

Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft

Oktober 2016

ZIELSETZUNG UND HINWEISE

Der vorliegende Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft soll aktuelle Entwicklungen, Risikopotenziale und Implikationen der Änderungen des rechtlichen und wirtschaftlichen Umfelds im österreichischen Versicherungssektor aufzeigen.

Während der Fokus des ersten Berichts über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft vom Oktober 2015 auf den Auswirkungen von Solvency II, dem neuen System für die Beaufsichtigung von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen, lag, geht der vorliegende Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft auf die ersten Erfahrungen mit diesem neuen Aufsichtssystem ein und zeigt die Implikationen der sonstigen sich aus dem rechtlichen sowie ökonomischen Umfeld ergebenden Treiber auf das Versicherungsgeschäft auf.

Mit „Solvency II“ wird ein neues Aufsichtssystem eingeführt, das die Grundsätze der Aufsicht über Versicherungsunternehmen entscheidend ändert. Dieses neue, seit 1.1.2016 geltende Regelwerk soll zwar die Assekuranz durch das Erfordernis einer risikoadäquaten Unternehmenssteuerung und mittels einer verstärkten Zusammenarbeit der nationalen Aufsichtsbehörden krisenfester machen, allerdings fällt die Implementierung von Solvency II mit der schwierigsten Finanzmarktlage seit vielen Jahrzehnten zusammen. Zu den Herausforderungen, die mit dem frühen Stadium der Solvency II-Implementierung verbunden sind, kommen erschwerend die Auseinandersetzung mit der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank, mit dem aktuellen ökonomischen Umfeld, dem Klimawandel, der Digitalisierung und dem berechtigten Bedürfnis der Versicherungskunden nach mehr Transparenz und mehr Vergleichbarkeit zwischen den Produkten der einzelnen Sektoren dazu. Im Hinblick auf eine schlankere Berichtsstruktur wurde das Kapitel „RECHTLICHES UMFELD“ in den Anhang integriert.

Der Inhalt des Berichts basiert auf den Wahrnehmungen aus der Aufsichtstätigkeit sowie auf Informationen aus externen Quellen. Die rechtlichen Grundlagen bleiben durch diesen Bericht unberührt. Über die gesetzlichen Bestimmungen hinausgehende Rechte und Pflichten können aus diesem Dokument nicht abgeleitet werden.

INHALTSVERZEICHNIS

I.	EXECUTIVE SUMMARY	5
II.	EINLEITUNG	7
III.	ÖKONOMISCHES UMFELD UND RISIKOTREIBER	8
A.	ALLGEMEINE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNGEN	8
B.	BREXIT: MÖGLICHE AUSWIRKUNGEN	9
C.	WIRTSCHAFTLICHE SITUATION IN ÖSTERREICH	11
D.	AKTUELLE RISIKOTREIBER UND RISIKEN.....	14
IV.	IMPLIKATIONEN FÜR DEN VERSICHERUNGSBETRIEB.....	19
A.	STRUKTURANPASSUNGEN DES ÖSTERREICHISCHEN VERSICHERUNGSMARKTS .	19
B.	PROFITABILITÄT	21
1.	Ergebnis der Geschäftstätigkeit (EGT)	21
2.	Prämienentwicklung	21
3.	Versicherungsdurchdringung und -dichte	24
4.	Aufwendungen für Versicherungsfälle	27
C.	GRENZÜBERSCHREITENDE VERFLECHTUNGEN	28
1.	Versicherungsgruppen	28
2.	Niederlassungsfreiheit und freier Dienstleistungsverkehr.....	30
D.	VERWALTETES VERMÖGEN	32
E.	SOLVABILITÄT	38
1.	Entwicklung der Solvabilität	38
2.	Maßgeblichkeit der risikolosen Zinskurve	41
3.	Verwendung von LTG Maßnahmen.....	44
F.	PRODUKTGESTALTUNG IN DER LEBENSVERSICHERUNG	46
G.	DIGITALISIERUNG: INSURTECHS	50
H.	BUSINESS CONDUCT	54
1.	Stärkere Fokussierung auf den Kunden	54
2.	Stärkerer Fokus auf Business Conduct seitens der Aufsicht.....	57
3.	Erleichterung des grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts.....	58
V.	ANHANG (RECHTLICHES UMFELD).....	60
A.	SOLVENCY II.....	60
B.	FMA-VERORDNUNGEN UND RUNDSCHREIBEN	66
C.	FMA-LEITFÄDEN.....	70
D.	INFORMATIONSSCHREIBEN DER FMA	71
E.	BILANZIERUNG (UGB/VAG-BILANZ)	72
F.	ABSCHLUSSPRÜFUNG.....	73
G.	EZB-VERORDNUNGEN ZUM MELDEWESEN	74

H.	EMIR	74
I.	SECURITIES FINANCING TRANSACTIONS (SFT)	76
J.	EUROPÄISCHE LANGFRISTIGE INVESTMENTFONDS	77
K.	INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE (IDD).....	78
L.	VORBEREITENDE LEITLINIEN ZU DEN AUFSICHTS- UND LENKUNGSVORKEHRUNGEN	80
M.	PACKAGED RETAIL AND INSURANCE-BASED INVESTMENT PRODUCTS (PRIIPS)	81
N.	IAIS.....	84
O.	IAS/IFRS	85
P.	RECOVERY AND RESOLUTION.....	87
Q.	FATF	88
VI.	ABBILDUNGSVERZEICHNIS	89

I. EXECUTIVE SUMMARY

Gerade in den letzten Jahren sehen sich die österreichischen Versicherungsunternehmen großen Veränderungen ausgesetzt: Die Einführung von Solvency II, das lang andauernde Niedrigzinsumfeld, der Klimawandel, die stetige Erhöhung der Lebenserwartung, die aktuelle politische Lage in Europa, die zunehmende Verfügbarkeit von Daten und Informationen (Big data), die Digitalisierung, das Cyber Risk und die jüngste Rechtsprechung des EuGH und des OGH stellen Versicherungsunternehmen vor besondere, in den letzten Jahrzehnten nicht gekannte, Herausforderungen.

Diese Veränderungen begünstigen auch den bereits vor dem Inkrafttreten von Solvency II zu bemerkenden Konsolidierungsprozess. In den letzten fünf Jahren hat sich die Zahl der in Österreich zugelassenen Versicherungsunternehmen um 16% auf 89 verringert. Gerade vor dem Hintergrund niedriger Erträge ist der Druck zu Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen nachvollziehbar. Die Profitabilität des Versicherungsgeschäftes ist nach einem Anstieg von 2011 bis 2013 in 2014 und 2015 wieder gesunken. Das EGT ist von 2014 auf 2015 um über 16% auf 1,13 Mrd Euro zurückgegangen, was aber immer noch den vierbesten Wert seit 2002 darstellt. Dass Österreich mit seinem Prämienwachstum über dem europäischen Durchschnitt liegt, kann wohl nur wenig trösten und die Halbjahreszahlen 2016 zeigen ein noch viel ungünstigeres Bild. Die 2015 offensichtlich noch sehr attraktiven Einmalerläge sind mit einem Minus von über 40% im ersten Halbjahr 2016 extrem stark eingebrochen, was offenbar in der wenig attraktiven Verzinsung, aber auch in den Verschlechterungen der steuerlichen Rahmenbedingungen begründet liegt.

Die großen österreichischen Versicherungsgruppen sind derzeit mit fast 100 Auslandsbeteiligungen in 28 Ländern tätig, hauptsächlich im CESEE-Raum. Schon beinahe die Hälfte des Prämienaufkommens dieser Gruppen stammt aus dem Auslandsgeschäft. In zahlreichen Staaten Mittel-, Ost- und Südosteuropas halten die Tochterunternehmen österreichischer Versicherungsgruppen dominante Marktpositionen. Die laufende Zusammenarbeit mit den zuständigen Aufsichtsbehörden der Tätigkeitsländer und eine effektive Versicherungsgruppenaufsicht sind essentielle Bestandteile der FMA-Aufsichtsstrategie für Versicherungsgruppen.

Die Solvabilitätsquoten der österreichischen Versicherungsunternehmen bewegen sich, trotz sehr volatiler Finanzmärkte und trotz der Herausforderungen aus dem Niedrigzinsumfeld, auf relativ hohem und stabilem Niveau. Klar zu beobachten ist allerdings die Volatilität der Solvabilitätsquoten einzelner Versicherungsunternehmen. Der Median der Solvabilitätsquoten aller österreichischen Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen liegt bei 215%, das gewichtete Mittel bei 247%. Bei der Beurteilung von Solvabilitätsquoten einzelner Unternehmen ist zu beachten, inwieweit von diesen die sogenannten Long-Term-Guarantee (LTG)-Maßnahmen in Anspruch genommen wurden. In Anbetracht ständig sinkender Zinskurven und des generell schwachen ökonomischen Umfeldes beobachtet die FMA die Entwicklung der Finanz- und Ertragslage der Versicherer sehr genau, damit auch in Zukunft die Erbringung aller Leistungen sichergestellt ist.

Die Produktgestaltung in der Lebensversicherung ist für die Versicherungsunternehmen schwieriger und anspruchsvoller als je zuvor. Aus bestehenden Altverträgen müssen die Unternehmen noch über Jahre hinaus einen durchschnittlichen Garantiezins von 2,7% erwirtschaften, was vor dem Hintergrund der derzeitigen Marktlage und der bei Wiederveranlagung zu erzielenden Renditen eine besondere Herausforderung darstellt. Die schlechte Ertragsituation lässt den Druck auf die Kosten steigen und zwingt die Unternehmen zu höherer Effizienz und zu Kosteneinsparungen. Zusätzlich führen regulatorische Maßnahmen zu einer steigenden Transparenz, insbesondere auch im Hinblick auf die Kosten. Die FMA hat den bestehenden Regulierungsrahmen an die neuen Gegebenheiten angepasst, um innovative Produktentwicklungen in einem schwierigen Umfeld zu ermöglichen, gleichzeitig aber die ausreichende Wahrung der Versicherteninteressen abzusichern.

Der rasche technologische Fortschritt durch fortschreitende Digitalisierung und der Nutzung von Big Data werden auch das Versicherungsgeschäft der nächsten Jahre und Jahrzehnte nachhaltig prägen. Die Aufsicht ist neutral gegenüber Innovation und technologischen Entwicklungen. Die Rolle der FMA ist die Aufsicht über konzessionierte Unternehmen und im Falle von InsurTechs die Abklärung, ob ein konzessionspflichtiger Geschäftsbetrieb vorliegt. Um den Start-ups in der FinTech-Branche den Zugang zur FMA und damit die frühzeitige Klärung von Rechts- und Konzessionsfragen zu vereinfachen, hat die FMA kürzlich eine Kontaktstelle für FinTechs eingerichtet. Für die FMA ist es wesentlich, dass auch in der neuen, digitalen Welt die Informationspflichten der Versicherer gegenüber den Kundinnen und Kunden eingehalten werden. Die FMA ist bestrebt, die Erfüllung dieser Anforderung in einer Weise zu ermöglichen, die diesen neuen Technologien entspricht. Die Digitalisierung und Big Data bringen sicherlich neue und bisher nicht gekannte Chancen für die Versicherungswirtschaft, zugleich aber auch neue Risiken, die es zu bewältigen gilt.

Verstärkter Schutz der Interessen der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten ist nicht bloß eines der Kernthemen in der Strategie von EIOPA, sondern auch eines der wichtigsten Anliegen der FMA. Die Versicherungsunternehmen haben der FMA jährlich über Beschwerden und deren Bearbeitung zu berichten. Diese Informationen werden von der FMA analysiert, um eine risikobasierte Business-Conduct-Aufsicht einzuführen, dh Probleme im Hinblick auf bestimmte Beschwerdethemen, Produkte, Versicherungszweige oder auch Unternehmen frühzeitig zu erkennen und damit rechtzeitig Maßnahmen setzen zu können. Die FMA will auch, auf Basis ihrer Erfahrungen und Erkenntnisse aus der täglichen Aufsichtstätigkeit, einen Beitrag zur Verbraucherbildung zu leisten. In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die Informationsbroschüre Lebensversicherung zu verweisen, die auf der FMA Homepage abrufbar ist und den Kundinnen und Kunden hilfreiche Tipps vor dem Abschluss einer Lebensversicherung geben soll.

II. EINLEITUNG

Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen („[R]VU“) sind, wie alle wirtschaftlich agierenden Unternehmen, einer Vielzahl von Einflüssen ausgesetzt. Der wirtschaftliche Erfolg und damit auch die Sicherstellung der dauerhaften Erfüllbarkeit der Versicherungsverpflichtungen hängen von der Fähigkeit ab, diese Einflüsse rechtzeitig zu erkennen und dementsprechend das Unternehmen zu steuern.



Abbildung 1: Umwelteinflüsse auf (R)VU

Gerade in den letzten Jahren sehen sich die österreichischen Versicherungsunternehmen („VU“) großen Veränderungen ausgesetzt: Die Einführung von Solvency II, das lang andauernde Niedrigzinsumfeld, der Klimawandel, die stetige Erhöhung der Lebenserwartung, die aktuelle politische Lage in Europa, die zunehmende Verfügbarkeit von Daten und Informationen (Big data), die Digitalisierung, das Cyber Risk und die jüngste Rechtsprechung des EuGH und des OGH stellen (R)VU vor besondere, in den letzten Jahrzehnten nicht gekannte, Herausforderungen.

III. ÖKONOMISCHES UMFELD UND RISIKOTREIBER

A. ALLGEMEINE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNGEN

Die Europäische Kommission („EK“) erwartet weiterhin moderates Wirtschaftswachstum in der EU.

Niedrige Ölpreise, die Euro-Wechselkursentwicklung, eine extensive monetäre Politik sowie Effekte einer leicht unterstützenden Fiskalpolitik stützen weiterhin das Wachstum in diesem Jahr. Die EK verweist jedoch auch auf allmählich verpuffende Effekte aus den niedrigen Ölpreisen und der Abwertung des Euro. In Folge wird für das nächste Jahr insgesamt eine Verlangsamung der Steigerung des Privatkonsums – welcher bislang den Hauptmotor des Wachstums darstellte – erwartet, obwohl von einer teilweisen Kompensierung dieser Entwicklung durch Beschäftigungszuwächse und durch eine moderate Beschleunigung von Lohnerhöhungen ausgegangen wird. Das Wachstumspotential wird durch Investitionslücken, strukturelle Arbeitslosigkeit und geringe Produktivitätssteigerungen reduziert. Zudem könnten politische Unsicherheiten potenziell beträchtliche ökonomische Auswirkungen nach sich ziehen.¹

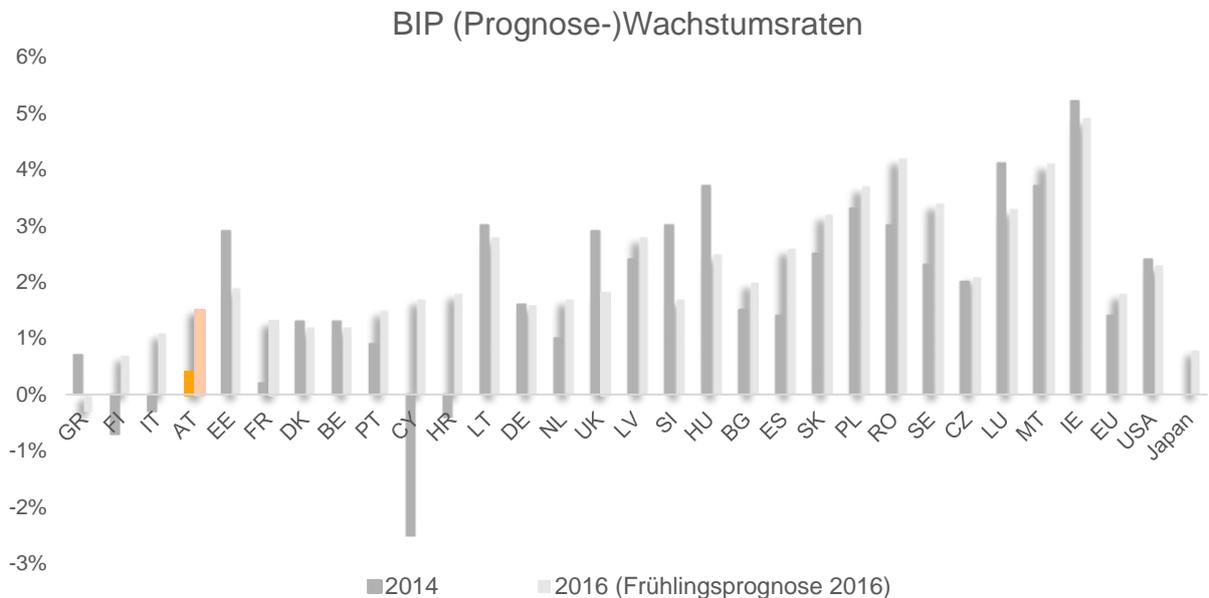


Abbildung 2: BIP (Prognose-)Wachstumsraten²

Als Ergebnis der Analysen sieht die **Wachstumsprognose 2016** der EK vom Mai 2016 für die EU ein Wachstum von 1,8 % – im Vergleich zu einem Wert von 2,0 % für 2015 und von 1,4 % für 2014 – vor. Im Vergleich zur Winterprognose wurden die Vorhersagen in der Frühlingsprognose – noch vor der Brexit-Abstimmung – betreffend das Jahr 2016 für die EU von 1,9 % auf 1,8 %, für die USA von 2,7 % auf 2,3 % und auch für Japan von 1,1 % auf 0,8 % gesenkt. Unter anderem gestiegene Finanzmarktvolatilitäten und enttäuschende Wachstumsraten in den USA und in Japan gegen Ende des letzten Jahres haben diese Revisionen verursacht.³

¹ [EK, European Economic Forecast, Spring 2016.](#)

² [EK, European Economic Forecast, Spring 2016.](#)

³ [EK, European Economic Forecast, Spring 2016.](#)

In diesem Umfeld liegt der EZB-Hauptrefinanzierungszinssatz seit März 2016 bei 0 %. Zuletzt wurde in einer Pressekonferenz des EZB-Rats vom 8.9.2016 darauf hingewiesen, dass die **EZB-Leitzinsen** für längere Zeit auf dem aktuellen oder einem niedrigen Niveau bleiben werden. Weiters wurde die Absicht zur Beibehaltung der geldpolitischen **Sondermaßnahmen** – die im Ankauf von Vermögenswerten bestehen – bis zum Erkennen einer nachhaltigen Korrektur der Inflationsentwicklung, geäußert.⁴ Diese Maßnahmen sind umstritten; Kritikern zufolge könnte deren langfristige Anwendung bspw zu einem Vertrauensverlust gegenüber Währungsinstitutionen führen.⁵ In den USA wird dagegen eine baldige Zinserhöhung diskutiert.⁶

B. BREXIT: MÖGLICHE AUSWIRKUNGEN

Das UK-Brexit-Votum vom 23.6.2016, bei dem Briten mit einer Mehrheit von 51,9 % für einen Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU stimmten, verstärkte ökonomische und politische Unsicherheiten, die eine Verschlechterung der Wachstumsaussichten sowohl für UK als auch für den Rest der EU für 2016 und 2017 mit sich brachten. Grundsätzlich entfaltet die Abstimmung keine unmittelbare verbindliche Rechtswirkung, es ist jedoch davon auszugehen, dass die britische Regierung einen Antrag gemäß Art 50 des Vertrags über die Europäische Union (EUV) zur Auslösung des eigentlichen Austrittsprozesses stellen wird.⁷ Bei den anschließenden Verhandlungen zwischen UK und der EU, für die eine Frist von zwei Jahren vorgesehen ist, sollen dann die Austrittsdetails erarbeitet werden. Generell werden eine Verlangsamung des Privatkonsums und von Investitionssteigerungen sowie Beeinträchtigungen des Außenhandels, vor allem für UK, aber auch für die anderen EU-Mitgliedstaaten erwartet.

Von der EK durchgeführte Simulationen weisen darauf hin, dass sich BIP-Verluste für den Euro-Bereich insgesamt im Bereich von $\frac{1}{4}$ bis $\frac{1}{2}$ Prozentpunkten und für UK insgesamt von 1 bis $2\frac{3}{4}$ Prozentpunkten bewegen könnten. Im strengen Szenario vermindert sich für die EU 27 (ohne UK) das BIP-Wachstum betreffend des Jahres 2016 von 1,8 % auf 1,7 % und betreffend des Jahres 2017 von 1,9 % auf 1,4 %.⁸ Insgesamt kann ein potenziell erhöhter Anstieg der Volatilität erwartet werden, welcher kurzfristig sämtliche marktgehandelten riskanteren Assets (darunter möglicherweise auch CEE-Währungen), mittelfristig aber auch ausgewählte Immobilienmärkte Europas, betreffen könnte. Weitere Nachfrageerhöhungen nach „sicheren“ Staatsanleihen-Investments („Flight-to-quality“) wäre eine mögliche Folgewirkung.

Auswirkungen hinsichtlich des internationalen Stellenwertes des Finanzzentrums City of London sind derzeit umstritten. John Nelson, Vorsitzender von Lloyds hat – bei gleichzeitiger Betonung der Absicht zur Beibehaltung von London als Zentrum von Lloyds – darauf hingewiesen, dass der weitere Zugang zum EU-Binnenmarkt von fundamentaler Bedeutung ist. Marktzugangsbeschränkungen würden zu Tätigkeitsverlagerungen in den EU-Raum führen, die auch Auswirkungen auf London nach sich ziehen würden.⁹ Durch Wegfall des sogenannten EU-Passes würde Großbritannien grundsätzlich als ein Drittland gelten, und somit seine diesbezügliche Vertriebsserlaubnis bspw auch in Österreich verlieren. Das Prinzip der einheitlichen Zulassung wäre aber auch nicht mehr auf Großbritannien anwendbar. Dies hätte zur Folge, dass die jeweilige Erlaubnis einzeln ausverhandelt werden müssten.

⁴ Einleitende Bemerkungen zur [Pressekonferenz des EZB-Rats vom 8.9.2016](#).

⁵ *Borio, Disyatat*, „[Helicopter money](#)“ - reality bites, Nikkei Asian Review, 4.9.2016.

⁶ Vgl zB *derstandard.at*, „[Fed-Protokoll: Währungshüter dringen auf rasche Zinserhöhung](#)“, 12.10.2016.

⁷ Die britische Premierministerin Theresa May hat den formalen Beginn der Austrittsverhandlungen bis spätestens März 2017 angekündigt. „[U.K. sets out timetable to leave EU by 2019](#)“, CNN Money, 2.10.2016.

⁸ *EK*, [The Economic Outlook after the UK Referendum](#): A First Assessment for the Euro Area and the EU.

⁹ *Nelson*, „[Lloyd's 2016 City Dinner](#)“, Speech by John Nelson, Chairman of Lloyd's on the insurance sector's contribution to the UK economy, the challenges and opportunities of Brexit, 5.9.2016.

Die britische Versicherungsbranche hat angedeutet, sich nach dem Brexit-Referendum für eine Änderung der Solvency II-RL einsetzen zu wollen. Eines der am stärksten diskutierten Themen ist die sogenannte Risikomarge, ein zusätzlicher Kapitalpuffer, der für bestimmte langfristige Geschäfte vorgesehen ist.¹⁰

Für die österreichischen (R)VU ergeben sich keine unmittelbaren Auswirkungen iHa auf mögliche Investmentbeschränkungen. UK-Investments österreichischer (R)VU, die vorwiegend im Bereich Corporate Bonds konzentriert sind, bewegen sich ohnedies auf überschaubarem Niveau:

	Buchwert	Marktwert
Schuldverschreibungen Unternehmen	1.855.151.262	2.056.355.217
Aktiefonds	148.819.956	157.944.730
Schuldverschreibungen Bund, Länder	10.744.255	11.241.538
Ergänzungskapital	3.187.800	3.187.800
Guthaben bei Kreditinstituten	47.143.585	47.143.585
Darlehen	4.000.000	4.563.570
Rentenfonds	36.930.026	39.252.982
Aktien	2.588.304	2.588.304
sonst. nicht zuordenbare Werte	552.795	552.795
gemischte Fonds	645.813	645.813
Summe	2.109.763.795	2.323.476.333

Abbildung 3: UK-Investments österreichischer VU in Euro

Zudem sind nur marginale Auswirkungen aufgrund der Kurzfristigkeit von Rückversicherungsverträgen, die üblicherweise für ein Jahr abgeschlossen werden, sowie auf Basis der ausreichend zur Verfügung stehenden Ersatzkapazitäten in der EU und in Drittstaaten zu erwarten.

Die Relevanz des grenzüberschreitenden Geschäfts im Rahmen des Dienstleistungsverkehrs und der Niederlassungsfreiheit zwischen Österreich und UK ist ebenfalls nur gering:

Verrechnete Prämien 2014	Leben	Nicht-Leben
von AT-VU nach UK	32	8.878
von UK-VU nach AT	169.668	211.594

Abbildung 4: Im Rahmen der Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit erzielte verrechnete Prämien in Tausend Euro für das Jahr 2014

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass aus heutiger Sicht im Zusammenhang mit dem Brexit-Referendum im Vereinigten Königreich keine spürbar negativen Auswirkungen auf die österreichische Versicherungswirtschaft zu erwarten sind.

¹⁰ Financial Times (Europe), 30.9.2016, 17.

C. WIRTSCHAFTLICHE SITUATION IN ÖSTERREICH

Beim Vergleich des BIP zu Marktpreisen pro Kopf – einem wichtigen Indikator für den Wohlstand eines Landes – der 28 EU-Länder lag Österreich 2015 an 7. Stelle.¹¹

Mit einer Steigerungsrate des realen BIP von 0,9 % für 2015 ist Österreich im unteren Drittel der EU-Länder situiert; für 2016 wird ein langsam beschleunigendes Wachstum von 1,5 % erwartet, welches hauptsächlich auf – in Folge der Einkommensteuerreform und der Staatsausgaben für Asylwerber und anerkannte Flüchtlinge – verstärkten Privatkonsum zurückgeführt wird.¹² Eine weitere Beschleunigung des österreichischen Wirtschaftswachstums wird für 2016 und 2017 erwartet.¹³

Die Inflation, gemessen am HVPI, liegt in Österreich – aufgrund der stetig steigenden Preise im Tourismus und in anderen Dienstleistungssektoren – über jener des Durchschnitts der Euroländer. Für das Jahr 2015 weist Österreich einen Wert von 0,8 % aus, während jener für die 28 Länder der EU bei 0 % liegt.¹⁴

Im Rahmen der OeNB-Inflationsprognose vom September 2016 wird für das Jahr 2016 eine HVPI-Inflationsrate von durchschnittlich 0,9 % sowie ein Anstieg auf 1,5 % im Jahr 2017 erwartet. Die erwartete Erhöhung wird in erster Linie auf den nicht mehr spürbaren Ölpreisrückgang und auf eine Steigerung der Nahrungsmittelrohstoffpreise zurückgeführt.¹⁵

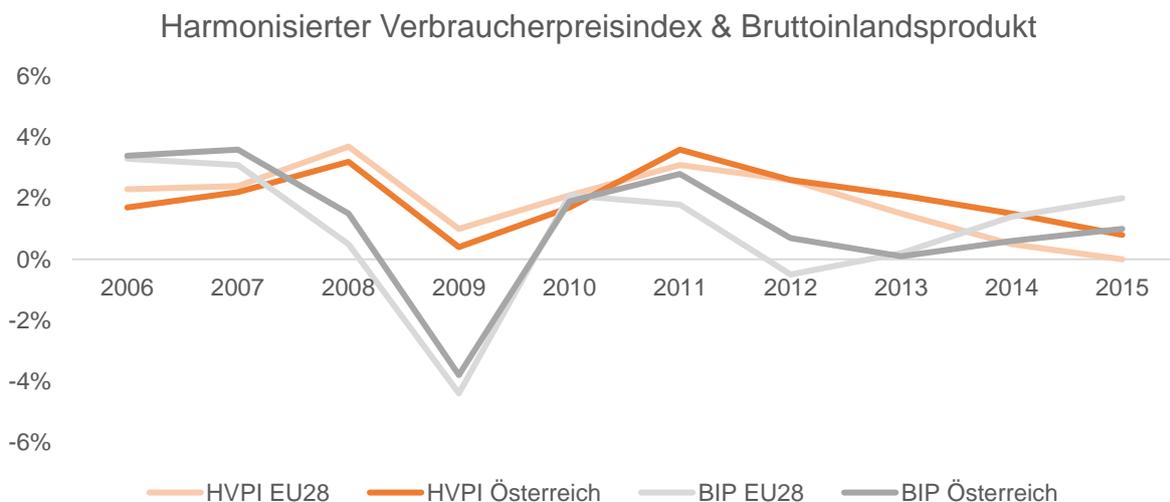


Abbildung 5: Jährliche Veränderungsrate des Jahresdurchschnitts des HVPI sowie Veränderungen gegenüber dem Vorjahr der Wachstumsrate des realen BIP – Volumen¹⁶

¹¹ Eurostat, Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen, Code: [tec00001](#) (23.8.2016).

¹² [EK, European Economic Forecast, Spring 2016](#).

¹³ [EK, European Economic Forecast, Spring 2016](#).

¹⁴ [EK, European Economic Forecast, Spring 2016](#). Vgl auch *Statistik Austria*, [Harmonisierter Verbraucherpreisindex \(HVPI\)](#): Für August 2016 wird die Inflation in Österreich, gemessen am HVPI, mit 0,6 % ausgewiesen (12.10.2016).

¹⁵ OeNB, [Inflation aktuell Q3/2016](#).

¹⁶ Eurostat, Code : [prc_hicp_aind](#) sowie [tec00115](#) (23.8.2016).

Das öffentliche Defizit Österreichs beläuft sich für das Jahr 2015 auf 1,2 % des BIP und liegt somit innerhalb der Maastricht-Vorgaben; für die 28 EU-Länder wird ein Defizit von 2,4 % ausgewiesen.¹⁷

Die gute Entwicklung des österreichischen öffentlichen Defizits 2015 ist hauptsächlich auf Mehreinnahmen, unerwartete Einsparungen im Pensionsbereich und auf niedrige Zinsausgaben zurückzuführen.¹⁸

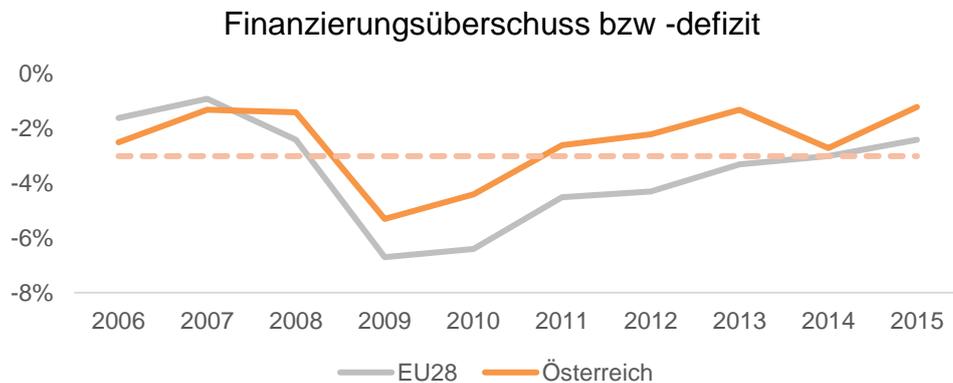


Abbildung 6: Staatlicher Finanzierungsüberschuss bzw -defizit in % des BIP¹⁹

Österreichs öffentlicher Schuldenstand bewegt sich 2015 mit 86,2 % (in % des BIP) auf dem Niveau des Durchschnitts sämtlicher EU-Länder, der bei 85,2 % liegt.²⁰ Sondereffekte des Bankenpakets haben zu einer Steigerung der österreichischen Schuldenquote geführt.²¹

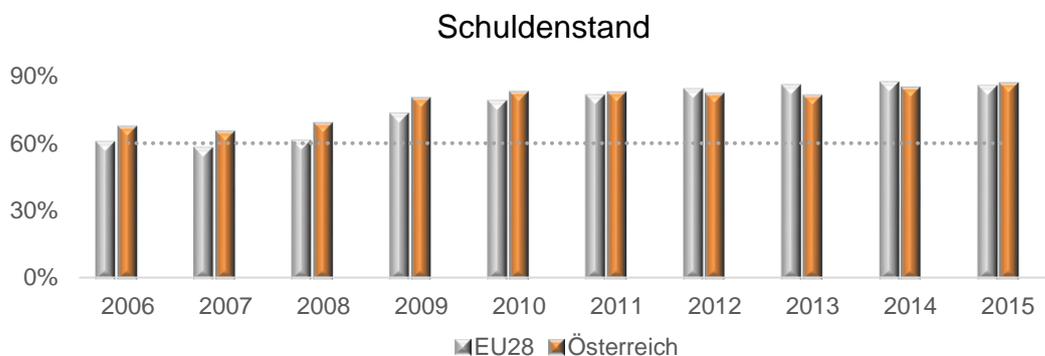


Abbildung 7: Öffentlicher Bruttoschuldenstand in % des BIP²²

¹⁷ Eurostat, Code : [gov_10dd_edpt1](#) (23.8.2016).

Vgl auch Statistik Austria, [Öffentliches Defizit](#): Für 2015 wird ein Wert von -1,0 % angeführt. (12.10.2016)

¹⁸ [EK, European Economic Forecast, Spring 2016](#).

¹⁹ Eurostat, Code : [gov_10dd_edpt1](#) (23.8.2016).

²⁰ Eurostat, Code : [tsdde410](#) (24.8.2016). Vgl auch Statistik Austria, [Öffentlicher Schuldenstand](#): Dieser wird für 2015 mit 85,5 % angegeben.

²¹ Statistik Austria, [Öffentlicher Schuldenstand](#) (24.8.2016).

²² Eurostat, Code : [tsdde410](#) (24.8.2016).

Neben Österreich weisen auch Deutschland, die Tschechische Republik, das Vereinigte Königreich und Malta eine Arbeitslosenquote unter 6 % für 2015 aus. Mit einem Wert von 24,9 % ist Griechenland 2015 das Land mit der höchsten Arbeitslosenquote. In Österreich hat sich die Quote von 2014, mit 5,6 %, auf 2015, mit 5,7 %, nur marginal erhöht.²³

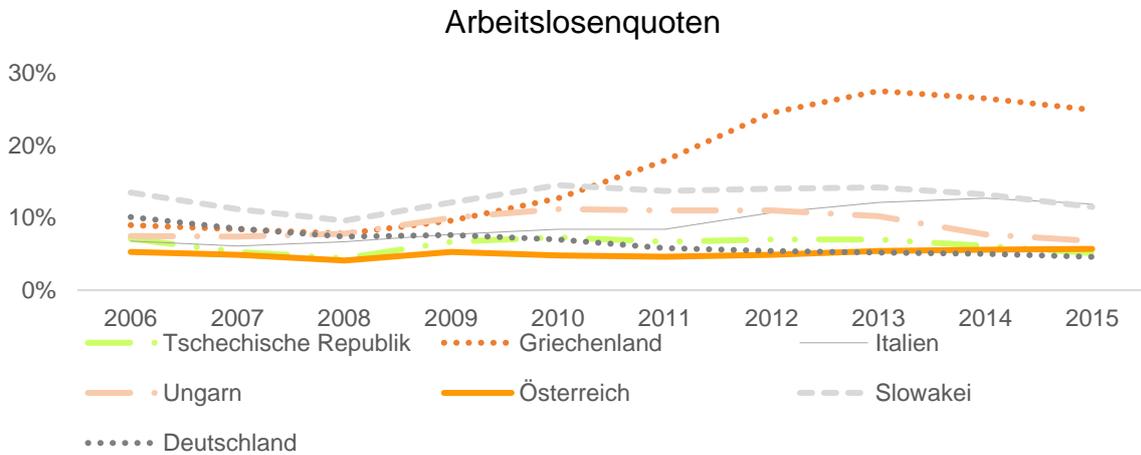


Abbildung 8: Arbeitslosenquoten²⁴

Auch die österreichische Sparquote ist – gemäß eines Berichts der EK – 2015 im Vergleich zum Vorjahr mit einem Wert von 13,3 % stabil geblieben. Während der Vergleichswert in den Euro-Ländern mit 12,8 % ausgewiesen ist, beläuft sich jener für die 28 Länder der EU auf 10,2 %.²⁵

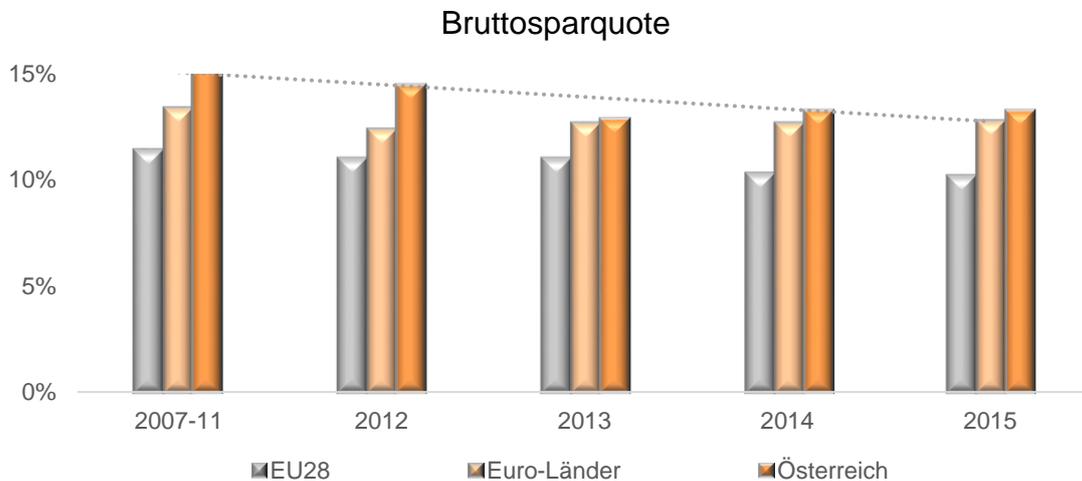


Abbildung 9: Bruttosparquote des privaten Sektors (in % des BIP)²⁶

²³ Eurostat, Code : [tipsun20](#) (24.8.2016).

²⁴ Eurostat, Code : [tipsun20](#) (24.8.2016).

²⁵ Die Bruttosparquote wird ausgewiesen. [EK, European Economic Forecast, Spring 2016](#).

²⁶ [EK, European Economic Forecast, Spring 2016](#); Vgl auch OeNB, [Statistiken – Daten & Analysen Q3-16](#), 14: Die Sparquote – errechnet aus dem Verhältnis von gespartem Kapital zu verfügbarem Einkommen – zeigt, dass der österreichische Haushaltssektor im ersten Quartal 2016 auf kumulierter Jahresbasis mit 7,1 % unter dem Vorjahreswert von 7,4 % lag.

In Österreich lag die Inflationsrate bei zuletzt 0,8% und damit beachtlich über dem EU-Niveau. Beim öffentlichen Defizit und hinsichtlich der Arbeitslosenquote liegt Österreich derzeit besser als der EU-Durchschnitt, der Schuldenstand bewegt sich auf einem europäischen Durchschnittsniveau. Allerdings drückt das – vor allem im Vergleich zu den USA und Asien – niedrige Wirtschaftswachstum auch auf die Geschäftsentwicklung der Versicherungsunternehmen. Auch die für 2017 prognostizierte Steigerung des Anstiegs des BIP in Österreich auf 1,5% wird voraussichtlich kaum stimulierende Effekte für die Versicherungswirtschaft bringen.

