und Finanzmanagement eine Anlagenstrategie festlegen, die unter anderem das akzeptierte Risikoniveau und Vermögensallokationen beschreibt. Schradin erachtet auch die Formulierung von Grundsätzen für den Einsatz von Finanzderivaten und eine Selbstbeschränkung für bestimmte Geschäftsbereiche, Währungen und Arten der Vermögenswerte als sinnvoll.

Im Risikomanagement sollte auch die Rückversicherung an das Zeichnungsprogramm der Versicherung angepasst werden und deren Bonität und Liquidität regelmäßig analysiert werden. Natürlich sollen auch die operationalen Risiken abgebildet werden, wie auch der Zusammenhang zwischen unternehmensindividuellen Risiken und exogenen Risiken wie beispielsweise Konjunktur und Katastrophen.¹⁴⁶

4.2.3 Säule 3 - Marktdisziplin und Veröffentlichungspflichten

Unter Marktdisziplin versteht man im Zusammenhang mit Solvency II eine verstärkte Publizitäts- und Offenlegungspflicht der Versicherungen.

Die Überlegungen von CEIOPS und KPMG dazu sind, dass informierte Marktteilnehmer eine Versicherung mit risikobewusstem Management anderen Alternativen vorziehen und riskantes Verhalten sanktionieren. Man möch-

¹⁴⁴ (Schradin, 2004)

¹⁴⁵ (BaFin, 2009)

¹⁴⁶ (Schradin, 2004)

te mit dieser dritten Säule die Gefahr der negativen Risikoauslese (adverse selection) minimieren.

Der Hauptadressat der Publizität ist aber immer noch die nationale Aufsichtsbehörde, die mit diesen Daten prüfen kann ob die Unternehmensführung reibungslos funktioniert und ob zu viele Risiken durch das VU übernommen oder nicht geeignet rückversichert wurden. Dadurch ist es um einiges einfacher den VN rechtzeitig vor Verlusten zu schützen.¹⁴⁷ CEIOPS möchte sicherstellen, dass die Aufsichtsbehörden selbständig festlegen können welcher Art, welchem Format und Umfang diese Informationen genügen müssen. Unter Solvency II soll jegliche Information von Kontodaten bis hin zu organisatorischen Unterlagen der Aufsichtsbehörde ohne Verzögerung zugänglich sein. Auch bei wesentlichen Änderungen der Informationen im Laufe der Zeit muss die Behörde verständigt werden. Bei Zuwiderhandeln können wiederum Sanktionen gegen das VU eingeleitet werden.¹⁴⁸ Weiters soll die Aufsichtsbehörde mit der Befugnis ausgestattet werden weitere Stress-tests, Gespräche mit der Geschäftsführung und dem Vorstand oder einen von einer unabhängigen Partei erstellten Bericht zu verlangen. Es ist sogar eine Regelung in Planung die verlangt, dass Mitarbeiter unter bestimmten Voraussetzungen direkt an die Aufsichtsbehörde berichten müssen (z.B. Aktuar). Ein Nachteil dieser intensivierten Überprüfung wird natürlich ein höheres Kostenaufkommen sein, das auch durch die Schulung der Mitarbeiter in diesen Belangen resultiert.

Nach IFRS erwartet die Versicherungen ein hohes Maß an Offenlegungspflichten, die aufgrund versicherungsspezifischer Anforderungen noch weiter an Solvency II angepasst werden müssen.

Schließlich haben Versicherungen in Ausnahmefällen auch die Möglichkeit die Publizitätsvorschriften zu durchbrechen. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn vertrauliche Informationen der Geheimhaltungspflicht unterliegen oder die Vertraulichkeit zwischen VU und VN oder Aktuar gefährdet ist und dies

¹⁴⁷ (Nguyen, 2008)

¹⁴⁸ (CEIOPS, 2007)

begründet werden kann.¹⁴⁹ Ein weiterer Grund dafür besteht, wenn die Offenlegung bestimmter Daten zu einem signifikanten Wettbewerbsvorteil der anderen Marktteilnehmer führen könnte und die Aufsichtsbehörde diese Ausnahme genehmigt. Auch Versicherungen, die nach anderen gesetzlichen oder aufsichtsrechtlichen Vorschriften veröffentlicht haben, sollen die Möglichkeit haben befreit zu werden.¹⁵⁰ Auch falls es im Zusammenhang mit der Offenlegung zu unproportional hohen Kosten kommen kann, kann die Behörde eine Ausnahmeregelung gestatten.¹⁵¹ Versicherungen könnten das möglicherweise als Schlupfloch sehen um bestimmte Informationen nicht veröffentlichen zu müssen.

CEIOPS plant für Solvency II eine jährliche Publizitätspflicht, der die Geschäftstätigkeit, die Unternehmensführung, die Gefährdung des Unternehmens gegliedert in Risikokategorien und die Bewertungsmethoden für die Vermögensgegenstände, versicherungstechnischen Rückstellungen und andere Positionen, umfasst. Es muss die Solvenzkapitalpolitik offengelegt und eine Analyse über die Auswirkungen der Geschäftspläne auf die aufsichtsrechtlichen Regelungen durchgeführt werden. Die Publizität im Kapitalmanagement umfasst auch die Beträge des MCR und SCR und bei Unterschreiten die Höhe dieser Abweichungen. Die Aufsichtsbehörde kann festlegen, dass in diesem Fall eine unverzügliche und ausführliche Berichterstattung durchzuführen ist.¹⁵² Die Unterschiedliche Behandlung von MCR und SCR bei der Publizität ist in der folgenden Grafik dargestellt.

¹⁴⁹ (CEIOPS, 2007)

¹⁵⁰ (Nguyen, 2008)

¹⁵¹ (CEIOPS, 2007)

¹⁵² (CEIOPS, 2007)

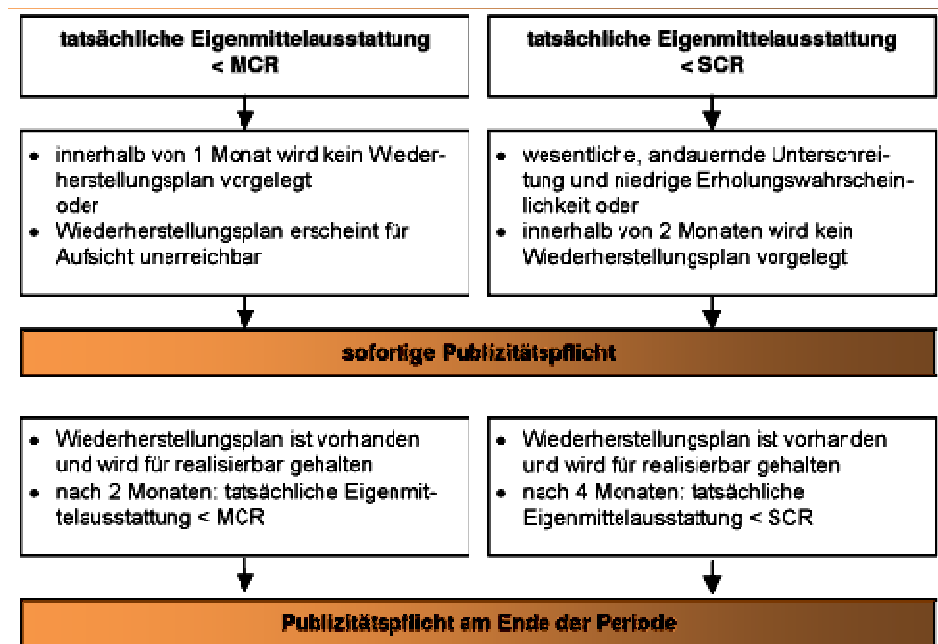


Abbildung 12 - Publizität bei Unterschreiten von MCR und SCR¹⁵³

Eine Veröffentlichungspflicht gegenüber anderen Interessenten soll dann verpflichtend sein, wenn das vorgeschriebene Mindestkapital unterschritten und nicht binnen Monatsfrist der Aufsichtsbehörde ein Plan zur Wiedererlangung der Solvabilität vorgelegt wird. Falls auch dieser Plan nach 2 Monaten keine signifikanten Änderungen bringt müssen auch in diesem Fall alle Informationen zugänglich gemacht werden. Routinemäßig soll die Öffentlichkeit jährlich am Ende des Geschäftsjahres über das Solvenzkapital und die aufsichtsbehördlichen Tätigkeiten informiert werden. Nur bei Wesentlichkeit der Unterschreitung muss sie auch öfter erfolgen. Auch hier gilt wieder die 2-Monatsregel wie beim MCR.

Dieses Modell scheint in der Tat noch nicht ganz durchdacht und ausgereift zu sein und bringt möglicherweise Konflikte mit dem Datenschutz. CEIOPS möchte daher eine Übergangsfrist einräumen, in der die Publizitätspflichten langsam ihre gesamte Wirkung entfalten und falls nötig adaptiert werden können. Dieser Übergangszeitraum, geplant sind drei Jahre, ist auch auf-

¹⁵³ (Nguyen, 2008)

grund der zunehmenden Zahl zugelassener interner Modelle zu empfehlen.¹⁵⁴

Die Ausarbeitung dieser Regelungen wird dabei vom International Accounting Standards Board (IASB) und der International Association of Insurance Supervision (IAIS) übernommen. Weiters fließen auch Publikationen der International Actuarial Association (IAA) in den Entwicklungsprozess ein.¹⁵⁵

4.3 Fazit über Solvency II

Meiner Meinung nach sind die zukünftigen Anforderungen für Solvency II schon ihrer heutigen Form sehr komplex und umfangreich. Daher ist es wichtig, dass sich jedes einzelne Mitgliedsland – auch Österreich – rechtzeitig auf die neuen Anforderungen des Aufsichtssystems vorbereitet. Bisher wurde das von der FMA und den österreichischen Versicherungen schon gut verfolgt.

Im nächsten Kapitel möchte ich einen genaueren Blick auf den österreichischen Versicherungsmarkt werfen und im Zusammenhang mit Solvency II zu analysieren.

¹⁵⁴ (CEIOPS, 2007)

¹⁵⁵ (Schradin, 2004)

5 Solvency II im Bezug auf Österreich

Österreichs Versicherungslandschaft unterscheidet sich von den anderen EU-Staaten durch seine große Anzahl an Klein- und Mittelbetrieben (KMU). Diese Struktur ist auch im Versicherungsbereich dieselbe und macht sie einerseits zu etwas besonderen, andererseits ist sie aber auch leichter angreifbar durch ausländische Unternehmen. Eine der Auswirkungen ist, dass bereits 50% des Prämienvolumens in Österreich durch ausländische Versicherungen erwirtschaftet wird. Darum ist es wichtig die übrige Struktur dieses kleinen Landes zu erhalten und Wettbewerbsverzerrungen möglichst gering zu halten, wie sie auch in anderen Staaten mit ähnlichem Aufbau geschieht.

Im Gegensatz zu anderen Ländern ist den Österreichischen VU schon über eine sehr lange Zeit, nämlich seit 70 Jahren (1936), eine Insolvenz erspart geblieben. Sie sind also schon vor der Einführung von Solvency II relativ sichere Unternehmen. Auch die auf europäischer Ebene durchgeführten Quantitative Impact Studies zeigen, dass Österreichische Versicherungen sehr sichere Unternehmen sind und die Finanzmarktaufsicht in Österreich bemüht ist mit der QIS 4.5 eine weitere Vorbereitungsmöglichkeit anzubieten. Andererseits werden die hohen Anforderungen von Solvency II eine höhere finanzielle Belastung bringen und aufwändigere Analysen, Risikobewertung und Publizitätspflichten nötig machen.¹⁵⁶

Der Versicherungsverband Österreich (VVO) hat für das Jahr 2008 spartenübergreifend einen Gewinn errechnet. Es gab letztes Jahr einen Anstieg bei den Prämieinnahmen um ca. 2,5% auf 16,3 Milliarden Euro. Dennoch zeigt man sich nicht ganz zufrieden mit dem Wachstum, das aufgrund der weltweiten Finanzkrise auch in Österreich im vierten Quartal einbrach. Die gesamten Versicherungsleistungen belaufen sich laut VVO für 2008 auf 11,6 Milliarden Euro, was im Vergleich zu 2007 einen Anstieg um rund 8% bedeutet. Prognosen für das heurige Jahr deuten auf einen Anstieg der gesamten Prämieinnahmen um 1,5% hin, könnten aber bei sehr ungünstigen Entwicklungen

¹⁵⁶ (VVÖ, 2009)

auch um 2% abnehmen. Man kann aus diesen Zahlen schließen, dass sich das Ergebnis auf dem Vorjahresniveau einpendeln wird.

