

## REGULIERUNG VON VERSICHERERN AUF GLOBALER EBENE

Weltweit wird nach einer neuen Methodik für die Beurteilung der Solvabilität von Versicherungsunternehmen gesucht. Dieser Trend resultiert auch aus der Erkenntnis, dass traditionelle Systeme gelegentlich versagt und Rating-Agenturen vor Risiken mitunter zu spät gewarnt haben., sagt Dr. Hans Peter Boller, Chief Risk Officer und Vorstandsmitglied der Converium Ltd., Zürich. Im Gegensatz zur neuen Baseler Eigenkapitalübereinkunft (Basel II), die prinzipiell für alle Kreditinstitute Gültigkeit erlangen soll, ist Solvency II eine Richtlinie der Europäischen Union (EU). Es stellt sich daher die Frage, wie eine Regulierung von Versicherungsunternehmen auf globaler Ebene erfolgen kann. Um hierauf eine befriedigende Antwort zu finden, hat sich aus den Reihen der internationalen Aktuarsvereinigung (IAA; International Actuarial Association) die sog. "Risk Based Capital Solvency Structure Framework Working Party" geformt und sich den Entwurf eines globalen anwendbaren risikobasierten Solvabilitätsansatzes zur Bestimmung der Kapitalerfordernisse für Lebens-, Schadens- und Krankenversicherer zum Ziel gesteckt. Dabei sollen Prinzipien und Methoden zur Quantifizierung der Solvabilität beschrieben, adäquate Möglichkeiten zur Bestimmung des Schadenpotenzials und der Abhängigkeiten zwischen Risiken identifiziert sowie praxisrelevante Risiko-Maße und interne Risiko-Modelle fokussiert werden, erklärt Boller. Das Rad müsse jedoch nicht neu erfunden werden, zumal sich der Drei-Säulen-Ansatz von Basel II relativ problemlos auf die Versicherungswirtschaft übertragen lasse. Auf der anderen Seite müssten aber gravierende Unterschiede zwischen Banken und Versicherungen berücksichtigt werden. Größere Bedeutung komme etwa der Berücksichtigung von Abhängigkeiten zwischen Risiko-Konzentrationen, Risiko-Aggregationen und Risiko-Diversifikationen zu. Hier könnten versicherungsmathematische Konzepte, wie z.B. Copulas, hilfreiche Dienste leisten. Letztlich müsse die Beurteilung der Solvenz eines Unternehmens den Einfluss des Risiko-Managements, auch im operationellen Bereich, stärker berücksichtigen. Dabei handelt es sich nicht zuletzt um eine länderübergreifende Forderung, die auf Initiative der International Association of Insurance Supervisors (IAIS), der internationalen Vereinigung von Versicherungsregulierern, zurückgeht. Einer dieser Regulatoren ist Philipp Keller vom schweizerischen Bundesamt für Privatversicherungen (BPV). Die Aufsicht sei derzeit stark gefordert, die erhöhten Risiken zu behandeln, zumal die Politik und Gesellschaft wünsche, dass Versicherer Teile des sozialen Sicherheitsnetzes übernehmen und die Aufsicht somit in ein Spannungsfeld zwischen Ansprüchen der Versicherer, Versicherten und Staat versetze, sagt Keller. Hauptziele einer prudentiellen Aufsicht seien u.a. die Analyse der eingegangenen Risiken pro Gesellschaft sowie im ganzen Markt, die frühzeitige Erfassung der finanziellen Situation von Versicherern und die Setzung von Impulsen für Risiko-Management und Risiko-Kultur bei Versicherern. Dazu gehöre auch eine erhöhte Transparenz gegenüber der Aufsicht (interne Modelle, Auswertung der Szenarien usw.). Ähnlich der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat die BPV einen Solvenztest entwickelt (SST), der es den Gesellschaften ermöglichen soll, Risiken effektiv zu managen und Anreize für interne Modelle zur Berechnung des Zielkapitals schafft. Allerdings solle das Risiko-Management nicht auf die Zielkapitalerfüllung reduziert werden, die Keller lediglich als einen Teil der Anforderungen versteht. Durch Arbitragemöglichkeiten, etwa durch Risiko-Transfer zu oder von Banken, versage darüber hinaus mitunter ein klassisches Aufsichtsmodell, so dass eine Konsistenz mit Anforderungen an Banken, Pensionskassen und Versicherungsunternehmen wünschenswert sei. Als problematisch erachtet Keller auch das Abtreten von Verantwortung von Rating-Agenturen im Rahmen Basel II. Hier entsteht ein Moral Hazard., sagt der Aufseher. Überhaupt sei dies eine große Herausforderung für die Finanzaufsicht. So seien implizite und explizite Garantien des Staates und ein daraus resultierender Moral Hazard im Sinne eines moralischen Risikos eine Hauptschwäche des Versicherungsmarkts.