D. AKTUELLE RISIKOTREIBER UND RISIKEN

Im Umfeld der allgemeinen ökonomischen, rechtlichen und technologischen Entwicklungen sind für (R)VU insb folgende Risiken aktuell relevant:

- **Ökonomische und veranlagungsbezogene Risiken**
 - **Niedrigzinsumfeld:** Das Niedrigzinsumfeld betrifft VU auf vielen Ebenen. Es wird etwa das Erreichen der angestrebten Renditen erschwert, das Wiederveranlagungsrisiko steigt und Risiken könnten sich durch zur Steigerung des Veranlagungsergebnisses getätigte Investitionen erhöhen. Im Finanzstabilitätsbericht der EIOPA von Juni 2016 wird die Niedrigzinsumgebung auf Basis der Einschätzungen der Aufsichtsbehörden – speziell für den Lebensversicherungsbereich – als ein Schlüsselrisiko eingestuft.²⁷ Weiterhin lang anhaltende niedrige Zinsen könnten auch zu Sektorkonsolidierungen führen könnten. Der sich intensivierende Preiswettbewerb sowie stagnierendes (organisches) Wachstum dämpfen weiterhin (zu erzielende) Erträge, wodurch neben Bemühungen um Kostenreduzierung verstärkte Fusionen und Übernahmen mit Hinblick auf den Ausbau von Kapazitäten und Märkten erwartet werden könnten.²⁸
 - **Aktienrisiko:** Im aktuellen EIOPA-Finanzstabilitätsbericht wird im Rahmen der qualitativen Risikobeurteilung nach dem Niedrigzinsumfeld das Aktienrisiko als das zweitgrößte Risiko für den Versicherungs- und den Pensionskassenbereich genannt.²⁹
 - **Kreditrisiko:** Auch das Kreditrisiko liegt nach Ansicht von EIOPA innerhalb der Top 5-Risiken. Das auf den öffentlichen Sektor bezogene Kreditrisiko liegt dabei vor dem Kreditrisiko des Finanzsektors.²⁹
 - **Immobilienrisiko:** Immobilienrisiken sind durch Veränderungen in der Höhe oder bei der Volatilität der Marktpreise von Immobilien bedingt und liegen im Ranking der europäischen Aufsichtsbehörden aktuell auf dem 10. Platz.²⁹
 - **Liquiditätsrisiko:** Liquiditätsrisiko könnte sich in einem Mangel an kurzfristig verfügbarem Kapital zur Deckung eines innerhalb von kurzen Fristen zu deckenden, sich – evtl auch auf Basis der volatilen Solvenzbilanz – ergebenden Eigenmittelbedarfs, manifestieren. Neben den veranlagungsbezogenen Risikofaktoren sind auch passivseitige Einflüsse, wie zB mögliche verstärkte Rückkäufe, in das Liquiditätsrisikomanagement einzubeziehen. Die Bedeutung dieses Risikos wird derzeit unterschiedlich gewichtet.³⁰

²⁷ EIOPA, Financial Stability Report, EIOPA-FSC-16-010/2016, June 2016, 44.

²⁸ EIOPA, Financial Stability Report, EIOPA-FSC-16-010/2016, June 2016, 22.

²⁹ EIOPA, Financial Stability Report, EIOPA-FSC-16-010/2016, June 2016, 44.

³⁰ Vgl zB Büttner/Goecke/Knobloch, Liquiditätsrisiken stehen auf der Agenda der Versicherer, Versicherungswirtschaft 2/2015, 63; EIOPA, Financial Stability Report, FSC-16-010/2016, June 2016, 44.

■ Umweltrisiken

- **Klimawandel und Naturkatastrophen:** Bezüglich zukünftiger Änderungen der Jahresniederschlagssummen zeigen großräumige Muster eine Zunahme in Nordeuropa sowie eine Abnahme in Südeuropa. Extremereignisse, wie Hitze und Starkniederschläge, nehmen nach Einschätzung des Zwischenstaatlichen Ausschusses über Klimaveränderung („Weltklimarat“), und einer aktuellen Studie der Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik zu. Stürme werden vor allem im Gebiet des Nordost-Atlantiks, doch auch in Europa selbst zunehmen.³³ Die Kalkulationsgrundlagen der (R)VU verändern sich und Versicherungsprodukte sind zu adaptieren.
- Der auf Basis des Anstiegs von Schäden durch Naturereignisse zu erwartenden Erhöhung der diesbezüglich Versicherungsschutznachfrage steht die Verpflichtung der (R)VU zu einem angemessenen Risikomanagement, dem immer genauere Daten zur Verfügung stehen, gegenüber. Dies kann dazu führen, dass manche Risiken nicht mehr versichert werden können. Es gibt aber auch Ansätze und Möglichkeiten, eine große Anzahl solcher Risiken wieder versicherbar zu machen, zB durch eine gezielte Erhöhung des Risikobewusstseins in der Bevölkerung, individuelle Vorsorgemaßnahmen und andere maßgeschneiderte Konzepte, die die Folgen klimabedingter Naturkatastrophen zumindest teilweise abfangen können.³⁴
- Nicht unerwähnt sollen die Effekte des Klimawandels auf die Vermögensveranlagung der (R)VU bleiben. So führt die Änderung von politischen Klimazielen zu Effekten im Hinblick auf Investments in unterschiedliche Energiesektoren, abhängig von den verwendeten Technologien. Gleichzeitig können sich die Zukunftsaussichten bestimmter Energieformen durch staatliche Förderungsmaßnahmen oder deren Wegfall rasch wieder ändern. Und hier schließt sich dann der Kreis zur aktuellen Diskussion über die Klassifizierung von Infrastrukturinvestments unter Solvency II und dem Aktionsplan zur europäischen Kapitalmarktunion.³⁵

■ Gesellschaftliche Risiken

- **Unfreiwillige Migrationsbewegungen:** Nicht nur Gewalt und Konflikte, wie zB in Syrien, sondern auch die Klimaänderung und Wasserknappheit führen zu unfreiwilligen großflächigen Migrationsbewegungen. 2014 wurden 59,5 Millionen Menschen – im Vergleich zu 40 Millionen während des Zweiten Weltkriegs – vertrieben. Im Jahr 2015 hat sich dadurch der Trend zu gesellschaftlicher Polarisierung verstärkt.³⁶

■ Technologische Risiken

- **Big Data:** Digitalisierung und die Verknüpfung unterschiedlicher Datenquellen generieren „big data“, womit die Gefahr der Datenmonopolisierung entsteht. Anbieter können über Nutzerprofile sehr detaillierte und treffsichere Annahmen hinsichtlich Bedürfnisse, Bonität oder Reservationspreise ableiten.³⁷
- **Cyberrisiken:** Cyberangriffe auf Finanzinstitute finden dreimal häufiger statt als bei Nichtfinanzunternehmen. Solche Angriffe können auf das Entwenden von Geld oder Daten angelegt sein oder Funktionen unterbrechen und so im Extremfall zu flächendeckenden Liquiditätsproblemen führen.³⁸

³³ ZAMG, [Klimazukunft Europa](#) (30.8.2016).

³⁴ Vgl. Braumüller, Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in Europa und weltweit, VR 5/2016, (22 f).

³⁵ Braumüller, Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in Europa und weltweit, VR 5/2016 (22).

³⁶ Zu den ökonomischen Auswirkungen der Migration vgl. *World Economic Forum*, The Global Risk Report 2016.

³⁷ Ettl, Finanzinnovation und Aufsicht – eine Annäherung, Kreditwesen 15/2016, 16

³⁸ Ettl, Finanzinnovation und Aufsicht – eine Annäherung, Kreditwesen 15/2016, 17 mwN.

- **Rechtliche Risiken**
 - **Rechtliche Änderungen:** Vor allem unvorhergesehene rechtliche Änderungen stellen ein Risikopotenzial für (R)VU dar. Aber auch frühzeitig erkennbare rechtliche Anpassungen können zu Auslegungsschwierigkeiten und zu Problemen bei der praktischen Umsetzung führen. Neben dem frühen Stadium der Solvency II-Umsetzung stellen auch die neuen PRIIPs-Wohlverhaltensregeln und der International Capital Standard große Herausforderungen dar. Die FMA unterstützt deshalb die Unternehmen – nach dem in der Vorbereitungsphase angebotenen „Strukturierten Dialog“ – nunmehr im Rahmen des „Praxisdialogs“.³⁹ Die durch die FMA – zB durch das Niedrigzinsumfeld bedingten – veranlassten rechtlichen Änderungen sind im Kapitel II angeführt.
- **Geopolitische Risiken**
 - **Politisches Umfeld:** Geopolitische Spannungen bleiben nach wie vor bestehen. Potenzielle Auswirkungen bezüglich des Versicherungsgeschäfts in den betroffenen Gebieten ergeben sich unmittelbar ua bei grenzübergreifenden Geschäften bzw. bei Auslandsgeschäften.
 - **Terrorrisiken:** Auch die Zunahme von Terrorrisiken ist mit dem erhöhten politischen Risiko verbunden.
- **Versicherungstechnische Risiken**
 - **Kumulrisiken:** Das Kumulrisiko ist in der Elementargefahrenversicherung von besonderer Bedeutung. Erdbeben, Hagel, Kollisionen von Fahrzeugen, die bei demselben Versicherer versichert sind, ferner Streiks, innere Unruhen und Kriegereignisse sind Beispiele für Kumulrisiken. Vor allem Versicherer mit hohen Marktanteilen in diesen Versicherungszweigen bzw mit hoher Versicherungsdichte in einer Region sind von diesen Risiken betroffen.
 - **Veränderung der Lebenserwartung:** Beispielsweise erfolgt die Anpassung von Sterbetafeln an die erhöhte/gestiegene Lebenserwartungserhöhungen erfahrungsgemäß zeitverzögert, wodurch sich in der Lebensversicherung ein Nachdotierungsbedarf der Deckungs-rückstellung ergeben kann. Dramatischer gestalten sich die Auswirkungen in der privaten Kranken- und Pflegeversicherung, weil sich die steigende Lebenserwartung mit den hohen medizinischen Kosten bzw Pflegekosten in hohen Lebensaltern multipliziert.⁴⁰
 - **Stornorisiko:** Potenzielle Veränderungen in der Höhe oder in der Volatilität der Storno-, Kündigungs- und Rückkaufsrate von Versicherungspolizzen bedingen das Stornorisiko.
 - **Individualisierung der Risikogemeinschaft:** Im Zuge der verstärkten Digitalisierung kann die Anwendung zu vieler individualisierter Komponenten die nachhaltige Erfüllbarkeit der Verpflichtungen gegenüber dem Kollektiv gefährden. Versicherung nach dem „Gesetz der kleinen Zahl“ kann nicht funktionieren.⁴¹
 - **Selektionsrisiko:** Das Risiko, dass Versicherungsverträge vermehrt von Kunden mit erhöhtem Risiko abgeschlossen werden und der schlechte Risikoausgleich zu Verlusten führt, könnte sich bspw aufgrund der zunehmenden Konkurrenz durch InsurTechs ergeben.

³⁹ Vgl. FMA, [Praxisdialog 2016](#) vom 29.4.2016.

⁴⁰ Siehe Braumüller, Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in Europa und weltweit, VR 5/2016, 20 ff (23).

⁴¹ IdS Braumüller, Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in Europa und weltweit, VR 5/2016, 20 ff (23).

- Sonstige unternehmensbezogene Risiken
 - **Veränderung der Kundenbedürfnisse:** Unternehmensrisiken haben sich in den letzten Jahren auf die Bereiche des geistigen Eigentums, der Marke, des Images und der Lieferkette verlagert, welche von den Versicherungen schwer zu bewältigen sind. Bspw sind auch kleine und mittlere Unternehmen verstärkt von Cyberrisiken, die sich ua in Form von Reputationsschäden manifestieren können, betroffen.
 - **Managemententscheidungen:** Bereits im Zuge der ersten Überlegungen über die Entwicklung eines neuen Aufsichtssystems für (R)VU wurde in den Berichten der nationalen Aufsichtsbehörden (vgl zB den „Sharma-Report“) auf eine besondere Art des Kumulrisikos hingewiesen, nämlich das Risiko von Schieflagen von (R)VU, die ihren Ursprung in einer Kombination aus falschen Managemententscheidungen mit schlechtem Risikoverlauf haben.
 - **Aktiv-Passiv-Management:** Das ALM-Risiko liegt aktuell auf Platz 6 der Risikoeinschätzung der europäischen Aufsichtsbehörden.⁴²
 - **Reputationsrisiko** ist für ein VU das Risiko negativer wirtschaftlicher Auswirkungen, die aus einer Schädigung des Rufs eines Unternehmens entstehen könnten.
 - **Mangel an qualifizierten Mitarbeitern:** Es besteht das Risiko, in einem nicht ausreichenden Maß qualifizierte Mitarbeiter, zB in Hinblick auf die Solvency II-Vorgaben oder auf die zunehmende Digitalisierung, zu rekrutieren.

Das Niedrigzinsumfeld stellt derzeit das wohl größte Risiko für die Lebensversicherung in Österreich dar. Die Portfolios der Unternehmen mit höher verzinsten Altverträgen und die historisch niedrigen Zinsen für die Wiederveranlagung stellen große Herausforderungen dar. Die FMA hat darauf reagiert und schon 2013 ein Lebensversicherungspaket geschnürt, das neben einem Absenken des Höchstrechnungszinses die verpflichtende Bildung einer Zinszusatzrückstellung eingeführt hat. Mit 1.1.2017 wird der Höchstrechnungszins weiter abgesenkt, und zwar auf 0,5%. Falls erforderlich, wird die FMA weitere notwendige Maßnahmen ergreifen, um die Erfüllbarkeit der Garantien aus Lebensversicherungsverträgen sicherzustellen. Nicht nur für die Lebensversicherung relevant ist auch das Risiko der stetig steigenden Lebenserwartung. Besonders in der Kranken- und Pflegeversicherung stellt dies die Versicherer vor besondere Herausforderungen, zumal hier hohe Lebenserwartung und hohe Spitals- und Pflegekosten gerade im höheren Alter aufeinander treffen. Weitere für die österreichische Versicherungswirtschaft bedeutsame Risiken sind der Klimawandel und Naturkatastrophen, mögliche Ansteckungsrisiken von anderen Sektoren und die Risiken aus der fortschreitenden Digitalisierung und im Zusammenhang mit Big Data.

⁴² EIOPA, Financial Stability Report, EIOPA-FSC-16-010/2016, June 2016, 44.

IV. IMPLIKATIONEN FÜR DEN VERSICHERUNGSBETRIEB

Die aktuellen Entwicklungen im rechtlichen und ökonomischen Umfeld sind für den Betrieb der Vertragsversicherung mit den folgenden Implikationen verbunden:

A. STRUKTURANPASSUNGEN DES ÖSTERREICHISCHEN VERSICHERUNGSMARKTS

Marktberichtigungen haben sich bereits im Vorfeld der Einführung von Solvency II ergeben.⁴³ Die Anzahl der in Österreich konzessionierten (R)VU hat sich etwa von Ende 2011 bis Ende 2014 von 106 auf 96, das sind 9,4%, vermindert.⁴⁴ Die aktuellsten Veränderungen sind durch die Verschmelzungen der FINANCE LIFE Lebensversicherung AG, der Raiffeisen Versicherung AG und der Salzburger Landes-Versicherung AG auf die UNIQA Österreich Versicherungen AG bedingt.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (außer kleine VVaG)	6	6	6	6	6	7
kleine Versicherungsvereine	53	53	53	52	52	50
Aktiengesellschaften	46	42	40	37	35	31
Zweigniederlassungen eines Drittland-VU	1	1	1	1	1	1
Anzahl der in Österreich konzessionierten VU	106	102	100	96	94	89

Abbildung 11: Struktur des österreichischen Versicherungsmarkts nach Rechtsformen

Generelle Gründe für Unternehmenszusammenschlüsse können neben erwarteten Kosteneinsparungen etwa im Zukauf von Know-How, im Zugang zu neuen Märkten sowie Kunden und Geschäftsfeldern oder hinsichtlich der Erwartungshaltung eines verminderten Eigenmittelbedarfs unter Solvency II, zB als Folge von Risikodiversifikationen, liegen.

⁴³ Zu den Prognosen siehe zB *Van Hulle*, [Van Hulle: Keine 28 Arten von Solvency II](#), Versicherungswirtschaft heute.

⁴⁴ Der Vergleichszeitpunkt wurde aufgrund von Phasing-in von Solvency II mit 1.1.2014 gewählt. Siehe auch den *FMA*, [Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft](#), Oktober 2015, 33.

Bei der Analyse der von in Österreich konzessionierten Versicherungsunternehmen betriebenen Sparten (ohne kleine VVaG) dominieren nach wie vor Kompositversicherer – das sind VU, die eine Konzession zum Betrieb der Lebensversicherung und zumindest eines anderen Versicherungszweiges, mit Ausnahme der Rückversicherung, erhalten haben.⁴⁵

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Reine Lebensversicherungsunternehmen	7	7	7	7	7	6
Reine Schadenversicherungsunternehmen*)	21	18	18	16	15	16
davon reiner Rückversicherer	3	3	3	3	2	3
davon ZWNL eines Drittland-VUs	1	1	1	1	1	1
Kompositversicherungsunternehmen**)	24	23	22	21	20	17
	52	48	47	44	42	39

Abbildung 12: Aufgliederung nach Sparten der in Österreich konzessionierten VU ohne kleine VVaG

Die Dynamik der grenzüberschreitenden Tätigkeiten von VU ist auch in Hinblick auf die Anzahl der in Österreich für den freien Dienstleistungsverkehr angemeldeten Unternehmen ablesbar. Zum 31.12.2015 waren 29 für den Betrieb einer Zweigniederlassung angemeldet, sowie 975 Unternehmen für Tätigkeiten über den Dienstleistungsverkehr. Die Anzahl der in Österreich tatsächlich aktiven Unternehmen ist geringer, weil keine Betriebspflicht besteht.

	2011	2012	2013	2014	2015
über Zweigniederlassungen	26	28	29	30	29
im Dienstleistungsverkehr	878	897	903	953	975

Abbildung 13: EWR-Versicherer in Österreich

Der bereits vor dem Inkrafttreten von Solvency II zu bemerkende Konsolidierungsprozess in der heimischen Versicherungswirtschaft hält weiter an. Gerade vor dem Hintergrund niedriger Erträge ist der Druck zu Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen nachvollziehbar. In den letzten fünf Jahren hat sich die Zahl der in Österreich zugelassenen Versicherungsunternehmen um 16% auf 89 verringert. Was die in Österreich tätigen EWR-Versicherer betrifft, so ist die Zahl der Zweigniederlassungen in Österreich konstant, während die stetig steigende Zahl an EWR-Versicherern, die in Österreich zum Dienstleistungsverkehr angemeldet sind, mit 975 schon knapp an der 1000er-Marke liegt; hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass es sich zu einem großen Teil um sogenannte „Vorsicht-Anmeldungen“ handelt, um in der grenzüberschreitenden Tätigkeit wegen der Risikobeleghenheit nicht unerlaubte Tätigkeit zu riskieren.

⁴⁵ § 5 Z 10 VAG 2016. Festzuhalten ist, die Konzession zum Betrieb der Lebensversicherung und die Konzession zum Betrieb anderer Versicherungszweige außer der Unfallversicherung, der Krankenversicherung und der Rückversicherung einander ausschließen (**Prinzip der Spartenrennung**). Unternehmen, die im Mai 1992 bereits eine gemeinsame Konzession für diese sich nun ausschließende Versicherungszweige hatten, können diese auch weiter betreiben. Vgl. FMA, Handbuch Versicherungsaufsicht (2016), 45.

B. PROFITABILITÄT

1. Ergebnis der Geschäftstätigkeit (EGT)

Die aktuellen Herausforderungen erschweren (R)VU die Aufrechterhaltung des Profitabilitätsniveaus. Das EGT ist zwar abermals gesunken, bewegt sich aber dennoch mit einem Wert von 1,1 Milliarden Euro auf dem vierthöchsten Niveau seit 2002.

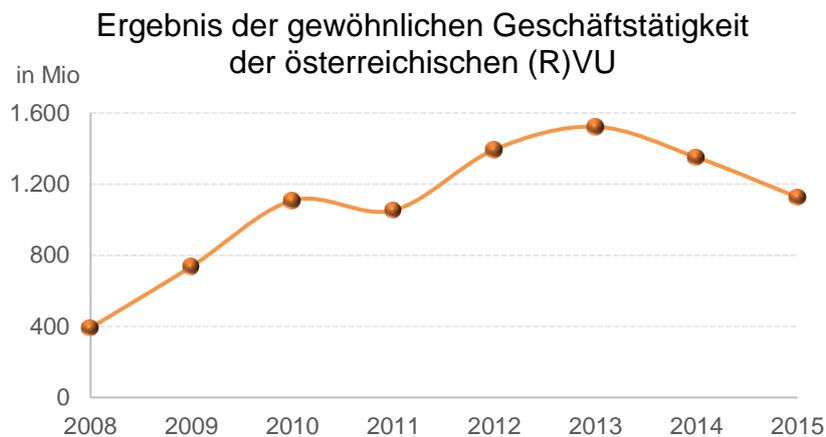


Abbildung 14: Zeitverlauf des EGT als Summe über alle Bilanzabteilungen in Millionen Euro

Das **versicherungstechnische Ergebnis nach Abzug des Anteils der Rückversicherer** ist für das Jahr **2015** mit 495 Millionen Euro ausgewiesen. Im Jahr 2014 belief es sich auf 469 Millionen Euro. Im Jahresvergleich waren Anstiege in der Bilanzabteilung Schaden- und Unfallversicherung mit 132,6 % auf 165 Millionen Euro und in der Bilanzabteilung Krankenversicherung mit 14,9 % auf 138 Millionen Euro zu verzeichnen. Demgegenüber ist in der Bilanzabteilung Lebensversicherung – auf höherem Niveau – das Ergebnis um 30,9 % auf 192 Millionen Euro gesunken.

2. Prämienentwicklung

Die **verrechneten Prämien 2015** (Gesamtrechnung⁴⁶) sind gegenüber 2014 marginal um 0,6 % auf 19,0 Milliarden Euro gestiegen. In der Krankenversicherung sind im Jahresvergleich Zuwächse von 4,2 % auf 2,0 Milliarden Euro zu verzeichnen. Demgegenüber sind in der Lebens- und in der Schaden- und Unfallversicherung die Höhe der verrechneten Prämien jeweils nur leicht – mit Werten von 0,1 % bzw 0,3 % – auf 6,7 Milliarden Euro bzw 10,3 Milliarden Euro gestiegen. Das Prämienwachstum lag 2015 unter dem nominellen BIP-Wachstum.⁴⁷

⁴⁶ Vor Abzug der Anteile der Rückversicherer.

⁴⁷ Die nominelle Steigerungsrate beträgt 2,87 %. (BIP [in Mio EUR] 2014: 330.418 und 2015: 339.896), *Statistik Austria*, [Das System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen \(VGR\)](#) (7.9.2016).

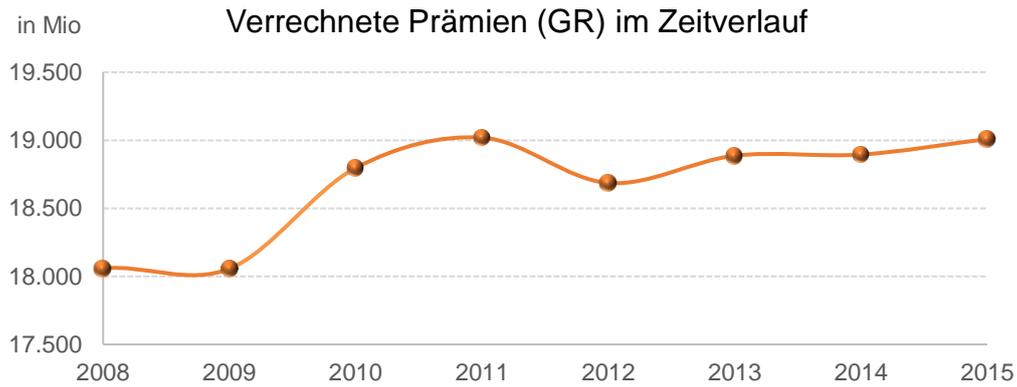


Abbildung 15: Zeitverlauf der verrechneten Prämien (Gesamtrechnung)
in Millionen Euro

In der Lebensversicherung sind die Einmalerläge (verrechnete Prämien, direkte Gesamtrechnung) im Jahresvergleich um 6,0 % auf 1,6 Mrd Euro gewachsen. Im gleichen Zeitraum haben sich die laufenden Prämien (verrechnete Prämien, direkte Gesamtrechnung) – auf höherem Niveau – um 1,2 % auf 5,0 Mrd Euro vermindert.

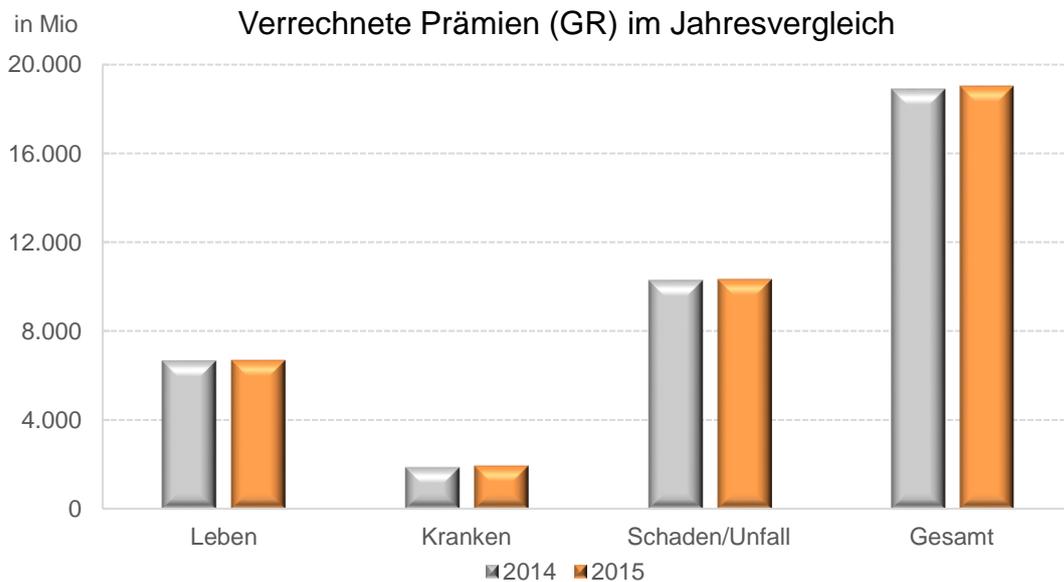


Abbildung 16: Verrechnete Prämien (Gesamtrechnung)
2015 und 2014 in Millionen Euro

Beim Vergleich des **inflationbereinigten Prämienwachstums** 2015 hat sich Österreich mit einem Wert von 1,1 % im Vergleich zu den in Abbildung 17 angeführten EU-Ländern überdurchschnittlich entwickelt. Allerdings belaufen sich die Wachstumswerte für Nordamerika und Asien auf 3,5 % bzw auf 8,2 %.⁴⁸

⁴⁸ Swiss Re sigma No 3/2016, 45.

Inflationsbereinigtes Gesamtprämienwachstum

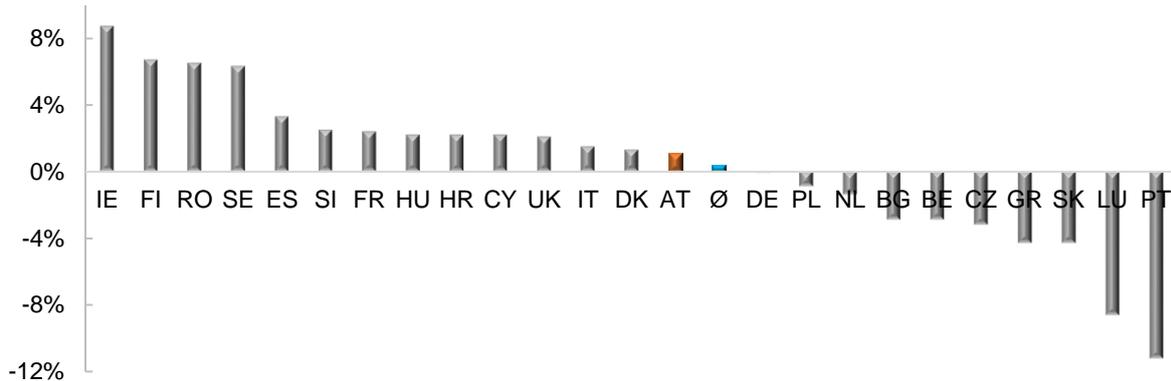


Abbildung 17: Inflationsbereinigtes Gesamtprämienwachstum 24 EU-Länder in Lokalwährung 2015 in %⁴⁹

Im **ersten Halbjahr 2016** ist ein **Prämienrückgang** (verrechnete Prämien direkte Gesamtrechnung) im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres von insgesamt 3,7 % auf 9,2 Milliarden Euro zu verzeichnen. Der Anteil der Prämien der Schaden- und Unfallversicherung ist im Vergleichszeitraum von 51,9 % auf 54,6 % gestiegen, während sich der Lebensversicherungsanteil von 37,8 % auf 34,3 % vermindert hat. Der Krankenversicherungsanteil ist von 10,3 % auf 11,2 % leicht gestiegen.

Prämienentwicklung in der Lebensversicherung:

- In der Lebensversicherung sind die Prämien in der ersten Jahreshälfte 2016 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 um 12,7 % auf 3,2 Milliarden zurückgegangen. Dies ist auf folgende Entwicklungen im Vergleichszeitraum zurückzuführen:
 - Die **Verminderung der Einmalprämien** von 1,0 Milliarden Euro auf 608 Millionen Euro beläuft sich auf **41,3 %**.
 - Auch ein leichtes Sinken der laufenden Prämien von 2,58 Milliarden Euro auf 2,55 Milliarden Euro um 1,3 % ist zu verzeichnen.
 - Die **Nachfrage nach der klassischen Lebensversicherung** ist um **15,6 %** auf 2,4 Milliarden Euro **gesunken**. Bezüglich dieses Vergleichs ist allerdings zu beachten, dass im ersten Halbjahr 2015 ein starker Anstieg der vergleichbaren Prämien (um 26,7 %) auf Einmaleffekte zurückzuführen war.⁴⁹
 - Mäßige Rückgänge sind auch für die fonds- und indexgebundene Lebensversicherung zu verzeichnen. Mit einer Prämiensumme von 742 Millionen Euro für das erste Halbjahr 2016 beläuft sich die Prämienverminderung im Vergleichszeitraum auf 1,7 %.
 - Für das Jahr 2016 wird von den Unternehmen eine Verminderung der verrechneten Prämien der direkten Gesamtrechnung der Lebensversicherung auf 6,0 Milliarden Euro erwartet. Der Vergleichs(ist)wert für 2015 beläuft sich auf 6,7 Milliarden Euro.

⁴⁹ Vgl. FMA, [Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft](#), Oktober 2015, 37:

„Neben möglichen Auswirkungen der am 1.1.2016 in Kraft tretenden Steuerreform, aufgrund derer Neuverträge ab der Veranlagung für das Kalenderjahr 2016 nicht mehr absetzbar sind, könnten unter anderem auch Hinweise auf ein Absenken des Höchstzinssatzes für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen die Entwicklungen im ersten Halbjahr 2015 begünstigt haben.“

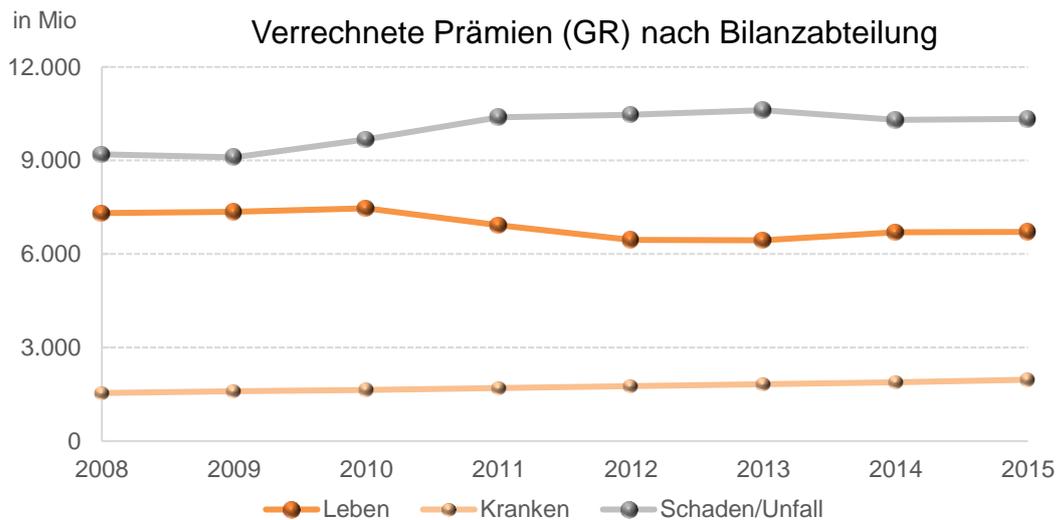


Abbildung 18: Zeitverlauf der verrechneten Prämien (Gesamtrechnung) in Millionen Euro nach Bilanzabteilung

Für den Ausblick hinsichtlich der Prämienentwicklung der Lebensversicherung sind ua neben möglichen Auswirkungen der am 1.1.2016 in Kraft getretenen Steuerreform, aufgrund derer Neuverträge ab der Veranlagung für das Kalenderjahr 2016 nicht mehr steuerlich absetzbar sind, auch das erneute Absenken des Höchstzinssatzes für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen sowie insb die Zinslandschaft und das generelle wirtschaftliche Umfeld maßgebend. Hinsichtlich der Aussichten für die Lebensversicherungsbranche 2016 wird für Westeuropa insgesamt eine geringfügige Beschleunigung erwartet.⁵⁰ In Österreich sind die Erwartungen der Unternehmen rückläufig.

Prämienentwicklung in der Nichtlebensversicherung:

- Die verrechneten Prämien der direkten Gesamtrechnung der **Schaden- und Unfallversicherung** sind im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um **1,2 %** auf 5,0 Milliarden Euro **gestiegen**. Für das Gesamtjahr 2016 wird eine Prämiensteigerung auf 8,8 Milliarden Euro im Vergleich zum Jahr 2015 mit einem Istwert von 8,7 Milliarden Euro erwartet.
- In der **Krankenversicherung** ist für die ersten beiden Quartale 2016 gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum eine **Prämiensteigerung von 4,8 %** ausgewiesen. Das absolute Niveau liegt mit einem Halbjahreswert 2016 von 1,0 Milliarden Euro unter jenem der anderen Bilanzabteilungen. Für 2016 wird im Vergleich zum Vorjahres(ist)wert von 1.959 Millionen Euro eine Prämiensteigerung auf 2.034 Millionen Euro erwartet.
- Das Wachstum des weltweiten Nichtlebenssektors wird sich aufgrund der moderaten Wirtschaftsleistung und der nachgebenden Preise insb in den entwickelten Märkten voraussichtlich abschwächen; für Westeuropa wird träges Prämienwachstum erwartet.⁵¹

3. Versicherungsdurchdringung und -dichte

Bei der gebräuchlichen Kennzahl Versicherungsdurchdringung werden die Prämien in Prozent des BIP angegeben. Österreich liegt gemäß einer Analyse von Swiss Re 2015, wie auch schon im Jahr davor, bezüglich der Versicherungsdurchdringung mit einem Wert von 5,2 % im europäischen Mittelfeld.

⁵⁰ Swiss Re sigma No 3/2016, 12.

⁵¹ Swiss Re sigma No 3/2016, 16.

Im Vergleichsspektrum für 2015 weist Finnland mit 11,9 %, vor den Niederlanden mit 10,7 %, den höchsten Wert aus. Auch Deutschland liegt mit 6,2 % vor Österreich.⁵²

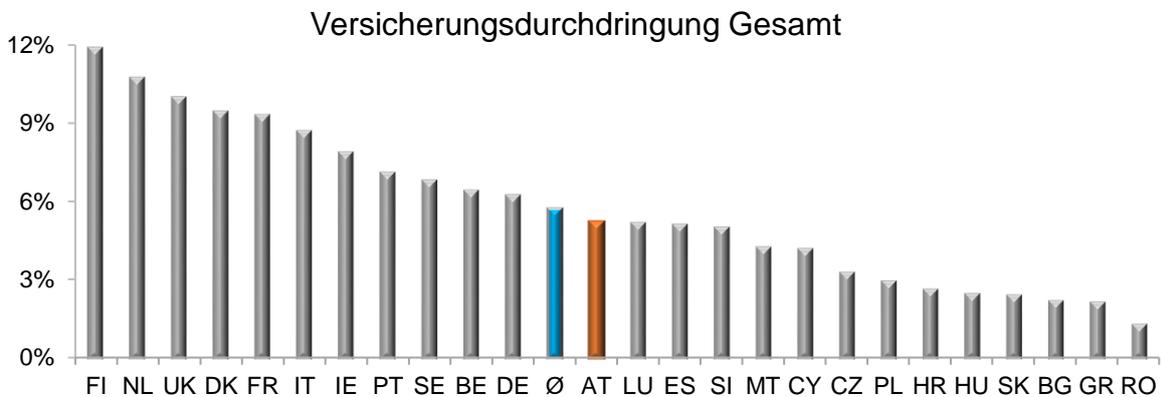


Abbildung 19: Versicherungsdurchdringung 25 EU-Länder Leben und Nichtleben 2015⁵³

Die Aussagekraft der Kennzahl Versicherungsdurchdringung erhöht sich bei getrennter Betrachtung für die Lebensversicherung und die Nichtlebensversicherung.

Bspw weist Finnland im Lebensgeschäft einen Versicherungsdurchdringungswert von 9,7 % aus, während im Nichtlebensgeschäft 2,2 % errechnet werden. Bezüglich der Niederlande ergibt sich ein umgekehrtes Bild; die Versicherungsdurchdringung im Lebensgeschäft beläuft sich auf 2,4 % und jene im Nichtlebensgeschäft auf 8,4 %.⁵³

Für Österreich ist die Versicherungsdurchdringung 2015 im Nichtlebensgeschäft mit 3,2 % höher als im Lebensgeschäft mit 2,0 %.⁵³ Die Vergleichswerte für Europa belaufen sich für das Nichtlebensgeschäft auf 2,7 % und für das Lebensgeschäft auf 4,2 %.

In der Lebensversicherung ist Österreichs Versicherungsdurchdringung im gesamteuropäischen Vergleich relativ gering.

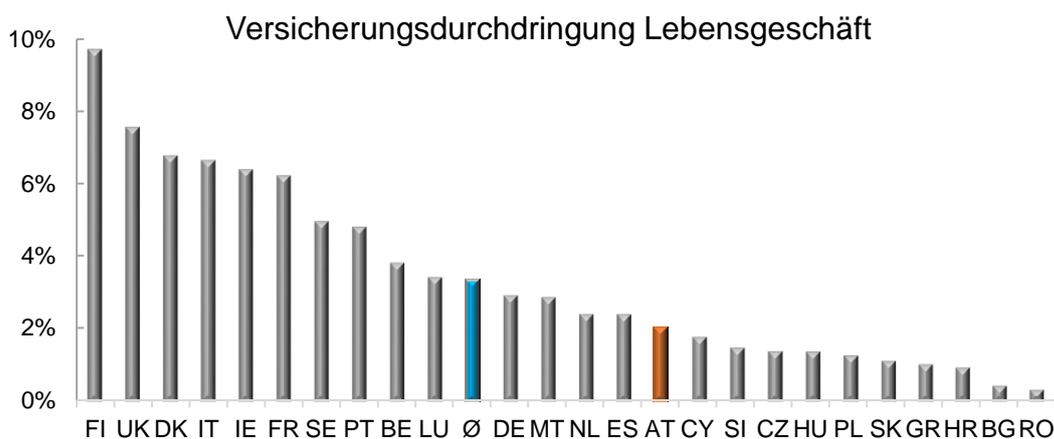


Abbildung 20: Versicherungsdurchdringung 25 EU-Länder Lebensgeschäft 2015⁵⁴

⁵² Swiss Re sigma No 3/2016, 52.

⁵³ Swiss Re sigma No 3/2016, 52.

⁵⁴ Swiss Re sigma No 3/2016, 52.

Bei der Nichtlebensversicherung liegt Österreichs Versicherungsdurchdringung leicht über dem europäischen Durchschnitt.

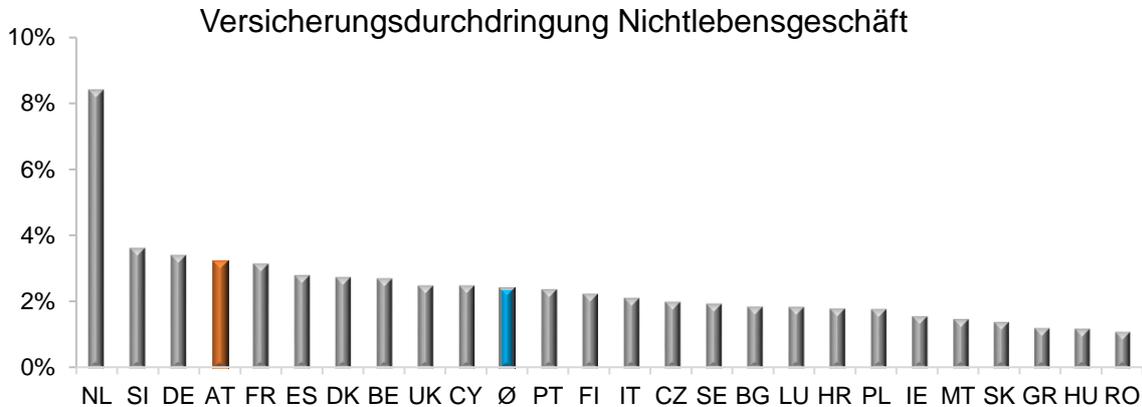


Abbildung 21: Versicherungsdurchdringung 25 EU-Länder Nichtlebensgeschäft 2015⁵⁶

Trotz der insgesamt bloß durchschnittlichen Versicherungsdurchdringung ist aufgrund des Marktumfelds der Spielraum für ein Prämienwachstum in den nächsten Jahren tendenziell begrenzt.