Die Lebensversicherer konnten im letzten Jahr eine Steigerung von 2,2% des Prämienvolumens auf 7,4 Milliarden verzeichnen. Die laufenden Prämien und Einmalerträge stiegen aufgrund der Krise nur leicht um 1,8% bzw. 3,5%. Trotz der schlechten Bedingungen konnten die österreichischen Lebensversicherer bei der Zukunftsvorsorge starke Zuwächse verzeichnen (13,5%). Die Auszahlungen an VN beliefen sich für 2008 auf 5,4 Milliarden Euro, was einen Anstieg für den Lebensversicherungsbereich von 10,4% entspricht. Der VVO prognostiziert für das laufende Jahr ein Wachstum von 0,8%.

Private Krankenversicherungen stellen neben der gesetzlichen Krankenversicherung einen wichtigen Teil des österreichischen Gesundheitssystems dar. Sie verzeichneten für 2008 einen Zuwachs von 3,5% auf 1,5 Milliarden Euro. Die Leistungen stiegen auf 1,1 Milliarden Euro – ein Wachstum von 3%. In diesem Jahr soll sich laut Experten ein Plus von 3,1% ergeben.

In der Schadenversicherung stieg das Prämienvolumen im Jahr 2008 um 2,6% auf 7,4 Milliarden Euro (inklusive KFZ-Haftpflicht). Die Zunahme an Unwettern wie Stürmen, Hochwasser und Hagel führte zu einem weiteren Anstieg der Leistungen um fast 6% auf über 5 Milliarden Euro. Einer der Gründe ist laut Münchner Rück¹⁵⁷, dass sich „österreichweit die Anzahl der Hitzetage mit über 30 Grad Celsius seit Anfang des vorigen Jahrhunderts auf 15 verdoppelt hat, und in den nächsten drei Jahrzehnten für die Sommermonate ein Anstieg auf etwa 20 Hitzetage im Osten Österreichs zu erwarten ist. Außerordentlich betroffen von dieser Entwicklung ist die Österreichische Hagelversicherung als Naturkatastrophenversicherer der Landwirtschaft.“ Die Prämieinnahmen werden laut VVO im Jahr 2009 nur um 1,8% steigen.¹⁵⁸

Die Vermögenswerte der österreichischen Versicherungen beliefen sich am Ende des Geschäftsjahres 2008 auf 87,7 Milliarden Euro und bestanden größtenteils aus Fonds, Schuldverschreibungen, Liegenschaften, Guthaben

¹⁵⁷ (ACCC, 2008)

¹⁵⁸ (VVÖ, 2009)

und Darlehen zusammen. Der Aktienanteil betrug lediglich 4,1%. Als eine von wenigen Branchen stellen Versicherungen neue Mitarbeiter ein, wohingegen in anderen Unternehmen von Entlassungen und Kurzarbeit die Rede ist. Derzeit sind ungefähr 26000 Arbeitnehmer in der Versicherungsbranche tätig.¹⁵⁹

Laut eigenen Angaben ist die UNIQA-Gruppe derzeit mit rund 2,4 Mrd. Euro Beitragseinnahmen und mehr als 6.000 Angestellten der führende Versicherungskonzern Österreichs. International verfügt man über 19.000 Mitarbeiter und Vertriebspartner und 7 Mio. betreute Kunden.¹⁶⁰

5.1 Aufbau der österreichischen Versicherungslandschaft¹⁶¹

5.1.1 Statistiken des gesamten österreichischen Versicherungsmarktes

Wenn man die fünf wichtigsten Versicherungssparten nach ihrem Gesamtprämienvolumen betrachtet zeigt sich, dass der größte Teil, nämlich 45,4%, durch Lebensversicherungen erwirtschaftet wird. Den zweitgrößten Bereich stellt nach diesem Kriterium die Schadenversicherung mit 22,8% dar, gefolgt von der KFZ-Haftpflichtversicherung (17,6%), privaten Krankenversicherungen (9,5%) und der Unfallversicherung (4,8%). In absoluten Zahlen bedeutet das für Leben und Schaden ca. 7,4 Milliarden Euro, für die KFZ-Haftpflicht ca. 1,8 Milliarden Euro und für Krankenversicherungen ca. 1,5 Milliarden Euro.

¹⁵⁹ (VVÖ, 2009)

¹⁶⁰ (UNIQA Group, 2009)

¹⁶¹ die Daten in diesem Kapitel wurden dem Jahresbericht 2008 des Versicherungsverbandes Österreich entnommen. (VVÖ, 2009b)

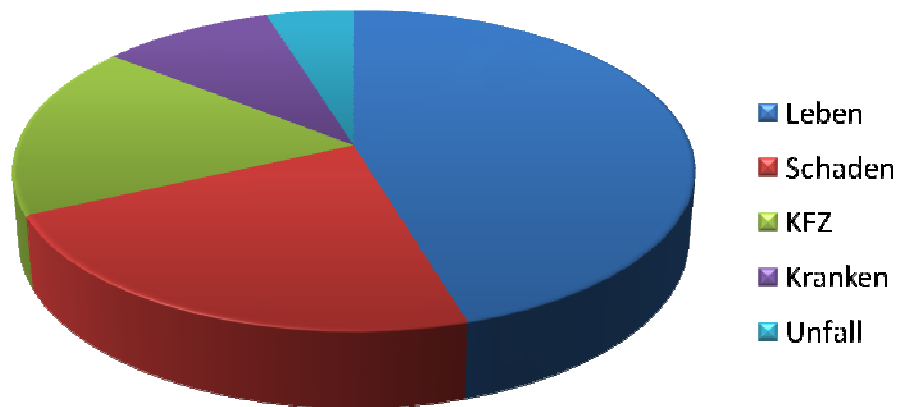


Abbildung 13 - Gesamtprämien nach Spartenanteil (2008)¹⁶²

Die gleiche Reihenfolge erhält man auch, wenn man die Sparten nach den Leistungen an die VN ordnet. So mussten die Versicherungen im Bereich Leben 5,5 Milliarden Euro, im Bereich Schaden und Unfall 5,1 Milliarden Euro, im KFZ-Bereich 1,2 Milliarden und für Krankenversicherungen rund 1 Milliarde Euro auszahlen. Gegenüber 2007 ergibt sich insgesamt ein Anstieg der Prämieinnahmen von rund 2,1 Prozent. Das ist im Gegensatz zu früheren Jahren ein wesentlich niedrigerer Wert, ist aber in Anbetracht einer schrumpfenden Wirtschaft von 2,9 Prozent im Jahr 2009 ein ganz guter Wert.

Wie ich bereits erwähnt habe wird der österreichische Versicherungsmarkt von einer Vielzahl an kleinen und mittelgroßen Unternehmen geprägt. Wie man in der folgenden Tabelle sieht, gibt es bezogen auf alle Versicherungssparten mit der Vienna Insurance Group (14,82%) und der Generali Versicherung AG (13,46%) nur zwei VU, die 2008 in einem Bereich einen zweistelligen Marktanteil besitzen, wobei diese gegenüber 2007 einen geringen Prozentsatz gegenüber anderen Marktteilnehmern eingebüßt haben. 33 der 55 größten VU haben in ihren Versicherungsabteilungen laut VVO einen Marktanteil von weniger als 1%.

¹⁶² eigene Darstellung, (VVÖ, 2009b)

Versicherungsabteilung	Marktanteil `08
Vienna Insurance Group – Wiener Städtische Versicherung AG	14,82%
Generali Versicherung AG	13,46%
UNIQA Personenversicherung AG	7,82%
UNIQA Sachversicherung AG	5,78%
Sparkassen Versicherung AG	5,54%
Allianz Elementar Versicherungs-AG	5,48%
Donau Versicherung AG Vienna Insurance Group	4,22%
Finance Life Lebensversicherung AG	3,81%
Raiffeisen Versicherung AG	3,73%
Bank Austria Creditanstalt Versicherung AG	3,35%
Andere	31,99%

Tabelle 2 - Ranking österreichischer Versicherungen nach Abteilung¹⁶³

Fasst man die einzelnen VU zu Versicherungsgruppen zusammen, ist die Vienna Insurance Group mit 23,93% Marktführer vor der UNIQA Versicherungen AG (21,86%) und der Generali Versicherung AG (15,08%). Die Vienna Insurance Group ist insbesondere führend in den Bereichen Schaden/Unfall und Leben, die UNIQA Versicherungen AG dagegen im Bereich Krankenversicherung. Die Tabelle 3 - Die wichtigsten Versicherungsgruppen Österreichs zeigt die größten Versicherungsgruppen Österreichs mit ihren Prämieinnahmen nach Versicherungsbranche und Marktanteil. Auf den ersten Blick sieht man, dass die drei führenden Gruppen gemeinsam auf einen Marktanteil von über 60% kommen.

¹⁶³ (VVÖ, 2009b)

Versicherungsgruppe	Schaden / Unfall	Kranken	Leben	Summe	Marktanteil '08
Vienna Insurance Group – Wiener Städtische Versicherung AG	1.591.772	315.732	1.973.020	3.880.524	23,93%
UNIQA Versicherungen AG	1.263.041	747.591	1.533.370	3.544.002	21,86%
Generali Versicherung AG	1.313.115	203.151	928.993	2.445.259	15,08%
Allianz Elementar Versicherungs-AG	852.401	41.005	501.100	1.394.506	8,60%
Grazer Wechselseitige Versicherung AG	301.717	0	121.604	423.321	2,61%
OeKB Gruppe	66.829	0	0	66.829	0,41%

Tabelle 3 - Die wichtigsten Versicherungsgruppen Österreichs¹⁶⁴

Ein wichtiger Aspekt der Versicherungen sind ihre Kapitalanlagen, da diese auch für die Solvabilität der Versicherungen von enormer Wichtigkeit sind. Wie ich schon im Kapitel 4.2.1 „Säule 1 – Kapitalanforderung“ beschrieben habe, sind sie auch einer der drei Grundpfeiler der Solvency II-Kriterien, um die Sicherheit für das Unternehmen und seine Kunden zu gewährleisten. Es müssen dabei viele Risiken (2.2.1.2) berücksichtigt werden und im Asset Management durch eine Abwägung zwischen Risiko und Sicherheit eine möglichst optimale Lösung gefunden werden. Die Kapitalanlagen der österreichischen Versicherungen bestehen fast zur Hälfte aus Schuldverschreibungen mit einer durchschnittlichen Rendite von 4,25%¹⁶⁵. Außerdem besteht ein weiteres Drittel gleichermaßen aus Aktien und anderen Partizipationsscheinen mit Eigentumsrechten und Kapitalanlagefonds. Die folgende Tabelle gibt eine detaillierte Übersicht über die im Jahr 2008 bestehenden Kapitalanlagen der österreichischen Versicherer.

¹⁶⁴ ohne Berücksichtigung ausländischer Beteiligungen und Beteiligungen kleiner als 20%, Beteiligungen ab 50% wie 100% behandelt, (VVÖ, 2009b)

¹⁶⁵ zum Vergleich die durchschnittl. Renditen von Schuldverschreibungen anderer Staaten: Deutschland: 3,93%, Großbritannien: 4,49%, Ungarn: 8,24%; Euroraum: 4,24%, USA: 4,22%

Positionen	In 1.000 Euro	Anteil in %
Schuldverschreibungen	35.209.342	45,4
+ Aktien, Partizipationsscheine, andere Papiere mit Eigentumsrechten	12.531.023	16,2
+ Kapitalanlagefonds	12.276.665	15,8
+ Darlehen und Vorauszahlungen auf Policen	4.376.311	5,6
+ Immobilieninvestments	5.138.305	6,6
+ Hedgefondsinvestments	1.036.016	1,3
+ Guthaben bei Kreditinstituten	3.554.755	4,6
+ Kassenbestände	3.199	0,0
+ Werte der "Öffnungsklausel" und sonst. nicht zuordenbarer Werte	2.078.802	2,7
+ Recht aus deriv. Finanzinstrumenten	10.391	0,0
+ Forderungen an RV-Zweckgesellsch. (RV)	0	0,0
+ Depotford. aus übern. RV-Geschäft (RV)	1.271.775	1,6
= Summe der Anlagengruppen	77.486.584	100,0
+ Kapitalanlagen der fondsgeb. LV	6.153.579	
+ Kapitalanlagen der indexgeb. LV	3.165.130	
+ Kapitalanlagen der prämiengünstigten Zukunftsvorsorge	512.618	
+ Anteilige Zinsen v. AGR	778.971	
- Schulden sowie Verb. gem. §199 UGB	398.833	
- Im Voraus verr. Zinsen v. AGR	201	
= Summe der Vermögenswerte	87.697.848	

Tabelle 4 - Kapitalanlagen der österr. Versicherungen¹⁶⁶

Im internationalen Vergleich der Prämieinnahmen hat Österreich einen sehr guten Wert, wenn man berücksichtigt, dass es sich um einen relativ kleinen Markt handelt. Mit rund 16 Milliarden Euro im Jahr 2008 bewegt man sich europaweit im Spitzenfeld der kleineren Länder und lässt Staaten wie Portugal und Norwegen hinter sich. Große Länder wie Russland, Türkei und Spanien haben unter Berücksichtigung ihrer Einwohnerzahl eine viel geringere Prämieinnahme als Österreich. Die Versicherungsdurchdringung hierzulande beträgt 5,8%, umgerechnet 1.909 Euro. Damit befindet man sich welt-

¹⁶⁶ (VVÖ, 2009b)

weit gesehen im oberen Drittel. Spitzenreiter sind hier Großbritannien, die Niederlande und die Schweiz mit 15,7% (5.191 Euro), 13,4% (4.570 Euro bzw. 10,3% (4.189 Euro). Die Schlusslichter bilden hier vorrangig die ehemaligen Ostblockstaaten mit Werten um 2-3%, allen voran die Ukraine, aber auch Staaten wie die Türkei. Eine sehr hohe Versicherungsdurchdringung haben auch die USA (8,9%), Japan (9,6%) und Kanada (7%) deren absoluter Wert mit ca. 2.400 Euro etwas über dem österreichischen liegt.

