

# Bericht über die Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft

Oktober 2015

## 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.

Der Fokus dieses ersten Berichts lag insbesondere auf der Auseinandersetzung mit den allgemeinen Auswirkungen von Solvency II, dem neuen Aufsichtsregime für Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen, das am 1. Jänner 2016 in vollem Umfang in Kraft tritt. Dieses neue Regelwerk soll die Assekuranz durch das Erfordernis einer risikoadäquaten Unternehmenssteuerung und mittels einer verstärkten Zusammenarbeit der nationalen Aufsichtsbehörden krisenfester machen. Angesichts des aktuellen ökonomischen Umfelds sind bei der Erstellung dieses Berichtes allerdings folgende Fragestellungen im Vordergrund gestanden: Wird das neue Aufsichtsregime ein bestimmtes Geschäftsmodell fördern? Wirkt sich Solvency II auf Zins- und Anleihemärkte aus, da viele Versicherer künftig ihre Asset-Allokation anpassen werden, um das Marktrisiko als den größten Treiber der Solvenzkapitalanforderung zu minimieren? Wird der risikobasierte Ansatz von Solvency II insgesamt zu einer Steigerung des Kapitalbedarfs in der Branche führen? Wird sich durch Solvency II das Produktangebot verändern, indem in Zukunft Versicherungsverträge forciert werden, die weniger „solvenzkapitalintensiv“ sind? Und inwiefern wird das risikobasierte Regime überhaupt zur Finanzstabilität beitragen können?

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

# INHALTSVERZEICHNIS

I.	EINLEITUNG .....	4
II.	RECHTLICHES UMFELD .....	5
A.	SOLVENCY II .....	5
B.	FMA-VERORDNUNGEN UND RUNDSCHREIBEN .....	12
C.	BILANZIERUNG (UGB/VAG-BILANZ).....	17
D.	ABSCHLUSSPRÜFUNG .....	17
E.	EZB-VERORDNUNGEN ZUM MELDEWESEN.....	18
F.	EUROPEAN MARKET INFRASTRUCTURE REGULATION (EMIR) .....	19
G.	SECURITIES FINANCING TRANSACTIONS (SFT) .....	19
H.	EUROPEAN LONG-TERM INVESTMENT FUNDS (ELTIF).....	20
I.	INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE (IDD).....	20
J.	PACKAGED RETAIL AND INSURANCE-BASED INVESTMENT PRODUCTS (PRIIPs).....	21
K.	IAIS.....	22
L.	IAS/IFRS.....	24
III.	ÖKONOMISCHES UMFELD UND RISIKOTREIBER .....	26
A.	ALLGEMEINE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNGEN .....	26
B.	WIRTSCHAFTLICHE SITUATION IN ÖSTERREICH.....	28
C.	ÄNDERUNG RECHTLICHER VORGABEN .....	30
D.	SONSTIGE RISIKOTREIBER UND RISIKEN .....	30
IV.	IMPLIKATIONEN FÜR DEN VERSICHERUNGSBETRIEB.....	33
A.	ÄNDERUNGEN IN DER STRUKTUR DES ÖSTERREICHISCHEN VERSICHERUNGSMARKTS .....	33
B.	PROFITABILITÄT .....	34
C.	GRENZÜBERSCHREITENDE VERFLECHTUNGEN .....	42
D.	ASSET LIABILITY MANAGEMENT (ALM) .....	47
E.	VERWALTETES VERMÖGEN .....	48
F.	SOLVABILITÄT.....	52
G.	RISIKOORIENTIERUNG DER UNTERNEHMENSSTEUERUNG.....	60
H.	BERICHTERSTATTUNG.....	64
I.	PRODUKTGESTALTUNG IN DER LEBENSVERSICHERUNG.....	66
J.	BUSINESS CONDUCT.....	78
V.	ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....	81

# I. EINLEITUNG

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

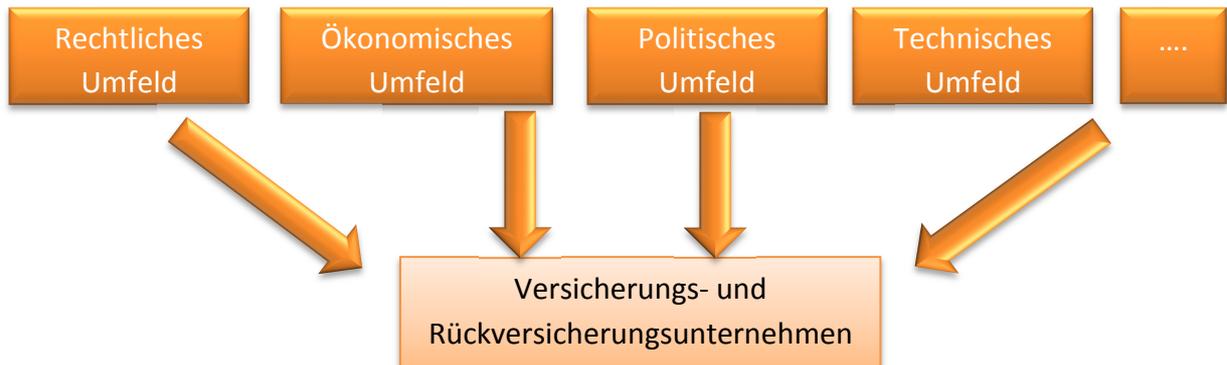


Abbildung 1: Umwelteinflüsse auf (R)VU

Gerade in den letzten Jahren sehen sich die österreichischen Versicherungsunternehmen (VU) großen Veränderungen ausgesetzt. Die Einführung von Solvency II bringt grundlegende Änderungen des Aufsichts- und Bewertungsregimes und das aktuelle ökonomische Umfeld stellt VU wiederum vor besondere in den letzten Jahrzehnten nicht gekannte Herausforderungen.

## II. RECHTLICHES UMFELD

Der Betrieb des Versicherungsgeschäfts ist derzeit auf mehreren Ebenen dynamischen Änderungen des rechtlichen Umfelds unterworfen. Die umfangreichsten Neuerungen sind mit der Implementierung des neuen Aufsichtsregimes („Solvency II“) verbunden.

### A. SOLVENCY II

#### 1. VAG 2016

Ende Februar 2015 wurde im BGBl. das Versicherungsaufsichtsgesetz 2016 (**VAG 2016**)<sup>1</sup> verlautbart, das die Richtlinie 2009/138/EG betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (**Solvabilität II**)<sup>2</sup> umsetzt und am 1.1.2016 in vollem Umfang in Kraft tritt. Die FMA war in den vergangenen Jahren an der Entstehung des VAG 2016 maßgeblich beteiligt und begrüßt dieses neue VAG, das aus ihrer Sicht durch die Weiterentwicklung der Versicherungsaufsicht zur Stärkung der Solidität und der Wettbewerbsfähigkeit des österreichischen Versicherungssektors, zu einer schlagkräftigeren Aufsicht und zur effektiven Zusammenarbeit im Europäischen Finanzmarktaufsichtssystem beiträgt.

Auch im neuen Aufsichtsregime bleibt der **Versichertenschutz** das Hauptziel der Versicherungsaufsicht. Bei der Ausübung ihres Mandats wird die FMA allerdings auch die möglichen Auswirkungen ihrer Entscheidungen auf die **Stabilität des Finanzsystems** in den anderen Mitgliedstaaten in Erwägung ziehen und in Zeiten außergewöhnlicher Bewegungen auf den Finanzmärkten die potenziellen prozyklischen Effekte ihrer Maßnahmen berücksichtigen.

Um die Ziele des neuen Aufsichtsregimes zu erreichen, bringt das VAG 2016 zahlreiche tiefgreifende Änderungen des bestehenden Versicherungsaufsichtsrechts mit sich:

- Die bisherige mechanische Berechnung der Solvenzkapitalanforderung wird mit Inkrafttreten des VAG 2016 durch ein System abgelöst, das möglichst genau die mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken abbilden soll. Durch die risikoorientierte Berechnung der Solvenzkapitalanforderung werden Anreize zum Ausbau des Risikomanagementsystems geschaffen.
- Unter Solvency II sind Kapitalanlagen nach dem Grundsatz der unternehmerischen Vorsicht zu verwalten. (R)VU sollen über Vermögenswerte von hinreichender Qualität verfügen, um ihren Finanzbedarf insgesamt decken zu können. Die quantitativen Begrenzungen von Anlagegruppen entfallen – die FMA kann aber mittels einer Verordnung nähere qualitative Vorgaben zum Grundsatz der unternehmerischen Vorsicht festlegen. Einen entsprechenden Entwurf hat die FMA bereits im Oktober 2015 vorgelegt.

<sup>1</sup> BGBl. I. Nr. 34/2015, zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. I Nr. 112/2015.

<sup>2</sup> Richtlinie 2009/138/EG betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität II), ABl. Nr. L 335 vom 17.12.2009 S. 1, zuletzt geändert durch die Richtlinie 2014/51/EU, ABl. Nr. L 153 vom 22.05.2014 S. 1. „Solvabilität II“ bildet einen Rahmen für die Regulierung und Beaufsichtigung von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen in der EU; sie wurde im 2009 angenommen, 2014 durch die sogenannte „Omnibus-II“-Richtlinie geändert und tritt am 1. Januar 2016 vollumfänglich in Kraft. Sie ersetzt und ergänzt 14 bestehende Versicherungsrichtlinien und führt erstmals für alle EU-Mitgliedstaaten Solvabilitätsvorschriften ein, die an wirtschaftlichen Risiken ausgerichtet sind.

- Für Zwecke der Ermittlung der Solvabilität haben (R)VU zusätzlich zu dem auf dem UGB basierenden Jahresabschluss eine Solvenzbilanz aufzustellen. Die Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen soll danach dem Betrag entsprechen, den ein anderes (R)VU erwartungsgemäß benötigen würde, um die zugrunde liegenden Versicherungs- und Rückversicherungsverpflichtungen zu übernehmen und zu erfüllen. (R)VU können bei der Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen eine künstliche Volatilität durch die Volatilitätsanpassung und die Matching-Anpassung auf die risikofreie Zinskurve vermeiden. Während die Volatilitätsanpassung grundsätzlich allen (R)VU zur Verfügung steht, kann die Matching-Anpassung nur unter besonderen Voraussetzungen angewendet werden, die derzeit am österreichischen Markt nicht erfüllt werden. Diese kann daher nur für künftige Produktinnovationen zur Anwendung gelangen. Auf Basis der Solvenzbilanz ergeben sich die anrechenbaren Eigenmittel, die gemäß ihrer Verlustausgleichsfähigkeit in Klassen einzuteilen sind.
- Um eine wirksame Beaufsichtigung von Versicherungsgruppen zu ermöglichen, werden die Zusammenarbeit und der Informationsaustausch der Aufsichtsbehörden im Rahmen von Aufsichtskollegien optimiert.
- Nach Vorbild der Säule drei von Solvency II sehen die Anforderungen an die Offenlegung und Transparenz im 10. Hauptstück des VAG 2016 vor, dass (R)VU mindestens einmal jährlich wesentliche Informationen über ihre Solvabilität und Finanzlage veröffentlichen. Die Meldepflichten an die FMA gehen weit über die bestehenden Vorgaben hinaus.
- Im Bereich der Informationspflichten an die Versicherten sind vorvertragliche Informationen bei kapitalbildenden Lebensversicherungen um Darstellungen zu Kosten sowie um klare und verständliche Modellrechnungen zu ergänzen. Den Versicherungsnehmern soll dadurch ein realistisches Bild der Bandbreite der zukünftigen Leistungen vermittelt werden. Während der Laufzeit von Lebensversicherungsverträgen sind Versicherungsnehmer schriftlich über für sie wesentliche Änderungen und Entwicklungen zu informieren.
- Das aufsichtliche Überprüfungsverfahren soll künftig standardisiert im Einklang mit den entsprechenden EIOPA-Leitlinien (EIOPA-BoS-14/179 DE) erfolgen. In diesem Rahmen soll die FMA nicht nur die Einhaltung der quantitativen Anforderungen der Säule 1, sondern auch die qualitativen Anforderungen hinsichtlich des Governance-Systems und die Fähigkeit des Unternehmens bewerten, die mit seiner Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken zu steuern. Darüber hinaus soll die FMA zu den bislang vorgesehenen Aufsichtsmaßnahmen die Möglichkeit haben, Kapitalaufschläge auf die Solvenzkapitalanforderung anzuordnen, wenn die Solvenzkapitalanforderung nicht dem individuellen Risikoprofil eines (R)VU gerecht wird oder bei schwerwiegenden Defiziten im Governance-System.
- Die Strafbestimmungen beinhalten neue Verwaltungsstraftatbestände, die sich in Folge der Umsetzung der Richtlinie 2009/138/EG aus der Ausdehnung der Aufsichtsmaterie und der damit verbundenen Erweiterung des Katalogs der Verwaltungsstrafen ergeben.
- Für Zwecke einer schrittweisen Einführung von Solvency II sieht das VAG 2016 verschiedene Übergangsmaßnahmen vor. So können etwa (R)VU bereits ab 1. April 2015 bestimmte Anträge stellen. Eine Entscheidung der FMA über Anträge auf Erteilung einer Genehmigung oder Erlaubnis wird nach dem 1. Jänner 2016 wirksam.

Neben dem VAG 2016 sind allerdings künftig auch die Level 2-Verordnung (EU) 2015/35 sowie die Technischen Standards und die EIOPA-Leitlinien auf Level 3 einzuhalten, die das Solvency II-Regelwerk näher konkretisieren.

Das neue Regelwerk gestaltet sich somit wie folgt:

## Neue Dimensionen der Versicherungsaufsicht

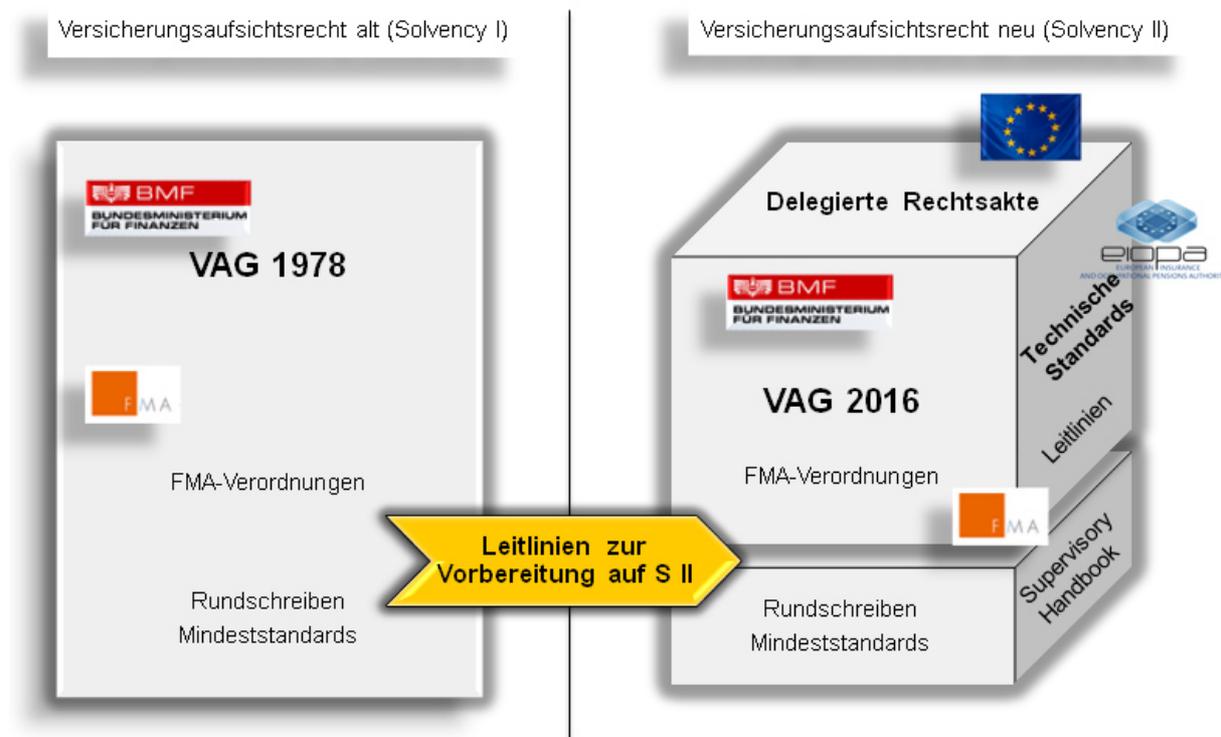


Abbildung 2: Die neue Struktur des Versicherungsaufsichtsrechts<sup>3</sup>

## 2. Level 2-Verordnung (EU) 2015/35

Im Jänner 2015 wurde im Amtsblatt der EU die Delegierte Verordnung (EU) 2015/35<sup>4</sup> veröffentlicht. Diese delegierte Verordnung stützt sich auf insgesamt 76 Befugnisübertragungen gemäß der Solvabilität II-RL und basiert auf mehr als 4000 Seiten fachlicher Empfehlungen der EIOPA („Level 2 Advice“). Die Durchführungsbestimmungen bestehen aus ca 800 Seiten und betreffen etwa die Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die Festsetzung der Kapitalanforderungen und die Kalibrierung der verschiedenen Klassen von Anlagen, in die (R)VU investieren können, die Einstufung von Eigenmitteln zur Bedeckung von Kapitalanforderungen, qualitative Vorschriften an das Management und Governance, interne Modelle und Vorschriften für Versicherungsgruppen.

Als Teil des Maßnahmenpakets zur Kapitalmarktunion soll auch die Level 2-Verordnung (EU) 2015/35 in einigen Bereichen revidiert werden. Ende September 2015 hat die Kommission eine Novelle der Level 2-Verordnung (EU) 2015/35 angenommen, die folgende Änderungen vorsieht:

<sup>3</sup> Vgl. Strukturierter Dialog im Rahmen der Vorbereitung auf Solvency II: Teil 1 vom 4.7.2014, [https://www.fma.gv.at/fileadmin/media\\_data/6\\_Sonderthemen/Solvency\\_II/Dialog\\_4\\_7\\_2014\\_FMA.pdf](https://www.fma.gv.at/fileadmin/media_data/6_Sonderthemen/Solvency_II/Dialog_4_7_2014_FMA.pdf).

<sup>4</sup> Delegierte Verordnung (EU) 2015/35 der Kommission vom 10. Oktober 2014 zur Ergänzung der Richtlinie 2009/138/EG des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität II).

- Einführung einer neuen Anlageklasse für Investitionen in Infrastruktur, die mit weniger Risikokapital zu unterlegen sind (nicht-börsennotierte Investitionen in Infrastruktur unterliegen einem Stressfaktor von 30% statt 49%).
- Investitionen in europäischen langfristigen Investmentfonds (ELTIF) unterliegen nun den gleichen Kapitalregeln wie börsennotierte Aktien und werden damit europäischen Risikokapitalfonds und europäischen Fonds für soziales Unternehmertum gleichgestellt.
- In multilateralen Handelssystemen gehandelte Aktien werden börsennotierten Aktien gleichgestellt.
- Ausweitung der Übergangsmaßnahmen für private equity investments auf nicht-börsengehandelte Investitionen, um den Verkauf von langfristigen Investitionen zu verhindern.

### 3. Level 3: Technische Standards

Im **März 2015** hat die Kommission **die erste Welle** der technischen Durchführungsstandards zur Konkretisierung von Solvency II erlassen. Diese Durchführungsstandards wurden von EIOPA ausgearbeitet, konsultiert und der Kommission nach dem Verfahren gemäß Art. 15 der EIOPA-Verordnung<sup>5</sup> zur Annahme vorgelegt. Der Zweck dieser Durchführungsstandards besteht darin, die Modalitäten für bestimmte Genehmigungen innerhalb der Säule 1 inkl. interner Modelle näher zu spezifizieren. Konkret geht es um die folgenden Prozesse und Genehmigungsverfahren:

- Verwendung unternehmensspezifischer Parameter
- Verwendung ergänzender Eigenmittelbestandteile
- Anwendung einer Matching-Anpassung
- Errichtung von Zweckgesellschaften sowie Modalitäten für die Zusammenarbeit und den Informationsaustausch zwischen den Aufsichtsbehörden im Hinblick auf Zweckgesellschaften und die Formate und Muster für die von Zweckgesellschaften vorzulegenden Angaben
- Verwendung interner Modelle
- Verwendung eines gruppeninternen Modells

Anfang **Juli 2015** hat die EIOPA der Kommission **die zweite Welle** der technischen Durchführungsstandards zur Konkretisierung von Solvency II zur Annahme vorgelegt. Diese Technischen Durchführungsstandards decken alle Bereiche des Solvency II-Regelwerks ab und umfassen mehrere Themen der Säule 1 (insb. betreffend die Berechnung der Solvenzkapitalanforderung anhand der Standardformel), die mit der Versicherungswirtschaft bereits mehrmals konsultierten Technischen Standards zu Berichtswesen und Veröffentlichungspflichten der Säule 3, die Risikomanagementanforderungen im Zusammenhang mit der Verwendung externer Ratings, den Prozess bei der Festlegung und Überprüfung des Kapitalaufschlags sowie die Anforderungen an den Informationsaustausch in den Aufsichtskollegien. Der Kommission wurden konkret folgende Entwürfe technischer Durchführungsstandards zur Zustimmung und Erlassung einer Verordnung übermittelt:

---

<sup>5</sup> Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. November 2010 zur Errichtung einer Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung), zur Änderung des Beschlusses Nr. 716/2009/EG und zur Aufhebung des Beschlusses 2009/79/EG der Kommission.