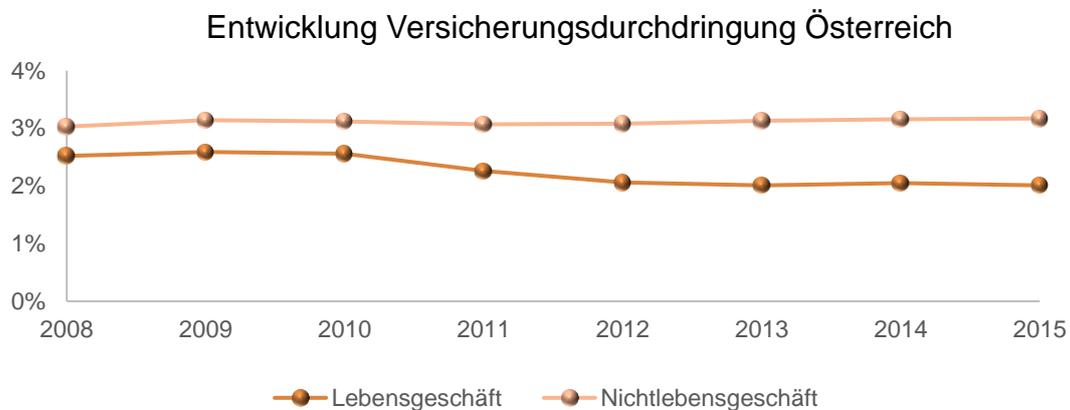


Abbildung 22: Versicherungsdurchdringung Österreich (Prämien in Prozent des BIP)⁵⁷

Die **Versicherungsdichte** des österreichischen Versicherungsmarktes, welche das Prämienaufkommen zur Einwohnerzahl in Relation setzt, hat sich im Vergleich zum Vorjahr stabil entwickelt und ist leicht gestiegen. 2015 wurden Ausgaben in Höhe von knapp 2.010 Euro für Versicherungen je Österreicher getätigt; der Vergleichswert für 2014 beläuft sich auf rund 2.000 Euro.⁵⁵ Somit liegt Österreich nach wie vor im europäischen Mittelfeld.⁵⁶

⁵⁵ FMA, Statistik Austria, [Bevölkerung](#) (Jahresdurchschnittsbevölkerung 2015: 8.629.519).

⁵⁶ Swiss Re sigma No 3/2016, 51.

4. Aufwendungen für Versicherungsfälle

In der Bilanzabteilung Lebensversicherung haben sich die Aufwendungen für Versicherungsfälle (Gesamtrechnung) im Jahr 2015 im Vorjahresvergleich um 18 %, von 7,2 Mrd Euro auf 8,5 Mrd Euro erhöht. In der Krankenversicherung ist eine Steigerung von 4 % auf 1,3 Mrd Euro ausgewiesen während in der Schaden- und Unfallversicherung ein Rückgang um 3 % auf 6,8 Mrd Euro zu verzeichnen ist.

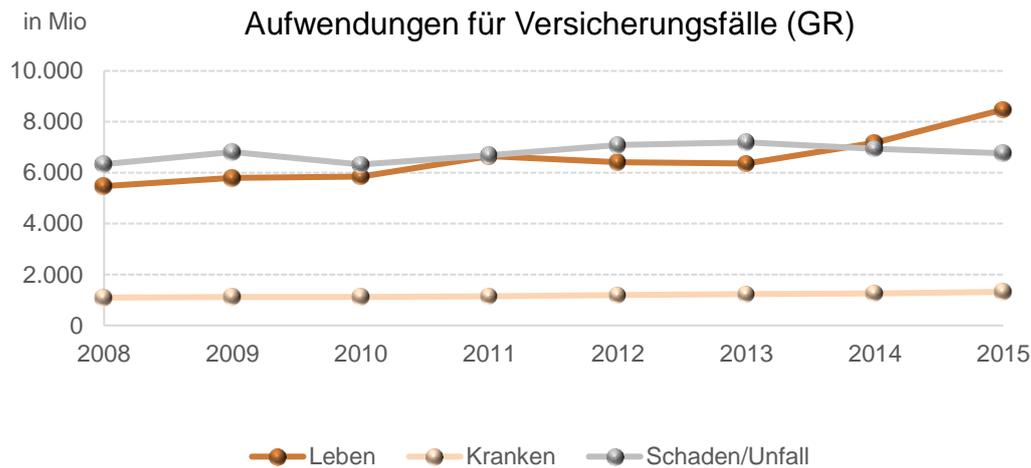


Abbildung 23: Zeitverlauf der Zahlungen für Versicherungsfälle (Gesamtrechnung) in Millionen Euro

Die Profitabilität des Versicherungsgeschäftes ist nach einem Anstieg von 2011 bis 2013 in 2014 und 2015 wieder gesunken. Das EGT ist von 2014 auf 2015 um über 16% auf 1,13 Mrd Euro zurückgegangen, was aber immer noch den viertbesten Wert seit 2002 darstellt. Während es in der Krankenversicherung in 2015 einen Prämienanstieg von über 4% gab, bewegte sich das Prämienwachstum in der Lebens- und in der Schaden- und Unfallversicherung nur knapp über der 0%-Marke. In der Lebensversicherung ist das knappe Plus den Einmalerlägen geschuldet, die 2015 um 6% gestiegen sind. Dass Österreich mit seinem Prämienwachstum über dem europäischen Durchschnitt liegt, kann wohl nur wenig trösten und die Halbjahreszahlen 2016 zeigen ein noch viel ungünstigeres Bild. Die 2015 offensichtlich noch sehr attraktiven Einmalerläge sind mit einem Minus von über 40% im ersten Halbjahr 2016 extrem stark eingebrochen, was offenbar in der wenig attraktiven Verzinsung, aber auch in den Verschlechterungen der steuerlichen Rahmenbedingungen begründet liegt. Die Zahlen zur Versicherungsdurchdringung zeigen Österreich in der Schadenversicherung im europäischen Spitzenfeld, während die Lebensversicherung mit 2% gegenüber dem europäischen Durchschnitt von 4,2% noch klares Potenzial nach oben aufweist. Allerdings scheinen die Entwicklungschancen aufgrund der bereits dargestellten Faktoren aus dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld kaum realisierbar.

C. GRENZÜBERSCHREITENDE VERFLECHTUNGEN

Neben der Aufsicht über das inländische Geschäft wird auch das ausländische Geschäft in die Beaufsichtigung der österreichischen Unternehmen einbezogen, da dieses einen nicht unwesentlichen Teil des Gesamtgeschäfts ausmacht. Das gesamte Auslandsgeschäft österreichischer (R)VU setzt sich aus dem Geschäft, das über den freien Dienstleistungsverkehr und Zweigniederlassungen erwirtschaftet wird, und aus der Tätigkeit über Tochterunternehmen und/oder Beteiligungen in ausländischen Märkten zusammen.

1. Versicherungsgruppen

Die fünf österreichischen Versicherungsgruppen sind über 96 Auslandsbeteiligungen in 28 Ländern tätig, ein wesentlicher Teil davon befindet sich in Zentral-, Ost- und Südosteuropa. Nahezu die Hälfte der von den Versicherungsgruppen gezeichneten Prämien entfallen auf das Ausland.



Abbildung 24: Darstellung der Beteiligungen österreichischer Versicherungsgruppen an VU im Ausland pro Land

Die Analyse der Verteilung der 96 Auslandsbeteiligungen der österreichischen Versicherungsgruppen an VU im Ausland zeigt folgendes Bild:

Anzahl der Auslandsbeteiligungen

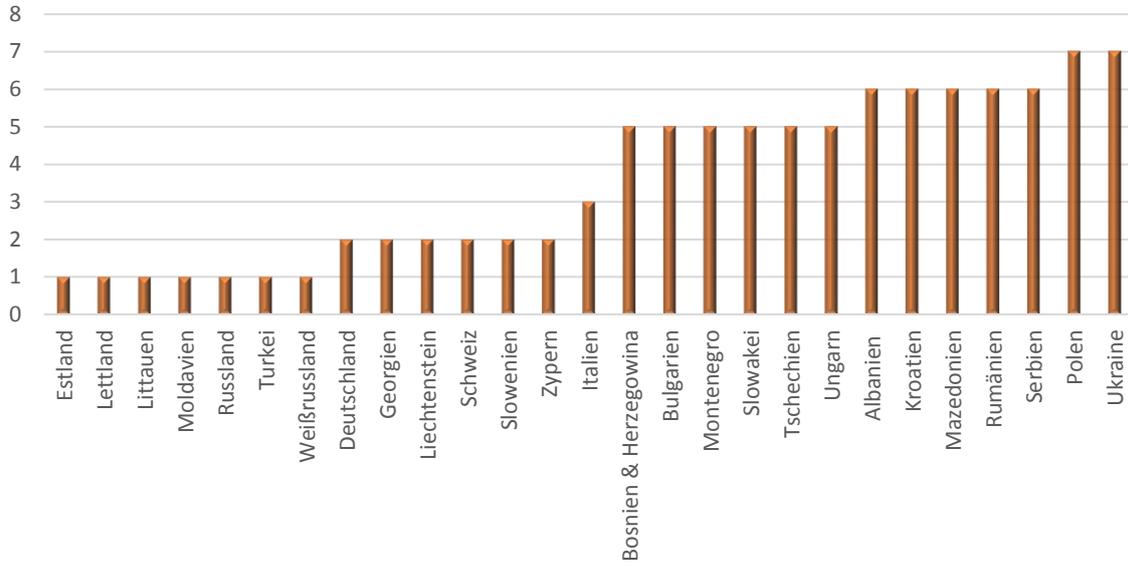


Abbildung 25: Anzahl der Beteiligungen österreichischer Versicherungsgruppen an VU im Ausland

In Polen und in der Ukraine sind die österreichischen Versicherungsgruppen an je sieben VU beteiligt, gefolgt von je sechs in Albanien, Kroatien, Mazedonien, Rumänien, Serbien.

Neben der Anzahl der Beteiligungen sind auch die gezeichneten Prämien pro Sitzstaat von Interesse.

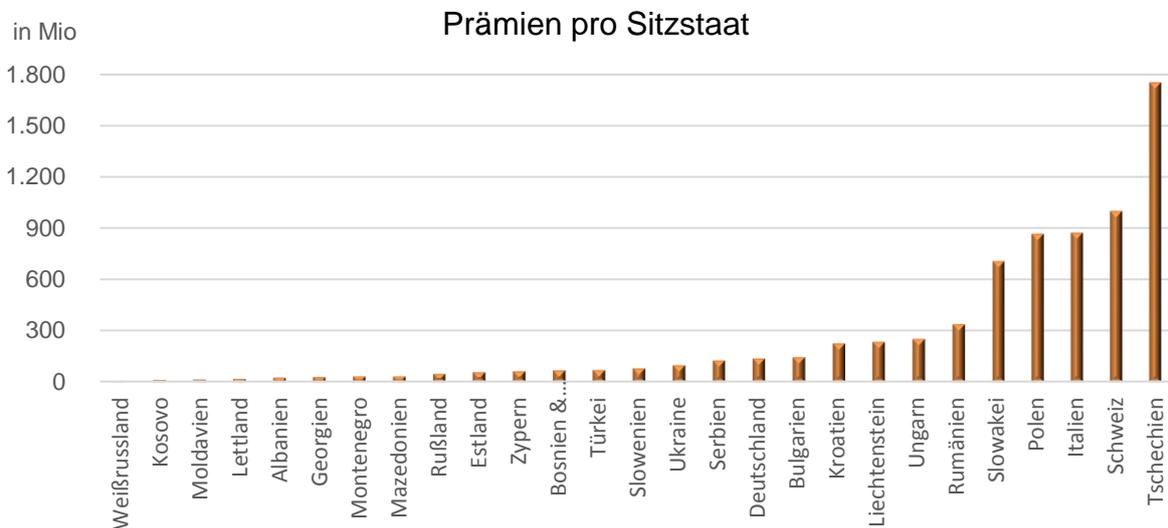


Abbildung 26: Prämieinnahmen der Beteiligungen österreichischer Versicherungsgruppen in Millionen Euro nach Sitz im entsprechenden Staat

Fast ein Viertel des Auslandsprämienvolumens entfällt auf die Tschechische Republik, gefolgt von der Schweiz (14 % des Auslandsprämienvolumens), Italien und Polen (12 % des Auslandsprämienvolumens) und der Slowakei (11 % des Auslandsprämienvolumens).

Zur Erreichung einer verbesserten Aufsicht über die Gruppen hat die FMA bereits im Jahr 2012 die Unterzeichnung von **Kooperationsvereinbarungen mit EWR- sowie Drittlandbehörden** für die fünf großen Versicherungsgruppen initiiert und daher bereits einige Jahre vor dem Inkrafttreten von Solvency II den jeweiligen Behörden aus Drittstaaten die Teilnahme an den Colleges ermöglicht. Dadurch wurde ihnen grundsätzlich der Zugang zu den zum Zwecke der Vorbereitung, der Abwicklung und der Nachbereitung innerhalb der Colleges ausgetauschten Informationen gewährt. Damit war Österreich ein Vorreiter. Diese Vorarbeiten bildeten auch die Basis für die formalen Kooperationsvereinbarungen (Coordination Arrangements). In der Folge erfolgte die Abstimmung zu **europaweiten Kooperationsvereinbarungen** für Gruppen mit partiellen internen Modellen, die auch von österreichischen Versicherungsgruppen und EIOPA unterzeichnet wurden. Die Vereinbarungen sind ein wesentlicher Grundstein für die Beaufsichtigung unter Solvency II.

Zur effizienteren grenzüberschreitenden Zusammenarbeit im Rahmen der Beaufsichtigung der österreichischen Versicherungsgruppen hat die FMA bereits 2012 den Abschluss von Kooperationsvereinbarungen mit EWR- sowie Drittlandbehörden initiiert. Auf Basis dieser Vereinbarungen wurden die finalen Kooperationsvereinbarungen geschlossen.

Zur effizienten Beaufsichtigung grenzüberschreitend tätiger Versicherungsgruppen ist ein regelmäßiger Informationsaustausch mit den zuständigen nationalen Versicherungsaufsichtsbehörden unerlässlich. Dieser erfolgt unter anderem durch die Etablierung von sog. „**Supervisory Colleges**“ für jede grenzüberschreitende Versicherungsgruppe. Ziel dieser ist es, einen soliden Überblick über die Geschäftstätigkeit und das Risikoprofil einer Versicherungsgruppe, unter Einbeziehung des Markt- und Unternehmenswissens der Aufsichtsbehörden, zu erhalten und einen gemeinsamen Wissensstand unter den zuständigen Aufsichtsbehörden sicherzustellen.

Mittels sogenannter **Tour de Pays-Gespräche** mit den Vorständen grenzüberschreitend tätiger Versicherungsgruppen sowie durch weitere **Intensivierung der bilateralen Kontakte** nationaler Aufsichtsbehörden soll die Aufsicht (immer) effizienter gestaltet werden.

Supervisory Colleges, Tour de Pays-Gespräche mit den Vorständen grenzüberschreitend tätiger Versicherungsgruppen sowie weitere Intensivierungen bilateraler Kontakte der nationalen Aufsichtsbehörden sollen die Aufsicht auf Gruppenebene effizienter gestalten.

Neben den VU gibt es in Österreich auch 3 Unternehmensgruppen, die solch intensive Verflechtungen mit dem Bankenbereich haben, dass Sie unter die EU-weite Definition eines **Finanzkonglomerats** fallen. Eines davon erfüllt auch die Kriterien, wonach es der Aufsicht der EZB unterliegt.

2. Niederlassungsfreiheit und freier Dienstleistungsverkehr

Neben der Tätigkeit über Tochterunternehmen und/oder Beteiligungen an ausländischen Unternehmen haben VU eines EWR-Vertragsstaates die Möglichkeit, in einem anderen Mitgliedstaat iRd Niederlassungsfreiheit oder des freien Dienstleistungsverkehrs tätig zu werden. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich im Jahr 2015 eine Prämienreduktion der österreichischen Unternehmen im Rahmen des freien Niederlassungs- und Dienstleistungsverkehrs von rund 80 Mio Euro. So wurden im Jahr 2015 von den österreichischen VU verrechnete Prämien von rund 491 Millionen Euro im Wege des Niederlassungs- und Dienstleistungsverkehrs ausgewiesen, ein Viertel dieses Prämien-volumens wurde von Zweigniederlassungen gezeichnet. Über ein Drittel des Prämienvolumens entfällt auf Deutschland, rund ein Viertel des Prämienvolumens entfällt auf Italien.

Die österreichischen (R)VU haben per Ende September 2016 27 Zweigniederlassungen in 10 verschiedenen Ländern, und zwar in Italien, Schweiz, Bulgarien, Slowakei, Tschechische Republik, Rumänien, Slowenien, Ungarn, Kroatien, Deutschland. Folgende Grafik zeigt das Prämienaufkommen des gesamten Niederlassungs- und Dienstleistungsverkehrs im Jahr 2015:

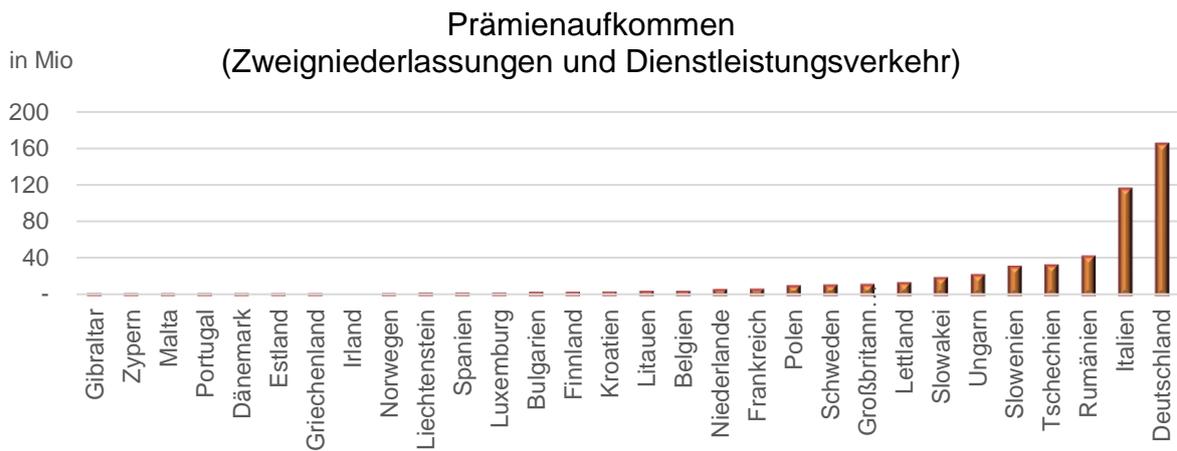


Abbildung 27: Tätigkeit österreichischer Unternehmen im Rahmen des Zweigniederlassungs- und freien Dienstleistungsverkehrs in Millionen Euro

Die großen österreichischen Versicherungsgruppen sind derzeit mit fast 100 Auslandsbeteiligungen in 28 Ländern tätig, hauptsächlich im CESEE-Raum. Schon fast die Hälfte des Prämienaufkommens dieser Gruppen stammt aus dem Auslandsgeschäft. In zahlreichen Staaten Mittel-, Ost- und Südosteuropas halten die Tochterunternehmen österreichischer Versicherungsgruppen dominante Marktpositionen. Die laufende Zusammenarbeit mit den zuständigen Aufsichtsbehörden der Tätigkeitsländer und eine effektive Versicherungsgruppenaufsicht sind essentielle Bestandteile der FMA-Aufsichtsstrategie für Versicherungsgruppen. Mit der Komplettierung der Coordination Arrangements wurden die unter Solvency II verlangten Voraussetzungen für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit geschaffen, womit einer Fortführung der erfolgreichen Aufsichtstätigkeit über Versicherungsgruppen nichts mehr im Wege steht. Ergänzt wird die Tätigkeit der Supervisory Colleges durch regelmäßige bilaterale Kontakte sowie multilaterale Plattformen, insbesondere die von der FMA initiierte CESEE Insurance Supervision Initiative.

D. VERWALTETES VERMÖGEN

Das verwaltete Vermögen der österreichischen (R)VU belief sich zum 30.06.2016 auf **128,7 Milliarden Euro** gemessen in Marktwerten. Im Vergleich dazu betrug das verwaltete Vermögen der Investmentfonds 162,3 Milliarden Euro, der Pensionskassen 19,8 Milliarden Euro und der Betrieblichen Vorsorgekassen 8,8 Milliarden Euro. (R)VU sind somit die zweitgrößte Gruppe institutioneller Investoren in Österreich.

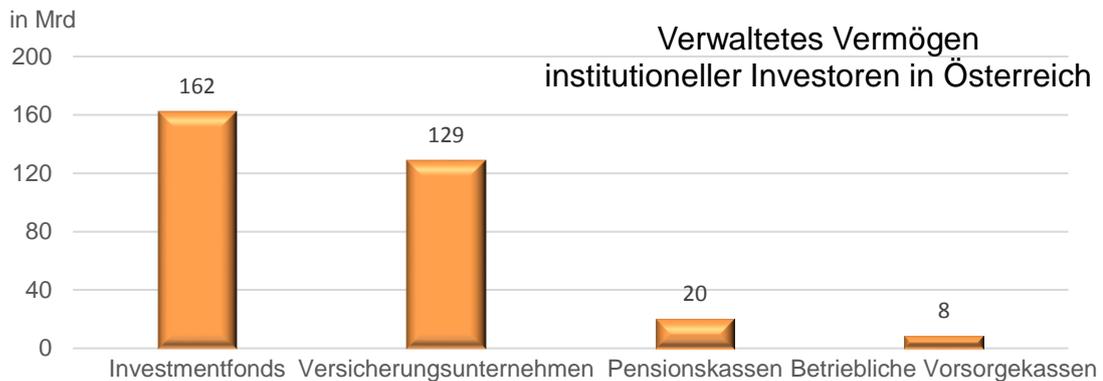


Abbildung 28: Verwaltetes Vermögen institutioneller Investoren in Österreich 30.06.2016 in Milliarden Euro

Unverändert machen **Deckungsstock- und Bedeckungswerte**, welche den versicherungstechnischen Rückstellungen entsprechen und das Vorhandensein ausreichender Vermögenswerte zu jeder Zeit sicherstellen,⁵⁷ den weitaus größten Teil der Kapitalanlagen der (R)VU Österreichs aus. Diese betragen mehr als 90 % aller Kapitalanlagen der österreichischen (R)VU. Unter Solvency II bestehen bleiben die besonderen Schutzbestimmungen für Vermögenswerte des Deckungsstocks.⁵⁸ Deren Sicherheit soll durch Anforderungen an die Kreditqualität einerseits und die Beschränkung uU riskanterer Kapitalanlagen auf ein vorsichtiges Niveau andererseits (zB strukturierte Produkte, Darlehen, Wertpapierleihe, etc) sichergestellt werden.⁵⁹

Nach dem **Wegfall der Anlegergrenzen** und Ersatz durch qualitative Investmentprinzipien sowie durch die **Marktwertbewertung**, ändert sich mit **Solvency II** maßgeblich die Sicht auf die Vermögenswerte: Während in der UGB-Bilanz das Anschaffungswertprinzip gilt und die Vermögenswerte zu Buchwerten abgebildet werden, stellt die Solvenzbilanz auf das Marktwertprinzip ab, wodurch sich Wertveränderungen direkt in der Bilanz niederschlagen. Während dies eine grundlegende Änderung der Betrachtung des unternehmerischen Risikos darstellt, ist jedoch gleichzeitig ein Großteil der Vermögenswerte der (R)VU in nicht gelistete Anlageklassen investiert. Durch die Marktwertbewertung verändert sich die Sicht auf die Vermögenswerte maßgeblich.

Für die Aufsicht bedeutet das neue risikobasierte Aufsichtsregime, dass über die Abbildung der Asset Allokation hinaus eine vertiefende Auseinandersetzung mit den Kapitalanlagen der (R)VU, insb iZm Konzentrationsrisiken, Veranlagungsprozessen und den Bewertungsmethoden erforderlich ist. Gleichzeitig ist das Spannungsfeld zwischen langfristigem Investmentzeithorizont, den Schwankungen aus der Marktwertbilanz, der SCR Berechnung sowie dem Niedrigzinsumfeld zu berücksichtigen. Dies setzt eine sorgfältige Analyse und Gegenüberstellung von Rechen- und Marktzinsen auch unter dem Gesichtspunkt der Laufzeiten- und Auszahlungsprofile von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten im Rahmen des Asset Liability Managements voraus.

⁵⁷ Vgl § 300 ff VAG 2016.

⁵⁸ Näher dazu FMA, Handbuch Versicherungsaufsicht (2016), 82 ff.

⁵⁹ Ebenso besteht bleibt das Institut des Treuhänders, dessen Berichtswesen und Zustimmungspflicht zur Veräußerung von Vermögenswerten des Deckungsstocks einen zusätzlichen Sicherungsmechanismus darstellt.

Im Zuge der Umstellung von Solvency I auf Solvency II konnten **keine wesentlichen Veränderungen in der Asset Allokation** festgestellt werden. Dies mag einerseits an der langen Vorlaufzeit von Solvency II und den bekannten Anforderungen betreffend die einzelnen Asset Klassen bei der Berechnung der Solvenzkapitals, andererseits an dem Sicherheitsinteresse der Versicherungskunden liegen. Auch iZm den Ende 2015 neu eingeführten Übergangsmaßnahmen⁶⁰ (zB Erleichterungen für vor 2016 angeschaffte Aktieninvestments) konnten keine wesentlichen Veränderungen in der Veranlagung festgestellt werden. Die **besonderen Schutzbestimmungen für die Kapitalanlage des Deckungsstocks bleiben auch unter Solvency II bestehen.**

Der österreichische Versicherungssektor ist schwerpunktmäßig in fest oder variabel verzinsten Vermögenswerten veranlagt. Inklusive Fondsinvestments sind insgesamt unverändert **knapp 70 % aller Vermögenswerte in Zinsinstrumente** angelegt. Während die einzelnen (R)VU sehr unterschiedlich investiert sind, stellt sich die branchenweite Asset Allokation sehr stabil dar.

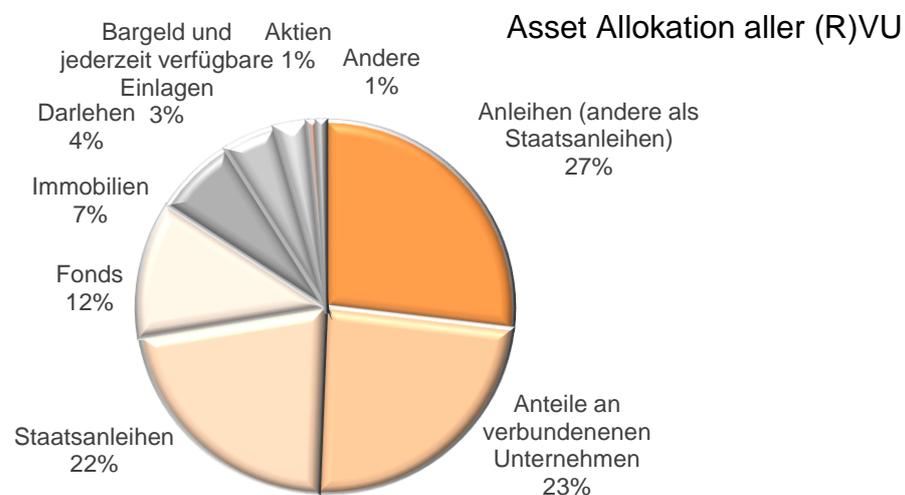


Abbildung 29: Asset Allokation aller (R)VU
exklusive fonds- und indexgebundener Lebensversicherung zum 30.6.2016

Insgesamt scheint die Aufwertung der Anleihenmärkte der letzten Jahre den (R)VU zugute zu kommen: Deutlich höher ist das insgesamt in Anleihen investierte Vermögensvolumen in 2016 im Vergleich zu 2012. Zu Ende des 2. Quartals 2016 betragen die **stillen Nettoreserven**⁶¹ gegenüber dem Vorjahr unverändert mehr als **20 Milliarden Euro**. Dies bedeutet eine Reservequote der Kapitalanlagen von mehr als 20 %.

Bei Analyse der aggregierten Solvenzbilanz-Daten zum 30.6.2016⁶² auffallend sind der **niedrige Aktienanteil** und der **relativ hohe Anteil verbundener Unternehmen**. Zu berücksichtigen ist, dass die einzelnen (R)VU in Bezug auf Größe, Unternehmensstruktur und Geschäftsmodell sehr unterschiedlich sind. So entfallen beispielsweise mehr als die Hälfte der als Anteile an verbundenen Unternehmen gemeldeten Vermögenswerte auf sechs Unternehmen, mehr als zwei Drittel aller Fondsinvestments kommen von weniger als zehn (R)VU.

⁶⁰ Delegierte Verordnung (EU) 2016/467 zur Änderung der Delegierten Verordnung (EU) 2015/35 vom 30.09.2015.

⁶¹ Die stillen Reserven/Lasten stellen die Unterschiede von Buch- und Marktwerten der Vermögenswerte dar.

⁶² Mit der Einführung von Solvency II haben die (R)VUs neben einer UGB/VAG Bilanz auch eine ökonomische Bilanz („Solvencybilanz“) zu erstellen – Vgl dazu auch FMA, Handbuch Versicherungsaufsicht (2016), 91 ff. Die vorliegende Darstellung der Asset-Allokation basiert auf den Vermögenswertkategorien gemäß den Solvency II-Vorgaben und stimmt somit mit der Darstellung unter Solvency I nicht völlig überein.

Infolge der Unsicherheit auch iZm den Daten im Rahmen der erstmalig übermittelten Solvency II-Meldungen, dienen nachstehende Angaben beruhend auf Buchwerten zum 30.6.2016 in erster Linie dem Erkennen von Trends und können in Folge von unterschiedlichen Zuordnungen Fehler enthalten. Investments innerhalb von Fonds sind in den nachstehenden Abbildungen unberücksichtigt.

- Rund ein Viertel der verwalteten Vermögenswerte werden der Kategorie **Unternehmensanleihen** zugeordnet. Zu unterscheiden ist hierbei zwischen Emittenten des Finanzsektors und anderen Industriezweigen.

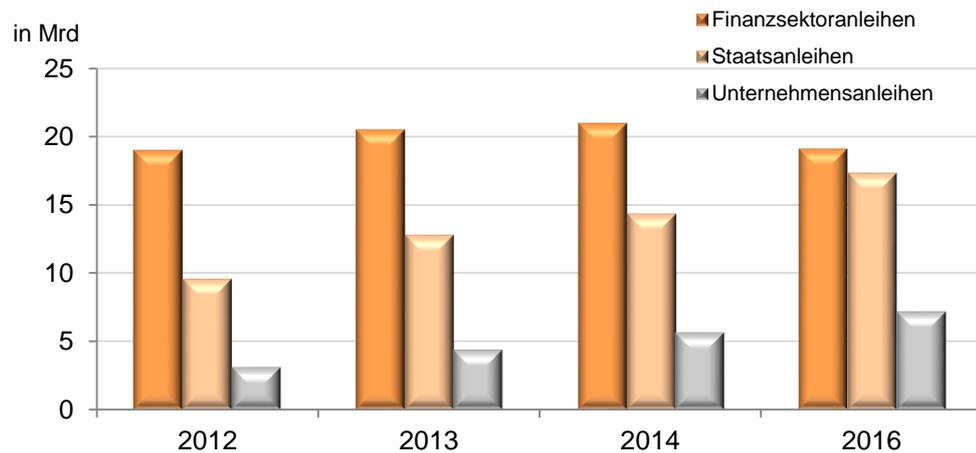


Abbildung 30: Aufteilung Gesamtvolumen auf die Anleihen-Markt-Segmente

- **Finanzsektor-Anleihen** gehören zu den wichtigsten Anlageklassen der österreichischen Versicherungswirtschaft. Dies unterstreicht die Vernetzung im Finanzmarkt, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Das Exposure österreichischer (R)VU zum heimischen Finanzsektor beträgt anlageklassenübergreifend geschätzt mehr als zehn Milliarden Euro. Der seit 2007 deutliche Trend zur Reduktion von Finanzsektor-Anleihen scheint sich auch in Vorbereitung auf Solvency II fortgesetzt zu haben. Nur einige wenige (R)VU haben 2016 ein höheres Exposure zu Finanzsektor-Anleihen als 2012.
- **Staatsanleihen:** Knapp ein Viertel aller Vermögenswerte der österreichischen Versicherungswirtschaft sind der Kategorie Staatsanleihen zuzuordnen. Nach dem Preisanstieg infolge der hohen Nachfrage ist jedoch das Volumen gemessen in Buchwerten deutlich geringer.
- **Fonds:** Über Fonds in größerem Volumen investieren in erster Linie kleinere (R)VU oder (R)VU mit internen Asset Management-Gesellschaften, welche der Aufsicht der FMA unterliegen. Auf Fonds gibt es erstmals im Rahmen des Solvency II Meldewesens eine Durchschau betreffend Anlageklasse, Geographie und Währung. Auch für die Vermögenswerte zur Bedeckung der versicherungstechnischen Rückstellungen in der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung gibt es nunmehr qualitative Vorgaben iZm dem Grundsatz der unternehmerischen Vorsicht (zB Auswahl der Fondsmanager, Kredit- und Konzentrationsrisiko).⁶³
- **Aktien** machen unverändert nur einen sehr geringen Anteil in der Allokation aus. Trotz der durch Solvency II gewährten Übergangsmaßnahmen iZm den Eigenkapitalanforderungen für Aktieninvestments und der guten Performance globaler Aktienmärkte im Zeitraum 2012-2014 haben nur wenige Lebensversicherer größeres Direktexposure zu den Aktienmärkten.

⁶³ § 16 Versicherungsunternehmen Kapitalanlageverordnung VU-KAV, BGBl. II Nr. 423/2015.

Das Darlehens-Volumen der österreichischen (R)VU insgesamt beträgt zum 30.6.2016 weniger als fünf Milliarden Euro: Zu den Darlehensnehmern zählen Gebietskörperschaften, Projekt- und Konzerngesellschaften, Banken und Privatpersonen.⁶⁴ Unterschiedliche Aufsichtstools werden von der FMA für die Überwachung des Kreditgeschäfts der (R)VU verwendet:

1. Österreich ist das erste Land Europas, welches nach Wegfall der Anlagegrenzen, die qualitativen Vorgaben des Prudent Person Prinzips unter Solvency II in einer eigenen Kapitalanlage-Verordnung (VU-KAV) präzisiert. IZm Darlehen-Investments werden in der VU-KAV folgende Kriterien definiert:
 - Darlehen sind für den Deckungsstock (ca 90 % aller Vermögenswerte) gem § 13 Z 3 VU-KAV nur auf vorsichtigem Niveau und bei hoher Kreditqualität oder ausreichenden Sicherheiten zulässig.
 - Für Darlehen ist eine eigene, nachweisbar dokumentierte Bonitätsbeurteilung erforderlich (§ 8 Z 1 VU-KAV).
 - Für Hypothekendarlehen ist zusätzlich eine konservative, unter dem internationalen Durchschnitt liegende 60 % Loan-to-Value-Grenze vorgesehen.⁶⁵
 2. Umfassendes Datenmaterial wird für die laufende Unternehmensanalyse von den VU übermittelt: Dieses umfasst neben der quartalsweisen Meldung sämtlicher Darlehen, untergliedert in Hypotheken, besicherte, unbesicherte und Polizzendarlehen auch die jährlich von der EIOPA vorgesehene Meldung von als Sicherheiten gehaltenen Vermögenswerte (Meldebogen S.11.01) und ermöglicht neben Bestandsveränderungen auch die zeitnahe Analyse von Veränderungen in der Bewertung.
 3. Darüber hinaus können Vergabestandards, interne Kreditrisiko-Beurteilungs-Prozesse, laufendes Kreditrisikomanagement, Administration sowie die Bewertung auch iZm Sicherheiten Gegenstand von Vor-Ort-Prüfungen der FMA sein.
- **Diversifikation:** Die Mischung und Streuung des Portfolios ist im neuen Aufsichtsregime nunmehr durch interne Anlagegrenzen für alle relevanten Konzentrationsrisiken sicherzustellen, wobei erstmals auch das Risiko von Fonds mit maßgeblichen Einfluss (zB Spezialfonds unter bestimmten Voraussetzungen) zu berücksichtigen ist.

Die Portfolios der (R)VU scheinen grundsätzlich breit diversifiziert. Insbesondere große (R)VU mit mehr als fünf Milliarden Volumen, halten im Durchschnitt mehr als 80 % des Gesamtportfolios in Einzelpositionen geringer als 1 %⁶⁶.

Größere Konzentrationen in den Portfolios kleinerer (R)VU sind mitunter auf Fondsinvestments, welche auch Auslagerungen sein können, zurückzuführen. Auch ist iSd Proportionalität und ökonomischen Umsetzung der Anlagestrategie hierbei die relativ geringe Größe der Gesamtportfolios kleinerer (R)VU zu berücksichtigen.

⁶⁴ Historisch wesentlich höher ist das Darlehens-Exposure der deutschen VU. Bereits unter Solvency I gab es für deutsche VU die Möglichkeit, Vermögenswerte in Schuldscheindarlehen zu investieren.

⁶⁵ Diese gilt auch für kleine Versicherungsunternehmen und kleine Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit.

⁶⁶ Diese Einzelpositionen können auch den gleichen Emittenten betreffen und sind im Rahmen der internen Anlagegrenzen iZm allen relevanten Konzentrationsrisiken von (R)VU gem. § 6 Abs. 1 VU-KAV zu überwachen.

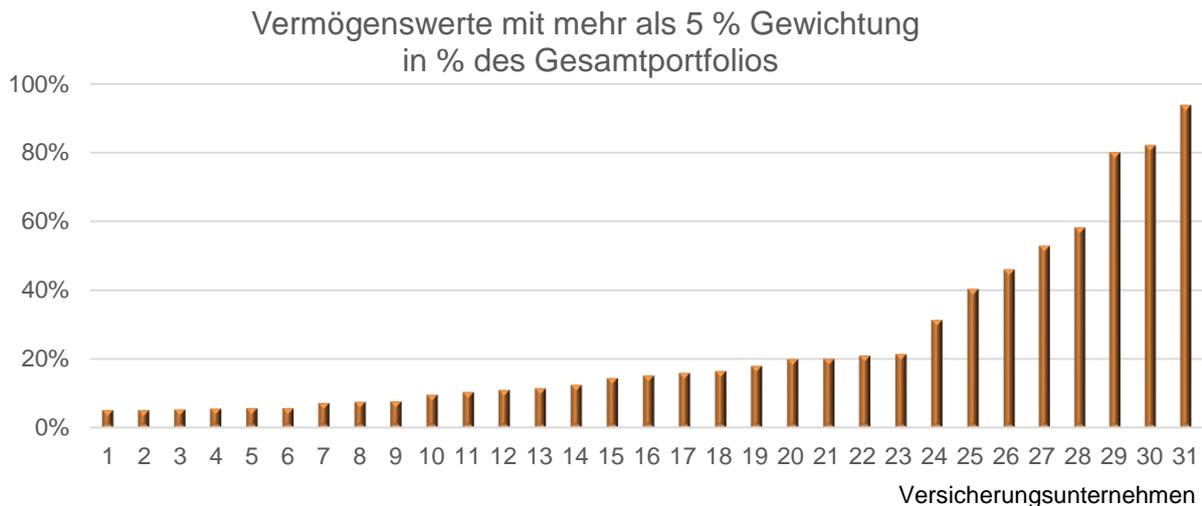


Abbildung 32: Mischung und Streuung der Portfolios der einzelnen (R)VU

- Search for yield:** Während auf alternative Investments und strukturierte Produkte jeweils rund eine Milliarde Euro aller Vermögenswerte entfallen, sind bewertungs- und eigenmitteltechnisch günstige Instrumente, wie Aktien-Anleihen, Swap-Verträge oder Emerging Markets-Anleihen attraktiv als Portfolio-Beimischung für Zusatzerträge. Knapp die Hälfte der als Derivate gemeldeten Vermögenswerte in den Solvency II-Meldungen entfallen auf ein (R)VU. Die zulässigen Verwendungszwecke für den Einsatz von Derivaten von VU werden in §§ 11 und 13 Z 4 VU-KAV präzisiert.

