

Zinskurve unter Solvency II: Detail mit großer Wirkung

„Die Lebensversicherungsbranche sollte reguliert, nicht weg-reguliert werden. Solvency II darf also die Kapitalhürde nicht zu hoch legen. Allerdings sollten die Versicherungsgesellschaften Fehlsteuerungen vermeiden, welche ein Aufsichtssystem möglicherweise mit sich bringen könnte.“

„Die Lebensversicherungsbranche sollte reguliert, nicht weg-reguliert werden. Solvency II darf also die Kapitalhürde nicht zu hoch legen. Allerdings sollten die Versicherungsgesellschaften Fehlsteuerungen vermeiden, welche ein Aufsichtssystem möglicherweise mit sich bringen könnte.“

Pressefoto_Michael_Kluettgens_Director_Towers_WatsonMichael Klüttgens, Director und Solvency II-Experte, Towers Watson

Wäre Solvency II in seiner ursprünglichen Form umgesetzt worden, würde ein großer Teil der deutschen Lebensversicherer heute Schwierigkeiten haben, die Kapitalvorschriften zu erfüllen.

Zwar kommt Solvency II nun vermutlich erst 2017 zum Einsatz, aber dennoch: Ungelöst bleibt vor allem die Frage nach der anzusetzenden Zinskurve, welche den mit Abstand wichtigsten Parameter in der Risikobewertung darstellt. Ein technisches Detail mag man sagen – welches aber ungeahnte Auswirkungen auf die Risikoeinschätzung der Versicherer haben kann. Denn es gilt: Je niedriger die Zinskurve, desto höher die bilanziellen Belastungen.

Wenn man die ursprünglich vorgesehene Wahl der Zinskurve gesetzlich verankert hätte, wären die Aufwendungen für die Versicherer heute unangemessen hoch. Vor allem würde sich die Volatilität am Kapitalmarkt zu stark auf die Bilanzpositionen übertragen, was signifikante Probleme aufgeworfen hätte. Denn insbesondere die deutschen Lebensversicherer sind – aufgrund der hierzulande üblichen langfristigen Zinsgarantien – vom stark gesunkenen Zinsniveau betroffen.

Nun sollen mit einer derzeit laufenden Studie, dem Long-Term-Guarantee-Assessment, diverse Erleichterungen im Hinblick auf die anzusetzende Zinskurve getestet werden. Dies ist grundsätzlich zu begrüßen und es ist durchaus sinnvoll, dass Versicherer künftig alle angebotenen Maßnahmen auch in ihrer Berichterstattung gegenüber der Aufsicht einsetzen. Vorsicht ist aber beim internen Einsatz geboten.

Versicherer sollten vorsichtig planen, in welchem Umfang sie die zur Diskussion stehenden Anpassungen der Zinskurve auch für ihre interne Steuerung einsetzen.

Sinnvoll erscheint etwa eine Adjustierung basierend auf dem Verhältnis von illiquiden festverzinslichen Wertpapieren und vorhersagbaren Auszahlungen. Dieses so genannte Matching Adjustment eliminiert eine künstliche – größtenteils liquiditätsgtriebene – Volatilität in der Solvency II-Bilanz. Es eignet sich zudem bestens zur Steuerung des Geschäfts im Rahmen des Asset-Liability-Managements. Ebenso zu begrüßen ist eine Extrapolation der Zinskurve am langen Ende, wenn mangels Liquidität keine adäquaten Marktpreise vorhanden sind.

Aber: Anpassungen der Zinskurve können auch zu Fehleinschätzungen führen!

Problematisch sind dagegen die Vorschläge, die eine mehr oder weniger willkürliche Erhöhung der Zinskurve von z. B. 2 Prozent und mehr vorsehen. Und ebenso schwierig sind Übergangsregelungen, die mit den Diskontsätzen aus HGB starten. Es liegt auf der Hand, dass solche Anpassungen zu gravierenden Fehleinschätzungen der ökonomischen Wirklichkeit führen

können. Denn die Folge wären langfristig nachteilige Entscheidungen beim Pricing, bei der Kapitalanlage oder Investitionen. Solche Anpassungen suggerieren, dass Gesellschaften weiterhin langfristiges Geschäft mit hohen Garantien profitabel vertreiben können – obwohl in der Realität längst Modifikationen des Geschäftsmodells notwendig wären.

ORSA: Positiver Impuls für wert- und risikoorientierte Unternehmenssteuerung

Die Verschiebung von Solvency II sollten Gesellschaften zum Anlass nehmen, genau zu prüfen, welche Komponenten des Regelwerks sinnvoll für eine wert- und risikoorientierte Unternehmenssteuerung sind. Wichtig ist, dass sie unter Solvency II risikogerechte Entscheidungen treffen, etwa im Neugeschäft oder in der Kapitalanlagepolitik. Deshalb ist es auch zu begrüßen, dass der Baustein ORSA (Own Risk and Solvency Assessment) schon viel früher eingeführt werden soll: ORSA sieht vor, das Risikomanagement mit der Unternehmensplanung und dem Kapitalmanagement zu verknüpfen. Damit bietet sich die Gelegenheit, Aspekte nicht mehr nur aus der Compliance-Sicht zu betrachten, sondern vor allem vor dem Hintergrund, ob sie im Unternehmen Wert schaffen oder nicht.

Michael Klüttgens ist Director bei der internationalen Unternehmensberatung Towers Watson im Bereich „Risk Consulting und Software“ und seit Jahren auf die Entwicklungen um Solvency II spezialisiert. In diesem Geschäftsbereich bietet Towers Watson Dienstleistungen in den Bereichen Versicherung, Risikomanagement, Rückversicherungsvermittlung und Investment.

Kontakt:

VOCATO public relations
Corinna Bause / Miriam Hausen
Telefon: 02234/60198-19/-15
E-Mail: cbause@vocato.com / mhausen@vocato.com

Über Towers Watson

Das Geschäftssegment Risk and Financial Services von Towers Watson bietet Dienstleistungen in den Bereichen Versicherung, Risikomanagement, Rückversicherungsvermittlung und Investment. Towers Watson berät hier mehr als drei Viertel der weltweit größten Versicherungsunternehmen, ist der weltweit viertgrößte Rückversicherungsvermittler und hat über 400 Softwarekunden. Im Investment Consulting berät Towers Watson mehr als 1.000 institutionelle Anleger mit Vermögenswerten in Höhe von über 2,1 Billionen US-Dollar.

Towers Watson (NYSE, NASDAQ: TW) ist ein führendes weltweites Beratungsunternehmen, das Unternehmen dabei unterstützt, ihre Leistung durch effizientes Personal-, Risiko- und Finanzmanagement zu verbessern. Das Unternehmen berät zu allen Aspekten der betrieblichen Altersversorgung, des Talent- und Vergütungsmanagements sowie des Risiko- und Kapitalmanagements. Towers Watson hat weltweit 14.000 Mitarbeiter und ist im Internet unter der folgenden Adresse zu finden: www.towerswatson.com

towers watson