



Bericht der FMA zur Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft

Oktober 2018

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 der ersten Berichte über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft von 2015 und 2016 auf den Auswirkungen von Solvency II und den ersten Erfahrungen mit diesem neuen Aufsichtssystem lag, wird im vorliegenden Bericht der Frage nachgegangen, welche Implikationen die aktuellen Risikotreiber, insb. das andauernde Niedrigzinsumfeld, die neuen regulatorischen Vorgaben und die deutlich gestiegenen Schäden aus Naturkatastrophen, auf das Versicherungsgeschäft haben. Im Speziellen wird untersucht, wie sich in Folge der einschneidenden Änderungen des externen Umfelds die Prämienentwicklung und das Anlageverhalten der Versicherungsunternehmen verändert haben. Die Ausführungen in diesem Bericht werden schließlich mit einer Darstellung der aktuellen Trends und Entwicklungen im Bereich des Kundenschutzes abgerundet.

Aufgrund der leichteren Lesbarkeit wird in diesem Bericht durchgängig die männliche Form verwendet. Diese Bezeichnungen sind als geschlechtsneutral zu betrachten. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass sich alle personenbezogenen Formulierungen grundsätzlich gleichermaßen auf Frauen und Männer beziehen.

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

ZIELSETZUNG UND HINWEISE	2
I. EXECUTIVE SUMMARY	7
II. EINLEITUNG	10
III. ÖKONOMISCHES UMFELD UND RISIKOTREIBER	11
A. ALLGEMEINE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNGEN	11
B. RISIKEN UND RISIKOTREIBER	13
1. Zinsumfeld	13
2. Change Management	14
3. Aktienmärkte	15
4. Technologischer Wandel	16
5. Klimawandel	16
6. Sonstige Risikoquellen	18
C. Auswirkungen vom BREXIT	18
IV. IMPLIKATIONEN FÜR DEN VERSICHERUNGSBETRIEB	21
A. STRUKTURANPASSUNGEN	21
B. PROFITABILITÄT	24
1. Prämienentwicklung insgesamt	24
2. Prämienentwicklung Schaden-/Unfallversicherung	25
3. Prämienentwicklung Lebensversicherung	29
4. Prämienentwicklung: Ausblick	30
5. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	30
6. Versicherungstechnisches Ergebnis	31
7. Finanzergebnis	32
8. Umsatzrendite	33
C. AUSLANDSBEZUG ÖSTERREICHISCHER (R)VU	34
1. Tätigkeit über Beteiligungen in ausländischen Märkten	34
2. Ausländische Aktionäre	35
3. Niederlassungsfreiheit und freier Dienstleistungsverkehr	36
4. Abgegebene Rückversicherung	38
D. VERANLAGUNG	39
1. Verwaltetes Vermögen	39
2. Asset Allokation	40
3. Veränderungen im Anlageverhalten	43
E. SOLVABILITÄT	53
1. Solvabilität der Solo-Unternehmen	53
2. Eigenkapitalanforderung (SCR)	55
3. Eigenmittel der Solo-Unternehmen	60
4. Überschuss der Aktiva über die Passiva der Solvenzbilanz	61
a. Ausgleichsrücklage (Reconciliation Reserve)	62
b. Andere Basiseigenmittelbestandteile, die gesondert auszuweisen sind	62
5. Solvabilität der Gruppen	63
6. Verwendung von LTG Maßnahmen	65
F. BUSINESS CONDUCT	66

1.	Produktinformationsblätter in der Lebensversicherung.....	66
2.	Produktinformationsblätter in der Risikolebensversicherung	69
3.	Produktinformationsblätter in der Schaden-/Unfallversicherung	70
4.	Neue Anforderungen an den Versicherungsvertrieb.....	71
5.	Soziale Medien gewinnen an Bedeutung.....	73
6.	Beschwerden als Informationstool für Aufsicht und Unternehmen	74
7.	Produktmonitoring bei grenzüberschreitender Tätigkeit	77
V.	VERZEICHNIS DER VERSICHERUNGS- UND RÜCKVERSICHERUNGSUNTERNEHMEN	80
VI.	LÄNDERABKÜRZUNGEN	81
VII.	ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....	82

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AIFMG	Alternative Investmentfonds Manager-Gesetz
APAB	Abschlussprüfer-Aufsichtsbehörde
AzP	Anlage zum Prüfbericht
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BWG	Bankwesengesetz
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	cirka
CEIOPS	Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors
CESEE	Zentral-, Ost-, und Südeuropa
dh	das heißt
EGT	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit
EIOPA	European Insurance and Occupational Pensions Authority
EK	Europäische Kommission
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
exkl.	exklusive
EZB	Europäische Zentralbank
FLV	Fondsgebundene Lebensversicherung
GKV	gesetzliche Krankenversicherung
GSVG	Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz
HORA	Natural Hazard Overview & Risk Assessment Austria.
IDD	Versicherungsvertriebsrichtlinie (EU) 2016/97
idR	in der Regel
iHv	in Höhe von
ILV	Indexgebundene Lebensversicherung
inkl.	inklusive
insb.	insbesondere
IPID	Insurance Product Information Document
IWF	Internationaler Währungsfonds
iZm	im Zusammenhang mit
KID	Key Information Document
KV	Kollektivvertrag
LLP	last liquid point
LTG	long-term-guarantee
MA	Matching-Anpassung
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OGH	Oberster Gerichtshof
PKV	private Krankenversicherung
PPP	Prudent-Person-Prinzip
PRIIP	Packaged retail investments and insurance products
Q&A	Question and Answers
(R) VU	(Rück-) Versicherungsunternehmen
RSR	regelmäßiger aufsichtsrechtlicher Bericht
SCR	Solvenzkapitalforderung
SFCR	Bericht über die Solvabilität und Finanzlage
SMR	Sekundärmarktrendite
ua	unter anderem
UGB	Unternehmensgesetzbuch
UDRB	umlaufgewichtete Durchschnittsrendite für Bundesanleihen
UK	Vereinigtes Königreich

uU	unter Umständen
VA	Volatilitätsanpassung
VAG	Versicherungsaufsichtsgesetz 2016
VersVG	Versicherungsvertragsgesetz
vs.	versus
VU	Versicherungsunternehmen
VVaG	Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
zB	zum Beispiel

I. EXECUTIVE SUMMARY

Bereits seit einigen 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 Cyberrisiko und die jüngste Rechtsprechung zu den Vertragsklauseln stellen Versicherungsunternehmen vor besondere, in den letzten Jahrzehnten nicht gekannte Herausforderungen. Als aktuell für Versicherungsunternehmen besonders vordringliche Risikoquellen hat die FMA das Zinsrisiko, das Change Management, gestiegene Volatilitäten auf den Aktienmärkten und den technologischen Wandel identifiziert. Zur Erfassung wesentlicher Implikationen der Digitalisierung auf den österreichischen Finanzmarkt hat die FMA im Versicherungsstresstest 2018 erstmals einen besonderen Fokus auf den Einsatz digitaler Technologien und die Cyber-Risiken gelegt.

Diese Veränderungen begünstigen auch den bereits vor dem Inkrafttreten von Solvency II zu bemerkenden Konsolidierungsprozess. Seit 2011 hat sich die Zahl der in Österreich zugelassenen Versicherungsunternehmen um 20% auf 85 verringert. Der Anteil der größten Unternehmen an den verrechneten Prämien (direkte und indirekte Gesamtrechnung) ist wiederum von etwa 30% auf 46% gestiegen. Diese Marktkonzentration bedeutet, dass auf die drei größten Versicherungsunternehmen rund die Hälfte aller verrechneten Prämien entfällt. Europaweit ist eine ähnliche Entwicklung festzustellen. Lediglich in Malta, Frankreich, Irland, Norwegen, Liechtenstein und Dänemark ist die Anzahl der Versicherungsunternehmen seit 2016 gestiegen. Trotz dieser allgemeinen Konsolidierung steigen das Geschäftsvolumen sowie das verwaltete Vermögen in Österreich stetig.

Gerade vor dem Hintergrund niedriger Erträge ist der Druck zu Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen nachvollziehbar. Die unmittelbaren Auswirkungen des Brexit sind aufgrund der marginalen Relevanz des Dienstleistungs- und Niederlassungsverkehrs zwischen Österreich und UK sowie im Hinblick auf die geringen direkten Verflechtungen im Rahmen der Veranlagung und der Rückversicherung auf die österreichische Versicherungsbranche vernachlässigbar. Die FMA hat sich dennoch unmittelbar nach der Einleitung der Austrittsverhandlungen für die Schaffung einer Rechtsgrundlage im VAG eingesetzt, damit Versicherungskunden in Österreich über die Auswirkungen des Brexits auf ihre Verträge (mit den Anbietern aus UK) informiert sind. Die FMA hat auch dafür gesorgt, dass die österreichischen Versicherungsunternehmen, die in UK tätig sind, auf einen Hard Brexit ausreichend vorbereitet sind.

Die großen österreichischen Versicherungsgruppen sind derzeit mit fast 100 Auslandsbeteiligungen, an Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen und 43 Service-Gesellschaften in 27 Ländern tätig, hauptsächlich im CESEE-Raum. Bereits 40% des Prämienaufkommens dieser Gruppen stammt aus dem Auslandsgeschäft. Die Auslandsgeschäftsquote ist 2017 zwar gegenüber dem Vorjahr um 13% gesunken. Ausschlaggebend war dafür eine Prämienreduktion in Westeuropa aufgrund des Verkaufs dreier großer italienischer Tochterunternehmen der Uniqa Gruppe. Veränderungen gab es außer in

Italien auch in Bosnien-Herzegowina, Rumänien und Lettland: Der Zugang in Bosnien-Herzegowina betrifft die Akquisition eines Unternehmens durch die GRAWE Gruppe. In Rumänien erwarb die Vienna Insurance Group ein Tochterunternehmen der AXA Group. In Lettland wurden zwei Gesellschaften der Vienna Insurance Group verschmolzen. Eine Aufteilung der Prämien nach Ländern zeigt, dass Tschechien mit einem Prämienanteil von 24% des ausländischen Geschäfts, der bei weitem bedeutendste ausländische Markt ist. Zu den weiteren Schlüsselmärkten für österreichische Gruppen zählen Polen, die Slowakei, Rumänien, Ungarn und Kroatien. 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 österreichische Versicherungswirtschaft hat zum 30.9.2018 ein Eigenmittelerfordernis von 13 Mrd. Euro zu erfüllen. Trotz sehr volatiler Finanzmärkte und trotz der Herausforderungen aus dem Niedrigzinsumfeld bewegen sich die Solvabilitätsquoten der österreichischen Versicherungsunternehmen auf relativ hohem und stabilem Niveau. Zum 30.9.2018 verfügen 29 von 35 Versicherungs- bzw. Rückversicherungsunternehmen (83% aller Unternehmen) über einen Solvabilitätsgrad von über 200%, und halten damit doppelt so viele Eigenmittel wie notwendig. Der Median der Solvabilitätsquoten aller Unternehmen liegt zum 30.9.2018 bei 255%, das gewichtete Mittel bei 284%. Zum 31.12.2017 liegt mit 283% die Solvenzquote für den österreichischen Markt zwar über dem europäischen Durchschnitt von 239%. Bei der Beurteilung von Solvabilitätsquoten einzelner Unternehmen ist aber zu beachten, inwieweit von diesen die sogenannten Long-Term-Guarantee-Maßnahmen in Anspruch genommen wurden. So wird von 13 Unternehmen für 75% der versicherungstechnischen Rückstellungen die Volatilitätsanpassung angewendet. Fünf Unternehmen (dh 15% der versicherungstechnischen Rückstellungen des gesamten Marktes) verwenden außerdem die Übergangsmassnahmen betreffend technische Rückstellungen. In Anbetracht sehr niedriger 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.

Zum 30.6.2018 verwalten die VUs ein Vermögen iHv 128 Mrd. Euro. Die österreichischen VUs halten im Allgemeinen konservative, von Anleihen dominierte Portfolios. Durch den dominierenden Anleihen-Anteil sind die VUs nicht nur über die Passivseite, sondern auch über die Aktivseite stark von den Zinsmärkten abhängig. Die Portfolios der österreichischen Versicherungsunternehmen im Direktbestand sind extrem stabil. Veränderungen werden primär innerhalb derselben Anlageklasse vorgenommen: Während der Staatsanleihen-Anteil (exkl. Darlehen und Unternehmensanleihen mit Staatsgarantie) 2017 und 2018 um 12% gestiegen ist, ist die Allokation zu Finanzsektor-Anleihen weiterhin rückläufig. Lag der Median der Finanzsektor-Anleihen-Allokation in 2016 noch bei rund 16%, ist dieser in 2017 auf rund 13% gesunken. Im Hinblick auf die Aktienmarktperformance der letzten Jahre werden vermehrt Derivate zur Absicherung des Aktienrisikos eingesetzt. Rückläufig ist dagegen das Derivate-Nominale von Zinsswaps und Devisentermingeschäften.

Verstärkter Schutz der Interessen der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten ist eines der wichtigsten Anliegen der FMA im Bereich des kollektiven Verbraucherschutzes. 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 durchzuführen, dh Probleme im Hinblick auf bestimmte Beschwerdethemen, Produkte, Versicherungszweige oder auch Unternehmen frühzeitig zu erkennen und damit rechtzeitig Maßnahmen setzen zu können.

Die FMA möchte auch, auf Basis ihrer Erfahrungen und Erkenntnisse aus der täglichen Aufsichtstätigkeit, einen Beitrag zur Verbraucherbildung leisten. In diesem Zusammenhang ist insb. auf die Informationsbroschüre Lebensversicherung zu verweisen, die auf der FMA Homepage abrufbar ist und den 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.

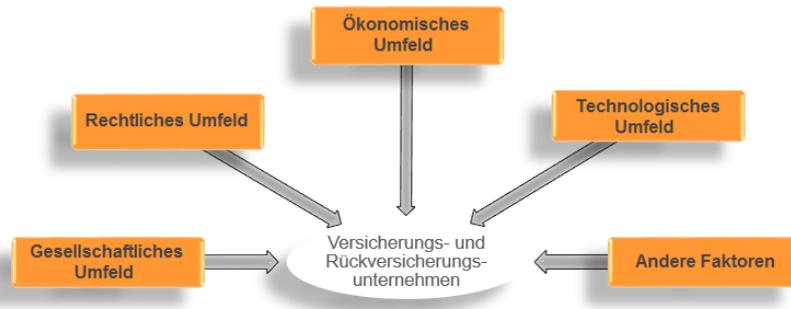


Abbildung 1: Umwelteinflüsse auf (R)VU

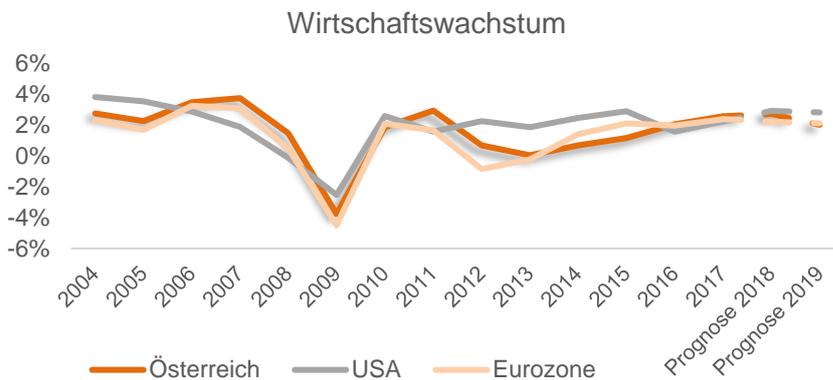
Gerade in den letzten Jahren sehen sich die österreichischen Versicherungsunternehmen (VU) großen Veränderungen ausgesetzt: Mit Solvency II wurde ein Aufsichtssystem eingeführt, das die Grundsätze der Aufsicht über Versicherungsunternehmen entscheidend veränderte. Dieses neue Regelwerk soll zwar die 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 zunehmenden Verfügbarkeit von Daten und Informationen (Big Data), der Digitalisierung, dem Cyberrisiko und dem berechtigten Bedürfnis der Versicherungskunden nach mehr Transparenz und mehr Vergleichbarkeit zwischen den Produkten der einzelnen Sektoren dazu.

III. ÖKONOMISCHES UMFELD UND RISIKOTREIBER

A. ALLGEMEINE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNGEN

Trotz andauernder Unsicherheiten vor allem im dem Zinsumfeld, den steigenden technologischen oder klimatischen Risiken, dem Ausgang der Brexit-Verhandlungen und der Kontroversen um Italiens Staatshaushalt setzt sich Österreichs konjunkturelles Wachstum auch 2018 fort.

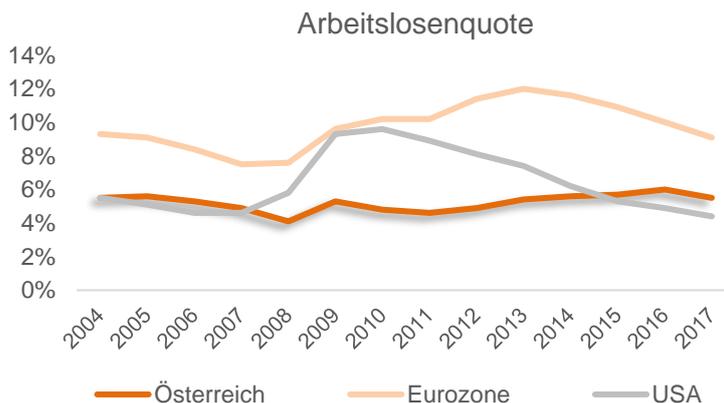
Nachdem 2017 das höchste reale Wirtschaftswachstum seit 2011 erreicht werden konnte, liegen die Prognosen österreichischer Prognoseinstitute zum realen BIP-Wachstum Österreichs für 2018 zwischen 2,7% und 3,1%; für 2019 wird sodann eine Abschwächung der Dynamik erwartet, wodurch sich die Wachstumserwartungen für dieses Jahr auf einen Bereich zwischen 1,7% bis 2,1% einpendeln.¹



2018 hat Österreichs Konjunktur leicht an Dynamik verloren.³ Während Österreich aber im Q3 2018 um 0,4% gewachsen ist, wies der Euroraum ein Wert von 0,2% aus.⁴

Abbildung 2: Jährliches reales BIP-Wachstum²

Die stabile Konsumnachfrage geht mit einer vergleichsweise niedrigen Arbeitslosenquote für Österreich einher. Bei einem Vergleich der Werte für 2017 wird für Österreich eine Quote von 5,5% ausgewiesen, während sich der Vergleichswert für die Eurozone auf 9,1% beläuft.



Die Schwankungsbreite der Quoten für 2017 ist hoch. Beispielsweise herrscht in Griechenland (21,5%) und in Spanien (17,2%) nach wie vor hohe Arbeitslosigkeit. In Deutschland (3,8%), aber auch in Tschechien (2,9%) sind die Quoten demgegenüber niedrig.

Abbildung 3: Arbeitslosenquote⁵

¹ OeNB, Statistik, Konjunkturindikatoren, [Prognose der wichtigsten Wirtschaftsindikatoren, Österreichische Prognoseinstitute](#) (Prognosen von Juni 2018 für OeNB-Daten bzw. Oktober 2018 für WIFO- und IHS-Daten), abgefragt am 14.11.2018.

² 2004 bis 2017: [OECD Statistics](#), Gross domestic product (annual); 2018 und 2019: [OECD Statistics](#), OECD Economic Outlook, No. 103 - May 2018.

³ Wifo, [BIP-Wachstum im III. Quartal +0,5 Prozent: Dienstleistungen kräftig, Industriekonjunktur lässt nach](#).

⁴ Eurostat, [Gross domestic product, volumes](#), Code: teina011, abgefragt am 13.11.2018.

⁵ Eurostat, [Arbeitslosendaten nach Geschlecht und Alter – Jahresdurchschnitte](#), Code: tipsun20, abgefragt am 13.11.2018.

Bei den Inflationsraten weisen die Eurozone und Österreich im September 2018 jeweils 2,1% aus. In den USA wird ein Vergleichswert von 2,0% errechnet. Werden die HVPI-Werte ohne Energie und jahreszeitliche Lebensmittel verglichen, so nähert sich Österreich mit 1,6% – stärker als die Eurozone, für die ein Durchschnittswert von 1,1% ausgewiesen wird – dem 2%-Schwellenwert an.

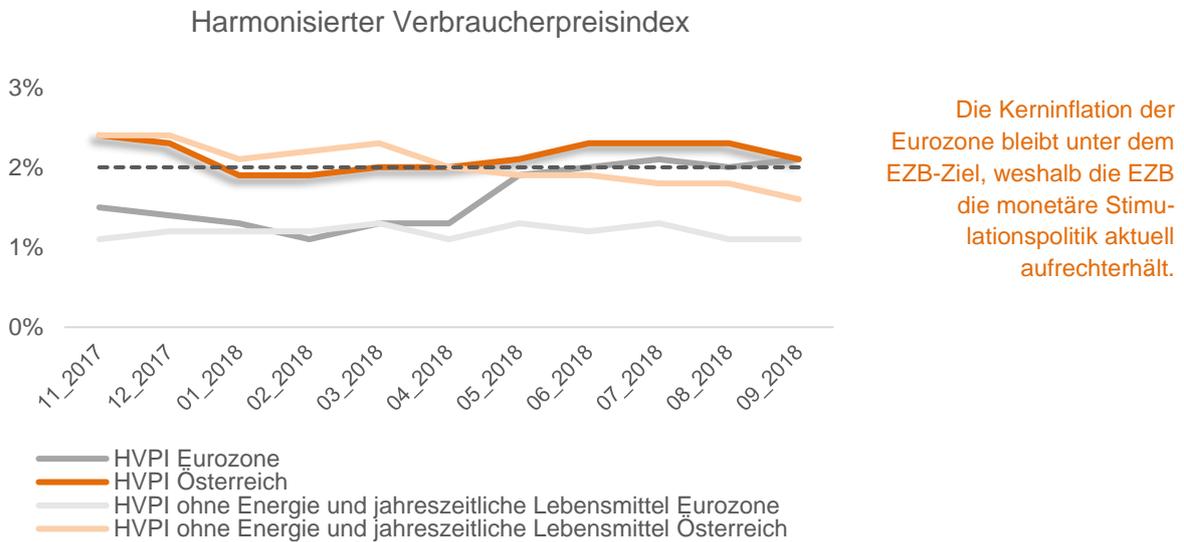


Abbildung 4: Harmonisierter Verbraucherpreisindex inkl. und exkl. Energie und jahreszeitliche Lebensmittel⁶

Der EZB-Leitzins liegt seit März 2016 bei 0,0%. In den USA beläuft sich die Bandbreite der Funds Rate seit 26.9.2018 auf 2,0% bis 2,25%. In der letzten Sitzung der Fed vom 8.11.2018 wurde beschlossen, diese Werte beizubehalten, wobei derzeit von graduellen Anhebungen – im Einklang mit den Arbeitsmarktdaten, der Entwicklung der Inflationsrate und einem nachhaltigen Wirtschaftswachstum – ausgegangen wird.⁷ Damit kann die Fed eine Überhitzung der Konjunktur vorbeugen.

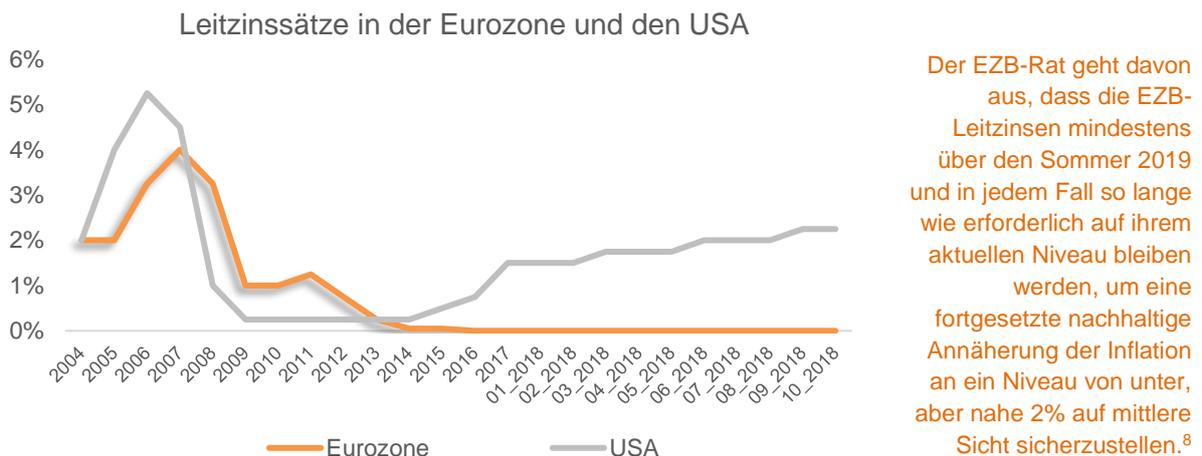


Abbildung 5: Entwicklung der Leitzinssätze in der Eurozone und den USA

⁶ Eurostat, HVPI, Code: teicp000 und HVPI ohne Energie und jahreszeitliche Lebensmittel, Code: teicp230 Angaben jeweils bezogen auf „Prozentveränderung m/m-12“, abgefragt am 13.11.2018.

⁷ Board of Governors of the Federal Reserve System, [Federal Reserve issues FOMC statement](#), 8.11.2018.

⁸ EZB, [Geldpolitische Beschlüsse](#), Pressemitteilung vom 25.10.2018.

Die EZB wird den Nettoerwerb im Rahmen des Programms zum Ankauf von Vermögenswerten (Asset Purchase Programme – APP) im neuen Umfang von monatlich 15 Mrd. Euro voraussichtlich Ende Dezember 2018 beenden.⁹

Durch das anhaltend niedrige Zinsniveau sind auch Österreichs Zinsausgaben 2017 um 8,6% gefallen. Insgesamt war Österreichs öffentliches Defizit 2017 rückläufig – es ergab sich ein Defizit von 0,8% des BIP bzw. von 2,9 Mrd. Euro. Die Staatsausgaben sind dabei mit einem Plus von 1,5% weniger stark gestiegen als die Staatseinnahmen mit 3,1%.¹⁰

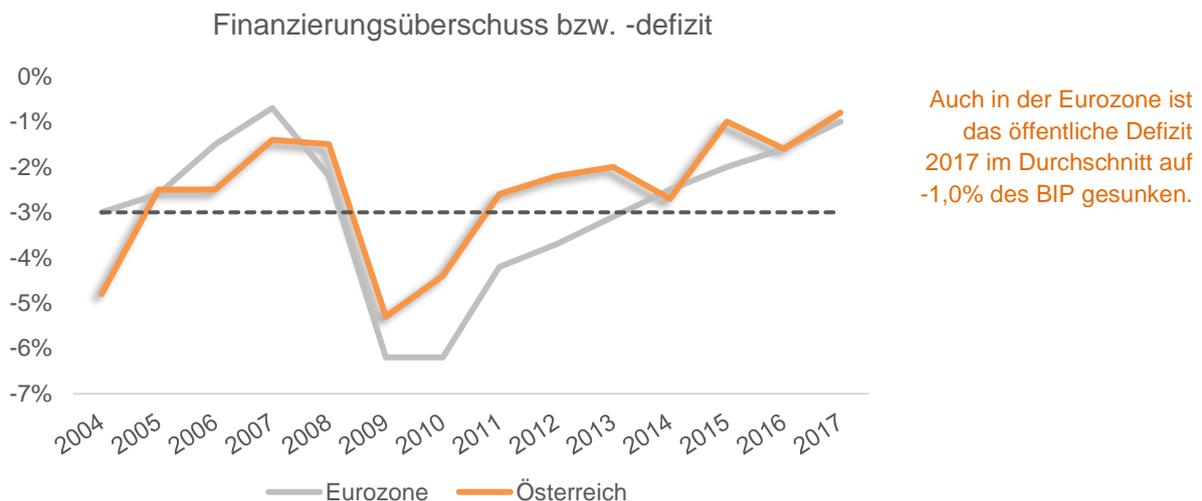


Abbildung 6: Staatlicher Finanzierungsüberschuss bzw. -defizit in % des BIP¹¹

B. RISIKEN UND RISIKOTREIBER

Im Geschäftsplanungszeitraum von etwa drei Jahren sind Unternehmen mit zahlreichen Unsicherheiten konfrontiert. Insb. die Veränderungsgeschwindigkeit des technologischen Umfelds, die weitere Intensivierung des Wettbewerbs, künftig allgemein schwächere Wirtschaftswachstumserwartungen, veranlagungsbezogene Risiken, aber auch Umweltrisiken sind zu bewältigen. Die aktuell potenziell vordringlichsten Risikoquellen für (R)VU liegen in den folgenden Bereichen:

1. Zinsumfeld

Das Zinsrisiko bleibt das größte Risiko der (R)VU.¹² Derzeit ist tendenziell aufgrund der Signale der EZB von keinen unmittelbaren Leitzinserhöhungen auszugehen. Sowohl ein weiteres Anhalten des Niedrigzinsumfelds als auch ein abrupter Zinsanstieg würden Österreichs (R)VU, die rund zwei Drittel ihrer Vermögenswerte in Anleihen investieren, vor Herausforderungen stellen. Dies betrifft insb. Lebensversicherer, bei denen die Sparkomponente im Vordergrund steht. Die Aussage, dass ein langsamer Zinsanstieg für Versicherungsunternehmen am besten wäre, bleibt somit aktuell.¹³

⁹ EZB, [Geldpolitische Beschlüsse](#), Pressemitteilung vom 25.10.2018.

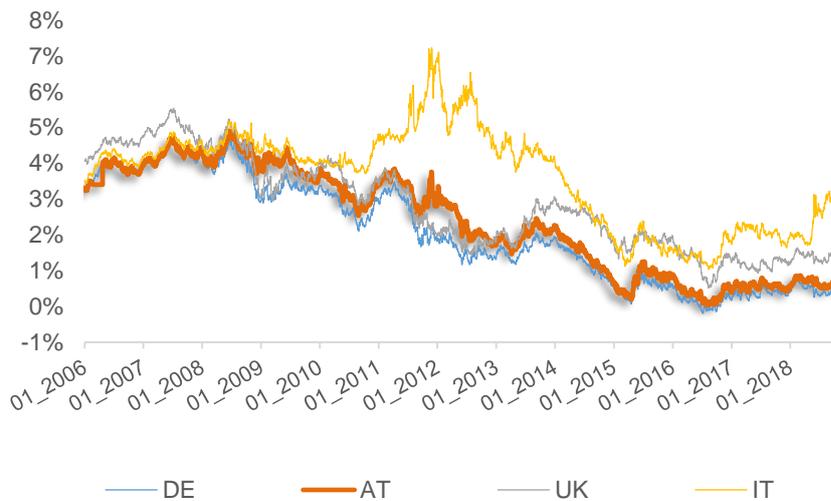
¹⁰ Statistik Austria, [Öffentliche Finanzen 2017: Die Staatseinnahmenquote sowie die Staatsausgabenquote sinken, das Öffentliche Defizit liegt bei 0,8% des BIP](#), abgefragt am 13.11.2018.

¹¹ Eurostat, [Defizit/Überschuss, Schuldenstand des Staates und damit zusammenhängende Daten](#), Code: gov_10dd_edpt1, abgefragt am 13.11.2018.

¹² Vgl. zB EIOPA, [Financial Stability Report June 2018](#), 5.

¹³ Vgl. bereits [Ettl](#), FMVÖ-Financial Forum: „Langsamer Zinsanstieg wäre für die Versicherungen am besten“ (28.9.2017) sowie FMA, [Bericht der FMA 2017 zur Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft](#), Oktober 2017, 19 f.

Renditen 10 jähriger Staatsanleihen



Beim Vergleich der Renditen zehn jähriger Staatsanleihen zeigen sich länderspezifische Unterschiede – so hat sich beispielsweise Italiens Rendite – insb. in Anbetracht der Verhandlungen um den italienischen Staatshaushalt – ab Mai 2018 deutlich erhöht.

Abbildung 7: Ausgewählte Renditevergleiche 10 jähriger Staatsanleihen¹⁴

Bzgl. des aktuell niedrigen Zinsniveaus kann auf keine historischen Erfahrungswerte zurückgegriffen werden. Jedenfalls wird die Erwirtschaftung von Zielrenditen für Lebensversicherungen dadurch schwieriger und das Wiederveranlagerungsrisiko steigt. Investoren werden dadurch potenziell eher dazu verleitet werden, in riskantere Vermögenswerte zu investieren.

Ein Zinsanstieg wirkt sich in der Solvenzbilanz durch die höhere Duration der Passivseite positiv aus. Niedrigere Bewertungen der Aktivseite werden durch noch stärker sinkende Bewertungen auf der Passivseite überkompensiert. Bei einem schnellen Zinsanstieg steigt jedoch vor allem das Risiko vorzeitiger Beendigungen von Lebensversicherungsverträgen durch Versicherungsnehmer, insb. weil alternative Veranlagungsmöglichkeiten an Attraktivität gewinnen.

Eine Straffung der Geldpolitik könnte laut einer Einschätzung des IMF auch Verwundbarkeiten im Finanzsystem zu Tage bringen, die in der letzten globalen Finanzkrise entstanden sind.¹⁵

2. Change Management

Zunehmende Digitalisierung, Umweltkatastrophen und Klimawandel, gesellschaftliche Veränderungen, aber ua auch zunehmender Wettbewerbsdruck durch neuartige Mitbewerber, sich verändernde Kundenansprüche, ein anspruchsvolles Zinsumfeld und neue regulatorische Anforderungen prasseln auf (R)VU ein. Die Anforderungen zur Anpassung an die sich laufend verändernden Rahmenbedingungen steigen. Die Veränderungsgeschwindigkeit ist rasant. Anpassungen in den Unternehmen benötigen aber – speziell in historisch gewachsenen Entitäten – ausreichend lange Vorlaufzeiten.

Während Change Management in einer Erhebung von PwC¹⁶ zu Risiken in der Versicherungsbranche weltweit Platz eins einnimmt, liegt dieses Risiko laut den Befragten in Österreichs erst an sechster Stelle. Generell wird in der Umfrage vor allem den Zinssätzen (AT: Platz 1 vs. Welt: Platz 4) und der Makroökonomie (AT: Platz 2 vs. Welt.: Platz 7) die größte Bedeutung eingeräumt, während der Technologie (AT: Platz 7, Welt: Platz 3) und dem Cyberrisiko (AT: Platz 8 vs. Welt: Platz 2) ein geringerer Stellenwert als im Ausland zukommt.

¹⁴ Bloomberg.

¹⁵ IMF, *A decade after the global financial crisis: Are we safer?*, 1.

¹⁶ CSFI/PwC Insurance, *Banana Skins 2017, Österreich-Kennzahlen*, 4.

Aus Sicht der FMA kommt in diesem Umfeld insb. dem Vorstand große Verantwortung zu. In der Vergangenheit hat sich oft gezeigt, dass Schiefagen in (R)VU meist durch ein unzureichendes Management in Verbindung mit einem inadäquaten Risikomanagement bedingt waren.¹⁷ Dies ist auch ein Grund, weshalb die FMA Wert darauf legt, dass den unternehmerischen Entscheidungen die Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung zugrunde liegt, die auch die zukünftige Risikosicht umfasst.

Komplexe Zusammenhänge müssen erkannt, analysiert und sich darauf beziehende Maßnahmen priorisiert werden. Maßgebliche Entwicklungen sollen nicht verpasst werden. Dementsprechende Vorbereitungen im Unternehmen sind zu treffen. Es stellt sich beispielsweise die Frage zur Ablösung potenziell veralteter IT-Systeme im Unternehmen oder zum Anbieten neuer Versicherungsprodukte zur Generierung verbleibender Erstanbietervorteile in einem Umfeld hoher Kalkulationsrisiken.

3. Aktienmärkte

Aus den ORSA-Berichten lässt sich schließen, dass die einzelnen österreichischen (R)VU das Aktienrisiko hoch einschätzen. Beinahe bei allen Unternehmen ist dieses innerhalb eines internen Rankings an erster oder zweiter Stelle zu finden. Auch die nationalen Versicherungsaufsichter stufen das Aktienrisiko im qualitativen Risikoranking an zweiter Stelle – nach dem Niedrigzinsumfeld und vor dem gemeinsam auf dem dritten Rang liegenden makroökonomischen Risiko und dem Cyberisiko – ein.¹⁸ Auch im SCR-Marktrisikomodul beläuft sich das Aktienrisiko auf 46% des Kapitalerfordernisses.