Derzeit können keine signifikanten Änderungen im Anlageverhalten der österreichischen Versicherer festgestellt werden und die Portfolios erscheinen im Regelfall weiterhin breit diversifiziert. Da das Prudent Person Principle, das eine Veranlagung im Wesentlichen ohne quantitative Grenzen ermöglicht, erst am 1. Jänner 2016 in Kraft getreten ist, ist es zweifellos noch zu früh für die Feststellung aktueller Trends. Die FMA beobachtet das Anlageverhalten der Versicherer insbesondere nach dem Inkrafttreten der neuen Regelungen sehr genau, dies auch unter dem Gesichtspunkt von möglichen „Search-for-yield“-Strategien, damit daraus resultierende Risiken möglichst frühzeitig adressiert werden können. Wesentlich ist, dass die besonderen Schutzbestimmungen für die Kapitalanlage des Deckungsstocks auch unter dem neuen Aufsichtssystem weiter gelten. Trotz des geringen Rückgangs in den letzten Jahren spielen neben den Staatsanleihen die Finanzsektoranleihen weiterhin eine bedeutende Rolle in den Anlageportfolios der österreichischen Versicherer. Diese Anlagen fließen vor allem auch in die Betrachtung möglicher sektorübergreifender Ansteckungseffekte ein.

E. SOLVABILITÄT

Die Einführung von Solvency II mit 1.1.2016 brachte viele Neuerungen bei der Ermittlung der Solvabilität von (R)VU mit sich. Während im alten Regime (Solvency I) die notwendigen Eigenmittel ua basierend auf dem im Gesetz nicht näher definierten Begriff der Vorsichtigkeit ermittelt wurden, werden unter Solvency II die notwendigen Eigenmittel zur Bedeckung der Solvenzkapitalanforderung („SCR“) basierend auf einem genau quantifizierten 200-Jahresereignis ermittelt.

Die Solvenzkapitalanforderung unter Solvency II entspricht den Eigenmitteln, die ein (R)VU halten muss, um mit einer Wahrscheinlichkeit von höchstens 0,5 % im nächsten Jahr insolvent zu werden oder anders formuliert einmal in 200 Jahren. Dabei müssen zumindest das nichtlebensversicherungstechnische Risiko, das lebensversicherungstechnische Risiko, das krankensversicherungstechnische Risiko, das Marktrisiko, das Kreditrisiko und das operationale Risiko quantifiziert werden. Die risikobasierte Berechnung des SCR der (R)VU, die entweder mit der Standardformel oder unter Verwendung eines (partiellen) internen Modells erfolgt,⁶⁷ soll Anreize für die richtige Messung und den Umgang mit Risiken schaffen. Dadurch sollen die Kapitalallokation verbessert und ein weiterer Ausbau des Risikomanagementsystems vorangetrieben werden. Zeitgerechte und angemessene Aufsichtsmaßnahmen der FMA werden in Folge erleichtert.

Risiken werden mit dem neuen Regelwerk besser quantifiziert und müssen mit adäquaten Eigenmitteln unterlegt werden. Damit steigt das Sicherheitsniveau für den Versicherungsnehmer.

Die Solvabilitätsquote (Solvenzquote) entspricht – wie auch unter Solvency I – der Relation der Eigenmittel zur Solvenzkapitalanforderung. Die Art der Berechnungen unterscheidet sich aber von den Vorgaben des VAG 1978. Die Solvenzquoten der Unternehmen sind mit der Einführung von Solvency II im Vergleich zu Solvency I teilweise merklich zurückgegangen. Um solvent zu sein, müssen die (R)VU tendenziell mehr Eigenmittel als unter Solvency I halten. **Damit führt Solvency II zu einem höheren Sicherheitsniveau als Solvency I.**⁶⁸ Um zeitnah die Lage der (R)VU einschätzen zu können, erhält die FMA neben einer sehr umfassenden Jahresbilanz auch verkürzte Quartalsmeldungen. Das erlaubt auch kurzfristige Veränderungen unmittelbar zu erkennen, um ggf Maßnahmen setzen zu können.

Da die meisten österreichischen (R)VU ihre Solvabilität mit Hilfe der Standardformel bestimmen, welche nur als Näherung für das tatsächliche Risikoprofil gesehen werden kann, greift die FMA auf weitere Werkzeuge, wie etwa Stresstests, zurück, um ein umfassendes Bild über die wirtschaftliche Situation der (R)VU zu erhalten. Aber auch (partielle) interne Modelle sind nicht in der Lage, das tatsächliche Risikoprofil eines (R)VU zu beschreiben, weshalb auch für solche (R)VU Stresstests weiterhin von Relevanz sind.

1. Entwicklung der Solvabilität

Erste Erfahrungen im Jahr 2016 zeigen, dass die Solvenzquoten über den Markt gesehen, trotz sehr volatiler Märkte, relativ stabil sind, wie in Abbildung 33 ersichtlich ist. Dafür wurde eine hypothetische Solvenzquote für den Gesamtmarkt ermittelt. Diese ergibt sich aus dem Quotient der Summe aller SCR und der Summe aller Eigenmittel.

⁶⁷ Vgl FMA, Handbuch Versicherungsaufsicht (2016), 116.

⁶⁸ Vgl FMA, [Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft](#), Oktober 2015, 53 f.

SCR zu verfügbaren Eigenmitteln

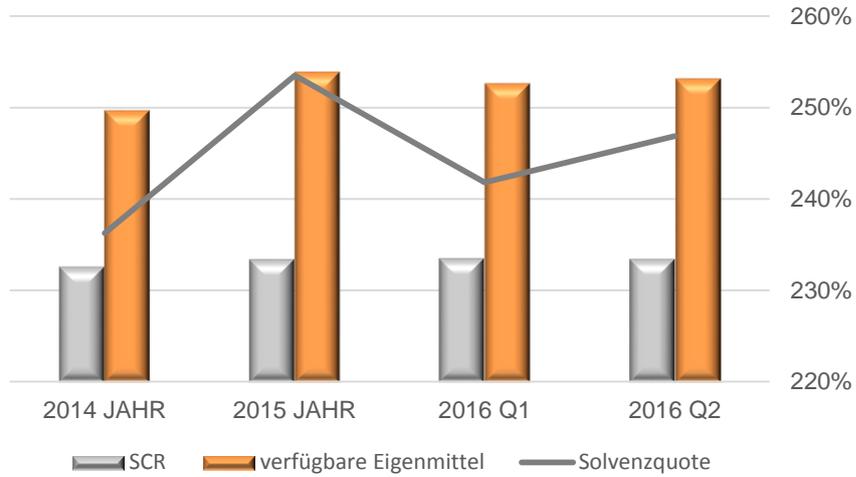


Abbildung 33: Hypothetische Solvenzquote des gesamten österreichischen Marktes in %

Dennoch zeigt sich, dass die Solvenzquoten einzelner (R)VU deutlich schwanken können. Wie Abbildung 34 zeigt, verändert sich die Solvenzquote einzelner (R)VU bis knapp an die 30 % innerhalb eines Quartals.

Einzelne (R)VU weisen weiterhin starke Schwankungen in ihrer Solvabilität auf. Teilweise sind diese aber noch immer Modellanpassungen geschuldet.

Veränderung der Solvenzquoten

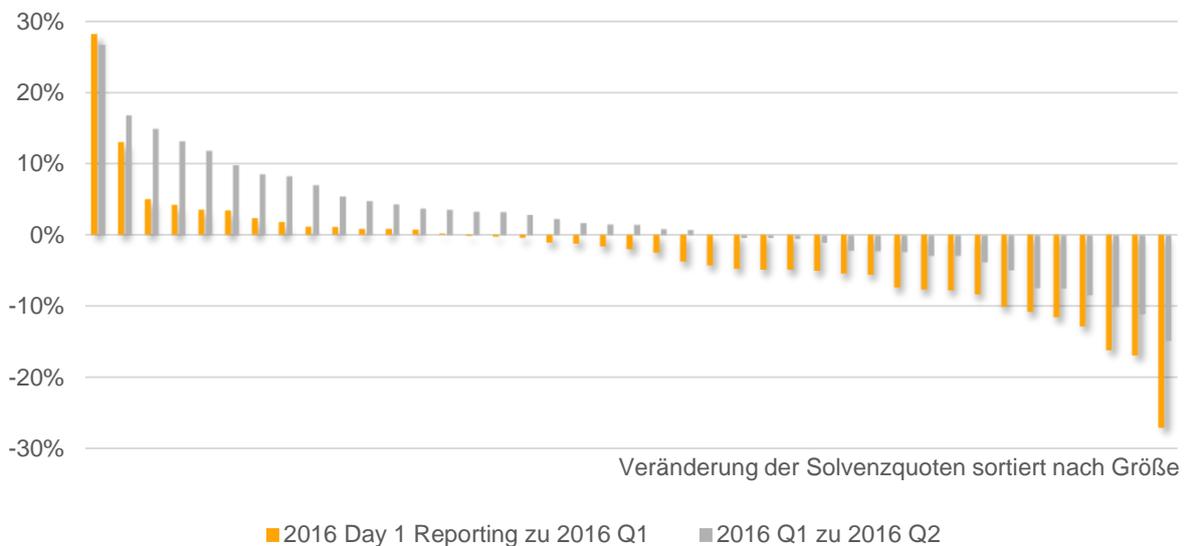


Abbildung 34: Veränderungen der Solvenzquoten der einzelnen (R)VU. Die Balken sind jeweils der Größe nach geordnet. Damit beziehen sich die Balken innerhalb einer Paarung in der Regel nicht auf dasselbe (R)VU.

Die Verteilung der Solvenzquoten ist grundsätzlich relativ breit gestreut, wie in Abbildung 35 ersichtlich. Abbildung 35 zeigt auch, dass mit dem In-Kraft-Treten von Solvency II alle österreichischen (R)VU die Solvenzkapitalanforderung erfüllten, wobei die (R)VU tlw die LTG Maßnahmen wie die Volatilitätsanpassung und die Übergangsmaßnahmen für die versicherungstechnischen Rückstellungen zur Anwendung brachten.⁶⁹

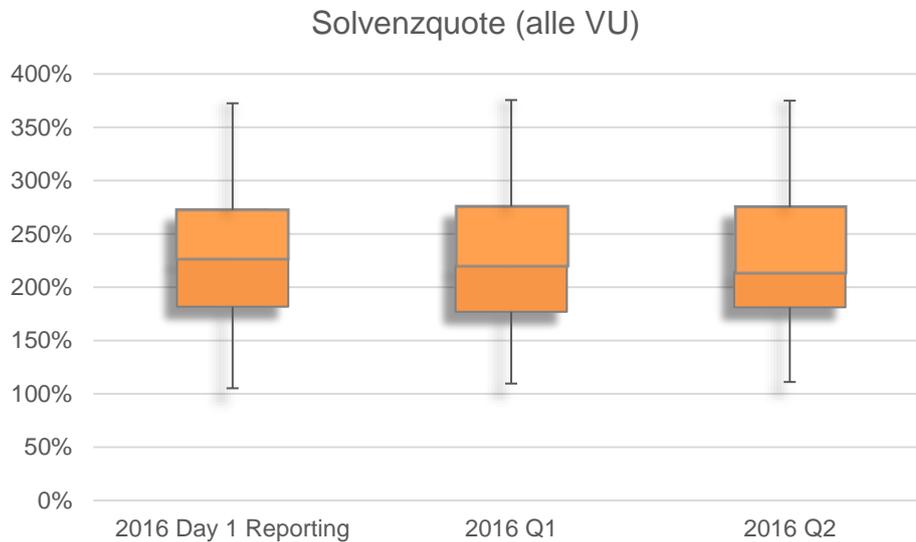


Abbildung 35: Die Verteilung der Solvenzquoten aller österreichischen (R)VU dargestellt als Boxplot.

Der Median (Durchschnittswert) der Solvenzquoten über alle österreichischen (R)VU beträgt 214,5 %, das gewichtete Mittel 247 %.

Nichtlebensversicherungsunternehmen verfügen dabei tendenziell über höhere Solvenzquoten. Dies ist größtenteils dem wirtschaftlichen Umfeld mit langfristig niedrigen Zinssätzen geschuldet, weil die versicherungstechnischen Rückstellungen in der Lebensversicherung einen deutlich größeren Anteil an der gesamten Bilanzsumme haben, als in der Nichtlebensversicherung und die Bedeckungsquoten der Lebensversicherungen, damit viel stärker auf Veränderungen in der Zinslandschaft reagieren.

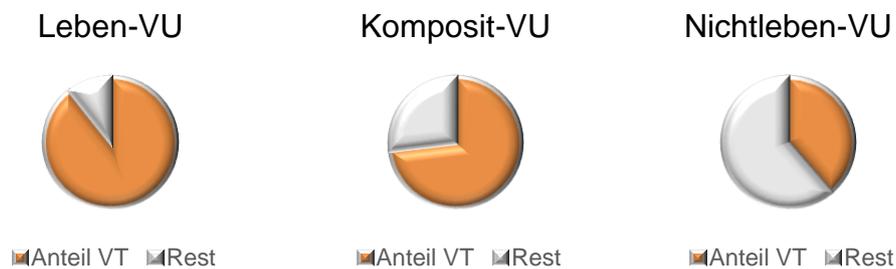


Abbildung 36: Anteil der versicherungstechnischen Rückstellung an der Bilanzsumme.

Abbildung 36 verdeutlicht dies. Die vt Rückstellungen für die Lebensversicherung machen beinahe die Hälfte der gesamten Bilanzsumme aus. Alle vt Rückstellungen zusammen bilden fast 2/3 der gesamten Bilanzsumme der (R)VU.

⁶⁹ Vgl die Ausführungen unter Punkt 3 - Verwendung von LTG Maßnahmen.

Anteil Verpflichtungen an Bilanzsumme

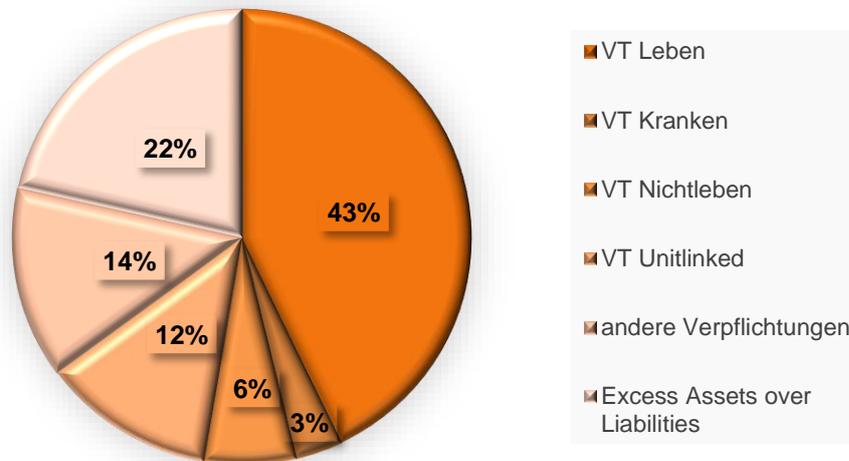


Abbildung 37: Die versicherungstechnischen Rückstellungen des österreichischen Versicherungsmarktes gemessen an der Bilanzsumme.

Zum Stichtag 30.6.2016 setzten sich die vt Rückstellungen wie folgt zusammen:

	In Mio Euro
<i>vt Rückstellungen Leben (ohne unit-linked)</i>	60.783
<i>vt Rückstellungen Nicht-Leben</i>	9.174
<i>vt Rückstellungen Kranken</i>	3.859
<i>vt Rückstellungen unit-linked</i>	17.297

Abbildung 38: Überblick über die versicherungstechnischen Rückstellungen unter Solvency II

2. Maßgeblichkeit der risikolosen Zinskurve

Die Zinsen sind entsprechend dem wirtschaftlichen Umfeld im letzten Jahr weiter deutlich gesunken. Das Absinken **der risikolosen Zinskurve**, die **zur Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen** herangezogen werden muss, ist in Abbildung 39 dargestellt. Diese Zinskurven werden von EIOPA veröffentlicht.

Je niedriger die Zinsen sind, desto höher sind im Normalfall die versicherungstechnischen Rückstellungen. Das führt wiederum zu einer Reduktion der Eigenmittel, die zur Bedeckung des SCR verwendet werden können und somit auch zu niedrigeren Solvenzquoten.

Zinskurvenübersicht (2014 - 2016)

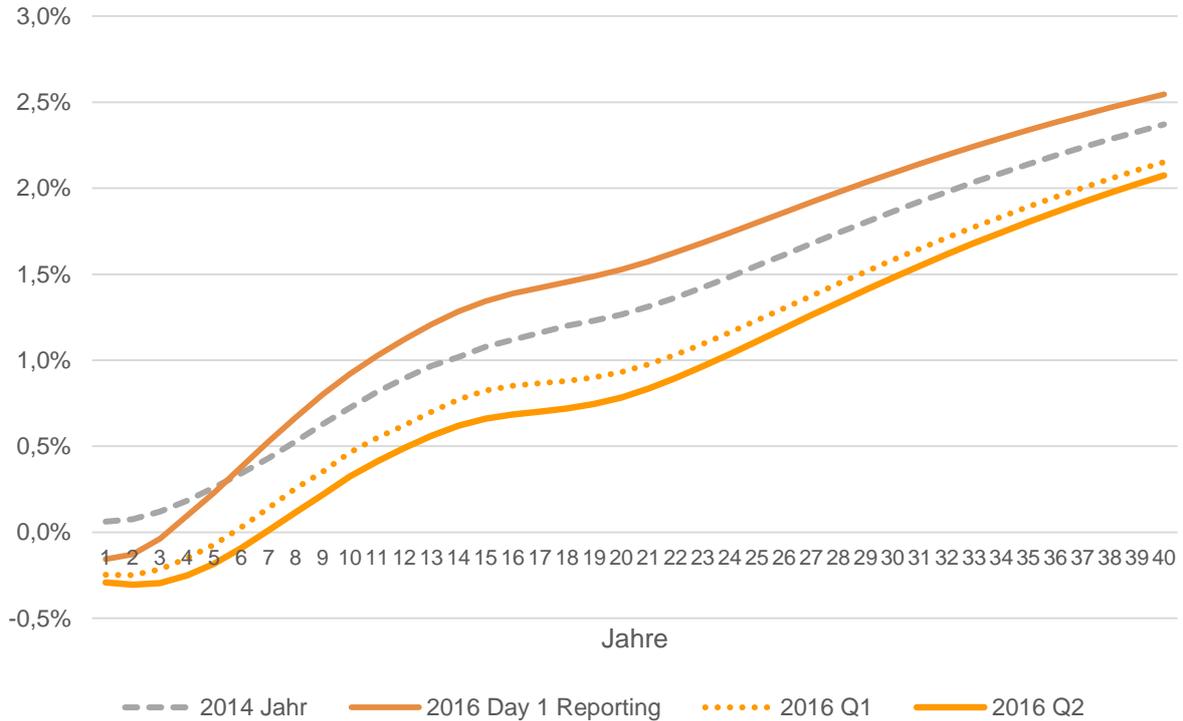


Abbildung 39: Darstellung der risikolosen Zinskurve (ohne Volatilitätsanpassung) für die 4 Berichtszeitpunkte.

In der Lebensversicherung spielen die versicherungstechnischen Rückstellungen die bedeutendste Rolle in der Solvenzbilanz. Dementsprechend können auch schon relativ geringe Veränderungen der versicherungstechnischen Rückstellungen zu materiellen Veränderungen der Eigenmittel führen.⁷⁰

Die FMA führte deshalb 2016 einen Stresstest durch. Der Stresstest bestand aus zwei, vom European Systemic Risk Board (ESRB) in Zusammenarbeit mit der EIOPA entwickelten Szenarien. Dabei wurden die Auswirkungen eines sehr starken Marktereignisses („Double Hit Szenario“) und die Auswirkung dauerhaft niedriger Zinsen („low for long Szenario“) auf den Versicherungsmarkt getestet. Eine Veröffentlichung der Ergebnisse des Stresstests findet im Rahmen des EIOPA Berichts statt, der im Dezember 2016 herausgegeben werden wird.

⁷⁰ In der Lebensversicherung ist es durchaus zu beobachten, dass eine Veränderung der vt Rückstellungen um 1 % eine Veränderung der Eigenmittel um mehr als 10 % nach sich zieht.

Zinskurvenübersicht (Low for long-Szenario)

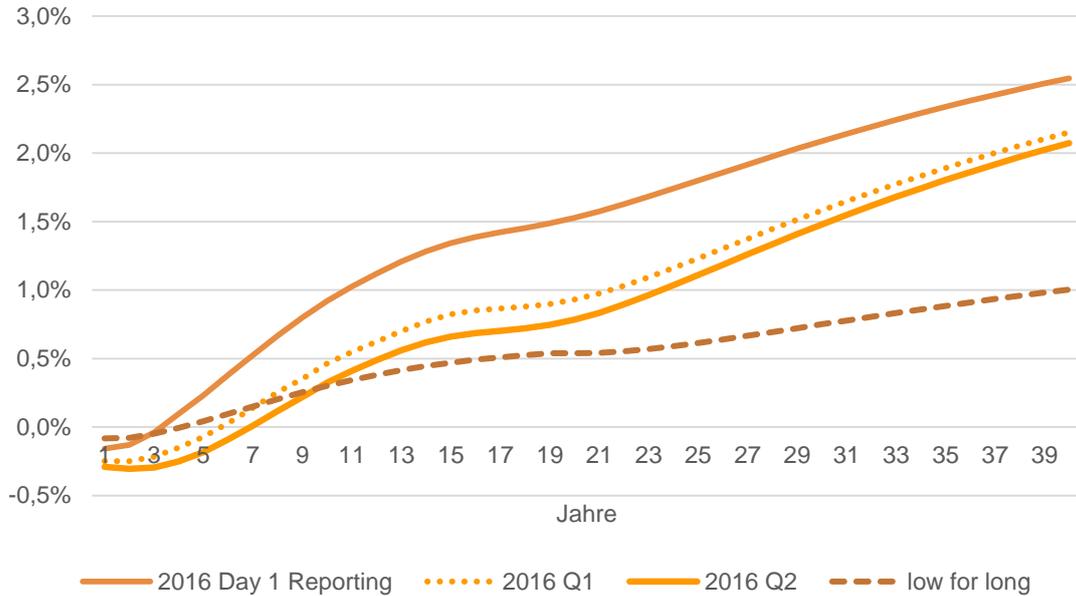


Abbildung 40: Die für den Stresstest verwendete „low for long“ Zinskurve stellt für die kurzen Laufzeiten keinen Stress mehr dar, da die Zinsen im Verlauf des Jahres erneut deutlich gefallen sind. Da aber gerade für Lebensversicherungsunternehmen auch lange Laufzeiten von großer Bedeutung sind, ist dieses Szenario durchaus noch als Stressszenario zu interpretieren.

Wie heftig die Zinsbewegungen der letzten Monate waren, zeigt Abbildung 41:

Zinskurve und Zinsrisiko

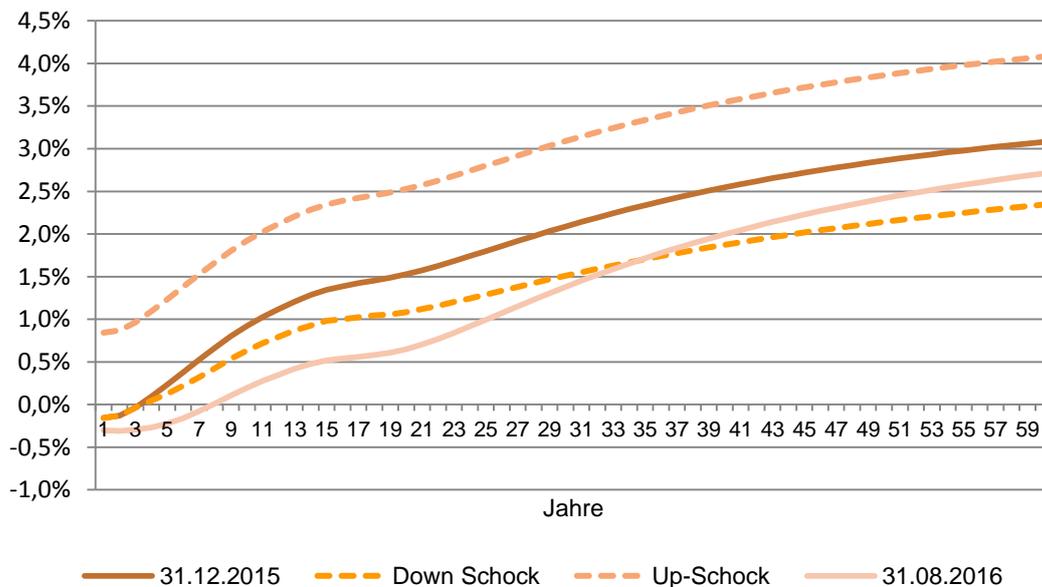


Abbildung 41: Die Zinskurve zum 31.12.2015 und die damit verbundenen geschockten Zinskurven gemäß der Solvency II Kalibrierung. Im Vergleich dazu lag die Zinskurve zum 31.8.2016 mehr als 30 Jahre unterhalb des Zinsrückgangsschocks.

In den ersten 8 Monaten konnte am Zinsmarkt eine Bewegung beobachtet werden, die deutlich stärker ausgefallen ist, als es ein 200 Jahreseignis gemäß Solvency II voraussagt. Es ist allerdings idZ auch die grundsätzliche Kalibrierung der Zinsschocks für die Standardformel zu hinterfragen.

3. Verwendung von LTG Maßnahmen

Mit den Omnibus II Verhandlungen zu Solvency II wurden relativ spät die sog. LTG Maßnahmen („long term guarantees“) eingeführt.⁷¹ Diese bestehen aus

- der **Volatilitätsanpassung** (volatility adjustment, VA),
- dem **Matching Anpassung** (matching adjustment, MA) und
- den **Übergangsmaßnahmen** in Bezug auf die versicherungstechnischen Rückstellungen bzw die risikolose Zinskurve (transitional measure on technical provisions/risk free rate, TM TP/RFR).

Österreichische (R)VU verwenden bisher nur VA und TM TP.⁷² Ersteres kann ohne Genehmigung verwendet werden, letzteres muss von der FMA genehmigt werden. Im Zuge des Genehmigungsprozesses muss das (R)VU nachweisen, dass es am Ende der Übergangsperiode (16 Jahre) über ausreichend Eigenmittel verfügt, um seine Solvenzkapitalanforderung bedecken zu können.

Die Volatilitätsanpassung wird von ca der Hälfte der österreichischen (R)VU verwendet, die Übergangsmaßnahme für die versicherungstechnischen Rückstellungen verwenden dagegen nur wenige (R)VU.

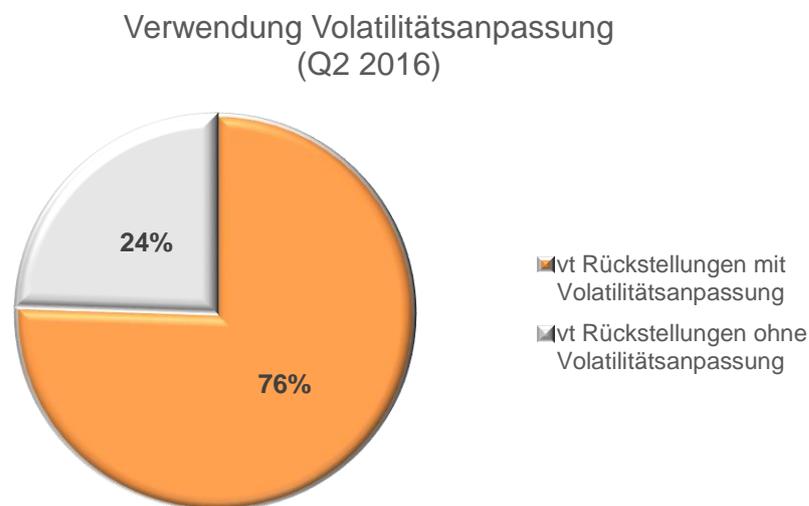


Abbildung 42: Verwendung von VA

Abbildung 42 zeigt, dass ein Großteil, gemessen an den versicherungstechnischen Rückstellungen, der (R)VU VA verwendet. Das VA stellt einen Aufschlag auf die risikolose Zinskurve dar und erlaubt den (R)VU mit dieser neuen (der sogenannten maßgeblichen) risikolosen Zinskurve zu bewerten.

⁷¹ Vgl FMA, Handbuch Versicherungsaufsicht (2016), 110 ff.

⁷² TM RFR kommt höchstwahrscheinlich aufgrund seiner hohen Komplexität im Vergleich zu TM TP nicht zur Anwendung. Die Produktgestaltung österreichischer Lebensversicherungsprodukte lässt im Moment die Verwendung von MA nicht zu.

Die Höhe des Aufschlags orientiert sich an den Spreads, die am Markt beobachtbar sind. Auch wenn dieser Aufschlag im Moment nicht besonders groß ist, wie in Abbildung 43 ersichtlich, sind Veränderungen der risikolosen Zinskurve immer als kritisch zu betrachten, weil sie einen Abgang von einer marktkonsistenten Bewertung bedeuten.

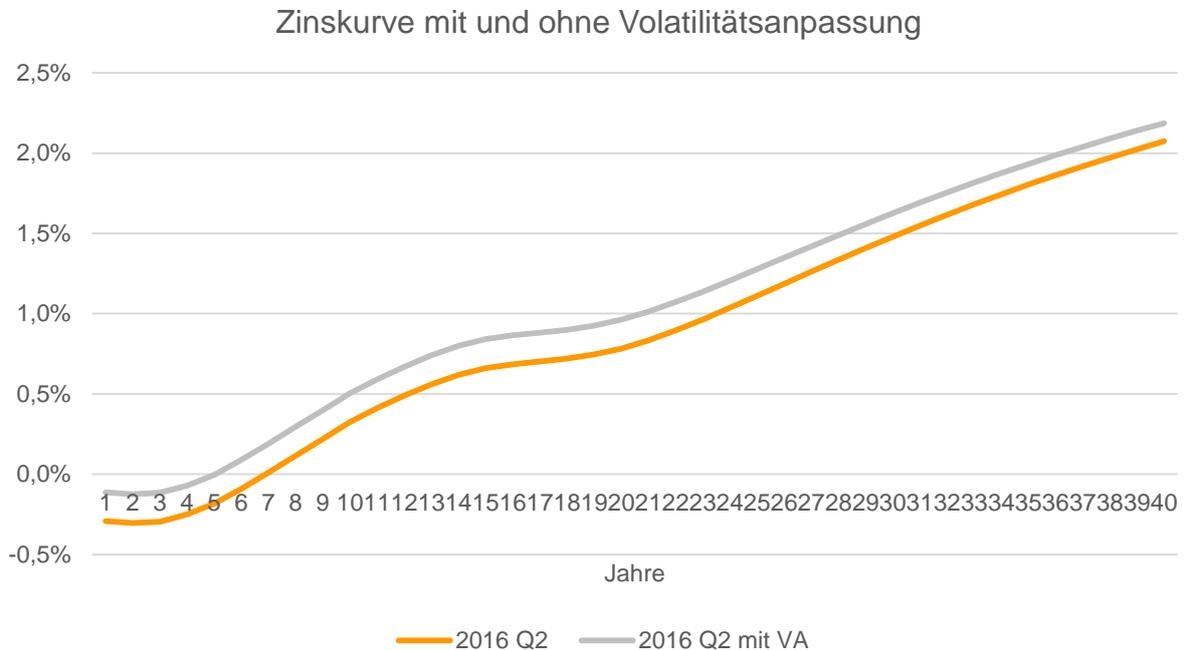


Abbildung 43: Vergleich der Zinskurven mit und ohne Verwendung von Volatilitätsanpassung

Aus diesem Grund müssen (R)VU auch immer die Auswirkung der verwendeten LTG Maßnahmen auf ihre Solvenzsituation ausweisen und in Zukunft auch veröffentlichen, welche Maßnahmen sie verwenden.

Die **Übergangsmaßnahme für die versicherungstechnischen Rückstellungen** wird von einer deutlich kleineren Menge von VU verwendet. Bei dieser Maßnahme können die vt Rückstellungen nach Solvency II langsam (über 16 Jahre verteilt) ausgehend von der Höhe nach Solvency I auf ihre vollständige Höhe gemäß Solvency II eingeschliffen werden.

Verwendung von Übergangsmaßnahmen (Q2 2016)

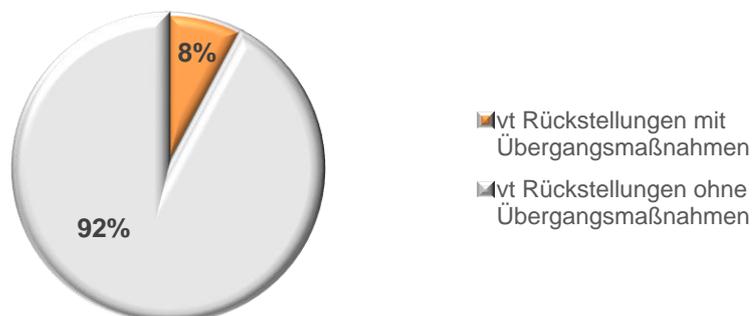


Abbildung 44: Verwendung von TM TP

Die Solvabilitätsquoten der österreichischen Versicherungsunternehmen bewegen sich, trotz sehr volatiler Finanzmärkte und trotz der Herausforderungen aus dem Niedrigzinsumfeld, auf relativ hohem und stabilem Niveau. Klar zu beobachten ist allerdings die Volatilität der Solvabilitätsquoten einzelner Versicherungsunternehmen. Der Median der Solvabilitätsquoten aller österreichischen (R)VU liegt bei 215%, das gewichtete Mittel bei 247%. Bei der Beurteilung von Solvabilitätsquoten einzelner Unternehmen ist insbesondere zu beachten, inwieweit von diesen die sogenannten Long-Term-Guarantee (LTG)-Maßnahmen in Anspruch genommen wurden. Während die Volatilitätsanpassung von 50% der VU für 75% der versicherungstechnischen Rückstellungen angewendet wird, verwenden weniger als 10% der Versicherer die Übergangmaßnahmen betreffend die versicherungstechnischen Rückstellungen. Die Tatsache, dass zum Zeitpunkt der Einführung von Solvency II alle österreichischen Versicherer die neuen Solvabilitätsanforderungen erfüllen konnten, ist grundsätzlich sehr positiv zu bewerten und unterstreicht die Sicherheit für die Ansprüche aus den Versicherungsverträgen. In Anbetracht ständig sinkender Zinskurven und des generell schwachen ökonomischen Umfeldes beobachtet die FMA die Entwicklung der Finanz- und Ertragslage der Versicherer allerdings sehr genau, damit auch in Zukunft die Erbringung aller Leistungen sichergestellt ist.

F. PRODUKTGESTALTUNG IN DER LEBENSVERSICHERUNG

■ Profitabilität von klassischen Lebensversicherungsprodukten sinkt

Das aktuelle Niedrigzinsumfeld schränkt die Profitabilität von klassischen Lebensversicherungsprodukten im Vergleich zum Garantierisiko stark ein. Das anhaltend niedrige Zinsniveau am Kapitalmarkt erschwert es für VU, die versprochenen Renditen zu erwirtschaften. Ausreichend sichere Investments am Kapitalmarkt zu finden, ist eine Herausforderung. Viele Unternehmen müssen in Form einer „Zinszusatzrückstellung“ ihre Rückstellungen nachdotieren, um die zukünftig fällig werdenden Garantien erfüllen zu können. Dazu kommt Solvency II, das für langfristige Verpflichtungen insb wegen des Markt- und Zinsrisikos hohe Eigenmittelanforderungen stellt. Andererseits fallen mit Solvency II auch die quantitativen Beschränkungen der Kapitalanlage weg und die VU verfügen über einen größeren Gestaltungsspielraum bezüglich des Designs von neuen Produkten.

■ Einhaltung der Garantieverpflichtungen wird schwieriger

Die jährliche von den VU zu tragende Garantieverpflichtung betrug zum 31.12.2015 für die gewinnbeteiligten Versicherungsverträge am österreichischen Gesamtmarkt in der Lebensversicherung durchschnittlich 2,7 % – mit einer Bandbreite von 2 % bis zu 3,3 %.

Das aktuelle Verhältnis von Risiko zu Renditen bringt für Lebensversicherungsprodukte allerdings mehrere Problemfelder mit sich. Für bereits bestehende Lebensversicherungsverträge müssen noch jährlich bis zu 4 % Erträge auf das angesammelte Kapital erwirtschaftet werden, um die Garantieverprechen erfüllen zu können. Unternehmen, die insb in den Zeiträumen von 1995 bis Mitte 2000 mit einem Garantiezins von 4 % und von 2001 bis Ende 2003 mit einem Garantiezins von 3,25 % starke Zuwachsraten auch durch Einmalergläge in der klassischen Lebensversicherung verzeichnen konnten, haben ein gesteigertes Risiko, die Garantieverpflichtungen nicht einhalten zu können.

Grundsätzlich wurden die Garantien aber nicht in die Prämien eingerechnet, da diese Garantien zu Vertragsabschluss wegen der damaligen relativ hohen Ertragslagen einen geringen Wert hatten und auch nicht über die Vertragslaufzeit abgesichert. Die Erfüllung dieser Garantien ist aber aktuell mit einem erheblichen Risiko verbunden. Wie sich aus der aktuellen Diskussion in Deutschland und Österreich zeigt, bestehen durchaus unterschiedliche Ansichten, wie die Garantien und das damit verbunden Risiko finanziert werden sollen. Neben den neuen Eigenmittelvorschriften unter Solvency II wurden auch für die nach dem Vorsichtsprinzip zu haltenden Rückstellungen eine „Zinszusatzrückstellung“ vorgeschrieben, um die Sicherstellung der Leistungserfüllung von Lebensversicherungen zu erhöhen. Im Gegensatz zu Deutschland hat in Österreich die Finanzierung dieser Zinszusatzrückstellung überwiegend aus den Mitteln des Versicherungsunternehmens zu erfolgen.⁷³

■ **Kosten werden bei der Ertragserwartung der Lebensversicherungsverträge eine viel größere Rolle als in der Vergangenheit spielen**

Angesichts der oben dargestellten Entwicklungen ist zu erwarten, dass die Garantien niedriger werden, da die Garantien aktuell teuer sind, insb dann wenn sie wie bei kapitalbildenden Lebensversicherungen üblich über Laufzeiten von mehr als 15 Jahren gegeben werden. Da das niedrige Zinsumfeld weiter anhält, wird auch der höchstzulässige Zinssatz für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen bei gewinnberechtigten Lebensversicherungen und der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge von derzeit 1,0 % ab 2017 auf 0,5 % weiter abgesenkt.

Folgende Abbildung gibt die Entwicklung des maximal zulässigen Höchstzinssatzes (Garantiezin) im Vergleich zur Sekundärmarktrendite, die im Mai 2015 von der „umlaufgewichteten Durchschnittsrendite für Bundesanleihen“ (UDRB) abgelöst wurde, wieder.