5.1.2 Statistiken der Personenversicherungen

5.1.2.1 Statistiken der Lebensversicherungen

Die Prämieinnahmen in der Lebensversicherung haben sich in den letzten vier Jahren stetig nach oben entwickelt, wobei vor allem im Jahr 2005 ein großer Anstieg von mehr als 15% zu verzeichnen war. Sie ist die mit Abstand wichtigste Versicherungssparte derzeit in Österreich. Das Jahr 2008 brachte gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 2,2% auf 7,362 Milliarden Euro, was einen Anteil an den gesamten Prämieinnahmen von 45,4% entspricht. Davon sind 5,536 Milliarden Euro laufende Prämieinnahmen und die restlichen 1,825 Milliarden Euro Erträge aus einmaligen Zahlungen an die Versicherungen. 825 Millionen Euro entfallen dabei auf die begünstigte Zukunftsvorsorge und 530 Millionen auf die Altersvorsorge. Auch die Leistungen nahmen in den letzten Jahren stark zu und erreichten letztes Jahr einen Wert von 5,449 Milliarden Euro. Das ist über das gesamte Versicherungsgeschäft gesehen 47,2% der Leistungen an VN.

Die Anzahl an Risiken im Bereich Leben stiegen von 2005 bis 2008 jährlich um 3 bis 5 Prozent (Ausnahme: 2007 -5,8%) auf 10.547.254. Im selben Jahr kam es laut VVO zu 532.325 Leistungsfällen. Der größte Teil der Risiken entfiel mit 4.240.755 Fällen auf die Einzelversicherung, genauer gesagt auf die Kapitalversicherung, gefolgt von fondsgebundenen Lebensversicherungen mit 2.466.810, der Ablebensversicherung mit 1.422.815 und der Rentenversicherung mit 843.671 Fällen. Die weiteren Risikofälle verteilen sich auf die Erlebensversicherung, Dread Disease Versicherung und Pflegerentenversi-

cherung. Bei der Dread Disease Versicherung kommt es zur Leistung der Versicherung, wenn definierte schwere Erkrankungen des Versicherungsvertrages eintreten, beispielsweise Hepatitis B, Krebs, aber auch Schlaganfälle.¹⁶⁷ Auf die Gruppenversicherung entfällt der Rest von 720.115 Risikofällen.

Brachtet man die Marktanteile in der Sparte Leben nach dem Gesichtspunkt der Prämieinnahmen, dann liegt die Vienna Insurance Group mit 14% auf dem ersten Platz. Die Sparkassen Versicherung AG behauptet derzeit einen Anteil von rund 12%, gefolgt von der Generali Versicherung AG, die über einen Marktanteil von 10% verfügt. Von den größten 33 Anbietern haben nur acht einen Marktanteil der höher als 5% beträgt. Mehr als ein Drittel der Lebensversicherungen hat nicht einmal einen Anteil von 1%. Der österreichische Beamtenversicherung VVaG ist der Versicherungsverein mit dem größten Marktanteil (2%).

Die technischen Reserven und Vermögensanlagen setzen sich bei den Lebensversicherern hauptsächlich aus Wertpapieren (50 Milliarden Euro), Bankguthaben (2,5 Milliarden Euro) und Schuldscheinforderungen (3,5 Milliarden Euro) zusammen.

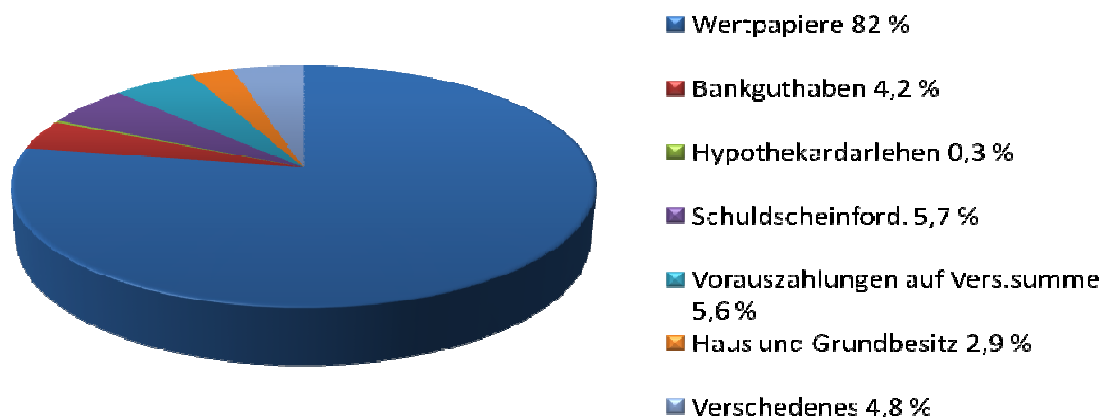


Abbildung 14 - Vermögensanlagen, technische Reserven und Gewinnbeteiligungen in der Lebensversicherung (2008)¹⁶⁸

¹⁶⁷ (Vasile, 2009)

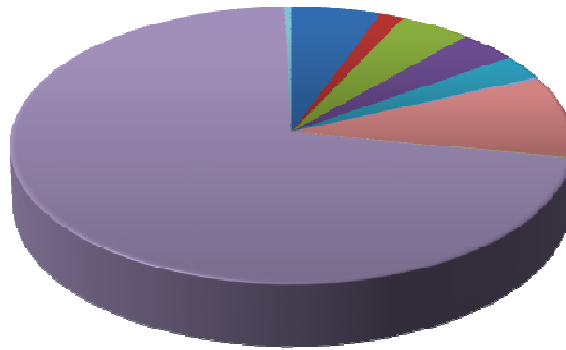
¹⁶⁸ eigene Darstellung, (VVÖ, 2009b)

5.1.2.2 Statistiken der Krankenversicherungen

In der Krankenversicherung gab es in den letzten vier Jahren einen linearen Anstieg von ca. 4% auf 1,2 Milliarden Euro im Jahr 2008. Die Leistungen stiegen ebenfalls über die Jahre durchschnittlich um 2,4% und erreichten im vergangenen Geschäftsjahr 728 Millionen Euro. In der Gruppenversicherung gab es Prämieinnahmen von 420 Millionen Euro, eine Steigerung gegenüber 2007 um 3% und die Leistungen betragen für diese Sparte 318 Millionen Euro, ein Anstieg um 1,4%. Einzel- und Gruppenversicherung ergeben damit zusammen 1,5 Milliarden Euro an Prämieinnahmen gegenüber einer Summe an Leistungen von 1,05 Milliarden Euro.

Es kam im Jahr 2008 zu 2.335.015 Risikofällen in der Einzelversicherung und zu 491.139 Vorfällen in der Gruppenversicherung. Das bedeutet einen Anstieg gegenüber 2007 von 0,9 bzw. 0,3%. Die Schadens- und Leistungsfälle betragen im gleichen Jahr 1.818.740, eine Zunahme gegenüber dem Vorjahr um 4,1%.

Die Leistungen bestehen größtenteils aus ärztlichen Leistungen (58,6 Millionen Euro), Ersatz für Krankenhauskosten (746,4 Millionen Euro), Spitalgeld (100,2 Millionen Euro), Heilbehandlungen (46,9 Millionen Euro) und Zahnbehandlungen (38,7 Millionen Euro). Die Kosten für Medikamente belaufen sich hingegen nur auf 15,3 Millionen Euro.



- Arztleistungen 5,6 %
- Bes. Unt. und Beh. Und Heilbeh. 4,5 %
- Kurleistungen 2,9 %
- Krankergeld 0,2 %
- Begleitperson 0,1 %
- Auslandsreiseversicherung 0,5 %
- Medikamente 1,5 %
- Zahnbehandlung 3,7 %
- Sterbegeld 0,01 %
- Spitalgeld 9,6 %
- Krankenhauskostenersatz 71,5 %

Abbildung 15 - Leistungen der privaten Krankenversicherungen (2008)¹⁶⁹

In Österreich ist im Durchschnitt jeder Dritte privat krankenversichert. In Kärnten und in Salzburg liegt man weit über diesem bundesweiten Schnitt. In diesen beiden Bundesländern hat fast jeder Zweite eine private Krankenversicherung abgeschlossen hat. Den mit Abstand niedrigsten Wert hat das Burgenland mit nur 23%. Die Krankenhauskosten sind in Niederösterreich und im Burgenland am niedrigsten.

Die Marktanteile verteilen sich wie folgt: Mit 48,4% ist die UNIQA Personenversicherung AG mit Abstand der größte Anbieter in diesem Bereich. Die Vienna Insurance Group beherrscht 1/5 des Krankenversicherungsmarktes. Die Merkur Versicherung AG und die Generali Versicherung AG haben jeweils rund 13,5% Marktanteil. Weitere Marktteilnehmer sind die Allianz Elementar Versicherung AG (2,7%), MuKi Versicherungsverein a.G. (0,75%), Wüstenrot Versicherungs-AG (0,33%) und die Call Direct Versicherung AG (0,31%).

¹⁶⁹ eigene Darstellung, (VVÖ, 2009b)

5.1.2.3 Statistiken der Unfallversicherungen

Die Prämieinnahmen in der Unfallversicherung stiegen zwischen 2005 bis 2008 jährlich um etwa 4-5% und lagen im vergangenen Jahr bei 719 Millionen Euro. Dem gegenüber stehen Leistungen von 422 Millionen Euro mit einem jährlichen Anstieg von ca. 4%. Die Betriebsunterbrechungsversicherung gehört ebenfalls zur Unfallversicherung. Sie ist eine „Ertragsausfallversicherung, die im Falle einer Betriebsunterbrechung dem Betriebsinhaber den dadurch entstehenden finanziellen Nachteil ersetzt.“ Versichert wird der Deckungsbeitrag, also die Summe die nötig ist um die Fixkosten eines Unternehmens zu decken.¹⁷⁰ Sie hat mit 53 Millionen Euro Prämieinnahmen und 40 Millionen Euro Leistungen aber nur einen kleinen Anteil.

Die Risiken beliefen sich 2008 auf 4.098.330 Fälle bei 186.766 Schadensfällen. Betrachtet man die letzten Jahre stiegen die Leistungsfälle gegenüber 2007 viel stärker (5,9%) als in den Jahren davor (2%).

Mit 15,22% ist die UNIQA Personenversicherung AG Marktführer in der Unfallversicherung dicht gefolgt von der Generali Versicherung AG mit 14,43%. Die Vienna Insurance Group hält derzeit einen Marktanteil von 11,62% und die Allianz Elementar Versicherungs-AG 8,77%. Weitere wichtige Versicherer sind die Raiffeisen Versicherung AG (6,91%), die Donau Versicherung AG der Vienna Insurance Group (6,60%) und die Züricher Versicherung AG (4,45%).

5.1.3 Statistiken der Sachversicherungen

5.1.3.1 Statistiken der Schadenversicherung

Die verrechneten Prämien betragen für die Schadenversicherung im Jahr 2008 3,7 Milliarden Euro. Das ist eine Steigerung um 3,6% gegenüber 2007. Die Leistungen stiegen um 10,3% auf 2,6 Milliarden Euro. Gegenüber 2007 stiegen die Risiken um 1,9% auf 19.415.058 Fälle.