Nach einer langen Phase niedriger Volatilität kam es zu Beginn dieses Jahres zu Korrekturen an den Aktienmärkten – Anleger reagierten auf die größte jährliche Lohnerhöhung in den USA seit der Finanzkrise. Diese Nachricht löste implizite Erwartungen höherer Inflationsraten und weiterer Straffungen der US-Geldpolitik aus.¹⁹

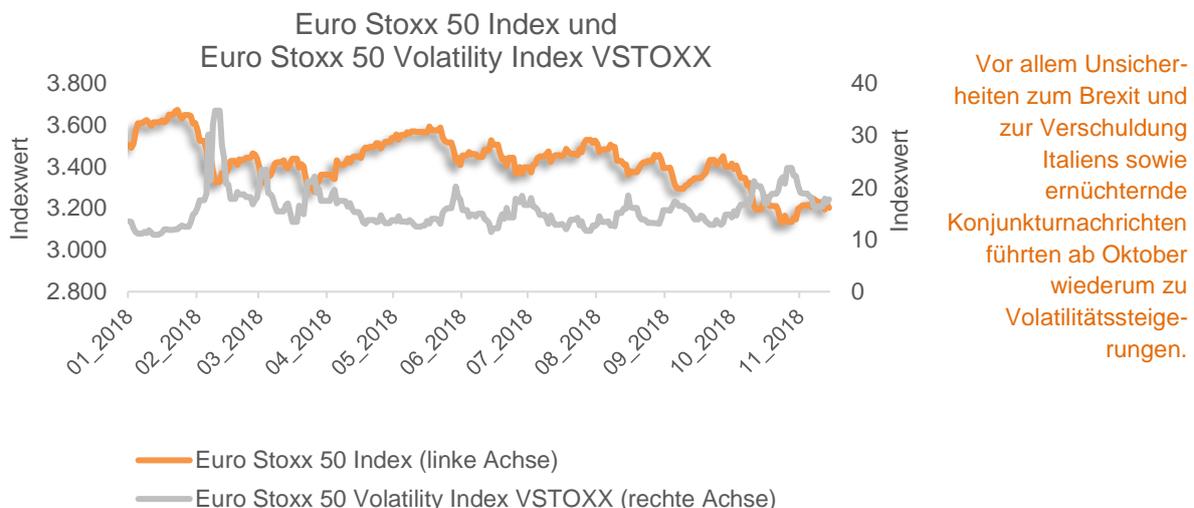


Abbildung 8: Entwicklungen des Euro Stoxx 50 Index und des Euro Stoxx 50 Volatility Index

Die FMA verfolgt deshalb das Exposure gegenüber dem Aktienrisiko und die zu seiner Steuerung eingesetzten Maßnahmen: Zur Absicherung des Aktienrisikos werden von Versicherern hauptsächlich Aktien- und Index-Futures eingesetzt.²⁰

¹⁷ Vgl. zB Study into the methodologies to assess the overall financial position of an insurance undertaking from the perspective of prudential supervision – May 2002 – Contract no: ETD/2000/BS-3001/C/45. („KPMG-Studie“), Rz 3.4.22

¹⁸ EIOPA, [Financial Stability Report June 2018](#), 50.

¹⁹ EIOPA, [Financial Stability Report June 2018](#), 11.

²⁰ Vgl. dazu auch EIOPA, [Financial Stability Report June 2018](#), 68.

4. Technologischer Wandel

Technologische Vernetzungen intensivieren sich und bringen neben neuen Möglichkeiten auch Risiken mit sich. Auch wenn (R)VU aktuell zu einem großen Teil auf eine weitere evolutionäre Entwicklung der Digitalisierung des Finanzmarktes vertrauen, sind künftige Disruptionen nicht auszuschließen. Aber auch in einem evolutionären Umfeld kann der optimale Zeitpunkt zur Anpassung an generelle digitale Fortschritte, ua durch unternehmensinterne Optimierungen von IT-Systemen und Prozessen, von den Unternehmen versäumt werden.

Die gesamte Wertschöpfungskette ist vom digitalen Wandel betroffen. Insb. Kunden erwarten schnelle Antworten bzw. Reaktionen über diverse Distributionskanäle. So könnten beispielsweise Technologiekonzerne, die über die diesbezüglichen technologischen Möglichkeiten verfügen, künftig verstärkt als Konkurrenten von Versicherungsunternehmen auftreten. Auch FinTechs bieten diverse innovative Leistungen an, die ua zu stärkeren Zergliederungen des Wertschöpfungsprozesses führen können. Versicherungs-Start-ups würden demgegenüber über den Vorteil verfügen, von vornherein flexibel und mit schlanken Strukturen und Prozessen agieren zu können. Neben der Veränderung von Kundenansprüchen und des Konkurrentenumfelds sind auch Änderungen im Produktumfeld denkbar. Diese können beispielsweise durch die Zunahme neuer Peer-to-peer-Methoden entstehen. Auch neue Produkte sind durch neue Risiken oder aufgrund von innovativen Datenauswertungsmöglichkeiten bedingt. Es ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Cyberdeckungen – ua aufgrund des generell steigenden Bewusstseins zu Cyberrisiken, den datenschutzrechtlichen Vorgaben und den steigenden Kosten, die mit Datenverletzungen einhergehen steigen wird. Die Risiken für die (R)VU liegen dabei vor allem in unzureichendem Datenmaterial, welches Prämienkalkulationen erschwert. Ein Konzentrationsrisiko könnte sich in Folge bzgl. der Wahl von Rückversicherungspartnern ergeben.

Cyberrisiken betreffen aber auch die Unternehmen selbst. Diese können neben Betriebsstörungen und Vertrauensverlusten im Extremfall die Finanzmarktstabilität bedrohen. Versicherungsunternehmen sind somit gefordert, angemessene Cybersecuritymaßnahmen zu ergreifen. Aktuell wird tendenziell davon ausgegangen, dass die Cybersecurity von (R)VU im Vergleich zu anderen Sektoren Aufholbedarf hat.²¹

Zur Erfassung wesentlicher Implikationen der Digitalisierung auf den österreichischen Finanzmarkt hat die FMA 2018 eine Erhebung zum Einsatz der Digitalisierung in den einzelnen Sektoren durchgeführt.

5. Klimawandel

Mit vermehrter Aufmerksamkeit werden Risiken, die sich aus verändernden Umweltbedingungen bzw. des Klimawandels ergeben, betrachtet. In der Risikomatrix 2018 des Weltwirtschaftsforums sind extreme Wetterereignisse vor Naturkatastrophen die Risiken sowohl mit der größten Eintrittswahrscheinlichkeit als auch mit dem höchsten Schadenausmaß.²² Untersuchungen zum Klimawandel zeigen für Österreich folgende Auswirkungen:²³

- Hitzewellen werden häufiger und länger.
- In tiefen Lagen schneit es nicht mehr so oft und die Tage mit Schneebedeckung werden hier deutlich weniger.
- Bis zum Ende dieses Jahrhunderts verschwinden mehr als 80 % der alpinen Gletscherflächen.

Trends zu anderen Klimatelementen wie Niederschlag und Wind sind demgegenüber nicht so eindeutig. 2017 war gemessen an den Gesamtschäden das bisher zweit teuerste Naturkatastrophenjahr – die Schäden aus Naturkatastrophen beliefen sich auf 340 Mrd. USD. Weniger als die Hälfte der Schäden, 138 Mrd. USD, war versichert.²⁴

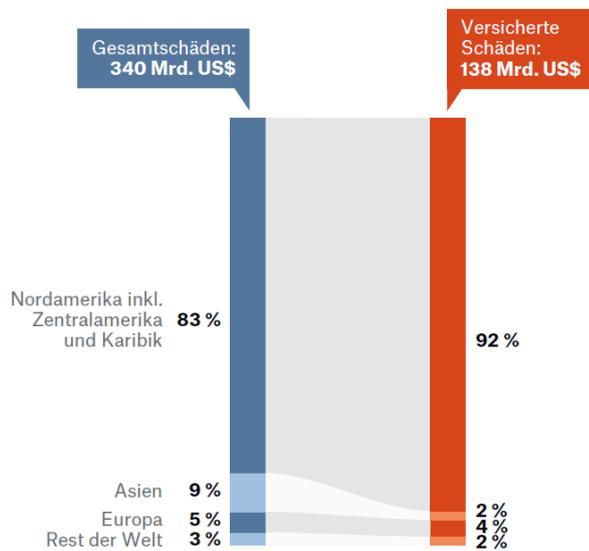
²¹ KPMG, [Closing the gap: Cyber Security and the insurance sector](#).

²² World Economic Forum, [The Global Risk Report 2018, 13 th Edition](#).

²³ ZAMG, [Zehn häufig gestellte Fragen zum Klimawandel](#).

²⁴ Munich Re, [TOPICS Geo Naturkatastrophen 2017](#), 54.

Naturkatastrophen 2017 Ungewöhnlich hohe Schäden in Nordamerika



Sowohl die Gesamtschäden als auch die versicherten Schäden aus Naturkatastrophen lagen 2017 deutlich über den Durchschnittswerten der vergangenen zehn Jahre. Allein die Hurrikansaison um den Nordatlantik verursachte einen Gesamtschaden von 220 Mrd. USD.²⁶

Abbildung 9: Durch Naturkatastrophen verursachte Schäden 2017²⁵

Diese extremen Wetterereignisse können Versicherungsanbieter mit unerwarteten Verlusten konfrontieren. Auch wenn die generelle Versicherbarkeit von klimabedingten Katastrophen durch (R)VU grundsätzlich gegeben scheint, können sich Katastrophenrisiken mit einem gewaltigen bzw. nicht schätzbaren Schadenpotenzial – vor allem aufgrund von Beschränkungen durch den Risikoappetit und die Risikotragfähigkeit von (R)VU – verstärkt nicht mehr über den privaten Versicherungsmarkt versichern lassen.²⁷ In Folge entstehen neue Konstruktionen zur Abdeckung der Risiken, zB in Form von Public Private Partnerships.

(R)VU sind von dem sich ändernden Klima auch als Investoren betroffen. Bemühungen zu einer emissionsärmeren und ressourcenschonenden Wirtschaft können eine Neubewertung der von energieintensiven Industrien begebenen Vermögenswerten bedingen. Die EK hat einen Aktionsplan für nachhaltige Finanzen²⁸ erarbeitet, welcher die EU-Agenda für den Klimaschutz und eine nachhaltige Entwicklung unterstützt. Die Rolle des Finanzsektors bei der Verwirklichung einer gut funktionierenden Wirtschaft, in der aber auch umwelt- und sozialpolitische Ziele umgesetzt werden, soll gestärkt werden. Ziel ist, mit Hilfe des Finanzsektors die jährlich notwendigen 180 Mrd. Euro zusätzlichen Investitionen aufzubringen, die zur Erreichung der Klima- und Energieziele fehlen. Kernpunkte des Aktionsplanes:

- Die Schaffung eines EU-Kennzeichens für „grüne“ Finanzprodukte.
- Die Einbeziehung der Nachhaltigkeit in die Aufsichtsvorschriften: Versicherungsunternehmen sind wichtige Finanzierer der europäischen Wirtschaft. Die EK wird deshalb unter Berücksichtigung der Risiken und Wahrung der Finanzstabilität eine Anpassung der Kapitalanforderungen für nachhaltige Investitionen (den so genannten „green supporting factor“) prüfen.

Der hohe Stellenwert von Klimarisiken ergibt sich auch durch die hohe Vernetzung von Umweltrisiken mit anderen – zB mit geopolitischen oder sozialen – Risiken.

²⁵ Munich Re, [TOPICS Geo Naturkatastrophen 2017](#), 52.

²⁶ Munich Re, [TOPICS Geo Naturkatastrophen 2017](#), 51 f.

²⁷ Nguyen, Tiberius, (2012). [Zur Versicherbarkeit von zukünftigen Katastrophen](#). Zeitschrift für Zukunftsforschung, 1, 51.

²⁸ EK, [Vertiefung der Kapitalmarktunion: Aktionsplan für nachhaltige Finanzen und wettbewerbsfähige FinTechs](#).

6. Sonstige Risikoquellen

Auch wenn sich das wirtschaftliche Umfeld – trotz diverser Unsicherheitsfaktoren – aktuell robust zeigt, so erwartet die EK, dass sich das Wachstum der Eurozone 2018 auf 2,1%, 2019 auf 1,9% und 2020 auf 1,7% abschwächt. Diese Einschätzung gilt auch für Österreich: Während 2018 noch ein BIP-Wachstum von 2,7% prognostiziert wird, werden die Erwartungen für die Folgejahre 2019 und 2020 auf 2,0% bzw. 1,8% zurückgefahren.²⁹ Zusätzlich kann insb. aufgrund potenziell zunehmender Spannungen, beispielsweise iZm den internationalen Handelsthemen, eine Zunahme von makroökonomischen Risiken nicht ausgeschlossen werden.

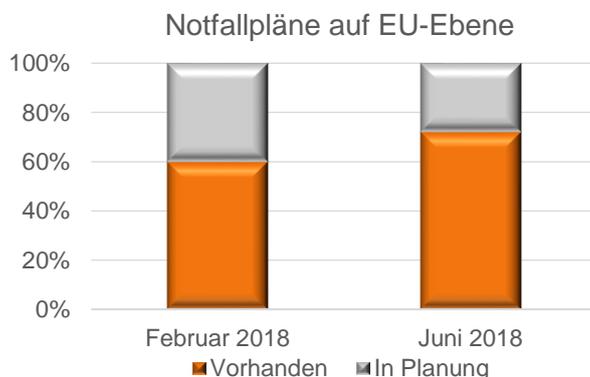
Bzgl. des Kreditrisikos, welchem aktuell grundsätzlich ein mittleres Risiko beigemessen wird, sind die Spreads von Credit Default Swaps noch relativ stabil und im historischen Vergleich nach wie vor niedrig.³⁰ Geopolitische Risiken und ein geringeres globales Wachstum werden laut der Ratingagentur Moody's das Kreditumfeld 2019 eintrüben, wodurch sich die Risikoaufschläge erhöhen könnten.³¹

Ebenfalls im mittleren Risikobereich bleiben beispielsweise sonstige bislang nicht explizit behandelte veranlagungsbezogene Risiken, Liquiditäts- und Finanzierungsrisiken, Profitabilitäts- und Solvenzrisiken sowie Verflechtungen zwischen den Finanzsektoren. Versicherungstechnischen Risiken wird demgegenüber ein eher niedriges Risikoniveau beigemessen.³²

C. Auswirkungen vom BREXIT

Infolge der Volksabstimmung vom Juni 2016 kündigte die Regierung des Vereinigten Königreichs im März 2017 an, aus der EU ausscheiden zu wollen. Die EU und UK befinden sich seit Mitte 2017 in Austrittsverhandlungen, in denen über die Zukunft der politischen und ökonomischen Beziehungen zwischen den beiden Verhandlungsparteien nach dem „Brexit“ entschieden wird. Sollten die Verhandlungen bis zum 30.3.2019 ergebnislos bleiben und es kommt kein Austrittsvertrag zustande, spricht man von einem „harten“ Brexit. In diesem Fall würde UK die EU ohne Übergangsfristen für internationale Abkommen verlassen.

Die FMA hat vor diesem Hintergrund bereits 2017 die Auswirkungen von Brexit für den Fall analysiert, dass das Vereinigte Königreich hinsichtlich der Anwendbarkeit von Solvency II zu einem Drittland wird. VU aus UK würden nach einem Hard Brexit das Recht verlieren, ihren Betrieb innerhalb der EU im Wege der Niederlassungsfreiheit sowie der Dienstleistungsfreiheit zu führen. Gleiches würde für VU mit Sitz innerhalb der EU im Verhältnis zu UK gelten. Deshalb ist es wichtig, dass die VU rechtzeitig Vorkehrungen im Rahmen ihrer Notfallplanung treffen. Diese Notfallpläne hat auch die FMA im Rahmen einer gemeinsamen von EIOPA koordinierten Initiative abgefragt.



Im Juni 2018 ergab eine Umfrage auf europäischer Ebene, dass rund 72% (das sind 353 Unternehmen) der VU mit grenzüberschreitender Tätigkeit zwischen UK und EU Notfallpläne entwickelt haben. Die restlichen 28% der Unternehmen haben nur einen kleinen Marktanteil am grenzüberschreitenden Geschäft.

Abbildung 10: Entwicklung von Notfallplänen seitens der VU

²⁹ EK, [European Economic Forecast, Autumn 2018](#), 172.

³⁰ EIOPA, [Risk Dashboard October 2018](#), 4.

³¹ Vgl. zB Erste Group Research, [Credit Markets | Fixed Income – Credit | Österreich & CEE](#), 14. November 2018.

³² Vgl. zB EIOPA, [Risk Dashboard October 2018](#), 1.

Die Notfallpläne der betroffenen VU in der EU sehen folgende Maßnahmen vor:

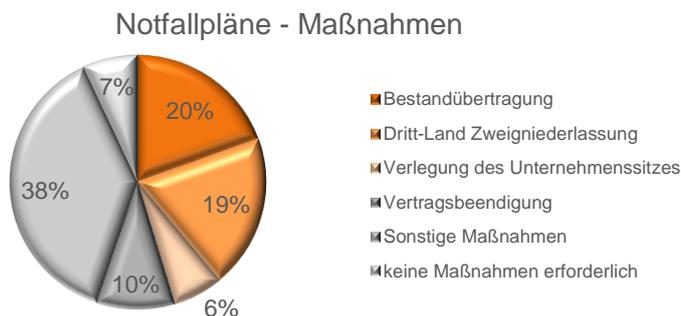


Abbildung 11: Notfallplan-Maßnahmen

Rund 93% der Unternehmen haben Vorkehrungen, wie beispielsweise Bestandübertragung (20%) oder Vertragsbeendigung (10%), getroffen. Hingegen glauben rund 7% der betroffenen VU, dass keine weiteren Maßnahmen bei einem Hard Brexit erforderlich sein werden.

In Österreich sind neun VU mit einem Prämienvolumen von rund 9 Mio. Euro in den Bereichen Lebens- und Schaden-/Unfallversicherung (Zahlen aus 2016) betroffen, was im internationalen Vergleich kaum eine Rolle spielt. Zum Vergleich: laut Zahlen der EIOPA beläuft sich das betroffene Prämienvolumen EU-weit auf 26,5 Mrd. Euro, wobei hierbei noch einige Unternehmen ausständig sind.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Situation (inkl. Prämienvolumen) per 31.12.2017:

- Unternehmen, die im Wege der Niederlassungsfreiheit tätig sind
 - von UK nach AT: 7 VU (EUR 158.877.796)
 - von AT nach UK: 1 VU (EUR 1.212.358)
- Unternehmen, die im Wege der Dienstleistungsfreiheit tätig sind
 - von UK (inkl. Gibraltar) nach AT: 40 VU (EUR 91.335.643)
 - von AT nach UK (inkl. Gibraltar): 9 VU (EUR 5.333.741)

Alle österreichischen VU haben für den Notfall vorgesorgt, wobei die Bandbreite möglicher Maßnahmen groß ist (idR Verzicht auf das Neugeschäft in der Sch/U-Sparte und Bestandübertragung auf eine Konzerngesellschaft in der LV-Sparte). Kein VU geht davon aus, die geplanten Maßnahmen nicht rechtzeitig umsetzen zu können. Sollte es tatsächlich zu einem Hard Brexit kommen, wäre rund die Hälfte der Unternehmen bereit, auf Neugeschäft zu verzichten. Insgesamt ist jedoch festzuhalten, dass die politische Entwicklung von allen Beteiligten genau beobachtet wird.

Die FMA hat unmittelbar nach der Einleitung der Austrittsverhandlungen Maßnahmen ergriffen, damit sowohl Versicherungskunden als auch Unternehmen auf einen Hard Brexit ausreichend vorbereitet sind. Angesichts des nahenden Austritts des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union verstärkt sie nun ihre Aktivitäten, um sowohl den Schutz von Versicherungsnehmern in Österreich, als auch die angemessene Vorbereitung der österreichischen Versicherungsunternehmen sicherzustellen:

- **Vor allem Versicherungskunden müssen von den UK-Unternehmen Informationen über die möglichen Konsequenzen bekommen.** Die FMA arbeitete dazu eng mit der EIOPA zusammen, die in einer im Juni 2018 veröffentlichten Stellungnahme entsprechende Informationspflichten der Unternehmen an die Versicherten über einen Hard Brexit einmahnte. Das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) sieht aktuell für diesen Fall keine Information des Versicherungsnehmers vor. Um sicherzustellen, dass Versicherungsnehmer auch über Änderungen der zuständigen Aufsichtsbehörde, der Beschwerdestellen und der außergerichtlichen Beschwerde- und Abhilfeverfahren in Kenntnis gesetzt werden, hat sich die FMA bereits Anfang 2018 für die Schaffung einer entsprechenden Rechtsgrundlage im VAG eingesetzt.

- Vor dem Brexit geschlossene Versicherungsverträge zwischen VU im Vereinigten Königreich und Kunden in Österreich bleiben zwar grundsätzlich aufrecht, im Falle eines harten Brexits würden uU (R)VU aus der EU bzw. UK nicht mehr mit ihren bestehenden Konzessionen im jeweils anderen Rechtsraum tätig sein dürfen. Inländische Kunden sollen deshalb darüber informiert werden, welche Konsequenzen das auf ihren bestehenden Vertrag hat. Dh etwa im Falle einer Verlegung des Unternehmenssitzes oder einer Bestandsübertragung von Versicherungsverträgen auf ein in der EU ansässiges Unternehmen, wer der künftige Vertragspartner ist und welches Recht für den Vertrag gelten wird. Weitere essenzielle Informationen für diesen Fall wären etwa, welche Schlichtungsstellen und Aufsichtsbehörden zuständig werden.

Wenn auch mit gedämpfter Dynamik, so setzt sich Österreichs Wirtschaftswachstum 2018 fort. Die EK erwartet für Österreich 2018 ein BIP-Wachstum von 2,7%, während jenes der Eurozone mit 2,1% prognostiziert wird. Werden die HVPI-Werte ohne Energie und jahreszeitliche Lebensmittel im September 2018 verglichen, so nähert sich Österreich mit 1,6% – stärker als die Eurozone, für die ein Durchschnittswert von 1,1% ausgewiesen wird – dem 2%-Schwellenwert an. Um eine fortgesetzte nachhaltige Annäherung der Inflation an ein Niveau von unter, aber nahe 2% auf mittlere Sicht sicherzustellen, belässt die EZB die Leitzinsen auf ihrem aktuellen Niveau von 0,0%. In den USA beläuft sich demgegenüber die Bandbreite der Funds Rate auf 2,0% bis 2,25%.

Die aktuell potenziell vordringlichsten Risikoquellen für (R)VU:

- Zinsrisiko: Das Szenario eines langsamen Zinsanstiegs bildet die für (R)VU günstigste Entwicklung ab. Eine Straffung der Geldpolitik könnte Verwundbarkeiten im Finanzsystem zu Tage bringen, die in der letzten globalen Finanzkrise entstanden sind.
- Change Management: In einem von hoher Veränderungsgeschwindigkeit determinierten Umfeld obliegt es insb. dem Vorstand, dass diese Entwicklungen sowohl in die zukunftsorientierten Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung als auch in die unternehmerischen Entscheidungen einfließen.
- Aktienmärkte: Vor allem Unsicherheiten zum Brexit und zur Verschuldung Italiens führten vor kurzem zu gestiegenen Volatilitäten auf den Aktienmärkten.
- Technologischer Wandel: Die Digitalisierung betrifft (R)VU auf allen Ebenen. Zur Erfassung wesentlicher Implikationen der Digitalisierung auf den österreichischen Finanzmarkt wurde von der FMA 2018 eine sektorübergreifende Erhebung durchgeführt.
- Klimawandel: (R)VU sind Risiken, die sich aus verändernden Umweltbedingungen bzw. des Klimawandels ergeben, als Versicherungsgeber und als Investoren betroffen.

Im Falle eines „harten“ Brexit wird das Vereinigte Königreich hinsichtlich der Anwendbarkeit von Solvency II zu einem Drittland. Demnach verlieren VU aus UK das Recht, ihren Betrieb innerhalb der EU im Wege der Niederlassungs- sowie der Dienstleistungsfreiheit zu führen. Rund 72% der VU mit grenzüberschreitender Tätigkeit zwischen UK und der EU – inkl. aller neun betroffener VU – haben dafür Notfallpläne vorgesehen. Die FMA hat ihre Aktivitäten, um sowohl den Schutz von Versicherungsnehmern in Österreich, als auch die angemessene Vorbereitung der österreichischen Versicherungsunternehmen sicherzustellen, verstärkt.

IV. IMPLIKATIONEN FÜR DEN VERSICHERUNGSBETRIEB

A. STRUKTURANPASSUNGEN

Durch die Einführung von Solvency II³³ sowie aufgrund des Ausbruchs der Finanzkrise sind Marktberichtigungen idR verursacht durch Konzernumstrukturierungen³⁴ zu beobachten. Die Zahl der zu verwaltenden Assets hat sich jedoch seit 2011 von 104 Mrd. Euro auf fast 114 Mrd. Euro erhöht (VAG/UGB Abschluss). Die Zahl der beaufsichtigten Versicherungsunternehmen beträgt derzeit 85 Unternehmen.

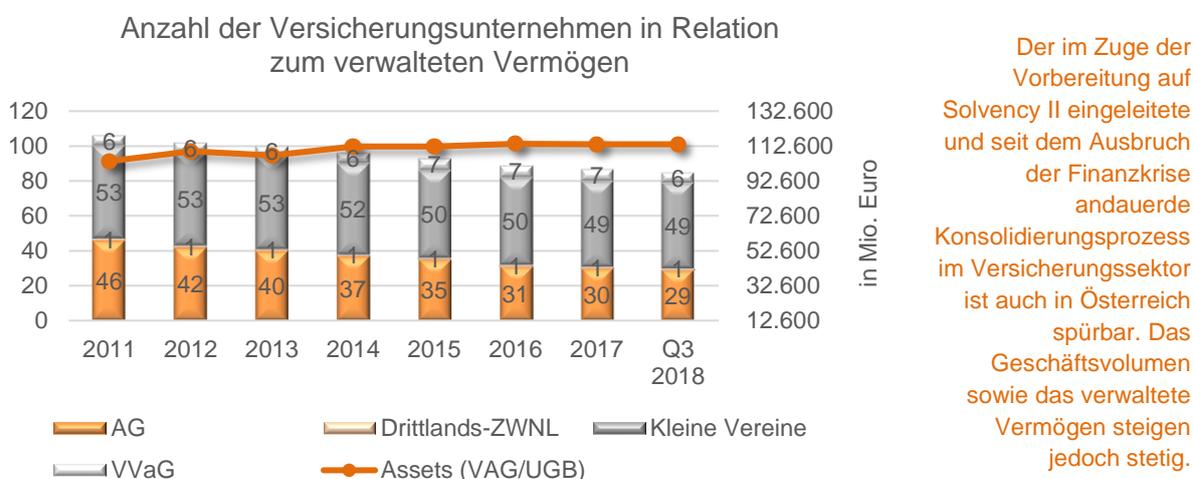


Abbildung 12: Struktur des österreichischen Versicherungsmarkts nach Rechtsformen

Die Analyse der Entwicklung der Versicherungsunternehmen in Europa zeigt, dass sich seit 2016 die Anzahl in Europa um 9 Versicherungsunternehmen reduziert hat.

- Während in Irland (+23), Malta (+18), Frankreich (+13), Schweden (+8), Dänemark (+5), Norwegen (+3) sowie Liechtenstein (+2) die Anzahl der VU gestiegen ist,
- ist im Vereinigten Königreich (-20) die prozentuell betrachtet größte Abnahme an VU zu verzeichnen. Ein beträchtlicher Rückgang ist auch in den Niederlanden (-12) sowie in Italien (-11) zu verzeichnen³⁵.

Deutschland ist mit 265 Unternehmen, die dem Solvency II Regime unterliegen, das Land mit der größten Anzahl an Versicherungsunternehmen, gefolgt von Irland (193), Spanien (157), Frankreich (146), Niederlande (135), Schweden (125) und dem Vereinigten Königreich (108).

³³ Zu den Prognosen siehe zB *Van Hulle*, Keine 28 Arten von Solvency II, Versicherungswirtschaft heute 12.5.2015.

³⁴ Vgl. dazu etwa <http://diepresse.com/home/wirtschaft/boerse/5128138/Uniq-fixiert-Verkauf-der-Italien-Tochter>, https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20181001_OTS0024/wiener-staedtische-schliesst-fusion-mit-s-versicherung-erfolgreich-ab.

³⁵ <https://eiopa.europa.eu/Pages/Financial-stability-and-crisis-prevention/Insurance-Statistics.aspx>.

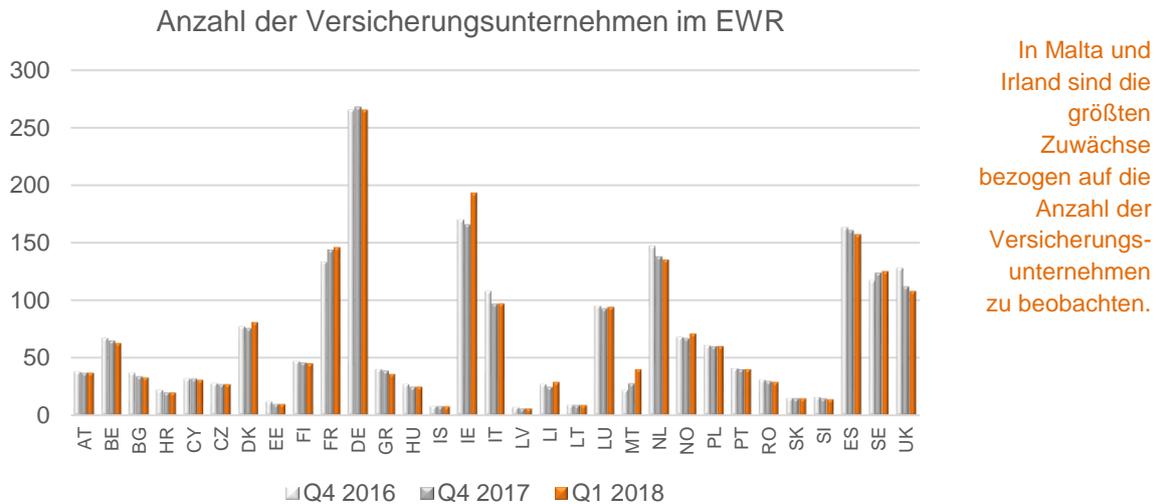


Abbildung 13: Entwicklung der Anzahl der Versicherungsunternehmen in Europa, die dem Solvency II Regime unterliegen

Aufgrund der Konsolidierung in Österreich ist auch innerhalb der letzten Jahre der Anteil der drei größten Unternehmen an den verrechneten Prämien (direkte und indirekte Gesamtrechnung) von etwa 30% (2011) auf 46% im Jahr 2017 gestiegen.

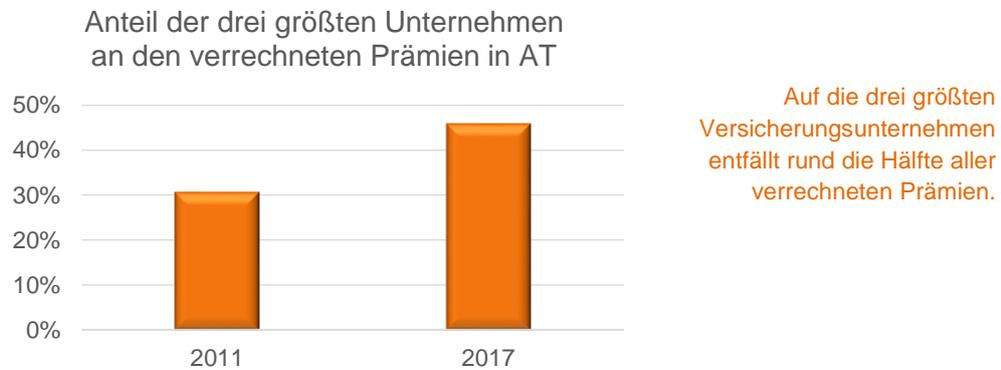


Abbildung 14: Anteil der drei größten Unternehmen an den verrechneten Prämien

Bei der Analyse der von in Österreich konzessionierten Versicherungsunternehmen betriebenen Sparten (ohne kleine VVaG) dominieren nach wie vor Kompositversicherer – das sind Unternehmen, die über eine Konzession zum Betrieb der Lebensversicherung und zumindest eines anderen Versicherungszweiges, mit Ausnahme der Rückversicherung, verfügen.³⁶

³⁶ § 5 Z 10 VAG 2016. Die Konzession zum Betrieb der Lebensversicherung und die Konzession zum Betrieb anderer Versicherungszweige außer der Unfallversicherung, der Krankenversicherung und der Rückversicherung schließen einander aus (**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.

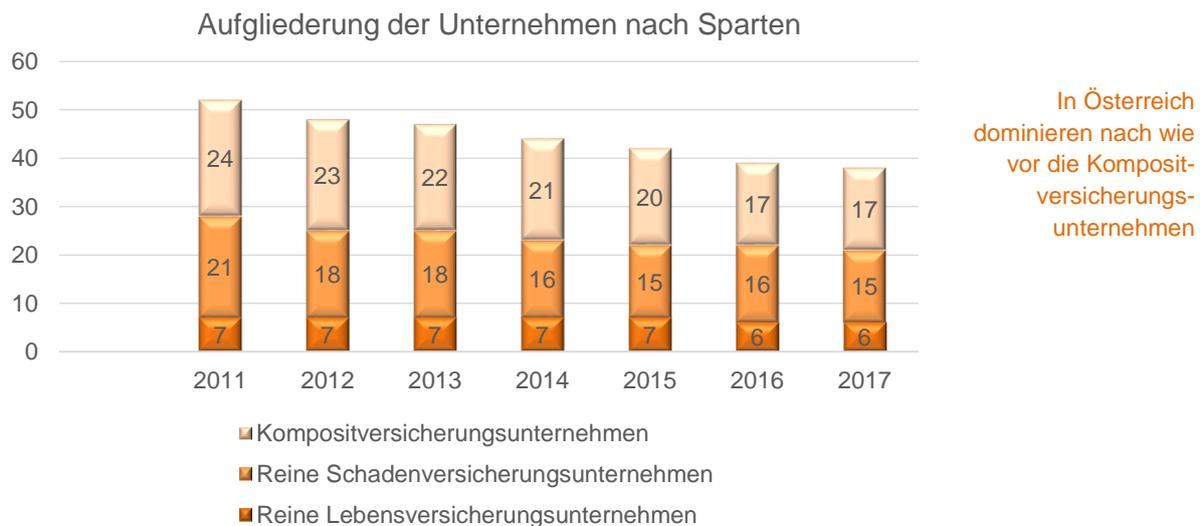


Abbildung 15: Aufgliederung nach Sparten der in Österreich konzessionierten VU ohne kleine VVaG

Die Dynamik der grenzüberschreitenden Tätigkeiten von Unternehmen ist auch im Hinblick auf die Anzahl der in Österreich für den freien Dienstleistungsverkehr angemeldeten EWR-Unternehmen³⁷ ablesbar. Zum 30.9.2018 waren 30 Unternehmen für den Betrieb einer Zweigniederlassung angemeldet, sowie 1.062 Unternehmen für Tätigkeiten über den Dienstleistungsverkehr. Die Anzahl der in Österreich tatsächlich aktiven Unternehmen ist allerdings geringer, weil keine Betriebspflicht besteht und aus rechtlichen Gründen „Vorsichtsmeldungen“ abgegeben werden.

Tätigkeit von anderen EWR-Versicherern in Österreich

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Q3 2018
über Zweigniederlassungen	26	28	29	30	29	29	29	30
im Dienstleistungsverkehr	878	897	903	953	975	985	1.000	1.062

Abbildung 16: EWR-Versicherer in Österreich

Somit ist – gemessen an ihrer Anzahl – die große Mehrheit der in Österreich zugelassenen Unternehmen EWR-Versicherer. Aus außerhalb des EWR ist seit 2010 nur noch ein Versicherer in Österreich zugelassen: die Zweigniederlassung der Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG, deren Hauptsitz sich in St. Gallen befindet.

Der bereits vor dem Inkrafttreten von Solvency II zu bemerkende Konsolidierungsprozess in der heimischen Versicherungswirtschaft hält weiter an. Innerhalb der letzten Jahre ist die Anzahl der VU insgesamt von 106 im Jahr 2011 auf derzeit 85 zurückgegangen und der Anteil der größten Unternehmen an den verrechneten Prämien (direkte und indirekte Gesamtrechnung) von etwa 30% auf fast 50% gestiegen. Diese Tendenz macht auch vor den kleinsten Unternehmen nicht halt. So reduziert sich auch Anzahl der kleinen Versicherungsvereine, auf die zwar nur 0,1% des Gesamtprämienvolumens entfällt, laufend. Das Geschäftsvolumen sowie das verwaltete Vermögen steigen aber stetig. Europaweit ist eine ähnliche Entwicklung festzustellen. Lediglich in Irland, Malta, Frankreich, Schweden, Dänemark, Norwegen und Liechtenstein ist die Anzahl der VU seit 2016 gestiegen.

³⁷ Zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) gehören neben den EU-Staaten auch Liechtenstein, Norwegen und Island.

B. PROFITABILITÄT

1. Prämienentwicklung insgesamt

Die verrechneten Prämien der Gesamtrechnung belaufen sich im Jahr 2017 insgesamt auf 18,133 Mrd. Euro³⁸ und sind im Vorjahresvergleich um 3% rückläufig.

Ausschlaggebend dafür war der Rückgang der Prämieinnahmen in der direkten Lebensversicherung um 5%. In der direkten Krankenversicherung ist branchenweit ein Wachstum von 4% auf 2,1 Mrd. ausgewiesen.