- Draft ITS on List of regional governments and local authorities
- Draft ITS on Index for the equity dampener
- Draft ITS on Currency shock for currencies pegged to the EURO
- Draft ITS on Standard deviations for health insurance obligations subject to health risk equalisation systems
- Draft ITS on Procedures when assessing external credit assessments
- Draft ITS on Supervisory transparency and accountability; Technical Annex to Draft ITS on Supervisory transparency and accountability
- Draft ITS on Capital add-ons
- Draft ITS on Templates for the submission of information to the supervisory authorities; Technical Annexes to Draft ITS on Templates for the submission of information to the supervisory authorities (updated 11.08.2015)
- Draft ITS on Procedures, formats and templates of the Solvency and Financial Condition Report; Technical Annexes to Draft ITS on Procedures, formats and templates of the Solvency and Financial Condition Report (updated 11.08.2015)
- Draft ITS on Exchange of information on a systematic basis within colleges

Die noch verbleibenden Technischen Durchführungsstandards der **dritten Welle** betreffen folgende Themenbereiche:

- Mapping von externen Ratings
- Anwendung der Übergangsbestimmungen betreffend das Aktienrisiko

#### 4. Level 3: EIOPA Leitlinien

In von den technischen Regulierungs- und Durchführungsstandards nicht abgedeckten Bereichen kann EIOPA Leitlinien und Empfehlungen zur Anwendung des Unionsrechts herausgeben. Um eine einheitliche Anwendung der Richtlinie 2009/138/EG sicherzustellen, hat EIOPA gemäß Art. 16 der Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. November 2010 zur Errichtung einer Europäischen Aufsichtsbehörde („EIOPA-Verordnung“) folgende an die nationalen Aufsichtsbehörden gerichteten Leitlinien herausgegeben:

Die Leitlinien der **ersten Welle** wurden im **Februar 2015** in allen Amtssprachen veröffentlicht. Die nationalen Aufsichtsbehörden hatten anschließend zwei Monate Zeit, eine Erklärung darüber abzugeben, ob sie den Leitlinien nachkommen oder ob sie Gründe dafür haben, dies nicht zu tun (Comply-or-Explain). Folgende Leitlinien wurden in diesem Rahmen ausgearbeitet:

- Leitlinien zu ergänzenden Eigenmitteln, EIOPA-BoS-14/167 DE
- Leitlinie über die Berücksichtigung von Vereinbarungen über passive Rückversicherung im Untermodul Nichtlebenskatastrophenrisiko, EIOPA-BoS-14/173 DE
- Leitlinien zur Anwendung des lebensversicherungstechnischen Risikomoduls, EIOPA-BoS-14/175 DE
- Leitlinien zum Basisrisiko, EIOPA-BoS-14/172 DE
- Leitlinien zur Einstufung der Eigenmittel, EIOPA-BoS-14/168 DE
- Leitlinie zu Vertragsgrenzen, EIOPA-BoS-14/165 DE

- Leitlinien zur Gruppensolvabilität, EIOPA-BoS-14/181 DE
- Leitlinien zum Untermodul Krankenversicherungskatastrophenrisiko, EIOPA-BoS-14/176DE
- Leitlinien bezüglich des Look-Through-Ansatzes, EIOPA-BoS-14/171 DE
- Leitlinien zur operativen Funktionsweise von Kollegien, EIOPA-BoS-14/146 DE
- Leitlinien zu Sonderverbänden, EIOPA-BoS-14/169 DE
- Leitlinien zum aufsichtlichen Überprüfungsverfahren, EIOPA-BoS-14/179 DE
- Leitlinien zur Verlustausgleichsfähigkeit der versicherungstechnischen Rückstellungen und latenten Steuern, EIOPA-BoS-14/177 DE
- Methodische Leitlinien für die Bewertung der Gleichwertigkeit durch nationale Aufsichtsbehörden gemäß Solvabilität II, EIOPA-BoS-14/182 DE
- Leitlinien zum Umgang mit Markt- und Gegenparteiisikopositionen in der Standardformel, EIOPA-BoS-14/174 DE
- Leitlinien zur Verwendung interner Modelle, EIOPA-BoS-14/180 DE
- Leitlinien zur Behandlung von verbundenen Unternehmen, einschließlich Beteiligungen, EIOPA-BoS-14/170 DE
- Leitlinien zu unternehmensspezifischen Parametern, EIOPA-BoS-14/178 DE
- Leitlinien zur Bewertung von versicherungstechnischen Rückstellungen, EIOPA-BoS-14/166 DE

Im **September 2015** wurden die Leitlinien der **zweiten Welle** veröffentlicht. Die nationalen Aufsichtsbehörden waren angehalten, bis Mitte November 2015 zu bestätigen, ob sie den Leitlinien nachkommen oder ob sie Gründe dafür haben, dies nicht zu tun (Comply-or-Explain). Folgende Leitlinien wurden in diesem Rahmen herausgegeben:

- Leitlinien über die Berichterstattung zum Zwecke der finanziellen Stabilität, EIOPA-BoS-15/107 DE
- Leitlinien für die Verlängerung der Frist für die Wiederherstellung gesunder Finanzverhältnisse im Falle außergewöhnlicher widriger Umstände, EIOPA-BoS-15/108 DE
- Leitlinien zum systematischen Informationsaustausch innerhalb von Kollegien, EIOPA-BoS-15/112 DE
- Leitlinien für die Umsetzung von langfristigen Garantien, EIOPA-BoS-15/111 DE
- Leitlinien zu den Methoden für die Bestimmung von Marktanteilen für die Berichterstattung, EIOPA-BoS-15/106 DE
- Leitlinien über die Berichterstattung und die Veröffentlichung, EIOPA-BoS-15/109 DE
- Leitlinien für den Ansatz und die Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, bei denen es sich nicht um versicherungstechnische Rückstellungen handelt, EIOPA-BoS-15/113 DE
- Leitlinien zum Governance-System, EIOPA-BoS-14/253 DE
- Leitlinien für die unternehmenseigene Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung, EIOPA-BoS-14/259 DE

Ende **Oktober 2015** wurden in englischer Sprache Leitlinien betreffend die Drittland-Zweigniederlassungen veröffentlicht (Guidelines on the supervision of branches of third-country insurance undertakings). Formal werden diese Leitlinien allerdings erst im Q1 2016 nach ihrer Übersetzung in alle Amtssprachen herausgeben. Danach beginnt die Frist für Comply-Meldungen zu laufen.

Darüber hinaus haben (R)VU folgende Leitlinien betreffend die Standardisierung und die Finanzkonglomerate zu beachten:

- Leitlinien für die **Verwendung der Legal Entity Identifier (LEI)**<sup>6</sup>: Mit diesen Leitlinien unterstützt EIOPA die Annahme des vom Rat für Finanzstabilität vorgeschlagenen und von den G-20-Staaten gebilligten LEI-Systems, durch welches eine eindeutige weltweite Kennung von an Finanztransaktionen beteiligten Personen erreicht werden soll. Dadurch sollen die Aufsichtskonvergenz erhöht werden und das Aufsichtssystem bei Sicherstellung hochqualitativer, verlässlicher und vergleichbarer Daten effizienter werden.
- Gemeinsame Leitlinien über die Angleichung der Aufsichtspraxis in Bezug auf die Einheitlichkeit von **Kooperationsvereinbarungen für die Beaufsichtigung von Finanzkonglomeraten**<sup>7</sup>: Mit diesen Leitlinien sollen die grenz- und branchenübergreifende Zusammenarbeit der zuständigen Behörden erläutert und verbessert und die Funktion der gegebenenfalls bestehenden sektoralen Kollegien ergänzt werden, wenn eine grenzübergreifende Gruppe als Finanzkonglomerat gemäß Richtlinie 2002/87/EG eingestuft wurde.

## 5. EIOPA Stellungnahmen

Bei der Schaffung einer gemeinsamen Aufsichtskultur in der Union und einer Kohärenz der Aufsichtspraktiken sowie bei der Gewährleistung kohärenter Vorgehensweisen in der gesamten Union spielt die EIOPA eine aktive Rolle. Für diese Zwecke kann sie gemäß Art. 29 Abs. 1 lit. a der EIOPA-Verordnung<sup>8</sup> Stellungnahmen an die zuständigen Behörden abgeben. Im Zusammenhang mit versicherungsaufsichtsrechtlichen Fragestellungen hat EIOPA bislang folgende Stellungnahmen abgegeben:

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

<sup>6</sup> EIOPA-BoS-14-026.

<sup>7</sup> JC/GL/2014/01.

<sup>8</sup> Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. November 2010 zur Errichtung einer Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung), zur Änderung des Beschlusses Nr. 716/2009/EG und zur Aufhebung des Beschlusses 2009/79/EG der Kommission, ABl. L 331/48 vom 15.12.2010.

## B. FMA-VERORDNUNGEN UND RUNDSCHREIBEN

Das VAG 2016 sieht mehr als 30 Ermächtigungen für die FMA vor, die Anforderungen des neuen Aufsichtsgesetzes im Wege einer Durchführungsverordnung näher zu präzisieren. Die Verordnungsermächtigungen beziehen sich primär auf nicht auf EU-Ebene harmonisierte Bereiche. Darüber hinaus treten gemäß § 345 Abs. 1 VAG 2016 alle auf Grundlage des VAG 1978 (BGBl. Nr. 569/1978) erlassenen Verordnungen mit 31. Dezember 2015 außer Kraft. Damit ist es nötig, die bestehenden Verordnungen an das neue Regelwerk sowie an die neuen wirtschaftlichen Gegebenheiten anzupassen und neu zu erlassen. Die FMA hat hierfür folgende Pakete gebildet:

### 1. Kleine Versicherungsvereine

- In der **kleine Versicherungsvereine Rechnungslegungsverordnung (kV-RLV)**, BGBl. II Nr. 168/2015, sind alle für die laufende Überwachung der Geschäftsgebarung durch die kleinen Versicherungsvereine und für die Führung von Versicherungsstatistiken erforderlichen Angaben spezifiziert. Im Unterschied zu anderen Versicherungsvereinen müssen die kV keinen Anhang aufstellen, da eine Abschlussprüfung nicht verpflichtend ist.
- Mit der **kleinen Versicherungsvereine Eigenmittelerfordernisverordnung (kV-EEV)**, BGBl. II Nr. 94/2015, wird festgelegt, dass kV ihr Eigenmittelerfordernis aus zwei Indizes zu berechnen haben. Dies ist der jeweils höhere Wert von Prämien- und Versicherungssummenindex. Kleine Versicherungsvereine, die lediglich Tierversicherungen betreiben, benötigen aufgrund ihres einfacheren Risikoprofils spezifische Faktoren.
- Die **kleine Versicherungsvereine Kapitalanlageverordnung (kV-KAV)**, BGBl. II Nr. 98/2015, legt insbesondere zulässige Kategorien von Vermögenswerten, sowie deren Belegenheit und Obergrenzen für die einzelnen Kategorien fest. Der Grundsatz der Risikodiversifikation soll dem Interesse der Vereinsmitglieder und Versicherungsnehmer Rechnung tragen.

### 2. Kleine Versicherungsunternehmen

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

### 3. Rechnungslegung

- In der **Versicherungsunternehmen Schwankungsrückstellungs-Verordnung 2016 (VU-SWRV)**, BGBl. II Nr. 315/2015, werden Vorschriften über die Bildung von entsprechenden Rückstellungen erlassen, was von Versicherern gem. § 154 VAG 2016 zum Ausgleich von Schwankungen in der Schadens- und Unfallversicherung gefordert wird.
- Die **Rechtslegungsverordnung von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen (VU-RLV)**, BGBl. II Nr. 316/2015, enthält im Wesentlichen Vorschriften über die Berechnung von Rückstellungen, über Angaben im Jahresabschluss sowie Lagebericht, die Erfüllung von Vorlagepflichten und zur eigenhändigen Unterschrift bei Jahresabschluss und Lagebericht.

## 4. Meldewesen

- Die **Versicherungsunternehmen Meldeverordnung (VU-MV)**, BGBl. II Nr. 217/2015, unterscheidet sich von ihrer Vorgängerversion vor allem darin, dass die Bedeckungswerte nicht mehr gesondert ausgewiesen werden, sondern sich an den Complementary Identification Codes von EIOPA orientieren. Des Weiteren berücksichtigt sie die Übertragung von Vermögenswerten durch Kompositversicherungsunternehmen auf andere Bilanzabteilungen.
- Die **Versicherungsunternehmen Verzeichnisverordnung (VU-VerzV)**, BGBl. II Nr. 218/2015, bestimmt Inhalte von Verzeichnissen von VU, die auch von Treuhändern zu überwachen sind. Ebenso sind jene in das Deckungsstockverzeichnis einzutragenden Vermögenswerte nach definierten Vermögenskategorien zu kennzeichnen.
- Mit der Novelle der **Incoming-Plattformverordnung (IPV)** soll die Pflicht zur elektronischen Einbringung auf die Versicherungsaufsicht ausgedehnt werden. Ab dem 1.1.2016 können somit auch (R)VU von der Incoming-Plattform profitieren, indem von der Verordnungsermächtigung erfasste Anzeigen, Vorlagen und Meldungen elektronisch über eine zentrale Internet-Plattform („Incoming-Plattform“) eingebracht werden. Die Möglichkeit einer elektronischen Übermittlung gemäß § 339 Abs. 3 VAG 2016 wird den (R)VU praktisch schon vor dem 1.1.2016 gewährt, um den Betroffenen Zeit für die entsprechende Umstellung zu gewähren.

## 5. Abschlussprüfer

- Gemäß § 264 Abs. 5 VAG 2016 kann die FMA durch Verordnung besondere Anordnungen über die Durchführung der Abschlussprüfung, den aufsichtlichen Prüfungsbericht und über das Erfordernis eigenhändiger Unterschriften für den Bericht des Abschlussprüfers treffen (**Abschlussprüfungsverordnung**). Die Prüfung der in den künftigen „Berichten über die Solvenz und Finanzlage“ zusammengefassten quantitativen Anforderungen soll in sinngemäßer Anwendung der Bestimmungen über die Abschlussprüfung erfolgen. Für alle anderen Prüfungsgebiete sollten die relevanten nationalen und internationalen Standards, z.B. Fachgutachten über die Durchführung von sonstigen Prüfungen des Fachsenats für Unternehmensrecht und Revision des Instituts für Betriebswirtschaft, Steuerrecht und Organisation der Kammer der Wirtschaftstreuhänder (KFS/PG 13), zur Anwendung kommen. Im Unterschied zur Vorgängerbestimmung § 82 Abs. 5 VAG 1978 werden in § 264 VAG 2016 die Anforderungen an die Prüfungsqualität (positive bzw. negative Zusicherung) festgelegt.

## 6. Kapitalanlagen

- Gemäß § 126 VAG 2016 kann die FMA mit Zustimmung des Bundesministers für Finanzen mit einer Verordnung nähere qualitative Vorgaben zu den in § 124 Abs. 1 und § 125 VAG 2016 dargestellten Grundsätzen der unternehmerischen Vorsicht festlegen. Mit der neuen **Versicherungsunternehmen Kapitalanlageverordnung (VU-KAV)** sollen einheitliche Rahmenbedingungen für die Kapitalanlage von (R)VU geschaffen werden, die im Einklang mit den einschlägigen Leitlinien der EIOPA sowie den einheitlichen europäischen Auslegungen zum Prudent Person Prinzip und unter Bedachtnahme auf die Besonderheiten der österreichischen Versicherungswirtschaft den Aspekten der Risikodiversifikation und dem besten Interesse der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten Rechnung tragen sollen. Die Anforderungen der VU-KAV sollen für alle Vermögenswerte im Portfolio von (R)VU gelten; besondere Bestimmungen sollen den Besonderheiten des österreichischen Deckungsstocksystems Rechnung tragen und insoweit nur auf VU Anwendung finden, die gemäß § 300 Abs. 1 VAG 2016 einen Deckungsstock zu bilden haben.

- Laut **Treuhändergebührenverordnung** ist für die Deckungsstocküberwachung eine Funktionsgebühr halbjährlich im Nachhinein fällig, die entsprechend der Zeit der Bestellung des Treuhänders ermittelt wird und sich nach der Summe der überwachten Deckungsstockwerte richtet.

## 7. Governance

- Gemäß § 120 Abs. 5 VAG 2016 kann die FMA per Verordnung unter Berücksichtigung von EIOPA-Leitlinien nähere Bestimmungen über die fachliche Qualifikation und die persönliche Zuverlässigkeit von **Personen, die Schlüsselfunktionen leiten**, treffen. Es können darin auch die notwendigen Unterlagen bezeichnet werden, die der FMA bei Bestellung zum Nachweis der geforderten Voraussetzungen vorzulegen sind.
- Die FMA kann außerdem per Verordnung nähere Bestimmungen über die fachliche Qualifikation und die persönliche Zuverlässigkeit des **verantwortlichen Aktuars** und seines Stellvertreters treffen.

## 8. Geldwäschebekämpfung, Gebühren, Kosten

- Versicherungsunternehmen haben gemäß § 131 VAG 2016 in den Fällen, in denen ihrem Wesen nach ein erhöhtes Risiko der Geldwäscherei oder Terrorismusfinanzierung besteht, auf risikoorientierter Grundlage strengere Sorgfaltspflichten anzuwenden und die Geschäftsbeziehung einer verstärkten kontinuierlichen Überwachung zu unterziehen. Die FMA kann hierfür mit Zustimmung des Bundesministers für Finanzen durch Verordnung – **Geldwäscherei- und Terrorismusfinanzierungsrisiko-Verordnung (GTV)** insbesondere im Zusammenhang mit Staaten, in denen laut glaubwürdiger Quelle ein erhöhtes Risiko der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung besteht, den Versicherungsunternehmen die Verpflichtung auferlegen, zusätzlich zu den Pflichten der § 129 Abs. 1 bis 3 und 7 VAG 2016 weitere angemessene Sorgfaltspflichten anzuwenden und die Geschäftsbeziehung einer verstärkten kontinuierlichen Überwachung zu unterziehen.
- Mit der Novelle der **Finanzmarktaufsicht-Gebührenverordnung (FMA-GebV)** wird diese an die neuen Gebührentastbestände des VAG 2016 angepasst.
- In der **FMA-Kostenverordnung (FMA-KVO 2016)** wird die aktuelle Regelung getroffen, wie Vorauszahlung sowie Erstattung der Kosten der FMA durchgeführt werden.

## 9. Betriebliche Kollektivversicherung

- **Betrieblichen Kollektivversicherung Informationspflichtenverordnung (BKV-InfoV)**, BGBl. II Nr. 149/2015: Mit dieser Verordnung werden Mindeststandards an Inhalt und Gliederung von Informationen zu betrieblichen Kollektivversicherungen festgelegt. Ebenso sind im Berichtsjahr einbehaltene Kosten sowie Prognosen über Versorgungsleistungen anhand von Zinsszenarien anzugeben.
- Die **FMA-Mindeststandards** betreffen die Informationen an Anwartschaftsberechtigte bei Einbeziehung in die Betriebliche Kollektivversicherung sowie Informationen bei Ausscheiden aus dem Unternehmen vor Eintritt eines Leistungsfalles. Alle Informationspflichten der bisherigen Mindeststandards sind mit 1. Jänner 2016 in der **BKV-InfoV** geregelt und werden somit durch diese ersetzt. Die Mindeststandards hindern die VU nicht daran, höhere Standards festzulegen.

## 10. Lebensversicherung

- In der **Lebensversicherung Versicherungsmathematische Grundlagenverordnung (LV-VMGV)**, BGBl. II Nr. 296/2015, regelt die FMA Inhalt, Gliederung und Art der Übermittlung der versicherungsmathematischen Grundlagen, welche die Versicherungsunternehmen für die Erstellung der Tarife und die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen verwenden. Zusätzlich zu einem bereits bislang erforderlichen pdf-Dokument soll nun auch ein elektronisches Formular mit bestimmten versicherungsmathematischen Tarifdaten übermittelt werden, um versicherungsmathematische Grundlagen datenbankmäßig zu erfassen.
- In der **Lebensversicherung Gewinnplanverordnung (LV-GPV)**, BGBl. II Nr. 295/2015, werden Inhalt, Gliederung und Art der Übermittlung der Gewinnpläne geregelt. Sofern ein neuer Tarif angeboten wird, der unter einen bestehenden Gewinnplan fällt, ist nun ausnahmslos die Vorlage einer Änderungsversion sowie einer konsolidierten Version des Gewinnplans erforderlich; und zwar auch dann, wenn außer der Hinzunahme des neuen Tarifs keine weiteren Änderungen des Gewinnplans erfolgt sind.
- Die **VU-Höchstzinssatzverordnung (VU-HZV)**, BGBl. II Nr. 299/2015 legt den maximalen Rechnungszins in der Lebensversicherung und der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge fest. Mit 1.1.2016 wird dieser von 1,5 % auf 1 % gesenkt.
- Die **Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge Zusatzrückstellungs-Verordnung (PZV-RZV)**, BGBl. II Nr. 297/2015, bestimmt Ausmaß und Voraussetzungen notwendiger Rückstellungen für Kapitalanlagerisiken, die über jene von Lebensversicherern hinausgehen. Ziel ist, den Barwert von Garantien im Risikofall zu gewährleisten, wobei diese zukünftig mit 1,75 % statt 2,75 % abgezinst werden, was höhere Rückstellungen zur Folge hat.
- In der **Lebensversicherung-Gewinnbeteiligungsverordnung (LV-GBV)**, BGBl. II Nr. 292/2015, wird das Mindestniveau für eine angemessene Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer an den Überschüssen konkretisiert.
- In der **Aktuarsberichtsverordnung (AktBV)**, BGBl. II Nr. 300/2015 werden seitens der FMA Richtlinien für Berichte von verantwortlichen Aktuaren festgelegt. Diese Verordnung gilt künftig sowohl für die Lebensversicherung als auch für die Krankenversicherung nach Art der Lebensversicherung. Für die Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr ist das Gliederungsschema der Aktuarsberichtsverordnung sinngemäß anzuwenden.
- In der **Beerdigungskostenverordnung 2016**, BGBl. II Nr. 172/2015, werden gemäß Lohnsterrichtlinien des Finanzministeriums die Richtwerte für angemessene Begräbnis- sowie Grabdenkmalkosten definiert. Die Höchstbeträge werden auf 10.000 Euro festgesetzt.
- Die **Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung (LV-InfoV)**, BGBl. II Nr. 294/2015, präzisiert unter Berücksichtigung der bisherigen FMA-Mindeststandards die gesetzlichen Informationspflichten vor sowie bei Abschluss eines Lebensversicherungsvertrages. Zur besseren Vergleichbarkeit verschiedener Versicherungsprodukte müssen Modellrechnungen, die die Versicherungsleistungen den Prämienleistungen des Versicherungsnehmers gegenüberstellen, künftig einheitlich ausgestaltet sein. Darüber hinaus sind auch die Konsequenzen einer vorzeitigen Kündigung oder einer Prämienfreistellung transparent darzustellen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Offenlegung der Kosten der Versicherung, damit der Kunde auf einen Blick sieht, welcher Anteil seiner eingezahlten Prämie tatsächlich für die Veranlagung zur Verfügung steht. Auch hierzu ist eine standardisierte Tabelle vorgegeben, um die Vergleichbarkeit verschiedener Versicherungsprodukte zu erleichtern.

## 11. Krankenversicherung

- In der **Krankenversicherung-Gewinnbeteiligungsverordnung (KV-GBV)** wird festgelegt, dass die aus Sicherheitszuschlägen resultierenden Überschüsse mindestens zu 85 % an die Versicherungsnehmer weitergegeben werden. Die Notwendigkeit der Regulierung ergibt sich daraus, dass der Kunde nur mit Kündigung reagieren könnte, wenn er mit der Höhe seiner Gewinnbeteiligung unzufrieden ist. Gerade das ist in der Krankenversicherung aber für den Versicherten wirtschaftlich nachteilig, da die Alterungsrückstellung zugunsten der Versichertengemeinschaft verfällt und er sich bei einem anderen Versicherungsunternehmen – wenn überhaupt – nur gegen eine entsprechend höhere Prämie versichern lassen könnte.
- Speziell im Krankenversicherungsbereich ist das Informationsbedürfnis aufgrund der langfristigen Verträge und der einseitigen Prämienanpassung durch Versicherer sehr groß. Daher werden im Zuge der **Krankenversicherung-Informationspflichtenverordnung (KV-InfoV)** die Informationspflichten der VU näher konkretisiert, was vorvertragliche Informationspflichten, Prämienanpassungen und Kündigungsfolgen betrifft. Ebenso wird die laufende Informationspflicht betreffend Prämienanpassungen genauer geregelt.
- Das **FMA-Rundschreiben betreffend den Rechnungszins in der Krankenversicherung** legt aufgrund des andauernden Niedrigzinsumfelds sowie im Hinblick auf den Grundsatz der Vorsicht gemäß § 150 Abs. 1 VAG 2016 die Erwartungshaltung der FMA fest, dass bei Neuabschlüssen von Krankenversicherungsverträgen nach Art der Lebensversicherung und für neu hinzukommende Versicherte zu bestehenden Gruppenkrankenversicherungsverträgen spätestens ab 1. Juli 2016 die Alterungsrückstellungen mit einem Rechnungszins von höchstens 1,75% kalkuliert werden.