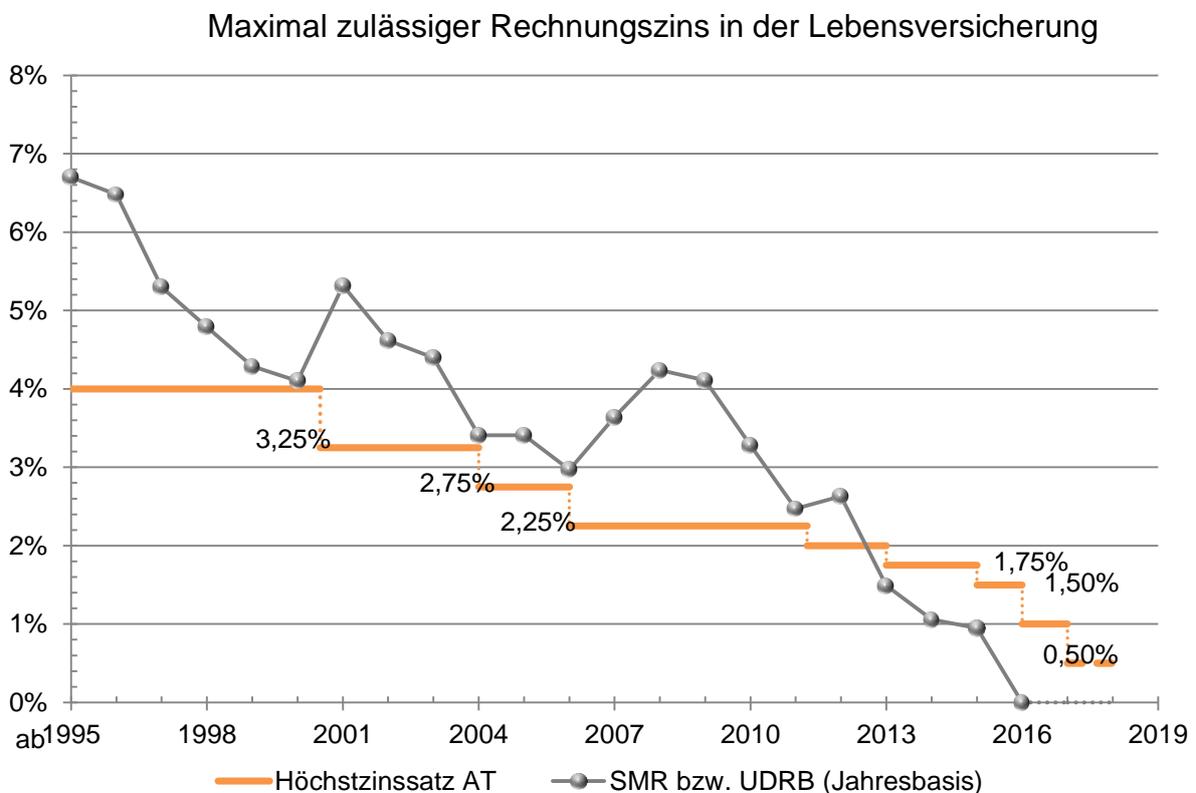


Abbildung 45: Verlauf des Garantiezinnes seit 1995

⁷³ Vgl FMA, Pressemitteilung, Lebensversicherungspaket der FMA erlangt Rechtskraft, 7.10.2015.

Kosten spielen bei der Ertrags Erwartung der Lebensversicherungsverträge aktuell eine viel größere Rolle als in der Vergangenheit. Der Zinseszins effekt dominiert bei guter Ertragslage den Kostenabzug. Bei schlechten Ertragsaussichten spielen die Kosten bei der Prognoseberechnung, auf deren Basis Neukunden ihre Verträge abschließen, eine Rolle.

Unter dem Stichwort „Transparenz“ ist es bedingt durch regulatorische Vorgaben notwendig geworden, den Kunden genauer über die in Aussicht gestellten Leistungen zu informieren. Bedingt durch die niedrigeren Gewinnerwartungen wird es notwendig sein, exakter zu erklären und auch zu definieren, wie Gewinne und Risiken zwischen Versicherungskunden und Unternehmen aufgeteilt werden.

■ **Trotz niedrigerer Ertrags Erwartung steigt die Bedeutung der Lebensversicherung als Produkt der Altersvorsorge**

In dem aktuellen Niedrigzinsumfeld sind alle mit einem relativ geringen Risiko versehenen kapitalbildenden Vorsorgeinstrumente für Neukunden nur mit einer geringen Ertrags Erwartung verbunden. Trotzdem gibt es für den potentiellen Neukunden von Lebensversicherungsprodukten in der Praxis keine offenkundig besseren Alternativen, da alle kapitalbildenden Vorsorgeprodukte mit den gleichen Schwierigkeiten hinsichtlich der Ertragslage konfrontiert sind.

Naheliegend ist deshalb die Frage, inwieweit die kapitalbildende Lebensversicherung mit Gewinnbeteiligung, die bis jetzt sowohl in Österreich als auch in Deutschland was Prämienaufkommen und veranlagtes Vermögen anbelangt noch immer führend sind (siehe folgende Graphiken), in Zukunft ein sinnvolles Vorsorgeprodukt sein kann. Einige namhafte europäische Versicherungsgruppen haben den aktiven Verkauf von klassischen Lebensversicherungsprodukten mit Gewinnbeteiligung am deutschen Markt eingestellt.

Aus dem Vergleich der Kapitalanlagen der „klassischen“ und der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung ist die Dominanz der „klassischen“ Lebensversicherung klar ersichtlich. Gemessen am Prämienvolumen beträgt der Marktanteil fonds- und indexgebundener Lebensversicherungen in Österreich etwa 22 %.

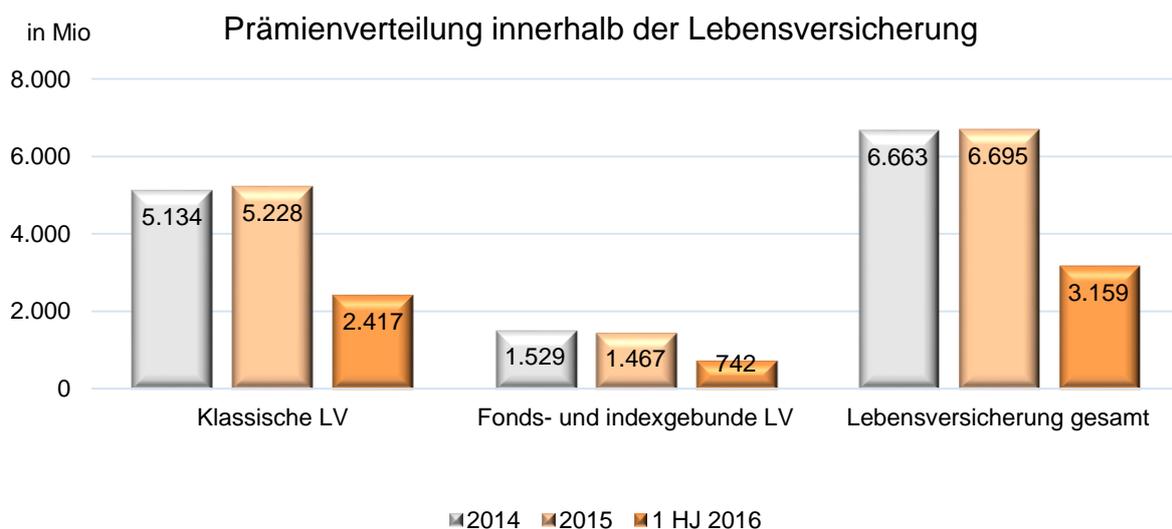


Abbildung 46: Prämienverteilung (klassische/fonds- und indexgebundene LV) in Mio Euro der Bilanzabteilung Leben pro Jahr

Aufteilung Deckungsrückstellung Leben (in Mrd €)

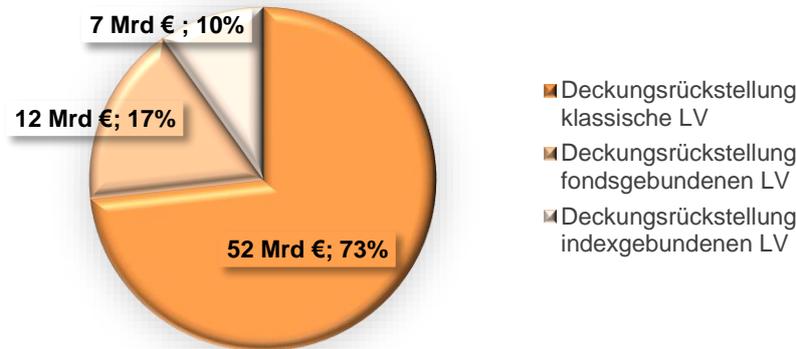


Abbildung 47: Aufteilung Deckungsrückstellung der Bilanzabteilung Leben zum Stichtag 31.12.2015

Das Prämienaufkommen 2015 in der Lebensversicherung ist im Vergleich zum Vorjahr annähernd gleich geblieben (Steigerung iHv + 0,2 %⁷⁴). Das laufende Prämienaufkommen ist im Jahr 2015, wie auch in den letzten Jahren, zurückgegangen (Rückgang iHv - 0,9 %⁷⁵). Die Einmalerläge, die 2014 im Vergleich zum Vorjahr um 41,7 % gestiegen sind, sind 2015 um 3,8 % gestiegen. Der VVO prognostiziert für das Jahr 2016 Prämienzuwächse in der Lebensversicherung mit - 2,0 %.

■ Produkte mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten werden immer wichtiger

Produkte mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten für den Kunden werden immer wichtiger, um flexibel auf sich ändernde Lebensumstände reagieren zu können. Deshalb beobachtet man den Trend, dass vermehrt individuell gestaltbare Lebensversicherungsprodukte angeboten werden. Diese Produkte erlauben mehr Flexibilität bei der Einzahlung und können nach dem Baukastensystem zusammengestellt werden. Einige VU folgen dem in Deutschland schon länger beobachtbaren Trend, Versicherungsprodukte anzubieten, bei denen sogenannte Schlussgewinne erst bei Laufzeitende dem Kunden der Höhe nach verbindlich zugesagt werden. Dies hat für die Unternehmen den Vorteil, dass dadurch das Garantierisiko über die Restlaufzeit geringer ausfällt und eine Anrechenbarkeit als Eigenmittel unter Solvency II möglich sein kann.

Auch sind die Verkaufsstrategien in den einzelnen am österreichischen Lebensversicherungsmarkt tätigen VU unterschiedlich. Einige haben angekündigt, zukünftig den Schwerpunkt auf Risikoprodukte, wie reine Ablebensversicherungen oder Kreditrestschuldversicherungen zu setzen. Kreditrestschuldversicherungen bringen neben den biometrischen Risiken auch andere Kreditausfallsrisiken mit sich, die als traditionelles Bankengeschäft nun vermehrt auch auf Versicherungen übertragen werden.

Zwei Schlagworte des Jahres 2016 in der Versicherungsbranche lauten FinTechs und InsurTechs. Dieser Trend und die damit verbundenen Chancen und Risiken werden im nächsten Kapitel dargestellt.

Die Produktgestaltung in der Lebensversicherung ist sicherlich für die Versicherungsunternehmen schwieriger und anspruchsvoller als je zuvor. Aus bestehenden Altverträgen müssen die Unternehmen noch über Jahre hinaus einen durchschnittlichen Garantiezins von 2,7% erwirtschaften, was vor dem Hintergrund der derzeitigen Marktlage und der bei Wiederveranlagung zu erzielenden Renditen eine besondere Herausforderung darstellt.

⁷⁴ VVO Jahresbericht 2015.

⁷⁵ VVO Jahresbericht 2015.

Die schlechte Ertragssituation lässt den Druck auf die Kosten steigen und zwingt die Unternehmen zu höherer Effizienz und zu Kosteneinsparungen. Zusätzlich führen regulatorische Maßnahmen zu einer steigenden Transparenz, insbesondere auch im Hinblick auf die Kosten. Entscheidend ist, wie die Produktlandschaft in der Lebensversicherung künftig aussehen wird. Während sich in vielen Ländern, vor allem im angelsächsischen Raum und in Amerika, Lebensversicherungen in Form von „variablen Annuitäten“⁷⁶ durchgesetzt haben, ist in Österreich die „klassische“ Lebensversicherung⁷⁷, was Prämienaufkommen und veranlagtes Vermögen anbelangt, noch immer führend. Die österreichischen Versicherer haben derzeit unterschiedliche Strategien, was die Zukunft klassischer Lebensversicherungsprodukte betrifft. Die FMA hat den bestehenden Regulierungsrahmen an die neuen Gegebenheiten angepasst, um innovative Produktentwicklungen in einem schwierigen Umfeld zu ermöglichen, gleichzeitig aber die ausreichende Wahrung der Versicherteninteressen abzusichern. Die FMA wird diesen Weg fortsetzen, es werden aber letztlich die Versicherer sein, die darüber entscheiden, wie die Produktlandschaft von morgen aussehen wird.

G. DIGITALISIERUNG: INSURTECHS

Ähnlich wie in der Bankenbranche ist nun auch in der Versicherungsbranche ein zunehmender Digitalisierungstrend bemerkbar. Ausgehend von Startup-Unternehmen, die sich auf die Versicherungstechnologie spezialisiert haben, sog. InsurTechs (InsurTechs setzt sich aus den Wörtern Insurance und Technology zusammen, InsurTechs werden teilweise auch als weitere Spezifizierung von FinTechs⁷⁸ bezeichnet), hat die Digitalisierung in der Versicherungsbranche Einzug gehalten.

Versicherungstechnologie bzw InsurTechs ist ein Begriff, der für die Nutzung moderner Technologien in der Versicherungsbranche steht. InsurTechs teilen sich unter anderem auf in Anbieter, die Versicherungen in einer App bündeln und verwalten (und mit Maklern zusammenarbeiten), Plattformen, die selbst in Kooperation mit Versicherungen bestimmte Versicherungen vermitteln, Startup-Unternehmen, die andere, moderne Vertriebswege und Konzepte einschlagen und Unternehmen, die auf das B2B-Segment setzen.

Als InsurTechs können sowohl **nicht konzessionierte**, als auch **konzessionierte Unternehmen** bezeichnet werden, wenn sie neue Technologien und Finanzdienstleistungen zusammenbringen. InsurTechs, die nicht beaufsichtigt sind, dürfen jedoch keine konzessionspflichtigen Tätigkeiten erbringen. Liegt ein Verdacht auf unerlaubten Geschäftsbetrieb vor, hat die FMA diesen zu ermitteln. Die **Aufsicht** sollte aber **neutral gegenüber Innovation und technologischen Entwicklungen** sein. Innovationen sollten dann nicht behindert werden, wenn sie der Steigerung der Effizienz des Finanzsystems und einer Wohlstandserhöhung dienen.⁷⁹

Die Geschäftsfelder von InsurTechs sind vielfältig und umfassen bspw:

- digitale Versicherungsmanager, Versicherungsmakler und Versicherungsvermittler,

⁷⁶ Spezielle mit zusätzlichen Optionen und Garantien ausgestattete fondgebunden Lebensversicherungen.

⁷⁷ Die Bezeichnung „klassische Lebensversicherung“ umfasst für diese Zwecke jene Lebensversicherungsverträge, die nicht in der Deckungsstockabteilung der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung und der Krankenversicherung geführt werden.

⁷⁸ Finanztechnologie (auch verkürzt zu Fintech bzw FinTech) ist ein Sammelbegriff für moderne Technologien im Bereich der Finanzdienstleistungen. Fintech ist ein Kofferwort und setzt sich aus den Wörtern financial services und technology zusammen. Lösungen für den Versicherungsbereich werden häufig auch als InsurTech bezeichnet.

⁷⁹ Ettl, Finanzinnovation und Aufsicht – eine Annäherung, Kreditwesen 15/2016, 15

- Vergleichsrechner für Versicherungen,
- Angebot von Kurzzeitversicherungen,
- Digitale Vertragsverwaltung: Versicherungs-, Kredit- und Geldanlageverträge in einer App,
- Haftpflichtversicherung für „Internationals“,
- Vertriebs-Apps für den Versicherungssektor,
- Lösungen zum Schadenmanagement für Versicherungen,
- Organisation von Versicherungsverträgen,
- Peer-to-peer-Versicherung.

Alle Elemente des Geschäftsmodells Versicherung werden eine intensive digitale Transformation durchlaufen.⁸⁰ Es geht darum, agile und vernetzte Fähigkeiten zur Nutzung digitaler Technologien in allen Kernfunktionen aufzubauen. Mitarbeiter, Prozesse und IT sind selbstverständliche Träger dieser neuen Fähigkeiten und ermöglichen dadurch, dass Modernisierungs- und Innovationsinitiativen in deutlich kürzeren Zyklen vorangetrieben werden.

InsurTechs kommen **vor allem für Standardprodukte und Massenprodukte** zum Einsatz, komplexere Versicherungsprodukte werden nach wie vor direkt bei Versicherungsunternehmen bzw. Versicherungsvermittlern abgeschlossen. Nach einer Erhebung von pwc kontaktieren nur noch 35 % aller Kunden bei der Suche nach dem richtigen Versicherungsprodukt direkt einen Makler, gut 70 % der Kunden schließen zwar „offline“ ab, informieren sich jedoch vorab online über die Angebote verschiedener Versicherer.

Nicht nur digitale Kreativität ist bei InsurTechs gefragt, sondern auch Fachwissen über die Funktionsweise des Versicherungsgeschäfts: Ebenso gilt für InsurTechs die verpflichtende **Einhaltung der vorvertraglichen Informationspflichten**. Wesentlich ist die Bereitstellung vorvertraglicher Informationen vor Abgabe der Vertragserklärung durch den Versicherungsnehmer, damit diesem eine **informierte Entscheidung ermöglicht** wird. Zusätzlich sind die Informationspflichten für Versicherungsvermittler zu beachten, wie etwa die Offenlegung bestimmter Beteiligungsverhältnisse am oder durch das Versicherungsunternehmen.

Nach der Versicherungsvertriebsrichtlinie⁸¹ (IDD) sind die zu erteilenden Auskünfte auf Papier bereitzustellen, es sei denn, der Kunde hat der Bereitstellung auf einem anderen dauerhaften Datenträger als Papier oder auf einer Website zugestimmt⁸² und weitere Voraussetzungen nach der IDD⁸³ sind erfüllt. Eine Auskunftserteilung über die Website ist darüber hinaus zulässig, sofern die Auskunft über eine Website (iHa das zugrundeliegende Geschäft) angemessen ist, dem Kunden die Adresse der Website und die Stelle auf der Website elektronisch mitgeteilt wurde und gewährleistet ist, dass die Informationen auf der Website so lang verfügbar bleiben, wie sie für den Kunden vernünftigerweise abrufbar sein müssen. Die Auskunftserteilung über einen anderen dauerhaften Datenträger als Papier oder über eine Website wird dann als angemessen erachtet, wenn der Kunde nachweislich regelmäßig Internetzugang hat. Die Bekanntgabe einer Email-Adresse durch den Kunden gilt als solcher Nachweis.⁸⁴ Bei Bereitstellung der erforderlichen Informationen über einen anderen dauerhaften Datenträger oder über eine Website ist dem Kunden auf dessen Verlangen unentgeltlich eine Papierfassung zu überlassen.⁸⁵

⁸⁰ IdS auch *Oliver Wyman*, Versicherung 2025, ein Zukunftsszenario für die Gewinner von morgen (2016).

⁸¹ RL (EU) 2016/97.

⁸² Art 20 Abs 5, Art 23 Abs 1 und 2 RL (EU) 2016/97.

⁸³ Art 23 Abs 4 und 5 RL (EU) 2016/97.

⁸⁴ Art 23 Abs 6 RL (EU) 2016/97.

⁸⁵ Art 23 Abs 3 RL (EU) 2016/97.

Im EIOPA Consultation Paper on the proposal for Implementing Technical Standards on a standardised presentation format of the Insurance Product Information Document (IPID) under the Insurance Distribution Directive (IDD)⁸⁶ wird die Möglichkeit der Darstellung des IPID auf anderen Medien, wie zB Tablets und Smartphones thematisiert.

Neben der Einhaltung der gesetzlichen Informationspflichten stellt sich in Bezug auf die Tätigkeit als Versicherungsvermittler⁸⁷ auch die Frage der **Gewerbeberechtigung**. Soweit diese Tätigkeiten nicht von einem VU oder einem Angestellten des VU, der unter der Verantwortung des VU tätig wird, ausgeübt werden und damit von der Konzession des VU gedeckt sind, ist für deren gewerbliche Ausübung der Erwerb einer entsprechenden Gewerbeberechtigung erforderlich.

Mögliche **Chancen**, die mit InsurTechs verbundenen sind:

- **Erhöhung des Informationsangebots:** Neue Technologien ermöglichen den Zugang zu mehr Information, erlauben (zumindest für weniger komplexe Produkte) eine effiziente Vergleichbarkeit und erleichtern Kunden einen Anbieterwechsel.
- **Nutzung neuer Distributionskanäle:** Versicherungskunden haben nun die Möglichkeit, sich über unterschiedliche Vertriebskanäle bzw Medien Informationen über Versicherungsprodukte zu beschaffen.
- **Disintermediationseffekte:** Die Disintermediation kann für Kunden eine Kostenentlastung bedeuten und für Unternehmen eine Produktivitätssteigerung, weil durch die Digitalisierung die Vertragsanbahnung vereinfacht, die Kundenbetreuung verbessert und eine schnellere Schadenabwicklung bewirkt werden könnten.
- **Digitalisierung der Kundenkommunikation:** Immer mehr Schnittstellen können digitalisiert werden (zB Online-Portale, Kunden-Login, Schaden-Tracking, Live-Chat, Skype, Upload von Fotos, Verwaltung sämtlicher Versicherungsverträge in einer App etc), wodurch VU kosteneffizienter arbeiten können.
- **Entwicklung neuer bzw Anpassung bestehender Geschäftsmodelle:** Durch neue Technologien bedingter Wettbewerb kann zur Weiterentwicklungen der traditionellen Geschäftsmodelle der VU führen und neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen.
- **Individualisierung des Versicherungsschutzes:** Die zunehmende Digitalisierung ermöglicht es VU einerseits zahlreiche Informationen über das Verhalten (potenzieller) Versicherungsnehmer zu sammeln, auszuwerten und dadurch personalisierte Versicherungsprodukte anzubieten, wie zB im Kfz-Bereich unterschiedliche Tarife, die angepasst an die persönliche Fahrweise angeboten werden („pay as you drive“). In der Krankenversicherung kann es zB zur Prämienrückerstattung an Versicherungsnehmer aufgrund der Anzahl am Tag zurückgelegter Schritte kommen.
- **Cyberisiken:** Bei Kunden steigt der Bedarf an Cyberrisk-Deckungen. Dadurch eröffnet sich ein neues Geschäftsfeld für Versicherer, welches aber auch ein hohes Maß an unternehmerischer Vorsicht und ein gut funktionierendes Risikomanagement erfordert.⁸⁸
- **Globalisierung:** Ländergrenzen haben in der digitalen Welt praktisch keine Bedeutung, was einen verstärkten internationaler Austausch erfordert, um neue Trends frühzeitig zu erkennen und Global Player effektiv beaufsichtigen zu können.⁸⁹ IdZ werden europäische Regulierungen für Online-Plattformen zur Sicherstellung fairer Wettbewerbsbedingungen erwartet.⁹⁰

⁸⁶ EIOPA-CP-16/007.

⁸⁷ § 137 Abs 1 GewO.

⁸⁸ Braumüller, Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in Europa und weltweit, VR 5/2016, 20 ff (23).

⁸⁹ Ettl, Finanzinnovation und Aufsicht – eine Annäherung, Kreditwesen 15/2016, 17.

⁹⁰ Kumpfmüller, 6. Afpa-Marktdialog am 24. Mai 2016.

Mögliche **Risiken**, die mit InsurTechs verbundenen sind:

- **Nutzung neuer Distributionskanäle:** Für VU besteht das Risiko, neue Distributionskanäle (zB Apps) nicht zeitnah zu nutzen und dadurch Vertriebsmöglichkeiten ungenutzt zu lassen.
- **Disintermediationseffekte:** Vor allem bei Standard- und Massenprodukten bzw wenig beratungsintensiven Produkten besteht (aus Sicht der Vermittler) die Gefahr, dass Kunden diese Produkte eher über InsurTechs abschließen und in diesem Segment traditionelle Versicherungsvermittler an Bedeutung verlieren.
- **Entwicklung neuer bzw Anpassung bestehender Geschäftsmodelle:** Für VU sind Anpassungen von Geschäftsmodellen zeitintensiv und mit Kosten verbunden. Derzeit fokussieren sich die meisten VU auf die Optimierung bestehender Praktiken, anstatt Geschäftsmodelle kritisch zu bewerten und zu transformieren.⁹¹
- **Individualisierung des Versicherungsschutzes:** Die zunehmende Digitalisierung kann zur Segmentierung von Versicherungsnehmern führen, sodass bspw mit Versicherungsnehmern, die eine schlechte Schadenquote aufweisen, keine Versicherungsverträge oder nur solche mit wesentlich höheren Prämien abgeschlossen werden. Das Geschäftsmodell „Versicherung“ geht von einem Kollektiv als Risikogemeinschaft aus. Überlagern ein solches System vermehrt individualisierte Komponenten, so wird die nachhaltige Erfüllbarkeit der Verpflichtungen gegenüber dem Kollektiv gefährdet. Versicherung nach dem „Gesetz der kleinen Zahl“ kann nicht funktionieren.⁹²
- **Cyberisiken:** Mit dem Fortschreiten der Digitalisierung erhöht sich auch die Anfälligkeit für Cyberisiken, wenn das Sicherheitssystem mit den voranschreitenden Innovationen nicht mithält. Aufgrund der Sensitivität der verwalteten Daten (zB Gesundheitsdaten), werden hohe Anforderungen an die Datensicherheit gestellt, um Reputationsrisiken und finanziellen Schäden vorzubeugen. Daher sind in Bezug auf Datenschutz, Datensicherheit und Datenhoheit der Kunden besonders strenge Anforderungen zu stellen.
- **Bereitstellung angemessener vorvertraglicher Informationen:** Technologische Entwicklungen und der Ausbau neuer Vertriebswege können die Bereitstellung angemessener vorvertraglicher Informationen für den Kunden mitunter erschweren – zB die Erfüllung der Informationspflicht über mobile Geräte mit kleinen Bildschirmen. Es wird sorgfältig geprüft werden müssen, wie diesen Herausforderungen (ua ein angemessenes Maß an Sicherheit und Verbraucherschutz) und Chancen in geeigneter Weise zu begegnen ist.

Der rasche technologische Fortschritt durch fortschreitende Digitalisierung und der Nutzung von Big Data werden auch das Versicherungsgeschäft der nächsten Jahre und Jahrzehnte nachhaltig prägen. Die Aufsicht ist neutral gegenüber Innovation und technologischen Entwicklungen. Die Rolle der FMA ist die Aufsicht über konzessionierte Unternehmen und im Falle von InsurTechs die Abklärung, ob ein konzessionspflichtiger Geschäftsbetrieb vorliegt. Um den Start-ups in der FinTech-Branche den Zugang zur FMA und damit die frühzeitige Klärung von Rechts- und Konzessionsfragen zu vereinfachen, hat die FMA kürzlich eine Kontaktstelle für FinTechs eingerichtet.

⁹¹ EIOPA, Financial Stability Report, EIOPA-FSC-16-010/2016, 15.

⁹² Braumüller, Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft in Europa und weltweit, VR 5/2016, 20 ff (23).

Für die FMA ist es wesentlich, dass auch in der neuen, digitalen Welt die Informationspflichten der Versicherer gegenüber den Kundinnen und Kunden eingehalten werden. Die FMA ist bestrebt, die Erfüllung dieser Anforderung in einer Weise zu ermöglichen, die diesen neuen Technologien entspricht. Die Digitalisierung und Big Data bringen sicherlich neue und bisher nicht gekannte Chancen für die Versicherungswirtschaft, zugleich aber auch neue Risiken, die es zu bewältigen gilt.

H. BUSINESS CONDUCT

Unter Business Conduct ist das Marktverhalten der VU zu verstehen. Darunter fallen etwa der Vertrieb, Produktentwicklungsprozesse, Informationspflichten, Wohlverhaltensregeln oder der Umgang mit Beschwerden im Unternehmen. Die Aufsicht der FMA über VU beschränkt sich nicht nur auf die Finanzaufsicht, sondern umfasst ebenso die Aufsicht über das Marktverhalten. Die Finanzaufsicht und die Aufsicht über Business Conduct können jedoch nicht isoliert voneinander betrachtet werden, vielmehr sind sie mitunter eng miteinander verbunden. So können sich etwa aufgrund von Verstößen gegen Wohlverhaltensregeln bzw Informationspflichten operationale Risiken realisieren, zB wenn aufgrund von fehlerhaften vorvertraglichen Informationen Rückforderungsansprüche oder Schadenersatzansprüche der Versicherungsnehmer entstehen.⁹³

1. Stärkere Fokussierung auf den Kunden

Welche Schritte können VU setzen, um zielgerichteter auf die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen?

- Bei der **Produktentwicklung** und bei der Vermarktung soll ausreichend auf die Interessen der Kunden Bedacht genommen werden. Produktentwicklungsprozesse können dazu beitragen, Produkte zu entwickeln, die den Bedürfnissen der Kunden und deren berechtigten Erwartungen entsprechen. Produkte, die die Bedürfnisse des Zielmarkts treffen, tragen dazu bei, dem Risiko von Fehlberatungen zu begegnen. Produktentwicklungsprozesse zielen darauf ab, Nachteile für Versicherungsnehmer zu vermeiden bzw zu verringern und ermöglichen, mit Interessenkonflikten adäquat umzugehen.⁹⁴
- Kunden wollen klare **Informationen** über Versicherungsprodukte. Dies gilt sowohl vor, während als auch nach dem Kauf. Der Kunde soll die Möglichkeit haben, aufgrund der bereitgestellten Informationen eine wohlinformierte Entscheidung treffen zu können.⁹⁵ Gerade zunehmend komplexer werdende Produkte verlangen eine höhere Transparenz insb im Hinblick darauf, welche Risiken und Chancen, aber auch welche Kosten für den Versicherungsnehmer damit verbunden sind. Die Vergleichbarkeit von Produkten wird immer wichtiger, worauf zB die PRIIPs-VO⁹⁶ oder die LV-InfoV⁹⁷ abzielen, indem Informationen standardisiert werden.

⁹³ Die IAIS beschreibt Risiken, die aus dem Marktverhalten von VU resultieren, folgendermaßen: "Conduct of business risk can be described as the risk to customers, insurers, the insurance sector or the insurance market that arises from insurers and/or intermediaries conducting their business in a way that does not ensure fair treatment of customers." IAIS Issues Paper on Conduct of Business Risk and its Management.

⁹⁴ Vgl Vorbereitende Leitlinien zu den Aufsichts- und Lenkungsvokehrungen seitens Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreibern (EIOPA-BoS-16/071 DE).

⁹⁵ Art 20 Abs 1 RL (EU) 2016/97.

⁹⁶ VO (EU) Nr. 1286/2014.

⁹⁷ BGBl. II Nr. 294/2015.

- Ebenso spielt die **Qualität der Beratung** eine wesentliche Rolle und wird spätestens ab dem 23.2.2018 aufgrund der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)⁹⁸ verstärkt in den Fokus sowohl der (R)VU als auch der Aufsicht rücken. In der Beratung soll erläutert werden, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.
- Werden die Erwartungen der Kunden nicht erfüllt, sollen diese die Möglichkeit haben, **Beschwerden** beim VU einzubringen, wo Meinungsverschiedenheiten fair abgehandelt werden.

Bei der Bearbeitung von Beschwerden haben die VU die EIOPA Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsunternehmen⁹⁹ zu beachten.¹⁰⁰ Die ordnungsgemäße Bearbeitung von Beschwerden ist Teil des ordnungsgemäßen Geschäftsbetriebs¹⁰¹ eines Versicherungsunternehmens, deren Einhaltung von der FMA überwacht wird.

VU haben der FMA jährlich über Beschwerden und deren Bearbeitung bis zum 31.1. des Folgejahres schriftlich einen Beschwerdebericht zu übermitteln. Die Anzahl der Beschwerden ist 2015 im Vergleich zu den Vorjahren deutlich zurückgegangen (von rund 23.000 auf rund 12.600).¹⁰² Der Rückgang der Beschwerden entspricht der europäischen Entwicklung. Nach wie vor wird ein Großteil der Beschwerden (62 %) für den Beschwerdeführer positiv erledigt.

Beschwerde-Erledigung (aus Sicht des Beschwerdeführers)

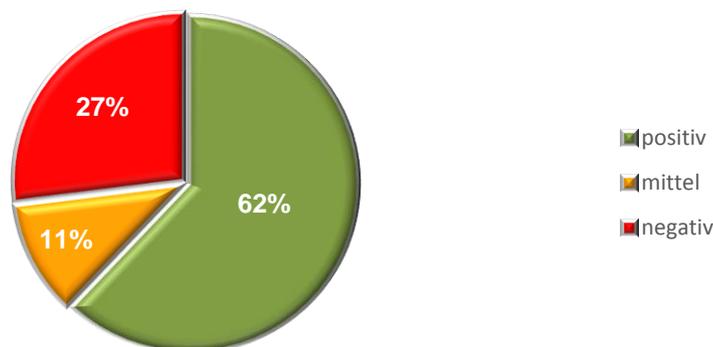


Abbildung 48: Beschwerdeerledigung (2015)

Die meisten Beschwerden wurden in der Kategorie Sonstiges (29 %) verzeichnet, gefolgt von den Sparten Kfz (21 %), Leben (16 %) und Krankheit (15 %). Im Vergleich zu den Vorjahren haben sich die Beschwerden in der Krankenversicherung prozentuell verdoppelt. Deutlich weniger Beschwerden wurden in den Sparten Haushalt- (8 %), Rechtsschutz- und Unfall- (je 5 %) sowie Reise-Versicherung (1 %) verzeichnet. In der Sparte Lebensversicherung halten sich die Beschwerden im Hinblick auf die fondsgebundene und indexgebundene Lebensversicherung (42 %) und die klassische Lebensversicherung (52 %), wie in den Vorjahren, in etwa die Waage.

⁹⁸ RL (EU) 2016/97.

⁹⁹ EIOPA-BoS-12/069.

¹⁰⁰ Vgl. FMA, Handbuch Versicherungsaufsicht (2016), 202.

¹⁰¹ § 275 Abs 1 Z 3 VAG.

¹⁰² Ein Grund hierfür könnte der Mitte 2015 von der FMA kommunizierte Beschwerdebegriff sein.

Beschwerden nach Versicherungszweigen

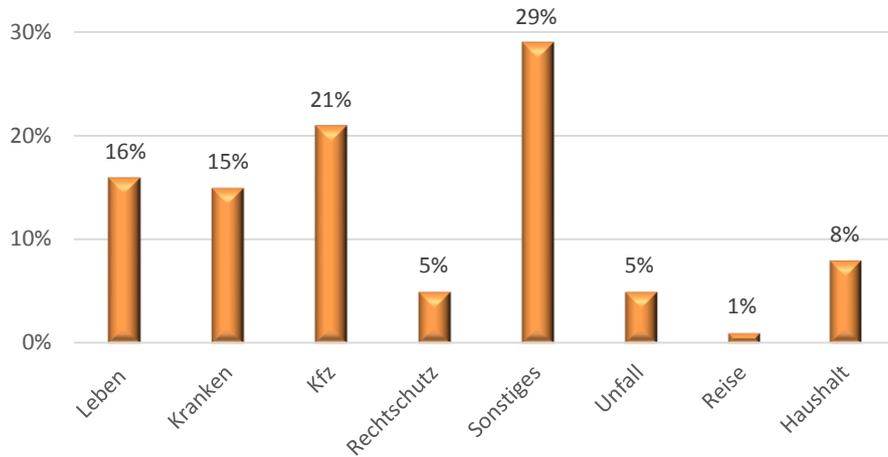


Abbildung 49: Beschwerden nach Versicherungszweigen (2015)

Häufigster Beschwerdegrund ist die Vertragsverwaltung (41 %), gefolgt von Allgemeine Versicherungsbedingungen und Schadensbearbeitung (31 %) und Beratung und Vertrieb (20 %). Im europäischen Vergleich steht die Schadensbearbeitung hingegen an erster Stelle.

Beschwerdegründe

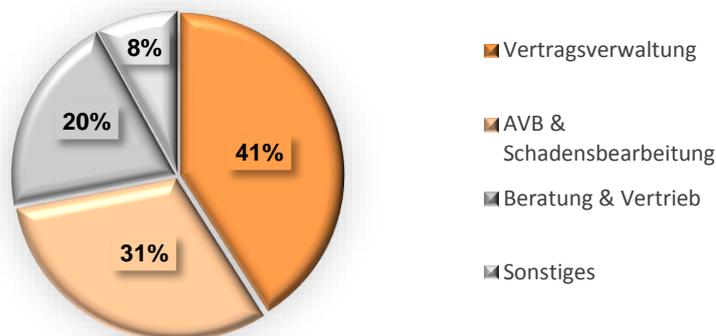


Abbildung 50: Beschwerdegründe (2015)

Mögliche **Risikoindikatoren**, die zur Identifizierung von Ursachen einer Beeinträchtigung der Interessen der Versicherten herangezogen werden können:¹⁰³

- **Provisionshöhe** – hohe Provisionen können zu Fehlanreizen in der Beratung und zu aggressiven Verkaufspraktiken führen.
- Grad der **Produktkoppelung** – ein hoher Grad an Produktkoppelung kann zu Fehlberatungen führen, insb dazu, dass Versicherungsschutz in Ergänzung der Hauptleistung verkauft wird, der tatsächlich nicht benötigt wird.
- **Schadenquote** – eine niedrige Schadenquote im Vergleich zu den vereinnahmten Prämien kann ein Indikator für einen hohen Anteil an abgelehnten Versicherungsleistungen bzw unzureichende vorvertragliche Informationen über das Versicherungsprodukt sein.

¹⁰³ IdS auch Auctuarial Association of Europe.

- **Beschwerden** – eine hohe Anzahl an Beschwerden indiziert eine geringe Kundenzufriedenheit, die sämtliche Bereiche der Geschäftsgebarung eines VU betreffen und sich über den gesamten Produktlebenszyklus erstrecken können.
- **Storno/Kündigung/Rückkauf** – ein hoher Anteil an Kündigungen bzw Rückkaufen ist ein Indiz für Fehlberatung bzw generelle Unzufriedenheit der Kunden.
- Kunden vertrauen ihre persönlichen bzw **vertraulichen Daten** VU an und erwarten sich daher, dass diese ausreichend geschützt werden. Werden Kundendaten nicht adäquat geschützt, können sich für VU neben finanziellen Risiken auch Reputationsrisiken verwirklichen.
- **Komplexität der Produkte** – hier besteht für den Versicherungsnehmer das Risiko der Informationsasymmetrie.¹⁰⁴
- **Verwendung von „Big Data“** – Die zunehmende Digitalisierung kann zur Segmentierung von Versicherungsnehmern führen, sodass bspw mit Versicherungsnehmern, die eine schlechte Schadenquote aufweisen keine Versicherungsverträge oder nur mit wesentlich höheren Prämien abgeschlossen werden.

2. Stärkerer Fokus auf Business Conduct seitens der Aufsicht

Die häufigsten Auslöser für Maßnahmen der europäischen Aufsichtsbehörden, die auf den Konsumentenschutz abzielen, sind Beschwerden (56 %), gefolgt von vor Ort Prüfungen (16 %) und Wahrnehmungen aus der Marktbeobachtung (9 %).¹⁰⁵ Die FMA ist dem **kollektiven Verbraucherschutz** verpflichtet und überprüft Beschwerden dahingehend, ob sich die beaufsichtigten Unternehmen an die aufsichtsrechtlichen Vorschriften halten. Die FMA kann jedoch keinen Rechtsstreit zwischen VU und Versicherungsnehmer über Ansprüche aus dem Versicherungsverhältnis entscheiden. Die vorgebrachten Beschwerden dienen jedoch der FMA als Informationsquelle, dass ein bestimmtes VU die für den Betrieb der Vertragsversicherung geltenden Vorschriften und anerkannten Grundsätze eines ordnungsgemäßen Geschäftsbetriebes möglicherweise nicht einhält.

- Die an die FMA direkt gerichteten Anfragen und Beschwerden haben iHa die Lebensversicherung vor allem die Themen Prämienerrhöhung, Gewinnbeteiligung, Kapitalgarantie (insb im Zusammenhang mit der konkreten Höhe der garantierten Leistung) und Fondsswitch in der fondsgebunden Lebensversicherung betroffen. In der Krankenversicherung ist die Prämienerrhöhung ein häufiger Beschwerdegrund. Ebenso gab es zahlreiche Anfragen und Beschwerden zum Thema Dauerrabattrückforderung bei Kündigung einer Versicherung.
- Um dem zu begegnen hat die FMA in ihrer **Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung** (LV-InfoV)¹⁰⁶ die gesetzlichen Informationspflichten konkretisiert. Diese betreffen bspw die Informationen über die garantierte Leistung. Aufgrund dieser Informationspflichten soll der Versicherungsnehmer in der Lage sein, zu erkennen, ob er das Veranlagungsrisiko trägt oder ob das VU eine bestimmte Leistung garantiert und worauf sich die Garantie bezieht, indem die garantierte Leistung beziffert bzw umschrieben wird. Wird die Garantie nicht vom VU erbracht, sondern von einem Dritten, ist für den Versicherungsnehmer wesentlich zu wissen, wer die Ausfallhaftung des Garantiegebers trägt und ob es Einschränkungen und Bedingungen gibt, unter denen die Garantieleistung erbracht wird. Ebenso enthält die LV-InfoV umfassende Bestimmungen zur Gewinnbeteiligung, die sowohl die vorvertraglichen als auch die laufenden Informationspflichten betreffen.