Abbildung 17: Verrechnete Prämien, direkte und indirekte Gesamtrechnung in den Jahren 2010 bis 2017

Marktführer in Österreich auf **Solo-Ebene** ist die UNIQA Österreich Versicherungen AG mit 1/5 des Gesamtprämienaufkommens:

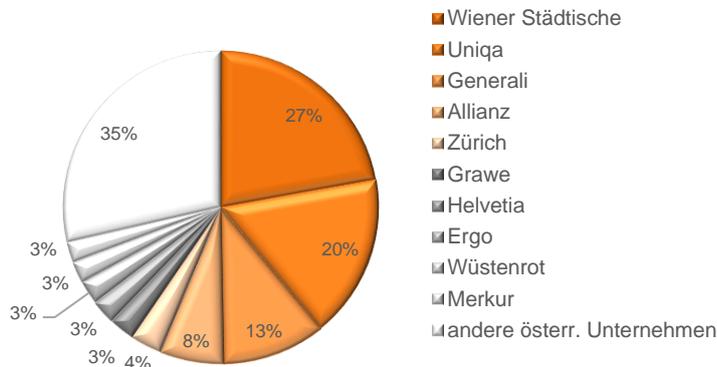
Unternehmen mit dem größten Prämienvolumen auf Solo-Ebene (in Mio. Euro)

Uniqa Österreich	3.656,6	20%
Generali	2.335,0	13%
Wiener Städtische	2.309,8	13%
Allianz	1.043,9	6%
Vienna Insurance Group AG	1.010,5	6%

Auf die fünf großen **österreichischen Versicherungsgruppen** (Wiener Städtische, Uniqa, Merkur, Wüstenrot, Grawe) entfallen direkte Prämien iHv 10.194 Mio. Euro, somit über 56% des Prämienvolumens aller österreichischen Versicherungsunternehmen. Der Anteil der einzelnen Unternehmen bzw. Versicherungsgruppen setzt sich zum 31.12.2017 wie folgt zusammen:

³⁸ Die im Datenanhang angeführten Beträge weichen von diesem Betrag geringfügig ab, da fünf Versicherungsunternehmen Meldefehler insgesamt iHv 4,5 Mio. Euro ausgewiesen haben.

Anteil der Versicherungsunternehmen und Versicherungsgruppen an den Prämien der direkten Gesamtrechnung

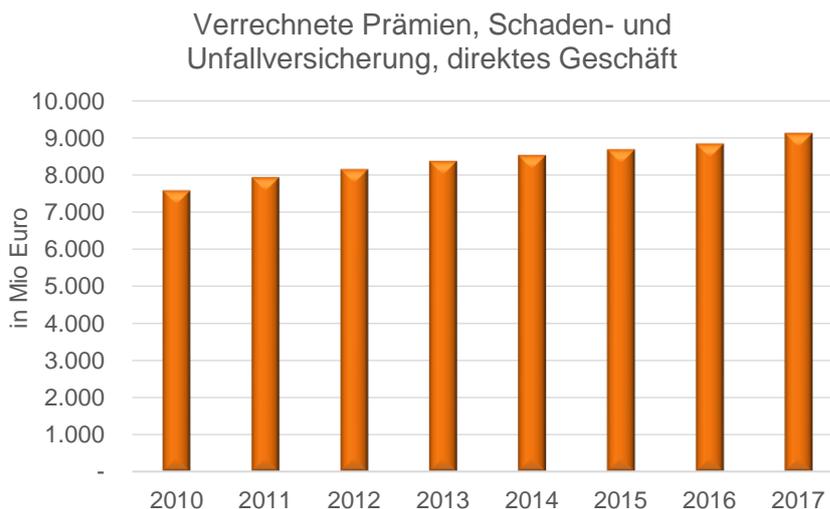


Die Unternehmen der Uniqa Gruppe, der Wiener Städtischen Gruppe sowie der Generali Gruppe dominieren den österreichischen Markt.

Abbildung 18: Anteil der Versicherungsunternehmen und Versicherungsgruppen an den Prämien der direkten Gesamtrechnung (Basis Solo-Versicherungsunternehmen)

2. Prämienentwicklung Schaden-/Unfallversicherung

In der direkten und indirekten Schaden- und Unfallversicherung ist gesamt betrachtet ebenfalls ein Prämienrückgang zu beobachten, allerdings ist dieser auf einen Rückgang des indirekten Geschäfts zurückzuführen. Im direkten Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft, das ist jenes Versicherungsgeschäft, das die Unternehmen direkt mit dem Kunden abschließen, ist seit 2010 ein jährliches Prämienwachstum von 3 bis 5% zu verzeichnen wie folgende Grafik zeigt:

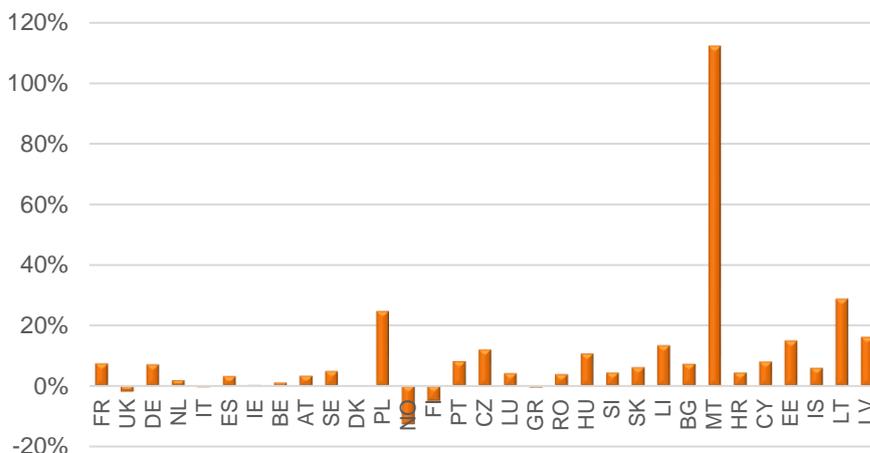


Der Prämienrückgang in der Schaden- und Unfallversicherung ist auf einen Rückgang des indirekten Geschäfts zurückzuführen. Beim direkt mit dem Kunden abgeschlossenen Schaden-geschäft (direktes Versicherungsgeschäft) wird dagegen ein kontinuierliches Wachstum verzeichnet.

Abbildung 19: Entwicklung der verrechnete Prämien in der Schaden- und Unfallversicherung, direkte Gesamtrechnung

In Europa zeigt sich 2017 ein differenziertes Bild.

Europaweite Prämienentwicklung direkte Schaden- und Unfallversicherung (inkl. Krankenversicherung)



In Malta ist das weitaus größte relative Prämienwachstum in der direkten Gesamtrechnung zu verzeichnen.

Norwegen, Finnland, UK und Griechenland weisen dagegen einen Prämienrückgang aus.

Abbildung 20: Prämienentwicklung in Europa in der Schaden- und Unfallversicherung (inkl. Krankenversicherung im Geschäftsjahr 2017 pro Land)

Der Anteil an den direkten EWR-Prämien pro Land stellt sich wie folgt dar.

Anteil am europäischen Prämienvolumen, Schaden- und Unfall (inkl. Kranken), direkte Gesamtrechnung			
2017			
Frankreich	9%	Belgien	1%
UK	5%	Österreich	1%
Deutschland	8%	Schweden	1%
Niederlande	4%	Dänemark	1%
Italien	2%	Polen	1%
Spanien	3%	Norwegen	1%
Irland	1%		

Die Prämien in der **Schaden- und Unfallversicherung** steigen im Vergleich zum Vorjahr um 3% leicht an. Die verrechneten Prämien in der direkten Gesamtrechnung setzten sich branchenweit gegliedert nach den in Solvency II definierten Lines of Business (LoBs) wie folgt zusammen:

(in Mio. Euro)	2017	2016
Feuer- und andere Sachversicherung	2,98	2,88
Kfz-Haftpflichtversicherung	1,75	1,72
sonstige Kfz-Versicherung	1,54	1,45
Einkommensersatzversicherung	1,08	1,06
Allgemeine Haftpflichtversicherung	0,86	0,84
Rechtsschutzversicherung	0,52	0,50
Vers. gegen versch. finanzielle Verluste	0,14	0,13
See-, Luftfahrt-,Transportversicherung	0,12	0,12
Kredit- und Kautionsversicherung	0,10	0,10
Krankheitskostenversicherung	0,02	0
Beistandsversicherung	0,01	0,01
Summe	9,11	8,82

Die dominantesten Sparten sind die Feuer- und andere Sachversicherung, die Kfz-Haftpflichtversicherung, die sonstige Kfz-Versicherung sowie die Einkommensersatzversicherung. In all den Sparten ist ein Wachstum zu verzeichnen. Das stärkste Wachstum im Vergleich zum Vorjahr weist die sonstige Kfz-Versicherung mit einem branchenweiten Plus von 6% auf, gefolgt von der Versicherung gegen versch. finanzielle Verluste (+5%; allerdings mit einem sehr geringem Prämienumfang) und der Rechtsschutzversicherung (4% Wachstum) sowie der Feuer- und andere Sachversicherung (+ 3%).

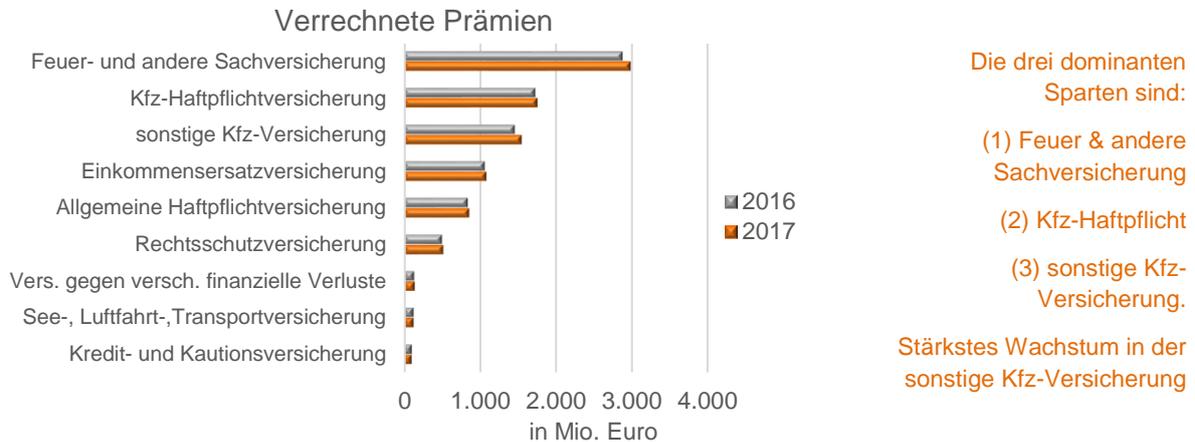


Abbildung 21: Verrechnete Prämien, direkte Gesamtrechnung gegliedert nach Lines of Business (LoBs)

Die Sparte Feuerversicherung wird von 22 VU betrieben. Nur 8 der 22 Unternehmen, die diesen Zweig betreiben, weisen eine Combined Ratio im Eigenbehalt von unter 100% aus.

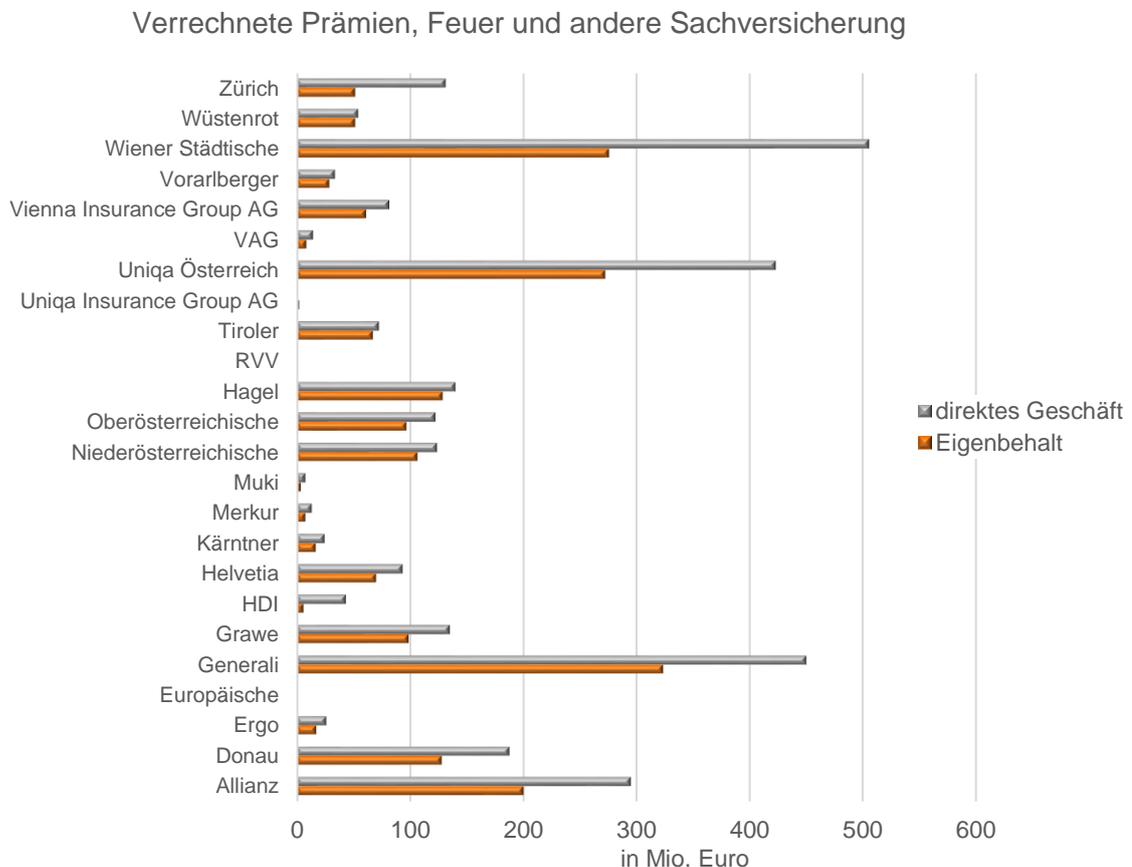


Abbildung 22: verrechnete Prämien in der Sparte Feuer und andere Sachversicherung im Geschäftsjahr 2017

Die direkte Kfz-Haftpflichtversicherung wird von 20 Versicherungsunternehmen betrieben, 21 Unternehmen betreiben die sonstige Kfz-Versicherung im direkten Geschäft. Die verrechneten Prämien des Geschäftsjahres 2017 stellen sich wie folgt dar:

Verrechnete Prämien Kfz-Versicherung 2017		
Kfz-Haftpflichtversicherung	direktes Geschäft	1.749.821.738,14
Kfz-Haftpflichtversicherung	Eigenbehalt	1.807.554.635,41
Sonstige Kfz-Versicherung	direktes Geschäft	1.543.900.882,57
Sonstige Kfz-Versicherung	Eigenbehalt	1.155.688.326,66

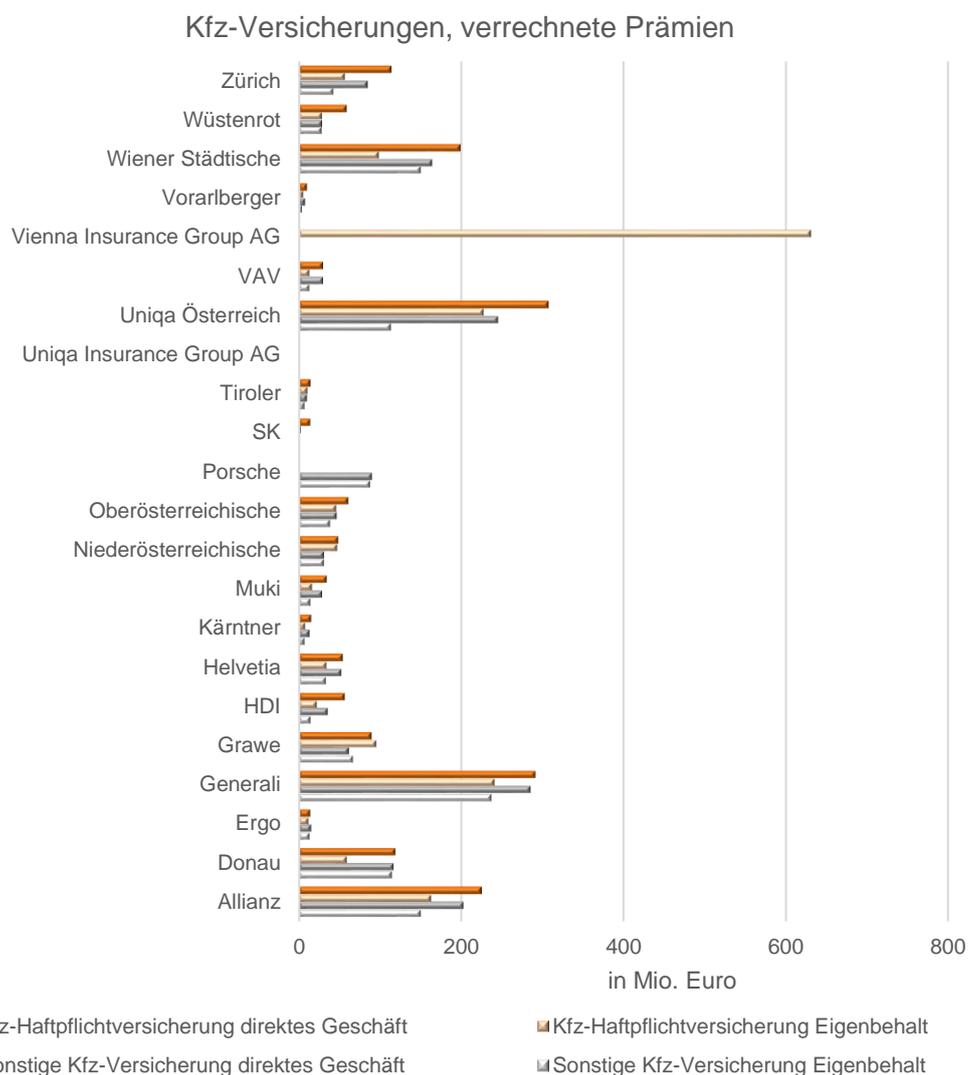


Abbildung 23: verrechnete Prämien in der Sparte Kfz-Versicherung im Geschäftsjahr 2017

Von 20 Unternehmen, die die sonstige Kfz-Versicherung betreiben, weisen lediglich vier Unternehmen eine Combined Ratio von unter 100% aus. In der Kfz-Haftpflichtversicherung weisen von 21 Unternehmen acht Unternehmen eine Combined Ratio von unter 100% aus.

Die Einkommensersatzversicherung hat das viertgrößte Prämienvolumen mit 1,1 Mio. Euro. Dieses Geschäft wird von 25 Unternehmen betrieben. Das Prämienvolumen teilt sich wie folgt auf:

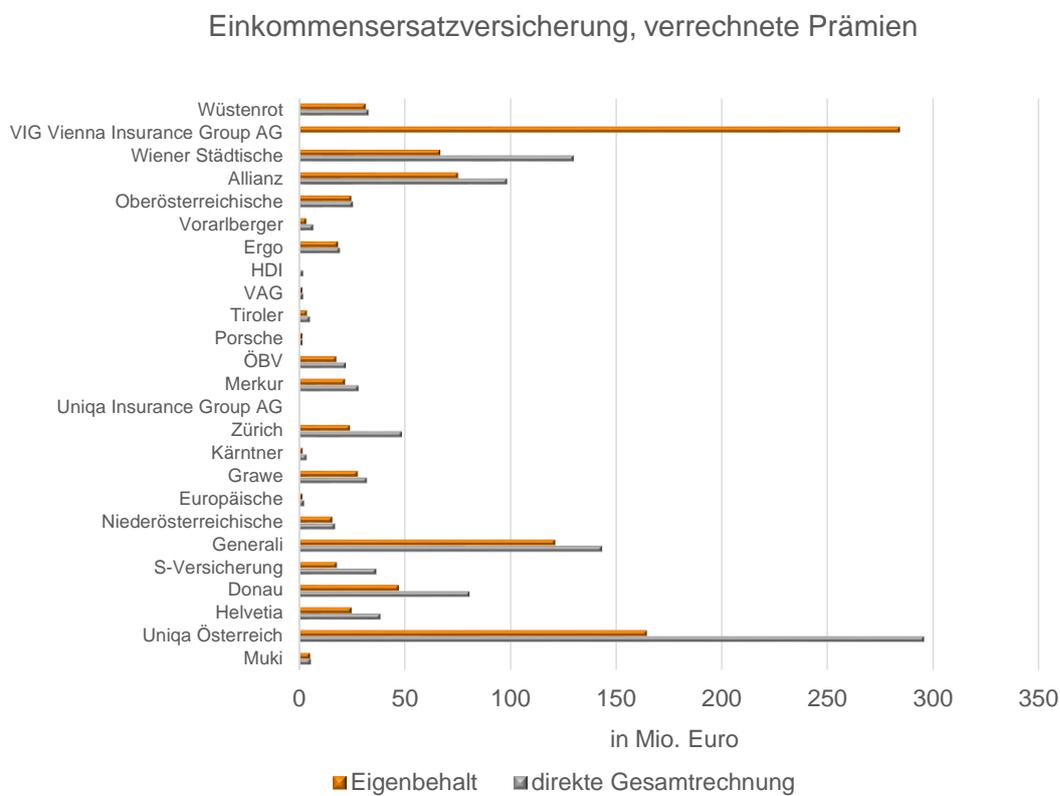


Abbildung 24: Verrechnete Prämien in der Sparte Einkommensersatzversicherung im Geschäftsjahr 2017

3. Prämienentwicklung Lebensversicherung

Der in den Vorjahren beobachtete österreichweite Prämienrückgang (verrechnete Prämien, Gesamtrechnung) der Lebensversicherung setzte sich auch im Jahre 2017 fort. Die Entwicklungen in der Lebensversicherung sind zum einen auf das Niedrigzinsumfeld und die anhaltend niedrigen Renditeerwartungen zurückzuführen. Zum anderen sind seit der Steuerreform mit Wirkung zum 1.1.2016 Beiträge zu Lebensversicherungen bei Neuverträgen steuerlich nicht mehr absetzbar. Auch hat sich bei den laufenden Prämien der Gedanke der Risikovorsorge nicht umsetzen lassen.

- Die Prämien in der **konventionellen Lebensversicherung** sind daher insgesamt um 9,3% auf 4,257 Mrd. (2016: 10,3%) rückläufig. Wie bereits im Vorjahr verringerte sich auch im Jahre 2017 das Einmalergeschäft in der konventionellen Lebensversicherung im Geschäftsjahr 2017 um 29,4% auf 0,593 Mrd. Euro (2016: -43,1%). Abnehmend sind aber auch die laufenden Prämieinnahmen mit 4,9% auf 3,664 Mrd. (2016: +2,6%).
- Hingegen konnten die **Prämien in der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung** um 9,6% auf 1,475 Mrd. (2016: 8,2%) gesteigert werden. Dieser Trend der Zunahme der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung ist im gesamten europäischen Raum beobachtbar.

Europaweit betrachtet ist Österreich in der Lebensversicherung unter den Top 15 Anbietern. Die prämienreichsten Länder sind das Vereinigte Königreich (26% Marktanteil), Frankreich (19% Marktanteil) Deutschland (16% Marktanteil) sowie Italien (12% Marktanteil).

2017 Anteil am europäischen Prämienvolumen Leben, direkte Gesamtrechnung			
Frankreich	26%	Niederlande	2%
UK	19%	Schweden	2%
Deutschland	16%	Belgien	2%
Italien	12%	Norwegen	1%
Irland	6%	Österreich	1%
Spanien	4%	Portugal	1%
Luxemburg	3%	Polen	1%
Dänemark	3%	Finnland	1%

4. Prämienentwicklung: Ausblick

Die aktuelle Prämienentwicklung 2018 ist wieder als positiv zu bezeichnen. Die verrechneten Prämien der direkten Gesamtrechnung beliefen sich im zweiten Quartal 2018 auf 4,14 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres bedeutet das eine Erhöhung um +3,50%. Die Prämieinnahmen im ersten Halbjahr zeigen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum eine Erhöhung auf 9,38 Mrd. Euro.

- Mehr als die Hälfte der Prämien kommt im ersten Halbjahr 2018 aus der Schaden- und Unfallversicherung. In der Schaden- und Unfallversicherung (direkte Gesamtrechnung) wurden im ersten Quartal 2018 2,25 Mrd. Euro vereinnahmt. Im Vergleich zum Vorjahresquartal bedeutet das eine Erhöhung um +4,94%. Die Prämieinnahmen in der Schaden- und Unfallversicherung zeigen im ersten Halbjahr 2018 einen Zuwachs von 3,36% auf 5,38 Mrd. Euro gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres.
- In der Lebensversicherung (inkl. der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung) wurden im zweiten Quartal 2018 1,34 Mrd. Euro Prämien eingenommen. Das bedeutet eine Erhöhung um +0,86% gegenüber dem Vorjahresquartal, wobei sich der Anteil der Einmalprämien in der Lebensversicherung im ersten Halbjahr 2018 von 14,79% auf 15,41% oder um 8 Mio. Euro gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 erhöht hat. Bei den laufenden Prämien ist eine Verminderung zu verzeichnen. Der Anteil der Prämien aus der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung an den gesamten Prämien der Bilanzabteilung Leben hat sich im ersten Halbjahr gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert von 23,93% auf 24,87% erhöht. In Europa hat sich der Anteil der fond- und indexgebundenen Lebensversicherung von 39% im ersten Halbjahr 2017 auf 40% im ersten Halbjahr 2018 gesteigert.
- Die Krankenversicherung verzeichnete im ersten Quartal 2018 einen Prämienanstieg um +4,31% im Vergleich zum Vorjahresquartal. Das Prämienvolumen in der Krankenversicherung im ersten Halbjahr 2018 zeigt einen Zuwachs von 4,24% auf 1,12 Mrd. Euro gegenüber dem ersten Halbjahr 2017.

5. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit

Mit dem Prämienrückgang geht im Jahr 2017 auch eine Reduktion des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) einher. Die Schaden- und Unfallversicherung liefert mit 86% den größten Beitrag zum EGT, der Anteil ist in den letzten Jahren stetig gestiegen (2014: 70%, 2015: 71%, 2016: 2017: 73%).

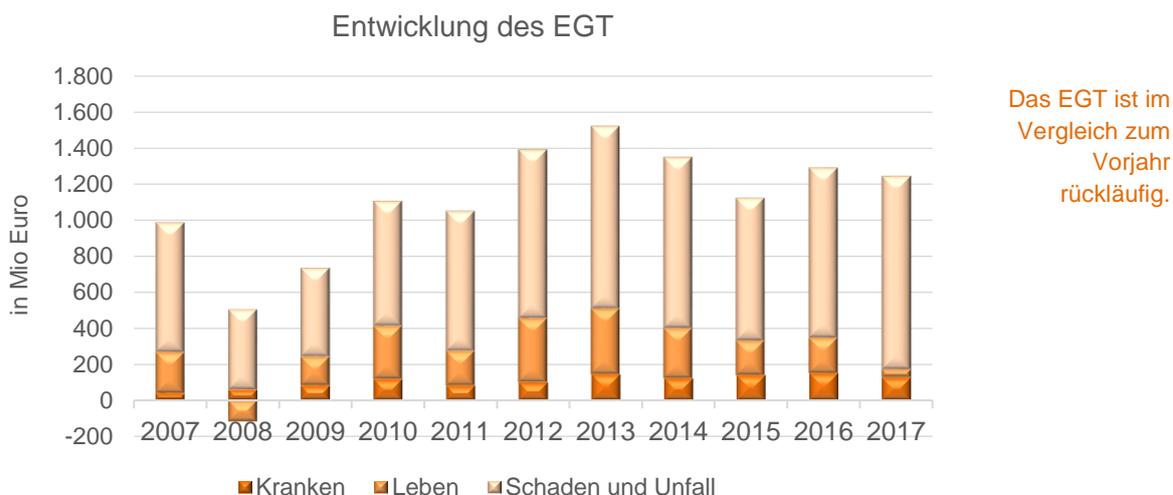


Abbildung 25: Entwicklung des EGT

Im ersten Halbjahr 2018 verringerte sich das versicherungstechnische Ergebnis im österreichischen Versicherungsmarkt um -6,44%. Beim Finanzergebnis ist eine Verringerung um -16,62% gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 festzustellen. Das führt gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres zu einer Abnahme des EGT um -25,72%.

6. Versicherungstechnisches Ergebnis

Die Versicherungsbranche weist im Geschäftsjahr 2017 mit 577,9 Mio. Euro (+2,8%) ein verbessertes versicherungstechnisches Ergebnis im Eigenbehalt aus.

- In der Schaden- und Unfallversicherung ist eine gewaltige Steigerung im Abschlussjahr auf 399,4 Mio. Euro (+84,4%) festzustellen, welche jedoch hauptsächlich aus einem Einmaleffekt (Auflösung der Generali Holding und Freiwerden der Schwankungsrückstellung) herrührt.
- Branchenweit ist in der Lebensversicherung, wo das versicherungstechnische Ergebnis durch das Finanzergebnis „getragen“ wird, ein massiver Einbruch auf 50,3 Mio. Euro (-74,4%) festzustellen.
- Die Krankenversicherung hat eine Abnahme auf 128,3 Mio. Euro (-13,7%) zu verzeichnen.

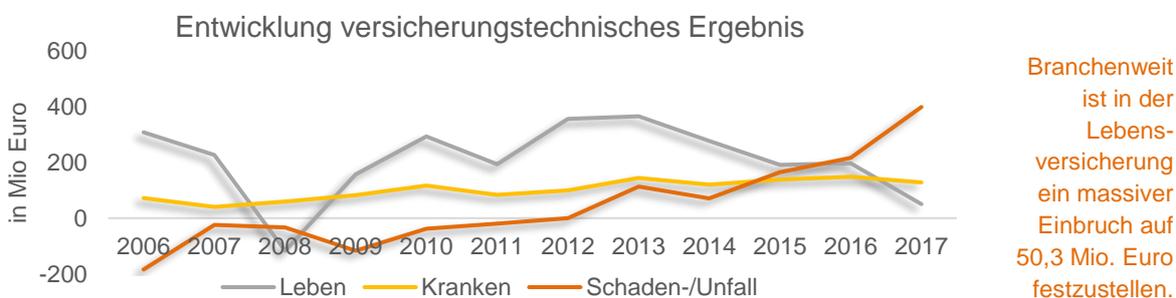
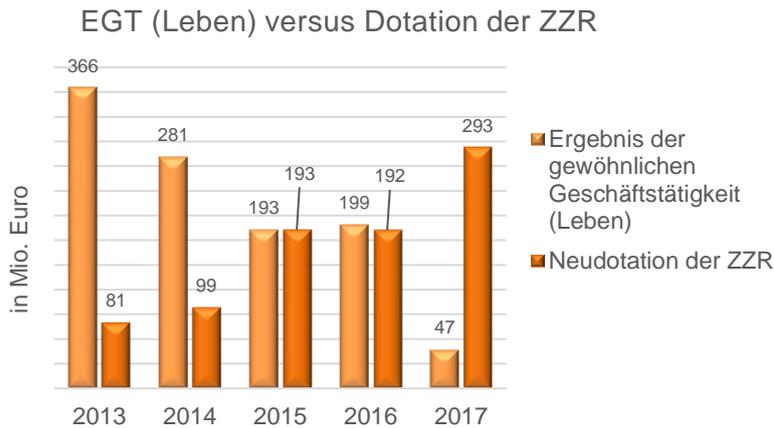


Abbildung 26: Entwicklung des versicherungstechnischen Ergebnisses

Die Entwicklung des Ergebnisses in der Lebensversicherung ist auch vor dem Hintergrund der verpflichtenden Zuführung zur Zinszusatzrückstellung zu sehen, welche für die gegenüber den Versicherten bestehenden Zinsverpflichtungen zu bilden ist, soweit die derzeitigen oder zu erwartenden Erträge aus der Finanzgebarung nicht zur Deckung dieser Verpflichtungen ausreichen.

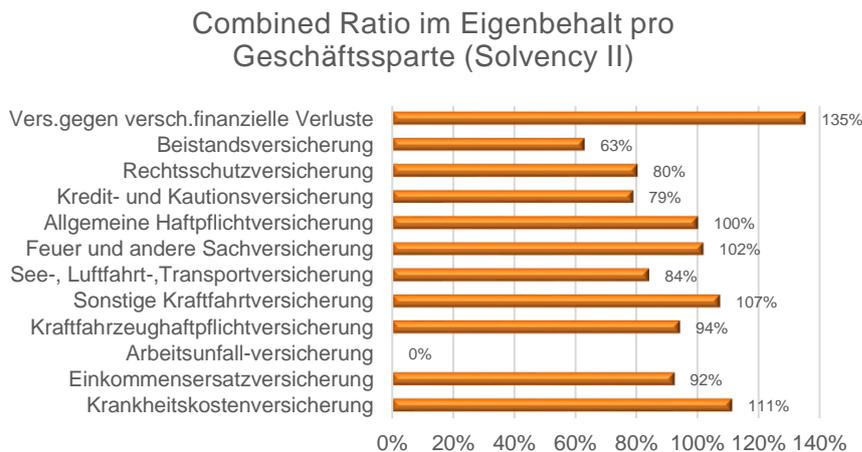


Im Jahr 2017 wurden der Zinszusatzrückstellung rund 300 Mio. Euro zugeführt. Diese beträgt branchenweit zum 31.12.2017 857 Mio. Euro.

Abbildung 27: EGT (Leben) versus Dotation der ZZR im Zeitverlauf

Die durchschnittliche Nettoverzinsung gemessen an den UGB Werten ist 2017 im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken, liegt jedoch mit 3,31% über dem über die Branche ermittelten durchschnittlichen Rechnungszinssatz von 2,49%.

Die Combined Ratio in der Schaden- und Unfallversicherung nach den für das Solvency II Meldewesen gemeldeten LOBs (Lines of Business) stellt sich branchenweit wie folgt dar:



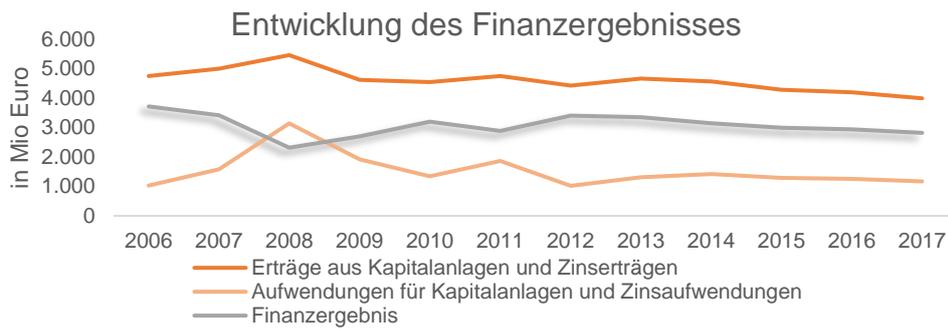
Versicherungen gegen verschiedene finanzielle Verluste, Krankheitskostenversicherung, Sonstige Kraftfahrtversicherungen sowie Feuer und andere Sachversicherungen sind die LoBs mit einer Combined Ratio von über 100%.

Abbildung 28: Combined Ratio im Eigenbehalt pro Line of Business, Geschäftsjahr 2017

7. Finanzergebnis

Das Finanzergebnis 2017 hat sich im Vergleich zu 2016 um 4% auf 2.824 Mio. Euro vermindert. Im Vergleich zum Vorjahr verringerten sich sowohl die Aufwendungen für Kapitalanlagen und Zinsaufwendungen als auch die Erträge aus Kapitalanlagen und Zinserträgen. Dies ist zum einen auf einen Rückgang der Beteiligungserträge um 16% im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen. Ein Teil wurde durch einen erhöhten Gewinn aus dem Abgang von Kapitalanlagen (+11%) kompensiert. Die höheren Aufwendungen für Kapitalanlagen und Zinsaufwendungen sind hauptsächlich auf die um 33% gestiegenen Aufwendungen für die Vermögensverwaltung zurückzuführen.

Diese Entwicklung ist auch im ersten Halbjahr 2018 zu beobachten, wo eine im Vergleich zum ersten Halbjahr 2017 weitere Abnahme des Finanzergebnisses zu beobachten ist.



Das Finanzergebnis 2017 hat sich im Vergleich zu 2016 um 4% auf 2.824 Mio. Euro vermindert.