## C. BILANZIERUNG (UGB/VAG-BILANZ)

Mit den Änderungen im UGB durch das Rechnungslegungs-Änderungsgesetz 2014 – **RÄG 2014**, BGBl. I Nr. 22/2015 wurde die Umsetzung der Bilanz-Richtlinie<sup>9</sup> ins UGB vollzogen. Die wesentlichsten für (R)VU relevanten Änderungen betreffen die Ansatzverpflichtung für aktive latente Steuern, die Einführung des Grundsatzes der „verlässlichen Schätzung“, die verpflichtende Wertaufholungen zum Anlagevermögen, den Wegfall des Ausweises von un versteuerten Rücklagen, den Wegfall des gesonderten Ausweises des außerordentlichen Ergebnisses und damit auch den Wegfall des Ausweises des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT).

Da das VAG 2016 eine Vielzahl von Spezialregelungen zum Rechnungslegungsrecht enthält, war in der Folge auch das VAG 2016 zu novellieren. Dies erfolgte mit dem Rechnungslegungs-änderungs-Begleitgesetz 2015 – **RÄ-BG 2015**, BGBl. I Nr. 68/2015. So wurde das Wahlrecht bei der Definition von Unternehmen von öffentlichem Interesse insofern ausgeübt, als für die Zwecke der Rechnungslegung alle (R)VU, unabhängig von deren Rechtsform als Unternehmen von öffentlichem Interesses anzusehen sind. Darüber hinaus wurden jene Änderungen vorgenommen, die notwendig waren, da un versteuerte Rücklagen nicht mehr ausgewiesen werden dürfen.

**Für aktive latente Steuern gilt eine Ansatzverpflichtung. Un versteuerte Rücklagen dürfen dagegen nicht mehr ausgewiesen werden. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) bleibt bei (R)VU als Posten der Gewinn- und Verlustrechnung aufrecht.**

Weiters erfolgten Verweisanpassungen sowie Anpassungen des Bilanzschemas sowie der Gewinn- und Verlustrechnung. Bei (R)VU sind die außerordentlichen Ergebnisse nach wie vor gesondert auszuweisen, daher wird auch weiterhin das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) als Posten der Gewinn- und Verlustrechnung aufrechterhalten.

## D. ABSCHLUSSPRÜFUNG

Österreich steht außerdem kurz vor der Umsetzung der geänderten Abschlussprüfungs-Richtlinie<sup>10</sup>. Die neuen Regelungen, welche am 27. Mai 2014 im Amtsblatt der EU veröffentlicht wurden, umfassen einerseits die Verordnung (EU) Nr. 537/2014 vom 16. April 2014 über spezifische Anforderungen an die Abschlussprüfung bei Unternehmen von öffentlichem Interesse und zur Aufhebung des Beschlusses 2005/909/EG der Kommission, und andererseits die Richtlinie 2014/56/EU vom 16. April 2014 zur Änderung der Richtlinie 2006/43/EG über Abschlussprüfungen von Jahresabschlüssen und konsolidierten Abschlüssen. Die wichtigsten Neuerungen betreffen folgende Bereiche:

- verbindliche Anwendung der International Standards on Auditing (ISA)
- erhöhte Anforderungen an die Berichterstattung und den Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers sowie an die Berufsaufsicht für Abschlussprüfer

<sup>9</sup> Richtlinie 2013/34/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Juni 2013 über den Jahresabschluss, den konsolidierten Abschluss und damit verbundene Berichte von Unternehmen bestimmter Rechtsformen und zur Aufhebung der Richtlinie 2006/43/EG des Europäischen Parlaments und Rates sowie Richtlinie 78/660/EWG und 83/349/EWG des Rates, ABl. L Nr. 182/55.

<sup>10</sup> Richtlinie 2014/56/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 zur Änderung der Richtlinie 2006/43/EG über Abschlussprüfungen von Jahresabschlüssen und konsolidierten Abschlüssen.

- Pflicht zur externen Rotation bei der Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen von „Unternehmen von öffentlichem Interesse“ (public interest entities – PIEs)
- Abgrenzung verbotener und erlaubter Nichtprüfungsleistungen bei PIEs
- Präzisierung der Anforderungen an die Arbeit und Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss bei PIEs

Diese strengeren Vorschriften sind auf alle österreichischen (R)VU (mit Ausnahme der kleinen Versicherungsvereine) anzuwenden, da diese als Unternehmen von öffentlichem Interesse definiert werden. Durch all diese Regelungen erhofft man sich, festgestellte Schwachstellen im Zusammenhang mit der Rolle des Abschlussprüfers und den unternehmensinternen Aufsichtsgremien zu beseitigen sowie die Stärkung des Vertrauens in die Abschlussprüfung.

## E. EZB-VERORDNUNGEN ZUM MELDEWESEN

Durch die **Verordnung der EZB über die statistischen Berichtspflichten**<sup>11</sup> wird es der EZB ermöglicht, monetäre und finanzielle Analysen auch in Hinblick auf den Versicherungssektor sowie im Rahmen der Finanzmarktstabilität in den Euro-Mitgliedstaaten durchzuführen. Hierfür werden (R)VU statistische Berichtspflichten auferlegt, um die EZB im Rahmen der Durchführung der monetären und finanziellen Analyse zu unterstützen und ihrem regelmäßigen sowie ad-hoc auftretenden analytischem Bedarf zu entsprechen. Diese Meldeerfordernisse umfassen Angaben zu Beständen und Transaktionen von Aktiva und Passiva sowie zu Prämien, Versicherungsfällen und Provisionen.

Im Hinblick auf den engen Zusammenhang zwischen den Daten, die von den nationalen Zentralbanken für statistische Zwecke erhoben werden, und den Daten, die von den zuständigen nationalen Aufsichtsbehörden für Aufsichtszwecke gemäß dem durch die Richtlinie 2009/138/EG festgelegten Rahmen erhalten werden, sowie angesichts des Mandats der EZB gemäß Art.5.1 der Satzung des Europäischen Systems der Zentralbanken und der Europäischen Zentralbank, im Bereich Statistik mit anderen Stellen zusammenzuarbeiten, und zur Verringerung des Verwaltungsaufwands sowie zur Vermeidung von Aufgabenüberschneidungen können die nationalen Zentralbanken die statistischen Daten von Daten ableiten, die gemäß der Richtlinie 2009/138/EG erhoben werden. Art. 70 der Richtlinie 2009/138/EG sieht dbzgl. vor, dass die nationalen Aufsichtsbehörden Informationen an nationale Zentralbanken und andere Stellen mit ähnlichen Aufgaben übermitteln können.

**Die EZB wird aufgrund neuer Verordnungen zum Meldewesen ab 2016 versicherungs- und finanzmarktstabilitätsbezogene Analysen durchführen können.**

In der zuletzt im April 2015 geänderten **Verordnung der EZB über die Statistiken über Wertpapierbestände**<sup>12</sup> werden quartalsweise und jährliche Meldungen von Einzelwertpapierbeständen an die EZB normiert.

<sup>11</sup> Verordnung (EU) Nr. 1374/2014 der Europäischen Zentralbank vom 28. November 2014 über die statistischen Berichtspflichten der Versicherungsgesellschaften (EZB/2014/50) (ABl. L 366 vom 20.12.2014, S. 36).

<sup>12</sup> Zuletzt geändert durch die Verordnung (EU) 2015/730 der EZB vom 16. April 2015 zur Änderung der Verordnung (EU) Nr 1011/2012 über die Statistiken über Wertpapierbestände (EZB/2012/24) (EZB/2015/18).

## F. EUROPEAN MARKET INFRASTRUCTURE REGULATION (EMIR)

Durch die European Market Infrastructure Regulation („EMIR“)<sup>13</sup> sollen systemische Risiken im europäischen Derivatemarkt eingedämmt werden. Hierfür führte die EMIR bereits 2012 eine Clearingpflicht für standardisierte außerbörslich gehandelte („OTC“-)Derivate, eine Risikominimierungspflicht für nicht über Zentrale Gegenparteien abgewickelte Kontrakte, eine Meldepflicht für alle Derivate an ein Transaktionsregister und eine Zulassung sowie laufende Beaufsichtigung der Zentralen Gegenparteien ein. Dadurch soll der Markt transparenter und sicherer gestaltet werden.

**Nach der delegierten Verordnung der Kommission zur EMIR müssen künftig bestimmte OTC-Zinsderivatekontrakte über eine zentrale Gegenpartei abgerechnet werden.**

(R)VU gelten als finanzielle Gegenparteien<sup>14</sup> und unterliegen als solche grundsätzlich den Margin-Anforderungen sowie der Pflicht, Sicherheiten in hoher Qualität zu hinterlegen. Im August 2015 hat die Europäische Kommission eine delegierte Verordnung<sup>15</sup> angenommen, wonach bestimmte OTC-Zinsderivatekontrakte künftig über eine zentrale Gegenpartei abgerechnet werden müssten.

## G. SECURITIES FINANCING TRANSACTIONS (SFT)

Im Juni 2015 konnte eine Einigung des Rates der EU zur Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über die Meldung und Transparenz von Wertpapierfinanzierungsgeschäften<sup>16</sup> erzielt werden. Diese Verordnung zielt auf die Transparenz und die Verfügbarkeit von Daten zum Schattenbankwesen ab und führt folgende Maßnahmen zur Verbesserung der Transparenz ein:

- Beobachtung der Entstehung von Systemrisiken im Zusammenhang mit Wertpapierfinanzierungsgeschäften im Finanzsystem
- Offenlegung von Informationen über solche Geschäfte gegenüber Anlegern, deren Vermögenswerte bei solchen oder gleichwertigen Geschäften zum Einsatz kommen und
- vertragliche Transparenz der Weiterverpfändung.

**(R)VU können durch die neuen Vorgaben über die Meldung und Transparenz von Wertpapierfinanzierungsgeschäften insb. im Bereich der Wertpapierleihe betroffen sein.**

Als Wertpapierfinanzierungsgeschäfte sollen nach dieser Verordnung alle Geschäfte gelten, bei denen Vermögenswerte der Gegenpartei zur Generierung von Finanzierungsmitteln genutzt werden. Konkret handelt es sich dabei meist um Leih- und Verleihgeschäfte mit Wertpapieren und Waren, Pensions-(Repo-)geschäfte oder umgekehrte Pensionsgeschäfte sowie Buy-sell back- bzw. Sell-buy back-Geschäfte.

<sup>13</sup> Verordnung (EU) Nr. 648/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 4. Juli 2012 über OTC-Derivate, zentrale Gegenparteien und Transaktionsregister.

<sup>14</sup> Art. 2 Abs. 8 EMIR.

<sup>15</sup> Commission Delegated Regulation (EU) of 6.8.2015 supplementing Regulation (EU) No 648/2012 of the European Parliament and of the Council with regard to regulatory technical standards on the clearing obligation, C(2015) 5390 final.

<sup>16</sup> Der Kommissionsvorschlag wurde unter COM/2014/040 final veröffentlicht.

Diese Techniken werden laut Kommission<sup>17</sup> von fast allen Akteuren im Finanzsystem einschließlich der VU eingesetzt, da sie die Liquidität der Märkte erhöhen, den Marktteilnehmern die Finanzierung erleichtern, die Preisfindung bei handelbaren Vermögenswerten unterstützen und Finanzierungsgeschäfte von Zentralbanken im Rahmen der Geldpolitik ermöglichen. Allerdings können sie mittels Fristen- und Liquiditätstransformation auch zu Kreditschöpfung führen und den Marktteilnehmern den Aufbau hoher wechselseitiger Risikopositionen ermöglichen. Durch die Weiterverpfändung von Sicherheiten zur Abstützung von Mehrfachgeschäften, insb. durch Wertpapierfinanzierungsgeschäfte, konnten sich im System eine erhöhte Liquidität, ein hoher versteckter Fremdmittelanteil und komplexe Verflechtungen aufbauen. (R)VU können durch diese neue Regelung insb. im Bereich der Wertpapierleihe betroffen sein.

## H. EUROPEAN LONG-TERM INVESTMENT FUNDS (ELTIF)

Mit der Verordnung (EU) 2015/760 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 29. April 2015 über europäische langfristige Investmentfonds – ELTIF werden mit Wirksamkeit ab 9. Dezember 2015 einheitliche Vorschriften für die Zulassung, die Anlagepolitik und die Bedingungen für die Tätigkeit von alternativen Investmentfonds mit Sitz in der Union („EU-AIF“) oder EU-AIF-Teilfonds festgelegt, die in der Union als europäische langfristige Investmentfonds („ELTIF“) vertrieben werden. Ziel dieser Verordnung ist, langfristige Investitionen in der EU zu fördern.

**Aus Sicht des europäischen Gesetzgebers wären insbesondere (R)VU als Investoren geeignet.**

(R)VU als Unternehmen mit regelmäßigen und wiederkehrenden Verpflichtungen, die an langfristigen Erträgen im Rahmen regulierter Strukturen interessiert sind, wären aus Sicht des europäischen Gesetzgebers für diese Art von Investments besonders gut geeignet. ELTIF weisen zwar eine geringere Liquidität auf als Anlagen in übertragbare Wertpapiere, sie können jedoch Einzelanlegern, die auf den mit ELTIF erzielbaren regelmäßigen Cashflow angewiesen sind, einen stetigen Einnahmenstrom bieten.

## I. INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE (IDD)

Am 1. Juli 2015 erfolgte eine Einigung über einen Vorschlag für die Überarbeitung der Richtlinie über Versicherungsvermittlung aus 2002, die durch die Versicherungsvertriebsrichtlinie ersetzt werden soll<sup>18</sup>: Die neuen Vorschriften sollen Vorteile für Verbraucher und Kleinanleger bringen. Mit der IDD wird die gesamte Vertriebskette abgedeckt; d.h. sie wird auch anwendbar sein, wenn der Vertrieb direkt über ein VU erfolgt. Die IDD soll mehr Transparenz hinsichtlich Preis und Kosten schaffen, Interessenskonflikte der Versicherungsvermittler sind zukünftig offen zu legen und dort wo Versicherungsprodukte Teil eines Pakets sind, wird es dem Kunden künftig frei stehen, die Hauptleistung ohne Versicherung zu erwerben.

**Die Versicherungsvertriebsrichtlinie soll mehr Transparenz bezüglich Preis und Kosten schaffen. Interessenskonflikte der Versicherungsvermittler sind künftig offenzulegen.**

<sup>17</sup> Vgl die Begründung zum Kommissionsvorschlag, Punkt 1.

<sup>18</sup> Pressemitteilung der Europäischen Kommission vom 1.7.2015, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-15-5293\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5293_en.htm).

Für Nichtlebensversicherungsprodukte wird es eine standardisierte Produktinformation geben, wozu von EIOPA technische Regulierungsstandards ausgearbeitet werden sollen. Strengere Anforderungen werden an den Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten mit Anlageelementen gestellt – dies betrifft insbesondere Interessenkonflikte und die Kostenoffenlegung. Weiters wird es eine Fortbildungspflicht für Vermittler geben.

## J. PACKAGED RETAIL AND INSURANCE-BASED INVESTMENT PRODUCTS (PRIIPs)

Ab dem 31. Dezember 2016 sind VU verpflichtet, standardisierte Basisinformationsblätter für Versicherungsanlageprodukte zu erstellen. Die Verordnung (EU) 1286/2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP)<sup>19</sup> legt einen gemeinsamen Standard für Basisinformationsblätter fest, indem Format und Inhalt vereinheitlicht werden. Damit sollen einheitliche Transparenzvorschriften für PRIIPs geschaffen und eine branchenweite Vergleichbarkeit von Produkten ermöglicht werden. Unter die Definition „Versicherungsanlageprodukt“ fällt ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufswert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist.

**Die Basisinformationsblätter für Versicherungsanlageprodukte sollen die branchenweite Vergleichbarkeit von Produkten ermöglichen.**

Die Initiativen, eine branchenweite Vergleichbarkeit von Produkten zu ermöglichen, gehen bereits auf das Jahr 2009 zurück. Da dieses Thema auch für die FMA ein wichtiges Anliegen ist, war die FMA von Beginn an in mehreren europäischen Arbeitsgruppen, in denen Vorbereitungsarbeiten zur Verordnung geleistet wurden, vertreten und ist weiterhin in die Ausarbeitung technischer Regulierungsstandards (Art. 8 Abs. 5, Art. 10 Abs. 2 und Art. 13 Abs. 5 der PRIIPs-VO) involviert.

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

Darüber hinaus verpflichtet diese Verordnung die zuständigen Aufsichtsbehörden zur Marktüberwachung und räumt diesen Produktinterventionsbefugnisse ein. Bereits heute erfolgt aufgrund der verpflichtenden Vorlage versicherungsmathematischer Grundlagen für Produkte der Lebensversicherung (§ 92 Abs. 1 VAG 2016) ein Produkt-Monitoring, das in Zukunft intensiviert werden wird. Neben der nationalen Aufsichtsbehörde kann auch EIOPA die Vermarktung, den Vertrieb oder den Verkauf von Versicherungsanlageprodukten oder eine Art der Finanztätigkeit oder –praxis eines (R)VU verbieten oder beschränken. Dieses Verbot bzw. diese Beschränkung kann bereits vorsorglich ausgesprochen werden, bevor ein Versicherungsanlageprodukt vermarktet wird. Darüber hinaus veröffentlicht EIOPA auf ihrer Website den Beschluss, Maßnahmen zu ergreifen.

<sup>19</sup> Verordnung (EU) Nr. 1268/2014 des Europäischen Parlaments und des Rats vom 26.11.2014, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R1286&from=EN>.

## K. IAIS

Die Internationale Vereinigung der Versicherungsaufsichtsbehörden (International Association of Insurance Supervisors, „IAIS“) ist eine internationale Organisation zur Versicherungsaufsicht, der Aufsichten aus 146 Ländern angehören. Das Ziel der IAIS ist es, durch die Entwicklung von Aufsichtsprinzipien sowohl den Schutz der Versicherten als auch die Finanzmarktstabilität zu erhöhen. Als Grundlage dafür dienen die global akzeptierten Aufsichtsanforderungen (**Insurance Core Principles**, „ICP“)<sup>20</sup>. Diese gelten sowohl für die Aufsicht von Solounternehmen als auch für Gruppen.

Gruppen bekommen allerdings durch das in Arbeit befindliche **ComFrame** (Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups) besondere Aufmerksamkeit. ComFrame stellt ein Bündel gültiger Aufsichtserfordernisse zur Aufsicht von Versicherungsgruppen (Internationally Active Insurance Groups, „IAIG“) dar und baut auf den allgemeinen Anforderungen der IAIS ICPs auf. Es soll über Ländergrenzen hinweg eine gezielte und besser koordinierte Aufsicht über komplexe internationale Versicherungstätigkeiten erlauben, soll den betroffenen Aufsehern einen kollektiven Zugang zu gruppenweiten Aktivitäten und Risiken ermöglichen und zielt auf eine besser koordinierte Beaufsichtigung unter der Ägide eines Gruppenaufsehers ab. Es fällt jedoch nicht jede international tätige Gruppe in die Kategorie IAIG, sondern nur jene, die bestimmte Kriterien bezüglich ihrer Größe erfüllen<sup>21</sup>. Eine IAIG muss demnach verrechnete Prämien aus mindestens drei Jurisdiktionen und einen Auslandsprämienanteil in Höhe von mindestens 10 % aufweisen. Das Größenkriterium wird erfüllt, wenn entweder das Gesamtvermögen mindestens 50 Milliarden USD oder die Gesamtprämien mindestens 10 Milliarden USD (jeweils im Dreijahresdurchschnitt) erreichen<sup>22</sup>.

**Die Arbeiten am ComFrame – einem Rahmen für eine international besser koordinierte Aufsicht von Versicherungsgruppen – und an den von systemisch relevanten Versicherungsgruppen zusätzlich zu erfüllenden Kriterien werden fortgesetzt.**

Darüber hinaus werden systemisch relevante Versicherungsgruppen (Global Systemically Important Insurers, „G-SIIs“) definiert, diese müssen dann zusätzliche Kriterien (*Higher Loss Absorbancy*, „HLA“) erfüllen. Das Konsultationspapier zu HLA wurde im Juni 2015 veröffentlicht<sup>23</sup>. Diese zusätzliche Anforderung soll das höhere Risiko, das von systemisch relevanten VU ausgeht abbilden. Die Arbeiten zu diesem System sind noch nicht abgeschlossen, aus heutiger Sicht fallen auch zwei österreichische Versicherungsgruppen unter ComFrame, werden aber nicht als systemisch relevant eingestuft<sup>24</sup>.

**Derzeit würden zwei österreichische Versicherungsgruppen unter ComFrame, dessen Umsetzung bis 2019 geplant ist, fallen – aber nicht systemisch relevant sein.**

<sup>20</sup> Vgl die Ausführungen auf der IAIS-Homepage <http://iaisweb.org/index.cfm?event=showPage&nodeId=25224>.

<sup>21</sup> Bericht der IAIG vom 25.8.2015, [http://www.naic.org/cipr\\_topics/topic\\_iaig.htm](http://www.naic.org/cipr_topics/topic_iaig.htm) und allgemeiner Rahmen, <http://iaisweb.org/index.cfm?event=getPage&nodeId=25229>.

<sup>22</sup> Braumüller, Versicherungswirtschaft und Finanzsystem – neue globale Standards am Horizont, VR 4/2014, 25 ff (26).

<sup>23</sup> Konsultation vom August 2015, <http://iaisweb.org/index.cfm?event=getPage&nodeId=51583>; die Konsultationsfrist endete am 21.8.2015.

<sup>24</sup> FSB-Update vom 6.11.2014, [http://www.financialstabilityboard.org/wp-content/uploads/r\\_141106a.pdf](http://www.financialstabilityboard.org/wp-content/uploads/r_141106a.pdf).

Prinzipiell beruht das Aufsichtssystem auf verschiedenen Kapitalanforderungen an (R)VU und ein Unterschreiten der verschiedenen Schwellen hat unterschiedliche Aufsichtsmaßnahmen zur Folge<sup>25</sup>. Diese Kapitalanforderungen sollen dazu beitragen, dass die (R)VU ihre Verpflichtungen dauerhaft erfüllen können und negative Entwicklungen zu keinen systemischen Risiken für den Finanzmarkt werden können. Dabei wird jene Grenze, ab deren Überschreiten keine aufsichtsrechtlichen Maßnahmen prinzipiell notwendig sein sollten, als *Prescribed Capital Requirement* („PCR“) bezeichnet und ist mit der in Solvency II eingeführten Solvenzkapitalanforderung („SCR“) vergleichbar. Als absolute Unterschwellen für die Kapitalausstattung eines (R)VU wird mit *Minimum Capital Requirement* („MCR“) bezeichnet, welches unter Solvency II denselben Namen trägt (Mindestkapitalanforderung).