Quelle: RATINGaktuell-Express 19/04 vom 12. Mai 2004

## **SOLVENCY II: GDV FORDERT NACHBESSERUNGEN**

Die deutsche Versicherungswirtschaft steht Solvency II positiv gegenüber und begleitet das Projekt aktiv. Schon jetzt ist ein steigendes Risiko-Bewusstsein in der Branche, eine erhöhte Bereitschaft, in quantitative Tools zu investieren, sowie eine zunehmende Bedeutung weicher Faktoren, wie z.B. Prozessabläufe im Risiko-Management, zu erkennen. Gleichwohl sollten Vorschriften aus dem Bankensektor (Basel II) nicht ungeprüft auf Versicherer übertragen werden. Das sagte Dr. Bernhard Schareck, Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), auf einer Tagung von Business Forum 21 in Köln. Aus Sicht des Branchenverbands sollten nur so viele Eigenmittel vorzuhalten sein, wie risikothoretisch notwendig. Zudem sollte der Standardansatz auch kleinere Unternehmen nicht überfordern und der Prozess für die Zulassung interner Modelle beschleunigt werden. „Solvency II stellt eine neue Denkweise dar., so Schareck. Dabei vollziehe sich ein fundamentaler Wandel von einer quantitativen zu einer qualitativen Finanzaufsicht. Der Schwerpunkt liege auf der Gesamtsolvabilität eines Unternehmens. „Gewinner werden diejenigen Versicherer sein, denen es am besten gelingt, sich den geänderten Solvabilitätsanforderungen anzupassen., meint Schareck. Ziel müsse sein, die Eigenmittelanforderungen durch eine risikoertragsorientierte Steuerung zu optimieren. Das Risiko-Management als integraler Bestandteil der Unternehmenssteuerung erschließe neue Ertrags- und Marktpotenziale. Das Aufsichtssystem fördere dabei eine aktive interne Lösung. Allerdings sollte nach Meinung des GDV eine einheitliche Interpretation der qualitativen Regeln gewährleistet sein, die Anforderungen an die externe Berichterstattung aktiv koordiniert sowie das Lamfalussy-Verfahren transparenter gestaltet werden. Darüber hinaus sollte das Wissen der Versicherungswirtschaft frühzeitig in die Diskussion integriert werden, so Schareck.

Quelle: RATINGaktuell-Express 19/04 vom 12. Mai 2004

## **S&P: INVESTMENT ALS GRÖSSTER RISIKO-TREIBER**

Versicherungsunternehmen haben erst in den letzten Jahren gelernt, wie mit Kapital wirklich umzugehen ist., meint Wolfgang Rief, Director Insurance Rating bei Standard & Poor's (S&P). Doch bei aller erkennbaren positiven Entwicklung: die Kapitalausstattung ist aus Sicht der Rating-Agentur nicht der entscheidende Faktor. Das Gesamt-Risiko eines Versicherers setze sich in zunehmendem Maße aus einer mehrschichtigen Risiko-Dimension zusammen. Dazu zählten u.a. das Zeichnungs- und Markt-Risiko, Kredit-Risiken, Liquiditäts-Risiken und operationelle Risiken. Der größte Block, d.h. mehr als 50 % des Required Capital auf Basis des S&P-Modells, beziehe sich jedoch auf die Kapitalanlagerisiken, so Rief. Deshalb müssten Versicherer stärker berücksichtigen, dass Kapital nicht nur für versicherungstechnische Risiken zu hinterlegen sei, sondern gleichsam für Investment-Risiken. Zudem müssten Markt- und Produkt-Risiken besser evaluiert werden. Die Einschätzung des Rating-Experten wird durch eine aktuelle Erhebung der Beratungsgesellschaft Mercer Oliver Wyman bestätigt, derzufolge das Investment Asset Liability Management (ALM) Risk mit 64 % als der mit Abstand größte Risiko-Treiber für das Zielkapital geschätzt wird. Dahinter rangiert das operationelle Risiko mit 27 % an zweiter Stelle, was sich primär durch ein hohes Ausmaß an regulatorischen Compliance-Risiken sowie substanziellen Kosten-Risiken auf Grund von langfristigen Abwicklungs- und Verwaltungs-Commitments begründet. Neben der Kapitalausstattung nennt Rief insbesondere die Ertragslage, das Branchen-Risiko, die finanzielle Flexibilität, die Wettbewerbsposition, Kapitalanlagen bzw. Liquidität (Anlagestrategie, Qualität der Kapitalanlagen, Diversifikation, Sicherheit, Anlageperformance, ALM, laufende Erträge vs. Kapitalerträge usw.) sowie die Management-Strategie als Bewertungskriterien im interaktiven Rating-Verfahren. Die Strategieprozesse und unternehmerischen Anforderungen gewinnen nachhaltig an Bedeutung., sagt Rief. Die langfristige Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens werde auf kurz oder lang zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor.

Quelle: RATINGaktuell-Express 19/04 vom 12. Mai 2004