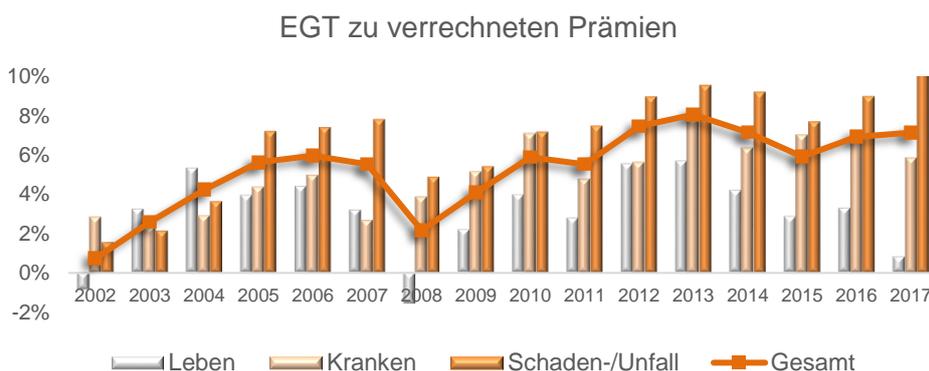
Abbildung 29: Entwicklung des Finanzergebnisses

8. Umsatzrendite

Die Umsatzrendite, welche die Relation des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zu verrechneten Prämien wiedergibt, ist 2017 auf **6,9%** gestiegen.

- Die Steigerung ist auf die Entwicklung in der gewinnbringendsten Bilanzabteilung, der Schaden- und Unfallversicherung mit einer Umsatzrendite von 10,47%, zurückzuführen.
- In der Krankenversicherung wurde die Steigerung des Vorjahres fortgesetzt und im Jahr 2017 mit 7,25% der zweithöchste Wert seit 2006 ausgewiesen. Nur 2013 wurde mit 7,9% in dieser Bilanzabteilung eine noch höhere Umsatzrendite erreicht.
- Die Umsatzrendite der Lebensversicherung, welche 2016 noch 3,3% betrug, ist im Jahr 2017 auf 0,82% gesunken und hat damit einen der drei tiefsten Werte seit 2002 erreicht.

Die aktuelle Umsatzrendite des ersten Halbjahres 2018 beträgt 13,8%. Dieser Wert ist unter jenem des ersten Halbjahres 2017 (19,3%). Während die Umsatzrendite in der Lebensversicherung im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres gestiegen ist und einen positiven Wert ausweist, sind die Werte der anderen beiden Bilanzabteilungen gesunken.



Das gewinnbringendste Geschäft ist die Schaden- und Unfallversicherung mit 10,5% Umsatzrendite.

Abbildung 30: Entwicklung der Umsatzrendite

C. AUSLANDSBEZUG ÖSTERREICHISCHER (R)VU

Die österreichischen (R)VU haben einen nicht unerheblichen Auslandsbezug. Das gesamte Auslandsgeschäft österreichischer (R)VU setzt sich aus zwei Komponenten zusammen:

- aus der Tätigkeit über Beteiligungen in ausländischen Märkten sowie
- aus dem Geschäft über den freien Dienstleistungsverkehr und über Zweigniederlassungen.

Ein weiterer Auslandsbezug ergibt sich

- aus der Rückversicherungsabgabe an ausländische Rückversicherer und
- durch Kapitalveranlagungen im Ausland.

1. Tätigkeit über Beteiligungen in ausländischen Märkten

Die österreichischen Versicherungsunternehmen erzielten im Jahr 2017 ein Prämienvolumen iHv 18.133,5 Mio. Euro (Gesamtrechnung). Nach Abzug der Rückversichereranteile ergibt sich ein Eigenbehalt iHv 15.071,2 Mio. Euro, hierauf entfiel auf die inländischen Unternehmen der fünf großen österreichischen Versicherungsgruppen (Wiener Städtische, Uniqa, Merkur, Wüstenrot, Grawe) Prämien iHv 8.370 Mio. Euro, somit über 56%.

Zusätzlich lukrierten diese Gruppen im Ausland Prämien von 5.533 Mio. Euro. Die **Auslandsgeschäftsquote** – dh Anteil an den Gesamtprämien der fünf großen Gruppen, der über Tochterunternehmen und/oder Beteiligungen im Ausland erzielt wurde – ist im Jahr 2017 zwar gegenüber dem Vorjahr weiter gesunken lag jedoch bei **40%**. Damit sank der Auslandsanteil um 13%. Ausschlaggebend war eine Prämienreduktion in Westeuropa aufgrund des Verkaufs dreier großer italienischer Tochterunternehmen der Uniqa Gruppe. Auf Zentraleuropa entfiel im Jahr 2017 65,8% des ausländischen Geschäfts.

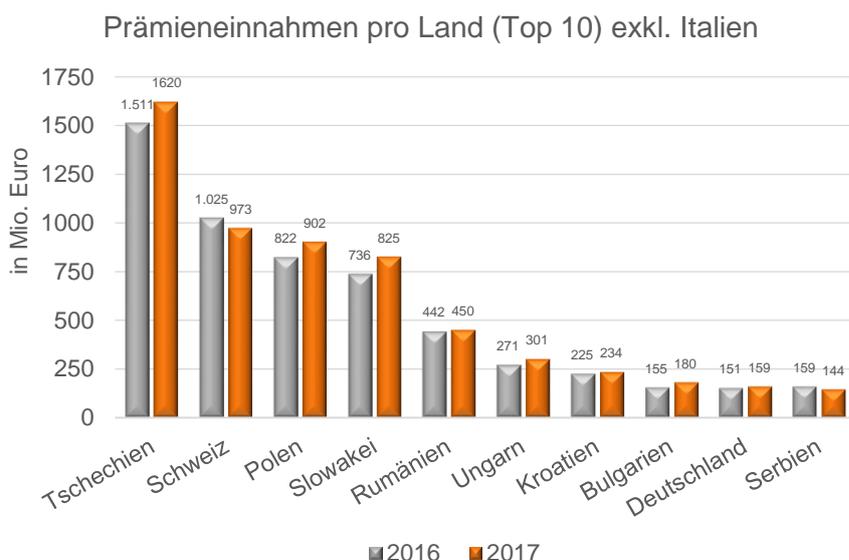
<i>Verrechnete Prämien Eigenbehalt in Mio. Euro</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
<i>Prämien aller österreichischer Versicherungsunternehmen</i>	15.659	15.182	15.071
<i>davon Prämien der Solo-Unternehmen der fünf großen Versicherungsgruppen</i>	8.588	8.345	8.370
<i>ausländische Prämien der Beteiligungsunternehmen und Tochterunternehmen der fünf großen Versicherungsgruppen</i>	7.320	6.506	3.533
<i>Gesamtprämien der fünf großen österreichischen Versicherungsgruppen</i>	15.908	14.851	13.903

Abbildung 31: verrechnete Prämien der österreichischen Versicherungsgruppen

Bei der Wiener Städtischen Versicherungsgruppe ist das Verhältnis inländischer zu ausländischen Prämien beinahe 50%, während bei der Uniqa Versicherungsgruppe der Anteil des Auslandsgeschäfts knapp unter 25% liegt. Bei der Grawe Versicherungsgruppe beträgt der Auslandsanteil 35%. Das Geschäft der Merkur Gruppe und die Wüstenrot Gruppe ist inlandsdominiert.

Hinsichtlich der Anzahl der Tochterunternehmen und Beteiligungen hielten österreichische Versicherungsgruppen im Jahr 2017 Anteile an 96 Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen sowie 43 Gesellschaften, die Nebendienstleistungen erbringen (Ancillary Service Undertakings) außerhalb Österreichs. Über diese sind sie in 27 Ländern tätig. Im Jahr 2017 gab es Veränderungen in Italien, in Bosnien-Herzegowina, Rumänien und Lettland. Der Zugang in Bosnien-Herzegowina betrifft die Akquisition eines Unternehmens durch die GRAWE Gruppe. In Rumänien erwarb die Vienna Insurance Group ein Tochterunternehmen der AXA Group. In Lettland wurden zwei Gesellschaften der Vienna Insurance Group verschmolzen. In Italien wurden die Beteiligungen der UNIQA Gruppe verkauft.

Neben der Anzahl der Beteiligungen bieten die gezeichneten Prämien pro Sitzstaat einen Einblick in das Auslandsgeschäft österreichischer Versicherungsunternehmen:



Tschechien ist mit einem Prämienanteil von 24% des ausländischen Geschäfts der bedeutsamste Markt für die österreichischen Versicherungsgruppen.

Abbildung 32: Prämieneinnahmen der Beteiligungen österreichischer Versicherungsgruppen in Mio. Euro nach Sitz im entsprechenden Staat

Eine Aufteilung der Prämien nach Ländern zeigt, dass Tschechien mit einem Prämienanteil von 24% des ausländischen Geschäfts der bei weitem bedeutendste ausländische Markt ist. Der hohe Prämienanteil der Schweiz mit 14% ist auf die Rückversicherungsgesellschaft Uniqa RE der Uniqa Insurance Group zurückzuführen. Zu den weiteren Schlüsselmärkten für österreichische Gruppen zählen Polen, die Slowakei, Rumänien, Ungarn und Kroatien.

Eine Zuordnung der verrechneten Prämien gemäß Einteilung nach geographischen Gebieten zeigt die Bedeutung der Märkte Zentral- und Osteuropa für österreichische Versicherungsgruppen: rund ein Viertel des gesamten Prämienvolumens wird in diesen Märkten erzielt. Auf den südosteuropäischen Raum entfielen lediglich 9% des Prämienvolumens.

2. Ausländische Aktionäre

Neben der Tatsache, dass österreichische (R)VU an ausländischen Unternehmen beteiligt sind, ist die Herkunft der Aktionäre der österreichischen (R)VU von großer Relevanz. Von den 30 Versicherungsaktiengesellschaften sind 15 Unternehmen in ausländischer Hand, 15 Unternehmen haben inländische Aktionäre. Zählt man die sieben Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit auch zu den inländisch dominierten Gesellschaften, befinden sich zum 31.12.2017 59% der österreichischen (R)VU im inländischen Besitz.

3. 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 idR Niederlassungsfreiheit oder des freien Dienstleistungsverkehrs tätig zu werden. Per 30.06.2018 haben zwölf österreichische Versicherungsunternehmen insgesamt 27 Zweigniederlassungen in zehn verschiedenen EU-Ländern sowie in der Schweiz:

Land	Anzahl der Zweigniederlassungen
<i>Italien</i>	4
<i>Slowenien</i>	4
<i>Ungarn</i>	4
<i>Slowakei</i>	3
<i>Tschechien</i>	3
<i>Deutschland</i>	2
<i>Rumänien</i>	2
<i>Schweiz</i>	2
<i>Bulgarien</i>	1
<i>UK</i>	1
<i>Kroatien</i>	1
Summe	27

Abbildung 33: Anzahl der Zweigniederlassungen österreichischer (R)VU

Diese im Rahmen des EU-Beitritts als bahnbrechende Möglichkeit propagierte Tätigkeitsform hat sich in Österreich bisher nicht durchgesetzt. Der Anteil der im Rahmen des freien Niederlassungs- und Dienstleistungsverkehrs verrechneten Prämien³⁹ am gesamten Prämienvolumen beträgt lediglich rund 2,7%. Damit liegt Österreich unter dem europäischen Durchschnitt von rund 10%. Der größte Anteil des grenzüberschreitenden Geschäfts entfällt europaweit auf die fonds- und indexgebundene Lebensversicherung mit 30%.

Im Vergleich zum Jahr 2016 zeigt sich in Österreich im Jahr 2017 eine leichte Prämiensteigerung des im Rahmen des Dienstleistungsverkehrs und über eine Zweigniederlassung gezeichneten Geschäfts. Diese Entwicklung geht konform mit der Steigerung des Prämienvolumens der gesamten Branche, sodass der Anteil im Rahmen des Dienstleistungsverkehrs und über eine Zweigniederlassung gezeichneten Geschäfts an den gesamten verrechneten Prämien der direkten und indirekten Gesamtrechnung beinahe in etwas dem Wert des Vorjahres entspricht.

<i>verrechnete Prämien-GR (in Mio. Euro)</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
<i>Dienstleistungsverkehr</i>	0,54	0,42	0,37	0,31	0,32
<i>Niederlassungsverkehr</i>	0,26	0,15	0,12	0,17	0,16
	0,80	0,57	0,49	0,48	0,48
<i>Anteil an den gesamten verrechneten Prämien-GR</i>	4,2%	3,0%	2,6%	2,6%	2,7%

Abbildung 34: Verrechnete Prämien, Zweigniederlassungs- und Dienstleistungsverkehr

³⁹ Die verrechneten Prämien für den Dienstleistungs- und Zweigniederlassungsverkehr entsprechen jenen der Gesamtrechnung (direkt und indirekt).

Folgende Grafik zeigt die Aufteilung des Prämienaufkommens des Niederlassungs- und Dienstleistungsverkehrs im Jahr 2017 für jene Länder, bei denen die verrechneten Prämien mehr als 4 Mio. Euro betragen.

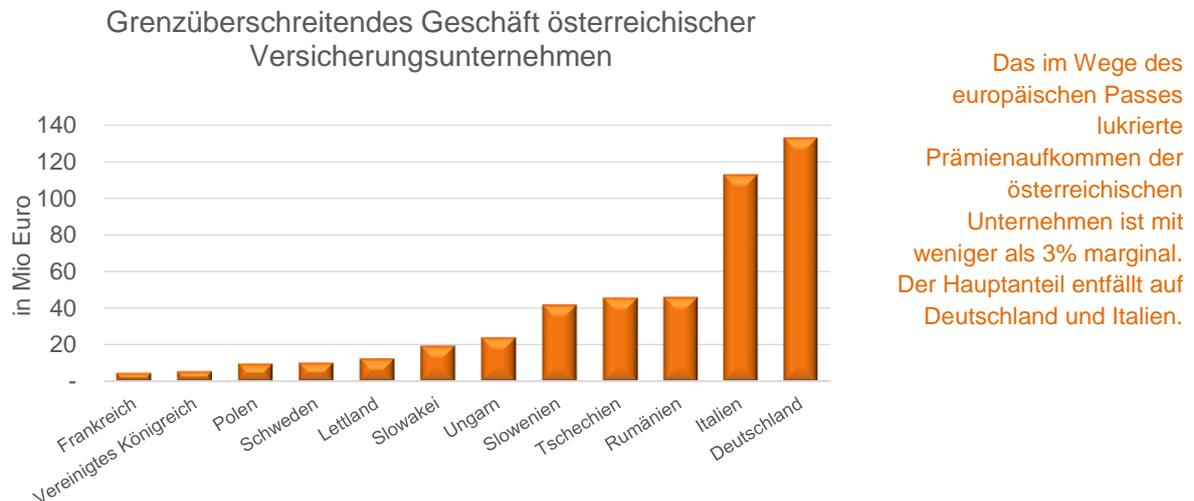


Abbildung 35: Prämien österreichischer Unternehmen im Rahmen des Zweigniederlassungs- und freien Dienstleistungsverkehrs in Mio. Euro

- Das Prämienvolumen in Deutschland ist hauptsächlich der Generali Versicherung AG (25%) sowie der Wiener Städtischen Versicherung AG (20%) und der UNIQA Österreich Versicherungen AG (15%) geschuldet.
- Das Geschäft in Italien wird durch die DONAU Versicherung AG Vienna Insurance Group mit 25% sowie der Wiener Städtischen Versicherung AG Vienna Insurance Group mit 23%, UNIQA Österreich Versicherungen AG mit 19% sowie Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe mit 15% dominiert.
- In Rumänien verzeichneten im Geschäftsjahr 2017 neun Unternehmen verrechnete Prämien. Der Löwenanteil fällt auf Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe (54%), Porsche Versicherungs-Aktiengesellschaft (28%) und die Österreichische Hagelversicherung Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (28%).
- In Tschechien waren im Geschäftsjahr 2017 elf österreichische Versicherungsunternehmen aktiv. Das größte Prämienvolumen verzeichnete die D.A.S. Rechtsschutz AG (28%), die HDI Versicherung AG (25%), die Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe (25%) sowie die Österreichische Hagelversicherung Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (15%).

4. Abgegebene Rückversicherung

Neben den Verflechtungen auf Beteiligungsebene ist für die Beurteilung des Auslandsbezugs auch das Exposure an ausländische Rückversicherer von Interesse. Der Auslandsanteil pro Land stellt sich wie folgt dar:

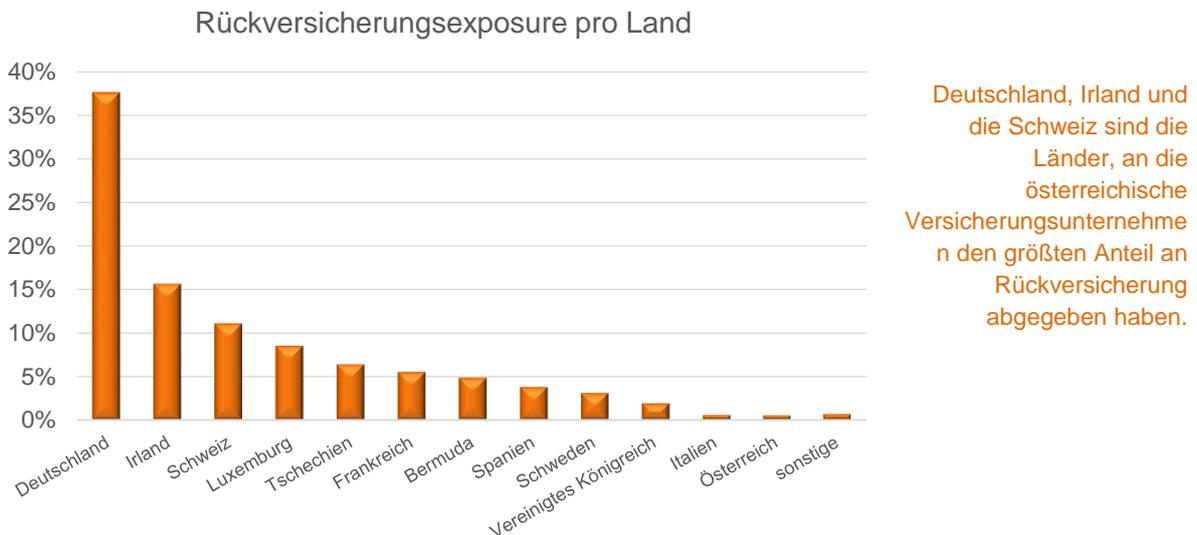


Abbildung 36: Rückversicherungsexposure pro Land

Im Geschäftsjahr 2017 dominiert das Exposure in Deutschland, Irland und der Schweiz:

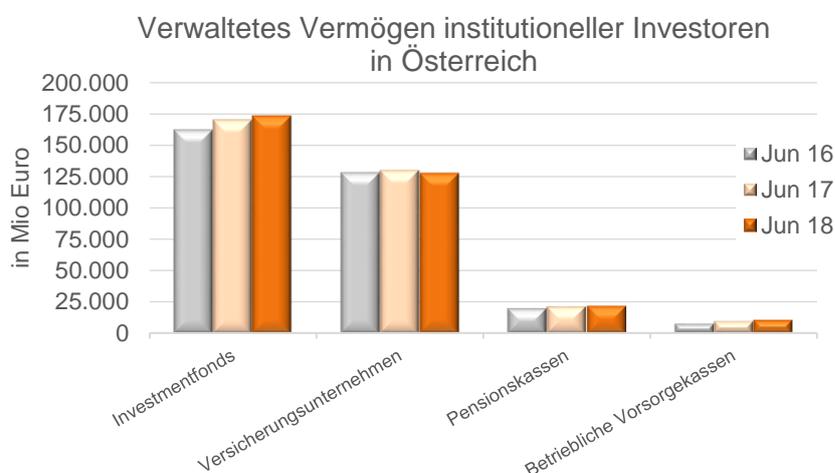
- Die Hannover Rueck SE, die R+V Versicherung AG sowie General Reinsurance AG sind die drei Unternehmen mit den höchsten Exposures in Deutschland.
- In Irland dominieren die beiden Unternehmen Partner Reinsurance Europe SE und Talanx Reinsurance (Ireland) SE.
- In der Schweiz die Validus Reinsurance (Switzerland) Ltd., die Deutsche Rueckversicherung Schweiz AG sowie die Uniqa Re AG und in Luxemburg die Gesellschaften der Swiss Re.

D. VERANLAGUNG

1. Verwaltetes Vermögen

Die Versicherungsunternehmen sind stabile institutionelle Investoren und gemessen am verwalteten Volumen der zweitgrößte Finanzsektor Österreichs.

Das verwaltete Vermögen (gemessen am Zeitwert) der österreichischen (R)VU belief sich zum 30.6.2018 auf rund 128 Mrd. Euro. Davon entfallen rund 20 Mrd. Euro (15%) auf die fonds- und indexgebundene Lebensversicherung. Im Vergleich dazu betrug das verwaltete Vermögen der Investmentfonds 173 Mrd. Euro⁴⁰, der Pensionskassen 22 Mrd. Euro und der betrieblichen Vorsorgekassen 11 Mrd. Euro. Im Vergleich zum Vorjahr ist das verwaltete Vermögen der österreichischen VU bei einer Zeitwertbetrachtung rückläufig.



Die Zahl der von den österreichischen (R)VU zu verwaltenden Assets (VAG/UGB Abschluss) hat sich auf fast 114 Mrd. Euro erhöht. Gemessen am Zeitwert ist das verwaltete Vermögen zum 30.6.2018 in der Solvenzbilanz rückläufig und belief sich auf rund 128 Mrd. Euro.

Abbildung 37: Verwaltetes Vermögen institutioneller Investoren in Österreich zum 30.6.2018

Für die Kapitalanlage gilt seit 2016 die Anlagefreiheit in Kombination mit dem Prudent-Person-Prinzip. Zur Konkretisierung des Prudent-Person-Prinzips hat die FMA als erste europäische Behörde qualitative Anforderungen für die Kapitalanlage in einer Verordnung (Versicherungsunternehmen-Kapitalanlageverordnung, VU-KAV)⁴¹ präzisiert. Diese legt ua Anforderungen iZm dem Konzentrationsrisiko, der Kreditrisikoanalyse und dem Derivate-Einsatz fest. Zusätzlich gelten unverändert für mehr als 85% des verwalteten Vermögens die besonderen Sicherheitsbestimmungen für den Deckungsstock⁴².

Parallel zu den gesetzlichen Sicherheitsanforderungen stehen die VU durch das Niedrigzinsumfeld vor einer großen Herausforderung:

Während bislang garantierte Erträge durch die Veranlagung in Staatsanleihen mit wenig Risiko erwirtschaftet wurden, ist dies im Niedrigzinsumfeld nicht mehr möglich. Deshalb und um neue Risiken im Anlageverhalten frühzeitig zu erkennen, überwacht die FMA sorgfältig die Entwicklung der Portfoliozusammensetzung der VU. Berücksichtigt werden hierbei insb. Kennzahlen zu den Anleihen-Portfolios, Illiquiditätsprämien iZm Search-For-Yield und besondere Investments wie zB Derivate oder Fonds.

⁴⁰ Exkl. Fonds, die ausschließlich gem. ImmoInvFG oder AIFMG aufgelegt sind.

⁴¹ Vgl. <https://www.fma.gv.at/national/fma-verordnungen/>.

⁴² Die dem Deckungsstock gewidmeten Vermögenswerte bedecken die versicherungstechnischen Rückstellungen und stellen das Vorhandensein ausreichender Vermögenswerte zu jeder Zeit sicher (vgl. § 300 ff VAG 2016).

2. Asset Allokation

Die Asset Allokation der VU ist sowohl auf nationaler Ebene wie auch im europäischen Vergleich über die Jahre hinweg sehr stabil.

In den Gesamtmaktdarstellungen sind Veränderungen der Allokation zu den einzelnen Anlageklassen oft geringer als 1%⁴³. Mögliche Ursachen für die geringen Gesamtmaktdveränderungen sind Anpassungen innerhalb der ausgewiesenen Anlageklassen (zB Finanzsektor- versus Unternehmensanleihen), Marktbewegungen oder konzentrierte Marktstrukturen, welche bewirken, dass einige wenige große VU mit geringen Veränderungen die Gesamtmaktd-Allokation prägen. Große Unterschiede gibt es jedoch in der Asset Allokation der einzelnen VU.

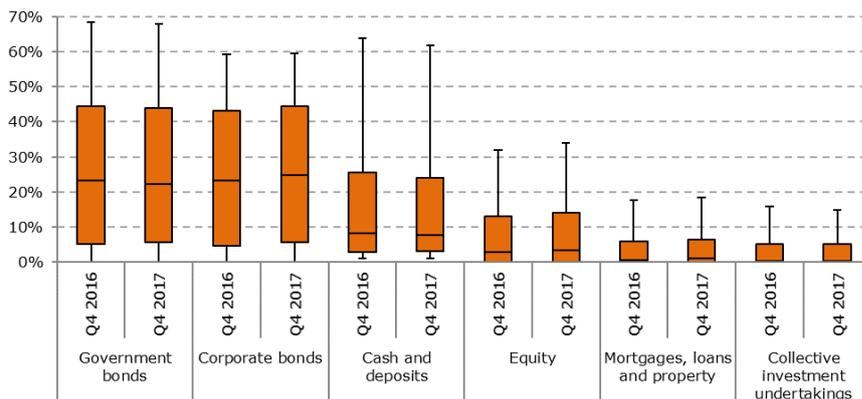
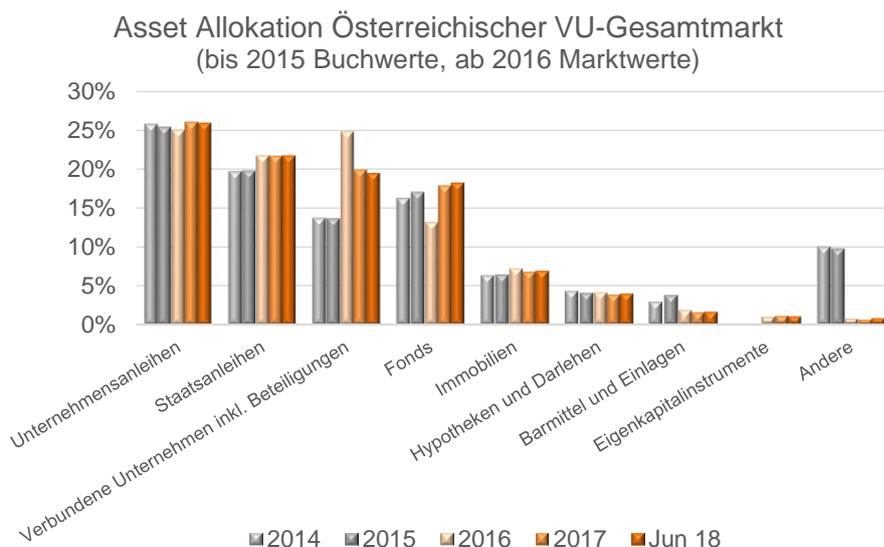


Abbildung 38: Verteilung der Asset Allokation von Versicherungsunternehmen in Europa (Q: EIOPA Financial Stability Report June 2018)

Die Gesamtmaktd-Asset Allokation der VU in Europa ist extrem stabil, jedoch gibt es große Bandbreiten in der Asset Allokation der einzelnen VU.

Die österreichischen VU halten im Allgemeinen konservative, von Anleihen dominierte Portfolios.

Die wichtigste Anlageklasse sind Unternehmensanleihen (Finanzsektor und Corporates) mit 26% der Gesamtmaktd-Allokation, gefolgt von Staatsanleihen mit 22%. Investmentfonds sind mit über 18% eine wichtige Anlageform und ebenso überwiegend Anleihen-Fonds⁴⁴. In Summe werden mehr als 60% des Gesamtmaktdvolumens das sind mehr als 60 Mrd. Euro (exkl. ILV/FLV) in Anleihen gehalten.



Die aggregierte Asset Allokation der österreichischen VU ist ebenso sehr stabil.

In Summe halten die österreichischen VU mehr als 60% des Gesamtmaktdvolumens in Anleihen das sind mehr als 60 Mrd. Euro.

Abbildung 39: Entwicklung der Asset Allokation in Österreich

⁴³ Vgl. EIOPA Financial Stability Report June 2018, S. 57.

⁴⁴ Zum 30.6.2018 entfallen auf Anleihen-Fonds 13% der Gesamtmaktd-Allokation.

Die Gesamtmarkt-Allokation entspricht weitgehend den europäischen Durchschnitts, höher ist jedoch der Anteil von Fonds, Beteiligungen und Immobilien.

Während der hohe (Aktien-)Beteiligungs-Anteil mit 19% der Gesamtmarkt-Allokation auch auf Holding-VUs zurückzuführen ist, liegt auch der Immobilien-Anteil (7%), wenngleich unter jenem für die Pensionskassen⁴⁵ über den europäischen VU-Durchschnitt⁴⁶.

	Staatsanleihen	Unternehmensanleihen	Aktien	Barvermögen und Bank-einlagen	Hypotheken und Darlehen	Immobilien	Andere
EU/EEA	31,58%	32,63%	15,35%	4,91%	5,23%	2,25%	8,05%
Belgien	49,76%	22,96%	6,40%	2,99%	10,66%	2,84%	4,38%
Bulgarien	53,51%	17,72%	10,11%	12,19%	0,52%	2,90%	3,06%
Dänemark	18,04%	36,92%	31,16%	3,01%	3,60%	2,24%	5,04%
Deutschland	25,28%	37,34%	20,46%	3,76%	5,36%	2,03%	5,77%
Estland	28,79%	49,76%	1,64%	14,46%	0,53%	0,00%	4,83%
Finnland	11,50%	38,64%	16,69%	8,56%	4,82%	6,25%	13,54%
Frankreich	32,75%	35,66%	12,27%	3,08%	1,82%	2,38%	12,04%
Griechenland	60,14%	21,17%	4,45%	6,11%	1,05%	2,21%	4,86%
Irland	30,67%	31,71%	4,34%	23,09%	3,91%	1,35%	4,93%
Island	29,53%	15,96%	38,74%	4,72%	1,05%	0,08%	9,92%
Italien	51,65%	21,06%	13,64%	2,68%	0,88%	1,07%	9,00%
Kroatien	64,51%	4,12%	8,05%	5,81%	7,17%	7,93%	2,42%
Lettland	57,52%	14,40%	2,68%	21,33%	0,56%	1,13%	2,38%
Liechtenstein	23,20%	30,99%	7,36%	29,02%	4,89%	0,14%	4,40%
Litauen	68,90%	12,25%	2,81%	8,98%	1,08%	0,95%	5,02%
Luxemburg	31,89%	35,33%	8,82%	10,41%	6,95%	0,91%	5,69%
Malta	28,87%	19,19%	7,87%	16,36%	8,33%	1,92%	17,45%
Niederlande	35,63%	16,52%	6,62%	5,68%	26,71%	2,35%	6,49%
Norwegen	15,43%	45,76%	22,95%	2,42%	8,84%	0,42%	4,18%
Österreich	25,76%	31,01%	21,14%	3,69%	3,87%	6,84%	7,69%
Polen	54,09%	4,60%	24,52%	5,42%	3,49%	0,29%	7,59%
Portugal	48,23%	30,30%	9,54%	6,38%	0,80%	2,55%	2,19%
Rumänien	70,36%	6,35%	7,81%	11,62%	1,37%	1,51%	0,98%
Schweden	15,16%	31,38%	34,41%	3,93%	3,22%	3,17%	8,73%
Slowakei	49,04%	33,42%	4,74%	6,10%	1,35%	0,62%	4,74%
Slowenien	38,26%	33,53%	17,67%	3,63%	1,47%	1,84%	3,60%
Spanien	55,98%	22,15%	6,11%	8,38%	0,84%	2,44%	4,10%
Tschechien	50,48%	27,57%	7,72%	6,52%	0,84%	0,19%	6,68%
Ungarn	79,12%	3,68%	4,70%	5,21%	0,27%	0,09%	6,91%
Vereinigtes Königreich	21,22%	35,36%	14,99%	10,26%	8,21%	2,66%	7,31%
Zypern	18,69%	30,63%	19,45%	15,04%	2,56%	5,20%	8,44%

Abbildung 40: Asset Allokation von Versicherungsunternehmen im Ländervergleich (Q: EIOPA Financial Stability Report June 2018)

Die konzentrierte Struktur des österreichischen Versicherungsmarkts prägt die Gesamtmarkt-Analysen:

Während die zwei großen österreichischen Versicherungsgruppen (VIG, Uniqa) mehr als die Hälfte aller Assets verwalten, entfallen auf die Top 5 VU (Gruppen) mehr als 78% aller Assets. Trends aus den aggregierten Asset-Daten sind somit nur bedingt gültig und gelten in erster Linie für die größten VU. Viele kleine und mittlere VU verwalten hingegen kleinere Portfolios mit geringen Ressourcen, setzen zum Teil aktive Veranlagungsstrategien um und/oder lagern oft die Kapitalveranlagung aus⁴⁷.

Die Unterschiede in den Veranlagungsstrategien zeigen sich auch in den Asset Allokations-Bandbreiten:

So bewegt sich die Bandbreite der Allokation zu Immobilien beispielsweise zwischen 0% und 40%.

⁴⁵ Vgl. <https://www.fma.gv.at/pensionskassen/offenlegung/lage-der-oesterreichischen-pensionskassen/>.

⁴⁶ Je nach Meldebogen (Asset-Liste S.06.02. bzw. Solvenzbilanz S.02.01) können die Angaben geringfügig abweichen.

⁴⁷ Zum 31.12.2017 verwalten 18 kleinere und mittlere VU jeweils weniger als 500 Mio. Euro.

Der Vergleich der Median-Allokation zum Vorjahr⁴⁸ zeigt folgende Trends:

- Deutlich verringert hat sich der Anteil strukturierter Produkte (-38%) seit dem Inkrafttreten von Solvency II.
- Wie in den europäischen Analysen sind auch die Gesamtmarktveränderungen in Österreich nur sehr gering.
- So hat sich in 2018 beispielsweise die Median-Allokation zu Staatsanleihen um 1% erhöht, geringfügig verringert hat sich hingegen die Allokation zu Immobilien.

	Mittelwert	Median	Max	Min	Standard-abweichung
Staatsanleihen	19%	15%	57%	0%	16%
Unternehmensanleihen	23%	25%	63%	0%	17%
Besicherte Wertpapiere	0%	0%	0%	0%	0%
Investmentfonds	25%	14%	83%	0%	25%
Eigenkapitalinstrumente	10%	5%	79%	0%	18%
Immobilien	8%	6%	40%	0%	10%
Hypotheken und Darlehen	3%	2%	13%	0%	4%
Strukturierte Schuldtitel	1%	0%	9%	0%	2%
Barmittel und Einlagen	10%	4%	81%	0%	19%
Sonstige	0%	0%	0%	0%	0%

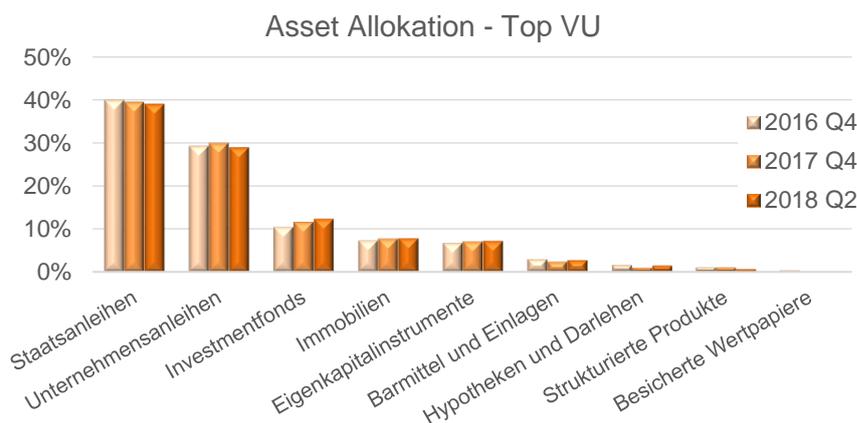
Abbildung 41: Deskriptive Statistik zur Asset Allokation von 36 österreichischen VU in % des Gesamtportfolios zum 30.06.2018

Die Einzel-Analysen zeigen Unterschiede in den Veranlagungsstrategien, welche in den Gesamtmarkt-Analysen nur bedingt ersichtlich sind:

- Während größere Komposit-VU das Bestandsvolumen von Staatsanleihen zB als Sicherheiten nutzbar machen können oder durch Umschichtungen von Staats- in Unternehmensanleihen von Bewertungs- und SCR-Unterschieden profitieren,
- veranlagen kleinere VU in der Schaden- und Unfallversicherung kurzfristiger (Staatsanleihen, Pfandbriefe, Barmittel) und ändern die Veranlagungsstrategie öfter auch durch unternehmensstrategische Entscheidungen.

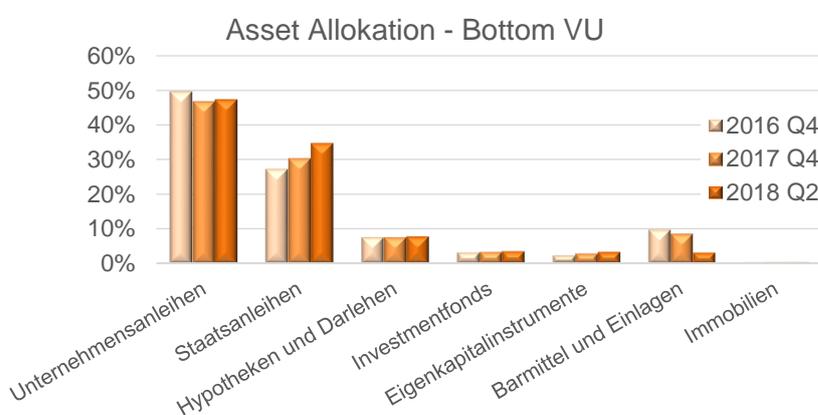
Nachstehende Abbildungen zeigen beispielhaft die Asset Allokation des größten und des kleinsten österreichischen VU (verwaltetes Vermögen 17 Mrd. Euro bzw. 30 Mio. Euro). Während beide VU ein hohes Exposure zur Republik Österreich haben, sind bei dem kleinsten VU mitunter größere Allokations-Änderungen. Konzentriert ist jedoch bei beiden VU der Bestand an Staatsanleihen: Während das größte VU mit mehr als 6 Mrd. knapp ein Drittel der Gesamtmarkt-Allokation zu Staatsanleihen hält, investiert das kleinste VU auch in Darlehen an die Republik Österreich.