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

ComFrame soll inklusive der internationalen Kapitalstandards (**International Capital Standards**, „ICS“) bis 2019 umgesetzt werden. Mit Fertigstellung des ICS soll dieser auch das BCR als Grundlage für die Berechnung von HLA ablösen. Der Zeitplan dafür sieht wie folgt aus:

DATE	MILESTONE
05/06 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Launch of 2016 Quantitative Field Testing</li> <li>■ Publication of second ICS Consultation Document and ComFrame Consultation</li> </ul>
09/10 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Data due for 2016 Quantitative Field Testing</li> <li>■ Comments due on second ICS consultation document and ComFrame consultation</li> </ul>
05/06 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Adoption of ICS Version 1.0 for confidential reporting</li> <li>■ Launch of 2017 confidential reporting process</li> </ul>
09/10 2017	Data due for 2017 confidential reporting process
05/06 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Launch of 2018 confidential reporting process</li> <li>■ Publication of ICS Version 2.0 and ComFrame consultation</li> </ul>
09/10 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Data due for 2018 confidential reporting process</li> <li>■ Comments due on ICS Version 2.0 and ComFrame consultation</li> </ul>
04/05 2019	Launch of 2019 confidential reporting process
08/09 2019	Data due for 2019 confidential reporting process
IAIS 2019 General Meeting	Adoption of ComFrame, including ICS Version 2.0

Abbildung 3: Zeitplan ComFrame, Quelle: IAIS<sup>26</sup>

<sup>25</sup> IAIS-Bericht, [http://iaisweb.org/index.cfm?event=icp:getICPList&nodeId=25227&icpAction=listIcps&std\\_id=26&icp\\_id=1&showStandard=1&showGuidance=1&s=26](http://iaisweb.org/index.cfm?event=icp:getICPList&nodeId=25227&icpAction=listIcps&std_id=26&icp_id=1&showStandard=1&showGuidance=1&s=26).

<sup>26</sup> IAIS – allgemeiner Rahmen, <http://iaisweb.org/index.cfm?event=getPage&nodeId=25229>.

## L. IAS/IFRS

Die Entwicklung der IAS/IFRS ist künftig nicht nur für österreichische **börsennotierte** (R)VU relevant, da diese, wenn Sie einen IAS/IFRS Konzernabschluss aufstellen, gemäß § 138 Abs. 8 VAG 2016 keinen zusätzlichen Konzernabschluss nach UGB/VAG aufzustellen haben (sog. „befreiender Konzernabschluss“), sondern für alle Unternehmen, die dem Solvency II-Regime unterliegen, da die Solvency II Richtlinie<sup>27</sup> die von der Kommission übernommenen Standards von IASB als Ausgangspunkt für die **Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten unter Solvency II** vorsieht.

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

Die Europäische Kommission hat am 18. Juni 2015 ihren Evaluierungsbericht zum Funktionieren der **IAS-Verordnung**<sup>28</sup> vorgelegt, in dem sie die in den letzten zehn Jahren in Europa gewonnenen Erfahrungen mit der Anwendung **internationaler Rechnungslegungsstandards (IFRS)** auswertet. Die IFRS haben danach zu einer gemeinsamen Rechnungslegungs-terminologie für Kapitalmärkte geführt. Noch zu optimieren ist jedoch die Zusammenarbeit zwischen den am Anerkennungsprozess beteiligten Akteuren. Dies im Interesse einer zeitnahen Überführung der Standards in das EU-Recht, da die vom *International Accounting Standards Board* (IASB) ausgearbeiteten IFRS von der Kommission gebilligt werden müssen. Dadurch soll sichergestellt werden, dass die von einer privaten Einrichtung erarbeiteten Standards auch für die europäische Wirtschaft geeignet sind und bestimmten Qualitätskriterien genügen.

Die Europäische Beratergruppe für Rechnungslegung (**EFRAG**), die die Kommission in technischen Fragen in Bezug auf IFRS berät, wurde im Oktober 2014 reformiert. Die Änderungen der Satzung und Geschäftsordnung von EFRAG beruhen auf den Empfehlungen des Maystadt-Berichts,<sup>29</sup> durch die die Mitwirkung der EU bei der weltweiten Entwicklung hoher Rechnungslegungsstandards verstärkt werden soll. Die Europäische Kommission beteiligt sich ebenfalls aktiv an der Entwicklung der Governance-Struktur des International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF), die für die Überwachung des IASB zuständig ist.

**Die Veröffentlichung von IFRS 4 (Insurance Contracts Phase II) ist für Ende 2015 geplant. Die EFRAG hat eine Verzögerung der Erstanwendung von IFRS 9 (Finanzinstrumente) auf den Erstanwendungstermin für IFRS 4 vorgeschlagen.**

Seit 2010 wird an einem neuen Versicherungsstandard (**IFRS 4 Insurance Contracts Phase II**) gearbeitet. Gegenstand dieses Standards ist die Abbildung der aus Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen resultierenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Auf andere (finanzielle) Vermögenswerte und Verbindlichkeiten eines VU sind IAS 39 bzw. IFRS 9 anzuwenden.

<sup>27</sup> Art. 75 Abs. 3 RRL.

<sup>28</sup> Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards.

<sup>29</sup> Bericht Philippe Maystadt vom Oktober 2013,

[http://ec.europa.eu/finance/accounting/docs/governance/reform/131112\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/finance/accounting/docs/governance/reform/131112_report_en.pdf).

Als Bewertungskonzept hat sich im Zuge des Standardsetzungsprozesses der Current Fulfilment Value (der aus Unternehmenssicht notwendige Erwartungsbarwert der Ressourcen, um die aus einem Versicherungsvertrag resultierenden Verpflichtungen erfüllen zu können) durchgesetzt. Diskutiert in den letzten Monaten wurde insbesondere das Thema Other Comprehensive Income. Durch dieses Instrument zur Vermeidung von Volatilität in der Erfolgsrechnung eines VU sollen Auswirkungen von Marktzinsschwankungen auf den Erwartungsbarwert der versicherungstechnischen Verpflichtungen erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst werden. Parallel dazu soll im IFRS 9 eine Kategorie für Finanzinstrumente mit Schuldcharakter eingeführt werden, die ebenfalls einer erfolgsneutralen Bewertung (Other Comprehensive Income) mit dem beizulegenden Zeitwert unterliegt.

Der aktuelle Arbeitsplan des International Accounting Standards Board (IASB) sieht die Veröffentlichung des neuen Rechnungslegungsstandards für Versicherungen mit Ende 2015 vor. Die Umsetzungsfrist soll drei Jahre betragen. Somit erscheint eine verpflichtende Erstanwendung frühestens für Anfang 2019 realistisch.

Übersicht über die bisherigen Meilensteine des IFRS 4 Projektes:

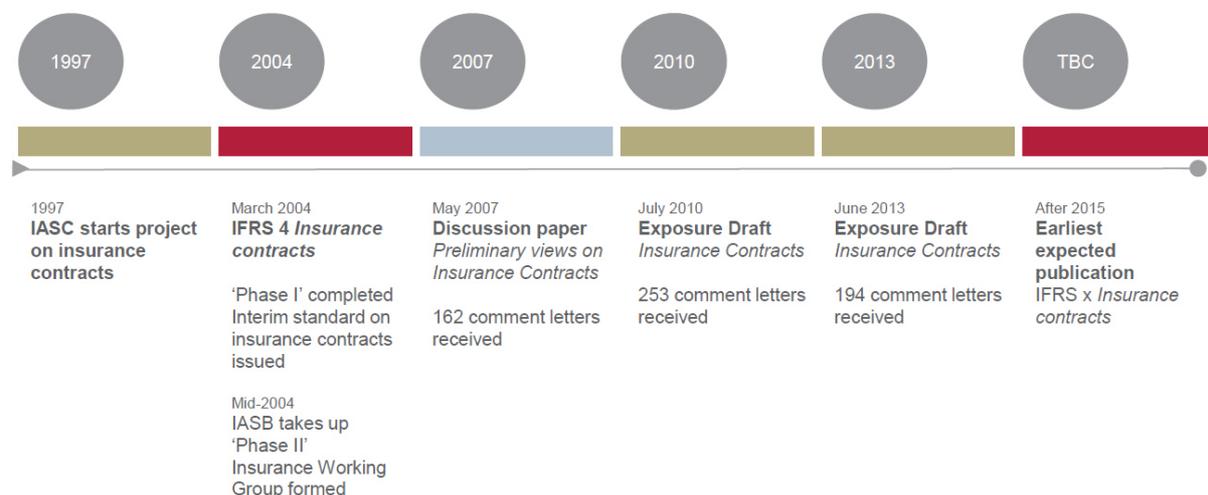


Abbildung 4: Meilensteine IFRS 4, Quelle: IFRS Foundation .<sup>30</sup>

Aus Sicht der europäischen Versicherungswirtschaft ist das Zusammenspiel der Projekte IFRS 4 und **IFRS 9** von essentieller Bedeutung. Im Rahmen des laufenden Übernahmeprozesses von IFRS 9 in das EU-Recht hat EFRAG auf Ersuchen der Versicherungswirtschaft ein Gutachten erstellt, in dem die Verzögerung der Erstanwendung des IFRS 9 auf den Erstanwendungstermin für IFRS 4 vorgeschlagen wird.

Der IASB hat Ende Mai 2015 ein Diskussionspapier zum Thema „**Accounting for Dynamic Risk Management: a Portfolio Revaluation Approach to Macro Hedging**“ sowie einen Exposure Draft zum „**Conceptual Framework for Financial Reporting**“ veröffentlicht. Die Begutachtungsfrist endete am 26. Oktober 2015. Ende 2015 soll außerdem ein Diskussionspapier zu den Prinzipien der Ausweispflichten veröffentlicht werden.

<sup>30</sup> Arbeitsplan, <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Pages/IASB-Work-Plan.aspx>.

### III. ÖKONOMISCHES UMFELD UND RISIKOTREIBER

#### A. ALLGEMEINE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNGEN

In einem herausfordernden ökonomischen Umfeld finden Entscheidungen von EZB und FED große Beachtung. Die FED hat zuletzt die Entscheidung ihres Federal Open Market Committee betreffend die Beibehaltung des aktuellen Zielbereichs von 0 bis 0,25 % der Federal Funds Rate im Hinblick auf Arbeitslosen- und Inflationszahlen als weiterhin angemessen bezeichnet. Die FED geht von einer Anhebung der Federal Funds Rate nach weiterer fortschreitender Erholung des Arbeitsmarktes und bei zumindest mittelfristig absehbarer Rückkehr der Inflationsrate in den Zielbereich von 2 % aus<sup>31</sup>

Auch der EZB-Rat hat am 22.10.2015 beschlossen, den Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte sowie die Zinssätze für die Spitzenrefinanzierungsfazilität und die Einlagefazilität unverändert bei 0,05 %, 0,30 % bzw. -0,20 % zu belassen.<sup>32</sup> Die jährliche Inflationsrate im Euroraum ist im September 2015 auf -0,1 %<sup>33</sup> gesunken. Die EZB setzt weiterhin Maßnahmen zur Konjunkturankurbelung.<sup>34</sup> Trotz der krisenbedingten Lockerung der Geldpolitik, welche an den Finanzmärkten zum Teil einen starken Aufschwung bewirkt hat, ist jedoch in vielen Regionen eine **Stagnation des Wirtschaftswachstums** bemerkbar.<sup>35</sup>

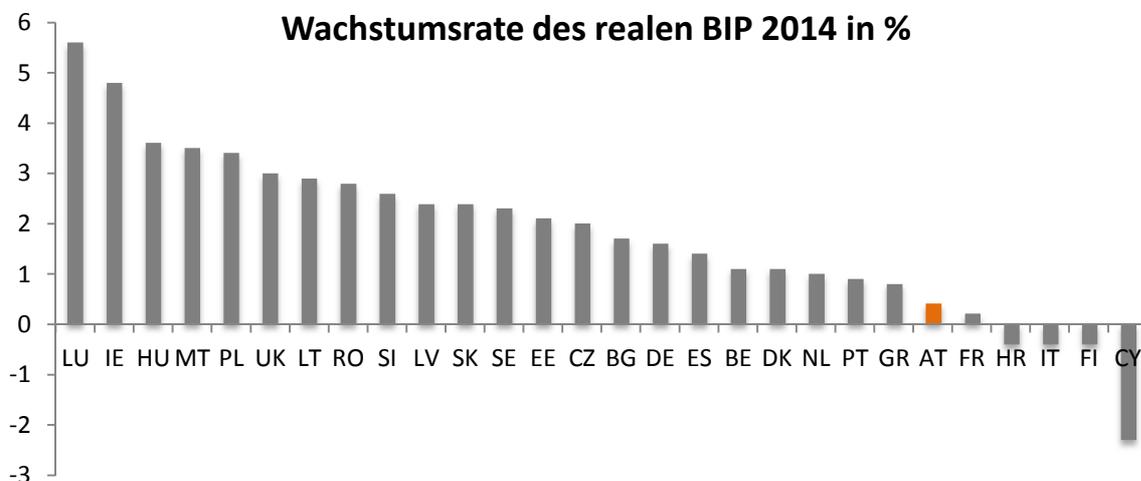


Abbildung 5: BIP-Entwicklung EU-Länder 2014, Quelle: Eurostat<sup>36</sup>

<sup>31</sup> Press release FED, 28.10.2015: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/20151028a.htm>.

<sup>32</sup> Pressemitteilung der EZB, 22.10.2015: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2015/html/pr151022.de.html>

<sup>33</sup> Eurostat-Pressemitteilung Euroindikatoren 179/2015, 16.10.2015

<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7034678/2-16102015-AP-DE.pdf/231b5423-150e-46c7-9c1c-ac8a068a8631>.

<sup>34</sup> Interview mit Peter Praet, <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2015/html/sp150919.en.html>.

<sup>35</sup> OECD Business and Finance Outlook 2015 vom 24. Juni 2015 [http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-business-and-finance-outlook-2015\\_9789264234291-en](http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-business-and-finance-outlook-2015_9789264234291-en).

<sup>36</sup> Vgl. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tec00115&language=de>.

In der **Wachstumsprognose für 2015 und 2016** der EK wird für die EU-Länder im Durchschnitt ein Wirtschaftswachstum von 1,8 % für 2015 und von 2,1 % für 2016 prognostiziert.<sup>37</sup> Während Ländern wie Luxemburg und Irland ein Wachstum von über 3 % prognostiziert wird, wachsen gemäß dieser Vorhersage etwa Italien und Österreich unterdurchschnittlich.<sup>38</sup>

### Prognose Wachstumsrate des realen BIP 2015 in %

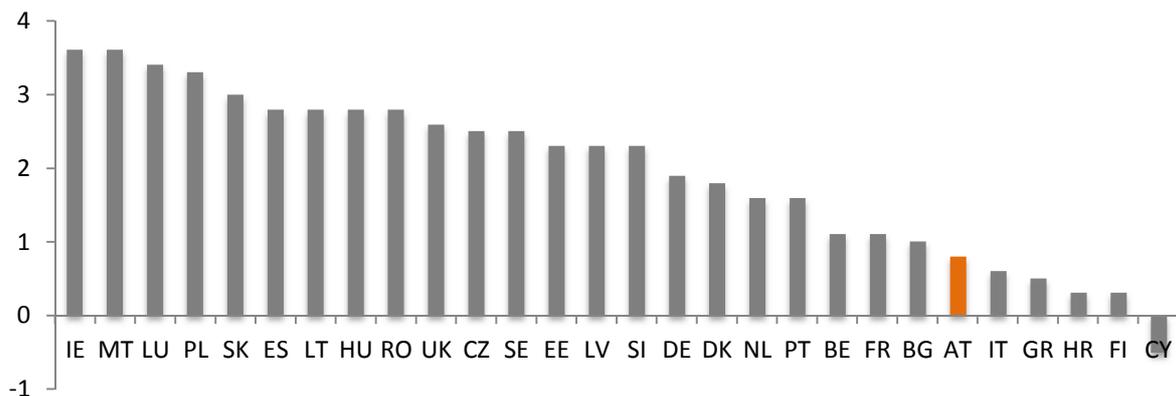


Abbildung 6: BIP-Prognose EU-Länder für 2015, Quelle: Europäische Kommission<sup>39</sup>

### Prognose Wachstumsrate des realen BIP 2016 in %

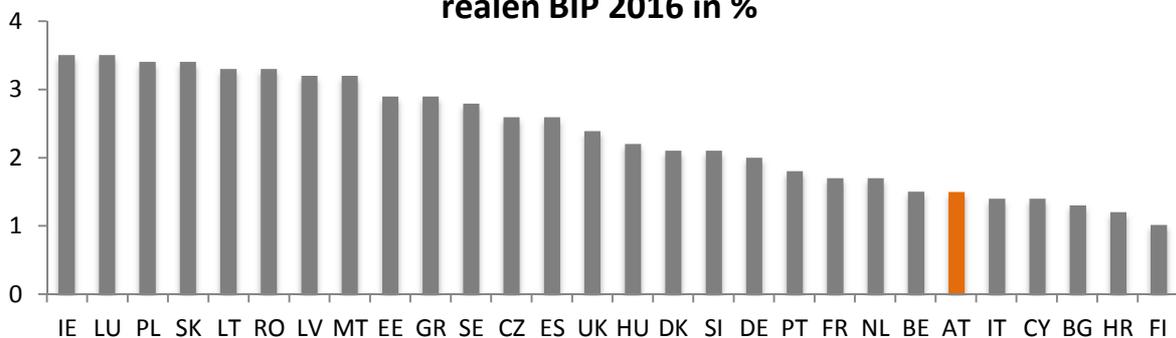


Abbildung 7: BIP-Prognose EU-Länder für 2016, Quelle: Europäische Kommission<sup>40</sup>

Unter anderem bedingt durch diese eingetrübten Aussichten der Wirtschaftsentwicklung, die Arbeitslosenzahlen und die geringen Einkommenszuwächse herrscht in Europa seit einigen Jahren – basierend auf den bereits erwähnten Beschlüssen des EZB-Rates – ein **Niedrigzinsumfeld**, auf welches sich auch (R)VU einstellen müssen. Auch indirekte Auswirkungen, beispielsweise in Bezug auf sich tendenziell erhöhende Immobilienpreise sind diesbezüglich zu beachten.<sup>41</sup>

<sup>37</sup> Europäische Wirtschaftsprognose für den Frühling 2015, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2015/pdf/ee2\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee2_en.pdf).

<sup>38</sup> Vgl. European Economic Forecast. Spring 2015, ISSN 1725-3217

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/eu/forecasts/2015\\_spring\\_forecast\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2015_spring_forecast_en.htm).

<sup>39</sup> Vgl. [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2015/pdf/ee2\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee2_en.pdf).

<sup>40</sup> Vgl. [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2015/pdf/ee2\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee2_en.pdf).

<sup>41</sup> Vgl. zB Entwicklung des Wohnimmobilienpreisindex der OeNB :

## B. WIRTSCHAFTLICHE SITUATION IN ÖSTERREICH

Im Umfeld stagnierenden Wirtschaftswachstums lag Österreich 2014 beim Vergleich des BIP zu Marktpreisen pro Kopf mit den insgesamt 28 EU-Ländern an 6. Stelle.<sup>42</sup> Bezüglich der Steigerungsrate des realen BIP ist Österreich 2014 mit einem Wert von 0,4 % im unteren Drittel der EU-Länder situiert.<sup>43</sup> Gemäß der Wachstumsprognosen der Europäischen Kommission wird Österreich voraussichtlich ein jeweils unterdurchschnittliches Wachstum für 2015 von 0,8 % und für 2016 von rd. 1,5 % erzielen.<sup>44</sup>

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat im Oktober 2015 ein Wirtschaftswachstum für Österreich von 0,8 % und für den Euro-Raum von 1,5 % für 2015 prognostiziert. Somit befindet sich Österreich auch in dieser Studie im Ländervergleich des Euroraums im letzten Drittel der nach Größen geordneten prognostizierten realen BIP-Steigerungen für 2015.<sup>45</sup>

**Prognosen zum Wirtschaftswachstum Österreichs sind vergleichsweise verhalten.**

Viele volkswirtschaftlich relevante Kennzahlen weisen eine **stagnierende** oder sogar **negative Tendenz** auf.

**Die Neuverschuldung in % des BIPs steigt deutlich schneller als das BIP Wachstum.**

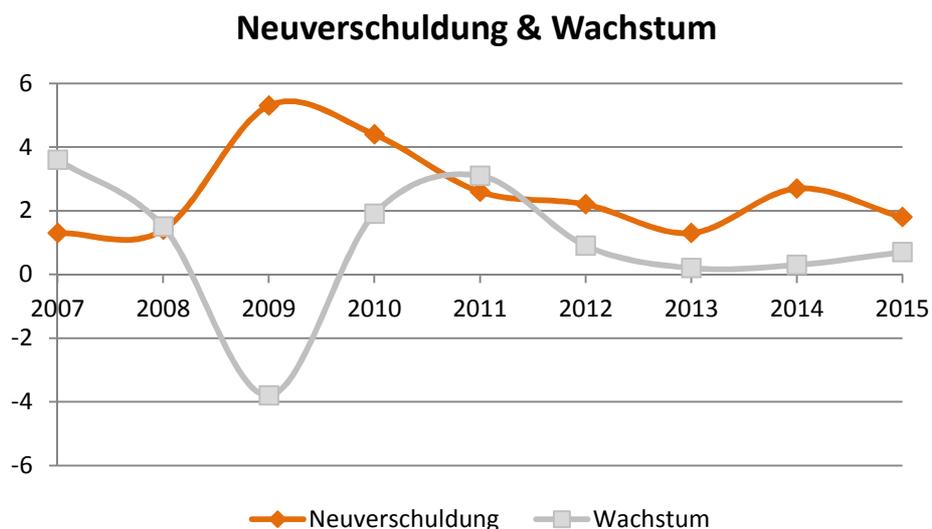


Abbildung 8: Neuverschuldung in % des BIPs und Wirtschaftswachstum, Quelle: Statistik Austria

<https://www.oenb.at/Statistik/Standardisierte-Tabellen/Preise-Wettbewerbsfaehigkeit/Sektorale-Preisentwicklung/immobilienpreisindex.html>

<sup>42</sup> Eurostat: Wachstumsrate des realen BIP – Volumen

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=de&pcode=tec00001&plugin=1>

<sup>43</sup> Gemäß dieser Eurostat-Übersicht wird 2014 in den 28 EU-Ländern demgegenüber ein **Wirtschaftswachstum** von durchschnittlich 1,4 % erzielt – der Vergleichswert der Euroraum-Länder liegt bei 0,9 % (<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tec00115&language=de>). Demgegenüber sind die USA mit einem Wirtschaftswachstum von 2,4 % stärker gewachsen als die europäischen Länder (<http://www.principalglobalindicators.org/Pages/Default.aspx>).

<sup>44</sup> Vgl. European Economic Forecast. Spring 2015, ISSN 1725-3217

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/eu/forecasts/2015\\_spring\\_forecast\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2015_spring_forecast_en.htm).