¹⁷⁰ (Fides Gruppe, 2009)

Das derzeit führende Unternehmen am österreichischen Schadenversicherungsmarkt ist die Generali Versicherung AG (17,2%), gefolgt von der Vienna Insurance Group (14,4%) und UNIQA Sachversicherung AG (12,81%). Ein weiterer Player in dieser Sparte ist die Allianz Elementar Versicherungs-AG mit 11,59%. Nur fünf von 47 Anbietern verfügen über einen Marktanteil größer als 5%. Vor allem die Sachversicherung ist ein sehr fragmentierter Markt mit kleinen Versicherungsunternehmen mit geringen Marktanteilen (30 Versicherungen besitzen weniger als 1% Marktanteil).

Ein hoher Anteil der Prämieinnahmen wird durch Haushaltsversicherungen erwirtschaftet (563 Millionen Euro). Sehr bedeutend ist laut VVO auch der Bereich Leitungswasser mit ca. 400 Millionen Euro Prämieinnahmen, Sturmschäden mit 234 Millionen Euro, die allgemeine Haftpflichtversicherung mit 681 Millionen Euro und die Rechtsschutzversicherung mit 392 Millionen Euro. Eine detaillierte Übersicht über die anteiligen Leistungen der einzelnen Zweige liefert das folgende Diagramm.

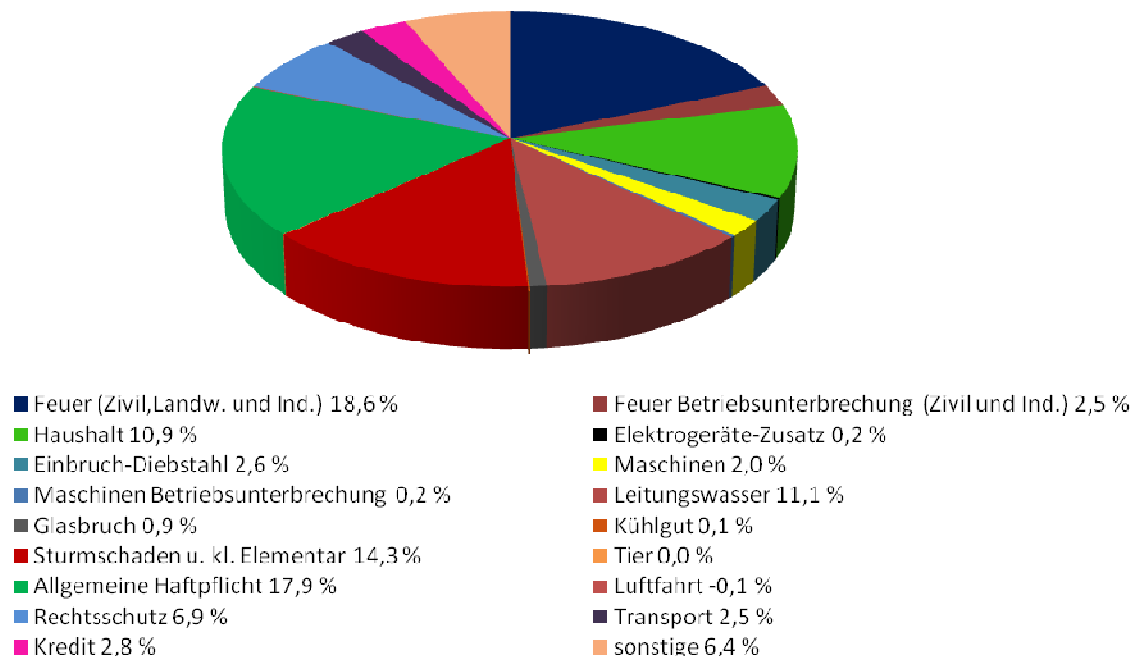


Abbildung 16 - Anteile der einzelnen Zweige an den Leistungen der Schadenversicherung (Schadenversicherung 2008 exkl. KFZ)¹⁷¹

¹⁷¹ eigene Darstellung, (VVO, 2009b)

Es stiegen im letzten Jahr vor allem die Schadensfälle in den Versicherungszweigen Feuer-Industrie (+18,6% gegenüber 2007), Einbruch-Diebstahl (+7,9%), Leitungswasserschäden (+7,9%) und Kredit (+25%). Den größten Rückgang gab es im Bereich der Luftfahrt mit einem Minus von 11, 1%, der möglicherweise mit der Krise in der Luftfahrt einhergeht.

5.1.3.2 Statistiken der KFZ-Versicherung

Die Prämieinnahmen betragen 2008 2,8 Milliarden Euro. Damit ist die KFZ-Versicherung die drittichtigste Sparte hinter der Lebens- und Schadenversicherung. Sie gliedert sich in die drei Bereiche KFZ-Haftpflicht, KFZ-Kasko und KFZ-Unfall. Aufgrund des obligatorischen Charakters der Haftpflichtversicherung werden hier auch die größten Einnahmen erzielt (62% der Prämien). Viele risikoaverse Österreicher haben zusätzlich eine Teil- oder Vollkaskoversicherung abgeschlossen um weitere Schäden und Risiken abzudecken (37% der Prämien). Die Leistungen betragen im selben Zeitintervall insgesamt 1,95 Milliarden Euro.

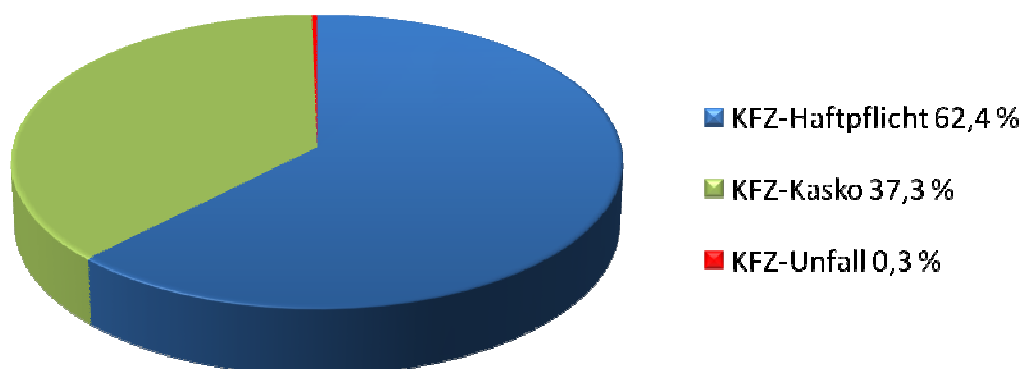


Abbildung 17 - Leistungen in der KFZ-Versicherung (2008)¹⁷²

Die Risiken in der KFZ-Versicherung lagen im letzten Jahr bei 6.033.240 in der Haftpflichtversicherung, in der Kaskoversicherung bei 1.814.293 und in der Insassen-Unfallversicherung bei 1.022.389. Die Schadensfälle betragen für die drei Sparten 542.449, 648.329 und 624.

Der Markt wird hier von der Generali Versicherung AG (19,15%), der Allianz Elementar Versicherung AG, der UNIQA Sachversicherung AG (beide je

¹⁷² eigene Darstellung, (VVÖ, 2009b)

14%) und der Vienna Insurance Group (12,00%) beherrscht. Nur sechs Versicherungen die in dieser Branche vertreten sind, haben mehr als 5% Marktanteil - ein weiterer Beweis dafür, dass die KMUs in der Versicherungsbranche einen wichtigen Faktor darstellen.

Es gibt in Österreich derzeit einen Bestand von ungefähr 5,9 Millionen Kraftfahrzeugen. Natürlich kommt es aufgrund des starken Verkehrsaufkommens immer wieder zu Verkehrsunfällen. Im letzten Jahr waren es 252.064 Verkehrsunfälle, davon 39.173 mit Personenschaden wovon wiederum 679 tödlich ausgingen.

5.2 Die Versicherungsaufsicht in Österreich

5.2.1 Die Entwicklung der Versicherungsaufsicht in Österreich¹⁷³

1880 – Kaiser Franz Joseph I. gründete das Assecuranz-Bureau als erste Aufsichtsbehörde über die Versicherungswirtschaft um den betrügerischen und unseriösen Versicherungsanbietern Herr zu werden, deren Anzahl aufgrund einfach zu erlangender Genehmigungen sprunghaft anstieg. Aufgrund der großen Anzahl an Konkursen während des Wiener Börsenkrachs im Jahr 1873 war es notwendig geworden eine Versicherungsaufsichtsbehörde als Kontrollorgan zu gründen. Zu ihren Aufgaben zählte damals die Berechnung der Prämienreserven zu überprüfen, die vorschriftsmäßige Anlage der Kapitalien zu gewährleisten und eine richtige Darstellung aller Vermögensverhältnisse zu verlangen. Es wurden sehr strenge Regulierungen eingeführt, wie beispielsweise die Sparentrennung.

1896 – Verschärfungen der Berechnungsmethoden, der Ausweispflichten und Einführung eines obligatorischen Rückkaufsrechts für Versicherungspolizzen. Auch die Werbung der Versicherungen wurde ab sofort von der Aufsichtsbehörde überprüft.

¹⁷³ (FMA, 2005)

1918 – Nach dem Ersten Weltkrieg schrumpft der Versicherungsmarkt von 51 Millionen potentiellen Kunden auf 7 Millionen. Das Investierte Kapital in die Kriegsanleihen war verloren und auch die hohe Inflation trug weiter zu einer dramatischen finanziellen Lage der VU bei.

1936 – Der Phönix-Skandal erschüttert die Österreichische Versicherungswirtschaft. Die Phönix-Lebensversicherung war die größte Lebensversicherungsgesellschaft in der Ersten Republik und der drittgrößte Versicherungskonzern Europas. Unter dem damaligen Generaldirektor Dr. Wilhelm Berliner wurde die Aufsichtsbehörde getäuscht und grobe Mängel in der Unternehmensführung vertuscht. Die Folge war, dass man noch strengerer gesetzlicher Vorschriften erließ, die aber aufgrund des zweiten Weltkrieges nur kurz angewandt wurden.

1938 – Das österreichische Versicherungsaufsichtsrecht wurde nach dem Anschluss an das Deutsche Reich durch dessen Gesetze ersetzt. Die Versicherungen mussten wiederum bei der Kriegsfinanzierung ihren Beitrag leisten, Kriegsanleihen kaufen, Staatsanleihen und Devisenbestände in Reichsmark umwandeln, die nach der Niederlage wertlos wurden.

1945 – Große Teile der Rechtsordnung für Versicherungen wurden außer Kraft gesetzt. Sie wurden bis 1955 von der Bilanzlegung befreit, Zahlungen an Versicherte wurden ausgesetzt und Teile des Aktienrechts aufgehoben. Das Versicherungswiederaufbaugesetz regelte die Kriegsverluste der Versicherungsbranche und der österreichisch-deutsche Vermögensvertrag regelte die Besitzverhältnisse nach dem Ende des zweiten Weltkrieges.

1978 – Das übernommene deutsche Versicherungsaufsichtsgesetz, das strenge Zulassungsbedingungen, laufende Überwachung und eine Bedarfsprüfung vorsah, wurde durch das Bundesgesetz über den Betrieb und die Beaufsichtigung der Vertragsversicherung (VAG) ersetzt. Dieses Gesetz bildet noch heute die Grundlage der Versicherungsaufsicht.

Die Staatsaufsicht traf weiterhin Entscheidungen in den Bereichen Konzessionserteilung, Konsumentenschutz, Tariffestlegung und Preisgestaltung.

1980 - 1990 Österreich nähert sich an die Europäische Union an und erlässt Novellen, die die Versicherungsaufsicht deregulieren.

1993 - 1995 Durch den EWR-Vertrag und den Beitritt zur EU übernimmt Österreich das EU-Recht und die geltenden Versicherungsrichtlinien.

2002 – Gründung der Finanzmarkt Aufsicht (FMA) als Anstalt öffentlichen Rechts mit eigener Rechtspersönlichkeit mit Aufsicht über die Banken, Versicherungen, Pensionskassen und den gesamten Bereich der Wertpapiere. Sie geht aus einer Zusammenlegung der Banken-, Versicherungs- und Pensionskassenaufsicht, die im Finanzministerium angesiedelt war, und der Bundeswertpapieraufsicht (BWA) hervor.

5.3 Ein Vergleich – Solvency I und Solvency II bezogen auf Österreich¹⁷⁴

Der Vergleich in diesem Kapitel basiert auf den Daten, die mithilfe der QIS 4 (4.1.1) gesammelt worden sind. Es ist natürlich erst möglich einen direkten Vergleich durchzuführen, wenn Solvency II tatsächlich Solvency I abgelöst hat. Dennoch bin ich der Meinung, dass die Ergebnisse dieser Feldstudie in den Grundsätzen auch die endgültigen Unterscheide widerspiegeln werden.