⁴⁸ Vgl. Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft 2017, <https://www.fma.gv.at/versicherungen/offenlegung/lage-der-oesterr-versicherungswirtschaft/>.



Das größte VU hält den größten Bestand an Staatsanleihen, darunter mehr als 1 Mrd. österreichischer Staatsanleihen.

Abbildung 42: Asset Allokation Top VU



Auch das kleinste VU hat mit mehr als 17% des Gesamtportfolios auch über Darlehen ein hohes Exposure zur Republik Österreich.

Abbildung 43: Asset Allokation Bottom VU

3. Veränderungen im Anlageverhalten

Aufgrund der konzentrierten Marktstruktur sind die Gesamtmarkt-Feststellungen jeweils auch in Bezug auf deren Bedeutung für die Einzel-VU zu betrachten. Deshalb werden infolge Trends im Anlageverhalten in Form von Box Plots und unter Berücksichtigung der Einzel-VU dargestellt. Während sich die Datenqualität des Solvency II-Kapitalanlage-Meldewesens verbessert hat, gibt es nach wie vor Unterschiede in der Zuordnung zu Vermögenswertkategorien. Aus diesem Grund unterstützen die Informationen in diesem Kapitel das Erkennen von Trends, können jedoch Unschärfen enthalten. Falls nicht anders angegeben beziehen sich die Angaben auf Investments im Direktbestand, bewertet zu Marktwerten und in Bezug auf das Gesamtportfolio exkl. FLV/ILV.

In 2017 und 2018 ist die Allokation zu Staatsanleihen gestiegen:

- Die Gesamtmarkt-Allokation zu Staatsanleihen im Direktbestand mit rund 22 Mrd. Euro ist um 12% in 2017 im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Während die 14%ige Median-Allokation unverändert ist, ist der Anstieg ua auf die Erhöhung einiger VU zurückzuführen.
- Sechs VU halten mehr als 1 Mrd. Euro Staatsanleihen.

- Rund ein Viertel des Gesamtvolumens entfällt auf österreichische Staatsanleihen, ein weiteres Viertel auf Staatsanleihen von Emittenten in Emerging Markets, wobei mehrheitlich in die Anleihen von CEE-Staaten (zB SK, PL, SI) investiert wird.

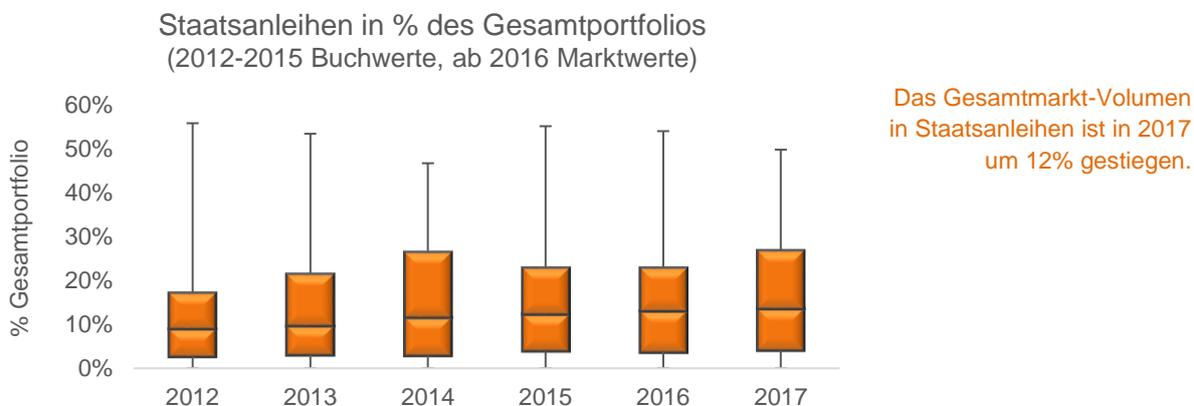
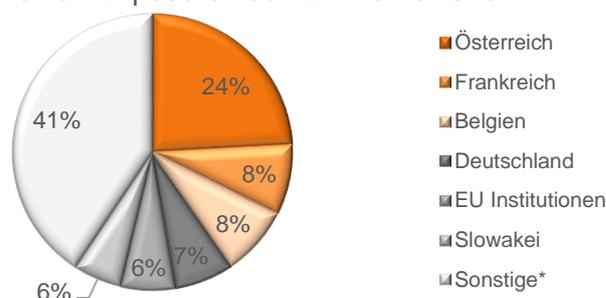


Abbildung 44: Allokations-Verteilung der VU zu Staatsanleihen (CIC-Kategorie 1 exkl. Anleihen mit Garantie der öffentlichen Hand)

Das Exposure zu Österreich bleibt gering (insgesamt weniger als 5% der Gesamtallokation) und ist diversifiziert nach Anlageform und Anlageklasse.

- Das Exposure gegenüber AT bleibt gering und beträgt zum 31.12.2017 inkl. Darlehen, Anleihen mit Garantien der öffentlichen Hand und Emissionen lokaler Gebietskörperschaften (regional government and local authorities, „RGLAs“) ca. 5,4 Mrd. Euro⁴⁹.
- Wichtige Emittenten sind aber auch FR, BE, DE, EU Institutionen, die Slowakei und Polen.

Staatsanleihen-Exposure nach Emittentenland



Die VU halten rund 5,4 Mrd. Euro an österreichischen Staatsanleihen.

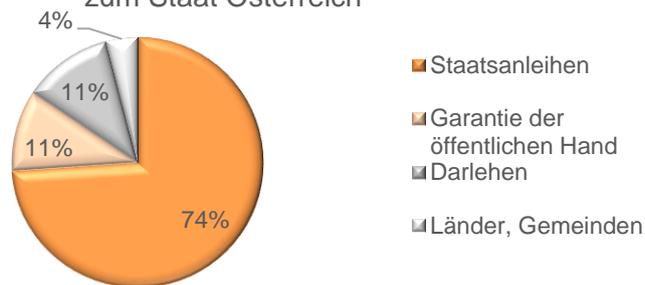
* Polen, Irland, Spanien, Italien, Niederlande, Slowenien, Luxemburg, Finnland, Tschechien, Litauen, Lettland, Kanada, Rumänien, Mexiko, Supranationale Emittenten, Israel, Venezuela, Chile, Portugal, Bulgarien, Ungarn, Malta, Kroatien, Südkorea, Peru, Türkei, Neuseeland, Australien, Dänemark, Marokko, China, Philippinen, USA, Zypern, Caymaninseln, Island, Schweden, Singapur, Schweiz, Vereinigtes Königreich, Südafrika, Indonesien, Russland, Kolumbien, Montenegro, Argentinien, Vereinigte Arabische Emirate, Norwegen, Vietnam

Abbildung 45: Investments in Staatsanleihen (CIC-Kategorie 1) nach Emittenten Land zum 31.12.2017

⁴⁹ CIC-Kategorie 1 im Meldebogen S.06.02.

- Österreichische Staatsanleihen machen nur ca. drei Viertel des Exposures zum österreichischen Staat aus. Der Rest besteht aus Darlehen, Anleihen mit Garantien der öffentlichen Hand und Emissionen lokaler Gebietskörperschaften (regional government and local authorities, „RGLAs“). Nachstehende Abbildung zeigt die Aufteilung des Exposure zum österreichischen Staat gegliedert nach Emittent bzw. Anlageart in Staatsanleihen, RGLA-Emissionen (zB Land NÖ), Anleihen mit Garantien der öffentlichen Hand (zB ÖBB Infrastruktur, ASFINAG) sowie Darlehen⁵⁰:

Arten des Exposure österreichischer VU zum Staat Österreich



Das Exposure zur Republik Österreich ist diversifiziert: Neben Staatsanleihen und RGLAs halten die VU knapp 700 Mio. Euro Darlehen der Republik Österreich.

Abbildung 46: Arten des Exposure von VU zum Staat Österreich (CIC-Kategorie 1) zum 31.12.2017

- Betreffend die Veranlagung in RGLAs sind zukünftig Erleichterungen bei der Solvenzkapitalanforderung vorgesehen und der Vorschlag der Europäischen Kommission zur Änderung der VO (EU) 2015/35 enthält für RGLA-Emissionen ua Angleichungen an den Bankensektor⁵¹. Vor allem VU mit höherem RGLA-Anteil könnten von den geplanten Erleichterungen profitieren. Das Exposure zu RGLAs ist in Österreich jedoch gering und entspricht dem europäischen Durchschnitt: Nur ein kleines VU hält mehr als 10% des Gesamtportfolios in RGLA-Emissionen. Vier VU (darunter drei große und ein mittelgroßes VU) haben mehr als 100 Mio. Euro in RGLAs investiert, wobei drei davon das Volumen seit 2016 erhöht haben. Beliebte RGLAs sind zB Emissionen der deutschen Bundesländer und der französischen Departements.

Das Exposure zum Finanzsektor ist weiterhin rückläufig:

- Fast 80% aller VU haben in 2017 eine geringere Allokation zu Finanzsektoranleihen als in 2016, reduziert haben das Finanzsektor-Exposure insb. VU im Bereich Leben und mit einer Allokation größer als 15%. Nur wenige VU haben das Finanzsektor-Exposure erhöht. Während der Median der Finanzsektor-Anleihen-Allokation in 2016 noch bei rund 16% lag, ist dieser in 2017 auf rund 13% gesunken.

⁵⁰ Fünf VU melden zum 31.12.2017 698 Mio. Euro Darlehen an die Republik Österreich; ein VU hält mehr als 90%.

⁵¹ Erleichterungen iZm RGLA-Investments sind zB im Spread-, Konzentrations- und im Marktrisiko-Modul vorgesehen.

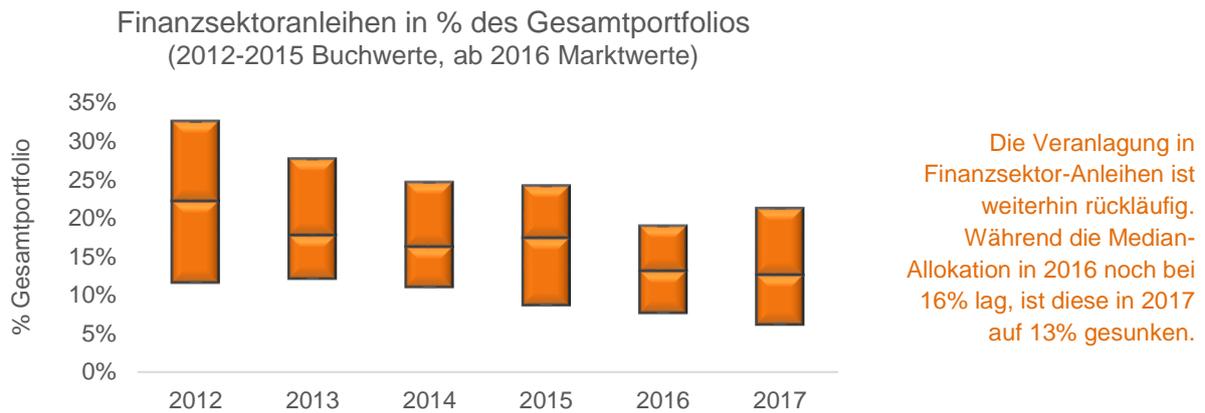


Abbildung 47: Allokations-Verteilung der VU zu Finanzsektor-Anleihen (inkl. ILV)

- Die FMA analysiert laufend das bail-in Exposure der VU, wobei dabei auch andere Anlageklassen als Anleihen, das sind strukturierte Schuldverschreibungen, Eigenkapitalinstrumente, Barmittel und Einlagen, Hypotheken und Darlehen berücksichtigt werden.
- Das Exposure zu Kreditinstituten (KI) mit potentieller Gläubigerbeteiligung beträgt bei Berücksichtigung sämtlicher Finanzinstrumente nur rund 14% des Gesamtvolumens (18 Mrd. Euro). Rund ein Viertel davon betreffen FLV/ILV-Produkte.
- Anleihen sind die wichtigste Anlageklasse in Bezug auf das bail-in Exposure. Seit dem 31.12.2016 ist das absolute Exposure zu bail-in fähigen Finanzsektoranleihen um mehr als 10% zurückgegangen.

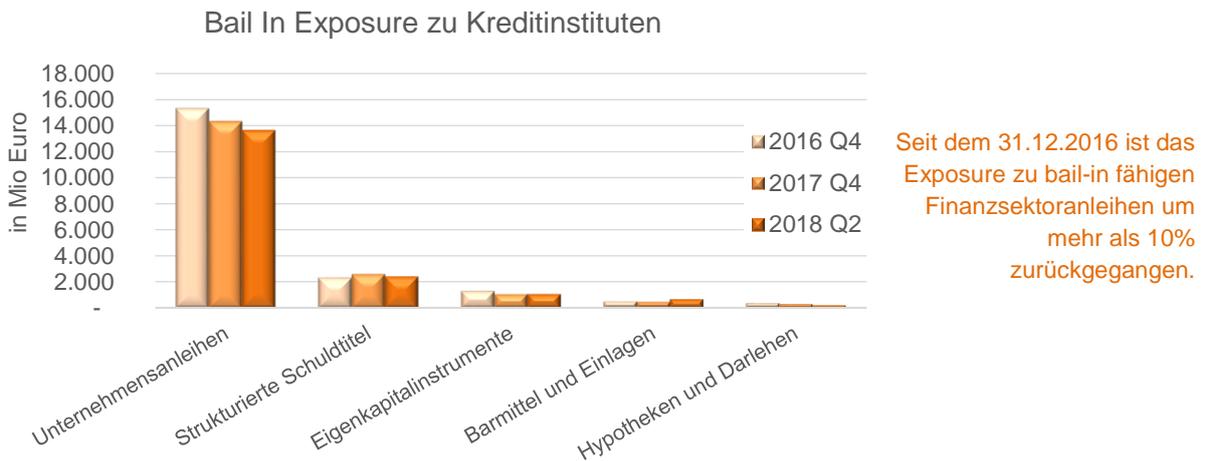


Abbildung 48: Bail-In Exposure zu österreichischen Kreditinstituten nach Anlageklasse

Allokation zu bail-in fähigen Finanzinstrumenten nach Emittentenland in Euro



* Italien, Australien, Norwegen, Dänemark, Belgien, Schweden, Slowakei, Spanien, Nicht anwendbar/Alle geographischen Bereiche, Kanada, Luxemburg, Portugal, Polen, Finnland, Guernsey, Irland, Rumänien, Japan, Tschechien, Schweiz, Vereinigte Arabische Emirate, Brasilien, Türkei, Hong Kong, China, Island, Südkorea, Neuseeland, Curacao, Singapur, Jersey, Caymaninseln, Russland, Slowenien, Bulgarien

Abbildung 49: Allokation zu bail-in fähigen Finanzinstrumenten in Euro zum 30.06.2018 nach Emittentenland

- Die Verflechtung im österreichischen Finanzsektor im Hinblick auf bail-in fähige Finanzinstrumente ist begrenzt: Nur 50% des Exposures betreffen österreichische KI.
- Viele größere VU sind über Finanzkonglomerate, Vertriebsvereinbarungen etc. mit Kreditinstituten wirtschaftlich verbunden und diese Kooperation spiegelt sich oft in der Veranlagung wieder, was zu Konzentrationsrisiken führen kann. Vor allem die zwei großen österreichischen VU-Gruppen haben in 2017 und im ersten Halbjahr 2018 das Exposure zu Anleihen der Raiffeisenbank International erhöht.

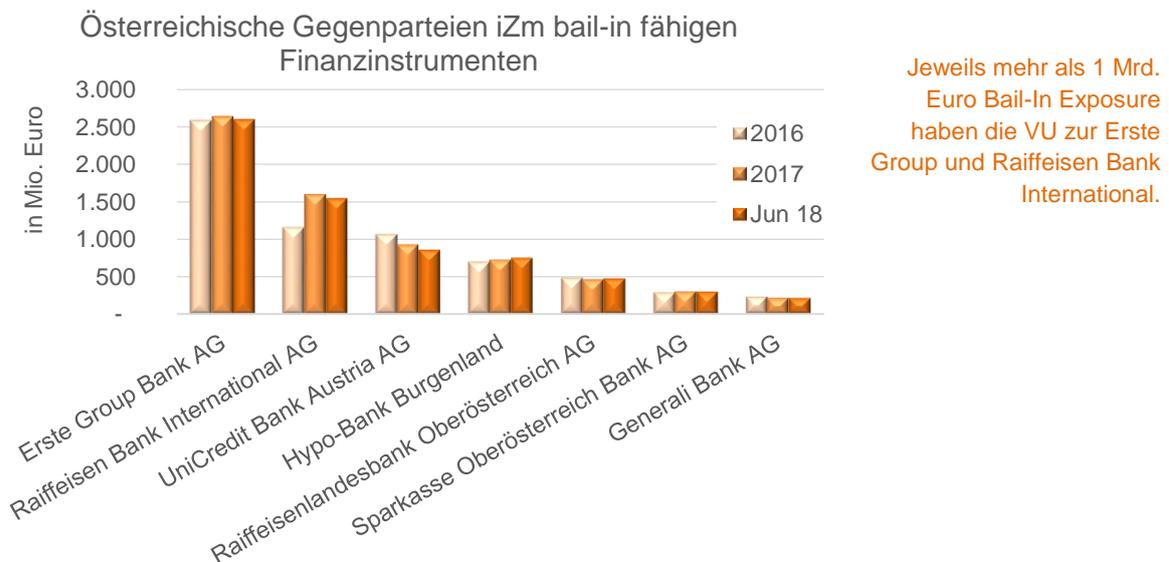
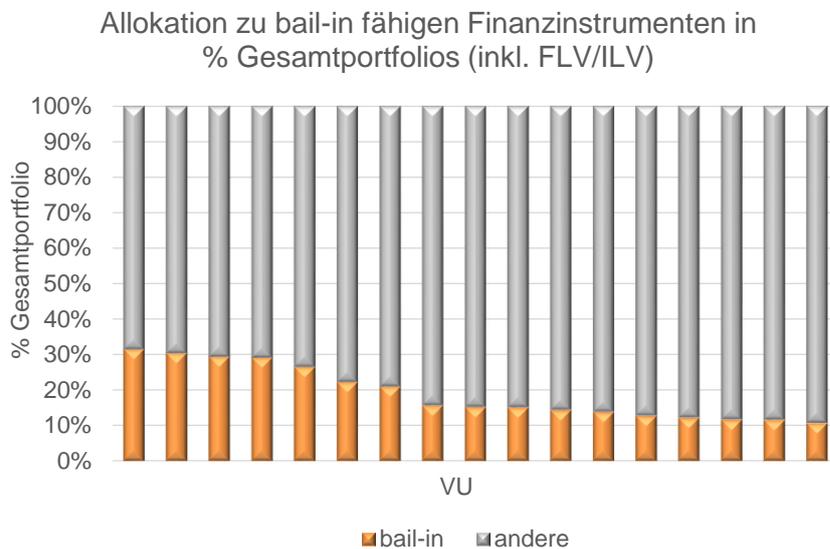


Abbildung 50: Österreichische Gegenparteien iZm bail-in-fähigen Finanzinstrumenten

Die Analyse auf Ebene der einzelnen VU zeigt, dass lediglich einige wenige VU größere Volumina im Direktbestand in bail-in fähige Finanzinstrumente investiert haben.



Nur einige wenige VU sind betroffen: Nur fünf VU halten mehr als ein Viertel des Gesamtportfolios in bail-in fähigen Finanzinstrumenten.

Abbildung 51: Allokation zu bail-in fähigen Finanzinstrumenten in % des Gesamtportfolios inkl. FLV/ILV zum 31.12.2017

- Die FMA legt deshalb besonderen Wert darauf, dass VU bei der Veranlagung folgendes beachten:
 - Versicherungsunternehmen haben ein geeignetes Limit-System mit quantitativen Anlagegrenzen für alle relevanten Konzentrationsrisiken, jedenfalls aber für die definierten Vermögenswertkategorien, für Emittenten bzw. Gegenparteien festzulegen und umzusetzen. Zu relevanten Konzentrationsrisiken zählt insb. auch das Sektor-Risiko (vgl. § 6 VU-KAV und Begründung).
 - Darüber hinaus erwartet die FMA, dass die Versicherungsunternehmen über Konzentrationsrisiken im Anleihenportfolio auch im ORSA berichten.
 - Betreffend der Eignung als Deckungsstockwert ist die MREL-Fähigkeit per se kein Ausschlussgrund, § 13 VU-KAV ist jedoch zu berücksichtigen. Um eine angemessene Kreditqualität des Deckungsstock-Portfolios sicherzustellen, hat ein Großteil der Schuldverschreibungen, sofern nicht bloß in geringfügigem Umfang gehalten, zumindest über eine hohe Kreditqualität im Sinne der Kreditrisikobeurteilung gemäß § 8 VU-KAV zu verfügen.
- Um das Risikobewusstsein für Versicherungsanlageprodukte zu erhöhen, hat die FMA in der Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung festgelegt, dass bei FLV/ILV-Produkten, bei denen der Versicherungsnehmer das Veranlagungsrisiko trägt, diese eine Information erhalten wie sich eine Sanierung, Liquidation oder Abwicklung des Emittenten auf die dem Versicherungsvertrag zugrundeliegenden Vermögenswerte auswirkt.

Investments in Nachranganleihen wurden vor dem Inkrafttreten von Solvency II sektorweit insgesamt reduziert. Eine gegenteilige Strategie verfolgt ein VU, das seit 2016 seinen Anteil erhöht hat.

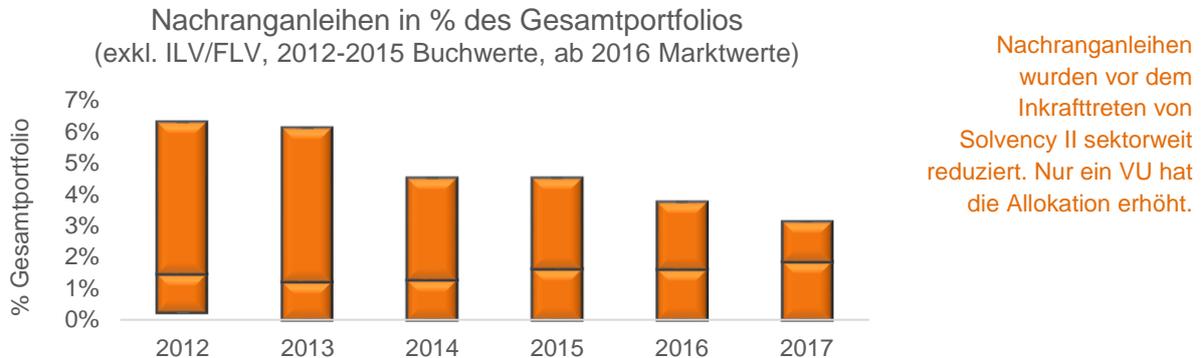


Abbildung 52: Allokations-Verteilung der VU zu Nachranganleihen

Die Allokation nach Laufzeiten hängt von der VU-Sparte ab. VU in der Lebensversicherung sind langfristiger, VU in der Schaden- und Unfallversicherung kurzfristiger investiert.

- Lebens- und Komposit-VU haben idR mehr als 40% des Gesamtportfolios in Anleihen mit Rest-Laufzeiten länger als fünf Jahren. Dies entspricht den längerfristigen Verbindlichkeiten.
- VU in der Schaden- und Unfallversicherung sind dagegen mit bis zu 50% des Portfolios in Rest-Laufzeiten kürzer als ein Jahr investiert (grauer bzw. oranger Balken⁵²).

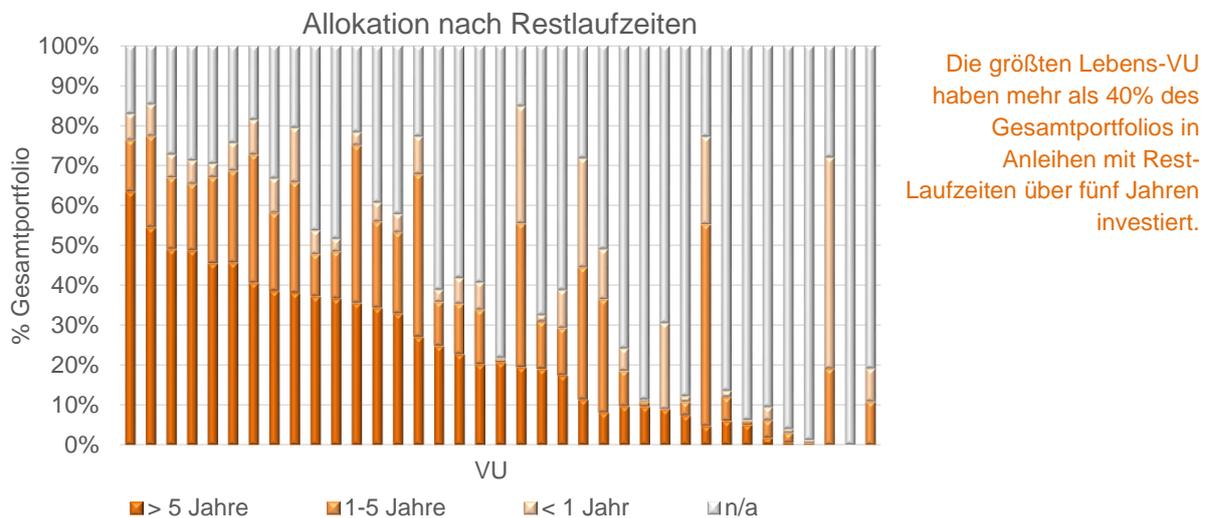


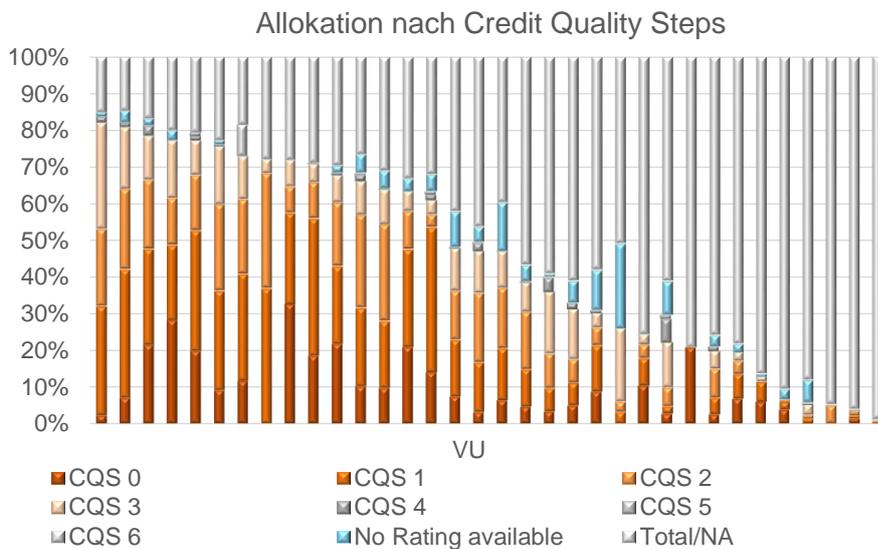
Abbildung 53: Allokation nach Rest-Laufzeiten zum 31.12.2017

⁵² Der orange Balken zeigt kurzfristige Anleihen, welche zum Daten-Abfragezeitpunkt nach dem 31.12.2017 bereits abgelaufen waren. Der hellblaue Balken zeigt den % des Gesamtportfolios, für welchen keine Informationen gemeldet werden; dies kann einerseits an der Veranlagungsform über Investmentfonds, in andere Anlageklassen oder daran liegen, dass es sich um ein Holding-VU handelt.

Die konservative Anlagestrategie der VU zeigt sich auch in der Allokation nach Ratings: Rund zwei Drittel des Gesamtportfolios von 15 VU sind Anleihen mit Investment Grade Rating.

Viele Lebens-VU, welche langfristig investieren, haben mehr als die Hälfte des Gesamtportfolios in Investmentgrade-Anleihen investiert (Credit Quality Step 0 bis 3 entsprechen einem Investment Grade Rating). Dies liegt auch an den vorsichtigen Deckungsstockbestimmungen, welche die FMA in § 13 VU-KAV⁵³ präzisiert hat.

- Zu der konservativen Veranlagungsstrategie der VU tragen neben den Solvenzkapitalanforderungen auch die qualitativen Anforderungen der FMA bei: In § 8 Z 1 VU-KAV hat die FMA klargestellt, dass für komplexere oder materielle Anlagen, die ein Kreditrisiko aufweisen, zusätzlich eine angemessene eigene Kreditrisikobeurteilung durchzuführen ist.



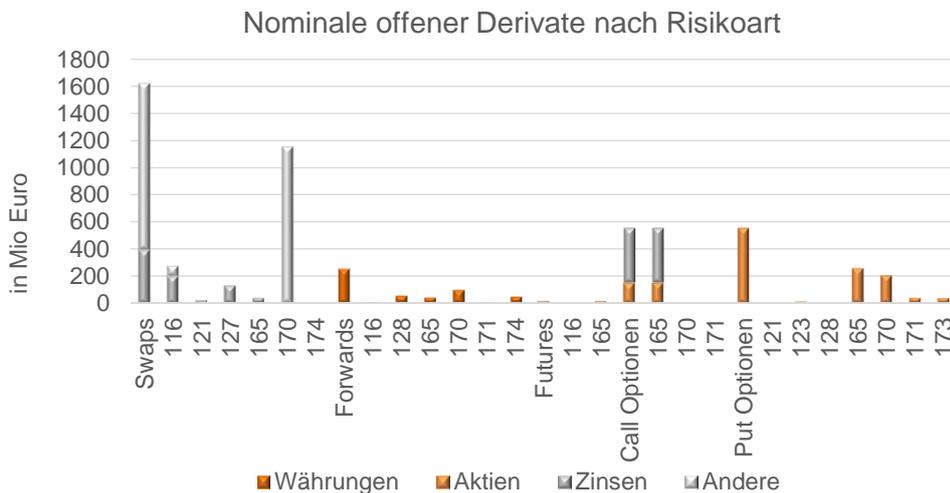
Die VU investieren in Anleihen mit hoher Kreditqualität: Rund zwei Drittel des Gesamtportfolios von 15 VU sind Anleihen mit Investment Grade Rating.

Abbildung 54: Allokation nach Credit Quality Steps zum 31.12.2017

⁵³ Gem. § 13 Z 1 Vu-KAV hat, sofern Schuldverschreibungen nicht bloß in geringfügigem Umfang zur Bedeckung des Deckungserfordernisses gem. § 301 VAG gehalten werden, ein Großteil dieser Schuldverschreibungen zumindest über eine hohe Kreditqualität zu verfügen.

Das Derivate Exposure ist überschaubar und rückläufig. Gestiegen ist das Volumen von Put-Optionen zur Absicherung des Aktienrisikos.

- Während Zinsswaps, Devisentermingeschäfte und Aktien-Futures rückläufig sind, haben fünf VU das Volumen von Aktien-Put-Optionen zur Absicherung von Aktienrisiken erhöht.

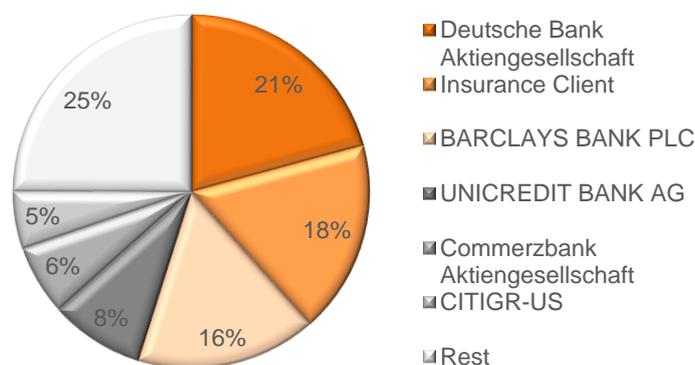


Während das Derivate-Nominale von Zinsswaps und Währungs-Forwards rückläufig ist, haben 5 VU das Volumen von Aktien-Put-Optionen erhöht.

Abbildung 55: Nominale offener Derivate nach Risikoart zum 30.06.2018

- Ebenso rückläufig ist der Anteil kurzfristiger, mU spekulativer Derivate.
 - IZm dem Prudent Person Prinzip hat die FMA Veranlagungen in Derivate mit kurzer Haltedauer in § 11 Abs. 2 VU-KAV auf vorsichtiges Niveau beschränkt.
 - Der Anteil kurzfristiger Derivate mit bis zu einjähriger Laufzeit gemessen am Anteil des Gesamt-Nominales aller Derivate-Verträge ist von 21% zum 31.12.2016 auf 9% zum 30.06.2018 gesunken. Dies liegt am Rückgang kurzfristiger Aktien-Derivate (Optionen).
- Gemessen am Nominale-Volumen ist die Deutsche Bank die größte Derivate-Gegenpartei. Dies liegt an der Umsetzung eines PZV-Produkts.

Nominale offener Derivate nach Gegenpartei



Gemessen am Nominalbetrag ist die Deutsche Bank die größte Derivate-Gegenpartei. Dies liegt insb. an einem PZV-Produkt.

Abbildung 56: Nominale offener Derivate nach Gegenpartei zum 30.6.2018

- Nur einige wenige VU investieren aktiv im Direktbestand mit Derivaten. Nur zwei VU haben Derivate-Exposure größer als 10% des Gesamtportfolios.

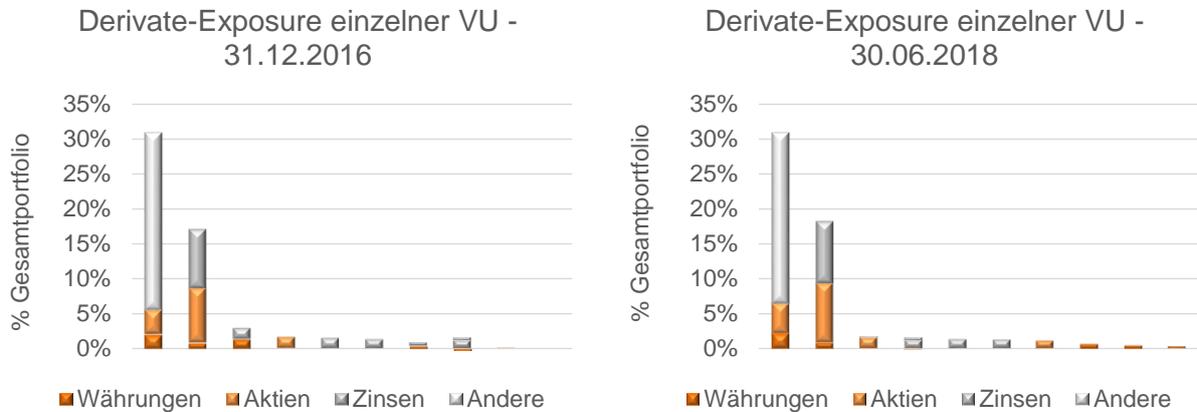
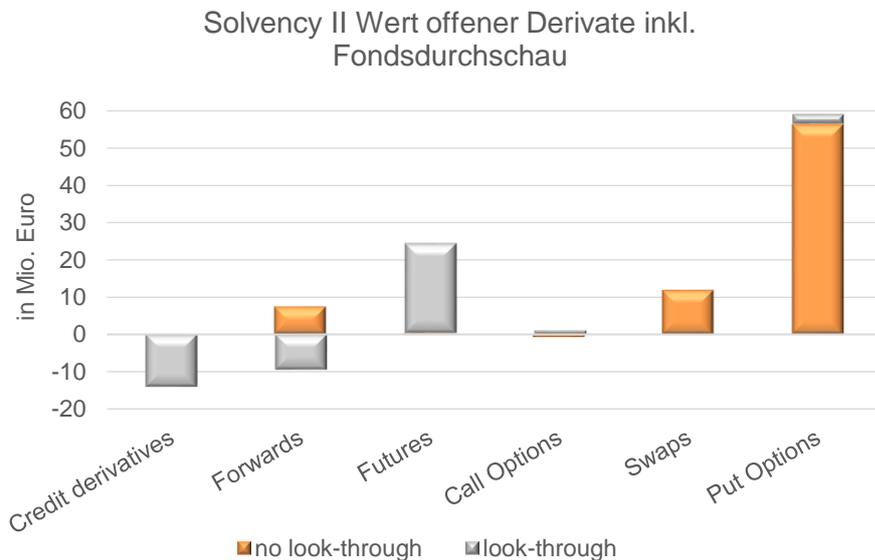


Abbildung 57: Nominale offener Derivate einzelner VU nach Risikoart zum 31.12.2016 und 30.06.2018

- Das größte Derivate-Exposure kommt aus der PZV. Dementsprechend kommen die Gewinne aus Put-Optionen iZm der PZV, die größten Verluste ebenso aus (PZV-)Swaps.
- Seit dem Inkrafttreten von Solvency II erhält die FMA regelmäßig Informationen zu Informationen von Derivat-Investments innerhalb von Fonds. Die Bestimmungen derivativer Finanzinstrumente in § 11 VU-KAV gelten unter bestimmten Voraussetzungen sinngemäß auch für Fondsinvestments.