<sup>45</sup> International Monetary Fund: World Economic and Financial Surveys, World Economic Outlook October 2015, Adjusting to Lower Commodity Prices, S. 169

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/pdf/text.pdf>

**Österreich hat zwar noch immer eine der niedrigsten Arbeitslosenraten in der EU, es zeigt sich jedoch ein negativer Trend.**

Auch bei der Arbeitslosigkeit zeigt sich ein negativer Trend, obwohl Österreich noch immer eine der niedrigsten Arbeitslosenraten in der EU hat. So prognostiziert beispielsweise der IWF für 2015 ein Ansteigen der Arbeitslosenquote in Österreich (von 5,6 % im Jahr 2014) auf 5,8 %.<sup>46</sup>

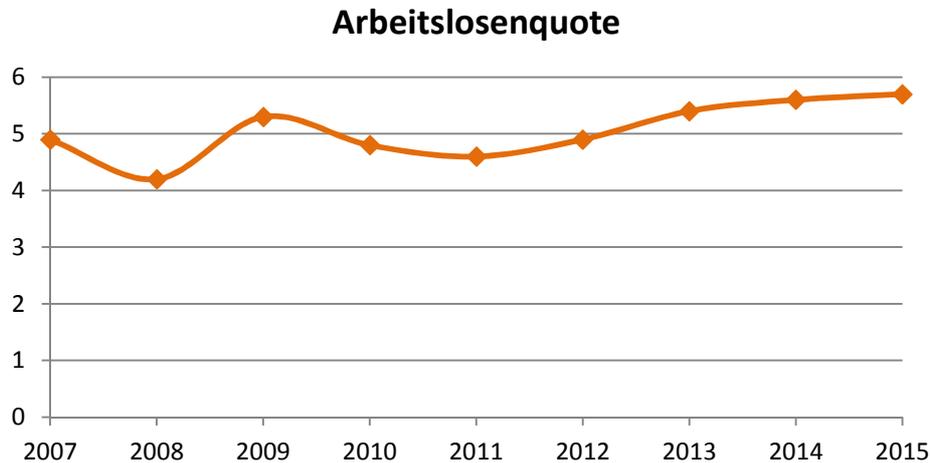


Abbildung 9: Verlauf der Arbeitslosenquote, Quelle: OeNB

**Während die Arbeitslosenquote steigt, gehen Sparquote und real verfügbares Einkommen zurück.<sup>47</sup>**

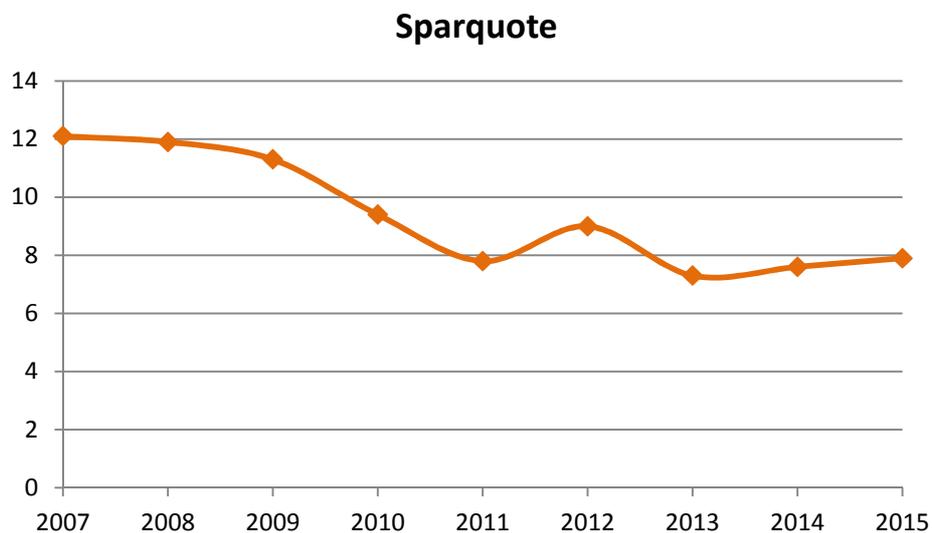


Abbildung 10: Verlauf der Sparquote, Quelle OeNB

<sup>46</sup> International Monetary Fund: World Economic and Financial Surveys, World Economic Outlook October 2015, Adjusting to Lower Commodity Prices, S. 32

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/pdf/text.pdf>

<sup>47</sup> OECD-Statistik über Haushaltseinkommen, <https://data.oecd.org/hha/household-disposable-income.htm>.

## C. ÄNDERUNG RECHTLICHER VORGABEN

Ein großes Risikopotenzial für Unternehmen bieten vor allem **unvorhergesehene** rechtliche Änderungen (zB steuerlicher Art), durch welche sich Rahmenbedingungen für angebotene Produkte mit kurzer Vorlaufzeit ändern können. Auch im Rahmen der **vorhersehbaren** Änderungen der rechtlichen Anforderungen von Solvency II könnte es trotz des von der FMA in der Vorbereitungsphase angebotenen „Strukturierten Dialogs“<sup>48</sup>, bei dem Auslegungsschwierigkeiten und Probleme bei der praktischen Umsetzung der neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben frühzeitig identifiziert und durch eine rechtzeitige Präsentation möglicher Lösungsansätze seitens der FMA der Vorbereitungsstand verbessert und Fehlinvestitionen vermieden werden konnten, zu unerwarteten Effekten kommen. Beispielsweise könnte mangelnde Vorbereitung und Umsetzung der Verpflichtungen zu verstärkten Offenlegungsanforderungen zu potenziellen Reputationsschäden führen.

## D. SONSTIGE RISIKOTREIBER UND RISIKEN

Die Liste der möglichen sonstigen Risikotreiber und Risiken lässt sich unter anderem beispielsweise mit folgenden Hinweisen fortsetzen:

- **Klimawandel:** Österreich ist als alpine Region besonders stark vom Klimawandel betroffen. Klimatisch bedingte Schäden verursachen in Österreich einer Studie<sup>49</sup> zufolge jedes Jahr etwa eine Milliarde Euro Kosten. Die volkswirtschaftlichen Schäden in Folge von Wetterextremen sollen sich in Österreich bis 2030 vervierfachen. Eine langfristige Prognose bis zum Jahr 2050 fällt mit Schadenhöhe von 3,8 bis 8,8 Milliarden Euro noch unerfreulicher aus. Der Klimawandel wirkt sich allerdings nicht nur auf die Anzahl und das Volumen der Schadensfälle aus, sondern zwingt (R)VU auch dazu, auf Klimawandel angepasste Versicherungsprodukte zu entwickeln und neue Lösungen für den Risikotransfer sowie Anpassungs- und Vermeidungsstrategien (zB Erhöhung des Risikobewusstseins, individuelle Präventionsmaßnahmen, um die zukünftige Schadenlast möglichst zu senken) zu erfinden.
- **Änderungen des politischen Umfelds:** Tendenziell besteht nach wie vor latente Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen politischen Entwicklungen in einigen Ländern. Dies wird etwa im Hinblick auf das Einschätzen des Verbleibs Griechenlands in der Euro-Zone untermauert. Während das Risiko eines Ausscheidens Griechenlands aus dem Euro-Raum kurzfristig verringert erscheint, wird die Wahrscheinlichkeit eines mittelfristigen Grexit beispielsweise von Swiss Re mit 45 % eingeschätzt.<sup>50</sup> Unsicherheit wird beispielsweise zusätzlich unter anderem durch die Situation in der Ukraine verursacht. Das politische Umfeld könnte sich zB auch hinsichtlich einer sich noch klar herauszubildenden Erwartungshaltung bzgl. des Effekts der derzeitigen Migrationsbewegungen verändern.

<sup>48</sup> Vgl. [https://www.fma.gv.at/fileadmin/media\\_data/6\\_Sonderthemen/Solvency\\_II/Strukturierter\\_Dialog.pdf](https://www.fma.gv.at/fileadmin/media_data/6_Sonderthemen/Solvency_II/Strukturierter_Dialog.pdf) sowie [https://www.fma.gv.at/fileadmin/media\\_data/6\\_Sonderthemen/Solvency\\_II/Dialog\\_4\\_7\\_2014\\_FMA.pdf](https://www.fma.gv.at/fileadmin/media_data/6_Sonderthemen/Solvency_II/Dialog_4_7_2014_FMA.pdf) (Teil 1); [https://www.fma.gv.at/fileadmin/media\\_data/6\\_Sonderthemen/Solvency\\_II/Dialog\\_7.11.2014\\_FMA.pdf](https://www.fma.gv.at/fileadmin/media_data/6_Sonderthemen/Solvency_II/Dialog_7.11.2014_FMA.pdf) (Teil 2); [https://www.fma.gv.at/fileadmin/media\\_data/6\\_Sonderthemen/Solvency\\_II/Dialog\\_10-04-2015\\_konsolidiert.pdf](https://www.fma.gv.at/fileadmin/media_data/6_Sonderthemen/Solvency_II/Dialog_10-04-2015_konsolidiert.pdf) (Teil 3). In Rahmen des Strukturierten Dialogs konnten viele Zweifelsfragen iZm der Umsetzung des neuen Aufsichtsregimes in einem iterativen Prozess mit der Versicherungswirtschaft geklärt werden.

<sup>49</sup> VVO, Drastischer Schadenanstieg durch Klimawandel droht, 9.2.2015 <http://www.versicherungen.at/news/drastischer-schadenanstieg-durch-klimawandel-droht/> mit Verweis auf eine Studie des Klima- und Energiefonds.

<sup>50</sup> Global Economic Outlook and Scenarios vom 6.10.2015, [http://media.swissre.com/documents/Global\\_Economic\\_Outlook.pdf](http://media.swissre.com/documents/Global_Economic_Outlook.pdf).

- **Ansteckungsrisiko im Rahmen von sektorenübergreifenden Verflechtungen:** Im Zuge der Globalisierung erwarben oder gründeten viele (R)VU Tochtergesellschaften im In- und Ausland und entwickelten sich so zu internationalen Versicherungsgruppen. Zudem wurde seit den 90er Jahren der Trend zur Allfinanz stärker. Risiken, die bei einem solchen international tätigen wirtschaftlichen Gebilde auftreten können, sind etwa gruppeninterne „Ansteckungsgefahr“, Aufsichtsarbitrage zwischen unterschiedlich geregelten Finanzaktivitäten, unerkannte Risikokonzentrationen oder „Verfälschung“ des Bildes einer Einzelgesellschaft durch doppelte Verwendung derselben Finanzmittel.
- **Distributionskanalengpässe:** Bedingt durch den Trend, die Abschluss- und Vertriebskosten über die Laufzeit zu verteilen und im Hinblick auf den generellen Kostendruck ist es vor allem für Vermittler und Makler, die noch keinen großen Kundenstock besitzen, herausfordernder geworden, ein attraktives Einkommen zu erzielen. Weiters ist der Verkauf durch das Niedrigzinsumfeld und den gestiegenen Beratungsbedarf erschwert. Viele Versicherungsunternehmen sehen außerdem davon ab, zusätzliche Risiken, insbesondere Finanzrisiken, zu zeichnen, was wiederum den Vertrieb einschränkt bzw. erschwert. Außerdem beeinträchtigt Personalabbau im Bankensektor und die Konzentration auf Kerngeschäfte den Bankenvertriebskanal der Versicherungsunternehmen. Da die Vertriebsstrukturen der einzelnen österreichischen Versicherungsunternehmen voneinander divergieren, sind auch die Risiken daraus sehr unternehmensindividuell.
- **Datensicherheit – technologische Entwicklungen:** Die von den (R)VU verwalteten großen Datenvolumina bieten in einem sich ständig weiterentwickelnden technologischen Umfeld Anlass zu Datensicherheitsbestrebungen. Datenschutzmaßnahmen sind auch im Hinblick auf den Schutz vor Internetrisiken ständig auf dem aktuellsten Stand zu halten, um Reputations- und finanziellen Schäden vorzubeugen. Die verstärkte Nutzung von internetbasierten Vergleichsangeboten könnte ua auch zu einem intensivierten Prämienverdrängungswettbewerb führen.
- **Kumulrisiken:** Typische Beispiele für Kumulrisiken sind Erdbeben, Hagelstürme (Hagel), Kollisionen von Fahrzeugen, die bei demselben Versicherer im Bestand sind, ferner Streiks, innere Unruhen und Kriegsereignisse (Kriegsklausel). Von besonderer Bedeutung ist das Kumulrisiko damit in den Elementargefahrenversicherungen. Das Kumulrisiko trifft vor allem Versicherer mit hohen Marktanteilen in diesen Versicherungszweigen bzw. mit hoher Versicherungsdichte in einer Region.
- **Managemententscheidungen:** Auf eine besondere Art des Kumulrisikos wurde schon 2002 in einem Report der Aufsichtsbehörden („Sharma-Report) hingewiesen, gemäß welchem die Ursachen für Schieflagen von Versicherungsunternehmen, fast immer in einer Kombination aus falschen Managemententscheidungen mit schlechtem Risikoverlauf gelegen waren.
- **Selektionsrisiko:** Das Risiko, dass Versicherungsverträge vermehrt von Kunden mit erhöhtem Risiko abgeschlossen werden und der schlechte Risikoausgleich zu Verlusten führt.
- **Kapitalrisiko:** Mangel an kurzfristig verfügbarem Kapital zur Deckung eines innerhalb von kurzen Fristen zu deckenden, sich – evtl. auch auf Basis der volatilen Solvenzbilanz – ergebenden Eigenmittelbedarfs.
- **Reputationsrisiko** ist für ein Versicherungsunternehmen das Risiko negativer wirtschaftlicher Auswirkungen, die aus einer Schädigung des Rufs eines Unternehmens entstehen könnten.
- **Mangel an qualifizierten Mitarbeitern:** Im Rahmen des Zielkonflikts zwischen erhöhten spezifischen Know-How-Anforderungen – insbesondere im Zusammenhang mit Solvency II –

und verstärkten Kosteneinsparungsbestrebungen besteht das Risiko des nicht ausreichenden Einsatzes qualifizierter Mitarbeiter.

Zusammenfassend ziehen die sich aus den schwachen konjunkturellen Bedingungen und die aus dem Niedrigzinsumfeld ergebenden Risiken zusätzlich zu Betrachtungen möglicher Folgewirkungen aus rechtlichen Veränderungen größte Beachtung auf sich. Eine Einschätzung der Anordnung exemplarischer Risikotreiberkategorien im Kontinuum zwischen Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung ist in Abbildung 11 dargestellt.

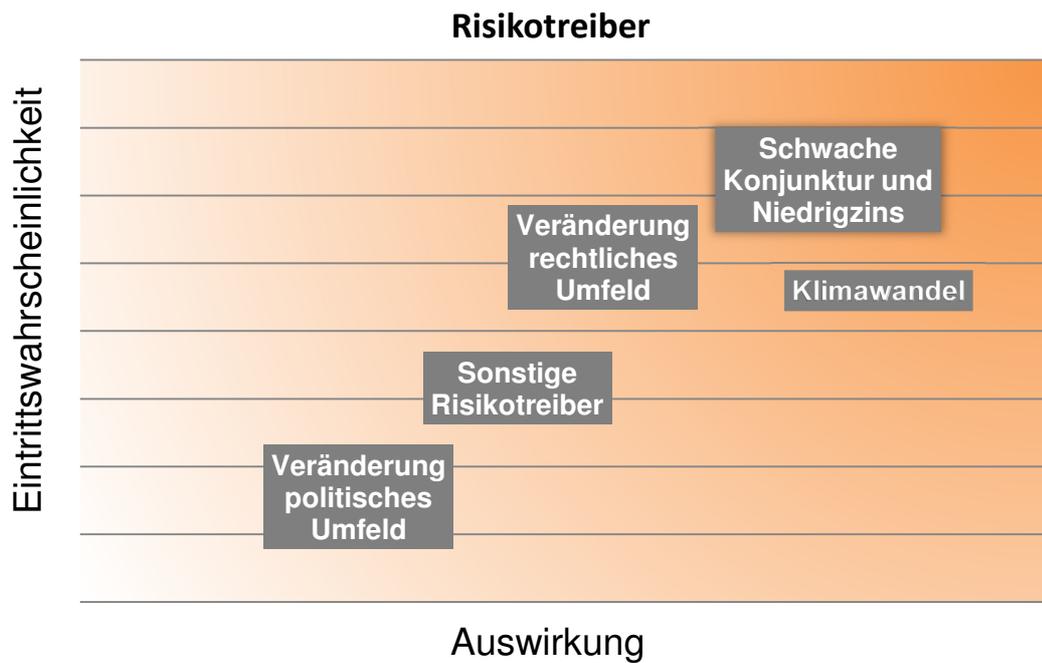


Abbildung 11: Risikotreiber

## IV. IMPLIKATIONEN FÜR DEN VERSICHERUNGSBETRIEB

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

### A. ÄNDERUNGEN IN DER STRUKTUR DES ÖSTERREICHISCHEN VERSICHERUNGSMARKTS

Die generelle Annahme, dass die Einführung von Solvency II zu **Marktberäuberungen** führen könnte, ist umstritten.<sup>51</sup> **Vermehrte Unternehmenszusammenschlüsse** sind allerdings in den letzten Jahren auch in Österreich empirisch belegbar. Die Reduktion der Anzahl der Unternehmen im Jahr 2014 ist beispielsweise auf Fusionen wie jene der Ergo Direkt Lebensversicherung AG mit der Ergo Versicherung AG oder jene der Prisma Kreditversicherung und der OeKB Kreditversicherung zur Acredia Versicherung AG zurückzuführen.

	2010	2011	2012	2013	2014	09/2015
Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (außer kleine VVaG)	6	6	6	6	6	6
kleine Versicherungsvereine	54	53	53	53	52	52
Aktiengesellschaften	45	46	42	40	37	36
<b>Gesamt</b>	<b>105</b>	<b>105</b>	<b>101</b>	<b>99</b>	<b>95</b>	<b>94</b>
Versicherungsvereine zur Vermögensverwaltung/Privatstiftung	6	6	6	6	6	6

Abbildung 12: Struktur des österreichischen Versicherungsmarkts nach Rechtsformen

Im Hinblick auf die Erwirtschaftung von gewünschten Renditezielen der VU wird neben der Tendenz zu einem „**Search for yield**“ Verhalten auch das **Senken von Kosten** angestrebt. Somit entwickeln sich Anreize zu verstärkten Unternehmensübernahmen und -zusammenschlüssen, welche die Generierung von Kosteneinsparungen erwarten lassen. Darüber hinaus könnte sich in Folge von möglichen Risikodiversifikationen ein **verminderter Eigenmittelbedarf** unter Solvency II ergeben. Zur Erfüllung von Eigenmittelanforderungen wurden in Deutschland auch Anpassungen zum Produktmix – konkret mit dem Ausstieg aus dem Neugeschäft und dem Anstreben des weiteren Rückzugs aus nicht rentablen Geschäftsbereichen – beobachtet.<sup>52</sup> Vermehrte Auseinandersetzungen zu diesen Themen sind auch in Österreich zu erwarten.

Bei der Analyse der Geschäftsbereiche der VU ist zu beachten, dass in Österreich **Kompositversicherer** – das sind VU, die neben der Lebensversicherung auch eine andere Sparte (Krankenversicherung oder Schaden- und Unfallversicherung) betreiben – **vorherrschten**.

Die **Anzahl der VU pro Bilanzabteilung hat sich seit 2010 jeweils vermindert**; die Bilanzabteilung **Schaden- und Unfallversicherung bleibt der am meisten betriebene Geschäftsbereich**:

<sup>51</sup> Der ehemalige Referatsleiter der Europäischen Kommission, Karel van Hulle, räumt etwa derartige Annahmen mit der Begründung aus, es sei bereits vor Solvency II zu einer Konsolidierung des Versicherungsmarktes gekommen. Versicherungswirtschaft Heute-Bericht vom 12.5.2015, <http://versicherungswirtschaft-heute.de/politics/van-hulle-keine-28-arten-von-solvency-ii/>.

<sup>52</sup> BaFin – Deutsche Lebensversicherer für neue Kapitalregeln gerüstet – ZUS.

	2010	2011	2012	2013	2014	09/2015
Lebensversicherung	31	31	30	29	28	27
Krankenversicherung	10	10	9	9	9	9
Schaden- und Unfallversicherung	45	45	41	40	37	36
<b>Gesamt</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>80</b>	<b>78</b>	<b>74</b>	<b>72</b>

Abbildung 13: Betriebene Geschäftsbereiche mit Ausnahme kleiner VVaG

Generell ist das **Fortschreiten der Internationalisierung** auch anhand der gestiegenen Zahl der VU, die über Zweigniederlassungen oder im Rahmen der Dienstleistungsfreiheit in Österreich angemeldet sind, nachweisbar.

	2010	2011	2012	2013	2014
über Zweigniederlassungen	27	26	28	29	30
im Dienstleistungsverkehr	845	878	897	903	953

Abbildung 14: EWR-Versicherer in Österreich

Festzuhalten ist, dass diese Zahlen jene Unternehmen wiedergeben, die sich für eine Tätigkeit über eine Zweigniederlassung bzw. über den Dienstleistungsverkehr angemeldet haben. Da für eine Anmeldung keine Betriebspflicht besteht, ist die Anzahl der in Österreich tatsächlich aktiven Unternehmen geringer.

## B. PROFITABILITÄT

### 1. Ergebnis der Geschäftstätigkeit (EGT)

Das schwierige wirtschaftliche Umfeld gepaart mit dauerhaft niedrigen Zinsen bedeutet für VU in den kommenden Jahren eine Herausforderung, ihre Profitabilität auf dem bisherigen Niveau zu halten.

**Von 2013 auf 2014 ist eine deutliche Verminderung des EGT um 11,3 % auf 1.351 Millionen Euro zu verzeichnen.**

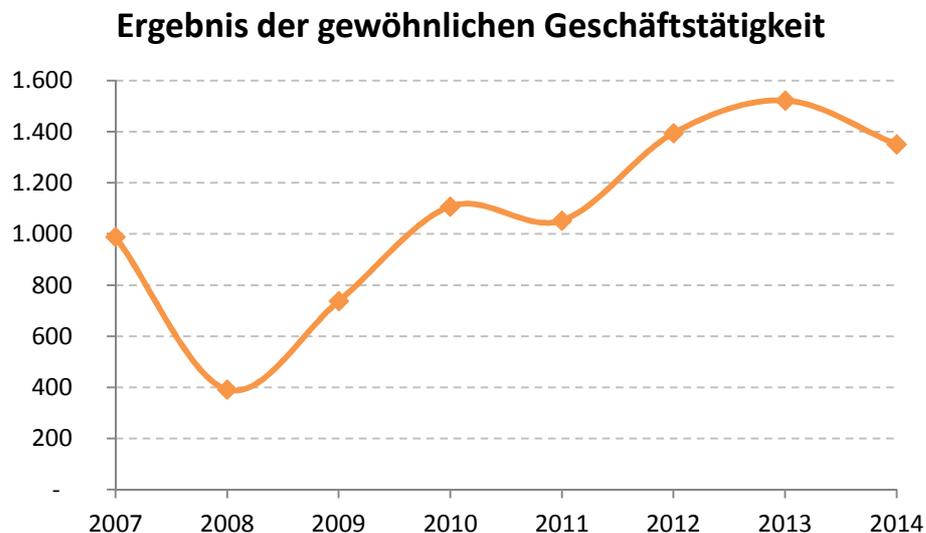


Abbildung 15: Zeitverlauf des EGT als Summe über alle Bilanzabteilungen in Millionen Euro

Das **versicherungstechnische Ergebnis im Eigenbehalt** belief sich im Jahr **2014** auf 469 Millionen Euro. Im Jahr davor waren 623 Millionen Euro ausgewiesen.

Im Jahresvergleich war jeweils ein **Rückgang in allen drei Bilanzabteilungen** zu verzeichnen. Der größte prozentuelle Rückgang des versicherungstechnischen Ergebnisses mit -37,3 % auf 71 Millionen Euro war in der Schaden- und Unfallversicherung gegeben. In der Lebensversicherung belief sich der Rückgang auf -24,1 % auf 277 Millionen Euro und in der Krankenversicherung war ein Minus von 16,6 % auf 120 Millionen Euro ausgewiesen.