¹⁰⁴ Siehe auch IAIS Issues Paper on Conduct of Business Risk and its Management.

¹⁰⁵ EIOPA-BoS-15-260.

¹⁰⁶ BGBl. II Nr. 294/2015.

- Wer eine Lebensversicherung abschließt, hat viele Fragen. Mit der **Informationsbroschüre Lebensversicherung**¹⁰⁷ informiert die FMA darüber, worauf geachtet werden soll, bevor ein Lebensversicherungsvertrag unterzeichnet wird sowie über wesentliche Charakteristika der unterschiedlichen Lebensversicherungsprodukte.
- Auch für die Krankenversicherung hat die FMA die Informationspflichten konkretisiert. Ab 1.7.2016 haben Versicherungsunternehmen bei Erstellung ihrer Produktinformationen die **Krankenversicherung Informationspflichtenverordnung (KV-InfoV)**¹⁰⁸ zu beachten. In der Krankenversicherung ist der Versicherer unter bestimmten Voraussetzungen berechtigt, die Prämie nach Vertragsabschluss einseitig zu erhöhen. Um dem Versicherungsnehmer die Modalität und damit das mögliche Ausmaß einer Anpassung zu veranschaulichen, ist die Prämienhöhung zumindest während der letzten fünf Jahre anzugeben. Vielen Versicherungsnehmern ist es nicht bewusst, dass sie zur Fortsetzung des Vertrags mit gleichbleibender Prämie und geänderten Leistungen berechtigt sind. Kommt es zu einer Prämienhöhung, ist es für den Versicherungsnehmer daher von Interesse zu erfahren, dass er das Recht hat, den Vertrag mit höchstens gleichbleibender Prämie, aber mit geänderten Leistungen, zu verlangen.

3. Erleichterung des grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts

Bessere Produkte, größere Auswahl und mehr Möglichkeiten für Verbraucher und Unternehmen – so sieht nach Ansicht der EK der europäische Finanzdienstleistungsmarkt der Zukunft aus.¹⁰⁹ Nach den Vorstellungen der EK sollen daher einige der praktischen Hindernisse beseitigt werden, die Unternehmen davon abhalten, ihre Dienstleistungen in anderen Mitgliedstaaten anzubieten, das Vertrauen der Verbraucher in die Verfügbarkeit angemessener Rechtsbehelfe gestärkt und der Zugang zu verständlichen, vergleichbaren und verhältnismäßigen Informationen verbessert werden. Der praktische Nutzen eines Binnenmarkts soll für möglichst viele europäische Verbraucher maximiert werden, damit Verbraucher zwischen mehr und besseren Finanzprodukten wählen können. Nach Ansicht der EK werden bislang Finanzdienstleistungen nur zu einem **kleinen Teil grenzübergreifend in Anspruch genommen**. In gewissem Umfang spiegelt dies die kulturellen und nationalen Präferenzen der Verbraucher wider. Zwischen den einzelnen EU-Mitgliedstaaten bestehen **große Unterschiede hinsichtlich Preis und Auswahl**. So kann eine Kraftfahrzeugversicherung für ein und denselben Kunden in bestimmten Mitgliedstaaten doppelt so teuer sein wie in anderen. Bei der Gründung von Niederlassungen in anderen Märkten neigen Unternehmen dazu, ihre Preise an die lokalen Bedingungen anzupassen, und exportieren wettbewerbsfähigere Preise im Allgemeinen nicht in andere Märkte.

Ein weiteres Anliegen der EK ist, die **Portabilität von Finanzprodukten** zu erleichtern. Private Krankenversicherungen wenden mitunter vertragliche Bestimmungen an, die die Inanspruchnahme von Leistungen auf den Mitgliedstaat beschränken, in dem der Versicherungsnehmer zum Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrags seinen gewöhnlichen Wohnsitz hat. Der gewöhnliche Wohnsitz kann sich im Laufe der Zeit natürlich ändern. Infolgedessen können die Versicherungsnehmer ihre bestehenden Policen unter Umständen nicht in Anspruch nehmen, wenn sie in einen anderen Mitgliedstaat ziehen. Weitere Initiativen der EK:

- **Digitaler Binnenmarkt:** Im Rahmen der Strategie für einen digitalen Binnenmarkt soll unter anderem das Problem des ungerechtfertigten „Geoblockings“ (vom Anbieter auferlegte Vertriebsbeschränkungen) gelöst werden, um für Verbraucher und Unternehmen europaweit einen besseren Zugang zu online angebotenen Waren und Dienstleistungen zu gewährleisten.

¹⁰⁷ <https://www.fma.gv.at/versicherungen/information-zu-einzelnen-versicherungssparten/informationsbroschuere-lebensversicherung/>

¹⁰⁸ BGBl. II Nr. 374/2015.

¹⁰⁹ Grünbuch der EK über Finanzdienstleistungen für Privatkunden vom 10.12.2015.

Darüber hinaus befasst sich die Strategie mit dem Thema „gleiche Wettbewerbsbedingungen“ und sieht eine umfassende Bewertung von Online-Plattformen mit besonderem Schwerpunkt auf der Verarbeitung von Daten vor. Ferner zielt die Strategie für einen digitalen Binnenmarkt darauf ab, eine Verbesserung der technologischen Interoperabilität zu erreichen.

- **Kapitalmarktunion:** Die Kapitalmarktunion soll den Binnenmarkt für Kapital stärken, um Unternehmen in den verschiedenen Phasen ihrer Entwicklung mehr Finanzierungsmöglichkeiten zu eröffnen und Sparern und Investoren zu mehr Wahlmöglichkeiten und besseren Renditen zu verhelfen. Im Rahmen ihres Aktionsplans
 - wird die EK bspw die ESAs ersuchen, die tatsächliche Nettoperformance und die Gebühren von Altersvorsorgeprodukten zu analysieren;
 - hat die EK angekündigt, die Schaffung eines Rechtsrahmens für einfache, effiziente und wettbewerbsfähige private Altersvorsorgeprodukte zu prüfen.
- **Binnenmarktstrategie:** Im Rahmen der Binnenmarktstrategie werden gezielte Maßnahmen in den folgenden Bereichen durchgeführt:
 - Schaffung neuer Chancen für Verbraucher, Berufstätige und Unternehmen,
 - Förderung von Modernisierung und Innovation.

Die Strategie zielt auf die Erleichterung der grenzübergreifenden Erbringung von Dienstleistungen und die Beseitigung der wichtigsten Hindernisse für Dienstleistungen ab.

Verstärkter Schutz der Interessen der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten ist nicht bloß eines der Kernthemen in der Strategie von EIOPA, sondern auch eines der wichtigsten Anliegen der FMA. Die Versicherungsunternehmen haben der FMA jährlich über Beschwerden und deren Bearbeitung zu berichten. Diese Informationen werden von der FMA analysiert, um eine risikobasierte Business-Conduct-Aufsicht zu ermöglichen, dh Probleme im Hinblick auf bestimmte Beschwerdetemen, Produkte, Versicherungszweige oder auch Unternehmen frühzeitig zu erkennen und damit rechtzeitig Maßnahmen setzen zu können. Beschwerden sind aber nur einer von zahlreichen Risikoindikatoren, die die FMA heranzieht, um spezielle Themen im Bereich des Versichertenschutzes frühzeitig erkennen und entsprechende Maßnahmen setzen zu können. Die FMA will auch, auf Basis ihrer Erfahrungen und Erkenntnisse aus der täglichen Aufsichtstätigkeit, einen Beitrag zur Verbraucherbildung zu leisten. In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die Informationsbroschüre Lebensversicherung zu verweisen, die auf der FMA Homepage abrufbar ist und den Kundinnen und Kunden hilfreiche Tipps vor dem Abschluss einer Lebensversicherung geben soll.

V. ANHANG (RECHTLICHES UMFELD)

A. SOLVENCY II

Mit dem vollumfänglichen Inkrafttreten von Solvency II am 1.1.2016 geht eine neue rechtliche Struktur einher. Zum versicherungsaufsichtsrechtlichen Stufenbau zählen neben dem VAG 2016 insb auch die L2-VO (EU) 2015/35, Beschlüsse der Europäischen Kommission („EK“), Technische Standards, Leitlinien, Stellungnahmen und das Supervisory Handbook der EIOPA sowie Verordnungen, Rundschreiben und Mindeststandards der FMA. Das neue Regelwerk gestaltet sich vereinfacht dargestellt wie folgt:



Abbildung 51: Die neue Struktur des Versicherungsaufsichtsrechts¹¹⁰

1. VAG 2016

Die Richtlinie 2009/138/EG betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (**Solvabilität II – „Solvency II-RL“**)¹¹¹ wird im **VAG 2016** (Versicherungsaufsichtsgesetz 2016)¹¹² umgesetzt, das mit 1.1.2016 vollumfänglich in Kraft getreten ist.

¹¹⁰ Vgl. Strukturierter Dialog im Rahmen der Vorbereitung auf Solvency II: Teil 1 vom 4.7.2014, <https://www.fma.gv.at/versicherungen/informationsveranstaltungen/>.

¹¹¹ Richtlinie 2009/138/EG betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität II), ABl. Nr. L 335 vom 17.12.2009 S 1, zuletzt geändert durch die Richtlinie 2014/51/EU, ABl. Nr. L 153 vom 22.5.2014 S 1. „Solvabilität II“ bildet einen Rahmen für die Regulierung und Beaufsichtigung von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen in der EU („Solvency II-RL“); sie wurde insb 2014 durch die sogenannte „Omnibus-II“-Richtlinie geändert und ersetzt und ergänzt 14 bestehende Versicherungsrichtlinien und führt erstmals Solvabilitätsvorschriften ein, die an wirtschaftlichen Risiken ausgerichtet sind.

¹¹² BGBl. I. Nr. 34/2015, zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. I Nr. 50/2016.

Das Hauptziel der Versicherungsaufsicht bleibt weiterhin der **Schutz der Versicherten**. Die FMA hat allerdings im Rahmen ihrer Tätigkeiten auch mögliche Auswirkungen ihrer Entscheidungen auf die **Stabilität des Finanzsystems** in den anderen Mitgliedstaaten in Erwägung zu ziehen und in Zeiten außergewöhnlicher Bewegungen auf den Finanzmärkten die potenziellen prozyklischen Effekte ihrer Maßnahmen zu berücksichtigen.¹¹³ Die wichtigsten durch das VAG 2016 eingeführten Änderungen des Versicherungsaufsichtsrechts betreffen folgende Aspekte:

- Die nunmehr risikoorientierte Berechnung der Solvenzkapitalanforderung schafft Anreize zum Ausbau des Risikomanagementsystems.
- Kapitalanlagen sind nach dem Grundsatz der unternehmerischen Vorsicht zu verwalten; quantitative Begrenzungen von Anlagegruppen sind entfallen.
- (R)VU haben zusätzlich zu dem auf dem UGB basierenden Jahresabschluss eine Solvenzbilanz aufzustellen, auf deren Basis die anrechenbaren Eigenmittel ermittelt werden.
- Die Optimierung der Zusammenarbeit und des Informationsaustausches der Aufsichtsbehörden im Rahmen von Aufsichtskollegien ermöglicht die wirksame Beaufsichtigung von Versicherungsgruppen.
- Die Veröffentlichungs- und Meldepflichten der (R)VU an die FMA wurden erhöht. Auch die Aufsichtsbehörden haben verstärkten Offenlegungspflichten nachzukommen.
- Hinsichtlich der Informationspflichten an die Versicherten sind vorvertragliche Informationen bei kapitalbildenden Lebensversicherungen um Darstellungen zu Kosten sowie um klare und verständliche Modellrechnungen zu ergänzen. Während der Laufzeit von Lebensversicherungsverträgen sind Versicherungsnehmer schriftlich über für sie wesentliche Änderungen und Entwicklungen zu informieren.
- Das aufsichtliche Überprüfungsverfahren soll künftig standardisiert im Einklang mit den entsprechenden EIOPA-Leitlinien (EIOPA-BoS-14/179 DE) erfolgen. Zusätzlich zu den bislang vorgesehenen Aufsichtsmaßnahmen hat die FMA die Möglichkeit, Kapitalaufschläge auf das Solvenzkapitalerfordernis anzuordnen, wenn die Methoden für die Berechnung der Solvenzkapitalanforderung nicht dem individuellen Risikoprofil eines (R)VU gerecht werden oder bei schwerwiegenden Defiziten im Governance-System.
- In den Strafbestimmungen sind neue Verwaltungsstraftatbestände vorgesehen, die sich aus der Ausdehnung der Aufsichtsmaterie und der damit verbundenen Erweiterung des Katalogs der Verwaltungsstrafen ergeben.

2. Level 2-VO (EU) 2015/35

Die in der **Delegierten Verordnung (EU) 2015/35**¹¹⁴ enthaltenen Durchführungsbestimmungen bestehen aus ca 800 Seiten und beziehen sich auf die Themen Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, Festsetzung der Kapitalanforderungen und die Kalibrierung der verschiedenen Klassen von Anlagen, in die (R)VU investieren können, die Einstufung von Eigenmitteln zur Bedeckung von Kapitalanforderungen, qualitative Vorschriften an das Management und Governance, interne Modelle und Vorschriften für Versicherungsgruppen.

¹¹³ Näher dazu *FMA, Handbuch Versicherungsaufsicht* (2016), 3.

¹¹⁴ Delegierte Verordnung (EU) 2015/35 der Kommission vom 10.10.2014 zur Ergänzung der Richtlinie 2009/138/EG des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität II – „Solvency II-RL“), ABl. Nr. L 12/1 vom 17.1.2015 (L2-VO [EU] 2015/35).

Die **Delegierte Verordnung (EU) 2016/467**¹¹⁵ änderte die L2-VO (EU) 2015/35 insb in den folgenden Bereichen:¹¹⁶

- Einführung einer neuen Anlageklasse „qualifizierte Infrastrukturprojekte“ mit eigener Risikokalibrierung (nicht-börsennotierte Investitionen in Infrastruktur unterliegen etwa einem Stressfaktor von 30 % statt 49 %).
- Für Investitionen in europäische langfristige Investmentfonds (ELTIF) gelten nun die gleichen Kapitalregeln wie für börsennotierte Aktien, wodurch eine Gleichstellung mit europäischen Risikokapitalfonds und europäischen Fonds für soziales Unternehmertum einhergeht.
- In multilateralen Handelssystemen gehandelte Aktien sind börsennotierten Aktien gleichgestellt.
- Die Übergangsmaßnahmen für private equity investments sind – zur Verhinderung des Verkaufs von langfristigen Investitionen – auf nicht-börsengehandelte Investitionen ausgeweitet.

Für Investitionen in Infrastrukturunternehmen werden gerade weitere Änderungen erwogen.¹¹⁷

3. Technische Standards

Die EK hat zur Konkretisierung von Solvency II in drei Wellen – im März, November und Dezember 2015 – mehrere Durchführungsverordnungen erlassen. Im Vorfeld hat EIOPA diese technischen Regulierungs- oder Durchführungsstandards auf Basis expliziter Ermächtigungen der Solvency II-RL ausgearbeitet, konsultiert und der Kommission nach dem Verfahren gemäß Art 15 EIOPA-Verordnung¹¹⁸ zur Annahme vorgelegt.

Durchführungsverordnungen bezüglich Säule 1 (quantitative Anforderungen) von Solvency II:

- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2017](#) – Festlegung technischer Durchführungsstandards in Bezug auf die angepassten Faktoren zur Berechnung der Kapitalanforderung für das Wechselkursrisiko für an den Euro gekoppelte Währungen
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2016](#) – Aktienindex für die symmetrische Anpassung der Standardkapitalanforderung für Aktienanlagen
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2013](#) – Standardabweichungen bei gesundheitsbasierten Risikoausgleichssystemen
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2011](#) – Verzeichnisse regionaler und lokaler Gebietskörperschaften, für die gilt, dass Risiken ihnen gegenüber als Risiken gegenüber dem Zentralstaat zu betrachten sind
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/500](#) – Verfahren zur aufsichtlichen Genehmigung der Anwendung einer Matching-Anpassung
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/499](#) – Verfahren zur aufsichtlichen Genehmigung der Verwendung ergänzender Eigenmittelbestandteile

¹¹⁵ Delegierte Verordnung (EU) 2016/467 der Kommission vom 30.9.2015 zur Änderung der Delegierten Verordnung (EU) 2015/35 in Bezug auf die Berechnung der gesetzlichen Kapitalanforderungen für verschiedene von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen gehaltene Anlageklassen, ABl. Nr. L 85/6 vom 1.4.2016.

¹¹⁶ Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, die Europäische Zentralbank, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss, den Ausschuss der Regionen und die Europäische Investitionsbank, Eine Investitionsoffensive für Europa, COM (2014) 903 final.

¹¹⁷ Siehe insb die Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Europäischen Rat, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen – COM (2016) 359 final, 17.

¹¹⁸ Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24.11.2010 zur Errichtung einer Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung), zur Änderung des Beschlusses Nr. 716/2009/EG und zur Aufhebung des Beschlusses 2009/79/EG der Kommission, ABl. Nr. L 331/48 vom 15.12.2010.

- Durchführungsverordnung (EU) [2015/498](#) – Verfahren zur aufsichtlichen Genehmigung der Verwendung unternehmensspezifischer Parameter
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/461](#) – Prozesse zur Erzielung einer gemeinsamen Entscheidung über den Antrag auf Verwendung eines gruppeninternen Modells
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/460](#) – Verfahren zur Genehmigung eines internen Modells
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/462](#) – Verfahren für die aufsichtliche Genehmigung für die Errichtung von Zweckgesellschaften, für die Zusammenarbeit und den Informationsaustausch zwischen den Aufsichtsbehörden im Hinblick auf Zweckgesellschaften sowie zur Festlegung der Formate und Muster für die von Zweckgesellschaften vorzulegenden Angaben
- Durchführungsverordnung (EU) [2016/165](#) – Festlegung technischer Informationen für die Berechnung von versicherungstechnischen Rückstellungen und Basiseigenmitteln für Meldungen mit Stichtagen vom 1. Januar bis zum 30. März 2016
- Durchführungsverordnung (EU) [2016/869](#) – Festlegung technischer Informationen für die Berechnung von versicherungstechnischen Rückstellungen und Basiseigenmitteln für Meldungen mit Stichtagen vom 31. März bis 29. Juni 2016
- Durchführungsverordnung (EU) [2016/1376](#) – Festlegung technischer Informationen für die Berechnung von versicherungstechnischen Rückstellungen und Basiseigenmitteln für Meldungen mit Stichtagen vom 30. Juni bis 29. September 2016
- Durchführungsverordnung (EU) [2016/1630](#) – Festlegung technischer Durchführungsstandards für die Verfahren zur Anwendung der Übergangsmaßnahme für das Untermodul „Aktienrisiko“

Durchführungsverordnungen bezüglich Säule 2 (qualitative Anforderungen) von Solvency II:

- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2015](#) – Verfahren zur Bewertung externer Ratings
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2012](#) – Verfahren für Beschlüsse zur Festsetzung, Berechnung und Aufhebung von Kapitalaufschlägen

Durchführungsverordnungen bezüglich Säule 3 (Berichtswesen und Veröffentlichungspflichten):

- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2452](#) – Verfahren, Formate und Meldebögen für den Bericht über Solvabilität und Finanzlage
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2450](#) – Meldebögen für die Übermittlung von Informationen an die Aufsichtsbehörde
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2451](#) – Meldebögen und die Struktur für die von den Aufsichtsbehörden offenzulegenden Informationen
- Durchführungsverordnung (EU) [2015/2014](#) – Übermittlung der Informationen an die für die Gruppenaufsicht zuständige Behörde und für den Informationsaustausch zwischen den Aufsichtsbehörden

4. Beschlüsse der Kommission

Folgende Beschlüsse der Kommission zu Gleichwertigkeitsthemen liegen bislang vor:

- Delegierter Beschluss (EU) [2016/310](#) – Gleichwertigkeit des japanischen Solvabilitätssystems für Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen
- Delegierter Beschluss (EU) [2016/309](#) – Gleichwertigkeit des in Bermuda geltenden Aufsichtssystems für Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen, Änderung des Delegierten Beschlusses (EU) [2015/2290](#) zur vorläufigen Gleichwertigkeit der geltenden Solvabilitätssysteme in Australien, Bermuda, Brasilien, Kanada, Mexiko und den Vereinigten Staaten
- Delegierter Beschluss (EU) [2015/1602](#) – Gleichwertigkeit der in der Schweiz geltenden Solvabilitäts- und Aufsichtssysteme für Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen

5. EIOPA Leitlinien

EIOPA kann Leitlinien und Empfehlungen bezüglich der von den technischen Regulierungs- und Durchführungsstandards nicht abgedeckten Bereiche zur einheitlichen Anwendung des Unionsrechts herausgeben. Gemäß Art 16 Abs 3 EIOPA-VO¹¹⁹ haben die zuständigen Behörden und Finanzinstitute alle erforderlichen Anstrengungen zu unternehmen, um diesen Leitlinien und Empfehlungen nachzukommen. Nach der Veröffentlichung der jeweiligen Leitlinie in allen Amtssprachen haben die nationalen Aufsichtsbehörden innerhalb von zwei Monaten zu bestätigen, ob sie diesen Leitlinien oder Empfehlungen nachkommen oder nachzukommen beabsichtigen oder ob sie Gründe haben, dies nicht zu tun (Comply-or-Explain). Zur einheitlichen Anwendung der Richtlinie 2009/138/EG („Solvency II-RL“) hat EIOPA die im Folgenden angeführten Leitlinien herausgegeben.

Leitlinien bezüglich Säule 1 (quantitative Anforderungen) von Solvency II:

- Leitlinien zu ergänzenden Eigenmitteln, EIOPA-BoS-14/167 DE
- Leitlinie über die Berücksichtigung von Vereinbarungen über passive Rückversicherung im Untermodul Nichtlebenskatastrophenrisiko, EIOPA-BoS-14/173 DE
- Leitlinien zur Anwendung des lebensversicherungstechnischen Risikomoduls, EIOPA-BoS-14/175 DE
- Leitlinien zum Basisrisiko, EIOPA-BoS-14/172 DE
- Leitlinien zur Einstufung der Eigenmittel, EIOPA-BoS-14/168 DE
- Leitlinie zu Vertragsgrenzen, EIOPA-BoS-14/165 DE
- Leitlinien zur Gruppensolvabilität, EIOPA-BoS-14/181 DE
- Leitlinien zum Untermodul Krankenversicherungskatastrophenrisiko, EIOPA-BoS-14/176DE
- Leitlinien bezüglich des Look-Through-Ansatzes, EIOPA-BoS-14/171 DE
- Leitlinien zu Sonderverbänden, EIOPA-BoS-14/169 DE
- Leitlinien zur Verlustausgleichsfähigkeit der versicherungstechnischen Rückstellungen und latenten Steuern, EIOPA-BoS-14/177 DE
- Leitlinien zum Umgang mit Markt- und Gegenparteirisikopositionen in der Standardformel, EIOPA-BoS-14/174 DE
- Leitlinien zur Verwendung interner Modelle, EIOPA-BoS-14/180 DE
- Leitlinien zur Behandlung von verbundenen Unternehmen, einschließlich Beteiligungen, EIOPA-BoS-14/170 DE
- Leitlinien zu unternehmensspezifischen Parametern, EIOPA-BoS-14/178 DE
- Leitlinien zur Bewertung von versicherungstechnischen Rückstellungen, EIOPA-BoS-14/166 DE
- Leitlinien für den Ansatz und die Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, bei denen es sich nicht um versicherungstechnische Rückstellungen handelt, EIOPA-BoS-15/113 DE
- Leitlinien für die Umsetzung von langfristigen Garantien, EIOPA-BoS-15/111 DE

Leitlinien bezüglich Säule 2 (qualitative Anforderungen) von Solvency II:

- Leitlinien zum Governance-System, EIOPA-BoS-14/253 DE
- Leitlinien für die unternehmenseigene Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung, EIOPA-BoS-14/259 DE

¹¹⁹ Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24.11.2010 zur Errichtung einer Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung), zur Änderung des Beschlusses Nr. 716/2009/EG und zur Aufhebung des Beschlusses 2009/79/EG der Kommission, ABl. Nr. L 331/48 vom 15.12.2010.

- Leitlinien für die Verlängerung der Frist für die Wiederherstellung gesunder Finanzverhältnisse im Falle außergewöhnlicher widriger Umstände, EIOPA-BoS-15/108 DE
- Leitlinien zur operativen Funktionsweise von Kollegien, EIOPA-BoS-14/146 DE
- Leitlinien zum aufsichtlichen Überprüfungsverfahren, EIOPA-BoS-14/179 DE
- Methodische Leitlinien für die Bewertung der Gleichwertigkeit durch nationale Aufsichtsbehörden gemäß Solvabilität II, EIOPA-BoS-14/182 DE

Leitlinien bezüglich Säule 3 (Berichtswesen und Veröffentlichungspflichten) von Solvency II:

- Leitlinien zu den Methoden für die Bestimmung von Marktanteilen für die Berichterstattung, EIOPA-BoS-15/106 DE
- Leitlinien über die Berichterstattung zum Zwecke der finanziellen Stabilität, EIOPA-BoS-15/107 DE
- Leitlinien über die Berichterstattung und die Veröffentlichung, EIOPA-BoS-15/109 DE
- Leitlinien zum systematischen Informationsaustausch innerhalb von Kollegien, EIOPA-BoS-15/112 DE
- Leitlinien für die Beaufsichtigung von Zweigniederlassungen von Versicherungsunternehmen aus Drittländern, EIOPA-BoS-15/110 DE

Sonstige für (R)VU relevante Leitlinien:

- Vorbereitende Leitlinien zu den Aufsichts- und Lenkungsvorkehrungen seitens Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreibern, EIOPA-BoS-16/071 DE: Diese Leitlinien dienen der Vorbereitung der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb und zur Überbrückung der Zeitspanne bis zur Anwendung der darin vorgesehenen delegierten Rechtsakte.
- Leitlinien für die Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsvermittler, EIOPA-BoS13/164
- Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsunternehmen, EIOPA-BoS-12/069 DE
- Leitlinien für die Verwendung der Legal Entity Identifier (LEI), EIOPA-BoS-14-026
- Gemeinsame Leitlinien über die Angleichung der Aufsichtspraxis in Bezug auf die Einheitlichkeit von Kooperationsvereinbarungen für die Beaufsichtigung von Finanzkonglomeraten, JC/GL/2014/01.

Die FMA hat bezüglich der genannten Leitlinien grundsätzlich „Comply“-Meldungen abgegeben. „Intend to Comply“-Meldungen betreffen die folgenden Leitlinien:

- Einige Leitlinien zu Sonderverbänden (Ring-fenced-funds), da derartige Konstruktionen nach dem Kenntnisstand der FMA in Österreich derzeit nicht vorkommen.
- Leitlinien für die Beaufsichtigung von Zweigniederlassungen von Versicherungsunternehmen aus Drittländern, da eine diesen Leitlinien entsprechende Situation derzeit in Österreich nicht besteht.
- Vorbereitende Leitlinien – mit Bezug auf Versicherungsvertreiber, die nicht von ihnen konzipierte Versicherungsprodukte vertreiben – zu den Aufsichts- und Lenkungsvorkehrungen seitens Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreibern, da die Umsetzungsfrist der Versicherungsvertriebsrichtlinie¹²⁰ bis zum 23.2.2018 läuft und die Implementierung interner Prozesse erst eingeleitet wurde.

6. EIOPA Stellungnahmen

EIOPA spielt bei der Schaffung einer gemeinsamen Aufsichtskultur in der Union und einer Kohärenz der Aufsichtspraktiken sowie bei der Gewährleistung einheitlicher Vorgehensweisen in der gesamten Union eine aktive Rolle, die auch im Rahmen der Abgabe von Stellungnahmen an die zuständigen

¹²⁰ RL (EU) 2016/97.

Behörden ausgeübt wird.¹²¹ Im Zusammenhang mit versicherungsaufsichtsrechtlichen Fragestellungen hat EIOPA bislang folgende Stellungnahmen abgegeben:

- Opinion on the application of a combination of methods to the group solvency calculation
- Opinion on the group solvency calculation in the context of equivalence
- Need for high quality public disclosure: Solvency II's report on solvency and financial condition and the potential role of external audit
- EIOPA Opinion on the preparation for Internal Model applications
- EIOPA issues an Opinion on sales via the Internet of insurance and pension products
- Opinion on Sound principles for Crisis Prevention, Management and Resolution preparedness of NCAs
- Opinion on the use of a Common Application Package for Internal Models
- EIOPA Opinion on Beneficiary Protection Arrangements Regarding Life Insurance Contracts
- EIOPA Opinion on Payment Protection Insurance
- Opinion on Supervisory Response to a Prolonged Low Interest Rate Environment
- Opinion on Interim Measures Regarding Solvency II
- Opinion on External Models and Data

7. EIOPA Supervisory Handbook

Zur Förderung der aufsichtlichen Konvergenz innerhalb der EU dient auch das EIOPA Supervisory Handbook. Bewährte aufsichtliche Praktiken hinsichtlich verschiedener Solvency II-Bereiche sollen dargelegt werden und Aufsichtsbehörden sind aufgefordert, diese in die aufsichtlichen Prozesse aufzunehmen.¹²²

B. FMA-VERORDNUNGEN UND RUNDSCHREIBEN

Im VAG 2016 sind mehr als 30 Verordnungsermächtigungen für die FMA vorgesehen. Diese beziehen sich in erster Linie auf nicht auf EU-Ebene harmonisierte Bereiche. Mit 31.12.2015 sind gemäß § 345 Abs 1 VAG 2016 alle auf Grundlage des VAG 1978 (BGBl. Nr. 569/1978) erlassenen Verordnungen außer Kraft getreten. Deshalb wurden die bis zu diesem Zeitpunkt bestehenden Verordnungen an das neue Regelwerk sowie an die neuen wirtschaftlichen Gegebenheiten angepasst und neu erlassen. Die FMA hat hierfür folgende Pakete gebildet:

1. Kleine Versicherungsvereine

- Die **kleine Versicherungsvereine Rechnungslegungsverordnung (kV-RLV)**, BGBl. II Nr. 168/2015 spezifiziert alle für die laufende Überwachung der Geschäftsgebarung durch die kleinen Versicherungsvereine und für die Führung von Versicherungsstatistiken erforderlichen

¹²¹ Art 29 Abs 1 lit a Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24.11.2010 zur Errichtung einer Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung), zur Änderung des Beschlusses Nr. 716/2009/EG und zur Aufhebung des Beschlusses 2009/79/EG der Kommission, ABl. Nr. L 331/48 vom 15.12.2010.

¹²² Vgl. EIOPA, The journey towards supervisory convergence begins, Keynote Speech Gabriel Bernardino, International Conference "The Changing Insurance Regulation of the EU", Milan, 26 November 2015. Zu den Herausforderungen der Anwendung des neuen Regelwerks aus Sicht der (R)VU siehe insb. Saria, Compliance nach Solvency II, VR 11/2011, 21 ff (22 ff).

Angaben. Im Unterschied zu anderen Versicherungsvereinen müssen die kV keinen Anhang aufstellen, da eine Abschlussprüfung nicht verpflichtend ist.

- Mit der **kleinen Versicherungsvereine Eigenmittelerfordernisverordnung (kV-EEV)**, BGBl. II Nr. 94/2015, wird festgelegt, dass kV ihr Eigenmittelerfordernis aus zwei Indizes – dem jeweils höheren Wert von Prämien- und Versicherungssummenindex – zu berechnen haben. Kleine Versicherungsvereine, die lediglich Tierversicherungen betreiben, benötigen aufgrund ihres einfacheren Risikoprofils spezifische Faktoren.
- Die **kleine Versicherungsvereine Kapitalanlageverordnung (kV-KAV)**, BGBl. II Nr. 98/2015, legt insb zulässige Kategorien von Vermögenswerten, sowie deren Belegenheit und Obergrenzen für die einzelnen Kategorien fest. Der Grundsatz der Risikodiversifikation soll dem Interesse der Vereinsmitglieder und Versicherungsnehmer Rechnung tragen.

2. Kleine Versicherungsunternehmen

- Die **kleine Versicherungsunternehmen Kapitalanlageverordnung (kVU-KAV)**, BGBl. II Nr. 97/2015, legt insb Kategorien zulässiger Vermögenswerte sowie deren Belegenheit und Obergrenzen für die einzelnen Kategorien fest. Der Grundsatz der Risikodiversifikation soll dem besten Interesse der Versicherungsnehmer Rechnung tragen. Bei der Auswahl der Vermögenswerte haben die kVU auf Sicherheit, Rentabilität und den Bedarf an flüssigen Mitteln sowie eine angemessene Mischung und Streuung zu achten, ebenso sind die Bonität des Emittenten sowie eine angemessene Risikoüberwachung von Bedeutung.

3. Rechnungslegung

- In der **Versicherungsunternehmen Schwankungsrückstellungs-Verordnung 2016 (VU-SWRV)**, BGBl. II Nr. 315/2015, werden Vorschriften über die Bildung von entsprechenden Rückstellungen erlassen, was von Versicherern gem § 154 VAG 2016 zum Ausgleich von Schwankungen in der Schaden- und Unfallversicherung gefordert wird. Eine Novelle zur VU-SWRV wurde im Herbst 2016 begutachtet und soll noch vor Jahresende erlassen werden.
- Die **Rechnungslegungsverordnung von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen (VU-RLV)**, BGBl. II Nr. 316/2015, enthält im Wesentlichen Vorschriften über die Berechnung von Rückstellungen, über Angaben im Jahresabschluss sowie Lagebericht, die Erfüllung von Vorlagepflichten und zur eigenhändigen Unterschrift iZm dem Jahresabschluss und Lagebericht. Eine Novelle zur VU-RLV ist im Herbst 2016 in Begutachtung gegangen und soll noch vor Jahresende erlassen werden.

4. Meldewesen

- Die **Versicherungsunternehmen Meldeverordnung (VU-MV)**, BGBl. II Nr. 217/2015, unterscheidet sich von ihrer Vorgängerversion vor allem darin, dass die Bedeckungswerte nicht mehr gesondert ausgewiesen werden. Eine Orientierung an den Complementary Identification Codes von EIOPA ist erfolgt. Des Weiteren berücksichtigt sie die Übertragung von Vermögenswerten durch Kompositversicherungsunternehmen auf andere Bilanzabteilungen.
- Die **Versicherungsunternehmen Verzeichnisverordnung (VU-VerzV)**, BGBl. II Nr. 218/2015, bestimmt Inhalte von Verzeichnissen von VU, die auch von Treuhändern zu überwachen sind. Ebenso sind jene in das Deckungsstockverzeichnis einzutragenden Vermögenswerte nach definierten Vermögenskategorien zu kennzeichnen.

- Mit der Novelle der **FMA-Incoming-Plattformverordnung (FMA-IPV)**, BGBl. II Nr. 184/2010 (zuletzt geändert durch BGBl. II Nr. 238/2015), soll die Pflicht zur elektronischen Einbringung auf die Versicherungsaufsicht ausgedehnt werden. Ab dem 1.1.2016 können somit auch (R)VU von der Incoming-Plattform profitieren, indem von der Verordnungsermächtigung erfasste Anzeigen, Vorlagen und Meldungen elektronisch über eine zentrale Internet-Plattform („Incoming-Plattform“) eingebracht werden.
- Laut **Versicherungsunternehmen-Treuhändergebührenverordnung**, BGBl. II Nr. 420/2015, ist für die Deckungsstocküberwachung eine Funktionsgebühr halbjährlich im Nachhinein fällig, die entsprechend der Zeit der Bestellung des Treuhänders ermittelt wird und sich nach der Summe der überwachten Deckungsstockwerte richtet.

5. Abschlussprüfer

- § 264 Abs 5 VAG 2016 sieht eine Verordnungsermächtigung für die Präzisierung der Prüfpflichten der Abschlussprüfer vor. Besondere Anordnungen über die Vorschriften über die Durchführung der Abschlussprüfung, den aufsichtlichen Prüfungsbericht des Abschlussprüfers und über das Erfordernis eigenhändiger Unterschriften für den Bericht des Abschlussprüfers können darin vorgesehen werden.

6. Kapitalanlagen

- In der **Versicherungsunternehmen Kapitalanlageverordnung (VU-KAV)**, BGBl. II Nr. 423/2015, sind nähere qualitative Vorgaben zu den in § 124 Abs 1 und § 125 VAG 2016 dargestellten Grundsätzen der unternehmerischen Vorsicht für alle Vermögenswerte im Portfolio von (R)VU normiert. Den Besonderheiten des österreichischen Deckungsstocksystems wird Rechnung getragen, sodass spezielle Vorschriften auf jene VU Anwendung finden, die gemäß § 300 Abs 1 VAG 2016 einen Deckungsstock zu bilden haben.

7. Governance

- Die **Eigentümerkontrollverordnung 2016 (EKV 2016)**, BGBl. II Nr. 425/2015, bezieht sich auf die Informationen, die ein Anzeigepflichtiger, der einen Erwerb, eine Erhöhung, eine Aufgabe oder eine Herabsetzung einer qualifizierten Beteiligung an einem Kreditinstitut, an einem (R)VU, an einer Wertpapierfirma, an einem Wertpapierdienstleistungsunternehmen, an einem Zahlungsinstitut oder an einem E-Geld-Institut beabsichtigt, der FMA vorzulegen hat.
- Die FMA **kann** gemäß § 120 Abs 5 VAG 2016 per Verordnung – unter Berücksichtigung von EIOPA-Leitlinien – nähere Bestimmungen über die fachliche Qualifikation und die persönliche Zuverlässigkeit von **Personen, die Schlüsselfunktionen leiten**, treffen. Es können darin auch die notwendigen Unterlagen bezeichnet werden, die der FMA bei Bestellung zum Nachweis der geforderten Voraussetzungen vorzulegen sind.
- Die FMA **kann** auch nähere Bestimmungen über die fachliche Qualifikation und die persönliche Zuverlässigkeit des **verantwortlichen Aktuars** und seines Stellvertreters treffen.

8. Geldwäschebekämpfung, Gebühren, Kosten

- Versicherungsunternehmen haben gemäß § 131 VAG 2016 in den Fällen, in denen ihrem Wesen nach ein erhöhtes Risiko der Geldwäscherei oder Terrorismusfinanzierung besteht, auf risikoorientierter Grundlage strengere Sorgfaltspflichten anzuwenden und die Geschäfts-beziehung einer verstärkten kontinuierlichen Überwachung zu unterziehen. Weitere Fälle eines erhöhten Risikos der Geldwäscherei

oder Terrorismusfinanzierung, in denen verstärkte Sorgfalts- und Überwachungspflichten anzuwenden sind, hat die FMA mit der **Geldwäscherei- und Terrorismusfinanzierungsrisiko-Verordnung (GTV)**, BGBl. II Nr. 422/2015 (zuletzt geändert durch BGBl. II Nr. 115/2016), festgelegt.

- Die **Finanzmarktaufsicht-Gebührenverordnung (FMA-GebV)**, BGBl. II Nr. 230/2004 (zuletzt geändert durch BGBl. II Nr. 238/2015), ist an die neuen Gebührentatbestände des VAG 2016 angepasst.
- In der **FMA-Kostenverordnung (FMA-KVO 2016)**, BGBl. II Nr. 419/2015, werden die Vorauszahlung sowie Erstattung der Kosten der FMA geregelt.