5.3.1 Änderungen der Bilanzsummen

Unter Solvency II wird die Aufsichtstätigkeit unter Anwendung des risikoorientierten Ansatzes durchgeführt. Es werden die konkreten Risikoprofile der Versicherung erfasst und alle Aktiva und Passiva in der Bilanz berücksichtigt. Die Vermögenswerte und die Verbindlichkeiten werden nach Marktkonditionen und IAS/IFRS, den international anerkannten Rechnungsle-

¹⁷⁴ basiert auf den Ergebnissen der QIS 4, (CEIOPS & FMA, 2008)

gungsstandards, bewertet. Neben den Änderungen bei den Eigenmittelanforderungen kommt es auch zu Umschichtungen innerhalb der Bilanz.¹⁷⁵ Abbildung 18 verdeutlicht die Änderungen der Bilanz bezogen auf österreichische Versicherungsunternehmen aller Sparten. Die Daten wurden von der FMA anonymisiert veröffentlicht, weshalb nicht zu erkennen ist welches VU welchen Eintrag auf der x-Achse repräsentiert. Man kann aber einige Änderungen in der Bilanzsumme je nach Ermittlungsart feststellen (z.B. x=7).

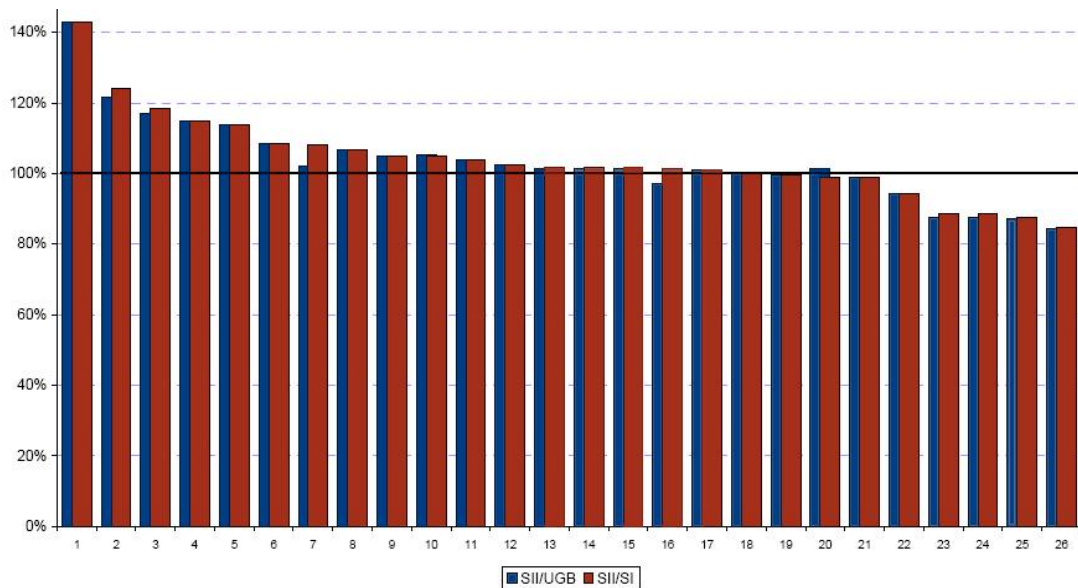


Abbildung 18 – Vergleich der Bilanzsummen Solvency II zu UGB und Solvency II zu Solvency I¹⁷⁶

5.3.2 Änderungen des Solvabilitätsgrades

Da sich mit Solvency II die Berechnung der Solvabilität ändert, kommt es natürlich zu einer neuen Bewertung der Versicherungen. Das Ergebnis fällt sehr positiv aus, weil man über alle Sparten gesehen einen Anstieg des Solvabilitätsgrades erhält. Vor allem in der Lebensversicherung gibt es eine Verdoppelung von 130% auf 279% während der Feldstudie 4. Positiv fiel die Änderung auch in der Nichtlebens- und Kompositversicherung aus, wo der Solvagrado von 257% auf 271% bzw. von 231% auf 254% zulegen konnte. Über alle Sparten gesehen ergibt sich schließlich ein aggregiertes Plus von 30%.

¹⁷⁵ (Raggenbass, 2009)

¹⁷⁶ eigene Darstellung, (CEIOPS & FMA, 2008)

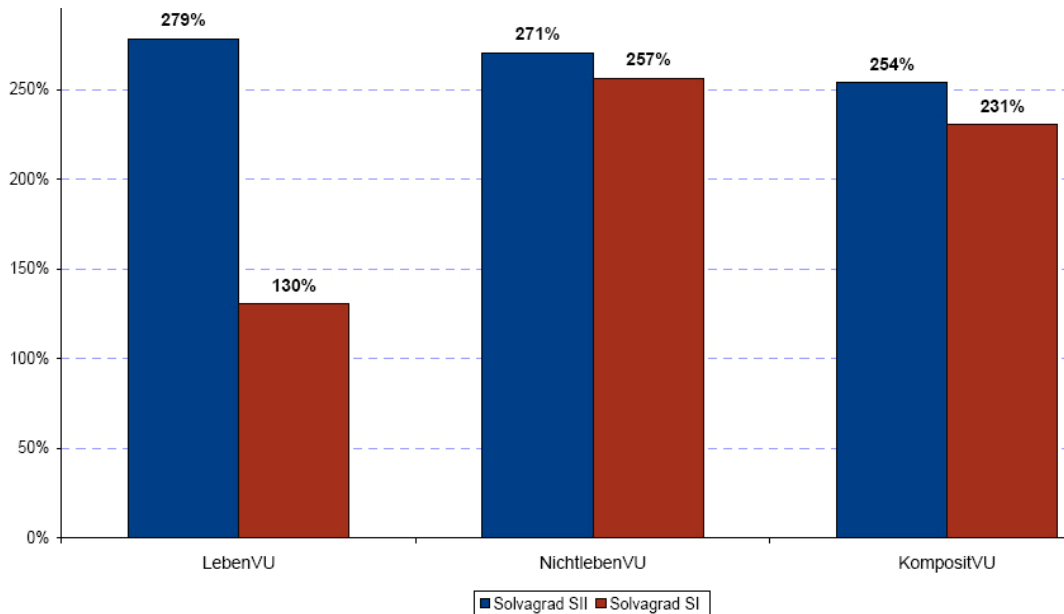


Abbildung 19 - Änderung des Solvabilitätsgrades in Österreich nach Sparten¹⁷⁷

5.3.3 Das Solvency Capital Requirement (SCR)

Das SCR steht in starken Zusammenhang mit dem Marktrisiko und ist nicht nur in der Schaden- und Unfallversicherung sondern auch in der Lebensversicherung von großer Bedeutung. Weitere wichtige Einflussfaktor sind auch die Gewinnbeteiligung von VN und latente Steuern. Nach der Auswertung der QIS 4 zeigte sich, dass das Marktrisiko mit 77% den größten Anteil an den Risiken des Basic Solvency Capital Requirement (BSCR). Das BSCR stellt das benötigte Solvenzkapital vor Anpassungen um die risikoabsorbierenden Eigenschaften der Gewinnbeteiligung und Abwicklungsergebnisse sowie der Kapitalanforderungen für operationales Risiko dar.¹⁷⁸ Das SCR ergibt sich dann durch $SCR = BSCR - Adj + SCR_{Op}$. Das Ausfallrisiko (1%), das Risiko der Lebens- (9%), Nicht-Lebens- (10%) und Krankenversicherung (3%) haben für die vorgeschriebene Solvabilität nur untergeordnete Wichtigkeit.

Betrachtet man österreichweit die Risikoverteilung in den Abteilungen Leben, Nicht-Leben und Komposit, so beeinflusst das Marktrisiko vor allem Komposit- und Lebensversicherungen zu einem hohen Prozentsatz.

¹⁷⁷ eigene Darstellung, (CEIOPS & FMA, 2008)

¹⁷⁸ (Baumann, 2008)

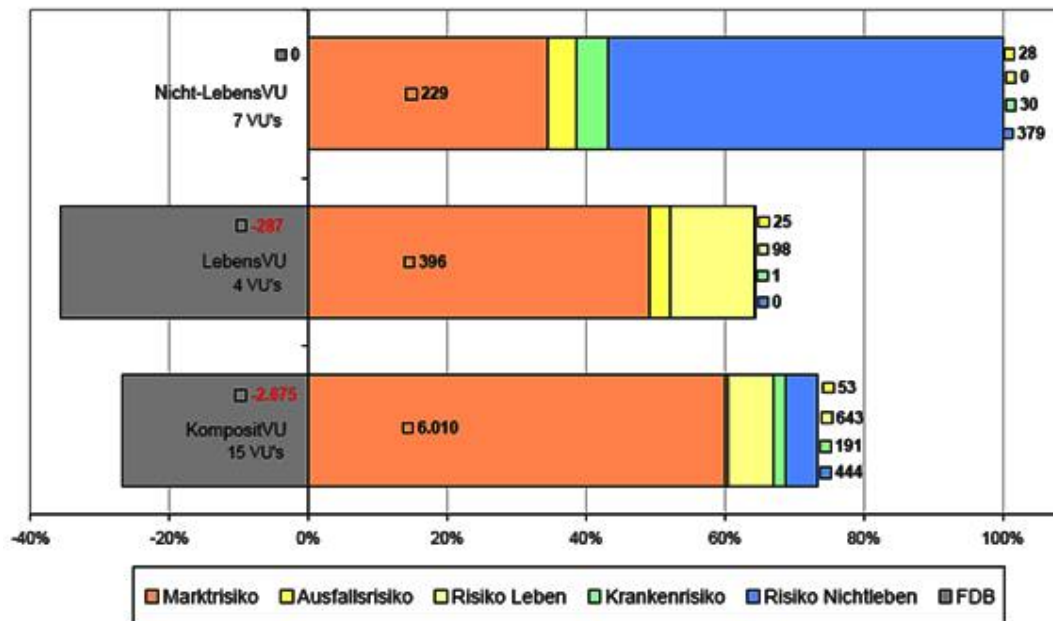


Abbildung 20 - Anteil der Risiken am BSCR nach Abteilung in Mio. Euro¹⁷⁹

Die Berechnung des Ausfallrisikos ist nur wenigen VU aufgrund der komplexen Berechnungen möglich gewesen.

In der Lebensversicherung dominiert wie bereits erwähnt das Marktrisiko (62% des BSCR). Das versicherungstechnische Risiko ist, wie am gesamten Markt, nur zweitrangig. Das Risiko „Leben“ beträgt ¼ des BSCR, gefolgt vom Krankenrisiko mit 12% und dem geringen Ausfallrisiko von 1%. In der Nicht-Lebensversicherung hat das versicherungstechnische Risiko den höchsten Stellenwert mit 60% Risiko Nichtleben und 3% Krankrisiko. Das Ausfallrisiko ist hier mit 10% Anteil am BSCR relativ hoch. Das Marktrisiko (27%) ist hier im Gegensatz zur Lebens- und Kompositversicherung unwichtiger. Letztere haben den höchsten Anteil an Marktrisiko am BSCR (75%), was dadurch begründet ist, dass Versicherungen mit hohen Beständen an Lebensversicherungen oft als Kompositversicherungen operieren. Bei ihnen beträgt das Ausfallrisiko wiederum 1% wie bei den Lebensversicherungen. 12% entfallen auf das Risiko Nichtleben, 9% auf Risiko Leben und 3% auf das Krankenrisiko.

¹⁷⁹ (CEIOPS & FMA, 2008)

Bei den österreichischen Lebensversicherern besteht das SCR zu 30% aus dem Kostenrisiko, zu 28% aus dem Stornorisiko und zu 21% aus dem Langlebigkeitsrisiko. Außerdem fließen das Sterblichkeitsrisiko (13%), das Katastrophenrisiko (7%) und das Invaliditätsrisiko (1%) mit in die Berechnungen ein. Das Invaliditätsrisiko hat deshalb so ein geringes Ausmaß, weil es oft nur in einer Zusatzversicherung auftritt und sich so mit den anderen Risiken mischt.

Im Nicht-Leben Bereich setzt sich das SCR aus dem Katastrophenrisiko (10%) und zu 90% aus dem Prämien- und Reserverisiko zusammen. Das Ergebnis ist aufgrund einer ungenauen Kalibrierung und Definition des Katastrophenrisikos und aufgrund zu großer Freiheiten bei der Zuordnung von Versicherungsverträgen zu den einzelnen Zweigen nicht völlig korrekt.

Bei der Berechnung des SCR in der Krankenversicherung wurden alle Produkte in ein Risikomodul zusammengefasst und ein faktorbasierter Ansatz (4.2.1, Seite 60) wie in der Lebensversicherung verwendet. Dieser Ansatz brachte während der QIS4 Probleme bei der Ermittlung der risikominimierenden Effekte der zukünftigen Gewinnbeteiligung. Das SCR setzt sich somit zu je 50% aus dem kurzfristigen und langfristigen Risiko zusammen.