## 2. Prämienentwicklung

Die Prämienentwicklung in Österreich ist in den letzten Jahren über den Markt gesehen relativ **stabil**. 2014 wurde ein **Wachstum der verrechneten Prämien** (direkte Gesamtrechnung) von insgesamt **2,8 %** auf 17,1 Milliarden Euro erzielt.

**Das Prämienwachstum insgesamt iHv 2,8 % war 2014 stärker als das BIP-Wachstum.**

Zu diesem Ergebnis haben insbesondere Steigerungen in der Lebensversicherung beigetragen. In der Lebensversicherung war die Steigerungsquote mit 3,8 % auf 6,7 Milliarden Euro – nach einem marginalen Rückgang im Jahr 2013 um 0,2 % – größer als in der Schaden- und Unfallversicherung mit 2,0 % auf 8,5 Milliarden Euro und in der Krankenversicherung mit 3,3 % auf 1,9 Milliarden Euro.

**Einmalerläge in der Lebensversicherung begünstigten das leichte Prämienwachstum.**

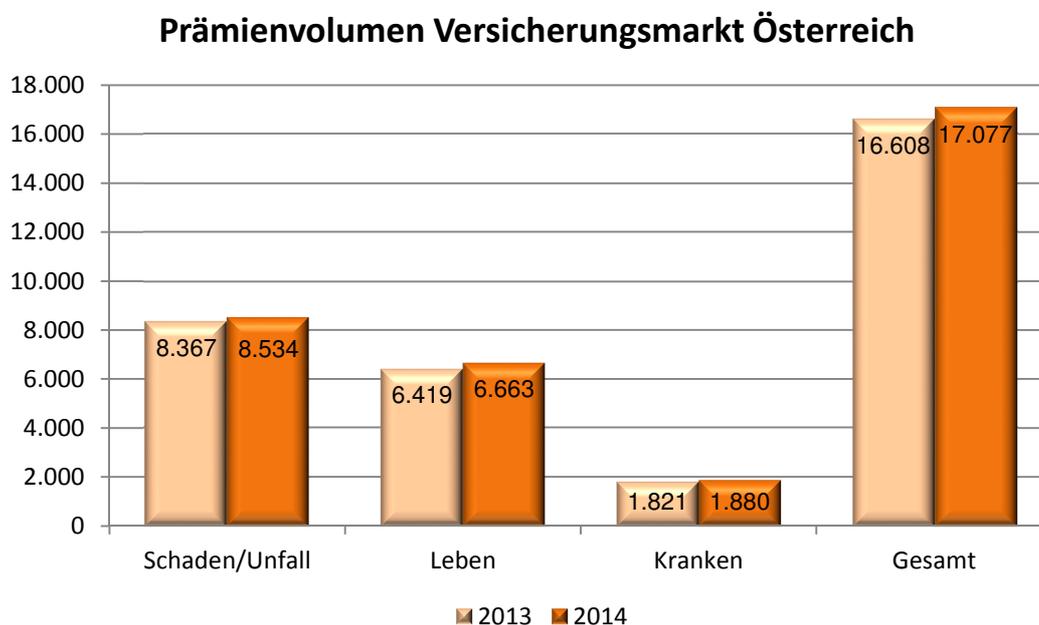


Abbildung 16: Prämienvolumen Versicherungsmarkt Österreich in Millionen Euro

Im Vergleich zum weltweiten **inflationbereinigten Prämienwachstum** von 3,7 % – wobei genau dieselbe Veränderungsrate auch für die EU-Länder verzeichnet wurde – hat sich Österreich mit einem realen Veränderungswert iHv 1,6 % unterdurchschnittlich entwickelt.<sup>53</sup>

**Österreichs inflationbereinigtes Gesamtprämienwachstum 2014 war im weltweiten sowie im europäischen Vergleich unterdurchschnittlich.**

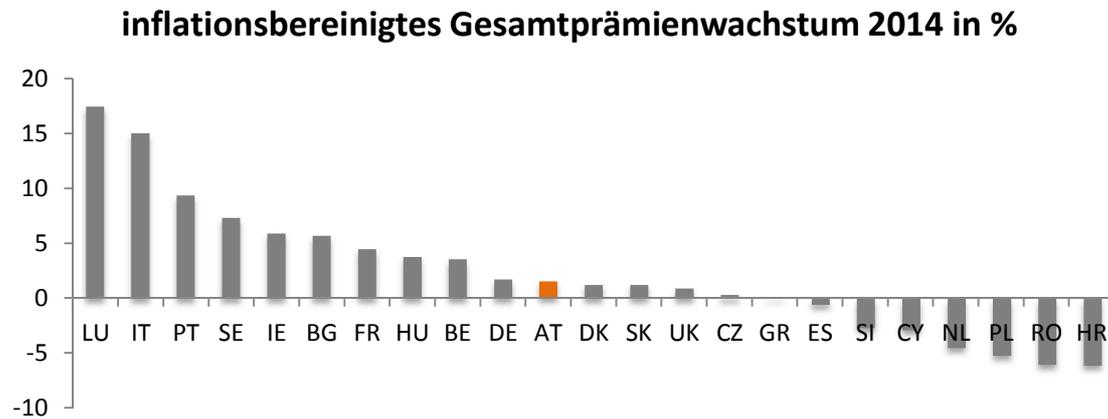


Abbildung 17: Inflationbereinigtes Gesamtprämienwachstum 2014 in %, Quelle: Swiss Re sigma No 4/2015 S 35

Im **ersten Halbjahr 2015** wurde im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres eine **Prämiensteigerung** von insgesamt **3,5 %** auf 9,6 Milliarden erzielt. Für das Jahr 2015 erwarten die (R)VU aber insgesamt – im Vergleich zu 2014 – einen **Rückgang** der verrechneten Prämien der direkten Gesamtrechnung **um 0,6 %**.

## 2.1 Prämienentwicklung in der Lebensversicherung

Die **Steigerungsrate** in der **Lebensversicherung** wurde zwar **abgeschwächt**, verbleibt aber im Vergleichszeitraum des Vorjahres mit **5,7 %** auf 3,6 Milliarden Euro auf einem hohen Niveau. Dabei sind folgende Tendenzen ersichtlich:

- Die Prämiensteigerung in der Lebensversicherung ist auch im ersten Halbjahr 2015 auf einen **Anstieg der Einmalprämien** im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres von 26,7 % auf 1.035 Millionen Euro zurückzuführen, dieser starke Anstieg ist jedoch hauptsächlich auf Einmaleffekte zurückzuführen.
- Die **Nachfrage nach der klassischen Lebensversicherung steigt** seit 2014; im Gegensatz dazu sinkt die Nachfrage nach der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung auch im ersten Halbjahr 2015. Während im ersten Halbjahr 2015 in der klassischen Lebensversicherung im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres Prämiensteigerungen iHv 10,5 % auf 2.864 Millionen Euro erzielt werden konnten, sind in der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung die Prämien im gleichen Zeitraum um 9,1 % auf 755 Millionen Euro gesunken.

<sup>53</sup> Bei einem auf die **EU-Länder** bezogenen **Ranking** mit einer Datenreichweite von 17,4 % (Luxemburg) bis - 6,1 % (Kroatien) liegt Österreich im **Mittelfeld**, wobei das reale Wachstum in der Lebensversicherung mit 2,3 % größer als jenes in der Nichtlebensversicherung mit 1,2 % war. Weltweit wurden hohe reale Prämienzugänge im Durchschnitt in Asien mit 6,5 % und in Australien mit 17,5 % ausgewiesen. In den USA lag die inflationbereinigte Prämiensteigerung bei lediglich 0,4 %. Vgl. Swiss Re sigma No 4/2015 S 35.

- Die Unternehmen **erwarten** zum Ende des ersten Halbjahres 2015 **für das gesamte Jahr 2015** einen **Rückgang der verrechneten Prämien** der direkten Gesamtrechnung der Lebensversicherung in Höhe von **5,0 %** im Vergleich zu den Daten für das Jahr 2014.

Neben möglichen Auswirkungen der am 1.1.2016 in Kraft tretenden Steuerreform, aufgrund derer Neuverträge ab der Veranlagung für das Kalenderjahr 2016 nicht mehr absetzbar sind, könnten unter anderem auch Hinweise auf ein Absenken des Höchstzinssatzes für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen die Entwicklungen im ersten Halbjahr 2015 begünstigt haben.<sup>54</sup>

**Zukünftig wird in der Lebensversicherung für die fortgeschrittenen Volkswirtschaften tendenziell ein eher moderates Prämienwachstum und für die Schwellenmärkte eine weitere Beschleunigung der Prämiensteigerungen erwartet.**<sup>55</sup>

## 2.2 Prämienentwicklung in der Nichtlebensversicherung

In der **Schaden- und Unfallversicherung** ist bzgl. der verrechneten Prämien der direkten Gesamtrechnung für den Zeitraum des ersten Halbjahres 2015 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014 ein Plus von **1,7 %** auf 5,0 Milliarden Euro ausgewiesen. Auch für das Gesamtjahr 2015 wird von den Unternehmen in der Schaden- und Unfallversicherung ein Ansteigen der Prämien um **1,9 %** im Vergleich zum Jahr 2014 erwartet.

In der **Krankenversicherung** ist eine Erhöhung der Prämien für das erste Halbjahr 2015 (im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014) um **4,2 %** auf 983 Millionen Euro ausgewiesen. Von den Unternehmen wird für 2015 – in Relation zum Vorjahr – insgesamt ein Ansteigen der verrechneten Prämien der direkten Gesamtrechnung in dieser Bilanzabteilung um **3,6 %** erwartet.

**Das sich verbessernde wirtschaftliche Umfeld sollte zwar das weltweite Prämienwachstum in der Nichtlebensversicherung grundsätzlich unterstützen – der Ausblick für Westeuropa bleibt aber aufgrund der eher schleppenden wirtschaftlichen Erholung gedämpft.**<sup>56</sup>

## 2.3 Versicherungsdurchdringung und -dichte

Eine gebräuchliche länderübergreifende Kennzahl zum Einsatz von Versicherungen zur Absicherung von Risiken ist die Versicherungsdurchdringung. Diese setzt Prämien und BIP in Relation (d.h. die Prämien werden in Prozent des BIP angegeben). Österreich liegt 2014 – gemäß einer vergleichenden Analyse von Swiss Re – bzgl. der Versicherungsdurchdringung im Mittelfeld der EU-Länderrangordnung. Im europäischen Vergleich weisen die Niederlande den höchsten Versicherungsdurchdringungswert mit **11,0 %** auf. Auch das Vereinigte Königreich mit einem Wert von **10,6 %**, Frankreich mit **9,1 %** oder Deutschland mit **6,5 %**, liegen jeweils vor Österreich mit **5,2 %**.<sup>57</sup>

<sup>54</sup> Vgl auch IV.B.2.3. Versicherungsdurchdringung und -dichte

<sup>55</sup> Vgl auch Swiss Re sigma No 4/2015 S 9

<sup>56</sup> Vgl auch Swiss Re sigma No 4/2015 S 13.

<sup>57</sup> Swiss Re sigma No 4/2015 S 42.

## Österreich liegt bzgl. der Versicherungsdurchdringung in der EU im Mittelfeld

### Versicherungsdurchdringung, gesamt

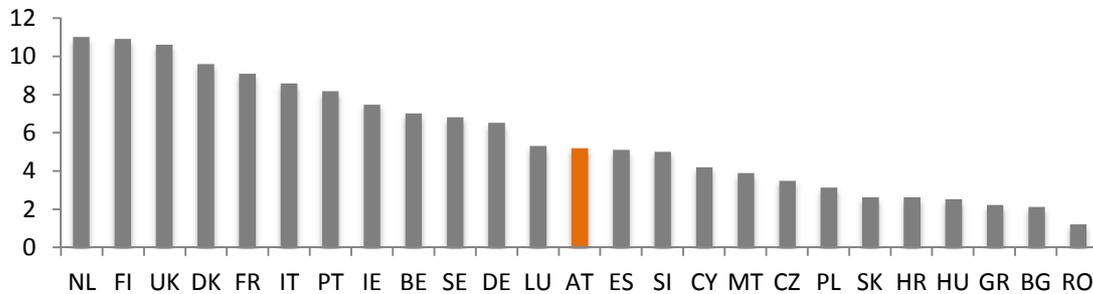


Abbildung 18: Versicherungsdurchdringung EU-Länder Leben und Nichtleben 2014,  
Quelle: Swiss Re sigma No 4/2015 S 42

Die getrennte Betrachtung der Versicherungsdurchdringung für die Lebensversicherung und die Nichtlebensversicherung steigert die Aussagekraft dieser Kennzahl. Beispielweise wird für die Niederlande (Land mit dem höchsten europäischen Gesamtwert) in der Lebensversicherung ein Wert von 2,5 % ausgewiesen, während in der Nichtlebensversicherung 8,5 % berechnet sind.

In Österreich ist 2014 die Versicherungsdurchdringung **in der Lebensversicherung** mit **2,1 %** geringer als **in der Nichtlebensversicherung** mit **3,2 %**.<sup>58</sup> Hier spiegelt sich wider, dass sich die verrechneten Prämien (direkte Gesamtrechnung) in der Lebensversicherung iHv 6,7 Milliarden Euro auf knapp 40 % des Gesamtwertes belaufen, die Hälfte aller insgesamt verrechneten Prämien in der Schaden- und Unfallversicherung mit 8,5 Milliarden Euro eingenommen wird und die Krankenversicherung mit 1,9 Milliarden Euro die restlichen 11 % zum Gesamtwert der verrechneten Prämien beiträgt.

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

### Versicherungsdurchdringung, Leben

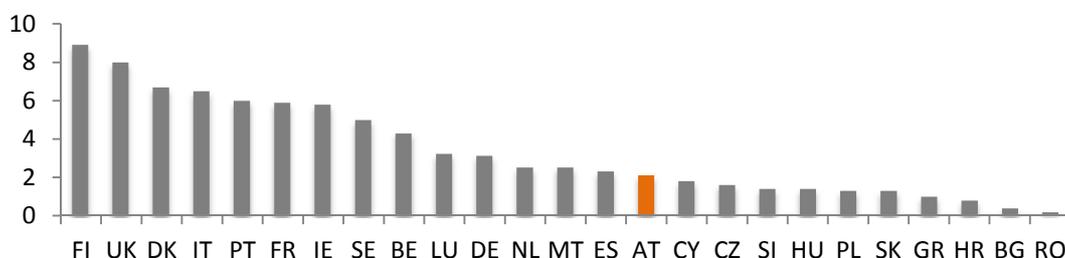


Abbildung 19: Versicherungsdurchdringung EU-Länder Leben 2014,  
Quelle: Swiss Re sigma No 4/2015 S 42

<sup>58</sup> Swiss Re sigma No 4/2015 S 42.

In der Nichtlebensversicherung ist Österreichs Versicherungsdurchdringung relativ hoch.

### Versicherungsdurchdringung, Nichtleben

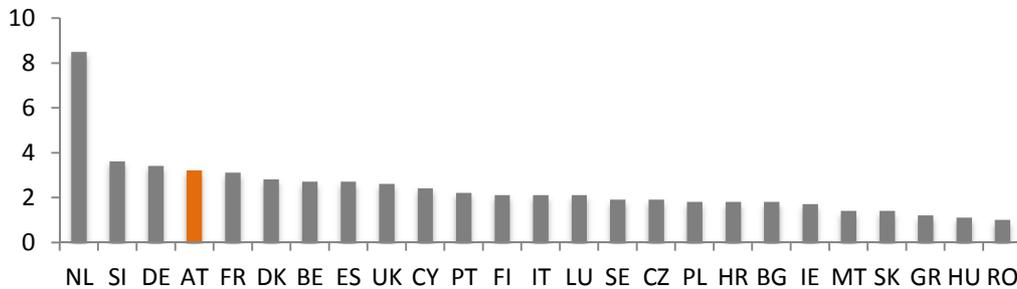


Abbildung 20: Versicherungsdurchdringung EU-Länder Nichtleben 2014,  
Quelle: Swiss Re sigma No 4/2015 S 42

Die Versicherungsdurchdringung Österreichs ist in der Lebensversicherung mit 2,1 % geringer als in der Nichtlebensversicherung mit 3,2 %.

### Durchdringung

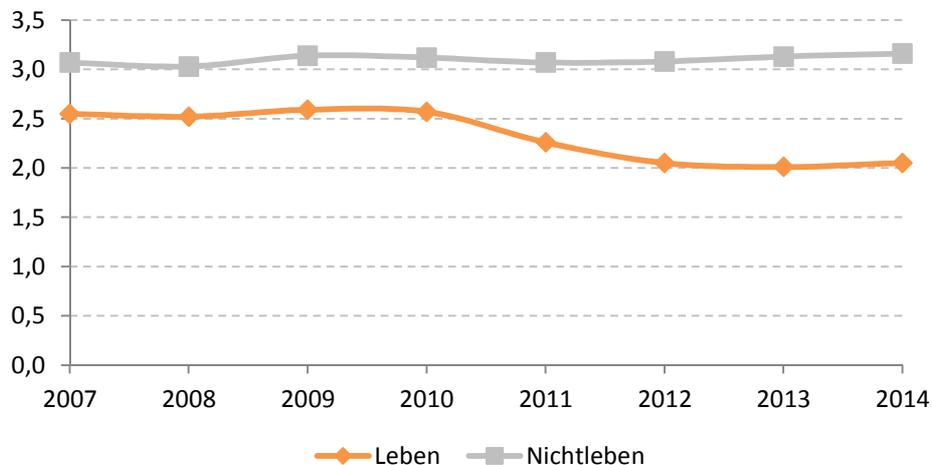


Abbildung 21: Versicherungsdurchdringung (Prämien in Prozent des BIP)  
Quelle: Statistik Austria

Auch bzgl. der **Versicherungsdichte**, welche das Prämienaufkommen zur Einwohnerzahl in Relation setzt, liegt Österreich 2014 mit Ausgaben in Höhe von knapp 2.000 Euro für Versicherungen je Österreicher<sup>59</sup> im europäischen Mittelfeld.<sup>60</sup>

<sup>59</sup> FMA, Statistik Austria,  
[http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/menschen\\_und\\_gesellschaft/bevoelkerung/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/bevoelkerung/index.html) (Bevölkerung 2014: 8.543.932).

<sup>60</sup> Vgl. Swiss Re sigma No 4/2015 S. 41.

Einerseits durch die sinkenden Realeinkommen andererseits aber auch durch den Wegfall der steuerlichen Begünstigung von Versicherungsprämien wird es in den nächsten Jahren schwierig werden, deutliche Prämienzuwächse zu verzeichnen, auch wenn die Versicherungsdurchdringung mit 5,2 %<sup>61</sup> in Österreich relativ gering ist.

**Trotz der bloß durchschnittlichen Versicherungsdurchdringung ist der Spielraum für ein Prämienwachstum in den nächsten Jahren begrenzt.**

### Verrechnete Prämien (GR)

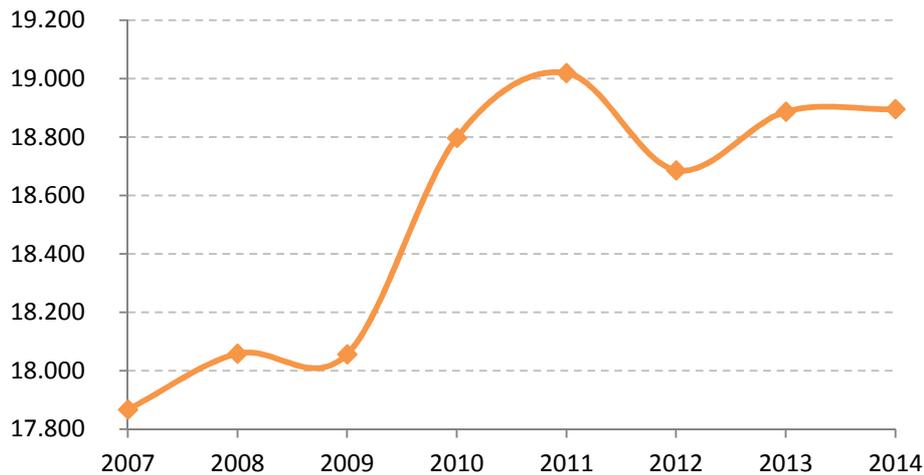


Abbildung 22: Zeitverlauf der verrechneten Prämien (Gesamtrechnung) in Millionen Euro

Während der **Prämienzuwachs in der Krankenversicherung sehr stabil** ist, sind gerade in den letzten Jahren die **Prämieneinnahmen in der Lebensversicherung deutlich zurückgegangen**. Erst im Jahr 2014 konnte dieser Trend gestoppt werden und ein Prämienzuwachs verzeichnet werden. Dies ist aber nicht zuletzt auf die Änderung des rechtlichen Umfelds zurückzuführen<sup>62</sup>. Der Trend leicht steigender Prämien in der Schaden/Unfallversicherung hat sich im Gegenzug dazu umgekehrt.

### Prämien nach Bilanzabteilung

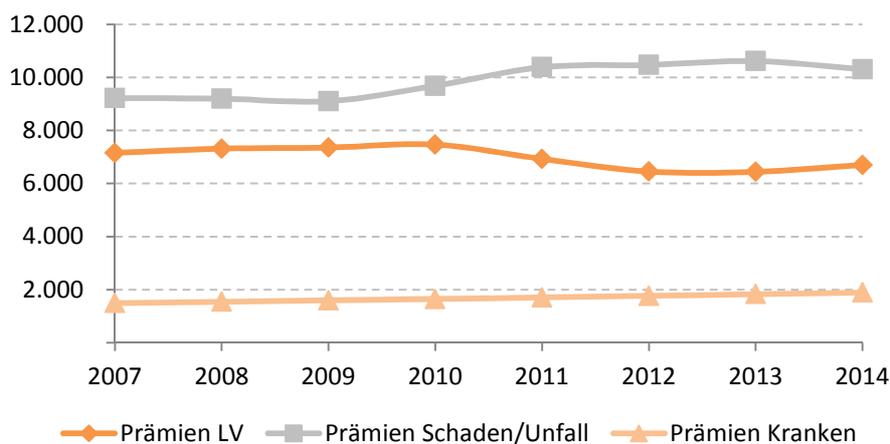


Abbildung 23: Zeitverlauf der verrechneten Prämien (Gesamtrechnung) in Millionen Euro nach Bilanzabteilung

<sup>61</sup> Swiss Re sigma No 4/2015 S 42.

<sup>62</sup> So wurde die Mindesthaltedauer einer Lebensversicherung gegen Einmaleralag für Personen über 50 Jahre zwecks KEST-Pflicht von 15 auf 10 Jahre verkürzt. Vgl. <https://www.bmf.gv.at/steuern/Lebensversicherungen.html>.

### 3. Zahlungen für Versicherungsfälle

Deutliche Steigerungen der Zahlungen für Versicherungsfälle (direkte Gesamtrechnung) haben sich im ersten Halbjahr 2015 vor allem in der Lebensversicherung ergeben. **2014** sind in der Lebensversicherung die Zahlungen für Versicherungsfälle im Vergleich mit dem Vorjahr um 12,1 % auf 7,1 Milliarden Euro gestiegen. Demgegenüber ist in der Schaden- und Unfallversicherung ein Rückgang der Zahlungen für Versicherungsfälle um 2,4 % auf 5,1 Milliarden Euro zu verzeichnen und in der Krankenversicherung erfuhren die Zahlungen für Versicherungsfälle eine Erhöhung auf 1,3 Milliarden Euro oder +3,1 %.

