

04.07.2011 – 09:42 Uhr

Bain-Studie: Strategische Herausforderung Solvency II / Europäische Versicherer brauchen noch Anlauf zu Solvency II

München/Zürich (ots) -

- Querverweis: Die Ergebnisse der Studie liegen in der digitalen Pressemappe zum Download vor und sind unter <http://www.presseportal.de/dokumente> abrufbar -

- Exklusive Simulation von Bain & Company und Towers Watson zeigt Handlungsbedarf in allen europäischen Kernmärkten
- Unterschiedliche Problemfelder in einzelnen Märkten und Sparten
- Aktuell verdienen nur wenige Versicherungssparten ihre Kapitalkosten

Mit dem neuen EU-Regelwerk Solvency II rückt Kapital als knappe Ressource in den Mittelpunkt der strategischen Überlegungen aller europäischen Versicherer. Die Unternehmensberatung Bain & Company analysierte gemeinsam mit Towers Watson in den vergangenen Monaten die Auswirkungen von Solvency II auf die wichtigsten Versicherer in den vier großen EU-Märkten Deutschland, Frankreich, Italien und Großbritannien für das Leben-, Kranken- und Schaden-/Unfallgeschäft. Dazu wurde ein einheitliches Modell auf Basis öffentlicher Daten und gemäß der QIS5-Spezifikationen verwendet. Die Studie "Solvency II - eine strategische und kulturelle Herausforderung" konzentriert sich auf zwei entscheidende Kennzahlen: die Solvenzquote und die risikoadjustierte Profitabilität. Damit bietet die Studie deutlich mehr Informationen als die im April veröffentlichten Ergebnisse der Europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA. Die Studie zeigt deutlich: Viele Unternehmen sind noch unzureichend auf Solvency II vorbereitet, so dass selbst eine Verschiebung der Einführung auf 2014 für viele Unternehmen keine Entwarnung bedeutet. Daher steht bei den Unternehmen in den nächsten Jahren nicht nur die operative Vorbereitung auf der Agenda, sondern auch die Optimierung und gegebenenfalls Neuausrichtung ihres Geschäftsmodells.

Lebensversicherer: Schwächen vor allem in Deutschland und Großbritannien

Die Solvenzquoten insbesondere der deutschen und britischen Lebensversicherer sind unter Solvency II kritisch: für 25 Prozent der deutschen und 21 Prozent der britischen Unternehmen führt die Simulation zu einer Solvenzquote gemäß QIS5 von weniger als 100 Prozent. Die wesentliche Ursache für dieses im europäischen Vergleich schwache Ergebnis ist der hohe Anteil von Rentenversicherungen mit langen Laufzeiten in Deutschland und Großbritannien. Jede vierte deutsche Lebensversicherung ist heute als Rentenversicherung ausgestaltet, mit deutlich steigender Tendenz; in Frankreich und Italien sind es weniger als zehn Prozent. Diese langlaufenden, traditionellen Lebensversicherungen mit einer garantierten Verzinsung erfordern unter Solvency II eine hohe Kapitaldeckung. Erschwerend kommt hinzu: Verglichen mit anderen europäischen Ländern ist in Deutschland die Diskrepanz zwischen den Laufzeiten der Versicherungsverträge und des angelegten Vermögens besonders hoch; manches Haus fährt mit Blick auf die deutsche Rechnungslegung nach HGB nach wie vor kurze Durationen. Zum Vergleich: In Frankreich, Italien und Großbritannien ist der Duration Mismatch in der Regel kein Thema, weil die Verbindlichkeiten deutlich kurzfristiger sind oder bei Sofortrenten durch entsprechende Langläufer gedeckt werden.

Schaden- und Unfallversicherer: Geringe Solvenzquoten in Italien

Ein anderes Bild ergibt sich bei den Schaden- und Unfallversicherern; hier stehen die deutschen und britischen Häuser vergleichsweise gut da. Lediglich acht Prozent der simulierten Versicherer in Großbritannien und kein einziger der untersuchten deutschen Versicherer hat Solvenzquoten gemäß QIS5 von unter 100 Prozent, obwohl europaweit in dieser Sparte das benötigte Kapital im Vergleich zu Solvency I um mehr als 200 Prozent steigen wird.

Ganz anders die Lage in Italien: Die Hälfte der italienischen Sachversicherer weist in der Simulation eine Solvenzquote von weniger als 100 Prozent aus. Der Grund ist der ungünstige Produktmix: In Italien ist der Anteil der Kfz-Versicherungen in dieser Sparte mit rund 50 Prozent erheblich größer als in den anderen europäischen Märkten. Und die Gesamtkostenquote liegt in diesem hart umkämpften Versicherungszweig in Italien bei nahezu 110 Prozent der Prämien - das belastet die Eigenmittel und damit die Solvenz.