Die Gewinne aus Put Optionen betreffen die PZV. Erstmals erhält die FMA auch Informationen zu Derivaten innerhalb von Fonds.

Abbildung 58: Solvency II Wert offener Derivate inkl. innerhalb von Fonds zum 30.6.2018

E. SOLVABILITÄT

1. Solvabilität der Solo-Unternehmen

Seit 2016 gilt für Versicherungsunternehmen ein neues Solvabilitätsregime. Die Solvenzkapitalanforderung (Solvency Capital Requirement, SCR) soll sicherstellen, dass (R)VU mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,5% innerhalb der nächsten zwölf Monate unvorhergesehene Verluste aufgrund ihrer Kapitalausstattung auffangen können und dadurch in der Lage sind, ihren Verpflichtungen gegenüber den Versicherungsnehmern bzw. Anspruchsberechtigten weiterhin nachzukommen. Das SCR kann entweder mittels Standardformel oder mit Hilfe eines internen Modells (voll oder partiell) berechnet werden.

Die Standardformel sieht vor, dass für jede Risiko-(sub) klasse ein Erfordernis zu bestimmen ist. Grundsätzlich werden diese Werte zur Bestimmung der Gesamtsolvabilität auf verschiedenen Ebenen über die sogenannte Korrelationsmatrix aggregiert. So werden Diversifikationseffekte zwischen den einzelnen Risikokategorien berücksichtigt. Das Basis SCR ergibt sich schließlich aus dem Marktrisiko, dem krankenversicherungstechnischen Risiko, dem Gegenparteiausfallrisiko, dem lebensversicherungstechnischen Risiko, dem nichtlebensversicherungstechnischen Risiko und dem mit immateriellen Vermögenswerten verbundenem Risiko. Das SCR ergibt sich schließlich durch die Berücksichtigung des operationalen Risikos und des risikoreduzierenden Effektes der versicherungstechnischen Rückstellungen und der latenten Steuern.

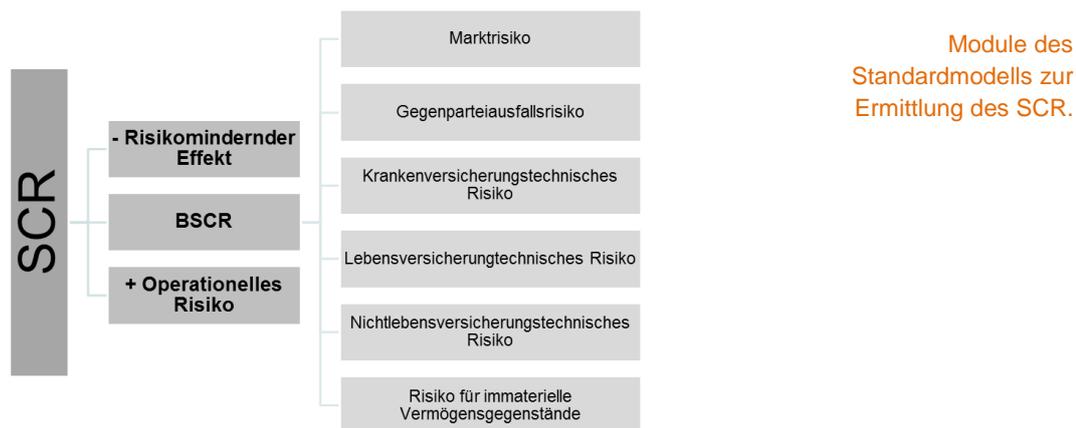


Abbildung 59: Zusammensetzung des SCR

Grundsätzlich gilt, je höher die Risiken sind, denen ein Versicherungsunternehmen ausgesetzt ist, desto höher ist das SCR, welches jeweils mit anrechenbaren Eigenmitteln zu bedecken ist

Das branchenweite SCR setzt sich zum 31.12.2017 wie folgt zusammen (in Mio. Euro):

SCR aller österreichischen Unternehmen	13.161,3
<i>Basis SCR</i>	17.056,5
<i>Operationales Risiko</i>	586,3
<i>Verlustabsorbierende Wirkung vtechn. Rückstellungen</i>	-2.551,8
<i>Verlustabsorbierende Wirkung latente Steuern</i>	-2.524,0
<i>SCR auf Basis Standardformel & partiellen internen Modellen</i>	12.566,9
<i>SCR auf Basis voller interne Modelle</i>	594,3

Die österreichische Versicherungswirtschaft hat ein Eigenmittelerfordernis von 13,1 Mrd. Euro zu erfüllen.

- Per 31.12.2017 weisen alle Unternehmen eine Bedeckungsquote von mehr als 100% auf und sind daher ausreichend bedeckt. Die Eigenmittel der 37 in Österreich konzessionierten (R)VU, für die die Solvency II-Regeln anzuwenden sind, betragen mit Stichtag 31.12.2017 im Mittelwert (Median) 251,5% der aufsichtlichen Solvenzkapitalanforderung. Im Jahresvergleich bedeutet das eine Verbesserung um 14 Prozentpunkte (2016: 237%). Der österreichische Versicherungssektor liegt damit deutlich über dem europäischen Mittelwert von 214%⁵⁴.
- Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die Eigenmittelbedeckungsgrade um sieben Prozentpunkte, 21 Versicherungsunternehmen konnten ein Plus verzeichnen, 16 Unternehmen wiesen 2017 eine im Vergleich zum Vorjahr geringe Quote aus.
- Die mit der Jahresmeldung übermittelten Daten zeigen weiters, dass 31 österreichische (R)VU (das sind 84% aller Unternehmen) über einen SCR - Solvabilitätsgrad von über 200% verfügen, und damit doppelt so viele Eigenmittel wie notwendig besitzen. Fünf Unternehmen liegen zwischen 150% und 200% Bedeckung. Nur ein österreichisches Unternehmen hat einen Solvabilitätsgrad zwischen 100% und 150%. Die individuellen Solvabilitätsquoten der in Österreich konzessionierten (R)VU stellen sich wie folgt dar.

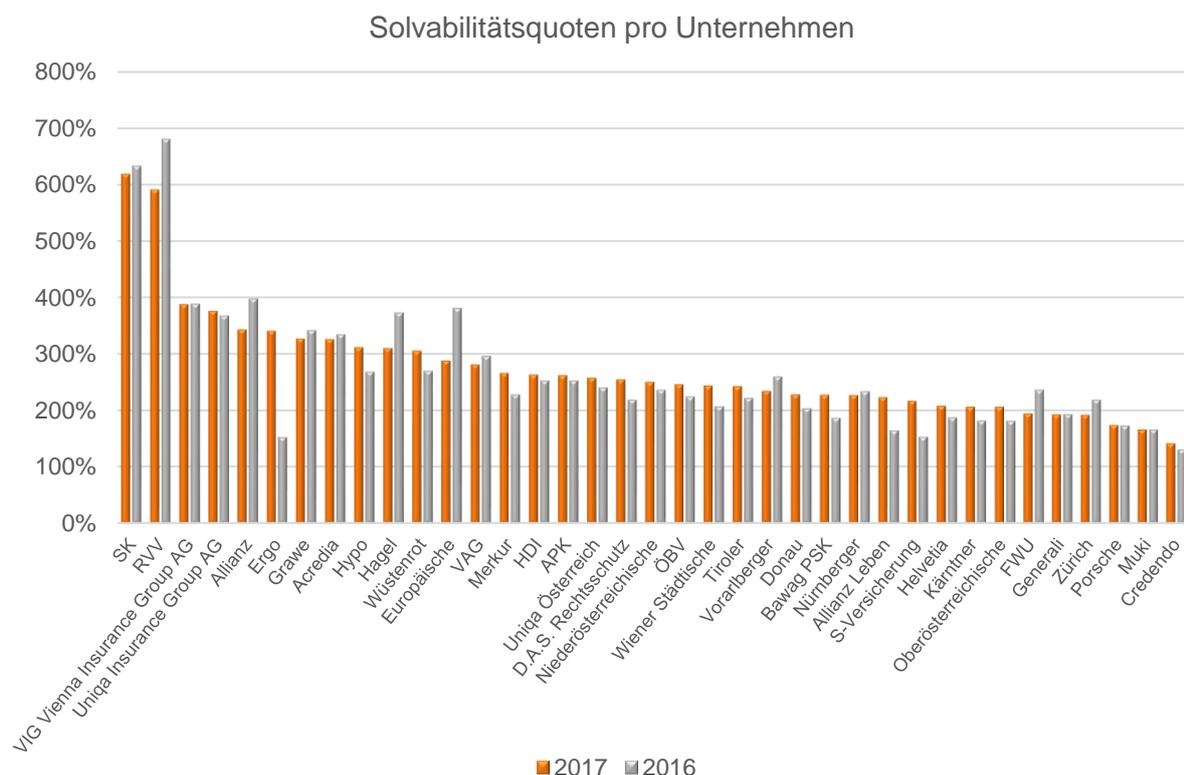


Abbildung 60: Solvabilitätsquoten der österreichischen Versicherungsunternehmen

Die Einhaltung der SCR durch die Unternehmen gibt den österreichischen Versicherungsnehmern daher hinreichende Sicherheit, dass die Zahlungen bei Fälligkeit geleistet werden können. Festzuhalten ist, dass die Beurteilung eines Unternehmens nicht anhand einer einzelnen Kennzahl erfolgen kann. Einerseits ist die Situation eines (R)VU nicht allein von seiner finanziellen Ausstattung, sondern auch von der Qualität seiner Geschäftsorganisation und seines internen Risikokontrollsystems abhängig.

⁵⁴ https://eiopa.europa.eu/Publications/Insurance%20Statistics/SQ_Accompanying%20note.pdf.

Die Höhe der Bedeckung wird außerdem durch die Individualisierungsmöglichkeiten (optionale Nutzung von unternehmensspezifischen Parametern oder internen Modellen) und insb. die Inanspruchnahme verschiedener Mechanismen iZm der Behandlung langfristiger Garantien und den Übergangsmaßnahmen iZm den versicherungstechnischen Rückstellungen sowie der Möglichkeit der Anrechnung von ergänzenden Eigenmitteln beeinflusst.

2. Eigenkapitalanforderung (SCR)

Nach einem umfangreichen Genehmigungsprozess durch die FMA ermitteln vier Unternehmen das SCR auf Basis eines partiellen internen Modells, zwei Unternehmen verwenden ein volles internes Modell:



Abbildung 61: Anzahl der Unternehmen, die zum 31.12.2017 ein Standardmodell bzw. ein internes Modell zu Ermittlung des SCR verwenden.

Bei den partiellen internen Modellen wurden das Risikomodul Nicht-Leben und das Immobilienrisiko modelliert. Beim Risikomodul Nicht-Leben wird in der Standardformel von einem faktorbasierten Ansatz ausgegangen, der das Risiko der österreichischen (R)VU nicht unbedingt repräsentativ widerspiegelt (im Risikomodul Leben, wird demgegenüber auf einen szenariobasierten Ansatz zurück gegriffen, daher sind in diesem Modul ein geringerer Anreiz zur Entwicklung eines internen Modells). Darüber hinaus erweckt das Marktrisiko als Hauptrisikotreiber das Interesse für eine interne Modellierung, insb. das Submodul Immobilien, bei dem von einem Rückgang des Wertes der Immobilie um 25% ausgegangen wird, scheint die Risikosituation in Österreich nicht adäquat widerzuspiegeln.

Interne Modelle zum 31.12.2017	<i>Risikomodul</i>
<i>Allianz Leben</i>	<i>Volles internes Modell</i>
<i>Allianz</i>	<i>Volles internes Modell</i>
<i>Donau</i>	<i>Nicht-Leben, Submodul Immobilien</i>
<i>Uniqä Österreich</i>	<i>Nicht-Leben</i>
<i>VIG Vienna Insurance Group AG</i>	<i>Nicht-Leben, Submodul Immobilien</i>
<i>Wiener Städtische</i>	<i>Nicht-Leben, Submodul Immobilien</i>

Darüber hinaus ist anzumerken, dass bei der Einführung von Solvency II einerseits für die langfristigen Garantien spezielle Maßnahmen (LGT-Maßnahmen) und andererseits Übergangsmaßnahmen eingeführt wurden, um einen leichteren Übergang der neuen Solvency II Regelung zu ermöglichen. Dadurch wird einerseits die allgemeine Prozyklizität reduziert, diese Maßnahmen können erhebliche Auswirkungen auf die SCR-Quote haben.

Auf dem österreichischen Markt wird neben der Übergangsmaßnahme zur Bewertung versicherungstechnischer Rückstellungen durch fünf Unternehmen, insb. auch die Volatilitätsanpassung durch 14 Unternehmen genutzt. Zwei Unternehmen wenden beide Maßnahmen gleichzeitig an.

Übergangsmaßnahme zur Bewertung versicherungstechnischer Rückstellungen	Volatilitätsanpassung
Ergo	Allianz Leben
Nürnberger	Allianz
ÖBV	Bawag PSK
Tiroler	Donau
Wüstenrot	Europäische
	Generali
	Helvetia
	Muki
	Nürnberger
	ÖBV
	S-Versicherung
	Uniqä Österreich
	Uniqä Insurance Group AG
	Wiener Städtische

Europaweit betrachtet sind die Auswirkungen dieser Maßnahmen vor allem in Deutschland und dem Vereinigten Königreich am größten, wo die Verteilung der SCR-Quoten ohne LTG und Übergangsmaßnahmen deutlich geringer ist. In Österreich sind die Auswirkungen der Volatilitätsanpassung und der Übergangsmaßnahme im europäischen Vergleich als gering einzustufen. Alle österreichischen Unternehmen sind auch ohne Anwendung dieser Maßnahmen bedeckt. Der branchenweit gewichtete Durchschnitt dieser hypothetischen Solvabilitätsquoten ohne Volatilitätsanpassung und Übergangsmaßnahme beträgt 269%.

Solvabilitätsquoten in Österreich mit und ohne LTG - und Übergangsmaßnahmen

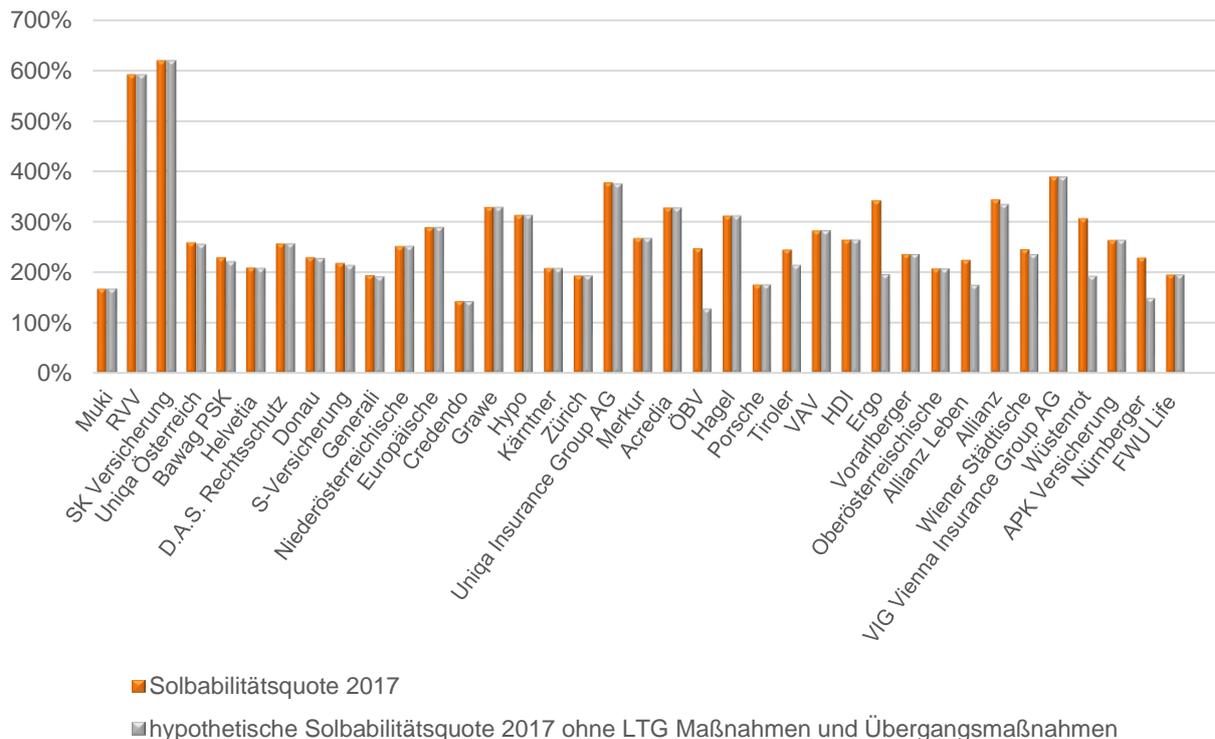


Abbildung 62: Vergleich der Solvabilitätsquoten im Geschäftsjahr 2017 exkl. und inkl. Volatilitätsanpassung und Übergangsmaßnahme

Interessant ist die Zusammensetzung der Solvenzkapitalanforderung in Österreich. Der größte Risikotreiber ist branchenweit das Marktrisiko, der zweithöchste Kapitalbedarf ergibt sich aus dem technischen Risiko der Schaden- und Unfallversicherung, die Kapitalkosten für das Gegenparteausfallsrisiko, das technische Risiko der Lebens- und Krankenversicherung sind vergleichsweise gering. Die Risikozusammensetzung wird in folgender Grafik veranschaulicht.

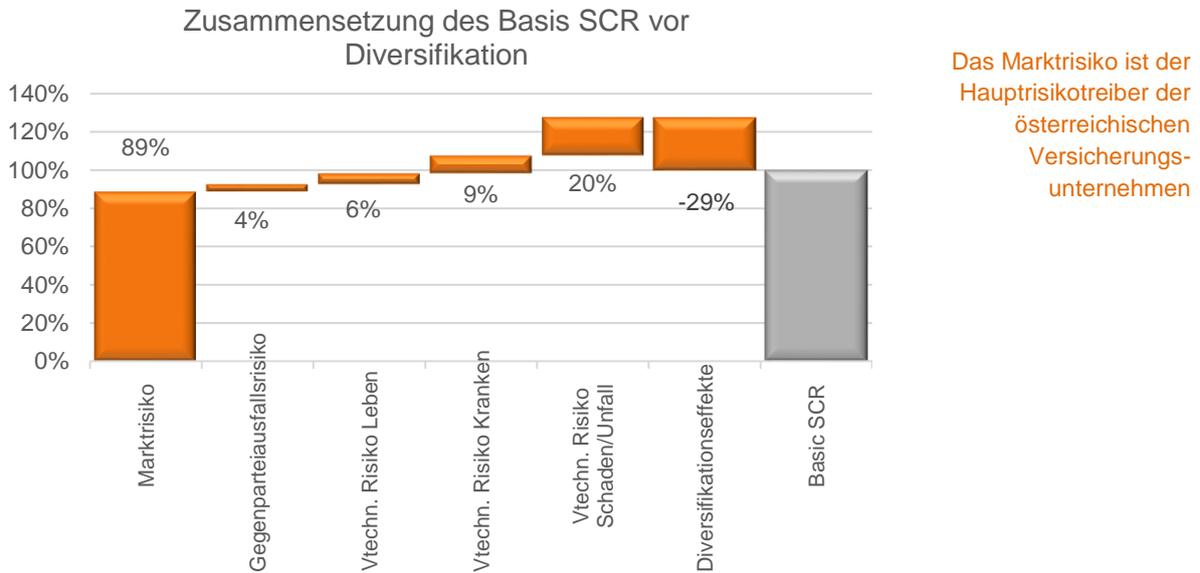


Abbildung 63: Zusammensetzung des Basis SCR vor Diversifikation

Für die Beurteilung der tatsächlichen Auswirkung auf das Basis SCR können die Diversifikationseffekte auf die Submodule aufgeteilt werden. Nach dieser Aufteilung bleibt das Marktrisiko weiterhin das dominante Risiko (85%), weniger als 10% entfallen nach dieser Allokation auf das versicherungstechnische Risiko Schaden/Unfall. Dies zeigt, dass die Diversifikation die kleineren Risiken weiter reduziert, während die Risiken mit großem Kapitalbedarf an Bedeutung zunehmen.



Abbildung 64: Branchenweite Zusammensetzung des Basis SCR nach Zuteilung der Diversifikationseffekte im Geschäftsjahr 2017

Das Kapitalerfordernis des Marktrisikos ergibt sich aus sechs Untermodulen. Im Geschäftsjahr 2017 sind das Aktienrisiko und das Spreadrisiko die dominanten Risiken für die österreichischen Versicherungsunternehmen. Zum 31.12.2017 entfallen auf die Submodule folgende Anteile:

<i>Marktrisiko</i>	<i>Prozent</i>
<i>Aktienrisiko</i>	46%
<i>Spreadrisiko</i>	31%
<i>Zinsrisiko</i>	17%
<i>Marktrisikokonzentrationen</i>	15%
<i>Immobilienrisiko</i>	14%
<i>Wechselkursrisiko</i>	12%
<i>Diversifikationseffekte</i>	-34%
	100%

- Das Untermodul **Aktienrisiko** umfasst neben den drei Risikomodulen für Aktien auch Investitionen in verbundenen Unternehmen und strategische Beteiligungen.
- Als **Spread-Risiko** bezeichnet man den Aufschlag auf den risikofreien Zinssatz, der das Ausfallrisiko (Bonitätsrisiko) abgelenken soll. Für Anleihen eines EWR- oder OECD-Landes, die in der jeweiligen Währung dieses Staates begeben sind oder von diesen Ländern garantiert werden sowie Anleihen von bestimmten internationalen Organisationen/multilateralen Entwicklungsbanken ist kein Spread-Risiko anzusetzen. 2017 ist die Allokation zu Staatsanleihen gestiegen; wobei rund ein Viertel auf österreichische Anleihen entfallen, ein weiteres Viertel entfällt auf Investments in Emerging Markets, wobei mehrheitlich in die Anleihen von CEE-Staaten investiert wird.
- Das **Zinsrisiko** trägt mit 17% den drittgrößten Anteil am Marktrisiko österreichischer Versicherungsunternehmen. In der Standardformel werden ausgehend von den aktuellen risikolosen Zinskurven, die monatlich von EIOPA veröffentlicht werden, die Änderungen der Eigenmittel der Solvenzbilanz mit einem Zinserhöhungs- und einem Zinssenkungsszenario berechnet.
- Das Submodul **Marktrisikokonzentrationen** berechnet das zusätzliche Risiko, das sich durch die Konzentration auf einen Emittenten oder eine Gruppe verbundener Emittenten ergibt. Für Risikoexponierungen gegenüber folgenden Stellen wird ein Risikofaktor für Marktrisikokonzentrationen von 0% zugeordnet und somit ein Risiko von null definiert:
 - EZB
 - Zentralstaaten und Zentralbanken der Mitgliedstaaten, die auf die einheimische Währung dieses Zentralstaats und der Zentralbank lauten und aus dieser finanziert werden,
 - Anleihen von internationalen Organisationen/multilateralen Entwicklungsbanken.
- Die Kapitalanforderung für das **Immobilienrisiko** (14% des Marktrisikos) wird im Standardmodell anhand eines szenariobasierten Ansatzes ermittelt, wobei sich der Verlust an Basiseigenmitteln durch einen unmittelbaren Rückgang des Wertes der Immobilie um 25% ergibt. Dabei wird angenommen, dass sich das Risikoprofil von Engagements des Unternehmens in Immobilien in Drittländern nicht wesentlich von dem Risikoprofil europäischer Immobilienmärkte unterscheidet. Drei Versicherungsunternehmen verwenden zum 31.12.2017 für die Ermittlung des Eigenmittelerfordernisses aus dem Immobilienrisiko nicht die Standardformel, sondern ein internes Modell.

Das SCR ist sehr **volatil**. Eine Analyse der Entwicklung in den letzten Perioden zeigt dass sich das SCR branchenweit im letzten Jahr um beinahe 30 Mio. Euro reduziert hat. Die folgende Grafik zeigt die prozentuelle Veränderung pro Versicherungsunternehmen.

Prozentuelle Veränderung des SCR im Jahr 2017

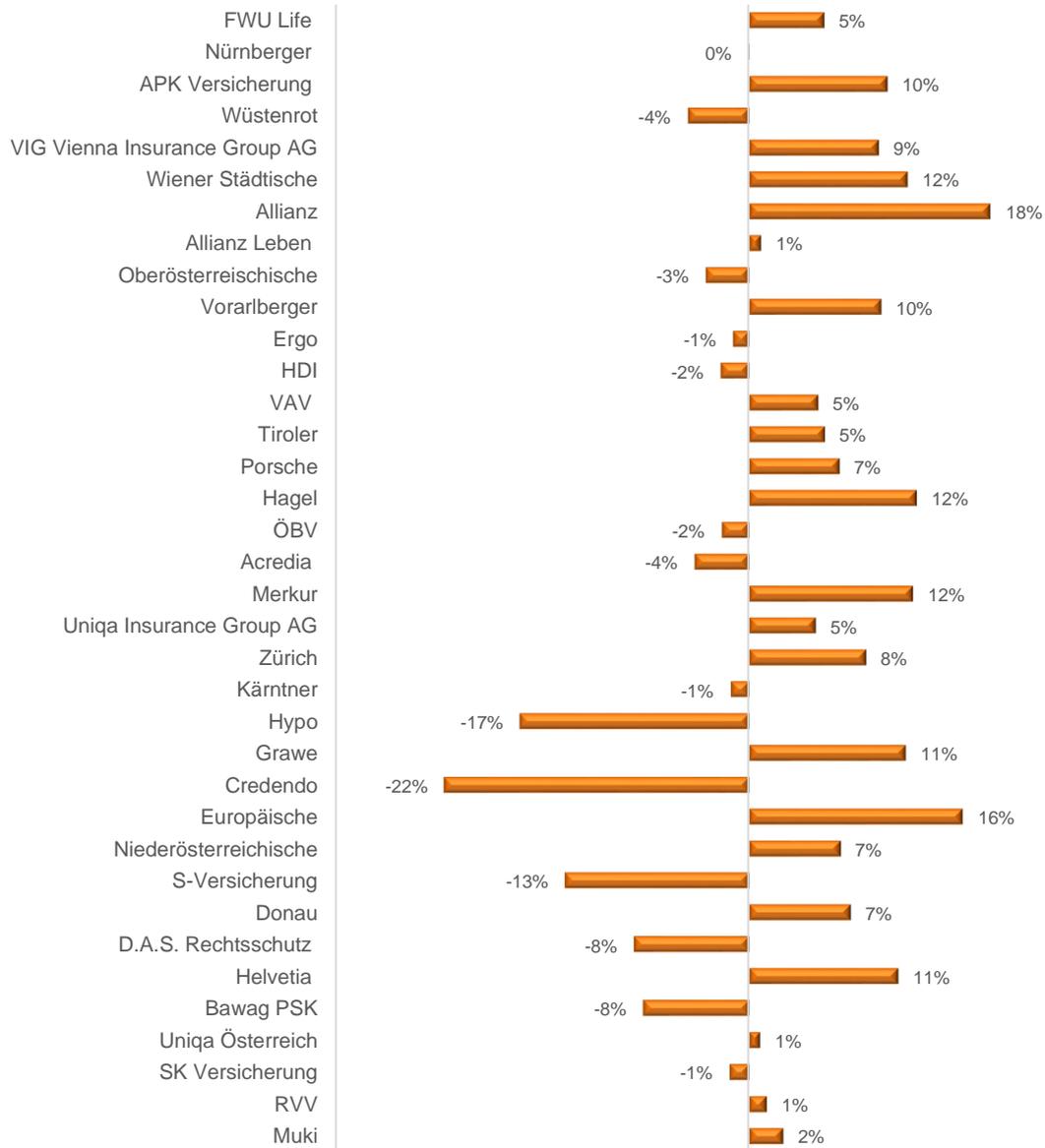


Abbildung 65: prozentuelle Veränderung des SCR im Geschäftsjahr 2017⁵⁵

⁵⁵ Diese Aufstellung ist exkl. der Daten der Generali Versicherung da die prozentuelle Veränderung aufgrund der vorgenommenen Verschmelzung wenig aussagekräftig ist.

3. Eigenmittel der Solo-Unternehmen

Zur Bestimmung der Eigenmittel stellen die Versicherungsunternehmen zunächst die Solvenzbilanz auf. Die Baseigenmittel bilden grundsätzlich die Summe aus den folgenden Elementen:

1. Differenz zwischen den ermittelten Vermögenswerten und der Summe aus den versicherungstechnischen Rückstellungen und anderen Passiva (Überschuss der Vermögenswerte über die Verbindlichkeiten) unter Berücksichtigung von Hinzu- und Abrechnungsposten einerseits sowie
2. nachrangige Verbindlichkeiten.

Zusätzlich können ergänzende Eigenmittel angerechnet werden. Die anrechenbaren Eigenmittel ergeben sich durch die Berücksichtigung allfälliger Abzüge.

Die österreichische Versicherungswirtschaft verfügt über Eigenmittel iHv **37,3 Mrd. Euro**. Die Eigenmittelsituation der Versicherungsunternehmen auf Solo-Ebene stellt sich zum 31.12.2017 mit einem Anstieg von 5% im Vergleich zum Vorjahr gestärkt dar.

	2016	2017	
anrechenbare Eigenmittel	35.347.678.321,37	37.291.069.408,75	5%
Überschuss Aktiva über Passiva	33.571.042.301,51	34.662.243.497,50	3%
- Eigene Aktien und vorhersehbare Dividenden	-1.010.491.868,96	-902.716.651,58	-11%
+ Nachrangige Verbindlichkeiten	3.122.453.172,62	3.851.656.139,46	23%
+ Ergänzende Eigenmittel	60.000.000,00	160.000.000,00	167%
- Abzüge wegen Grenzüberschreitung	-395.325.283,81	-480.113.576,68	-21%

Die Zusammensetzung der Eigenmittel stellt sich zum 31.12.2017 wie folgt dar:

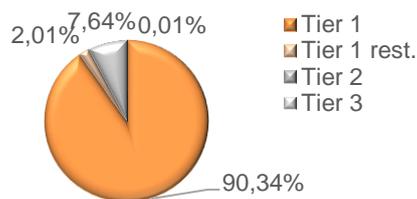


Abbildung 66: Zusammensetzung der Eigenmittel der österreichischen Versicherungsunternehmen zum 31.12. 2017

Über den Markt betrachtet wurden zum 31.12.2017 über 90% der anrechenbaren Own Funds als Eigenmittel der höchsten Qualitätsklasse (Tier 1 unrestricted) eingestuft. Weitere 2% wurden unter Tier 1 restricted ausgewiesen, ca. 7,5% in Tier 2-Qualität. Lediglich ein Anteil von 0,01% entfällt auf die niedrigsten Qualitätsstufe Tier 3.

Unter Tier 1 restricted wird in erster Linie Ergänzungskapital ohne feste Laufzeit ausgewiesen, für welches die sog. Grandfathering-Bestimmungen in Anspruch genommen werden, während in Tier 3 ausschließlich aktive latente Steuern zu finden sind.

Qualitätsstufen der Eigenmittel



90% der Eigenmittel sind
Eigenmittel der höchsten
Qualitätsklasse

Abbildung 67: Qualitätsstufen der Eigenmittel der österreichischen Versicherungsunternehmen zum 31.12.2017

Seit 2016 kam es in der Zusammensetzung der Eigenmittel über Tiers betrachtet zu leichten Verschiebungen: insb. die Begebung nachrangiger Ergänzungskapitalanleihen sowie die Genehmigung der Hinzurechnung ergänzender Eigenmittel ließ den Anteil von Tier 2-Eigenmitteln über die Branche etwas ansteigen.

Folgende Unternehmen verfügen über eine Genehmigung zur Anrechnung ergänzender Eigenmittel

Genehmigung ergänzender Eigenmittel

Allianz
Ergo

Zu beachten ist hier der Effekt aus der Anwendung von Anrechnungsgrenzen, demzufolge einzelne Teile von Tier 2 und Tier 3 Kapital „abgeschnitten“ werden und – obwohl verfügbar – nicht mehr anrechenbar sind. Dieser Effekt tritt bei zwei Unternehmen (Uniqa Insurance Group AG und VIG Vienna Insurance Group AG) ein mit einer Gesamtsumme von 480 Mio. Euro (2016: 395 Mio. Euro), die daher nicht als Eigenmittel anrechenbar sind.

4. Überschuss der Aktiva über die Passiva der Solvenzbilanz

Der Überschuss der Aktiva über die Passiva stellt sich branchenweit wie folgt dar (in Mrd. Euro):

Überschuss Aktiva über Passiva in der Solvenzbilanz	34,7
VAG/UGB Rücklagen plus Grundkapital	13,3
Eigenmittel aus der Umbewertung der Aktiva für die Solvenzbilanz	19,7
Eigenmittel aus der Umbewertung der Passiva für die Solvenzbilanz	1,7

Mehr als ein Drittel des Überschusses der Vermögenswerte über die Verbindlichkeiten der Solvenzbilanz (13,3 Mrd. Euro) resultiert aus „hartem Kernkapital“ (UGB Grundkapital samt Gewinnrücklagen).

Gegenüber dem Vorjahr sind die Umwertungseffekte der Aktivseite über den Markt betrachtet etwas rückläufig, von 19,9 Mrd. Euro 2016 auf 19,7 Mrd. Euro 2017. Während die Umwertungsgewinne aus Immobilien und anderen Vermögenswerten 2017 spürbar anstiegen, sanken diese – dem Zinsumfeld geschuldet – bei den Anleihen. Die Marktwerte der Aktien und Beteiligungen, hier werden zum einen die meisten Eigenmittel generiert, zum anderen sind diese Vermögenswerte gleichzeitig auch der größte Risikotreiber, sanken im Vergleich zum Vorjahr deutlich.

Es wirken 1,7 Mrd. Euro aus der Umwertung von Passivposten positiv auf die Eigenmittel. Im Vorjahr hatten die Umwertungseffekte der Passiva die Eigenmittel noch um 0,3 Mrd. Euro reduziert. In der Marktwertbilanz werden stille Reserven aus den Rückstellungen Nicht-Leben iHv 5,8 Mrd. Euro aufgedeckt, weitere 4,0 Mrd. Euro (2016: 3,6 Mrd. Euro) resultieren aus der Krankenversicherung. Die größten negativen Umwertungseffekte auf der Passivseite kommen aus den Rückstellungen der Lebensversicherung mit insgesamt – 4,7 Mrd. Euro und den passiven latenten Steuern mit - 4,3 Mrd. Euro. Gemäß Art. 260 Delegierte Verordnung (EU) 2015/35 vermindert der in den künftigen Prämien einkalkulierte, erwartete Gewinne die Rückstellungen der Solvenzbilanz, soweit diese innerhalb der Vertragsgrenzen anfallen. Über den österreichischen Markt betrachtet betragen diese in den künftigen Prämien einkalkulierten Gewinne im Geschäftsjahr 2017 18,5 Mio. Euro.

a. Ausgleichsrücklage (Reconciliation Reserve)

Die Ausgleichsrücklage stellt den wichtigsten Bestandteil der Eigenmittel dar. Rein technisch betrachtet handelt es sich hierbei um eine Residualgröße, die sich aus dem Überschuss der in der Solvenzbilanz ausgewiesenen Vermögenswerte über die Passiva ergibt, nachdem der separate Ausweis definierter Positionen (insb. Grundkapital samt Kapitalrücklage bzw. Gründungsfonds und Überschussfonds) erfolgt ist und verpflichtende Abzüge (insb. vorhersehbare Dividendenzahlungen und eigene Aktien) vorgenommen wurden. Zur Klassifizierung ist anzumerken, dass die Delegierte Verordnung (EU) 2015/35 eine Klassifizierung der Ausgleichsrücklage – ohne weitere Qualitätsprüfung – als Tier 1-Kapital vorsieht.

Über die Branche betrachtet werden im Mittel 77,9% der verfügbaren Eigenmittel unter der Position Ausgleichsrücklage abgebildet (2016: 78,1%).