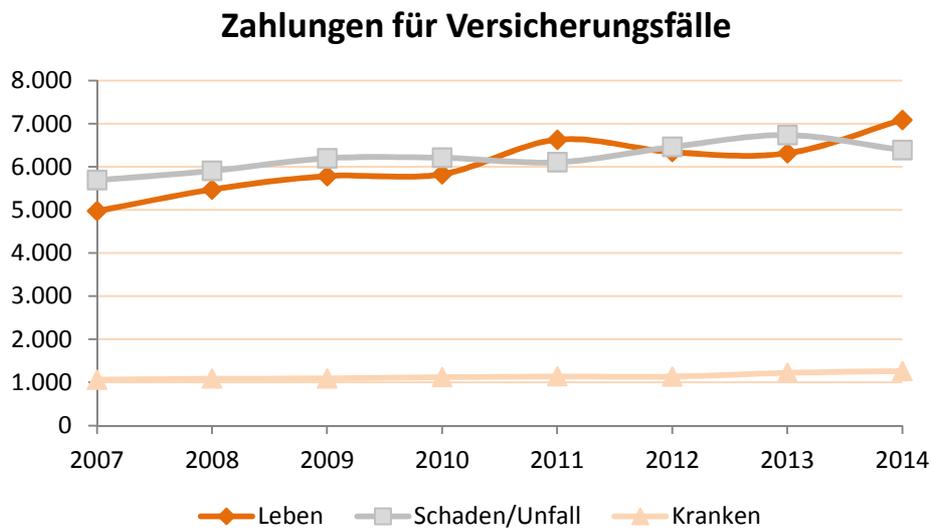


Abbildung 24: Zeitverlauf der Zahlungen für Versicherungsfälle (direkte GR) in Millionen Euro, Quelle: FMA

## C. GRENZÜBERSCHREITENDE VERFLECHTUNGEN

Neben der Aufsicht über das inländische Geschäft ist auch das ausländische Geschäft in die Beaufsichtigung der österreichischen Unternehmen einzubeziehen, da dieses einen nicht unwesentlichen Teil des Gesamtgeschäfts ausmacht.

Das gesamte Auslandsgeschäft österreichischer Versicherungsgruppen setzt sich aus dem Geschäft, das über den freien Dienstleistungsverkehr und Zweigniederlassungen erwirtschaftet wird, und aus der Tätigkeit über Tochterunternehmen und/oder Beteiligungen in ausländischen Märkten zusammen.

### 1. Versicherungsgruppen

Österreichische Versicherer sind über Auslandsbeteiligungen in 26 Ländern tätig, ein wesentlicher Teil davon befindet sich in Zentral-, Ost- und Südosteuropa (CESEE):

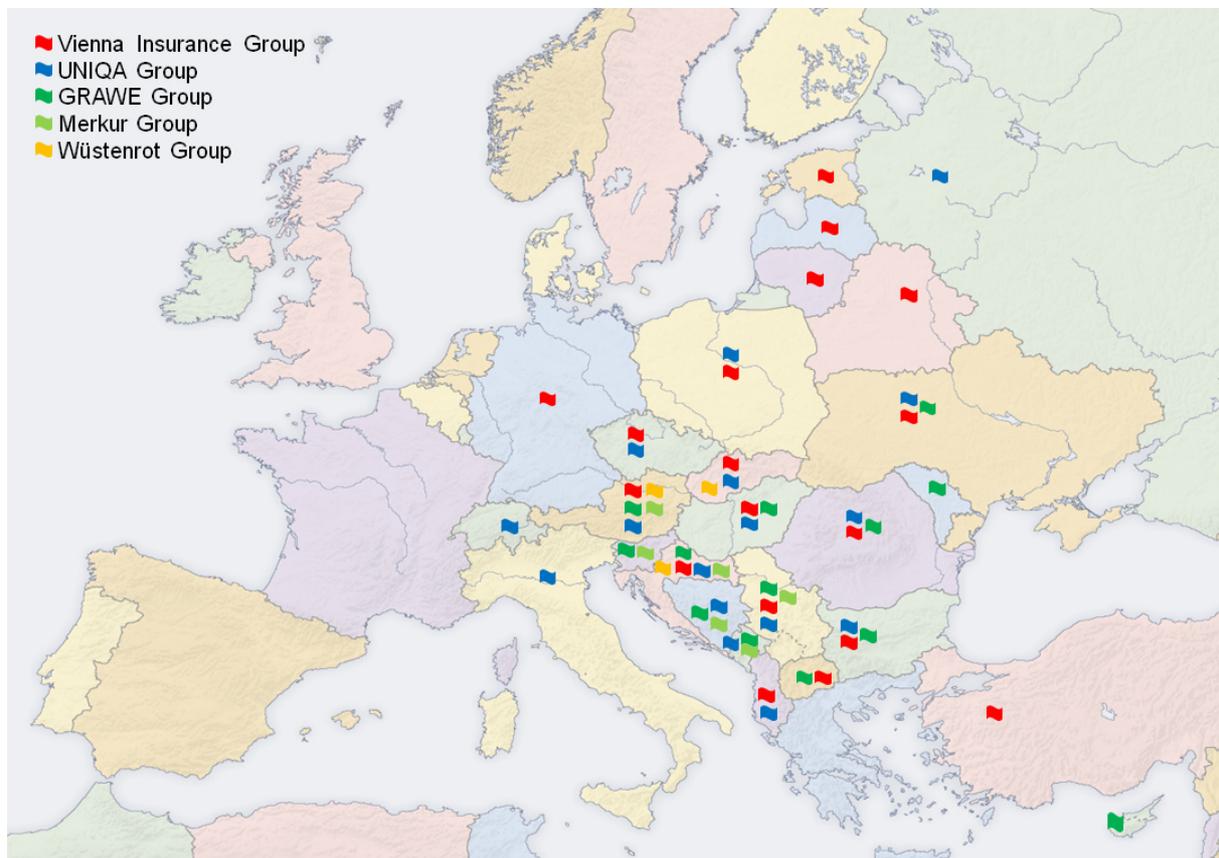


Abbildung 25: Landkarte bezüglich CESEE-Aktivitäten österreichischer VU

Der **kollektive Marktanteil** österreichischer Unternehmen im obersten Mutterunternehmen betrug **zwischen 4 % (in Slowenien) und 63 % (in Albanien)**.

Im Hinblick auf Marktanteile zählen **Albanien, Slowakei, Rumänien, Tschechien und Mazedonien** zu jenen Märkten mit der bedeutendsten Marktpräsenz österreichischer Gruppen (**Marktanteil >30%**). In der Lebensversicherung spielen österreichische Versicherungsgruppen vor allem auf den Märkten des Balkans (insbesondere Kroatien, Serbien, Mazedonien und Montenegro) sowie in Moldawien eine wesentliche Rolle.

**Österreichische Versicherer sind über Auslandsbeteiligungen in 26 Ländern tätig. Ein wesentlicher Teil davon befindet sich in den CESEE-Ländern.**

Die Analyse der Anzahl der Beteiligungen österreichischer VU in den CESEE Ländern zeigt folgendes Bild:

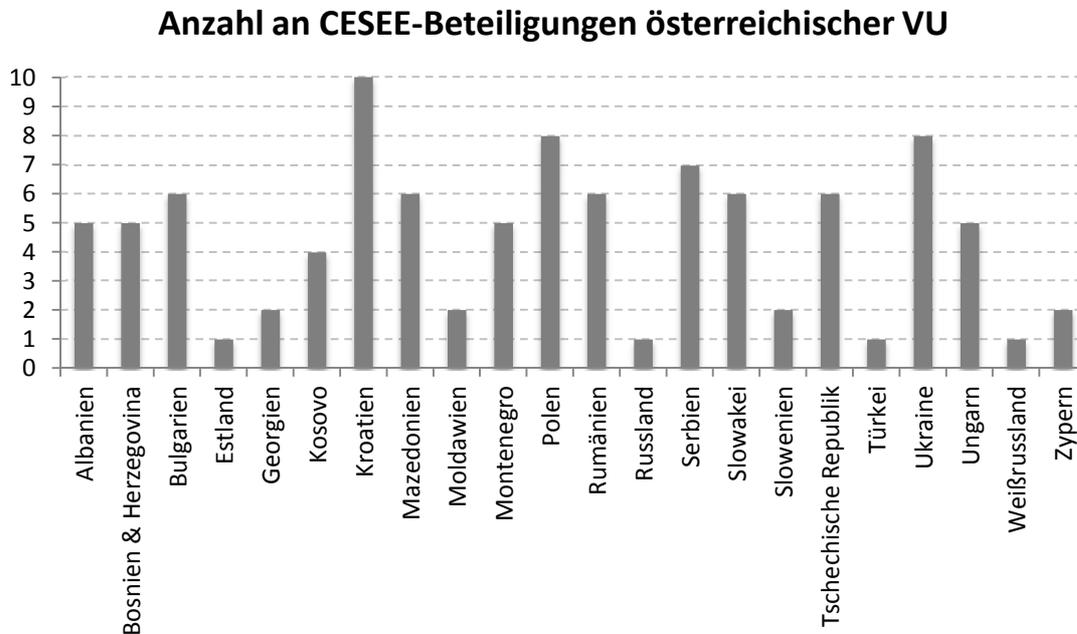


Abbildung 26: Anzahl der Beteiligungen österreichischer VU in Tätigkeit in CESEE Ländern

Ein Vergleich der **Prämienentwicklung** auf den lokalen Versicherungsmärkten mit der Veränderung der Marktanteile österreichischer Gruppen zeigt, dass sich **diese oft entgegen dem Markttrend entwickeln**. Beispiele hierfür sind **Kroatien, Serbien und Slowenien**. Diese Versicherungsmärkte verzeichneten bei einer Euro Betrachtung **Prämienrückgänge im Vergleich zum Vorjahr**, österreichische Versicherungsgruppen konnten ihre Marktanteile hingegen zumindest leicht steigern.

- Bei einer Betrachtung der Entwicklung der CESEE-Länder in Euro verzeichneten insbesondere Slowenien, Ukraine und Georgien **Prämienrückgänge**.

Rückgängige Marktanteile weisen die österreichischen Versicherungsgruppen auf dem rumänischen Versicherungsmarkt aus, welches insbesondere auf den starken Preisdruck in der KFZ-Versicherung und einem Rückgang aufgrund von Konsolidierung im Lebensgeschäft in diesem Land zurückzuführen ist. Auch für das Geschäftsjahr 2015 ist ein Rückgang der Marktanteile der österreichischen Gruppen in Rumänien zu erwarten.

- Dagegen verzeichneten insbesondere die Versicherungsmärkte in Weißrussland, Türkei, Moldawien und Estland große **Zuwächse**. Größere Zuwächse bei den Marktanteilen konnten die österreichischen Gruppen aufgrund der Neuerwerbungen in Kroatien und Serbien (2013), Moldawien, Polen sowie in Ungarn (2014) gewinnen.

Neben der Anzahl der Beteiligungen ist auch das Prämienvolumen interessant, das die österreichischen Unternehmen im Ausland zeichnen.

So erzielten im Jahr 2014 die Versicherungsgruppen auf aggregierter Basis verrechnete Prämien in Höhe von fast 19,5 Milliarden Euro. Die im Ausland erzielten Prämien beliefen sich auf 9,5 Milliarden Euro, die Auslandsgeschäftsquote lag somit bei rund 50 %.

**Mit ca 9,5 Milliarden Euro verrechneten Prämien im Jahr liegt die Auslandsgeschäftsquote österreichischer Versicherungsgruppen bei rund einer Hälfte.**

Die von den österreichischen Versicherungsgruppen erzielten Prämien in Höhe von 9 Milliarden Euro im Jahr 2014 verteilen sich auf die einzelnen Länder wie folgt:

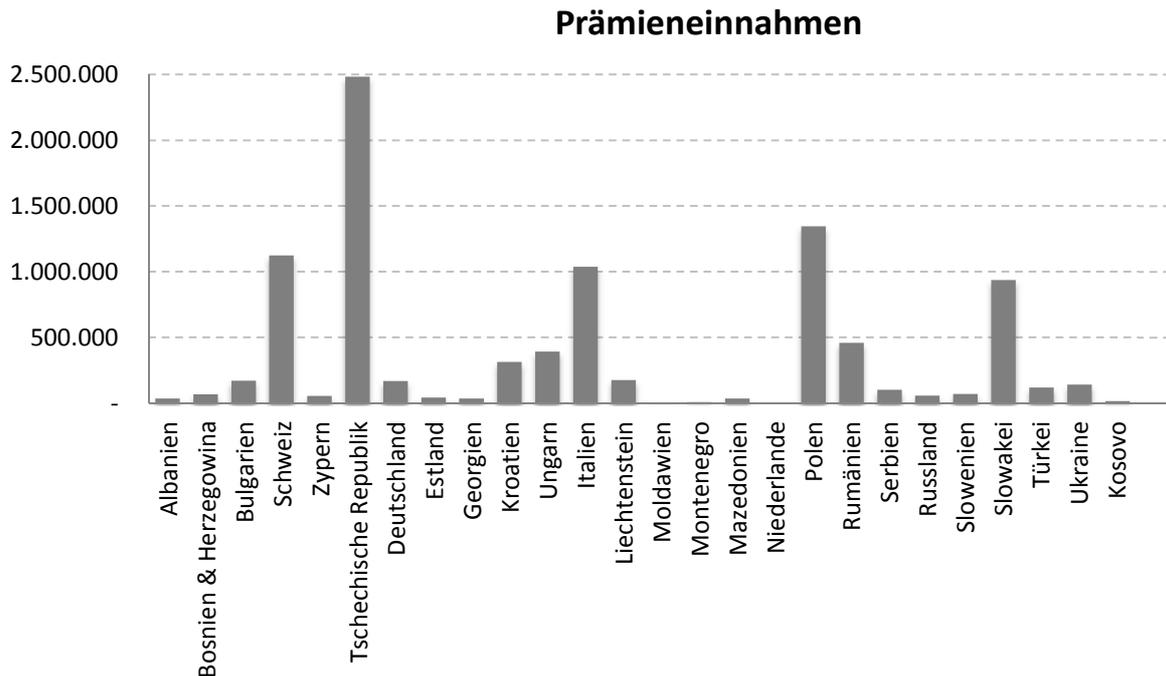


Abbildung 27: Prämieneinnahmen nach Sitz im entsprechenden Staat in Tausend Euro

Zur Erreichung einer verbesserten Aufsicht über die Gruppen hat die FMA bereits im Jahr 2012 die Unterzeichnung von **Kooperationsvereinbarungen mit EWR- sowie Drittlandbehörden** für die fünf großen Versicherungsgruppen initiiert und daher bereits einige Jahre vor dem Inkrafttreten von Solvency II den jeweiligen Behörden aus Drittstaaten die Teilnahme an den Colleges ermöglicht. Dadurch wurde ihnen grundsätzlich der Zugang zu den im Zuge und zum Zwecke der Vorbereitung, der Abwicklung und der Nachbereitung zwischen den Mitgliedstaaten der Colleges ausgetauschten Informationen gewährt. Damit war Österreich ein Vorreiter – diese Vorarbeiten bildeten auch die Basis für die formalen im Q1 2015 unterzeichneten Kooperationsvereinbarungen (Coordination Arrangements).

Im Q1 2015 erfolgte die Abstimmung zu **europaweiten Kooperationsvereinbarungen** für Gruppen mit partiellen internen Modellen, die auch von österreichischen Versicherungsgruppen und EIOPA unterzeichnet wurden. Die Vereinbarungen sind ein wesentlicher Grundstein für die Einführung von Solvency II. Zusätzlich wurde im Q1 2015 die Abstimmung der Kooperationsvereinbarungen betreffend Gruppen mit Einbeziehung von Drittstaaten verhandelt.

Die Methode der FMA zur qualitativen und quantitativen Risikoeinstufung der Versicherungsmärkte und der makroökonomischen Entwicklung im Rahmen der Supervisory Colleges wurde an EIOPA übermittelt und auf der EIOPA Homepage als „best practice in Europa“ veröffentlicht.

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

Die im Jahr 2011 initiierte **CESEE – Insurance Supervision Initiative**, die vor allem den Erfahrungsaustausch zwischen Aufsichtsbehörden mit Fokus auf die CESEE-Region zum Inhalt hat und federführend von der ungarischen Aufsichtsbehörde betreut wird, wird ebenfalls vorangetrieben. Der Fokus im Jahr 2015 liegt auf der Weiterentwicklung der laufenden Analysen und Analysensysteme zur angemessenen Beurteilung des Risikoexposures der Versicherungsgruppen.

**Der Fokus der CESEE-Insurance Supervision Initiative liegt 2015 auf der Weiterentwicklung der Analysensysteme zur Beurteilung des Risikoexposures der Versicherungsgruppen.**

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

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

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

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

## 2. Freier Dienstleistungsverkehr und Niederlassungsfreiheit

Neben der Tätigkeit über Tochterunternehmen und/oder Beteiligungen an ausländischen Unternehmen haben VU eines EWR-Vertragsstaates die Möglichkeit in einem anderen Mitgliedstaat in Form des Dienstleistungs- und/oder Zweigniederlassungsverkehrs tätig zu werden.

Im Jahr 2014 wurden von den österreichischen Versicherungsunternehmen verrechnete Prämien von rund 570 Millionen Euro im Wege des Dienstleistungs- und Niederlassungsverkehrs ausgewiesen, wobei auf den Dienstleistungsverkehr mehr als Zwei Drittel entfallen. 46% des Dienstleistungsverkehrs entfällt auf Geschäft aus Deutschland und 21% auf Italien. Der Rest entfällt auf Rumänien (8%), Tschechien (6%), Lettland (3), Polen, Schweden, Slowakei und Ungarn (je 2%) sowie Belgien, Frankreich, Litauen, Niederlande und Slowenien (je 1%).

Zweigniederlassungen gibt es in Bulgarien, Italien, Rumänien, Slowakei, Slowenien, der Tschechischen Republik und Ungarn.

Folgende Grafik zeigt das Prämienaufkommen des gesamten Niederlassungs- und Dienstleistungsverkehrs im Jahr 2014:

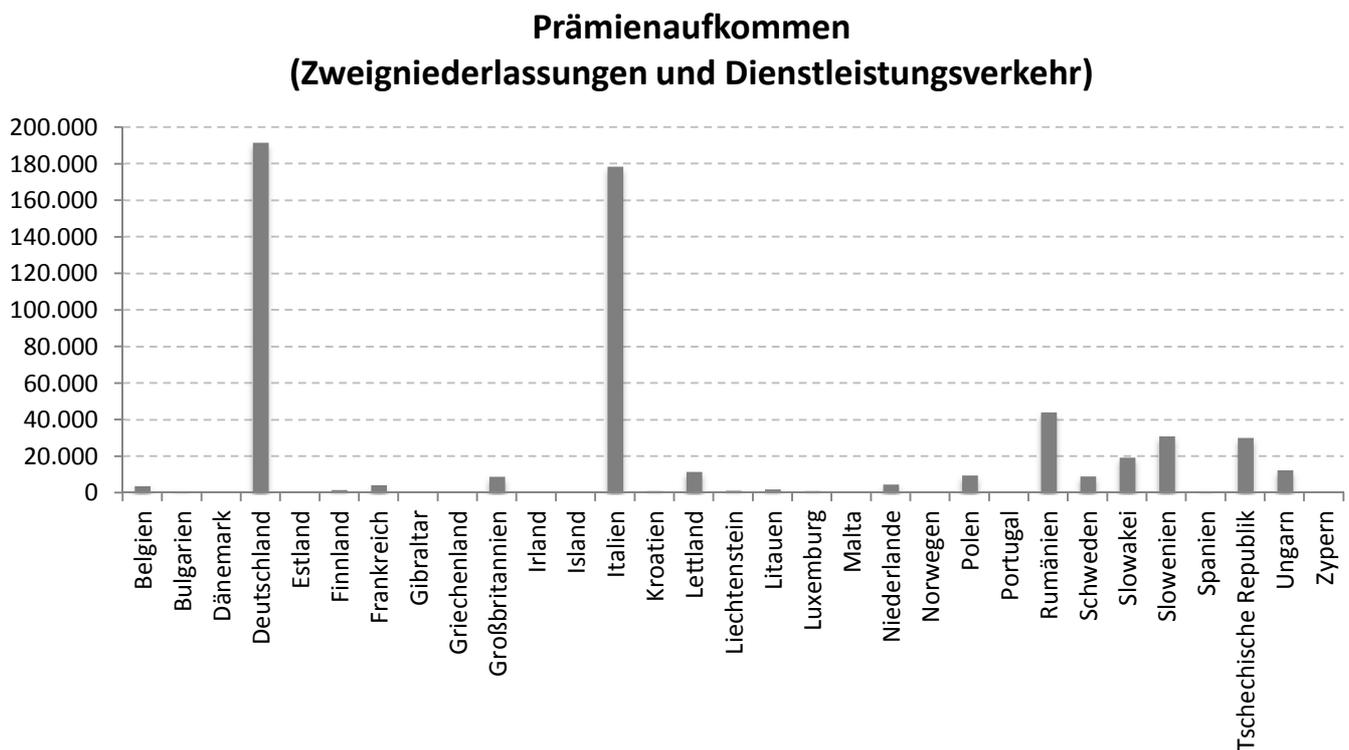


Abbildung 28: Tätigkeit österreichischer Unternehmen im Rahmen des Zweigniederlassungs- oder freien Dienstleistungsverkehrs in Tausend Euro

## D. ASSET LIABILITY MANAGEMENT (ALM)

Das **Niedrigzinsumfeld** stellt institutionelle Anleger, insbesondere aber auch Lebensversicherungsunternehmen vor schwierige Herausforderungen.

Die OECD sieht Lebensversicherungsunternehmen unter Umständen in der Lage, die schwierige Situation – in einem Umfeld von niedrigen Zinssätzen, niedriger Inflation, niedrigem Wachstum und bestehenden Langlebigerisiken – zu meistern, sofern ihre Zusagen mit veränderlichen Parametern verbunden sind. Sollten sich aber Lebensversicherungsunternehmen (und auch Pensionsfonds) einem übermäßigen Renditestreben verschreiben, um feste Garantiezusagen erfüllen zu können, die sie möglicherweise bei höheren Zinsniveaus abgegeben haben, bestünde Anlass zu ernster Sorge über die künftige finanzielle Entwicklung.<sup>63</sup>

In Österreich (aber auch in vielen anderen Ländern, darunter insbesondere in Deutschland und Belgien) sind Lebensversicherungsverträge oft mit einem Garantiezins ausgestattet.

Da Lebensversicherungen sehr lange laufen, können diese Garantien kaum über Produkte am Finanzmarkt abgebildet werden. Es besteht daher für VU immer die **Gefahr, bei besonders schlechten Entwicklungen diese Garantien nur unter Einschluss von Eigenkapital oder durch das Eingehen von größeren Risiken erbringen zu können.**

Speziell für Lebensversicherer wird es immer schwieriger, Garantien zu erfüllen, was zu einer Änderung der Veranlagungspolitik und größerer Risikobereitschaft führen kann. Derzeit sind bei den VU lediglich volumenmäßig geringe Anzeichen eines „**Search for yield**“ Verhaltens nachweisbar.<sup>64</sup> Das ist wohl auch auf die Kapitalanforderungen, die Solvency II an risikobehaftete Kapitalanlagen stellt, sowie an die umfangreichen qualitativen Anforderungen an die Veranlagung zurückzuführen.