5.3.3.1 Das Marktrisiko im SCR

Das Marktrisiko ist das dominierende Risiko im SCR und besteht hauptsächlich aus dem Zinsänderungs- und Aktienrisiko. Das Zinsänderungsrisiko hat einen Anteil von 39% und wird von langfristigen Verpflichtungen auf der Passivseite der Bilanz - vor allem versicherungstechnische Rückstellungen der Lebensversicherung - geprägt. Das Aktienrisiko (31%) hängt hingegen stark von strategischen Unternehmensbeteiligungen ab. Die weiteren Einflussfaktoren auf das Marktrisiko sind das Spreadrisiko (15%), das Immobilienrisiko (9%), das Fremdwährungsrisiko und das Konzentrationsrisiko (je 3%). Vor allem in der Lebensversicherung ist das Zinsänderungsrisiko im Marktrisiko wegen der langen Verbindlichkeiten sehr stark vertreten. In der Nicht-Lebensversicherung ist das Zinsänderungsrisiko weniger bedeutend, hinge-

gen besteht das Marktrisiko hier vorwiegend aus dem Aktienrisiko und den anderen Marktrisiken. In der Kompositversicherung ergibt sich eine Mischform, in der das Zinsänderungsrisiko und das Aktienrisiko dominieren.

5.3.4 Das Minimum Capital Requirement (MCR)

Bei der Berechnung des MCR kommt ebenfalls ein faktorbasierter Ansatz zur Anwendung und es wird nach oben mit 50% und nach unten mit 20% des SCR begrenzt. Viele österreichische Versicherungen haben bei QIS4 einen großen Minderungseffekt der latenten Steuern und der zukünftigen Gewinne berücksichtigt, weshalb oftmals die 50% Obergrenze zum tragen kommt. Ein weiteres typisches Ergebnis für Österreich ist, dass die meisten Unternehmen an der Unter- oder Obergrenze des MCR liegen und kaum dazwischen. Für diese VU ergibt sich ein relativ linearer Zusammenhang zwischen SCR und MCR. Die folgende Abbildung zeigt die anonymisierten Ergebnisse der Berechnung des MCR der österreichischen Teilnehmer an der 4.quantitativen Feldstudie in % des SCR.

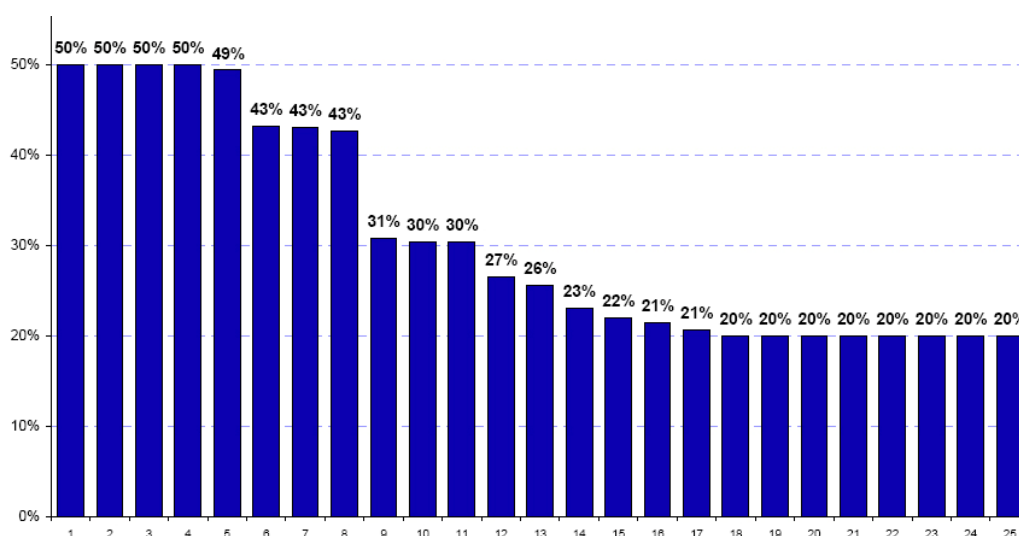


Abbildung 21 - Höhe des MCR in % des SCR bei österreichischen VU¹⁸⁰

5.3.5 Änderungen der Bewertung versicherungstechnischer Rückstellungen

Die versicherungstechnische Rückstellung ergibt sich aus der Summe von Best Estimate und der Risikomarge. Im Gegensatz zum UGB ist sie nach der

¹⁸⁰ eigene Darstellung, (CEIOPS & FMA, 2008)

neuen Berechnung insgesamt um 10% geringer. Die Änderungen betreffen vor allem die Nicht-Lebensversicherungen, wo der Rückgang 33% beträgt. In absoluten Zahlen betragen die technischen Rückstellungen bei den Kompositversicherungen 43.205 Millionen Euro (mit UGB/VAG 47.833 Millionen Euro), bei den Lebensversicherungen 4.990 Millionen Euro (mit UGB/VAG 5.230 Millionen Euro) und bei den Nicht-Lebensversicherungen 2.048 Millionen Euro (mit UGB/VAG 3.056 Millionen Euro).

In der Lebensversicherung kam es wegen der Umwertung bei den österreichischen Unternehmen mehrheitlich zu einer Reduktion der technischen Rückstellungen. Der Anteil der Risikomarge, ein weiterer vorgeschriebener Risikopuffer, ist sehr unterschiedlich. Bei der Nicht-Lebensversicherung ist die Risikomarge tendenziell höher als bei den Lebensversicherern. Die Umwertung hat auch in dieser Abteilung zu einer Reduktion der technischen Rückstellungen geführt. In der Krankenversicherung hat die Risikomarge eine größere Bedeutung als in den anderen beiden Bereichen. Die Umwertung führt auch zu einer Reduktion der technischen Reserven. Die auftretende Reduktion ist in allen VU uneinheitlich und lässt keine weiteren Schlussfolgerungen zu.

5.3.6 Änderungen bei der Bewertung latenter Steuern

Die Bewertung der latenten Steuern ist vielen österreichischen Unternehmen während der QIS 4 sehr schwer gefallen, weshalb nur von 10 der 26 Unternehmen Berechnungen vorliegen. Das ist ein gravierendes Problem, weil diese Steuern einen wesentlichen Einfluss auf die anrechenbaren Eigenmittel haben können. Der Anteil der latenten Steuern liegt bei den Unternehmen, die eine Berechnung durchführen konnten, zwischen 0,1% und 7,5% der Bilanzsumme und zwischen 0,8% und 47,1% des BSCR. Die heimischen Versicherer unterscheiden sich hier also sehr stark voneinander.

5.3.7 Änderungen bei den anrechenbaren Eigenmitteln

Die Berechnung der anrechenbaren Eigenmittel war für einige Unternehmen nicht leicht durchzuführen, weshalb teilweise falsche und unvollständige Daten während der QIS 4 ermittelt wurden, die nur wenige Schlussfolgerungen zulassen. Nach Solvency II würden die anrechenbaren Eigenmittel rund 13,6 Milliarden Euro betragen, verglichen mit 5,6 Milliarden Euro unter Solvency I – eine Wertsteigerung um 140%, EU-weit um 27%. Dieses Plus begründet sich vor allem in der Umwertung der stillen Reserven und der Klassifizierung der Schwankungsrückstellungen als Tier 1-Kapital, obwohl sie rein bilanztechnisch zu den versicherungstechnischen Rückstellungen gehören würden. Aus diesem Grund entfallen in Österreich auch rund 97% auf Tier 1- und nur 3% auf Tier 2-Kapital. Auch die freien Teile der Rückstellungen für Gewinnbeteiligungen gelten als Bestandteil des Tier 1 und machen ca. 30% des MCR aus.

5.3.8 Die Ergebnisse der andere Mitgliedsstaaten im Vergleich

An der vierten Feldstudie nahmen EU-weit 1412 VU aller Sparten teil, wovon Österreich einen Anteil von 1,8% stellte und damit im Mittelfeld der teilnehmenden Versicherungen landete. Die Eigenmittelausstattung ist verglichen mit den anderen EU-Staaten überdurchschnittlich gestiegen. Die österreichischen Versicherungen haben laut CEIOPS auch ein überdurchschnittliches MCR, vor allem durch Tier 1 und 2 Eigenmittel, Kapital der höchsten Qualität. Außerdem verlängert sich die Bilanz der heimischen Versicherer stärker als in anderen Ländern, die IFRS schon im Aufsichtsrecht verankert haben.

Ein weiterer Unterschied zu anderen Teilnehmerländern ist, dass bei der Berechnung des SCR der Lebensversicherungen sehr große Minderungen durch die zukünftigen Gewinnbeteiligungen und latenten Steuern entstanden sind. Der Beitrag des Marktrisikos ist in Österreich so hoch wie in keinem anderen Land und ist nirgendwo derart diversifiziert. Bei den Nicht-Lebensversicherungen besteht ein großer Unterschied gegenüber den restli-

chen Mitgliedsländern im sehr niedrigen Anteil des Katastrophenrisikos und der großen Bedeutung des Prämien- und Reserverisikos.

6 Schlussfolgerung

Mit Solvency II entsteht ein risikobasiertes Versicherungsaufsichtssystem, das weitgehende Angleichung der nationalen Systeme verspricht. Durch das Umdenken von einem mehrheitlich größenabhängigen Aufsichtsmodell hin zu einer flexibleren Lösung kann man auf eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungen schließen. Das wird auch durch die mögliche Verwendung selbst entwickelter interner Modelle, die exakt auf die individuellen Anforderungen des Risikomanagements des VU maßgeschneidert sind, unterstützt. Auch die Investoren und die Aufsichtsbehörden werden von der geforderten Offenlegungspflicht profitieren.

Die Einführung dieses Aufsichtssystems wird vor allem in den ersten Monaten eine große Herausforderung sein, die die Versicherungen finanziell und möglicherweise auch strukturell belasten werden. Schon die QIS haben gezeigt, dass es trotz ausführlicher Erklärungen von Berechnungen und Arbeitsabläufen zu unterschiedlichen Auslegungen und Ergebnissen kommen kann. Es muss ein mittel- bis langfristiger Nutzen für die Versicherungswirtschaft gezogen werden, der eine wertorientierte Unternehmensführung, eine langfristige Profitabilität und Sicherheit der Unternehmen in den Vordergrund stellt.

Dabei dürfen auch die KMUs in Österreich und anderen Staaten, die über eine ähnliche Struktur des Versicherungsmarktes verfügen, außer Acht gelassen werden, weil sonst die Anzahl der im europäischen Raum tätigen VU stark zurückgehen würde und ein großer Schaden für Wirtschaft, Wettbewerb und die Kunden entstehen würde. Vor allem eine Überregulierung würde den kleinen und mittelgroßen Versicherungen schaden.

Es muss weiterhin regelmäßig die Versicherungswirtschaft in den Entwicklungsprozess der Richtlinien einbezogen werden und diese in weiteren QIS praktisch getestet werden, um eine bestmögliche Akzeptanz-Effizienz Abwägung zu treffen.

Solvency II bringt VU Vorteile, die kundenorientierte und diversifizierte Portfolios anbieten und ein effizientes Risikomanagement einsetzen. Sie brauchen zukünftig weniger Solvabilitätskapital zur Verfügung haben und können es in anderen Bereichen einsetzen. Versicherungen, die riskanter mit ihrem Vermögen umgehen müssen allerdings über mehr Eigenmittel oder Rückversicherungen verfügen, um sich gegen ihr höheres Risiko abzusichern.

Bis zur Einführung der neuen Richtlinien muss auch noch an den Problemen bei der Berechnung des Solvabilitätskapital, vor allem bei der Bewertung der latenten Steuern und der versicherungstechnischen Rückstellungen, gearbeitet werden. Viel zu oft haben VU im gesamten EU-Raum Schwierigkeiten dabei trotz vermeintlich bester Erklärung und Einschulung im Vorfeld.

Ein Problem das derzeit besteht, aber durch Solvency II gelöst werden soll, stellen die uneinheitlichen Aufsichtsmodelle in den Mitgliedsstaaten dar. Das ist vor allem für international tätige Versicherungskonzerne ein zusätzlicher Kosten- und Organisationsaufwand, weil sie innerhalb ihres Operationsbereiches eine Vielzahl an Modellen mit weitreichenden Unterschieden berücksichtigen müssen.

Für den Versicherungsstandort Österreich wird sich vermutlich nicht viel Ändern, insofern die Modelle zur Ermittlung der Solvabilität den kleineren Versicherungen einen Spielraum lassen, um am Markt weiter konkurrenzfähig zu bleiben. Probleme bei der Einhaltung der Solvabilitätsvorschriften bestehen derzeit bei keinem VU in Österreich und ich denke, dass das auch unter Solvency II der Fall sein wird. Der Solvabilitätsgrad hat sich bei den heimischen Unternehmen nach den neuen Berechnungsmethoden sogar verbessert. Lediglich die erfolgreiche Bewältigung der Umstellungsprozesse und der daraus entstehenden Kosten können eine ernsthafte Herausforderung sein.