9. Lebensversicherung

- Mit einer Novelle der **VU-Höchstzinssatzverordnung (VU-HZV)** vom 16.6.2016, BGBl. II Nr. 152/2016, wird die Möglichkeit, bei bestehenden Versicherungsverträgen die Versicherungssumme bzw die Prämien bei gleichbleibenden Rechnungszins zu erhöhen, weiter eingeschränkt. Die Verordnung stellt klar, dass die Zinssätze gemäß § 2 Abs 1 der VU-HZV jedenfalls auf eine nachträglich verlängerte Laufzeit und auf eine nachträglich erhöhte Prämie anwendbar sind, sofern die Prämie um mehr als 2 5 % (statt wie bisher um mehr als 100 %) der ursprünglichen Prämie erhöht wird. Die Verordnung trat mit 1.7.2016 in Kraft.
- In einer zweiten Novelle der VU-HZV vom 27.9.2016 (BGBl. II Nr. 266/2016), die mit 1.1.2017 in Kraft tritt, wird **der höchstzulässige Rechnungszins** in der Lebensversicherung und der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge **von 1,0 % auf 0,5 % gesenkt**.
- Die mit BGBl. II Nr. 292/2015 am 6.10.2015 veröffentlichte **Lebensversicherung-Gewinnbeteiligungsverordnung (LV-GBV)** soll überarbeitet werden. Ein Verordnungsentwurf wurde am 30.8.2016 in Begutachtung geschickt, mit dem einerseits die Lesbarkeit bezüglich Aufwendungen und Erträge iZm der Zinszusatzrückstellung erleichtert werden soll und andererseits die Möglichkeit der Berücksichtigung von latenten Steuern, die bereits in die Mindestbemessungsgrundlage eingeflossen sind, klargestellt wird.
- In der **Lebensversicherung Gewinnplanverordnung (LV-GPV)**, BGBl. II Nr. 295/2015, werden Inhalt und Gliederung des Gewinnplans in der Lebensversicherung präzisiert.
- Details zur Übermittlung der für die Erstellung der Tarife und die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen verwendeten versicherungsmathematischen Grundlagen für die Lebensversicherung gemäß Z 19 bis 22 der Anlage A zum VAG 2016 sind in der **Lebensversicherung Versicherungsmathematische Grundlagen-Verordnung (LV-VMGV)**, BGBl. II Nr. 296/2015, vorgegeben.
- Im Rahmen der **Beerdigungskostenverordnung**, BGBl. II Nr. 172/2015, wird ein Höchstbetrag für gewöhnliche Beerdigungskosten festgesetzt.
- **Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge-Zusatzrückstellungs-Verordnung (PZV-ZRV)**, BGBl. II Nr. 297/2015, bezieht sich auf die Rückstellung für Kapitalanlagerisiken bei der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge, die über die Kapitalanlagerisiken der Lebensversicherung hinausgehen.
- Die **Versicherungsunternehmen-Aktuarsberichtsverordnung (VU-AktBV)**, BGBl. II Nr. 300/2015, regelt – neben Begriffsbestimmungen und der Form der Übermittlung – die Gliederung sowie die Inhalte der Gliederungsposten des Berichts des verantwortlichen Aktuars.
- Mindestinhalte an die Versicherungsnehmer gemäß § 253 Abs 1 bis 3 VAG 2016 zu richtenden Informationen sind in der **Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung (LV-InfoV)**, BGBl. II Nr. 294/2015, definiert.

10. Betriebliche Kollektivversicherung

- In der **Betriebliche Kollektivversicherung Informationspflichtenverordnung (BKV-InfoV)**, BGBl. II Nr. 149/2015, werden Mindestinhalte der Informationen festgelegt, die VU gemäß § 94 Abs 4 bis 6 VAG 2016 an Anwartschafts- und Leistungsberechtigte, sowie die Inhalte der Informationen, die VU gemäß § 98 Abs 1 und 2 an Versicherte richten.
- Die **FMA-Mindeststandards für die Informationspflichten in der Betrieblichen Kollektivversicherung** vom Juli 2015 betreffen die Informationen an Anwartschaftsberechtigte bei Einbeziehung in die Betriebliche Kollektivversicherung sowie Informationen bei Ausscheiden aus dem Unternehmen vor Eintritt eines Leistungsfalles.

11. Krankenversicherung

- In der **Krankenversicherung-Gewinnbeteiligungsverordnung (KV-GBV)**, BGBl. II Nr. 309/2015, wird festgelegt, dass die aus Sicherheitszuschlägen resultierenden Überschüsse mind zu 85 % den Versicherungsnehmern zu Gute kommen. Die Notwendigkeit der Regulierung ergibt sich daraus, dass der Kunde nur mit Kündigung reagieren könnte, wenn er mit der Höhe seiner Gewinnbeteiligung unzufrieden sein sollte. Gerade das ist in der Krankenversicherung aber für den Versicherten wirtschaftlich nachteilig, da die Alterungsrückstellung zugunsten der Versichertengemeinschaft verfällt und er sich bei einem anderen VU – wenn überhaupt – nur gegen eine entsprechend höhere Prämie versichern lassen könnte.
- Die **Versicherungsunternehmen-Aktuarsberichtsverordnung (VU-AktBV)**, BGBl. II Nr. 300/2015, regelt – neben Begriffsbestimmungen und der Form der Übermittlung – die Gliederung sowie die Inhalte der Gliederungsposten des Berichts des verantwortlichen Aktuars.
- Das **FMA-Rundschreiben betreffend den Rechnungszins in der Krankenversicherung** legt aufgrund des andauernden Niedrigzinsumfelds sowie im Hinblick auf den Grundsatz der Vorsicht gemäß § 150 Abs 1 VAG 2016 die Erwartungshaltung der FMA fest, dass bei Neuabschlüssen von Krankenversicherungsverträgen nach Art der Lebensversicherung und für neu hinzukommende Versicherte zu bestehenden Gruppenkrankenversicherungsverträgen spätestens ab 1.7.2016 die Alterungsrückstellungen mit einem Rechnungszins von höchstens 1,75 % kalkuliert werden.
- Speziell im Krankenversicherungsbereich ist das Informationsbedürfnis aufgrund der langfristigen Verträge und der einseitigen Prämienanpassungsmöglichkeit sehr groß. Daher werden im Zuge der **Krankenversicherung-Informationspflichtenverordnung (KV-InfoV)**, BGBl. II Nr. 374/2015, die Informationspflichten der VU näher konkretisiert, was vorvertragliche Informationspflichten, Prämienanpassungen und Kündigungsfolgen betrifft. Ebenso wird die laufende Informationspflicht betreffend Prämienanpassungen genauer geregelt.

C. FMA-LEITFÄDEN

- Der **Leitfaden „Solvabilität II Säule 1: Quantitative Anforderungen“** – Februar 2016, soll insb Fragen, die im Zuge von individuellen Anfragen und Gesprächen mit Versicherungsunternehmen an die FMA gestellt wurden, beantworten.
- Der **Leitfaden „Unternehmenseigene Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (Own Risk and Solvency Assessment, ORSA)“** – 2. Ausgabe, Oktober 2015 soll den (R)VU durch eine übersichtliche Aufbereitung der aktuellen Bestimmungen zum Thema Unternehmenseigene Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (Own Risk and Solvency Assessment) Hilfestellung bei der Umsetzung der neuen Anforderungen bieten.

D. INFORMATIONSSCHREIBEN DER FMA

1. Produktentwicklungsprozess

Unter Bezugnahme auf die Ergebnisse der von der FMA durchgeführten Erhebung über mögliche Auswirkungen der Entscheidung des OGH 7 Ob 5/16k, in der eine Klausel zum Unterjährigkeitszuschlag als intransparent erkannt wurde, sowie unter Bezugnahme auf den EIOPA Final Report on public consultation on Preparatory Guidelines on product oversight and governance arrangements by insurance undertakings and insurance distributors vom 13.4.2016¹²³, hat die FMA in ihrem Schreiben, GZ FMA-AA000.009/0002-VPQ/2016, vom 3.5.2016, ihre Erwartungshaltung iZm dem Produktentwicklungsprozess an die Versicherungsbranche kommuniziert:

Zur Wahrung der Interessen der Versicherten ist es erforderlich, dass VU ihren Geschäftsbetrieb mit den für den Betrieb der Vertragsversicherung geltenden Vorschriften und anerkannten Grundsätzen eines ordnungsgemäßen Geschäftsbetriebs in Einklang halten.¹²⁴

Die FMA erwartet daher, dass im Rahmen der Entwicklung von Versicherungsprodukten durch entsprechende organisatorische Maßnahmen, Prozesse und Entscheidungsabläufe die Einhaltung der für den Betrieb der Vertragsversicherung geltenden Vorschriften (VAG, VersVG, ABGB, KSchG etc) im Rahmen des unternehmensspezifischen Produktentwicklungsprozesses gewährleistet wird (zB durch Einbindung der Rechtsabteilung, der Compliance-Funktion uä). Dies gilt sowohl bei der Neugestaltung von Produkten als auch bei einer Änderung von existierenden Produkten.

Im Zuge der Produktentwicklung bzw Produktänderung ist sicherzustellen, dass vorvertraglichen Informationspflichten in transparenter Art und Weise nachgekommen wird und Versicherungsnehmer gemäß § 252 Abs 1 Z 5 VAG 2016 über die Prämienzahlungsweise, die Prämienzahlungsart und idZ über die Höhe des Unterjährigkeitszuschlags informiert werden. Generell ist das allgemeine Irreführungsverbot des § 252 Abs 8 VAG 2016 zu berücksichtigen.

2. Beschränkung von Zuzahlungen zu Altverträgen

Um dem Grundsatz der Vorsicht gemäß § 150 Abs 1 VAG 2016 Rechnung zu tragen, wurde mit der Novelle der Versicherungsunternehmen-Höchstzinssatzverordnung (VU-HZV) die Möglichkeit, bei bestehenden Versicherungsverträgen die Prämien bzw die Vertragslaufzeit bei gleichbleibendem Rechnungszins zu erhöhen, weiter eingeschränkt. Dies hat zur Folge, dass auf die nachträglich verlängerte Laufzeit oder den nachträglich erhöhten Prämienanteil, der mehr als 25 % der ursprünglich vereinbarten Prämiensumme beträgt, der aktuell höchst zulässige Rechnungszins anwendbar ist. In die ursprünglich vertraglich vereinbarte Leistung wird damit nicht eingegriffen. Damit hat die FMA Anreize reduziert, Verträge zwecks „Reservierung“ von Zinssätzen mit niedrigeren Prämien bzw Versicherungssummen abzuschließen und später arbiträr zu erhöhen.

Vor Zustimmung zu Vertragsverlängerungen oder Erhöhungen von Prämiensummen bei bestehenden Lebensversicherungsverträgen haben deshalb VU lt Schreiben der FMA, GZ FMA-AA000.009/0001-VPQ/2016, vom 6.4.2016, sorgfältig zu prüfen, ob einer Anpassung des Versicherungsvertrags

¹²³ Vgl EIOPA, Consultation Paper on the proposal for preparatory Guidelines on product oversight & governance arrangements by insurance undertakings and insurance distributors, EIOPA-CP-15/008. Diese Leitlinien dienen bis zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) mit 23.2.2018 einer angemessenen Vorbereitung auf die neuen Standards. Die IDD räumt der Europäischen Kommission die Befugnis ein, delegierte Rechtsakte zur Konkretisierung des Produktentwicklungsprozesses zu erlassen.

¹²⁴ § 275 VAG 2016.

zugestimmt wird. Insb sind die individuelle Risikosituation des Versicherungsnehmers, die Gewährleistung der dauernden Erfüllbarkeit der Verpflichtungen aus den Versicherungsverträgen und der Grundsatz der Vorsicht zu berücksichtigen. Weiters soll mit Informationen der Versicherungsnehmer über Zuzahlungsmöglichkeiten sorgsam umgegangen werden (bspw im Rahmen der jährlichen Wertnachricht oder eines gesonderten Schreibens), um beim Versicherungsnehmer keine falschen Erwartungshaltungen zu wecken.

E. BILANZIERUNG (UGB/VAG-BILANZ)

Da (R)VU grundsätzlich die Bestimmungen des UGB anzuwenden haben,¹²⁵ sind für diese auch die Entwicklungen in diesem Bereich relevant. Die wesentlichste Änderung des UGB erfolgte kürzlich durch das Abschlussprüfungsänderungsgesetz – APRÄG 2016 (siehe Kapitel F. Abschlussprüfung). Weiters wurden im UGB durch das APRÄG 2016 technische Korrekturen zum RÄG 2014 vorgenommen. Die wichtigsten Neuerungen idZ betreffen folgende Bestimmungen:

- Erweiterung der Größenklassen (§ 221 Abs 5 UGB): Diese Änderung ist für (R)VU jedoch nicht relevant, da diese ex lege PIEs (Public Interested Companies, Unternehmen von öffentlichem Interesse) sind und damit ohnedies die Maximalanforderungen des UGB zu erfüllen haben.
- Bilanzierung des Nennkapitals (§ 224 Abs 3 UGB): Diese ist aufgrund des gesonderten Gliederungsschemas für (R)VU für diese nicht relevant.
- Anpassung der Vorjahreszahlen (§ 906 Abs 36 UGB): Es erfolgte eine Klarstellung in den Übergangsbestimmungen, insofern, dass die Anpassung der Vorjahreszahlen nicht nur in der Bilanz, sondern auch in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfolgen hat. Weiters wird ergänzt, dass eine Anpassung der Vorjahreszahlen nur dann zwingend zu erfolgen hat, soweit dies im Einzelfall zur Herstellung eines möglichst getreuen Bilds der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erforderlich und praktikabel ist.
- Feststellung von Unterschiedsbeträgen (§ 906 Abs 33 und 34 zweiter Satz UGB): Die Übergangsbestimmungen zu den langfristigen Rückstellungen und latenten Steuern sehen ein Wahlrecht vor (sofortige ergebniswirksame Erfassung oder eine Verteilung über längstens 5 Jahre). Im Zuge des APRÄG 2016 erfolgte nun eine Klarstellung, dass im Falle einer Verteilung die Aufwendungen und Erträge zu Beginn des ersten Geschäftsjahres, in dem die neuen Vorschriften angewendet werden, zu ermitteln sind. Dadurch wird sichergestellt, dass nur solche Veränderungen von der Übergangsregelung erfasst werden, die sich durch den Übergang auf die durch das RÄG 2014 geänderte Rechtslage ergeben.
- Latente Steuern (§ 906 Abs 33 und 34 letzter Satz UGB): Die für latente Steuern nach dem RÄG 2014 vorgesehene Übergangsbestimmung ordnet die erfolgswirksame Nacherfassung jener latenten Steuern an, die nach der alten Rechtslage nicht erfasst werden mussten. Die latenten Steuern, die nach dem RÄG 2014 ergebnisunwirksam zu erfassen sind (erfolgsneutrale Umgründungen iSd § 202 Abs 2 UGB, Betriebserwerbe iSd § 203 Abs 5 UGB sowie bei Kapitalkonsolidierungen nach § 254 iVm § 258 UGB) sind auch ergebnisneutral nach zu erfassen (wahlweise durch Verrechnung mit einem Firmenwert oder mit dem Eigenkapital.)
- Die durch das RÄG 2014 verpflichtende Bilanzierung von aktiven latenten Steuern hat eine Reihe von Zweifelsfragen aufgeworfen. So arbeitet die AFRAC Arbeitsgruppe an einer neuen Stellungnahme zur Bilanzierung von aktiven latenten Steuern. Auch im Versicherungsbereich ist hinsichtlich der versicherungsspezifischen Posten eine Klarstellung in der VU-RLV geplant.

¹²⁵ Näher dazu *FMA*, Handbuch Versicherungsaufsicht (2016), 85 ff.

F. ABSCHLUSSPRÜFUNG

Auf europäischer Ebene wurde in den Jahren 2013 und 2014 ein umfassendes Regelungswerk im Bereich der Abschlussprüfer (sogenannte EU-Audit-Reform)¹²⁶ erlassen, das tlw in innerstaatliches Recht umzusetzen war. Mit dem Abschlussprüfungsrechts-Änderungsgesetz 2016 – APRÄG 2016¹²⁷ sowie dem Abschlussprüfer-Aufsichtsgesetz – APAG¹²⁸ wurde diesem Umsetzungsbedarf Rechnung getragen. Die wesentlichen für PIEs (Public Interested Companies, Unternehmen von öffentlichem Interesse) und damit auch für alle österreichischen (R)VU (mit Ausnahme der kleinen Versicherungsvereine) geltenden Neuerungen sind:

- Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und die weitere Erhöhung der Prüfungsqualität, insb der verpflichtenden externen Rotation nach 10 Jahren sowie die Verpflichtung der Vorabgenehmigung bestimmter zusätzlicher Leistungen des Abschlussprüfers durch den Aufsichtsrat;
- Umfang und Inhalt der Berichterstattung des Abschlussprüfers, insb die Erweiterung des veröffentlichten Bestätigungsvermerkes um wesentliche Themen der Abschlussprüfung;
- Beaufsichtigung und Kontrolle des Abschlussprüfers, insb die verpflichtende „Inspektion“ der Abschlussprüfer durch die neue Aufsichtsbehörde, zumindest alle drei Jahre;
- Regelungen zu den Aufgaben und zur Zusammensetzung des Prüfungsausschusses.

Die verpflichtende Rotation, die seit dem Inkrafttreten der Verordnung (EU) Nr. 537/2014 am 17.6.2016 anzuwenden ist, wird zu einem Wechsel der Abschlussprüfer auch im Versicherungsbereich führen. Allerdings sehen Art 17 der Verordnung (EU) Nr. 537/2014 sowie § 271a Abs 6 UGB in diesem Bereich großzügige Übergangsvorschriften vor.

Neben dieser Vielzahl an Regelungen für die PIEs ist im Bereich der Versicherungswirtschaft die Rolle des Abschlussprüfers selbst seit der Einführung von Solvency II aufgrund der erweiterten Prüfungshandlungen und erweiterten Berichterstattung (Anlage zum Prüfungsbericht über den Jahresabschluss – „AzP“) umfassender geworden.¹²⁹ So hat der Abschlussprüfer neben den Jahresabschluss nun ua folgende Teile mit einer **positiven Zusicherung** zu versehen:

- Bericht über die Solvenz und Finanzlage (SFCR), insb die (Gruppen-) Solvenzbilanz, die Rahmenbedingungen für die Berechnung der (Gruppen-) Solvenzkapitalanforderung (Solvency Capital Requirement - SCR);
- Berechnung der Mindestkapitalanforderung (Minimum Capital Requirement - MCR);
- Einstufung und Anrechnung der Eigenmittel.

Mit einer **negativen Zusicherung** sind folgende zu prüfende Bereiche zu versehen:

- Prüfung der Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems;
- Prüfung des Risikomanagement-Systems und der Internen Revision;

¹²⁶ Verordnung (EU) Nr. 537/2014 vom 16.6.2014 über spezifische Anforderungen an die Abschlussprüfung bei Unternehmen von öffentlichem Interesse und zur Aufhebung des Beschlusses 2005/909/EG der Kommission; Richtlinie 2014/56/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16.6.2014 zur Änderung der Richtlinie 2006/43/EG über Abschlussprüfungen von Jahresabschlüssen und konsolidierten Abschlüssen.

¹²⁷ BGBl. I Nr. 43/2016.

¹²⁸ BGBl. I Nr. 83/2016.

¹²⁹ Vgl auch *Harreither*, Neuerungen bei der Abschlussprüfung von Versicherungsunternehmen, WT Fachjournal, 4/2016, 254 ff.

- Prüfung der Funktionsfähigkeit der zur Beachtung der Vorschriften bezüglich Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung eingerichteten Verfahren und Kontrollen;
- Auswirkung gruppeninterner Transaktionen auf die Solvabilität;
- Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen für die Bewertung und insb die Höhe der im Unternehmen vorhandenen stillen Nettoreserven im Fall der Anwendung des Bewertungswahlrechts des § 149 Abs 2 zweiter Satz VAG 2016;
- Prüfung der Beachtung der übermittelten Bescheide und Schreiben der FMA.¹³⁰

G. EZB-VERORDNUNGEN ZUM MELDEWESEN

Die EZB nutzt – auf Basis der **Verordnung der EZB über die statistischen Berichtspflichten**¹³¹ – Solvency II-Melddaten und hat darüber hinaus auch zusätzliche Meldedaten, sogenannte „EZB-Add Ons“ definiert. Sämtliche, der EZB zur Verfügung gestellten Daten, werden – zur Verringerung des Verwaltungsaufwands sowie zur Vermeidung von Aufgabenüberschneidungen – im Rahmen des standardmäßig vorgesehenen Solvency II-Meldeprozesses der (R)VU an die zuständigen nationalen Aufsichtsbehörden erhoben und weitergeleitet.¹³² Die Meldeerfordernisse, die Angaben zu Beständen und Transaktionen von Aktiva und Passiva sowie zu Prämien, Versicherungsfällen und Provisionen umfassen, ermöglichen es der EZB, monetäre und finanzielle Analysen auch in Hinblick auf den Versicherungssektor sowie im Rahmen der Finanzmarktstabilität in den Euro-Mitgliedstaaten durchzuführen. In der zuletzt im April 2015 geänderten **Verordnung der EZB über die Statistiken über Wertpapierbestände**¹³³ werden quartalsweise und jährliche Meldungen von Einzelwertpapierbeständen an die EZB normiert.

H. EMIR

Gemäß International Swaps and Derivatives Association Inc. (ISDA) belief sich das Nominale offener OTC-Derivat-Verträge zum 31.12.2015 auf rund 493 Billionen US Dollar. Mehr als 80 % davon entfielen in den vergangenen Jahren auf Zinsderivate. Zweck der European Market Infrastructure Regulation („EMIR“)¹³⁴ ist, systemische Risiken im europäischen Derivatemarkt einzudämmen und sieht hierfür folgende Aufsichtstools vor:

- Meldewesen aller Derivate-Transaktionen an ein Transaktionsregister,
- Abwicklung („Clearing“) standardisierter OTC-Derivate über Zentrale Gegenparteien,
- Sicherheiten-Stellung für nicht über zentrale Gegenparteien abgewickelte Kontrakte („Risikominimierung“),
- Zulassung von und laufende Aufsicht über Transaktionsregister und zentrale Gegenparteien.

¹³⁰ § 263 Abs 1 Z 2 bis 6 VAG 2016.

¹³¹ Verordnung (EU) Nr. 1374/2014 der Europäischen Zentralbank vom 28.11.2014 über die statistischen Berichtspflichten der Versicherungsgesellschaften, EZB/2014/50, ABl. Nr. L 366/36 vom 20.12.2014.

¹³² Vgl Art 5.1 der Satzung des Europäischen Systems der Zentralbanken und der Europäischen Zentralbank sowie Art 70 der Richtlinie 2009/138/EG („Solvency II-RL“).

¹³³ Zuletzt geändert durch die Verordnung (EU) 2015/730 der EZB vom 16.4.2015 zur Änderung der Verordnung (EU) Nr 1011/2012 über die Statistiken über Wertpapierbestände (EZB/2012/24) (EZB/2015/18).

¹³⁴ Verordnung (EU) Nr. 648/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 4.7.2012 über OTC-Derivate, zentrale Gegenparteien und Transaktionsregister.

EMIR gilt sowohl für finanzielle als auch unter bestimmten Voraussetzungen für nicht-finanzielle Gegenparteien. (R)VU gelten als finanzielle Gegenparteien¹³⁵ und unterliegen als solche grundsätzlich sämtlichen EMIR-Anforderungen. Die Meldepflicht ist seit 12.2.2014 grundsätzlich verbindlich für alle Derivate-Transaktionen (Abschlüsse, Änderungen oder Beendigungen gem Art 9 Abs 1 EMIR) und umfasst ebenso die Höhe der Sicherheiten und deren täglich bewerteten Marktwert. Während die Vertragsparteien stets für die korrekte Meldung verantwortlich bleiben, kann die Meldung auch durch einen beauftragten Dritten erfolgen. Für die Meldung kann eines der sechs zum 19.9.2016 bei der ESMA registrierten Transaktionsregister frei gewählt werden.

Nach der delegierten Verordnung der Kommission zur EMIR müssen bestimmte OTC-Derivatekontrakte über eine zentrale Gegenpartei abgerechnet werden. In Bezug auf die erforderliche Abwicklung der Transaktion durch eine zentrale Gegenpartei gelten für standardisierte und nicht-standardisierte außerbörslich gehandelte OTC-Derivate unterschiedliche Bestimmungen:

Während für erstere Instrumente wie zB Fixed-to-Floating Zinsswaps, Forward Rate Agreements, Credit Default Swaps und Zinsswaps in bestimmten Währungen¹³⁶ jedenfalls die Zwischenschaltung einer zentralen Gegenpartei erforderlich ist, sind für nicht-standardisierte OTC-Derivate zusätzliche Risikominimierungstechniken (wie zB tägliche Bewertung offener Verträge oder Portfolioabgleich durch die Vertragspartner) erforderlich.

Asset Class	Classes	Consultation Paper	Final Report	Other documents	Status of RTS	Last Update
Interest Rate	Basis, Fixed-to-float, FRA and IOS in EUR, GBP, JPY and USD	11 Jul 2014 Consultation Paper (n°1)	1 Oct 2014 Final Report (n°1)	06 Mar 2015 Opinion on the RTS on IRS	RTS published in the Official Journal	1 Dec 2015
Interest Rate	FRA and fixed-to-float swaps in NOK, PLN and SEK	11 May 2015 Consultation Paper (n°4)	10 November 2015 Final Report (n°3)		RTS published in the Official Journal	20 July 2016
Equity	Lookalike/Flexible equity derivatives and CFD	11 Jul 2014 Consultation Paper (n°1)	1 Oct 2014 Final Report (n°1)		No RTS proposed at this stage	1 Oct 2014
Credit	Index Credit Default Swaps	11 Jul 2014 Consultation Paper (n°2)	1 Oct 2015 Final Report (n°2)	20 Nov 2014 Letter to the Commission on RTS on CO	RTS published in the Official Journal	19 April 2016
Foreign Exchange	Non-deliverable Forward (NDF)	1 Oct 2014 Consultation Paper (n°3)		4 Feb 2015 Feedback statement on NDF	No RTS proposed at this stage	4 Feb 2015

Abbildung 52: Arten von OTC Derivaten mit zentraler Clearing-Verpflichtung¹³⁷

¹³⁵ Art 2 Abs 8 EMIR.

¹³⁶ Delegierte Verordnungen (EU) 2015/2205 vom 6.8.2015, (EU) 2016/592 vom 1.3.2016 und (EU) 2016/1178 vom 10.6.2016.

¹³⁷ <https://www.esma.europa.eu/regulation/post-trading/otc-derivatives-and-clearing-obligation>.

Aufgabe der zentralen Gegenpartei ist es, durch Zwischenschaltung und Netting der Forderungen unterschiedlicher Gegenparteien das Ausfallrisiko zu minimieren. Für diese Funktion erhalten die zentralen Gegenparteien Sicherheiten ua in Form von Margin- und Ausfallfonds-Zahlungen und unterliegen einer eigenen Aufsicht. Zum 19.9.2016 sind 17 zentrale Gegenparteien bei der ESMA registriert. Gruppeninterne Geschäfte unterliegen der Anzeigepflicht an die nationalen Aufsichten und sind von der Clearing-Pflicht ausgenommen. Die Liste der Instrumente mit Clearing-Pflicht kann zukünftig von ESMA erweitert werden.

Neu für nicht zentral geclearte OTC-Derivate ist der verpflichtende bilaterale Sicherheiten-Austausch ab bestimmten Schwellenwerten.

Der am 4.10.2016 von der EK angenommene technische Standard beinhaltet ua Regelungen iZm Initial und Variation Margins:¹³⁸ Neben Vorgaben betreffend das Universum zulässiger Asset Klassen, die Diversifikation von Sicherheiten sowie der Modalitäten für den Sicherheiten-Austausch (zB Haircuts, Bewertung, Berücksichtigung von Instrument-Art, Berechnung der Höhe mithilfe von Modellen) sehen die technischen Standards hohe Schwellenwerte iZm dem Inkrafttreten der neuen Regelung vor: Mit einer Einschleifregelung ab 1.9.2017 (2018; 2019; 2020) sollen zahlreiche Regelungen betreffend den Sicherheiten-Austausch lediglich dann zur Anwendung kommen, wenn das kumulierte, durchschnittliche Nominale nicht zentral-geclearter OTC-Derivate zwischen zwei Gegenparteien mehr als 2,250 (1,500; 750; 8) Milliarden Euro beträgt. Für die österreichischen (R)VU insbesondere relevant sind sowohl Meldepflicht als auch Clearing-Pflicht und die damit verbundene Stellung von Sicherheiten.¹³⁹

I. SECURITIES FINANCING TRANSACTIONS (SFT)

Nach Inkrafttreten neuer Eigenkapitalanforderungen und Aufsichtsregime im Finanzsektor zählt die direkt anwendbare SFT-VO (EU) 2015/2365 vom 25.11.2015 zum europäischen Regelwerk auf Finanzinstrumenten-Ebene, welche Vernetzungseffekte im Finanzsektor transparent machen und vor negativen Ausstrahlungseffekten bei Verschlechterung der Emittenten-Kreditqualität schützen soll. Anwendungsbereich der SFT-VO sind Wertpapierfinanzierungsgeschäfte sämtlicher finanzieller Gegenparteien, darunter auch VU und Pensionskassen. Als Wertpapierfinanzierungsgeschäfte gelten

- Wertpapier- oder Warenleihgeschäfte,
- Kauf/Rückverkaufs-, Verkauf/Rückkaufs- oder
- Lombardgeschäfte (Kreditvergabe iZm Wertpapiergeschäften, margin lending transactions).

Neue Bestimmungen für die Weiterverwendung von Sicherheiten bei Wertpapierfinanzierungsgeschäften gelten bereits seit 13.7.2016. Ab 2018 sind für Wertpapierfinanzierungsgeschäfte Meldungen an Transaktionsregister vorgesehen.

Analog zur EMIR-Regulierung ist ein umfassendes Meldewesen von Wertpapierfinanzierungsgeschäften an Transaktionsregister, welche mit den nationalen Aufsichtsbehörden und ESMA verbunden sind, vorgesehen. Neu ist ebenso die Regulierung der Weiterverwendung von Sicherheiten im Rahmen von Wertpapierfinanzierungsgeschäften: Diese sind zukünftig sowohl vertraglich zwischen den Gegenparteien festzulegen, ebenso ist deren Meldung dieser Geschäfte geplant.

Für das Inkrafttreten der Verordnung wurde ein mehrstufiger Zeitplan für die einzelnen Finanzmarkt-Sektoren erstellt, wobei Fonds bereits 2016/2017 von der neuen Verordnung betroffen sind:

¹³⁸ http://ec.europa.eu/finance/financial-markets/docs/derivatives/160728-delegated-regulation_en.pdf.

¹³⁹ Vgl auch § 11 und § 13 Z 4 VU-KAV und Begründung.

Informationen zu Wertpapierleihgeschäften (zB Betrag der verliehenen Wertpapiere, zehn wichtigste Gegenparteien und Sicherheiten-Emittenten, etc) sind nunmehr verpflichtend in Prospekt, Anlegerinformationen und Berichtswesen anzuführen.

Während die Regelungen zum Meldewesen in Abhängigkeit von der für das 1. Quartal 2017 geplanten Abnahme der technischen ESMA-Standards durch die EK voraussichtlich erst ab 2018 in Kraft treten werden, sind die Bestimmungen betreffend die Weiterverwendung von Sicherheiten für alle Sektoren bereits seit 13.7.2016 gültig: Ua ist die Vollrechtsübertragung der Sicherheiten von sicherungsgebender auf sicherungsnehmende Gegenpartei schriftlich zu vereinbaren und die Sicherheiten aus dem Konto der sicherungsgebenden Partei auszubuchen.

J. EUROPÄISCHE LANGFRISTIGE INVESTMENTFONDS

Die Schaffung des rechtlichen Rahmens für **European Long Term Investment Funds (ELTIFs)** ist neben der Kapitalmarktunion, welche durch Schaffung einheitlicher Rahmenbedingungen für die europäischen Kapitalmärkte Alternativen zur Bankfinanzierung erleichtern soll, und der Initiative zu verbrieften Produkten mit höherer Sicherheit, eine der drei Fondsformen, welche die Finanzierung von Wachstumsprojekten mit langfristigen Investorengeldern ermöglichen sollen.

Mit der Verordnung (EU) 2015/760 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 29.4.2015 über europäische langfristige Investmentfonds – ELTIF wurden einheitliche Vorschriften für die Zulassung, die Anlagepolitik und die Bedingungen für die Tätigkeit von alternativen Investmentfonds mit Sitz in der Union („EU-AIF“) oder EU-AIF-Teilfonds festgelegt, die in der Union als europäische langfristige Investmentfonds („ELTIF“) vertrieben werden. Ziel dieser Verordnung ist es, langfristige Investitionen in der EU zu fördern.

(R)VU als Unternehmen mit regelmäßigen und wiederkehrenden Verpflichtungen und langfristigem Investment-Zeithorizont wären aus Sicht des europäischen Gesetzgebers für diese Art von Investments besonders gut geeignet. Aus diesem Grund sieht die Novelle der Delegierten Rechtsakte zu Solvency II, welche die Berechnung der Eigenkapitalanforderungen regeln, als Teil des europäischen Maßnahmenpakets zur Kapitalmarktunion vor, dass ELTIF-Investments mit dem gleichen Stress-Faktor wie Investments in Aktien an regulierten Märkten (ds 39 %), gestresst werden.

Aus Sicht des europäischen Gesetzgebers wären insb (R)VU als Investoren geeignet. ELTIF-Investments werden mit dem gleichen Faktor wie Aktien an regulierten Märkten gestresst.

Wesentliches ELTIF-Merkmal ist die fixe, vorab festgelegte Laufzeit und ein bestimmter Rückzahlungsplan. Die ursprünglich für die Finanzierung von einem oder mehreren, verbundenen Großprojekten ins Leben gerufene Fondshülle ist als geschlossener Fonds gestaltet und kann unterschiedliche Ausschüttungsperioden oder Ausstiegsszenarien vorsehen.

Während sich zahlreiche Investmentrichtlinien aus der OGAW-Richtlinie 2009/65/EU geändert durch die RL 2014/91/EU (zB Diversifikation „5/10/40-Regel“, max 30 % Kreditaufnahme) sinngemäß auch in der ELTIF-VO wiederfinden, ist das Universum zulässiger Vermögenswerte breit gestreut und umfasst sowohl Eigenkapital als auch Fremdkapitalinstrumente, wobei als qualifizierte Portfoliounternehmen insb Klein- und Mittelbetriebe in Betracht kommen (vgl Art 11 Abs 1 EU [VO] 2015/760). Mind 70 % des Kapitals sind in zulässige Vermögenswerte zu investieren, Derivate sind ausschließlich als Absicherungs-instrumente zulässig. Im Rahmen der Jahresberichte ist ua auch über den Wert der einzelnen Vermögenswerte zu berichten.

Am 8.6.2016 wurde von der ESMA ein Entwurf technischer Standards zur ELTIF Regulierung¹⁴⁰ veröffentlicht, welche ua Kriterien für den Einsatz von Derivaten und die Laufzeit des ELTIFs in Übereinstimmung mit den investierten Assets und Bewertungsaspekte festlegen.

ELTIF-AIFs haben ebenso wie die beiden anderen Fonds-Vehikel im Rahmen der europäischen Wachstumsinitiative, EuVEECAs (Risikokapitalfonds) und EuSEFs (Fonds für soziales Unternehmertum) eine Sonderstellung im Rahmen der Regulierung über Alternative Investment Fonds: Vergleichsweise geringere Anforderungen gelten insb iZm der Registrierung bei der nationalen Aufsichtsbehörde sowie bei Übermittlung der jährlichen Meldungen der Fonds-Investments. In Österreich sind zum 5.9.2016 zwei EuSEFs und mehr als 30 EuVEECAs zum Vertrieb zugelassen. Für (R)VU bieten die besonderen Eigenkapitalanforderungen für Infrastruktur-Investments eine attraktive Alternative für andere, direktere Anlageformen in Wachstumsprojekte.¹⁴¹

K. INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE (IDD)

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie¹⁴² (IDD) wurde am 2.2.2016 kundgemacht und ersetzt die Richtlinie über Versicherungsvermittlung¹⁴³ aus dem Jahr 2002. Mit der IDD wird nunmehr die gesamte Vertriebskette abgedeckt, dh sie ist auch anwendbar, wenn der Vertrieb direkt über ein (R)VU erfolgt. Die IDD ist bis zum 23.2.2018 umzusetzen. Die aus der IDD resultierenden Verpflichtungen für (R)VU werden hier auszugsweise dargestellt.

1. Berufliche und organisatorische Anforderungen

Bei einem (R)VU angestellte Vermittler müssen über **angemessene Kenntnisse** verfügen und sich jährlich im Ausmaß von mind fünfzehn Stunden weiterbilden. Darüber hinaus müssen die Angestellten über einen guten Leumund verfügen. Um sicherzustellen, dass diesen Anforderungen nachgekommen wird, haben (R)VU **interne Leitlinien und Verfahren** zu implementieren, regelmäßig zu überprüfen und zu dokumentieren. Darüber hinaus ist eine **Funktion** zu bestimmen, um die ordnungsgemäße Umsetzung der Leitlinien und Verfahren sicherzustellen (Art 10 RL [EU] 2016/97).

2. Wohlverhaltensregeln

Art 17 IDD statuiert den allgemeinen Grundsatz, wonach „Versicherungsvertreiber“¹⁴⁴ bei ihrer Vertriebstätigkeit **im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden** handeln. Angestellte sollen nicht in einer Weise vergütet werden, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Durch Vergütung oder Verkaufsziele sollen keine Anreize geschaffen werden, einem Kunden ein bestimmtes Produkt zu empfehlen, obwohl ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Produkt, angeboten werden könnte. Vor Abschluss eines Versicherungsvertrags hat das VU die **Wünsche und Bedürfnisse** des Kunden zu ermitteln. Erfolgt eine **Beratung**, ist eine persönliche **Empfehlung** an den Versicherungsnehmer zu richten, in der erläutert wird, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht. Der Versicherungsnehmer soll die relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt erhalten, um eine wohlinformierte Entscheidung zu ermöglichen (Art 20 RL [EU] 2016/97).

¹⁴⁰ ESMA, Final Report Draft regulatory technical standards under the ELTIF Regulation, ESMA/2016/935.

¹⁴¹ Vgl Delegierte Verordnung (EU) 2016/467.

¹⁴² RL (EU) 2016/97.

¹⁴³ RL 2002/92/EG.

¹⁴⁴ Unter „Versicherungsvertreiber“ versteht die RL (EU) 2016/97 Versicherungsvermittler, Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit oder ein Versicherungsunternehmen.

3. Informationspflichten

Rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags müssen Kunden ua informiert werden, ob eine Beratung (dh Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertreibers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge) angeboten wird, sowie über die Art der Vergütung, die die Angestellten des VU iZm dem Versicherungsvertrag erhalten. Für Nichtlebensversicherungsprodukte¹⁴⁵ soll ein **standardisiertes Informationsblatt** (Insurance Product Information Document – IPID) bereitgestellt werden, das bestehende vorvertragliche Informationspflichten ergänzt. Dieses Dokument soll mit der Überschrift „Informationsblatt zu Versicherungsprodukten“ betitelt sein. Die IDD zählt die Angaben auf, die das Informationsblatt zu enthalten hat.¹⁴⁶ EIOPA hat dazu einen Vorschlag für Implementing Technical Standards (EIOPA-CP-16/007)¹⁴⁷ veröffentlicht, der der EK bis 23.2.2017 vorzulegen ist. Die Konsultationsfrist läuft bis zum 24.10.2016.

In Zukunft ist nicht nur der Inhalt von Informationen wichtig, sondern auch in welchem Format diese zur Verfügung gestellt werden. Der nationale sowie der europäische Trend gehen in Richtung Standardisierung, um die Vergleichbarkeit der Informationen zu gewährleisten.

4. Produktentwicklungsprozess

VU haben Produktentwicklungsprozesse zu implementieren und für jedes Versicherungsprodukt bzw jede wesentliche Änderung zu durchlaufen. Der Produktentwicklungsprozess umfasst: Definition des Zielmarkts, Bewertung aller einschlägigen Risiken für den Zielmarkt und die Abstimmung der Vertriebsstrategie auf den Zielmarkt. Das VU überprüft seine Produkte regelmäßig und beurteilt, ob das Produkt weiterhin den Bedürfnissen des Zielmarkts entspricht. VU stellen ihren Vermittlern sämtliche Informationen über das Produkt und das Produktgenehmigungsverfahren, einschließlich über den Zielmarkt zur Verfügung. Der EK wird die Befugnis übertragen, dazu delegierte Rechtsakte zu erlassen.