Viele Versicherer verdienen ihre Kapitalkosten nicht

Die zweite entscheidende Kennzahl unter Solvency II ist die erwirtschaftete Rendite auf das eingesetzte Kapital. Hier fällt die Differenz zwischen den einzelnen Versicherungssparten auf. So gibt es in der Lebensversicherung erhebliche Unterschiede zwischen traditionellen und fondsgebundenen Produkten. Während die traditionellen Produkte im europäischen Durchschnitt eine leicht negative risikoadjustierte Rentabilität von minus einem Prozent ausweisen, glänzen die fondsgebundenen mit zum Teil zweistelligen Renditen. Noch attraktiver ist aus Ertragsicht die Risikolebensversicherung; im Durchschnitt ergab die Simulation hier Renditen von 17 Prozent. Wollten sich Lebensversicherer in Zukunft auf diese beiden Produktgattungen beschränken, würden sie jedoch deutlich zu kurz denken. Vielmehr sind neue, kapitalschonende aber dennoch von Banken und Fondsgesellschaften klar abgrenzbare Garantiekonzepte gefragt.

Bei den Sachversicherern bewahrheitet sich eine landläufige Meinung: Mit Kfz-Haftpflicht ist kein Geld zu verdienen. Die risikoadjustierte Rentabilität liegt im europäischen Durchschnitt bei minus drei Prozent; mit Ausnahme von Großbritannien liegt sie auch bei der Versicherung von Eigentum und Gebäuden im negativen Bereich. Mit anderen Versicherungsprodukten wie der Haftpflicht lassen sich dagegen zumindest in einigen europäischen Märkten durchaus attraktive Renditen erwirtschaften.

Zeit zu handeln

"Unsere Analyse deckt die zum Teil erheblichen Schwächen der europäischen Versicherer bei Solvenzquote und risikoadjustierter Profitabilität unter Solvency II auf", kommentiert Dr. Gunther Schwarz, Partner bei Bain & Company und Leiter der Versicherungs-Praxisgruppe für Europa, die Ergebnisse der Studie. "Bevor das neue EU-Regelwerk eingeführt wird, müssen sich die Unternehmen intensiv mit ihrer Kapital- und Risikooptimierung beschäftigen." Doch diese Maßnahmen zur Entlastung des Solvenzkapitals sind nur ein Teil der Hausaufgaben: "Die Versicherer müssen ihre Unternehmensstrategie an die neuen Rahmenbedingungen anpassen, ebenso Organisation und Kultur", so Schwarz. "Das ist eine Herkulesaufgabe!" Zugleich eröffne dieser Umbruch gerade für kapital- und ertragsstarke Häuser neue Chancen, so Gunther Schwarz: "Der gesamte Versicherungsmarkt kommt in Bewegung. Das ist die ideale Gelegenheit für Branchenfürer, ihre Marktposition weiter auszubauen."

Nach Überzeugung von Frank Schepers, Director bei Towers Watson, müssen sich die Versicherungen jetzt den neuen strategischen Herausforderungen stellen: "Es geht bei Solvency II nicht nur um die Berechnung neuer Kennzahlen. Die neuen Regeln erfordern ein Umdenken im gesamten Unternehmen und zum Teil völlig neue Prozesse. Im Reporting wird eine weitgehende Industrialisierung unumgänglich sein." Schepers warnt davor, solche Arbeiten noch länger aufzuschieben: "Schon bei mittelgroßen Unternehmen dauert die Einführung neuer Prozesse angesichts der Komplexität rund zwei Jahre. Und selbst bei einer Verschiebung auf 2014 ist es ambitioniert, das Geschäftsmodell in dieser Zeit neu auszurichten."

Begriffserklärungen:

Die Solvenzquote ist eine entscheidende Kennzahl unter Solvency II. Sie misst, in wie weit das Vermögen einer Versicherung durch Solvenzkapital gedeckt ist. Unter Solvenzkapital versteht man das Kapital, das Versicherer vorhalten müssen, um eingegangene Risiken abzudecken.

QIS5 (Quantitative Impact Study 5) bezeichnet die fünfte offizielle Auswirkungsstudie der Europäischen Kommission zur Bestimmung der Solvenzkapitalanforderungen der Versicherer unter Solvency II vor der endgültigen Einführung des neuen Regelwerks.

Bain & Company (<http://www.bain.de> , <http://www.joinbain.de>)

Strategische Beratung, operative Umsetzung, messbare Ergebnisse: Mit diesem unternehmerischen Ansatz ist Bain & Company eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erreichen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft der Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumsfelder zu erschließen. Seit Gründung 1973 lässt sich Bain dabei an den Ergebnissen seiner Beratungsarbeit finanziell messen. Bisher waren Bain-Berater weltweit für über 4.600 große und mittelständische Unternehmen tätig. Insgesamt unterhält die Strategieberatung 44 Büros in 29 Ländern und beschäftigt 5.000 Mitarbeiter, rund 500 davon im deutschsprachigen Raum.

Towers Watson (<http://www.towerswatson.de>)

Als eines der weltweit führenden Beratungsunternehmen unterstützt Towers Watson Unternehmen bei der Optimierung ihrer Performance durch effektive Lösungen im Personal-, Finanz- und Risikomanagement. Die ca. 14.000 Mitarbeiter in allen wichtigen Ländern der Welt beraten Sie zu allen Aspekten der betrieblichen Altersversorgung, des Talent- und Vergütungsmanagements sowie des Risiko- und Kapitalmanagements.

Kontakt:

Leila Kunstmann-Seik
Karlsplatz 1, 80335 München
Tel: +49 89 5123 1246, E-Mail: leila.kunstmann@bain.com

Pressekontakt Tower Watson:
Corinna Bause, VOCATO Public Relations
Tel: +49 2234 6019 819, E-Mail: cbause@vocato.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100700323> abgerufen werden.