Die Entwicklungen der nächsten Jahre und die weiteren Ergebnisse der QIS 4.5 bzw. einer QIS 5 werden sicher weitere Informationen darüber liefern, ob Solvency II ein praxisorientiertes Projekt ist das sich in seiner Anwendung bewähren wird und auch ein wirksames Steuerungsinstrument ist, um VN

frühzeitig und umfassend zu schützen. Weitere Arbeiten zu dieser Entwicklung sind sicher wünschenswert.

7 Literaturverzeichnis

Farny, D. (1995). *Versicherungsbetriebslehre*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW

Farny, D., Helten, E., Koch, P., & Schmidt, R. (1988). *Handwörterbuch der Versicherung: HdV*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW

Romeike, F., & Müller-Reichart, M. (2005). *Risikomanagement in Versicherungsunternehmen: Grundlagen, Methoden, Checklisten und Implementierung*. Weinheim: Wiley-VCH Verlag

Scheunemann, R. B. (1999). *Aufsicht über die Solvabilität von Versicherungsunternehmen und-konzernen in Deutschland und Singapur*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW

von Fürstenwerth, F., Weiss, A., & Schmidt, R. (2001). *Versicherungs-Alphabet (VA): Begriffserläuterungen der Versicherung aus Theorie und Praxis*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW

Roth, W. M. (2002). *Ökonomische Analyse des Versicherungsaufsichtsrechts bezüglich des Einsatzes derivativer Finanzinstrumente*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW

Unger, D. (2008). *Solvency II – eine große Herausforderung für die Versicherungswirtschaft?*. München: Grin Verlag

Schierenbeck, D. (2008). *BankAssurance: Institutionelle Grundlagen der Bank- und Versicherungsbetriebslehre*. Stuttgart: Schäffer-Pöschel Verlag

Gong, F. (2007). *Versicherungswörterbuch - Deutsch - Englisch – Chinesisch*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW

Wilkens, M. (1994). *Risikomanagement mit Zinsfutures in Banken: Ein flexibles Konzept des Risiko-Managements unter besonderer Berücksichtigung des Managements von Marktzinsrisiken mit Zinsfutures*. Göttingen: Schwartz Verlag

Nix, D. (2009). *Das Zinsänderungsrisiko*. München: Grin Verlag

Tietzke, J. (2006). *Einführung in die Finanzmathematik*. Wiesbaden: Vieweg Verlag

Mühle, S. (2006). *Versicherungen im Rahmen des industriellen Managements*. München: Grin Verlag

Möllers, C., Voßkuhle, A., & Walter C. (2007). *Internationales Verwaltungsrecht: eine Analyse anhand von Referenzgebieten*. Tübingen: Mohr Siebeck Verlag

- Braumüller, P. (1999). *Versicherungsaufsichtsrecht: internationale Standards, europäische Richtlinien und österreichisches Recht*. Heidelberg: Springer Verlag
- Müller, H. (1995). *Versicherungsbinnenmarkt: die europäische Integration im Versicherungswesen*. München: Beck Verlag
- Bätge, F. (1995). *Kooperationen zwischen Versicherungsunternehmen innerhalb der Europäischen Union: unter besonderer Berücksichtigung deutscher Beteiligung*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW
- Eberhardt, U. (1997). *Die Missbrauchsaufsicht des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW
- Korinek, U. (2000). *Rechtsaufsicht über Versicherungsunternehmen: Eingriffsmöglichkeiten der österreichischen Versicherungsaufsichtsbehörde*. Heidelberg: Springer Verlag
- Martiensen, H. P. (2006). *Fusionen von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW
- Hartung, T. (2007). *Eigenkapitalregulierung bei Versicherungsunternehmen: eine ökonomisch-risikotheorische Analyse verschiedener Solvabilitätskonzeptionen*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW
- Unterweger, K. (2007). *Die rechtsgeschäftliche Beendigung des Versicherungsverhältnisses im Österreichischen und Deutschen Recht*. München: Grin Verlag
- Kollmann, R. (2008). *Private Equity als Kapitalanlage deutscher Lebensversicherungsunternehmen - Eine empirische Analyse*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW
- Sandström, A. (2008). *Solvency: models, assessment and regulation*. Boca Raton (Florida, USA): CRC Press
- Miersch, G. (1996). *Versicherungsaufsicht nach den Dritten Richtlinien: Aufsichtsbefugnisse und Inländerbenachteiligungen*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW
- Winter, G. (2007). *Versicherungsaufsichtsrecht: kritische Betrachtungen*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW
- Farny, D., & Schwebler, R. (1994). *Dieter Farny und die Versicherungswissenschaft*. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW
- Waiglein, H. (2005). *Solvency II*. Lohmar: Josef Eul Verlag

Gündl, H. (2005). *Solvency II & Risikomanagement: Umbruch in der Versicherungswirtschaft*. Wiesbaden: Gabler Verlag

7.1 Zeitungen, Zeitschriften, Broschüren

Dickinson, G. M. (1997). Some Issues in Risk-Based Capital. *Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*, vol. 22, no. 82, 76-85. Genf: The Geneva Association

7.2 Diplomarbeiten

Widerhofer, E. (2008). *MiFID, WAG 2007* [Elektronische Version]. Universität Wien, Abgerufen am 09.07.2009, von http://othes.univie.ac.at/463/1/03-24-2008_0109450.pdf

7.3 Skripten

Finsinger, J. (2008). *Die Solvabilitätsidee*. Wien: Universität Wien

7.4 elektronische und andere Quellen

Romeike, F. (2007). Risikomanagement in Versicherungen – Ein Überblick [Elektronische Version]. *Schriftenreihe zur wirtschaftswissenschaftlichen Forschung und Praxis*, vol. 6, 7-23. Abgerufen am 30.06.2009, von <http://basel2.fh-vie.at/files/0075298569.pdf>

Bundesministerium für Finanzen (2009). *Solvency II*. Abgerufen am 29.06.2009, von https://www.bmf.gv.at/Finanzmarkt/RechtlicheGrundlage_753/SolvabilitIII/_start.htm

Aguilera-Verduzco, M. (2002). *Risk Management in Insurance: The regulator perspective*. Abgerufen am 04.06.2009, http://www.actuaries.org/EVENTS/Congresses/Cancun/afir_subject/afir_52_aguilera.pdf

Steffen, T. (2006). *Solvency II und die BaFin*. Abgerufen am 04.07.2009, http://www.gdv.de/Downloads/Themen/V2_.pdf

Trchova, R. (2007). *Optimierung von Risikokapital durch Absicherung*. Abgerufen am 04.07.2009, <http://www.mat.univie.ac.at/~mfulmek/documents/ss07/Vortrag2007-05-23.pdf>

Finanzmarktaufsicht Österreich (2009). *Solvency II – Grundlagen*. Abgerufen am 16.07.2009, <http://www.fma.gv.at/cms/solvency2/DE/einzel.html?channel=CH0399>

Finanzmarktaufsicht Österreich (2009b). *QIS – Quantitative Impact Studies*. Abgerufen am 16.07.2009, <http://www.fma.gv.at/cms/solvency2/DE/detail.html?doc=CMS1236080835044&channel=CH0403>

Finanzmarktaufsicht Österreich (2005). *Solvency II – Grundlagen*. Abgerufen am 17.07.2009, http://www.fma.gv.at/JBInteraktiv/2005/DE/102_text_themenschwerpunkt_125j_versaufsicht.htm

KPMG (2009). *Solvency II – Das Drei-Säulen-Konzept*. Abgerufen am 19.07.2009, http://www.kpmg.de/docs/solvency_II_drei_saeulen_gross.jpg

Lamfalussy, A., Herkströter, C., Rojo, L. A., Ryden, B., Spaventa, L., Walter, N., & Wicks, N. (2001). *Schlussbericht des Ausschusses der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte*. Abgerufen am 19.07.2009, http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men_de.pdf

Krischanitz, C. (2007). Interne Modelle in Versicherungsunternehmen [Elektronische Version]. *Schriftenreihe zur wirtschaftswissenschaftlichen Forschung und Praxis, vol. 6, 7-23*. Abgerufen am 30.06.2009, von <http://basel2.fh-vie.at/files/0075298569.pdf>

Europäische Kommission (2009). *Versicherungen: Aktuelle Gesetzgebung*. Abgerufen am 04.08.2009, http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/legis-inforce_de.htm

Jungblut, T. P., & Meßmer, D. (2001). KonTraG, Technisches Risk Management und D&O-Versicherung: Die Rolle des technischen Risk Managements im Zusammenhang mit betriebswirtschaftlichen Risiken (KonTraG). *Zeitschrift für Versicherungswesen*. Abgerufen am 10.07.2009, von <http://www.asstech.com/de/artikel/artikel08.html>

Allianz Gruppe (2007). *Kreditrisiko*. Abgerufen am 01.07.2009, von <http://annualreport.allianz.com/ar07/de/unternehmen/risikobericht/kreditrisiko>

Scor Gruppe (2009). *Versicherungstechnische Rückstellungen*. Abgerufen am 01.07.2009, von <http://www.scor.com/www/index.php?id=16&L=3>

Österreichische Kontrollbank OeKB Gruppe (2009). *Liquiditätsrisiko*. Abgerufen am 02.07.2009, von <http://www.scor.com/www/index.php?id=16&L=3>

Jenzer, D. (2004). *Risiko – Eine Begriffsdefinition*. Abgerufen am 07.07.2009, von http://www.risk-office.ch/typo/uploads/tx_pdforder/Begriffsdefinition_Risiko.pdf

- Meissner, H. (2009). *Risikomanagement*. Abgerufen am 07.07.2009, von <http://www.meisser-engineering.ch/wDeutsch/riskmanagement/riskmanagement.php?navid=13>
- Schradin, H. R. (2004). *Solvency II: Auswirkungen auf die Versicherungswirtschaft*. Abgerufen am 20.08.2009, von <http://www.ivk.uni-koeln.de/download/pdf/Schradin.pdf>
- Capgemini Consulting (2004). *Risikomanagement in Versicherungen und Solvency II*. Abgerufen am 22.08.2009, von http://www.at.capgemini.com/m/at/tl/Risikomanagement_in_Versicherungen_und_Solvency_II.pdf
- Munich Re Group (2008). *Vierter Test des Standardansatzes für Solvency II. Solvency Consulting Knowledge Series*. Abgerufen am 17.08.2009, von http://www.munichre.com/publications/302-05953_de.pdf
- Schubel, C. (2007). *Binnenmarktrecht*. Abgerufen am 24.08.2009, von <http://www.schubel.de/Dokumente%20als%20Pdf/Wintersemester%202006-07/BinnenmarktR/BR%20%A7%208.pdf>
- Klinge, U. (2007). Mit Unternehmensspezifischen Daten zu Best Estimate: Zur Berechnung der freien Eigenmittel für das CEIOPS Solvency II Modell [Elektronische Version]. *Versicherungswirtschaft Heft, vol. 14, 1145-1147*. Abgerufen am 29.08.2009, <http://de.milliman.com/pdfs/mit-unternehmensspezifischen-14-07-07.pdf>
- CEIOPS (2007). *Advice to the European Commission in the Framework of the Solvency II project on Pillar I issues – further advice*. Abgerufen am 01.09.2009, von <http://www.fma.gv.at/cms/solvency2//attachments/9/5/5/CH0415/CMS1175624807902/ceiops-doc-08-07adviceonpillari-issues-furtheradvice.pdf>
- CEIOPS (2008). *CEIOPS´ Report on its Fourth Quantitative Impact Study (QIS4) for Solvency II*. Abgerufen am 01.09.2009, von <http://www.ceiops.eu/media/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08%20QIS4%20Report.pdf>
- Müller, H. (1997). *Solvency of Insurance undertakings*. Abgerufen am 05.06.2009, von http://www.ceiops.eu/media/files/publications/reports/report_dt_9704.pdf
- Austrian Council of Climate Change ACCC (2008). *Klimawandel und Versicherungen*. Abgerufen am 12.06.2009, von <http://www.accc.gv.at/versicherung3.htm>
- Uniq Group (2009). *Uniq Konzernprofil*. Abgerufen am 25.06.2009, von <http://www.accc.gv.at/versicherung3.htm>

Versicherungsverband Österreich VVÖ (2009). *Aktuelle Presseinformationen 2009*. Abgerufen am 27.06.2009, von <http://www.vvo.at/presse/486.html>