Ermittlung der Ausgleichsrücklage	2016	2017
Überschuss der Aktiva über die Passiva	33.571.042.301,51	34.662.243.497,54
- Eigene Aktien und vorhersehbare Dividenden	-902.716.651,58	-890.491.868,96
- gesondert auszuweisende Basiseigenmittelbestandteile	-6.085.787.319,32	-5.979.633.022,14
Ausgleichsrücklage	26.582.538.330,61	27.792.118.606,45

b. Andere Basiseigenmittelbestandteile, die gesondert auszuweisen sind

Der getrennte Ausweis ist notwendig, um die Qualität der Eigenmittel zu bestimmen, ändert jedoch die Höhe der Eigenmittel nicht. Gesondert ausweispflichtig sind das eingezahlte Grundkapital plus zugehöriges Emissionsagiokonto und Gründungsfonds bei VVaG, nachrangige Mitgliederkonten von VVaG, Überschussfonds, eingezahlte Vorzugsaktien plus zugehöriges Emissionsagiokonto sowie latente Steuern.

gesondert auszuweisende Basiseigenmittelbestandteile	2016	2017
Grundkapital	929.899.181,49	866.166.717,49
zugehöriges Emissionsagiokonto	4.305.466.120,67	4.305.466.120,58
Gründungsfonds	97.594.076,16	102.888.097,63
Überschussfonds	600.150.321,87	634.305.113,23
Vorzugsaktien inkl. Emissionsagiokonto	4.888.806,63	4.888.804,80
Überhang an aktiven latenten Steuern	147.788.812,50	65.918.168,41
Summe	6.085.787.319,32	5.979.633.022,14

Überschussfonds

Der Ausweis von Überschussfonds wird von insgesamt 19 Unternehmen, die die Lebens- bzw. Krankenversicherung betreiben, vorgenommen: die Bandbreite reicht hier von 0,5% bis zu 20% der Eigenmittel bei einem Mittelwert von 2,6%.

Latente Steuern

Im Fall des Vorliegens aktiver latenter Steuern kann ein allenfalls positiver Saldo mit passiven latenten Steuern als Eigenmittelbestandteil (Tier 3 Kapital) anerkannt werden, sofern eine Werthaltigkeit vorhanden ist. Vier Unternehmen weisen zum 31.12.2017 einen Überhang der aktiven latenten Steuern über die passiven latenten Steuern aus.

Überhang an aktiven latenten Steuern in der Solvenzbilanz

*ÖBV
 Porsche
 RVV
 Uniqa Insurance Group AG*

Nachrangige Verbindlichkeiten

Neben dem Überschuss der Vermögenswerte über die Verbindlichkeiten aus der Solvenzbilanz gelten auch nachrangige Verbindlichkeiten als Basiseigenmittelbestandteile. Nachrangige Verbindlichkeiten sind von den Unternehmen entsprechend ihrer Eigenschaften anhand des Kriterienkatalogs der Delegierten Verordnung (EU) 2015/35 in Tier 1, Tier 2 und Tier 3-Kapital einzustufen, wobei gemäß § 335 Abs. 9 und 10 VAG jenes Nachrangkapital, welches vor der Einführung von Solvency II als Eigenmittel anrechenbar war, für einen Übergangszeitraum von zehn Jahren als Eigenmittelbestandteil anrechenbar bleibt und in Tier 1 restricted (ohne feste Laufzeit) oder Tier 2 (mit fester Laufzeit) klassifiziert wird.

Insgesamt verfügen 13 Unternehmen über nachrangige Verbindlichkeiten mit einem Zeitwert von 3.833 Mio. Euro (2016: 3.122 Mio. Euro), das Verhältnis liegt in etwa bei drei Viertel Tier 2 Kapital zu einem Viertel Tier 1 restricted.

5. Solvabilität der Gruppen

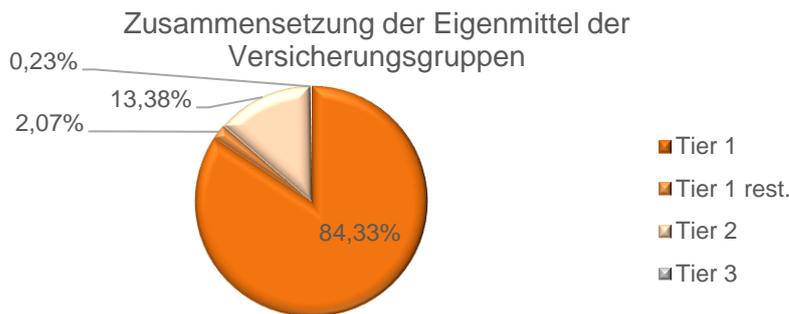
Die FMA übt bei fünf Versicherungsgruppen die Funktion als Gruppenaufseher aus. Darüber hinaus sind österreichische Versicherungsunternehmen in sechs Versicherungsgruppen involviert, deren Gruppenaufsicht von anderen EWR Aufsichtsbehörden führend wahrgenommen wird, bei denen jedoch die FMA in die Aufsicht eingebunden ist. Im Folgenden wird ein Überblick über die fünf österreichischen Versicherungsgruppen gegeben. Die fünf großen österreichischen Versicherungsgruppen halten anrechenbare Eigenmittel von 14,9 Mrd. Euro.

Alle österreichischen Versicherungsgruppen weisen zum 31.12.2017 Solvabilitätsquoten von über 150% auf, wobei im Vergleich zum Vorjahr tendenziell eine leichte Verbesserung festzustellen ist. Die einzelnen Quoten für die fünf Versicherungsgruppen stellen sich wie folgt dar:

Gruppen-Solvabilität zum 31.12.2017	Mit LTG-und Übergangsmaßnahmen	Ohne LTG-und Übergangsmaßnahmen
Wüstenrot Versicherungsgruppe	293,4%	181,11%
Grawe Versicherungsgruppe	263,9%	
Uniqa Versicherungsgruppe	249,9%	247,68%
Merkur Versicherungsgruppe	220,8%	
Vienna Insurance Group Versicherungsgruppe	193,2%	190,37%

Von den fünf Versicherungsgruppen wenden drei Gruppen (Uniqa Gruppe, Vienna Insurance Group, Wüstenrot Gruppe) Übergangsbestimmungen zur Bewertung versicherungstechnischer Rückstellungen bzw. die Volatilitätsanpassung für die Berechnung der Solvabilität der Gruppe (kurz *LTG-Maßnahmen*) an. Auch ohne Berücksichtigung dieser Maßnahmen weisen diese Gruppen eine ausreichende Solvabilität auf Gruppenebene auf. Ein internes Modell wird zur Berechnung der Gruppensolvabilität der Uniqa Gruppe und der Wiener Städtischen Gruppe verwendet.

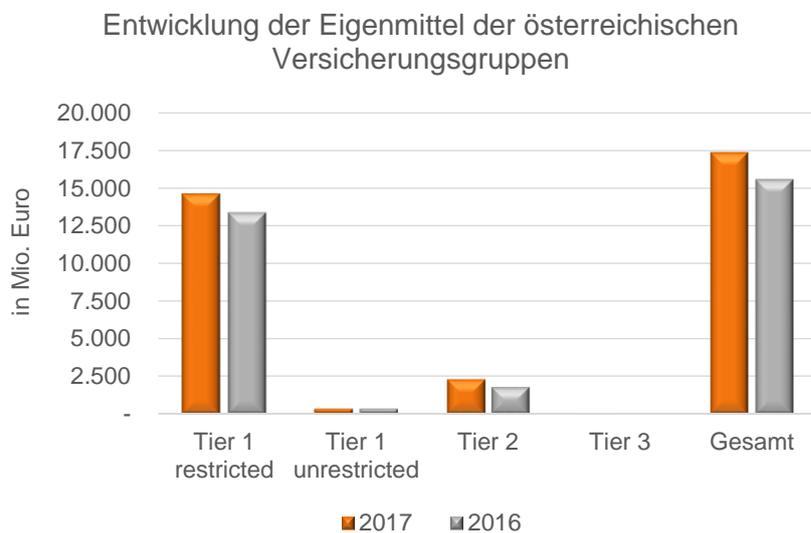
Auch bei den Versicherungsgruppen dominieren die Eigenmittel der besten Qualität:



Auch bei den Versicherungsgruppen dominieren die Eigenmittel bester Qualität.

Abbildung 68: Zusammensetzung der Eigenmittel der fünf österreichischen Versicherungsgruppen

Im Geschäftsjahr 2017 sind die Eigenmittel der Gruppe im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 10% gestiegen.



Die Eigenmittel auf Gruppenebene haben sich im Vergleich zum Vorjahr erhöht.

Abbildung 69: Entwicklung der Eigenmittel der fünf österreichischen Versicherungsgruppen

6. Verwendung von LTG Maßnahmen

Die Solvency II Richtlinie verlangt bis zum 1.1.2021 einen jährlichen Bericht der EIOPA über die Auswirkung der long term guarantee Maßnahmen (LTG) und Übergangsmaßnahmen. Da alle diese Optionen tendenziell zu einer (teilweise recht starken) Verbesserung der Solvenzquoten führen, soll der Bericht von EIOPA insb. Informationen zu den Auswirkungen dieser Maßnahmen auf den Schutz den Versicherungsnehmer und die Auswirkungen auf die Finanzmarktstabilität beinhalten.

Um dieser Berichtspflicht nachkommen zu können, wurden 21 österreichische VU aufgefordert, Daten zu übermitteln.

In der Datenanfrage an die Unternehmen wurden folgende Szenarien abgefragt:

- Verlängerung des liquiden Teils der Zinskurve (last liquid point) von 20 auf 30 Jahre.
- Beibehaltung des last liquid points bei 20 Jahren bei Verlängerung des Konvergenzzeitraums auf 90 Jahre (statt 60 Jahre).
- Beibehaltung des last liquid points bei 20 Jahren bei Absenkung der ultimate forward rate auf 3,2% (statt 4,2%).

Die Auswirkungen der Szenarien sind für den österreichischen Versicherungsmarkt schwächer als erwartet. Die Solvenzquoten gehen teilweise deutlich zurück (bis zu -37 Prozentpunkte, im Vorjahr waren es noch bis zu -45 Prozentpunkte), kein Versicherungsunternehmen würde jedoch nicht mehr über ausreichende Eigenmittel zur Bedeckung der Solvenzkapitalanforderung verfügen. Diese Werte sind allerdings nur bedingt aussagekräftig, da nicht abgefragt wurde, wie stark die Auswirkung der anderen LTG Maßnahmen in diesen Szenarien ist. Es ist daher denkbar, dass einige VU zwar mit der Anwendung der LTG Maßnahmen ausreichend bedeckt sind, ohne die Verwendung allerdings nicht.

Eine Positionierung zur Verschiebung des LLP auf 30 Jahre und eine Abschaffung von Volatility Adjustment und Matching Adjustment wäre daher für den österreichischen Versicherungsmarkt aus derzeitiger Sicht verkraftbar. Da die österreichischen VU im europäischen Vergleich relativ wenig von den LTG Maßnahmen profitieren, könnten so auch Verzerrungen (zu Ungunsten der österreichischen VU) in der Darstellung beseitigt werden.

Die in Österreich im europäischen Vergleich geringe Auswirkung ist hauptsächlich auf zwei Ursachen zurückzuführen:

- Zum einen verwenden relativ wenige VU (vier VU zum 31.12.2016 und fünf VU per 31.12.2017) die Übergangsmaßnahme für versicherungstechnische Rückstellungen,
- zum anderen kann in Österreich die Matching Anpassung nicht zur Anwendung gebracht werden.

F. BUSINESS CONDUCT

Unter Business Conduct ist das Marktverhalten der VUs zu verstehen. Darunter fallen etwa der Vertrieb, die Produktentwicklung, Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln oder der Umgang mit Beschwerden im Unternehmen. Die Aufsicht der FMA über VUs 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 fehlerhafter vorvertraglicher Informationen Rückforderungsansprüche oder Schadenersatzansprüche der Versicherungsnehmer entstehen.

1. Produktinformationsblätter in der Lebensversicherung

Am 24.4.2018 wurde das PRIIP-Vollzugsgesetz⁵⁶ kundgemacht. Klargestellt wird, dass Verträge der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge, der Pensionszusatzversicherung und zur Zukunftssicherung vom Anwendungsbereich der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP-VO) ausgenommen sind. Mit dem **FMA-Rundschreiben** über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP) vom Februar 2018 wurde der Anwendungsbereich für Zwecke der PRIIP-VO klargestellt und auf offene Fragestellungen der Versicherungsbranche eingegangen. Die FMA hat Klarstellungen im Hinblick auf die einheitliche Verwendung der vorgegebenen Begriffe (wie zB „Anlage“ oder „Versicherungsprämie“) und die Ausgestaltung des Basisinformationsblatts getroffen, um die einheitliche Anwendung der PRIIP-Verordnung und damit die Vergleichbarkeit der Basisinformationsblätter für Anleger zu gewährleisten.

Seit dem 1.1.2018 sind für Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs) standardisierte Basisinformationsblätter (Key Information Document - KID) zu erstellen und auf der Website des VU zu veröffentlichen.⁵⁷ Da die Produktpalette für Anleger am Finanzmarkt zunehmend breiter und die angebotenen Produkte immer komplexer werden, wollte der europäische Gesetzgeber, mit den verpflichtend zu erstellenden Basisinformationsblättern eine standardisierte, vergleichbare und auch für unerfahrene Anleger verständliche Information schaffen. Die maximal dreiseitigen Basisinformationsblätter sollen Kunden ermöglichen, die grundlegenden Merkmale und Risiken von PRIIPs zu verstehen und zu vergleichen. Die Basisinformationsblätter haben zwingend folgende Information in standardisierter Darstellung zu enthalten:

- Name des PRIIP, die Identität und Kontaktdaten des PRIIP-Herstellers, Angaben über die zuständige Behörde und das Datum des Informationsblatts;
- Art und die wichtigsten Merkmale des PRIIP einschließlich dessen Ziele und die zu deren Erreichung eingesetzten Mittel; die Beschreibung des Kleinanlegertyps, an den das PRIIP vermarktet wird; (soweit bekannt) die Laufzeit des PRIIP;
- empfohlene und gegebenenfalls vorgeschriebene Mindesthaltedauer sowie eine Darstellung der Möglichkeiten der vorzeitigen Auflösung der Anlage, einschließlich der Bedingungen hierfür;
- Informationen darüber, wie und bei wem der Kleinanleger eine Beschwerde über das Produkt oder über das Verhalten des PRIIP-Herstellers oder einer Person, die über das Produkt berät oder es verkauft, einlegen kann;
- eine kurze, standardisierte Beschreibung des Risiko-/Renditeprofils;
- die Offenlegung aller mit einer Veranlagung in diesem PRIIP verbundenen Kosten.

⁵⁶ BGBl. I Nr. 15/2018.

⁵⁷ Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26.11.2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP).

Um die mögliche Ertragsentwicklung einer Anlage mit anderen Produkten vergleichen zu können, sind im Basisinformationsblatt auch vier Szenarien (Stressszenario, pessimistisches, mittleres und optimistisches Szenario) darzustellen und für Versicherungsanlageprodukte zusätzlich ein Szenario für den Versicherungsfall (Ablebensszenario).

Anlage <input type="checkbox"/>		1 Jahr	[3] Jahre	[5] Jahre (Empfohlene Haltedauer)
Versicherungsprämie <input type="checkbox"/>				
Szenarien				
[Erlebensfall-]Szenarien				
Stressszenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Jährliche Durchschnittsrendite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pessimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Jährliche Durchschnittsrendite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mittleres Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Jährliche Durchschnittsrendite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Optimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Jährliche Durchschnittsrendite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kumulierter Anlagebetrag		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
[Todesfall-]Szenario				
Versicherungsfall	Was Ihre Begünstigten nach Abzug der Kosten erhalten könnten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kumulierte Versicherungsprämie		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Abbildung 70: Performance-Szenarien

Wesentliche Informationen für den Kunden, wie etwa über die Risiken oder Kosten eines Produkts sind überdies in Form von aggregierten Indikatoren anzugeben. Der Gesamtrisikoindikator gibt in Form einer siebenteiligen Skala (Eins steht für niedriges Risiko und Sieben für das höchste Risiko) Auskunft über die Risiken, die der Kunde eingeht.

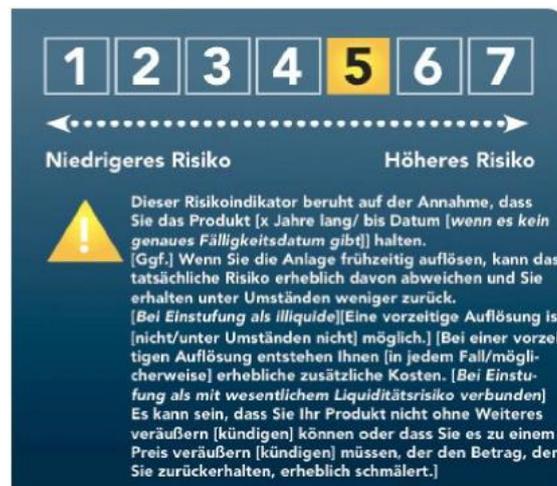


Abbildung 71: Gesamtrisikoindikator

Sowohl die Gesamtkosten als auch deren Auswirkung auf die Rendite „Reduction in Yield“ (RIY) sind unter „Kosten im Zeitverlauf“ auszuweisen. Die Zusammensetzung der Kosten ist in einer standardisierten Tabelle offenzulegen.

Anlage [10 000 EUR] Szenarien	Wenn Sie nach [1] Jahr einlösen	Wenn Sie nach [empfohlene Haltedauer/2]	Wenn Sie [am Ende der empfohlene Haltedauer] einlösen
Gesamtkosten	[...] %	[...] %	[...] %
Auswirkung auf die Rendite (RIY) pro Jahr	[...] %	[...] %	[...] %

Abbildung 72: Kosten im Zeitverlauf, RIY

Diese Tabelle zeigt die Auswirkungen auf die Rendite pro Jahr			
Einmalige Kosten	Einstiegskosten	[...] %	Auswirkung der Kosten, die Sie zahlen müssen, wenn Sie Ihre Anlage tätigen. [Angegeben sind die Höchstkosten; eventuell zahlen Sie weniger]. [UND/ODER wenn die Kosten in den Preis eingebettet sind, beispielsweise bei anderen PRIIP als Investmentfonds] Auswirkung der im Preis bereits inbegriffenen Kosten. [Angegeben sind die Höchstkosten; eventuell zahlen Sie weniger]. [Wenn Vertriebskosten in den Einstiegskosten enthalten sind] Die Kosten für den Vertrieb Ihres Produkts sind darin inbegriffen.
	Ausstiegskosten	[...] %	Auswirkung der Kosten, die anfallen, wenn Sie bei Fälligkeit aus Ihrer Anlage aussteigen.
Laufende Kosten	Portfolio-Transaktionskosten	[...] %	Auswirkung der Kosten, die dafür anfallen, dass wir für das Produkt zugrunde liegende Anlagen kaufen und verkaufen.
	Sonstige laufende Kosten	[...] %	Auswirkung der Kosten, die wir Ihnen jährlich für die Anlageverwaltung abziehen, sowie der in Abschnitt II genannten Kosten.
Zusätzliche Kosten	Erfolgsgebühr	[...] %	Auswirkung der Erfolgsgebühr. Diese wird von Ihrer Anlage einbehalten, wenn das Produkt seine Benchmark [y um x %] übertrifft.
	Carried Interests	[...] %	Auswirkung von Carried Interests. Diese werden einbehalten, wenn sich die Anlage [besser als x % entwickelt] hat. [Wenn Sie aus der Anlage aussteigen, fällt eine Zahlung von y % der endgültigen Rendite an.]

Abbildung 73: Zusammensetzung der Kosten

Ab 1.1.2018 haben VUs Basisinformationsblätter (KIID) für alle im Verkauf befindlichen Versicherungsanlageprodukte auf ihrer Homepage zu veröffentlichen, und zwar bevor diese Produkte angeboten werden. Im ersten Quartal 2018 überprüfte die FMA die Vollständigkeit und Auffindbarkeit der Basisinformationsblätter sowie die Hinweise auf die Basisinformationsblätter in den Werbematerialien.

Bei einer Schwerpunkt-Überprüfung hat die FMA festgestellt, dass zu sämtlichen im Verkauf befindlichen Versicherungsanlageprodukten ein entsprechendes KIID auf den Websites der österreichischen Versicherungsunternehmen zur Verfügung gestellt wird. Einige Werbefolder enthielten trotz Art 9 PRIIP-VO, keinen Hinweis auf das Basisinformationsblatt. In einem Werbefolder wurde das Basisinformationsblatt in die Werbeunterlage integriert, entgegen Art 6 PRIIP-VO, wonach das Basisinformationsblatt eine eigenständige Unterlage darstellen muss.

Die FMA hat erwirkt, dass alle Anbieter bei der Darstellung und Bewerbung des Produkts auf der Website entweder direkt zum KIID verlinken oder zumindest klar zum Downloadbereich verweisen, in dem das KIID abrufbar ist. Weiters wurde sichergestellt, dass – wie gesetzlich vorgeschrieben – sämtliche Werbematerialien mit spezifischen Informationen zu Versicherungsanlageprodukten einen unmissverständlichen und auffälligen Hinweis auf das Basisinformationsblatt enthalten und informieren, wie und wo dieses erhältlich ist, einschließlich der Angabe der Website des Herstellers.

2. Produktinformationsblätter in der Risikolebensversicherung

Um auch Produkte, bei denen nicht die Veranlagung, sondern die Absicherung eines Risikos im Vordergrund steht (zB Ablebensversicherung), leichter vergleichbar zu machen, sind seit dem 1.10.2018 für Risikolebensversicherungsprodukte standardisierte Informationsblätter zu erstellen (Life Insurance Product Information Document - LIPID). Die FMA hat dazu ein standardisiertes Format für die Präsentation des Informationsblatts vorgegeben. Damit der Versicherungsnehmer einen Überblick über die wesentlichen Produktinformationen erhält und Versicherungsprodukte für ihn verständlich und vergleichbar sind, soll die Darstellung des LIPID einem einheitlichen Format unter Verwendung vorgegebener Bildzeichen und Symbole entsprechen, wobei das LIPID maximal drei Seiten im A4-Format umfassen darf.

zur Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über die Informationspflichten für die Lebensversicherung (Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung 2018 – LV-InfoV 2018)

Standardisiertes Informationsblatt zu Risikolebensversicherungsprodukten (LIPID) gemäß § 23 Abs. 1 LV-InfoV 2018

Informationsblatt zu [Produktname] [Name des Versicherungsunternehmens]	Logo des VU
--	----------------

ACHTUNG: Hier finden Sie nur die wichtigsten Informationen gemäß § 19 LV-InfoV. Die vollständigen vorvertraglichen und vertraglichen Informationen finden Sie

- XXXXXXXXXXXX
- XXXXXXXXXXXX und
- XXXXXXXXXXXX

Um welche Art von Versicherung handelt es sich?

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

<div style="display: flex; align-items: center;"> Was ist versichert? </div> <ul style="list-style-type: none"> ✓ XXXXXXXXXXXX ✓ XXXXXXXXXXXX ✓ ... <p>XXXXXXXXXXXXXXXXXX</p> <p>XXXXXXXXXXXXXXXXXX</p> <p>Die Versicherungsleistung hängt individuell von der vertraglichen Vereinbarung ab.</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> Was ist nicht versichert? </div> <ul style="list-style-type: none"> x XXXXXXXXXXXX x XXXXXXXXXXXX x XXXXXXXXXXXX
<div style="display: flex; align-items: center;"> Gibt es Deckungsbeschränkungen? </div> <ul style="list-style-type: none"> ! XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX ! XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX ! XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 	

<div style="display: flex; align-items: center;"> Wo bin ich versichert? </div> <p>✓ XXXXXXXXXXXX</p>
<div style="display: flex; align-items: center;"> Welche Verpflichtungen haben ich bzw. die Bezugsberechtigten? </div> <p>XXXXXXXXXXXXXXXXXX</p> <p>XXXXXXXXXXXXXXXXXX</p> <p>XXXXXXXXXXXXXXXXXX</p>
<div style="display: flex; align-items: center;"> Wann und wie zahle ich? </div> <p>Wann: XXXXXXXXXXXX</p> <p>Wie: XXXXXXXXXXXX</p>
<div style="display: flex; align-items: center;"> Wann beginnt und endet die Deckung? </div> <p>Beginn: XXXXXXXXXXXX</p> <p>Ende: XXXXXXXXX</p>
<div style="display: flex; align-items: center;"> Wie kann ich den Vertrag kündigen? </div> <p>XXXXXXXXXXXXXXXXXX</p> <p>XXXXXXXXXXXXXXXXXX</p> <p>XXXXXXXXXXXXXXXXXX</p>

Abbildung 74: Life Insurance Product Information Document – LIPID

3. Produktinformationsblätter in der Schaden-/Unfallversicherung

Auch für Nichtlebensversicherungsprodukte gibt es seit 1.10.2018 ein standardisiertes Informationsblatt (Insurance Product Information Document – IPID). Für das IPID sind grundsätzlich zwei Seiten vorgesehen, wobei das Dokument ausnahmsweise maximal drei Seiten haben darf, wenn nachgewiesen werden kann, dass dies auf Grund der Natur des Produkts erforderlich ist. Das Informationsblatt ist mit der Überschrift „Informationsblatt zu Versicherungsprodukten“ zu betiteln und soll ua eine Zusammenfassung der versicherten Hauptrisiken und der ausgeschlossenen Risiken, die Versicherungssumme und den geografischen Geltungsbereich enthalten und damit eine leichtere Vergleichbarkeit ermöglichen. Jede Rubrik wird mit vorgegebenen Bildzeichen eingeleitet, die visuell den Inhalt der jeweiligen Rubrik wiedergeben.



Xxxxx-Versicherung
 Informationsblatt zu Versicherungsprodukten
 Unternehmen: Versicherungsunternehmen <Name> Produkt: Police <Bezeichnung>

[Hinweis darauf, dass die vollständigen vorvertraglichen und vertraglichen Informationen über das Nichtlebensversicherungsprodukt in anderen Dokumenten erteilt werden]
Um welche Art von Versicherung handelt es sich?
 [Beschreibung der Versicherung]

Was ist versichert? (Green umbrella icon)
 ✓ Xxxxx
 ✓ Xxxxx

Was ist nicht versichert? (Red triangle icon)
 ✗ Xxxxx
 ✗ Xxxxx
 ✗ Xxxxx
 ✗ Xxxxx
 ✗ Xxxxx

Gibt es Deckungsbeschränkungen? (Red triangle icon)
 ! Xxxxx
 ! Xxxxx
 ! Xxxxx
 ! Xxxxx

Wo bin ich versichert? (Globe icon)
 ✓ Xxxxx

Welche Verpflichtungen habe ich? (Green hand icon)
 — Xxxxx
 — Xxxxx
 — Xxxxx
 — Xxxxx

Wann und wie zahle ich? (Euro icon)
 Xxxxx

Wann beginnt und endet die Deckung? (Hourglass icon)
 Xxxxx

Wie kann ich den Vertrag kündigen? (Shield icon)
 Xxxxx

Abbildung 75: Insurance Product Information Document – IPID

Der europäische Gesetzgeber hat sich auch mit der elektronischen Bereitstellung der Informationsblätter auseinandergesetzt und erlaubt die Verwendung digitaler Instrumente, einschließlich Layer und Pop-ups, sofern alle erforderlichen Informationen im Hauptteil des Informationsblatts enthalten sind und der Kunde nicht vom Inhalt des Hauptdokuments abgelenkt wird. Informationen, die mittels Layer oder Pop-ups dargestellt werden, dürfen allerdings kein Marketing- oder Werbematerial umfassen.

4. Neue Anforderungen an den Versicherungsvertrieb

Am 24.4.2018 wurde das Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018 – VersVertrRÄG 2018⁵⁸, mit dem die Richtlinie (EU) 2016/97 über Versicherungsvertrieb (IDD) in das VAG umgesetzt wird, im Bundesgesetzblatt kundgemacht. Mit dem VersVertrRÄG 2018 werden der FMA sämtliche Verordnungsermächtigungen eingeräumt, insb. die Informationspflichten in der Lebensversicherung zu präzisieren. Die **Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung 2018 - LV-InfoV 2018** sieht im Wesentlichen folgende Änderungen vor:

- Es ist ein Anliegen der FMA, dass Versicherungsnehmer in verständlicher Art und Weise über die Gesamtkostenbelastung und die **Auswirkungen der Gesamtkosten** auf die Versicherungsleistung informiert werden. Dazu gibt die LV-InfoV ein einheitliches Format für die Offenlegung der Kosten vor (Anlage 1), aus dem die Versicherungsnehmer erkennen können, welcher Anteil der eingezahlten Prämie investiert wird und wie hoch der voraussichtliche prozentuelle Anteil der Kosten an der einbezahlten Prämiensumme ist.

In die Prämie einkalkulierte Versicherungssteuer, Risikoprämie (zur Deckung versicherungstechnischer Risiken) und Kosten:

<i>Bestandteile der gesamten einbezahlten Prämie</i>	<i>voraussichtlicher prozentueller Anteil an der Prämiensumme</i>
Sparprämie (veranlagte Beträge)	
Versicherungssteuer	
Risikoprämie gegliedert nach einzelnen Risiken	
Kosten	

Abbildung 76: Kosten, die an der Prämie bemessen sind (Anlage 1 LV-InfoV 2018)

- Da Kosten nicht nur an der Prämie, sondern auch an einer anderen Bemessungsgrundlage, wie zB der Gesamtverzinsung, bemessen sein können, sollen auch diese bekanntgegeben werden, indem die Bemessungsgrundlage und der voraussichtliche prozentuelle Anteil an der Bemessungsgrundlage offenzulegen sind.

Kosten, die nicht in die Prämie einkalkuliert sind:

<i>Kostenbestandteile</i>	<i>voraussichtlicher prozentueller Anteil an der Bemessungsgrundlage</i>
Kosten, die [hier ist die jeweilige Bemessungsgrundlage anzugeben] bemessen sind	
Risikoprämie, gegliedert nach einzelnen Risiken die [hier ist die jeweilige Bemessungsgrundlage anzugeben] bemessen ist	

Abbildung 77: Kosten, die nicht an der Prämie bemessen sind (Anlage 1 LV-InfoV 2018)

- Aufgrund der Angabe der **effektiven Gesamtverzinsung** erhält der Versicherungsnehmer eine Information über seinen jährlichen Ertrag, wenn die gesamte einbezahlte Prämie (dh ohne Abzug der Versicherungssteuer, Risikoprämie und Kosten) veranlagt worden wäre.

⁵⁸ BGBl. I Nr. 16/2018.

Kumulative Wirkung der Gesamtkosten auf die Anlagerendite:

[Diese Tabelle ist für die klassische und kapitalanlageorientierte Lebensversicherung sowie, soweit relevant, für die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge zu befüllen, andernfalls zu streichen]

	<i>Gesamtverzinsung</i>	<i>Minderung der Gesamtverzinsung</i>	<i>effektive Gesamtverzinsung</i>
Szenario 1			
Szenario 2			
Szenario 3			

Abbildung 78: effektive Gesamtverzinsung (Anlage 1 LV-InfoV 2018)

- Ab 1.1.2020 ist statt der „Minderung der Gesamtverzinsung“ die „**Zinsminderung**“ anzugeben. Die Zinsminderung gibt an, um wie viele Prozentpunkte die effektive Gesamtverzinsung jährlich höher wäre, wenn Versicherungssteuer, Risikoprämie und sämtliche Kosten die Leistung nicht mindern würden.

Kumulative Wirkung der Gesamtkosten auf die Anlagerendite:

[Diese Tabelle ist für die klassische und kapitalanlageorientierte Lebensversicherung sowie, soweit relevant, für die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge zu befüllen, andernfalls zu streichen]

	<i>Gesamtverzinsung</i>	<i>effektive Gesamtverzinsung</i>	<i>Zinsminderung</i>
Szenario 1			
Szenario 2			
Szenario 3			

Abbildung 79: Zinsminderung (Anlage 1 LV-InfoV 2018)

- Bei Produkten, bei denen der Versicherungsnehmer das **Risiko der Gläubigerbeteiligung** trägt, soll dieser eine Information darüber erhalten, wie sich eine Sanierung, Liquidation oder Abwicklung des Emittenten auf die dem Versicherungsvertrag zugrundeliegenden Vermögenswerte auswirkt.
- Der Versicherungsnehmer ist über die Höhe allfälliger **Zu- oder Abschläge** für die jeweils angebotenen **Zahlungsweisen** (zB monatliche, halbjährliche Zahlung, etc.) zu informieren.
- Mit dem sogenannten **LIPID** (Life Insurance Product Information Document) gibt die LV-InfoV ein standardisiertes Format für Risikolebensversicherungsprodukte vor.
- Im Hinblick auf die **jährliche Information** über die voraussichtlichen Ablaufleistungen stellt die LV-InfoV klar, dass die Prognose auf **aktueller Basis** zu erfolgen hat.

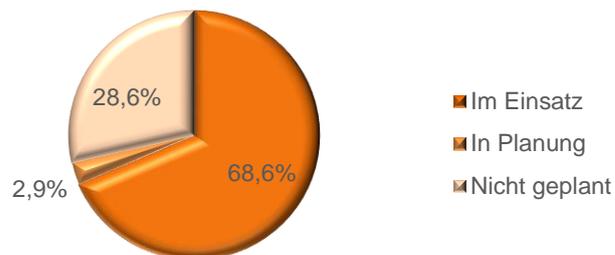
Sowohl der nationale wie auch der europäische Trend geht in Richtung Standardisierung der Produktinformationen, um Kunden eine Vergleichbarkeit zu ermöglichen. Das vermehrte Angebot an unterschiedlichen Produkten hat dazu geführt, dass das Bedürfnis nach einfach verständlicher und vergleichbarer Information zugenommen hat. Die steigende Komplexität am Finanzmarkt gepaart mit technologischen Veränderungen hat dazu geführt, dass der kollektive Schutz der Verbraucher zunehmend in den Fokus der FMA gerückt ist. Die FMA setzt sich dafür ein, dass unabhängig davon, für welchen Vertriebskanal sich der Versicherungsnehmer entscheidet, in Zukunft der Versicherungsschutz durch einheitliche Wettbewerbsbedingungen und durch Gewährleistung eines einheitlichen Schutzniveaus sichergestellt werden soll.

5. Soziale Medien gewinnen an Bedeutung

Die Versicherungsbranche erkennt zunehmend, dass sich das Verhalten der Kunden ändert. Kunden nutzen vermehrt das Internet, um sich vorab zu informieren oder kommunizieren über soziale Medien untereinander. Kunden erwarten sich benutzerfreundliche Oberflächen und intuitive Anwendungen sowie personalisierte Angebote ebenso wie zunehmend schnellere Reaktionszeiten und eine Kundenbetreuung auch außerhalb der üblichen Öffnungszeiten. Die Nutzung neuer Technologien begegnet einerseits dem geänderten Kundenverhalten und kann andererseits wiederum zur Effizienzsteigerung in VUs führen. Die Bereitschaft, Geschäftsmodelle zu überdenken, zu digitalisieren und Innovation zuzulassen, steigt in VUs.

Um einen besseren Einblick in diese neuen Kommunikationskanäle zu erlangen, hat die FMA 2018 eine sektorübergreifende Erhebung durchgeführt. Es hat sich dabei herausgestellt, dass die Verwendung sozialer Medien in der Versicherungsbranche von allen Sektoren am meisten verbreitet ist. 68% der VUs nutzen soziale Medien und weitere 3% der VUs planen eine Verwendung in den nächsten drei Jahren. Insgesamt sind die in Österreich konzessionierten VUs in zwölf unterschiedlichen sozialen Medien aktiv. Die am häufigsten verwendeten sozialen Medien sind Facebook und Youtube, gefolgt von Twitter, Instagram, SM Xing und LinkedIn, wobei manche VUs bis zu sechs verschiedene Accounts aufweisen.

Verbreitung sozialer Medien in VUs

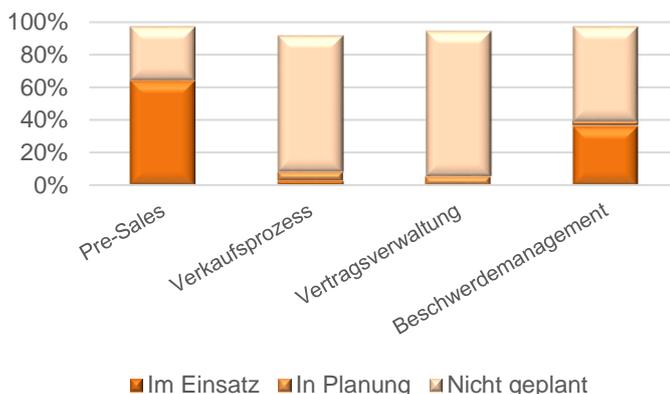


Insgesamt sind 24 VUs in sozialen Medien vertreten und nutzen diese überwiegend, um das Unternehmen zu präsentieren, gefolgt von Produktwerbung und Employer Branding.

Abbildung 80: Verbreitung sozialer Medien in VUs

Genutzt werden soziale Medien vor allem im Pre-Sales Bereich für Marketing und Werbung insb. zur zielgruppengerechten Ansprache der Kunden, Platzierung von allgemeinen Informationen über das VU und Produktinformationen und weiterführenden Informationen über Verlinkung auf die Homepage des VU, zur Kundenbindung, aber auch zur Vernetzung und Kommunikation mit Vertriebspartnern, Experten, Medien und anderen VUs.