5. Zusätzliche Anforderungen an Versicherungsanlageprodukte

VU haben Vorkehrungen zu treffen, um **Interessenkonflikte** zu erkennen und zu vermeiden.¹⁴⁸ Reichen diese Vorkehrungen nicht aus, um eine Beeinträchtigung der Kundeninteressen zu verhindern, sind Interessenkonflikte rechtzeitig vor Vertragsabschluss eindeutig offen zu legen.¹⁴⁹ Die EK soll mittels delegierter Rechtsakte Typen von Interessenkonflikten definieren. Gebühren, Provision oder nichtmonetäre Vorteile iZm dem Vertrieb dürfen sich nicht nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden auswirken und es darf keine Beeinträchtigung erfolgen, im besten Interesse des Kunden zu handeln (Art 29 Abs 2 RL [EU] 2016/97).

Erbringt das VU eine **Beratung**, sind vom Kunden folgende Informationen einzuholen, um Versicherungsanlageprodukte empfehlen zu können, die für den Kunden **geeignet** sind (vgl Art 30 Abs 1 RL [EU] 2016/97): Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp, finanzielle Verhältnisse, Fähigkeit des Kunden, Verluste zu tragen, Anlageziele, und Risikotoleranz. Erfolgt **keine Beratung**, sind diese Anforderungen entsprechend reduziert (Art 30 Abs

¹⁴⁵ Lt Anhang I der RL 2009/138/EG.

¹⁴⁶ Art 20 Abs 8 RL (EU) 2016/97.

¹⁴⁷ Vgl EIOPA, Consultation Paper on the proposal for Implementing Technical Standards on a standardised presentation format of the Insurance Product Information Document (IPID) under the Insurance Distribution Directive (IDD), EIOPA-CP-16/007.

¹⁴⁸ Art 27 und 28 RL (EU) 2016/97.

¹⁴⁹ Je nach Status des Kunden muss die Offenlegung so ausführlich sein, dass dieser seine Entscheidung über die Versicherungsvertriebstätigkeiten in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann.

2 RL [EU] 2016/97). Der Kunde ist über seine Kenntnisse und Erfahrungen zu befragen, um beurteilen zu können, ob das in Betracht gezogene Produkt **angemessen** ist. Das VU trifft eine Warnpflicht, sofern aufgrund der vom Versicherungsnehmer erhaltenen Informationen davon ausgegangen werden kann, dass das Produkt unangemessen ist. Ebenso besteht eine Warnpflicht, wenn der Kunde keine oder nur unzureichende Angaben macht, sodass keine Beurteilung erfolgen kann, ob das in Betracht gezogene Produkt angemessen ist.

Dem Versicherungsnehmer sind **rechtzeitig vor Abschluss** angemessene Informationen über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und sämtliche Kosten und Gebühren, einschließlich Kosten und Gebühren iZm dem Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts zur Verfügung zu stellen.¹⁵⁰ Diese Informationen enthalten mind Folgendes:

- ob im Fall der Beratung dem Kunden eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts angeboten wird,
- Warnhinweise zu den mit Versicherungsanlageprodukten und vorgeschlagenen Anlagestrategien verbundenen Risiken,
- hinsichtlich der Kosten und Gebühren, Informationen über Beratungskosten, Kosten des Versicherungsanlageprodukts sowie etwaiger Zahlungen Dritter.

Darüber hinaus hat das VU folgende **Dokumentations- und laufende Berichtspflichten** gegenüber dem Versicherungsnehmer (Art 30 Abs 4 und 5 RL [EU] 2016/97): Aufzeichnung der Rechte und Pflichten der Vertragsparteien, Geeignetheitserklärung (bei Beratungsleistung), in der die erbrachte Beratungsleistung und die Art und Weise in der diese den Präferenzen und Zielen des Versicherungsnehmers entspricht, laufend Berichte über die erbrachten Dienstleistungen, eine aktualisierte Erklärung, wie das Produkt den Präferenzen und Zielen des Versicherungsnehmers entspricht (sofern eine regelmäßige Beurteilung der Eignung erfolgt).

Die EK hat EIOPA um Technical Advice zu folgenden Themen ersucht: Produktentwicklungsprozess (Art 25 RL [EU] 2016/97), Interessenkonflikte (Art 25, 27 RL [EU] 2016/97), Anreize (Art 29 RL [EU] 2016/97) sowie iHa die Beurteilung der Eignung und Angemessenheit und laufende Berichtspflichten gegenüber Versicherungsnehmer (Art 30 RL [EU] 2016/97). EIOPA soll mögliche Inhalte delegierter Rechtsakte bis zum 1.2.2017 an die EK übermitteln. Herausforderungen, die damit einhergehen, sind die Herstellung der Konsistenz mit MiFID II trotz der teilweise unterschiedlichen Regelungsinhalte, die kumulativen Effekte der allgemeinen Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (Kapitel V RL [EU] 2016/97) mit den zusätzlichen Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten (Kapitel VI RL [EU] 2016/97), und die Umsetzung des Proportionalitätsgrundsatzes.

L. VORBEREITENDE LEITLINIEN ZU DEN AUFSICHTS- UND LENKUNGSVORKEHRUNGEN

EIOPA hat vorbereitende Leitlinien zu den Aufsichts- und Lenkungsvokehrungen seitens VU und Versicherungsvertreibern (EIOPA-BoS-16/071 DE) erarbeitet. Diese Leitlinien dienen bis zur Umsetzung der IDD mit 23.2.2018 und dem zeitgleichen Inkrafttreten der Level 2 Vorgaben als Vorbereitungshilfe. Die FMA hat im Hinblick auf die Leitlinien für VU eine Compliant-Meldung gegenüber EIOPA abgegeben.

Die IDD räumt der EK die Befugnis ein, delegierte Rechtsakte zur Konkretisierung des Produktentwicklungsprozesses zu erlassen. Die Leitlinien enthalten insb folgende Anforderungen an Prozesse:

¹⁵⁰ Art 29 Abs 1 RL (EU) 2016/97.

- **Etablierung von Produktentwicklungsprozessen:** Produktentwicklungsprozesse sind schriftlich festzuhalten und den Mitarbeitern des VU zur Verfügung zu stellen. Diese Prozesse sollen die Entwicklung von Produkten, deren Überwachung, Überprüfung und Vertrieb sowie Maßnahmen für den Fall vorsehen, dass sich Produkte zum Nachteil der Versicherungsnehmer entwickeln.
- **Überprüfung von Produktentwicklungsprozessen:** Produktentwicklungsprozesse sollen regelmäßig überprüft werden, um sicherzustellen, dass diese nach wie vor gültig und aktuell sind.
- **Zielsetzung der Produktentwicklungsprozesse:** Ziel ist die Vermeidung und Verringerung von Schäden bzw. Nachteilen für Versicherungsnehmer und der geeignete Umgang mit Interessenkonflikten.
- **Identifizierung des Zielmarkts:** VU sollen nur Produkte auf den Markt bringen, die auf die Interessen und Ziele des Zielmarkts abgestimmt sind. Dabei sind die für den Zielmarkt verfügbaren Informationen, die Finanzkraft und das Finanzwissen zu berücksichtigen. Ebenso sind Kundenschichten zu identifizieren, für die das Produkt nicht geeignet ist.
- **Produkttest:** Bevor ein Produkt vermarktet wird, führt das VU Produkttests, gegebenenfalls auch Szenario-Analysen durch, um zu testen, ob das Produkt den Zielsetzungen des Zielmarkts entspricht. Ein Produkt sollte nicht auf den Markt gebracht werden, sofern es nicht den Interessen des Zielmarkts entspricht.
- **Produktüberwachung:** Die auf dem Markt befindlichen Produkte werden laufend im Hinblick auf die Übereinstimmung mit den Interessen des Zielmarkts überwacht.
- **korrektive Maßnahmen:** Sollte sich ein Produkt während des Produktlebenszyklus als für Versicherungsnehmer nachteilig erweisen, ergreift das VU entsprechende Maßnahmen, um die nachteiligen Folgen für den Versicherungsnehmer zu reduzieren bzw. das neuerliche Auftreten zu verhindern.

Das VU wählt unter Berücksichtigung der besonderen Produktmerkmale geeignete Vertriebswege. Das VU stellt dem Vertrieb aktuelle Informationen über Produktdetails zur Verfügung. Der Vertrieb soll in der Lage sein, das Produkt zu verstehen und den Zielmarkt zu identifizieren. Das VU beobachtet den Vertrieb und überprüft regelmäßig, ob Produkte an Versicherungsnehmer verkauft werden, die dem definierten Zielmarkt angehören. Die FMA überprüft bereits im Rahmen von vor Ort Prüfungen die in VU etablierten Produktentwicklungsprozesse und orientiert sich dabei an den in den Leitlinien statuierten Prinzipien.

M. PACKAGED RETAIL AND INSURANCE-BASED INVESTMENT PRODUCTS (PRIIPS)

Ab dem 31.12.2016 sollen VU standardisierte Basisinformationsblätter für Versicherungsanlageprodukte erstellen. Die Verordnung (EU) 1286/2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP)¹⁵¹ legt einen gemeinsamen Standard für Basisinformationsblätter fest, indem Format und Inhalt vereinheitlicht werden. Damit sollen einheitliche Transparenzvorschriften für PRIIPs geschaffen und eine branchenweite Vergleichbarkeit von Produkten ermöglicht werden.

¹⁵¹ Verordnung (EU) Nr. 1268/2014 vom 26.11.2014. Zu den zahlreichen noch offenen Fragestellungen siehe insb FMA, Praxisdialog, Teil 1 vom 29.4.2016, <https://www.fma.gv.at/versicherungen/informationsveranstaltungen/>.

Unter die Definition „Versicherungsanlageprodukt“ fällt ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitswert oder einen Rückkaufswert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist.

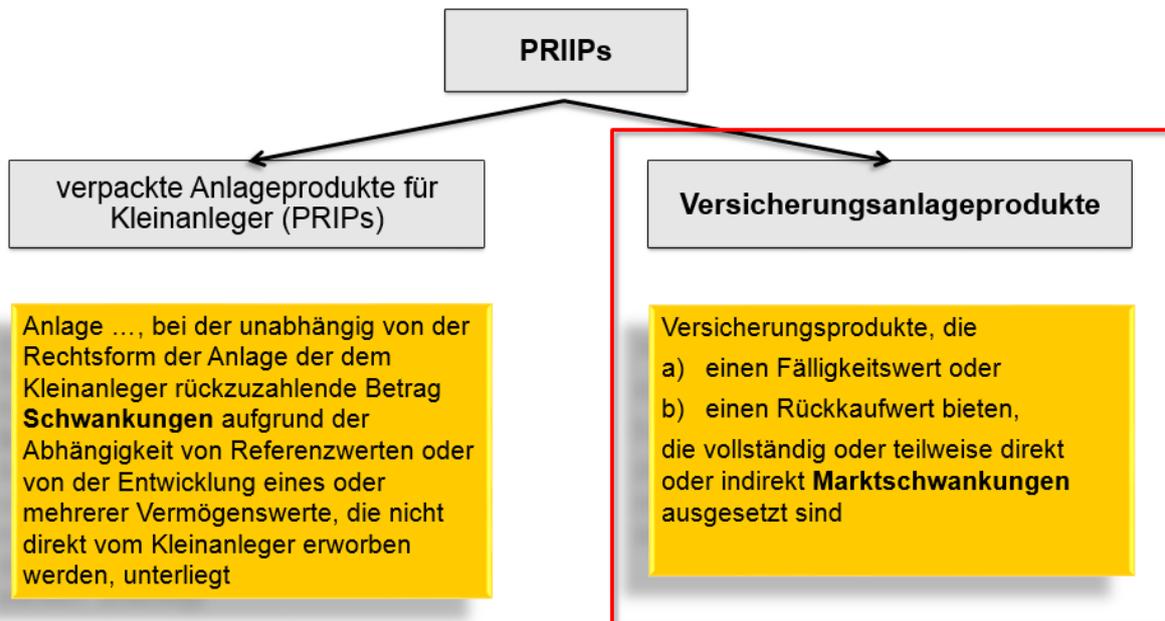


Abbildung 53: Definition von PRIIPs

Das Basisinformationsblatt soll maximal drei Seiten im A4-Format umfassen; die Reihenfolge der einzelnen Abschnitte und die Formulierung der Überschriften dieser Abschnitte legt die Verordnung fest. Wesentlicher Inhalt sind die mit dem Produkt verbundenen spezifischen Risiken (Gesamtrisikoindikator) und Kosten (Gesamtkostenindikator). PRIIP-Hersteller sind zur Erstellung der Basisinformationsblätter, zur regelmäßigen Überprüfung des Inhalts und zur Veröffentlichung auf ihrer Homepage verpflichtet. Personen, die über ein PRIIP beraten oder es verkaufen, haben dieses rechtzeitig bereitzustellen.

Die Basisinformationsblätter für Versicherungsanlageprodukte sollen zusätzlich zu den Informationspflichten gemäß VAG 2016 den Kunden standardisierte Informationen bieten und somit die branchenweite Vergleichbarkeit von Produkten ermöglichen.

Die EK hat am 30.6.2016 **technische Regulierungsstandards** (RTS)¹⁵² angenommen. Diese ergänzen die PRIIP-VO, indem Inhalt und Format des KID, die Methodik der Berechnung und Darstellung der Risiken und Kosten (Gesamtrisiko- und Gesamtkostenindikator), Performanceszenarien, die regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung des KID und die Rechtzeitigkeit der Bereitstellung des KID konkretisiert werden. Im Anhang zu den RTS wird die grafische Darstellung der Indikatoren, Kosten und Performance vorgegeben.

¹⁵² Commission Delegated Regulation of 30.6.2016 supplementing Regulation (EU) No 1286/2014 of the European Parliament and of the Council on key information documents for packaged retail and insurance-based investment products (PRIIPs) by laying down regulatory technical standards with regard to the presentation, content, review and revision of key information documents and the conditions for fulfilling the requirement to provide such documents, C(2016) 3999 final.



Abbildung 54: Offene Fragen iZm der Risikodarstellung im KID¹⁵³

Im Zuge der Konsultation der RTS sind zahlreiche Stellungnahmen eingetroffen, die insb folgende Themen betroffen haben: die kurze Zeit für die praktische Umsetzung, Kalibrierung des Marktrisikos, Behandlung nicht gerateter VU unter dem Kreditrisiko, die Einbeziehung der historischen Performance, Ausweis der Prämien für biometrische Risiken als Kostenfaktor und die hohe Komplexität der vorgegebenen Kostentabellen. Nach der Verabschiedung der RTS sollen die ESAs **Q&As** ausarbeiten, um die Erarbeitung konvergenter KIDs zu unterstützen. Am 14.9.2016 lehnte das Parlament die RTS ab.¹⁵⁴ Damit werden die RTS zur Überarbeitung an die EK zurückverwiesen, die nun einen neuen Vorschlag vorlegen soll.

Darüber hinaus verpflichtet die PRIIP-VO die zuständigen Aufsichtsbehörden zur Marktüberwachung und räumt diesen **Produktinterventionsbefugnisse** ein. Bereits heute erfolgt aufgrund der verpflichtenden Vorlage versicherungsmathematischer Grundlagen für Produkte der Lebensversicherung (§ 92 Abs 1 VAG 2016) ein Produkt-Monitoring, das in Zukunft intensiviert werden wird. Neben der nationalen Aufsichtsbehörde kann auch EIOPA die Vermarktung, den Vertrieb oder den Verkauf von Versicherungsanlageprodukten oder eine Art der Finanztätigkeit oder –praxis eines (R)VU verbieten oder beschränken. Dieses Verbot bzw diese Beschränkung kann bereits vorsorglich ausgesprochen werden, bevor ein Versicherungsanlageprodukt vermarktet wird. Nicht nur aufgrund der PRIIP-VO, sondern auch aufgrund der Versicherungsvertriebsrichtlinie¹⁵⁵ hat ab 2018 eine Marktüberwachung im Hinblick auf sämtliche Versicherungsprodukte zu erfolgen.

Mit einem **PRIIP-Vollzugsgesetz** sollen in Österreich die für das Wirksamwerden der PRIIP-VO erforderlichen Bestimmungen geschaffen werden.

¹⁵³ FMA, Praxisdialog, Teil 1 vom 29.4.2016, <https://www.fma.gv.at/versicherungen/informationsveranstaltungen/>.

¹⁵⁴ <http://www.europarl.europa.eu/news/de/news-room/20160909IPR41784/packaged-retail-investment-products-ep-returns-draft-law-to-commission>.

¹⁵⁵ Art 1 Abs 5 RL (EU) 2016/97.

N. IAIS

Die Internationale Vereinigung der Versicherungsaufsichtsbehörden (International Association of Insurance Supervisors, „IAIS“) ist eine internationale Organisation zur Versicherungsaufsicht, der Aufsichten aus 146 Ländern angehören. Das Ziel der IAIS ist es, durch die Entwicklung von Aufsichtsprinzipien sowohl den Schutz der Versicherten als auch die Finanzmarktstabilität zu erhöhen. Als Grundlage dafür dienen die global akzeptierten Aufsichtsanforderungen (**Insurance Core Principles**, „ICP“).¹⁵⁶ Diese gelten sowohl für die Aufsicht von Solounternehmen als auch für Gruppen. Außerdem fördert die IAIS die Kooperation zwischen den Aufsichtsbehörden und bietet Schulungen für Mitarbeiter an.

Gruppen wird durch das in Arbeit befindliche **ComFrame** (Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups) besondere Aufmerksamkeit gewidmet. ComFrame stellt ein Bündel gültiger Aufsichtserfordernisse zur Aufsicht von Versicherungsgruppen (Internationally Active Insurance Groups, „IAIG“) dar und baut auf den allgemeinen Anforderungen der IAIS ICPs auf. Es soll über Ländergrenzen hinweg eine gezielte und besser koordinierte Aufsicht über komplexe internationale Versicherungstätigkeiten erlauben, den betroffenen Aufsehern einen kollektiven Zugang zu gruppenweiten Aktivitäten und Risiken ermöglichen und zielt auf eine besser koordinierte Beaufsichtigung unter der Ägide eines Gruppenaufsehers ab. Es fällt jedoch nicht jede international tätige Gruppe in die Kategorie IAIG, sondern nur jene, die bestimmte Kriterien bezüglich ihrer Größe erfüllen.¹⁵⁷ Eine IAIG muss demnach verrechnete Prämien aus mind drei Jurisdiktionen und einen Auslandsprämienanteil in Höhe von mind 10 % aufweisen. Das Größenkriterium wird erfüllt, wenn entweder das Gesamtvermögen mind 50 Milliarden USD oder die Gesamtprämien mind 10 Milliarden USD (jeweils im Dreijahresdurchschnitt) erreichen.

Darüber hinaus werden systemisch relevante Versicherungsgruppen (Global Systemically Important Insurers, „G-SIIs“) definiert, diese müssen dann zusätzliche Kriterien (*Higher Loss Absorbancy*, „HLA“) erfüllen. Das Konsultationspapier zu HLA wurde im Juni 2015 veröffentlicht.¹⁵⁸ Diese zusätzliche Anforderung soll das höhere Risiko, das von systemisch relevanten VU ausgeht abbilden. Die Arbeiten zu diesem System sind noch nicht abgeschlossen, aus heutiger Sicht fallen auch zwei österreichische Versicherungsgruppen unter ComFrame, werden aber nicht als systemisch relevant eingestuft.¹⁵⁹

Prinzipiell beruht das Aufsichtssystem auf verschiedenen Kapitalanforderungen an (R)VU und ein Unterschreiten der verschiedenen Schwellen hat unterschiedliche Aufsichtsmaßnahmen zur Folge.¹⁶⁰ Diese Kapitalanforderungen sollen dazu beitragen, dass die (R)VU ihre Verpflichtungen dauerhaft erfüllen können und negative Entwicklungen zu keinen systemischen Risiken für den Finanzmarkt führen. Dabei wird jene Grenze, ab deren Überschreiten keine aufsichtsrechtlichen Maßnahmen prinzipiell notwendig sein sollten, als *Prescribed Capital Requirement* („PCR“) bezeichnet und ist mit der in Solvency II eingeführten Solvenzkapitalanforderung („SCR“) vergleichbar. Die absolute untere Schwelle für die Kapitalausstattung eines (R)VU wird als *Minimum Capital Requirement* („MCR“) bezeichnet, welches unter Solvency II denselben Namen trägt (Mindestkapitalanforderung).

¹⁵⁶ Vgl die Ausführungen auf der IAIS-Homepage <http://iaisweb.org/index.cfm?event=showPage&nodeId=25224>.

¹⁵⁷ Bericht der IAIG vom 25.8.2015, http://www.naic.org/cipr_topics/topic_iaig.htm und allgemeiner Rahmen, <http://iaisweb.org/index.cfm?event=getPage&nodeId=25229>.

¹⁵⁸ Konsultation vom August 2015, <http://iaisweb.org/index.cfm?event=getPage&nodeId=51583>; die Konsultationsfrist endete am 21.8.2015.

¹⁵⁹ FSB-Update vom 6.11.2014, http://www.financialstabilityboard.org/wp-content/uploads/r_141106a.pdf.

¹⁶⁰ IAIS-Bericht,

http://iaisweb.org/index.cfm?event=icp:getICPList&nodeId=25227&icpAction=listIcps&std_id=26&icp_id=1&showStandard=1&showGuidance=1&s=26.

Im Oktober 2014 wurden mit dem **Basic Capital Requirement** („BCR“) neue globale Standards veröffentlicht. Das BCR soll eine einfache und global vergleichbare Eigenkapitalanforderung darstellen, damit letztlich zeitgerecht die Gesamtkapitalanforderungen für die G-SIIs, also die Summe aus BCR und HLA, global vergleichbar und unabhängig von den derzeitigen nationalen Anforderungen definiert werden kann.

Das Risk-based Global Insurance Capital Standard Version 1.0 Dokument¹⁶¹ (ICS) definiert Aufsichtsanforderungen für international agierende Versicherungsgruppen. Die IAIS hat das erste ICS Konsultationsdokument im Dezember 2014 veröffentlicht. Feldstudien in den Jahren 2014, 2015 und 2016 wurden begleitend durchgeführt. Die öffentliche Konsultation und Feldtests werden als wichtige Instrumente für die Einführung der ICS angesehen. Hauptintention der bis Mitte Oktober 2016 laufenden Konsultation ist, ein Feedback von den Stakeholder zu drei zentralen Themen zu erhalten:

- Verwendung von risikobasierten Ansätzen für die Ermittlung von regulatorischen Eigenmittelanforderungen
- Bewertungsmethoden
- Eigenmittelqualität

ComFrame soll inkl. der internationalen Kapitalstandards (**International Capital Standards**, „ICS“) bis 2019 finalisiert werden. Mit Fertigstellung des ICS soll dieser auch den „**Basic Capital Requirement**“ Standard bezüglich zusätzlicher Kriterien für „Higher Loss Absorbancy“ von systemisch relevanten Versicherungsgruppen ablösen.

O. IAS/IFRS

Die Entwicklung der IAS/IFRS ist nicht nur für österreichische **börsennotierte** (R)VU relevant, da diese, wenn Sie einen IAS/IFRS Konzernabschluss aufstellen, gemäß § 138 Abs 8 VAG 2016 keinen zusätzlichen Konzernabschluss nach UGB/VAG aufzustellen haben (sog „befreiender Konzernabschluss“), sondern für alle Unternehmen, die dem Solvency II-Regime unterliegen, da die Solvency II-RL¹⁶² die von der Kommission übernommenen Standards von IASB als Ausgangspunkt für die **Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten unter Solvency II** vorsieht.

Um zu gewährleisten, dass aufsichtliche Bewertungsstandards mit den internationalen Entwicklungen im Bereich der Rechnungslegung in Einklang stehen, haben deshalb (R)VU die marktkonformen Bewertungsmethoden jener Internationalen Rechnungslegungsstandards anzuwenden, die von der EK gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 in das EU-Recht übernommen wurden. Eine Ausnahme besteht gemäß Art 9 iVm EG 6 Level 2-VO (EU) 2015/35 nur dann, wenn das Unternehmen bei einem Vermögenswert oder einer Verbindlichkeit eine spezielle Bewertungsmethode anwenden muss oder Methoden anwenden darf, die auf der bei Erstellung des Abschlusses verwendeten Bewertungsmethode beruhen.

Die EK hat am 18.7.2015 ihren Evaluierungsbericht zur Funktionsweise der **IAS-Verordnung**¹⁶³ vorgelegt, in dem sie die in den letzten zehn Jahren in Europa gewonnenen Erfahrungen mit der Anwendung **internationaler Rechnungslegungsstandards (IFRS)** auswertet. Die IFRS haben danach zu einer gemeinsamen Rechnungslegungsterminologie für Kapitalmärkte geführt.

¹⁶¹ Risk-based Global Insurance Capital Standard Version 1.0 Public Consultation Document 19 July 2016 Comments due by 19 October 2016.

¹⁶² Art 75 Abs 3 2009/138/EGs.

¹⁶³ Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards.

Noch zu optimieren ist jedoch die Zusammenarbeit zwischen den am Anerkennungsprozess beteiligten Akteuren. Dies liegt im Interesse einer zeitnahen Überführung der Standards in das EU-Recht, da die vom *International Accounting Standards Board* (IASB) ausgearbeiteten IFRS von der EK gebilligt werden müssen. Dadurch soll sichergestellt werden, dass die von einer privaten Einrichtung erarbeiteten Standards auch für die europäische Wirtschaft geeignet sind und bestimmten Qualitätskriterien genügen.

Die Europäische Beratergruppe für Rechnungslegung (**EFRAG**), die die Kommission in technischen Fragen in Bezug auf IFRS berät, wurde im Oktober 2014 reformiert. Die Änderungen der Satzung und Geschäftsordnung von EFRAG beruhen auf den Empfehlungen des Maystadt-Berichts,¹⁶⁴ durch die die Mitwirkung der EU bei der weltweiten Entwicklung hoher Rechnungslegungsstandards verstärkt werden soll. Die EK beteiligt sich ebenfalls aktiv an der Entwicklung der Governance-Struktur des International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF), die für die Überwachung des IASB zuständig ist.

Seit 2010 wird an einem neuen Versicherungsstandard (**IFRS 4 Insurance Contracts Phase II**) gearbeitet. Gegenstand dieses Standards ist die Abbildung der aus Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen resultierenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Auf andere (finanzielle) Vermögenswerte und Verbindlichkeiten eines VU sind insbesondere IAS 39 bzw IFRS 9 anzuwenden. Als Bewertungskonzept hat sich im Zuge des Standardsetzungsprozesses der Current Fulfilment Value (der aus Unternehmenssicht notwendige Erwartungsbarwert der Ressourcen, um die aus einem Versicherungsvertrag resultierenden Verpflichtungen erfüllen zu können) durchgesetzt. Diskutiert in den letzten Monaten wurde insb das Thema „Other Comprehensive Income“. Durch dieses Instrument zur Vermeidung von Volatilität in der Erfolgsrechnung eines VU sollen Auswirkungen von Marktzinsschwankungen auf den Erwartungsbarwert der versicherungstechnischen Verpflichtungen erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst werden.

Parallel dazu soll im IFRS 9 eine Kategorie für Finanzinstrumente mit Schuldcharakter eingeführt werden, die ebenfalls einer erfolgsneutralen Bewertung (Other Comprehensive Income) mit dem beizulegenden Zeitwert unterliegt.

Die Veröffentlichung von IFRS 4 (Insurance Contracts Phase II) war für Ende 2015 geplant, aus derzeitiger Sicht wird mit einer Veröffentlichung in der zweiten Jahreshälfte 2016 gerechnet. Ursache für die Verzögerung sind Zweifelsfragen im Zusammenhang mit der Erstanwendung von IFRS 9 (Finanzinstrumente), die noch zu klären waren.

Nachdem im April 2016 der „Aufschub- bzw Überlagerungsansatz“ beschlossen wurde, mit dem die sich aus dem Auseinanderfallen der Erstanwendungszeitpunkte von IFRS 9 und IFRS 4 ergebenden Konsequenzen, gelöst werden sollten, wurden neuerliche Erörterungen im Zusammenhang mit dem geplanten IFRS 4 (Versicherungsverträge) getätigt. Im Juni 2016 hat der Regelungsausschuss für Rechnungslegung (Accounting Regulatory Committee - (ARC) für eine Übernahme des IFRS 9 Finanzinstrumente gestimmt. Somit könnte erwartet werden, dass der Übernahmeprozess bezogen auf (IFRS 9) Ende 2016 abgeschlossen ist.¹⁶⁵

Der Arbeitsplan des International Accounting Standards Board (IASB) sieht die Veröffentlichung des neuen Rechnungslegungsstandards für Versicherungen in der zweiten Jahreshälfte 2016 vor. Eine verpflichtende Erstanwendung ist mit 2021 geplant.

¹⁶⁴ Bericht Philippe Maystadt vom Oktober 2013,

http://ec.europa.eu/finance/accounting/docs/governance/reform/131112_report_en.pdf.

¹⁶⁵ <http://www.efrag.org/News/Public-66/EFRAG-Endorsement-Status-Report-27-June-2016>.

P. RECOVERY AND RESOLUTION

Der Internationale Währungsfonds (**IWF**) warnt: "Die Krisenanfälligkeit der Versicherer ist deutlich gestiegen."¹⁶⁶ Nach Ausbruch der globalen Finanzkrise im Jahr 2008 wurden vor allem Banken ins Visier genommen. Nun richtet sich die Aufmerksamkeit auch auf VU. Die Entwicklungen im Bankenbereich, die Lessons learned aus der Finanzkrise sowie das andauernde Niedrigzinsumfeld sind Gründe dafür, dass sowohl auf internationaler als auch auf europäischer und nationaler Ebene das Thema Recovery and Resolution ebenso iHa VU diskutiert wird. Ganz allgemein zielen Recovery-Maßnahmen darauf ab, den Ausfall eines VU zu vermeiden und Resolution-Maßnahmen darauf, die Auswirkungen eines Ausfalls abzuschwächen.

Der Financial Stability Board (**FSB**) veröffentlichte im Oktober 2014 seine "Key Attributes of Effective Resolution Regimes for Financial Institutions".¹⁶⁷ Als Ziele werden ua der Schutz der Versicherten, Sicherstellung der Kontinuität wichtiger Finanzdienstleistungen und die Verlusttragung primär durch Eigentümer (Aktionäre) und sonstige Gläubiger genannt. In den Anwendungsbereich fallen Unternehmen, deren Ausfall als systemrelevant oder kritisch beurteilt wird. Zumindest die systemrelevanten wichtigen Finanzinstitute (Global systemically important Financial Institutions – G-SIFs)¹⁶⁸ sollen präventiv Recovery Pläne erstellen, die Maßnahmen zur Wiederherstellung gesunder finanzieller Verhältnisse beinhalten. Die zuständigen Behörden (Resolution Authorities) entwickeln entsprechende Resolution Pläne, um die Anwendung von effektiven Resolution-Maßnahmen sicherzustellen. Diese Pläne sind zumindest auf jährlicher Basis zu aktualisieren. Der Zeitpunkt für die Anwendung eines Resolution-Regimes wird von den FSB Key Attributes derart umschrieben, dass ein Unternehmen nicht mehr lebensfähig oder wahrscheinlich nicht mehr lebensfähig ist und keine realistische Aussicht besteht, dass ein Unternehmen wieder lebensfähig wird. Der relevante Zeitpunkt liegt jedoch vor der Insolvenz. Als mögliche Resolution-Maßnahmen der jeweils zuständigen Behörde werden die Bestandübertragung (auf ein anderes Unternehmen oder ein Brückeninstitut) und die Beteiligung der Gläubiger (Bail-in) genannt. Ergänzt werden diese Key Attributes durch das FSB Papier „Developing Effektive Resolution Strategies and Plans for Systemically Important Insurer“¹⁶⁹ vom 6.6.2016, das unter Beteiligung der IAIS erarbeitet wurde.

Solvency II kann die Insolvenz eines VU nicht gänzlich ausschließen.¹⁷⁰

Die European Insurance and Occupational Pensions Authority (**EIOPA**) veröffentlichte am 24.11.2014 "Sound principles for Crisis Prevention, Management and Resolution preparedness of NCAs",¹⁷¹ wonach VU vorbeugend Recovery Pläne erarbeiten und Aufsichtsbehörden gemeinsam mit (zumindest systemrelevanten) VU Resolution Pläne. Seit November 2015 befasst sich ein Work Stream mit dem Thema Recovery and Resolution.

Auch die International Association of Insurance Supervisors (**IAIS**) befasst sich mit dem Thema Recovery and Resolution und setzt Standards für Abwicklungssysteme für Finanzinstitute mit dem Ziel, das Krisenmanagement von in Not geratenen global agierenden Finanzinstituten zu regeln, dadurch dem Risiko für die Finanzmarktstabilität zu begegnen sowie die Belastung der Steuerzahler zu vermeiden.

¹⁶⁶ Global Financial Stability Report, April 2016.

¹⁶⁷ FSB, Key Attributes of Effective Resolution Regimes for Financial Institutions, 15 October 2014.

¹⁶⁸ G-SIFs werden vom FSB definiert als „institutions of such size, market importance, and global interconnectedness that their distress or failure would cause significant dislocation in the global financial system and adverse economic consequences across a range of countries“. Als G-SIFs werden die global systemrelevanten wichtigen VU bezeichnet, die ebenso von den G-SIFs umfasst sind.

¹⁶⁹ FSB, Developing Effective Resolution Strategies and Plans for Systemically Important Insurers, 6 June 2016.

¹⁷⁰ Europäische Kommission, Weißbuch Sicherungssysteme für Versicherungen.

¹⁷¹ EIOPA, Opinion of the European Insurance and Occupational Pensions Authority of 24.11.2014 on Sound principles for Crisis Prevention, Management and Resolution preparedness of NCAs, EIOPA-BoS-14/120.

Die **EK** veröffentlichte zwar bereits 2010 ihr Weißbuch zum Thema „Sicherungssysteme für Versicherungen“, hat aber ihre Arbeiten zur Schaffung eines harmonisierten Rahmens für Recovery and Resolution momentan ausgesetzt, dennoch verfolgt sie die Arbeiten von EIOPA in diesem Bereich aktiv.

Q. FATF

Die Financial Action Task Force (FATF) ist eine unabhängige internationale Expertengruppe mit dem Ziel, das Finanzsystem vor **Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung** zu schützen. Sie erarbeitet dazu Empfehlungen und erstellt jährliche Berichte über die Umsetzung ihrer Empfehlungen in den einzelnen Mitgliedstaaten. Zwischen März 2014 und Juni 2015 fand eine Überprüfung der FATF in Österreich statt. In einem Bericht wurde die Einhaltung der insgesamt 40 FATF Empfehlungen und deren Effektivität in der Prävention und Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung überprüft, sowie Empfehlungen zur Prävention und Bekämpfung der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung abgegeben (Anti-money laundering and counter-terrorist financing measures Austria, Mutual Evaluation Report, September 2016).¹⁷²

VU verfügen laut dem jüngsten FATF-Länderbericht über effektive Maßnahmen, um dem Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierungsrisiko zu begegnen.

Nach der Beurteilung der FATF sind sich österreichische VU dem Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierungsrisiko und ihrer Verpflichtungen zur Prävention und Bekämpfung bewusst. Dies wird unter anderem auf das Engagement der FMA und entsprechende vor Ort Präsenz zurückgeführt. Das Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierungsrisiko wird in der Versicherungsbranche generell als niedrig beurteilt. Weiters verfügen die VU über effektive Maßnahmen, um den genannten Risiken zu begegnen. Nach Einschätzung der FATF verfügt die FMA über ein ausgeprägtes Verständnis von Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierungsrisiken im Finanzsektor. Die Prävention der Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierung ist in das System der integrierten Aufsicht eingegliedert und profitiert so von der Kooperation der unterschiedlichen Bereiche in der FMA.

¹⁷² FATF (2016), Anti-money laundering and counter-terrorist financing measures - Austria, Fourth Round Mutual Evaluation Report, FATF, Paris.

VI. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Umwelteinflüsse auf (R)VU.....	7
Abbildung 2: BIP (Prognose-)Wachstumsraten	8
Abbildung 3: UK-Investments österreichischer VU in Euro.....	10
Abbildung 4: Im Rahmen der Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit erzielte verrechnete Prämien.....	10
Abbildung 5: Jährliche Veränderungsraten des Jahresdurchschnitts des HVPI	11
Abbildung 6: Staatl Finanzierungsüberschuss bzw –defizit in % des BIP.....	12
Abbildung 7: Öffentlicher Bruttoschuldenstand in % des BIP	12
Abbildung 8: Arbeitslosenquoten	13
Abbildung 9: Bruttosparquote des privaten Sektors (in % des BIP)	13
Abbildung 10: Schematische Darstellung der Vernetzung des österreichischen Finanzmarkts.....	15
Abbildung 11: Struktur des österreichischen Versicherungsmarkts nach Rechtsformen	19
Abbildung 12: Aufgliederung nach Sparten	20
Abbildung 13: EWR-Versicherer in Österreich.....	20
Abbildung 14: Zeitverlauf des EGT als Summe über alle Bilanzabteilungen in Millionen Euro.....	21
Abbildung 15: Zeitverlauf der verrechneten Prämien (Gesamtrechnung).....	22
Abbildung 16: Verrechnete Prämien (Gesamtrechnung)	22
Abbildung 17: Inflationsbereinigtes Gesamtprämienwachstum 24 EU-Länder	23
Abbildung 18: Zeitverlauf der verrechneten Prämien (Gesamtrechnung).....	24
Abbildung 19: Versicherungsdurchdringung 25 EU-Länder Leben und Nichtleben	25
Abbildung 20: Versicherungsdurchdringung 25 EU-Länder Lebensgeschäft	25
Abbildung 21: Versicherungsdurchdringung 25 EU-Länder Nichtlebensgeschäft.....	26
Abbildung 22: Versicherungsdurchdringung Österreich (Prämien in Prozent des BIP)	26
Abbildung 23: Zeitverlauf der Zahlungen für Versicherungsfälle (Gesamtrechnung).....	27
Abbildung 24: Beteiligungen österreichischer Versicherungsgruppen an VU im Ausland pro Land	28
Abbildung 25: Anzahl der Beteiligungen österreichischer Versicherungsgruppen an VU im Ausland	29
Abbildung 26: Prämieinnahmen der Beteiligungen österreichischer Versicherungsgruppen.....	29
Abbildung 27: Tätigkeit ö (R)VU im Rahmen des Zweigniederlassungs- und freien Dienstleistungsverkehrs.....	31
Abbildung 28: Verwaltetes Vermögen institutioneller Investoren in Österreich.....	32
Abbildung 29: Asset Allokation aller (R)VU.....	33
Abbildung 30: Aufteilung Gesamtvolumen auf die Anleihen-Markt-Segmente.....	34
Abbildung 31: Aufteilung Gesamtvolumen Immobilien-Investments in Euro auf die einzelnen (R)VU	35
Abbildung 32: Mischung und Streuung der Portfolios der einzelnen (R)VU	37
Abbildung 33: Hypothetische Solvenzquote des gesamten österreichischen Marktes	39
Abbildung 34: Veränderungen der Solvenzquoten der einzelnen (R)VU	39
Abbildung 35: Die Verteilung der Solvenzquoten aller österreichischen (R)VU dargestellt als Boxplot.....	40
Abbildung 36: Anteil der versicherungstechnischen Rückstellung an der Bilanzsumme.	40
Abbildung 37: Die versicherungstechnischen Rückstellungen.....	41

Abbildung 38: Überblick über die versicherungstechnischen Rückstellungen unter Solvency II.....	41
Abbildung 39: Darstellung der risikolosen Zinskurve (ohne Volatilitätsanpassung)	42
Abbildung 40: Die für den Stresstest verwendete „low for long“ Zinskurve.....	43
Abbildung 41: Zinskurve zum 31.8.2016	43
Abbildung 42: Verwendung von VA	44
Abbildung 43: Vergleich der Zinskurven mit und ohne Verwendung von VA	45
Abbildung 44: Verwendung von TM TP	45
Abbildung 45: Verlauf des Garantiezinses seit 1995	47
Abbildung 46: Prämienverteilung (klassische/fonds- und indexgebundene LV)	48
Abbildung 47: Aufteilung Deckungsrückstellung der Bilanzabteilung Leben	49
Abbildung 48: Beschwerdeerledigung	55
Abbildung 49: Beschwerden nach Versicherungszweigen	56
Abbildung 50: Beschwerdegründe.....	56
Abbildung 51: Die neue Struktur des Versicherungsaufsichtsrechts	60
Abbildung 52: Arten von OTC Derivaten mit zentraler Clearing-Verpflichtung.....	75
Abbildung 53: Definition von PRIIPs.....	82
Abbildung 54: Offene Fragen iZm der Risikodarstellung im KID.....	83

Hinweis: Trotz sorgfältiger Aufbereitung und Recherche übernimmt die FMA keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Daten und Inhalte in diesem Bericht.