Versicherungsverband Österreich VVÖ (2009b). *Jahresbericht 2008*. Abgerufen am 27.06.2009, von <http://www.vvo.at/jahresbericht-zahlen-und-daten/257.html>

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin (2009). *Stresstests*. Abgerufen am 27.06.2009, von http://www.bafin.de/cIn_152/nn_724178/DE/Unternehmen/VersichererPensionsfonds/Stresstests/stresstests__node.html?__nnn=true

Baumann, P. (2008). *QIS 4 – MCR/SCR Standardformel*. Abgerufen am 12.08.2009, von [http://www.fma.gv.at/cms/solvency2//attachments/6/0/8/CH0415/CMS1209653973543/qis_4_-_05_-_scr_\(baumann\).pdf](http://www.fma.gv.at/cms/solvency2//attachments/6/0/8/CH0415/CMS1209653973543/qis_4_-_05_-_scr_(baumann).pdf)

Fides Gruppe (2009). *Betriebsunterbrechungsversicherung*. Abgerufen am 27.08.2009, von <http://www.fides.at/versichern/unternehmen/unterbrechung/index.html>

Stölting, R. (2004). *Auf dem Weg zu Solvency II: Aktueller Stand*. Abgerufen am 19.08.2009, von <http://www.mi.uni-koeln.de/~jost/stoelting2.pdf>

CEIOPS & FMA (2008). *QIS 4: Ergebnisse*. Abgerufen am 25.08.2009, von <http://www.fma.gv.at/cms/solvency2/DE/detail.html?doc=CMS1208434155365&channel=CH0497>

Raggenbass, M. (2009b). *Solvabilität II*. Abgerufen am 15.07.2009, http://www.kpmg.ch/docs/2009-02-26_Solvabilitaet_II_-_Verbesserung_des_Verbraucherschutzes.pdf

Vasile, H. (2009). *Dread Disease - Hintergrund und Idee der Dread Disease Versicherung*. Abgerufen am 17.08.2009, <http://dreaddisease.biz/grundlagen-dread-disease-schwere-krankheiten-versicherung.htm>

Witherton, P. G. (2009). *Versicherungstechnische Rückstellungen*. Abgerufen am 23.06.2009, <http://www.wirtschaftslexikon24.net/d/versicherungstechnische-rueckstellungen/versicherungstechnische-rueckstellungen.htm>

Braun, J. M. (2009). *Finanzdienstleistungen: Das Lamfalussyverfahren – Entstehung und Anwendung in der Praxis*. Abgerufen am 13.07.2009, http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/de/FTU_3.4.3.pdf

von Winter, R. (2001). Risikomanagement und interne Kontrollen beim Sachversicherer im Sinne des KonTraG [Elektronische Version]. *Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft VVW*, Abgerufen am 28.07.2009, http://www.hgfv.de/hgfv/pdf/01_pub25.pdf

Barr, N. (2003). *Finanzdienstleistungen: Das Lamfalussyverfahren – Entstehung und Anwendung in der Praxis*. Abgerufen am 13.07.2009, http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/de/FTU_3.4.3.pdf

Barr, N. (2003). Schutz der Rechte in privaten Rentenleistungssystemen [Elektronische Version]. IVSS-Initiative Forschungsergebnisse & Standpunkte, vol. 10, 1-9. Abgerufen am 27.07.2009, von <http://www.issa.int/ger/content/download/50304/927860/file/4find-op10.pdf>

8 Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

8.1 Abbildungen

Abbildung 1 - Das Risikolandschaft eines Unternehmens	8
Abbildung 2 - Hagelhäufigkeit in Österreich zwischen 1975 und 2003	13
Abbildung 3 - Der kontinuierliche Prozess des Risikomanagements	20
Abbildung 4 - Das Lamfalussy-Verfahren	24
Abbildung 5 - Vergleich der Bilanz nach Solvency I zu Solvency II.....	37
Abbildung 6 - Solvency II Zeitplan.....	48
Abbildung 7 - Vergleich der Solvenzquoten des EWR (QIS 4)	53
Abbildung 8 – Risikokategorisierung laut Sharma-Report.....	56
Abbildung 9 - Das Drei-Säulen Modell von Solvency II.....	58
Abbildung 10 – Darstellung des Kapitalbedarfs eines VU.....	59
Abbildung 11 - Der Supervisory Review Process (SRP) im Detail.....	62
Abbildung 12 - Publizität bei Unterschreiten von MCR und SCR.....	66
Abbildung 13 - Gesamtprämien nach Spartenanteil (2008)	71
Abbildung 14 - Vermögensanlagen, technische Reserven und Gewinnbeteiligungen in der Lebensversicherung (2008).....	76
Abbildung 15 - Leistungen der privaten Krankenversicherungen (2008)	78
Abbildung 16 - Anteile der einzelnen Zweige an den Leistungen der Schadenversicherung (Schadenversicherung 2008 exkl. KFZ)	80
Abbildung 17 - Leistungen in der KFZ-Versicherung (2008)	81
Abbildung 18 – Vergleich der Bilanzsummen Solvency II zu UGB und Solvency II zu Solvency I.....	85
Abbildung 19 - Änderung des Solvabilitätsgrades in Österreich nach Sparten	86
Abbildung 20 - Anteil der Risiken am BSCR nach Abteilung in Mio. Euro ...	87
Abbildung 21 - Höhe des MCR in % des SCR bei österreichischen VU	89

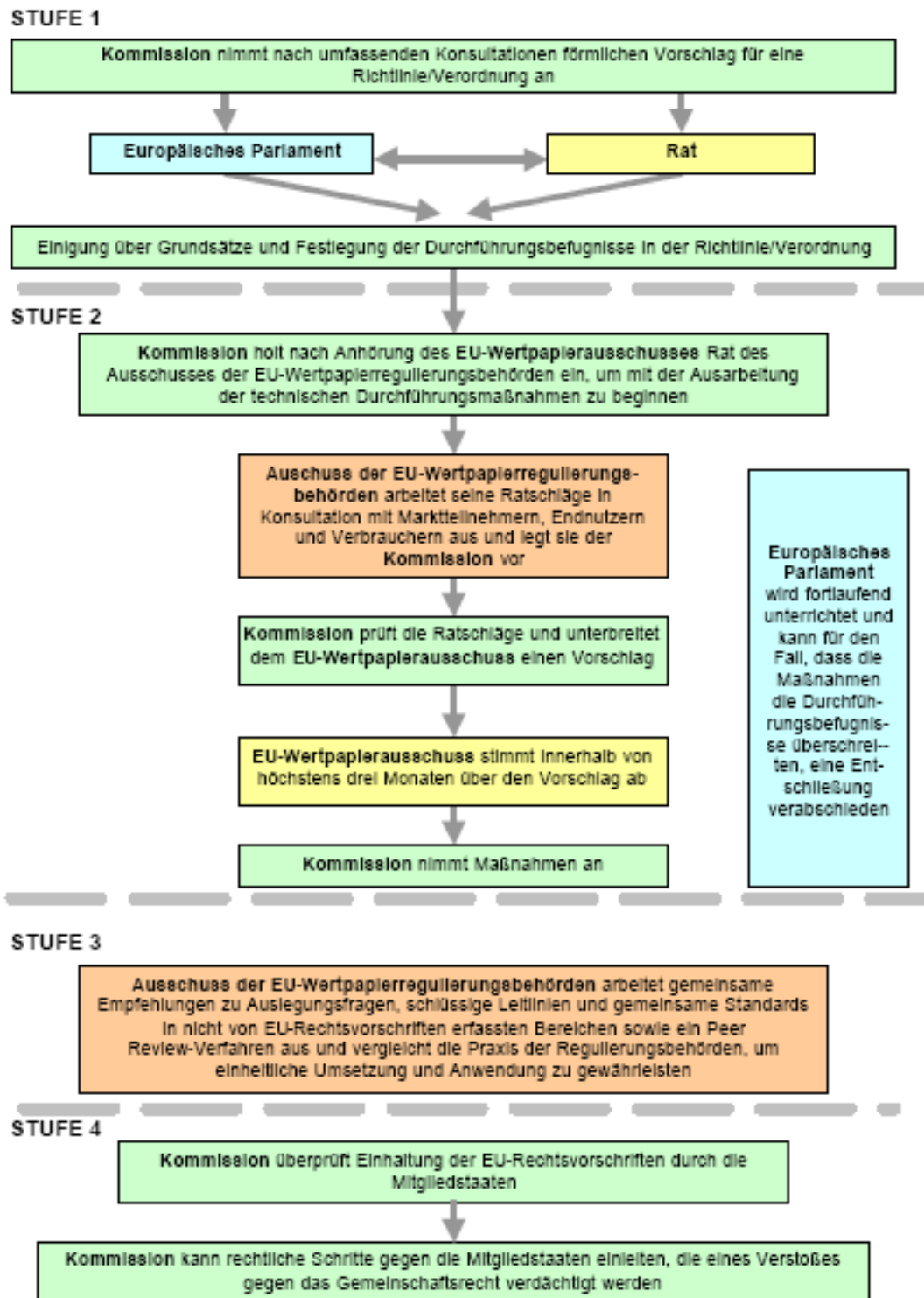
Ich habe mich bemüht, sämtliche Inhaber der Bildrechte ausfindig zu machen und ihre Zustimmung zur Verwendung der Bilder in dieser Arbeit eingeholt. Sollte dennoch eine Urheberrechtsverletzung bekannt werden, ersuche ich um Meldung bei mir.

8.2 Tabellen

Tabelle 1 - Überblick über die Risikoarten des Müller-Reports	8
Tabelle 2 - Ranking österreichischer Versicherungen nach Abteilung	72
Tabelle 3 - Die wichtigsten Versicherungsgruppen Österreichs.....	73
Tabelle 4 - Kapitalanlagen der österr. Versicherungen	74

9 Anhang

9.1 Anhang A



Anhang A - Die 4 Stufen des Lamfalussy-Verfahrens¹⁸¹

¹⁸¹ (Lamfalussy et al, 2001)

9.2 Lebenslauf

Anschrift: Grundsteingasse 64/2/10, 1160 Wien
E-Mail: email[at]gluszko.at

Persönliche Daten

Name: Christoph Emanuel GLUSZKO
Geburtsdatum: 12. Dezember 1984
Staatsbürgerschaft: ÖSTERREICH
Familienstand: verlobt

Ausbildung

2008 -	Master-Studium der Betriebswirtschaftslehre (BWL), Spezialisierung in Financial Services und Controlling, derzeit Verfassen der Diplomarbeit zum Thema „Solvency II und die Auswirkungen auf den österreichischen Versicherungsmarkt“
2004 - 2008	Bachelor-Studium der Betriebswirtschaft (BWL), Universität WIEN, Vertiefung E-Economy
2003 - 2005	EF-Ausbildung, Beförderung zum Wachtmeister, Zugskommandantenkurs, Österreichisches Bundesheer
1995 - 2003	Bundesgymnasium NEUNKIRCHEN, Matura mit sehr gutem Erfolg

Berufserfahrung

Ab 2009, Nov	Volksbank WIEN Sparkasse NEUNKIRCHEN
2008, Juni - Juli	Erstellung von Datenbanken in Zusammenarbeit mit der IT-Abteilung, Datenbankabfragen und -export, Aneignung von Wissen über diverse Finanzprodukte (von Kapitalplänen über Kassenobligationen, Fonds, Anleihen bis hin zu anderen Wertpapieren), Freigabe von Wertpapierkäufen, unterstützende Tätigkeiten des Bankgeschäftes (Newsletterversand, etc.)
2007, Juli - Aug	Oberbank WIEN-Süd Kundenbetreuung (Kontoauskünfte, allgemeine Informationen), Unterstützende Tätigkeiten bei dem Umstieg auf ein neues Softwaresystem (Digitalisierung und Archivierung von Daten)

2000, Juli

Rechtsanwaltskanzlei Dr. Wolfgang WINKLER, Ternitz
Allgemeine Kanzleitatigkeiten, Erstellung eines Internet-
Auftritts

EDV-Kenntnisse

Microsoft Windows, Linux, Microsoft Office 2007 (Word, Excel, PowerPoint, Outlook), SQL, HTML, PHP, SAP, SPSS, JavaScript, Visual Basic, Adobe Photoshop, Dreamweaver, Flash CS4 und Acrobat Professional, BOC Adonis

Sprachkenntnisse

Englisch	fließend in Wort und Schrift
Französisch	In Wort und Schrift
Italienisch	Grundkenntnisse

Sprachaufenthalte

2002, Mai	Cannes, FRANKREICH
2000, April	Folkestone, ENGLAND
1998, April	Hastings, ENGLAND
1997, März	Hastings, ENGLAND

Freizeitaktivitäten

Erholungs- und Erkundungsreisen, Golf spielen, Joggen, Ski fahren, Internet, Fremdsprachen