Soziale Medien in VU nach Geschäftsprozess



Soziale Medien nutzen VUs vor allem zur Imagebildung und Erhöhung des Bekanntheitsgrads und kaum als Vertriebskanal.

Abbildung 81: Verwendung sozialer Medien nach Geschäftsprozessen

75% der VUs stimmen ihre Inhalte auf das jeweilige soziale Medium ab und nehmen auch eine Differenzierung aufgrund des Zielmarkts vor. 12% der VUs, die soziale Medien nutzen, passen zwar ihre Inhalte an, nehmen aber keine Differenzierung aufgrund des Zielmarktes vor.

36% der VUs nutzen soziale Medien im Rahmen ihres Beschwerdemanagements. Nahezu alle VUs, die soziale Medien verwenden, setzen sich mit den Kommentaren der Nutzer auf ihren Seiten auseinander, wobei VUs durchaus unterschiedlich damit umgehen. Einige VUs überwachen die Kommentierung in sozialen Medien ständig, beantworten diese und löschen grundsätzlich keine Kommentare (außer diese sind beleidigend oder strafrechtlich relevant). Andere VUs beantworten Kommentare hingegen mit einem neutralen Dank und bearbeitet lediglich Beschwerden außerhalb des sozialen Mediums weiter. Manche VUs leiten die Kommunikation von einem sozialen Medium auf ein anderes Medium, wie Email oder Telefon um und kommunizieren nicht weiter über das soziale Medium. Insgesamt gehen 96% der VUs auf Kommentierungen in sozialen Medien ein.

6. Beschwerden als Informationstool für Aufsicht und Unternehmen

Unter Beschwerde ist eine von einer Person gegenüber einem VUs geäußerte Unzufriedenheit im Hinblick auf den Versicherungsvertrag oder eine ihr gebotene Dienstleistung zu verstehen. Die Bearbeitung von Beschwerden ist zu unterscheiden von der Schadenbearbeitung wie auch von einfachen Ersuchen um Vertragserfüllung, Informationen oder Klärung.⁵⁹

Beschwerden dienen der FMA als Hinweise, dass VUs die für den Betrieb der Vertragsversicherung geltenden Vorschriften und anerkannten Grundsätze eines ordnungsgemäßen Geschäftsbetriebs möglicherweise nicht einhalten. Neben Beschwerden, die direkt von Versicherungsnehmern bzw. Anspruchsberechtigten der FMA übermittelt werden, dienen auch direkt an VUs übermittelte Beschwerden der FMA als Informationsquelle.

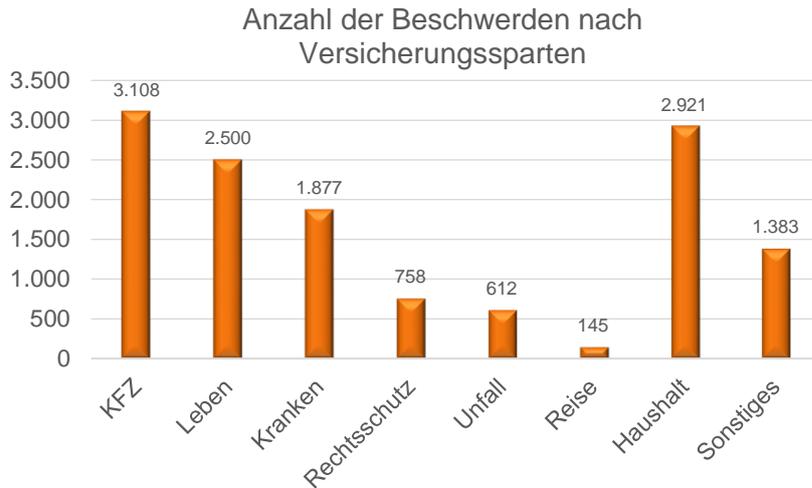
VUs haben „Maßnahmen zum Beschwerdemanagement“ vorzusehen und eine Beschwerdemanagementfunktion einzurichten. Die bei VUs eingelangten Beschwerden sind zu registrieren und zu analysieren, um zu gewährleisten, dass wiederholt auftretende oder systematische Probleme sowie potenzielle rechtliche und operationelle Risiken festgestellt und behoben werden.

Jedes VU hat Informationen über sein Beschwerdeverfahren auf leicht zugängliche Weise zu veröffentlichen (zB auf der Website oder in Vertragsunterlagen). Diese Informationen beinhalten etwa die Kontaktdaten der Beschwerdestelle, die Dauer der Beschwerdebearbeitung oder Hinweise zu alternativen Streitbeilegungsverfahren. Nachdem eine Beschwerde bei einem VU eingelangt ist, muss deren Eingang vom VU bestätigt werden und ist der Beschwerdeführer über die Weiterbearbeitung der Beschwerde informiert, wobei auf eine klare, eindeutige und verständliche Sprache zu achten ist. Wie VUs mit Beschwerden umgehen, ist ein Indikator dafür, wie kundenorientiert ein Unternehmen arbeitet.

VUs haben der FMA jährlich über die von ihnen erhaltenen Beschwerden und deren Bearbeitung zu berichten. Alle in Österreich konzessionierten VUs haben der FMA fristgerecht bis zum 31.1.2017 ihre Beschwerdeberichte betreffend den Berichtszeitraum 2017 übermittelt. Für das Geschäftsjahr 2017 lassen sich daraus folgende Aussagen treffen:

Im Jahr 2017 wurden insgesamt 12.833 Beschwerden erfasst. Die Anzahl ist im Vergleich zum Vorjahr um 13,9% (+1.567 Beschwerden) gestiegen und im Vergleich zu 2015 um 1,8% (+ 233 Beschwerden) gestiegen. Dies deckt sich mit einem leichten Anstieg der Beschwerden im EWR-Raum.

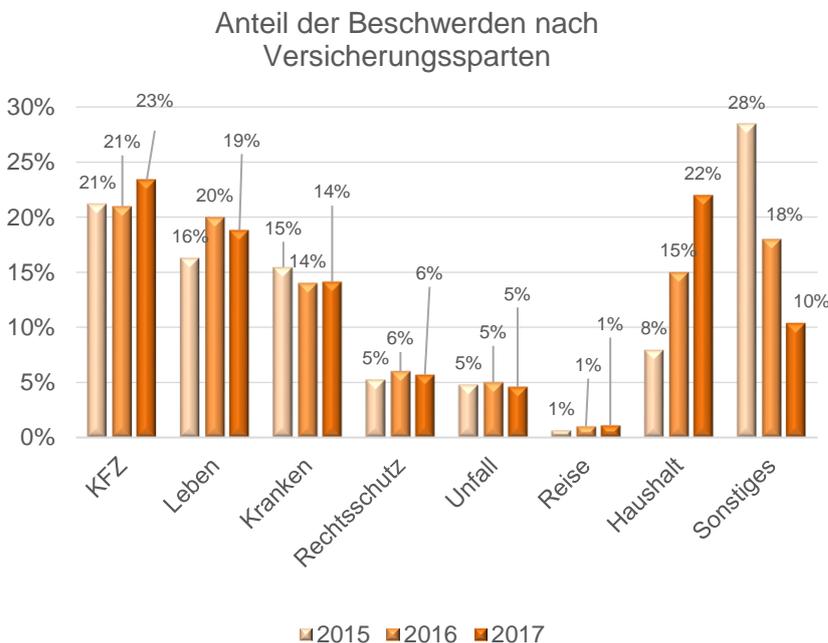
⁵⁹ Leitlinie 4 der EIOPA Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsunternehmen (EIOPA-BoS 12/069).



Insgesamt ist die Anzahl der Beschwerden leicht angestiegen.

Abbildung 82: Anzahl Beschwerden pro Versicherungsweig⁶⁰

Die prozentual meisten Beschwerden betrafen die Versicherungssparte „Kfz“ mit 23% (2016: 21%), gefolgt von der Sparte „Haushalt“ mit 22% (2016: 15%), der Sparte „Leben“ mit 19% (2016: 20%) und der Sparte „Kranken“ mit 14% (2016:14%). Im EWR-Raum ist der Anteil der Beschwerden im Bereich Schaden-/Unfallversicherung höher als in der Lebensversicherung, wobei Beschwerden betreffend die Sparte „Kfz“ den höchsten Anteil an Beschwerden ausmacht.



Vor allem in der Sparte „Haushalt“ ist ein verstärkter Zuwachs an Beschwerden zu verzeichnen; in der Sparte „Kranken“ ist der Anteil der Beschwerden gleich geblieben.

Abbildung 83: Anteil der Beschwerden pro Versicherungssparte (2015 bis 2017)

⁶⁰ Sowohl hinsichtlich der Versicherungsweige als auch hinsichtlich der Beschwerdegründe wurden häufig Mehrfachnennungen vorgenommen. Die Summe der Beschwerden nach Versicherungsweigen bzw. nach Beschwerdegründen stimmt daher nicht mit der Gesamtsumme der Beschwerden überein.

Die meisten Beschwerden betrafen den Beschwerdegrund „Kündigung/Vertragsänderungen, -verlängerungen“ mit 29% (2016:26%), gefolgt von Schadensbearbeitung/Verzögerung mit 22% (2016: 21%) und „Werbung/Beratung/Antragsaufnahme“ mit 15% (2016: 20%).

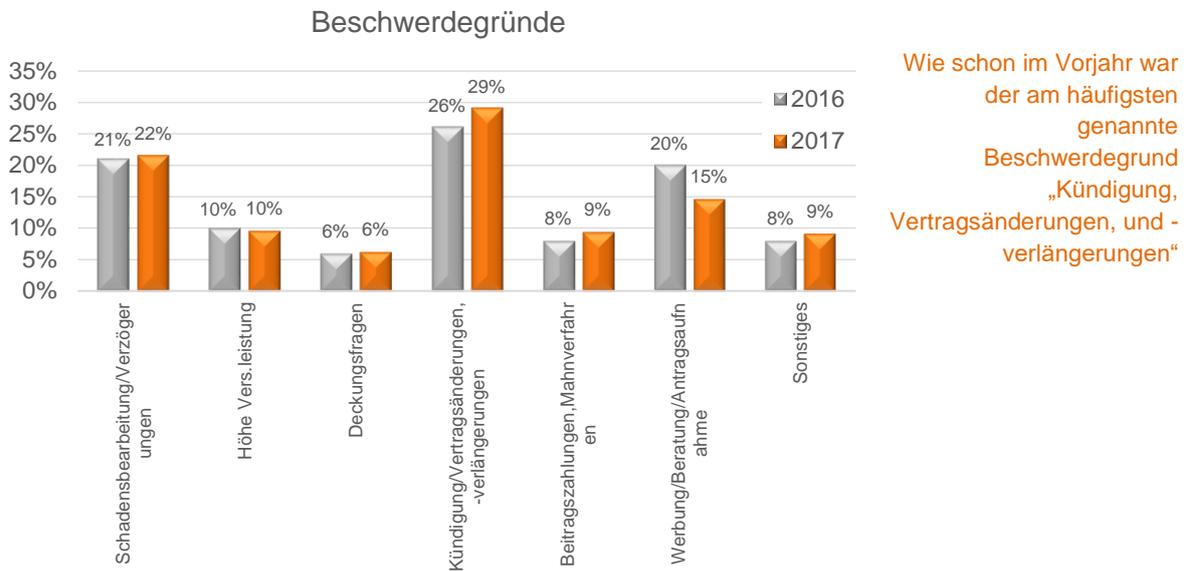


Abbildung 84: Beschwerdegründe (2016, 2017)

45% der Beschwerden wurden positiv, 30% der Beschwerden mittel und 25% der Beschwerden negativ erledigt.

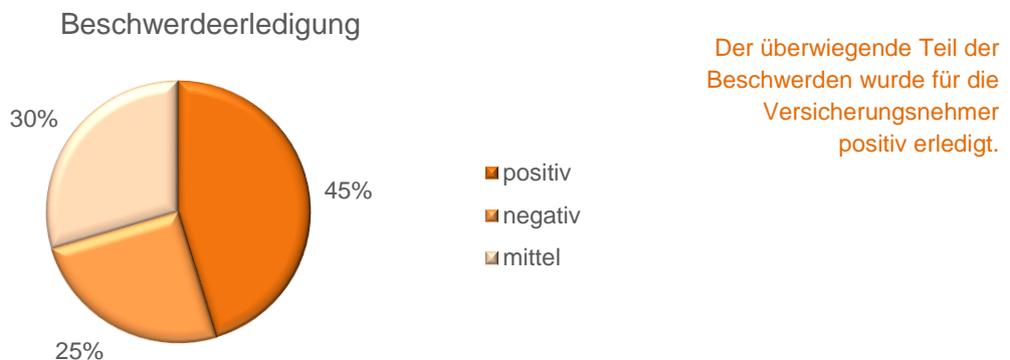
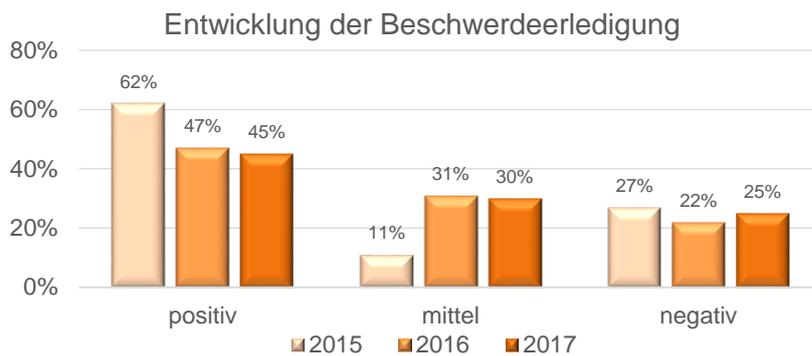


Abbildung 85: Art der Beschwerdeerledigung

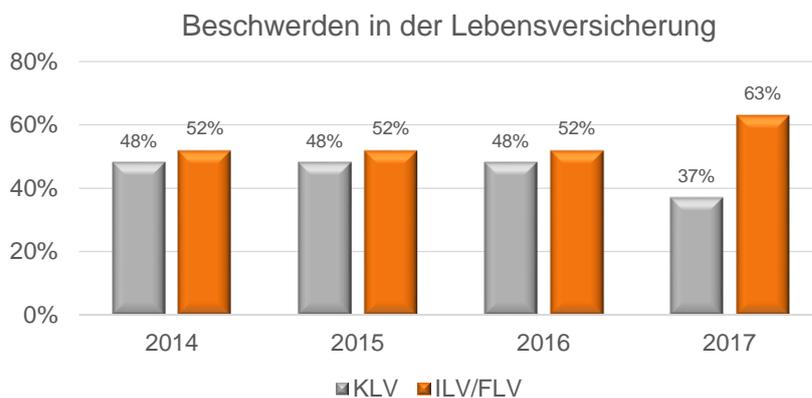
Im Vergleich zu 2016 gingen die positiven Erledigungen um 2%, die mittel erledigten um 1% zurück und die negativ erledigten stiegen um 3%.



Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil an negativ erledigten Beschwerden leicht angestiegen.

Abbildung 86: Beschwerdeerledigung 2015 bis 2017

In der Lebensversicherung ist das Beschwerdeverhältnis, mit 37% in der klassischen Lebensversicherung und 63% in der fonds- bzw. indexgebundenen Lebensversicherung anders als in den Vorjahren. In den Jahren 2014, 2015 und 2016 war das Beschwerdeverhältnis mit 52% in der klassischen Lebensversicherung und 48% in der fonds- bzw. indexgebundenen Lebensversicherung immer gleich.



Das veränderte Beschwerdeverhältnis in der Lebensversicherung könnte auf steigende Beschwerden betreffend mangelhafter Rücktrittsrechtsbelehrungen gemäß §165a VersVG zurückzuführen sein.

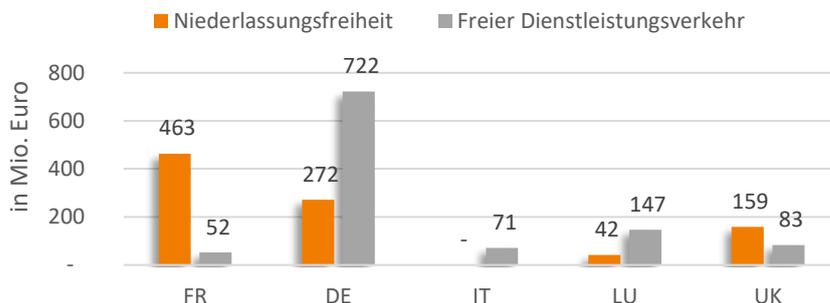
Abbildung 87: Verhältnis der Beschwerden zwischen klassischer und fonds- bzw. indexgebundener Lebensversicherung 2014 bis 2017

Durch das Engagement der FMA konnte das Bewusstsein der VUs dafür sensibilisiert werden, dass ein effizientes und effektives Beschwerdemanagement sowohl Kundenvertrauen als auch -bindung stärkt. Gleichzeitig ist ein effektives Beschwerdemanagement ein wesentliches Informationstool für das Management. Der Schutz der Interessen der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten ist eines der wichtigsten Anliegen der FMA. VUs 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 Beschwerdethemen, Produkte, Versicherungszweige oder auch Unternehmen frühzeitig zu erkennen, um rechtzeitig Maßnahmen setzen zu können.

7. Produktmonitoring bei grenzüberschreitender Tätigkeit

Der verstärkte Einsatz von digitalen Technologien ändert die Rahmenbedingungen am Finanzmarkt und kann den grenzüberschreitenden Vertrieb erleichtern. Die Bedeutung des grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts steigt. 2017 haben VUs aus dem EWR-Raum in Österreich insgesamt 2,24 Mrd. Euro an verrechneten Prämien erwirtschaftet. Dies entspricht im Vergleich zu 2016 einer Steigerung von 63%.

Verrechnete Prämien der TOP 5 Länder



Mehr als 50% der Prämien erwirtschaften EWR-VUs über den freien Dienstleistungsverkehr. Durch den Einsatz neuer Technologien könnte sich dieser Trend fortsetzen.

Abbildung 88: Verrechnete Prämien EWR-VUs in AT (2017)⁶¹

VUs, die innerhalb des EWR über eine Konzession verfügen, dürfen ihre Produkte im gesamten EWR-Raum vertreiben („single licence“-Prinzip). Voraussetzung ist eine entsprechende Notifikation bei der Aufsichtsbehörde des Tätigkeitslands. Die Aufsicht über die gesamte Geschäftstätigkeit obliegt der jeweiligen Sitzlandbehörde. Maßnahmen der Tätigkeitslandbehörde kommen grundsätzlich nur subsidiär in Betracht, dh wenn die Sitzlandbehörde untätig bleibt, die getroffenen Maßnahmen unwirksam sind oder ein dringender Handlungsbedarf besteht. In der Praxis kann dies dazu führen, dass sich andere Behörden bzw. Beschwerdestellen für nicht zuständig erachten, eine andere Rechtsaufsicht vertreten oder es aufgrund der vorgegebenen Verfahren zu zeitlichen Verzögerungen kommt.

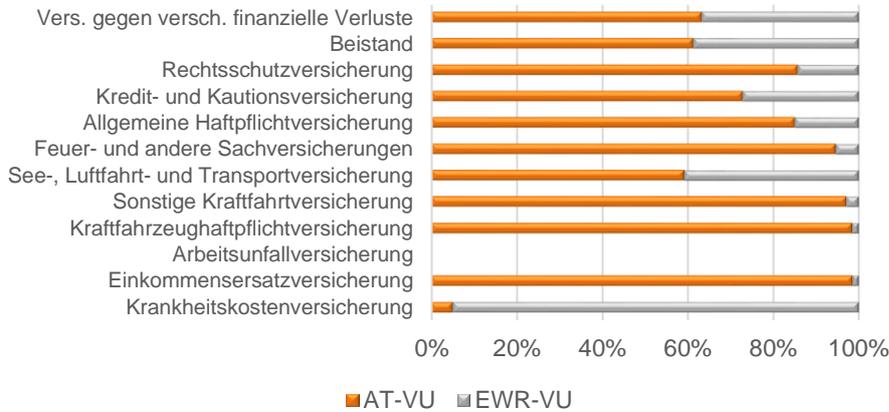
Um einen wirksamen Verbraucherschutz auch bei grenzüberschreitender Tätigkeit von VUs zu gewährleisten, kann die FMA seit 1.1.2018 die Vermarktung, den Vertrieb und Verkauf von Versicherungsanlageprodukten in Österreich verbieten oder beschränken, unabhängig davon, ob das Produkt von einem inländischen oder EWR-VU angeboten wird. Darüber hinaus kann EIOPA seit 1.1.2018 vorübergehend die Vermarktung, den Vertrieb oder den Verkauf von Versicherungsanlageprodukten verbieten oder beschränken. Ab 1.10.2018 hat die FMA im Hinblick auf sämtliche Versicherungsprodukte die Möglichkeit, bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen, nach Unterrichtung der Sitzlandbehörde selbst die notwendigen Maßnahmen unmittelbar gegenüber EWR-VUs zu ergreifen bis hin zur Untersagung der Tätigkeit in Österreich. Darüber hinaus verpflichtet die IDD die Mitgliedstaaten zur Einrichtung von Beschwerdestellen, die ebenso bei der Beilegung von grenzüberschreitenden Streitigkeiten zusammenarbeiten.

Unabhängig davon, über welche Kanäle der Vertrieb erfolgt, sind die vorvertraglichen und laufenden Informationspflichten einzuhalten. Zu beachten ist allerdings, dass bei grenzüberschreitender Tätigkeit grundsätzlich die Informationspflichten des Tätigkeitslands einzuhalten sind. Wesentlich ist die Bereitstellung vorvertraglicher Informationen vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers.

Die Nutzung innovativer Vertriebswege und ein sich änderndes Kundenverhalten bedürfen allerdings auch passender Produkte. Für Kunden wird Flexibilität sowohl im Hinblick auf die Prämie, Deckung und Laufzeit immer wichtiger. Die IDD bringt neue Vorschriften für den Produktentwicklungsprozess. Versicherer werden sich in Zukunft mehr Gedanken darüber machen müssen, welche Anforderungen Kunden an Versicherungsprodukte stellen, welche Wünsche und Bedürfnisse sie haben und wie Versicherungsprodukte über die gesamte Vertragslaufzeit diesen Anforderungen entsprechen können. Die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden können jedoch von Land zu Land unterschiedlich sein, worauf bei der Produktentwicklung Bedacht zu nehmen ist. Die Produktpalette, die EWR-VUs in AT anbieten, umfasst sämtliche Sparten:

⁶¹ EIOPA-Meldungen zu Meldebogen S.04.01.

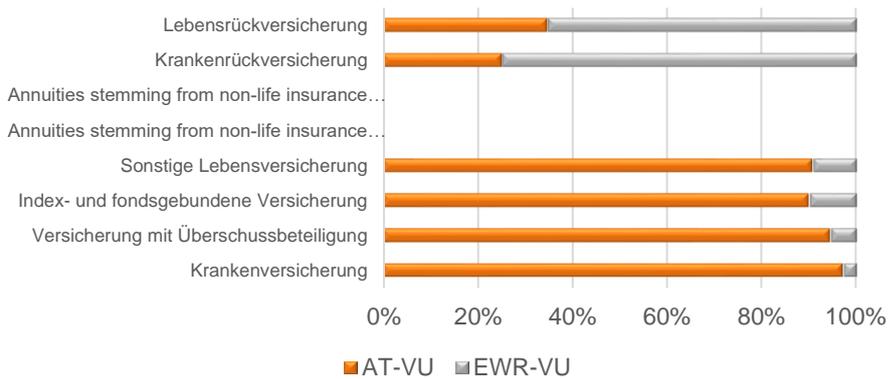
Nicht-Lebens- und Krankenversicherung (direktes Versicherungsgeschäft)



Einen wesentlichen Teil ihrer Prämien erwirtschaften EWR-VUs in AT in der Transportversicherung, durch die Absicherung finanzieller Verluste und Beistandsleistungen.

Abbildung 89: Anteil verrechneter Prämien in der Nicht-Lebensversicherung von AT- und EWR-VUs in AT (2017)

Lebens- und Krankenversicherung nach Art der Lebensversicherung (direktes und indirektes Versicherungsgeschäft)



Lebens- und Krankenversicherungsprodukte schließen Versicherungsnehmer vor allem bei österreichischen VUs ab. Im Vergleich dazu erfolgt die Rückversicherung überwiegend durch EWR-VUs.

Abbildung 90: Anteil verrechneter Prämien in der Lebensversicherung von AT- und EWR-VUs in AT (2017)

V. VERZEICHNIS DER VERSICHERUNGS- UND RÜCKVERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

<i>Name (Firma laut Firmenbuch)</i>	<i>Kurzname</i>
Acredia Versicherung AG	Acredia
Allianz Elementar Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft	Allianz Leben
Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft	Allianz
APK Versicherung AG	APK Versicherung
BAWAG P.S.K. Versicherung AG	Bawag PSK
Credendo - Single Risk Insurance AG	Credendo
D.A.S. Rechtsschutz AG	D.A.S. Rechtsschutz
DONAU Versicherung AG Vienna Insurance Group	Donau
ERGO Versicherung Aktiengesellschaft	Ergo
Europäische Reiseversicherung Aktiengesellschaft	Europäische
FWU Life Insurance Austria AG	FWU Life
Generali Versicherung AG	Generali
Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft	Grawe
HDI Versicherung AG	HDI
Helvetia Versicherungen AG	Helvetia
Hypo Versicherung Aktiengesellschaft	Hypo
Kärntner Landesversicherung auf Gegenseitigkeit	Kärntner
Merkur Versicherung Aktiengesellschaft	Merkur
MuKi Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	Muki
Niederösterreichische Versicherung AG	Niederösterreichische
Nürnberger Versicherung Aktiengesellschaft Österreich	Nürnberger
Oberösterreichische Versicherung Aktiengesellschaft	Oberösterreichische
Österreichische Beamtenversicherung Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	ÖBV
Österreichische Hagelversicherung Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	Hagel
Porsche Versicherungs Aktiengesellschaft	Porsche
RVV Rückversicherungsverein auf Gegenseitigkeit	RVV
SK Versicherung Aktiengesellschaft	SK Versicherung
Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group	S-Versicherung
TIROLER VERSICHERUNG V.a.G.	Tiroler
UNIQA Insurance Group AG	Uniqa Insurance Group AG
UNIQA Österreich Versicherungen AG	Uniqa Österreich
VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft	VAV
VIENNA INSURANCE GROUP AG Wiener Versicherung Gruppe	VIG Vienna Insurance Group AG
Vorarlberger Landes-Versicherung V. a. G.	Vorarlberger
WIENER STÄDTISCHE Versicherung AG Vienna Insurance Group	Wiener Städtische
Wüstenrot Versicherungs-Aktiengesellschaft	Wüstenrot
Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft	Zürich

VI. LÄNDERABKÜRZUNGEN

Kürzel	Land
AT	Österreich
BE	Belgien
BG	Bulgarien
CY	Zypern
CZ	Tschechische Republik
DE	Deutschland
DK	Dänemark
EE	Estland
ES	Spanien
FI	Finnland
FR	Frankreich
GR	Griechenland
HR	Kroatien
HU	Ungarn
IE	Irland
IS	Island

Kürzel	Land
IT	Italien
LI	Liechtenstein
LT	Litauen
LU	Luxemburg
LV	Lettland
MT	Malta
NL	Niederlande
NO	Norwegen
PL	Polen
PT	Portugal
RO	Rumänien
SE	Schweden
SI	Slowenien
SK	Slowakei
UK	Vereinigtes Königreich
CH	Schweiz

VII. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Umwelteinflüsse auf (R)VU.....	10
Abbildung 2: Jährliches reales BIP-Wachstum.....	11
Abbildung 3: Arbeitslosenquote.....	11
Abbildung 4: Harmonisierter Verbraucherpreisindex inkl. und exkl. Energie und jahreszeitliche Lebensmittel	12
Abbildung 5: Entwicklung der Leitzinssätze in der Eurozone und den USA	12
Abbildung 6: Staatlicher Finanzierungsüberschuss bzw. -defizit in % des BIP.....	13
Abbildung 7: Ausgewählte Renditevergleiche 10 jähriger Staatsanleihen.....	14
Abbildung 8: Entwicklungen des Euro Stoxx 50 Index und des Euro Stoxx 50 Volatility Index	15
Abbildung 9: Durch Naturkatastrophen verursachte Schäden 2017	17
Abbildung 10: Entwicklung von Notfallplänen seitens der VU	18
Abbildung 11: Notfallplan-Maßnahmen	19
Abbildung 12: Struktur des österreichischen Versicherungsmarkts nach Rechtsformen.....	21
Abbildung 13: Entwicklung der Anzahl der Versicherungsunternehmen in Europa, die dem Solvency II Regime unterliegen.....	22
Abbildung 14: Anteil der drei größten Unternehmen an den verrechneten Prämien.....	22
Abbildung 15: Aufgliederung nach Sparten der in Österreich konzessionierten VU ohne kleine VVaG	23
Abbildung 24: EWR-Versicherer in Österreich.....	23
Abbildung 17: Verrechnete Prämien, direkte und indirekte Gesamtrechnung in den Jahren 2010 bis 2017	24
Abbildung 18: Anteil der Versicherungsunternehmen und Versicherungsgruppen an den Prämien der direkten Gesamtrechnung (Basis Solo-Versicherungsunternehmen).....	25
Abbildung 19: Entwicklung der verrechnete Prämien in der Schaden- und Unfallversicherung, direkte Gesamtrechnung.....	25
Abbildung 20: Prämienentwicklung in Europa in der Schaden- und Unfallversicherung (inkl. Krankenversicherung im Geschäftsjahr 2017 pro Land.....	26
Abbildung 21: Verrechnete Prämien, direkte Gesamtrechnung gegliedert nach Lines of Business (LoBs).....	27
Abbildung 22: verrechnete Prämien in der Sparte Feuer und andere Sachversicherung im Geschäftsjahr 2017	27
Abbildung 23: verrechnete Prämien in der Sparte Kfz-Versicherung im Geschäftsjahr 2017	28
Abbildung 24: Verrechnete Prämien in der Sparte Einkommensersatzversicherung im Geschäftsjahr 2017	29
Abbildung 25: Entwicklung des EGT	31
Abbildung 26: Entwicklung des versicherungstechnischen Ergebnisses.....	31
Abbildung 27: EGT (Leben) versus Dotation der ZZR im Zeitverlauf.....	32
Abbildung 28: Combined Ratio im Eigenbehalt pro Line of Business, Geschäftsjahr 2017	32
Abbildung 29: Entwicklung des Finanzergebnisses.....	33
Abbildung 30: Entwicklung der Umsatzrendite	33
Abbildung 39: verrechnete Prämien der österreichischen Versicherungsgruppen	34
Abbildung 32: Prämieinnahmen der Beteiligungen österreichischer Versicherungsgruppen in Mio. Euro nach Sitz im entsprechenden Staat.....	35
Abbildung 41: Anzahl der Zweigniederlassungen österreichischer (R)VU.....	36
Abbildung 42: Verrechnete Prämien, Zweigniederlassungs- und Dienstleistungsverkehr	36
Abbildung 35: Prämien österreichischer Unternehmen im Rahmen des Zweigniederlassungs- und freien Dienstleistungsverkehrs in Mio. Euro	37
Abbildung 36: Rückversicherungsexposure pro Land	38
Abbildung 37: Verwaltetes Vermögen institutioneller Investoren in Österreich zum 30.6.2018	39
Abbildung 38: Verteilung der Asset Allokation von Versicherungsunternehmen in Europa (Q: EIOPA Financial Stability Report June 2018)	40
Abbildung 39: Entwicklung der Asset Allokation in Österreich.....	40
Abbildung 40: Asset Allokation von Versicherungsunternehmen im Ländervergleich (Q: EIOPA Financial Stability Report June 2018).....	41
Abbildung 41: Deskriptive Statistik zur Asset Allokation von 36 österreichischen VU in % des Gesamtportfolios zum 30.06.2018.....	42
Abbildung 42: Asset Allokation Top VU	43
Abbildung 43: Asset Allokation Bottom VU.....	43
Abbildung 44: Allokations-Verteilung der VU zu Staatsanleihen (CIC-Kategorie 1 exkl. Anleihen mit Garantie der öffentlichen Hand)	44
Abbildung 45: Investments in Staatsanleihen (CIC-Kategorie 1) nach Emittenten Land zum 31.12.2017.....	44
Abbildung 46: Arten des Exposure von VU zum Staat Österreich (CIC-Kategorie 1) zum 31.12.2017	45
Abbildung 47: Allokations-Verteilung der VU zu Finanzsektor-Anleihen (inkl. ILV)	46
Abbildung 48: Bail-In Exposure zu österreichischen Kreditinstituten nach Anlageklasse	46
Abbildung 49: Allokation zu bail-in fähigen Finanzinstrumenten in Euro zum 30.06.2018 nach Emittentenland ...	47
Abbildung 50: Österreichische Gegenparteien iZm bail-in-fähigen Finanzinstrumenten	47
Abbildung 51: Allokation zu bail-in fähigen Finanzinstrumenten in % des Gesamtportfolios inkl. FLV/ILV zum 31.12.2017.....	48
Abbildung 52: Allokations-Verteilung der VU zu Nachranganleihen	49

Abbildung 53: Allokation nach Rest-Laufzeiten zum 31.12.2017.....	49
Abbildung 54: Allokation nach Credit Quality Steps zum 31.12.2017.....	50
Abbildung 55: Nominale offener Derivate nach Risikoart zum 30.06.2018.....	51
Abbildung 56: Nominale offener Derivate nach Gegenpartei zum 30.6.2018.....	51
Abbildung 57: Nominale offener Derivate einzelner VU nach Risikoart zum 31.12.2016 und 30.06.2018.....	52
Abbildung 58: Solvency II Wert offener Derivate inkl. innerhalb von Fonds zum 30.6.2018.....	52
Abbildung 59: Zusammensetzung des SCR.....	53
Abbildung 60: Solvabilitätsquoten der österreichischen Versicherungsunternehmen.....	54
Abbildung 61: Anzahl der Unternehmen, die zum 31.12.2017 ein Standardmodell bzw. ein internes Modell zu Ermittlung des SCR verwenden.....	55
Abbildung 62: Vergleich der Solvabilitätsquoten im Geschäftsjahr 2017 exkl. und inkl. Volatilitätsanpassung und Übergangsmaßnahme.....	56
Abbildung 63: Zusammensetzung des Basis SCR vor Diversifikation.....	57
Abbildung 64: Branchenweite Zusammensetzung des Basis SCR nach Zuteilung der Diversifikationseffekte im Geschäftsjahr 2017.....	57
Abbildung 65: prozentuelle Veränderung des SCR im Geschäftsjahr 2017.....	59
Abbildung 66: Zusammensetzung der Eigenmittel der österreichischen Versicherungsunternehmen zum 31.12.2017.....	60
Abbildung 67: Qualitätsstufen der Eigenmittel der österreichischen Versicherungsunternehmen zum 31.12.2017.....	61
Abbildung 68: Zusammensetzung der Eigenmittel der fünf österreichischen Versicherungsgruppen.....	64
Abbildung 69: Entwicklung der Eigenmittel der fünf österreichischen.....	64
Abbildung 70: Performance-Szenarien.....	67
Abbildung 71: Gesamtrisikoindikator.....	67
Abbildung 72: Kosten im Zeitverlauf, RIY.....	68
Abbildung 73: Zusammensetzung der Kosten.....	68
Abbildung 74: Life Insurance Product Information Document – LIPID.....	69
Abbildung 75: Insurance Product Information Document – IPID.....	70
Abbildung 76: Kosten, die an der Prämie bemessen sind (Anlage 1 LV-InfoV 2018).....	71
Abbildung 77: Kosten, die nicht an der Prämie bemessen sind (Anlage 1 LV-InfoV 2018).....	71
Abbildung 78: effektive Gesamtverzinsung (Anlage 1 LV-InfoV 2018).....	72
Abbildung 79: Zinsminderung (Anlage 1 LV-InfoV 2018).....	72
Abbildung 80: Verbreitung sozialer Medien in VUs.....	73
Abbildung 81: Verwendung sozialer Medien nach Geschäftsprozessen.....	73
Abbildung 82: Anzahl Beschwerden pro Versicherungszweig.....	75
Abbildung 83: Anteil der Beschwerden pro Versicherungssparte (2015 bis 2017).....	75
Abbildung 84: Beschwerdegründe (2016, 2017).....	76
Abbildung 85: Art der Beschwerdeerledigung.....	76
Abbildung 86: Beschwerdeerledigung 2015 bis 2017.....	77
Abbildung 87: Verhältnis der Beschwerden zwischen klassischer und fonds- bzw. indexgebundener Lebensversicherung 2014 bis 2017.....	77
Abbildung 96: Verrechnete Prämien EWR-VUs in AT (2017).....	78
Abbildung 89: Anteil verrechneter Prämien in der Nicht-Lebensversicherung von AT- und EWR-VUs in AT (2017).....	79
Abbildung 90: Anteil verrechneter Prämien in der Lebensversicherung von AT- und EWR-VUs in AT (2017).....	79

<p>Hinweis: Trotz sorgfältiger Aufbereitung und Recherche übernimmt die FMA keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Daten und Inhalte in diesem Bericht.</p>
--