Solvency II legt deshalb einen besonderen Wert auf ein wirksames Asset-Liability Management (ALM) durch (R)VU, deren Aufgabe es ist, **die Zahlungsströme für die Verpflichtungen mit jenen aus den Kapitalanlagen in Einklang zu bringen.**

Derzeit ist in den meisten EU-Ländern die **Duration der Verpflichtungen höher als jene der Veranlagungen.** Somit würde ein erneutes Sinken der Zinssätze, die Fähigkeit der Unternehmen, hohen Garantien nachzukommen, weiter schwächen. Neue Finanzinstrumente, beispielsweise im Infrastrukturbereich, können auf Grund ihrer oft sehr langen Haltedauer den Versicherungsunternehmen helfen ein besseres ALM zu erreichen. Diese neuen Veranlagungsklassen sollten aber erst nach vorangegangener ausführlicher Analyse und einer Bewertung der Risikogesichtspunkte eingesetzt werden. Seitens der nationalen Aufsichtsbehörden werden die sogenannten ALM-Risiken in den kommenden Jahren eine entscheidende Herausforderung darstellen.<sup>65</sup>

Auch **stark steigende Zinsen** – im Anschluss an eine Niedrigzinsphase – stellen ein Risikopotenzial für VU dar. Z.B. würden die Kurswerte des Zinsportfolios sinken und Versicherungsnehmer könnten auf der Suche nach höheren Renditen bestehende Versicherungsverträge vermehrt stornieren.

<sup>63</sup> OECD Business and Finance Outlook 2015 vom 24. Juni 2015 ([http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-business-and-finance-outlook-2015\\_9789264234291-en](http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-business-and-finance-outlook-2015_9789264234291-en)).

<sup>64</sup> EIOPA Financial Stability Report – 15. Mai 2015, S 41; [https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/EIOPA-BoS-14-207-Third\\_Consumer\\_Trends\\_Report.pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/EIOPA-BoS-14-207-Third_Consumer_Trends_Report.pdf).

<sup>65</sup> EIOPA Financial Stability Report – 15. Mai 2015, S 24 f; [https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/EIOPA-BoS-14-207-Third\\_Consumer\\_Trends\\_Report.pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/EIOPA-BoS-14-207-Third_Consumer_Trends_Report.pdf).

## E. VERWALTETES VERMÖGEN

Das verwaltete Vermögen der österreichischen (R)VU belief sich Ende 2014 in Buchwerten auf **107 Milliarden Euro** und ist gegenüber dem Vorjahr **um 2,2 % gewachsen**. Im Vergleich dazu betrug Ende 2014 das verwaltete Vermögen der Investmentfonds 158 Milliarden Euro, der Pensionskassen 19 Milliarden Euro und der Betrieblichen Vorsorgekassen 7 Milliarden Euro. (R)VU sind somit die zweitgrößte Gruppe institutioneller Investoren in Österreich.

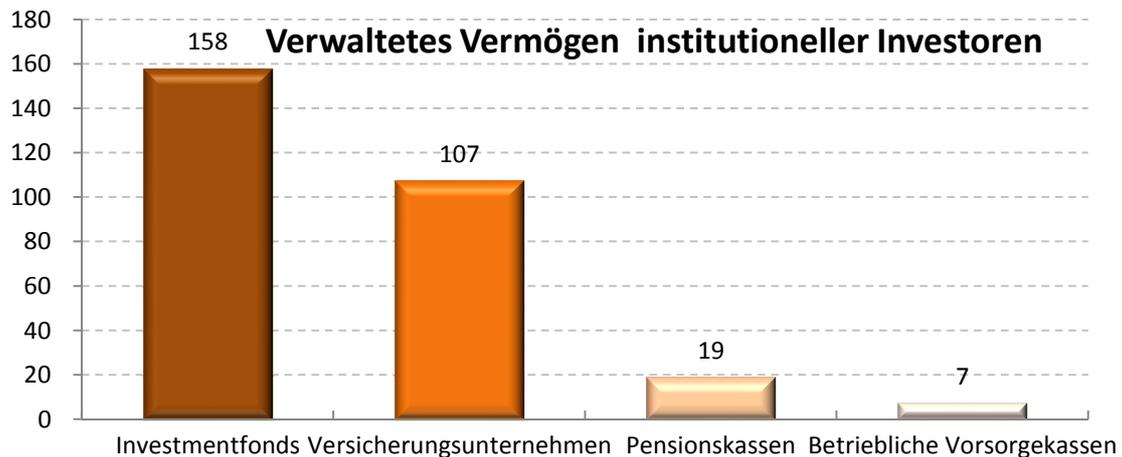


Abbildung 29: Verwaltetes Vermögen institutioneller Investoren in Österreich 2014 in Milliarden Euro

Ein internationaler Vergleich des von institutionellen Investoren verwalteten Vermögens auf der Basis von OECD-Daten für ausgewählte EU-Länder ist in der folgenden Graphik dargestellt.

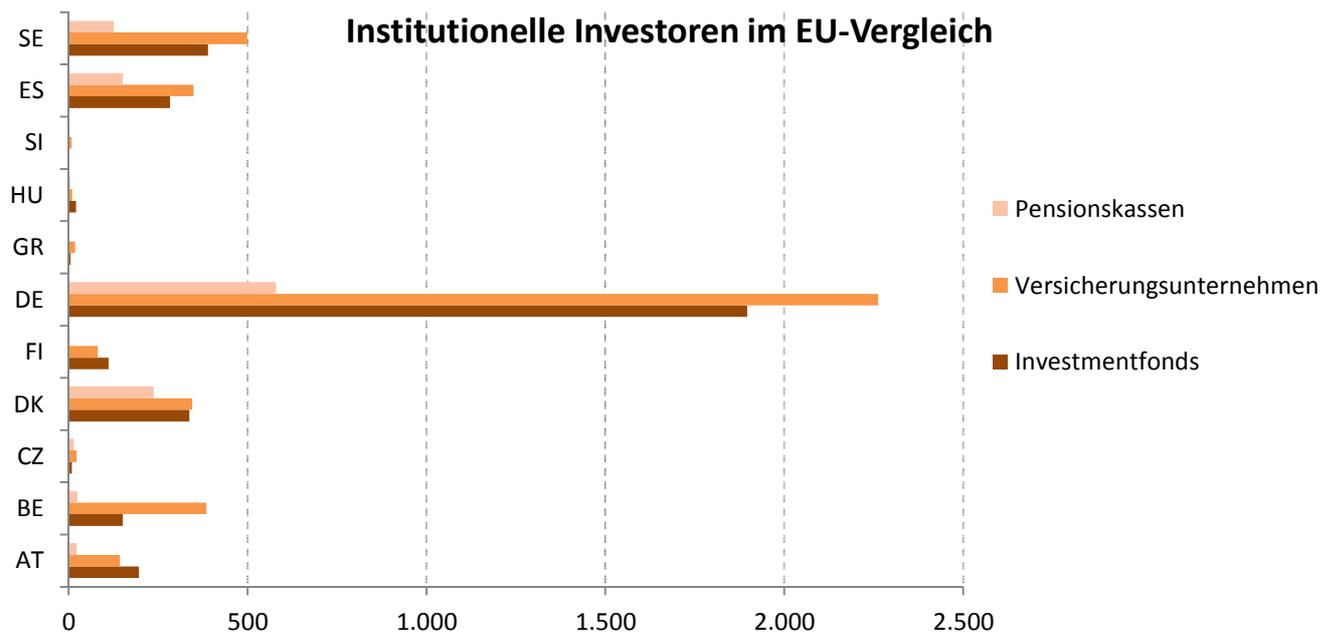


Abbildung 30: Finanzanlagen von (R)VU, Investmentfonds und Pensionskassen 2014 in Milliarden USD, Quelle: OECD

- Hinsichtlich der Aufteilung der Kapitalanlagen der VU Österreichs machen **Deckungsstock- und Bedeckungswerte** den weitaus größten Teil aus: Diese betragen mehr als 90% aller Kapitalanlagen der österreichischen (R)VU und unterlagen bislang besonderen Anlagevorschriften, welche die Erfüllbarkeit der Versicherungsverpflichtungen sicherstellen sollten. Unter Solvency II werden diese Vorschriften durch qualitative Anforderungen der Kapitalanlageverordnung der FMA ersetzt.<sup>66</sup>
- Der österreichische Versicherungssektor ist **schwerpunktmäßig in fest- oder variabel verzinsten Vermögenswerten veranlagt**: Knapp 70% aller Assets sind Anleihen. Staatsanleihen im Direktbestand machen insgesamt nur rund 10% aus<sup>67</sup>. Die branchenweite Asset Allokation erscheint **weitgehend stabil**.

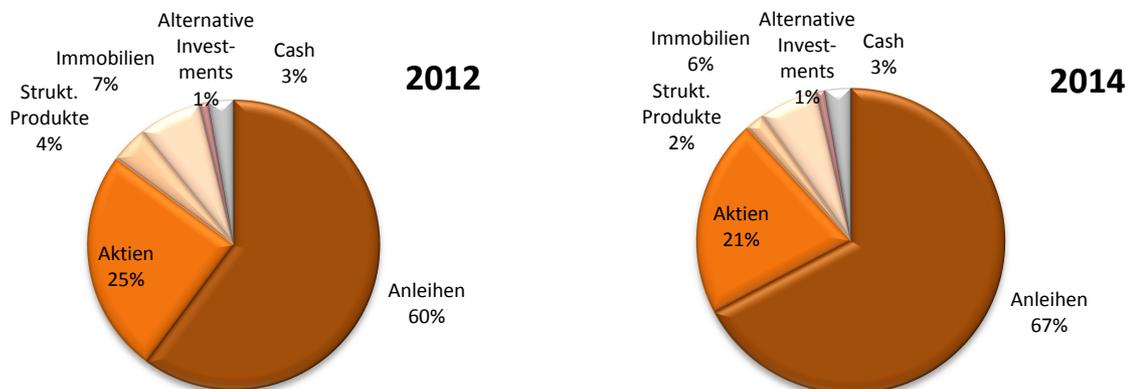


Abbildung 31 und 32: Asset Allokation von Versicherungsunternehmen 2012 und 2014

- Die **stillen Nettoreserven**<sup>68</sup> sind zu Ende des Q2 2015 gegenüber dem Vorjahr um 13 % auf knapp **22 Milliarden Euro** gestiegen. Dies bedeutet eine Reservequote der Kapitalanlagen von rund 25 %.
- Der größte Anteil der Anleihen-Investments ist in **Unternehmens- und Finanzsektor-Anleihen**. Einige Versicherungsunternehmen haben im Direktbestand relativ hohe Allokationen zum heimischen Finanzsektor. Ungeachtet dessen kann seit 2007 ein branchenweiter Trend der Reduktion von Finanzsektor-Anleihen festgestellt werden.

<sup>66</sup> Nach dem Außerkrafttreten der auf quantitative Anlagegrenzen beruhenden Kapitalanlageverordnung 2002 mit 1.1.2016 ist eine neue qualitative Kapitalanlageverordnung, welche die Grundsätze der unternehmerischen Vorsicht unter Solvency II präzisiert, aktuell in Begutachtung.

<sup>67</sup> Die Asset Allokation von Einzelunternehmen im Vergleich zum Gesamtmarkt kann u.a. durch den großen Anteil von Fondsinvestments ohne Durchschau auf Einzeltitelebene jedoch sehr unterschiedlich sein.

<sup>68</sup> Die stillen Reserven/Lasten stellen die Unterschiede von Buch- und Marktwerten der Vermögenswerte dar.

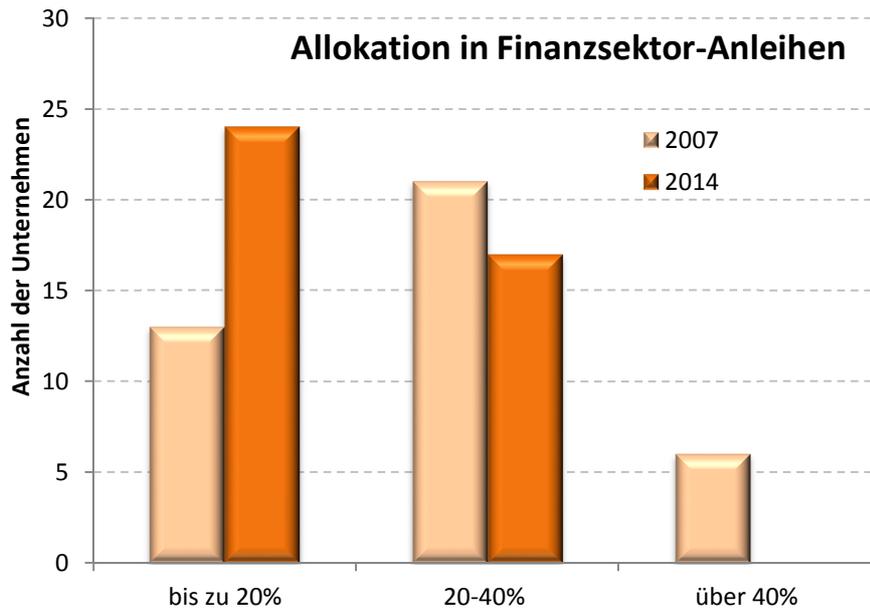


Abbildung 33 : Allokation in Finanzsektor-Anleihen in % des Gesamtportfolios (Kategorien) durch (R)VU

- Die vorstehende Abbildung 33 zeigt, dass sich der Anteil der Versicherungsunternehmen, welche mehr als 40% bzw. 20% des Gesamtportfolios in Finanzsektor-Anleihen im Direktbestand veranlagt haben, seit 2007 deutlich verringert hat.
- Die einzelnen Versicherungsunternehmen sind in ihrer **Portfolio-Zusammensetzung jedoch sehr unterschiedlich**: Einige VU haben eine deutlich höhere Immobilienquote, andere Investmentstrategien, welche schwerpunktmäßig auf Pfandbriefe setzen oder bei welchen Darlehen eine größere Rolle spielen.
- Strukturierte und alternative Investments spielen ebenso wie Darlehen an Unternehmen in den Portfolios vieler Versicherungsunternehmen eine nur geringfügige Rolle.
- Ebenso machen Aktien, mehrheitlich in Form von nicht notierten Beteiligungen, in vielen Portfolios einen geringen, kleiner als 10%igen Anteil der Gesamtallokation aus. Insgesamt erscheint das **Aktien-Risiko** in den Portfolios der österreichischen Versicherungswirtschaft **sehr gering**.
- **Sehr häufig wird in Investmentfonds investiert**. Rund ein Viertel des gesamten verwalteten Vermögens wird durch österreichische Asset Manager verwaltet.

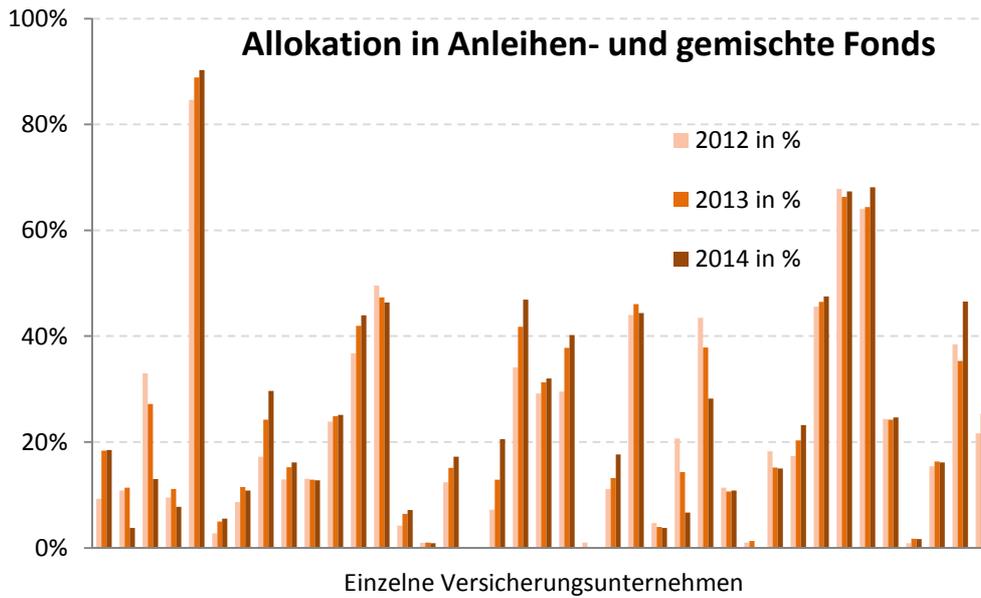


Abbildung 34: Allokation in Anleihen- und gemischte Fonds in % des Gesamtportfolios einzelner VU

- Die geographische Asset Allokation im Direktbestand zeigt einen klaren **Schwerpunkt auf Österreich sowie Westeuropa**. Investments in CEE sind mehrheitlich Beteiligungen an osteuropäischen Gruppen-Unternehmen, vorwiegend in Tschechien, Polen und der Slowakei.

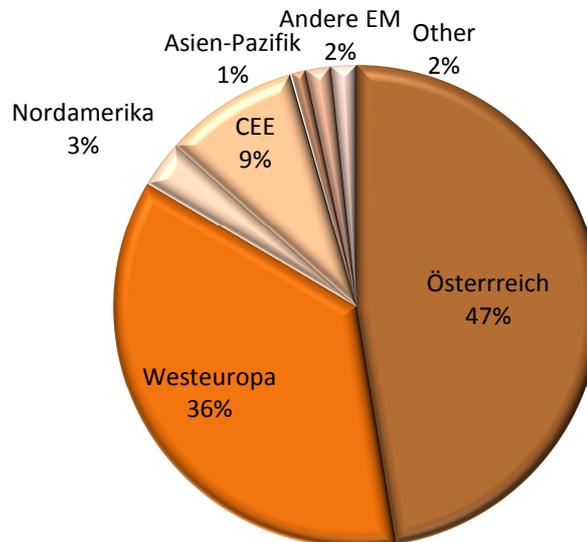


Abbildung 35: Geografische Asset Allokation exkl. Fonds-Investments  
Quelle: FMA

- Eine Markterhebung im Dezember 2014 hat gezeigt, dass **Derivate** durch viele Versicherungsunternehmen aktiv zur Risikoreduktion und für Zwecke eines effizienten Portfolio Managements verwendet werden. Eine neue „qualitative“ Kapitalanlageverordnung zum Grundsatz der unternehmerischen Vorsicht unter Solvency II soll klare Rahmenbedingungen für Derivate-Transaktionen festlegen.

- Durch den Fokus auf Anleihen und den Heimatmarkt Österreich sind insbesondere **Zins-, Kredit-, Bewertungs- und Liquiditätsrisiko** für die österreichischen Versicherungsunternehmen von Bedeutung.
- Während es Anzeichen gibt, welche einen leichten Trend zu Investments mit höheren Renditen („Search for yield“) feststellen lassen (Unternehmensanleihen, Derivate), erscheint auf aggregierter Ebene der Risikogehalt der Portfolios der österreichischen Versicherungswirtschaft jedoch eher gering.

## F. SOLVABILITÄT

Die der Berechnung des Solvabilitätsgrades zugrunde liegenden Anforderungen unter Solvency II unterscheiden sich maßgeblich von jenen gemäß VAG 1978. Die **risikoorientierte Berechnung der Eigenmittelanforderung** unter Solvency II, die entweder mit der Standardformel oder unter Verwendung eines (partiellen) internen Modells erfolgt, basiert auf der marktwertorientierten Solvenzbilanz, welche durch die zu verwendende – und von EIOPA veröffentlichte – **risikolose Zinskurve volatilitätssteigernd** wirkt, wodurch die **Schwankungsbreite der Solvabilitätsgrade unter Solvency II** im Vergleich zur Situation bei Anwendung des VAG 1978 **stark erhöht wird**.

**Versicherungskunden, Versicherungsunternehmen und Aufsicht müssen sich auf volatilere Bilanzen einstellen. Das erlaubt jedoch Fehlentwicklungen schneller erkennen und notwendige Maßnahmen zeitgerecht setzen zu können.**

### 1. Solvabilitätsanforderungen gemäß VAG 1978

Die Berechnung der Eigenmittelanforderung eines (R)VU wird bis Ende 2015 mittels eines nicht risikosensitiven Faktoransatzes – auf Basis der UGB-Bilanz – vorgenommen. Dafür sind die getrennt für die Lebensversicherung und die Nicht-Lebensversicherung jeweils vorgegebenen Formeln in Anlage D des VAG 1978 zu verwenden.

Die durchschnittlichen Solvabilitätsquote nach Solvency I, welche die Relation der Eigenmittel zur Eigenmittelanforderung wiedergeben, war bei allen Unternehmen gesamt und pro Bilanzabteilungen zum Ende des ersten Halbjahres 2015 weit über den geforderten 100 %. Bereits bei einer drohenden Unterschreitung der Schwelle von 100 % kann die FMA aufsichtsrechtliche Maßnahmen setzen.

## Durchschnittliche Solvabilitätsquote unter Solvency I

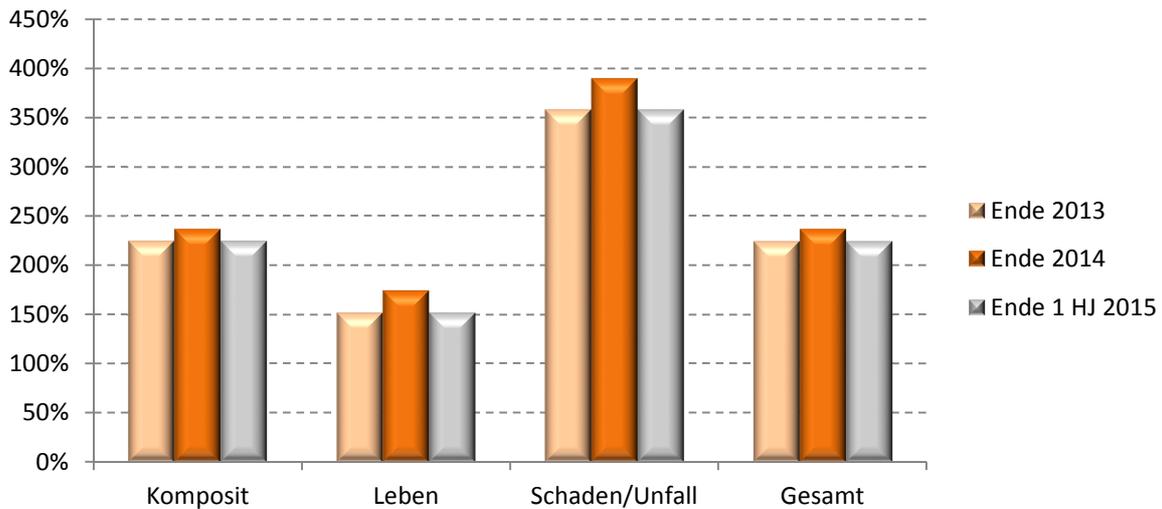


Abbildung 37: Median der Solvenzquoten nach Solvency I

## 2. Solvabilitätsanforderungen gemäß VAG 2016

Die ab Einführung von Solvency II mit 1. Jänner 2016 vorzunehmende risikobasierte Berechnung der Eigenmittelanforderung der (R)VU, die entweder mit der Standardformel oder unter Verwendung eines (partiellen) internen Modells erfolgt, soll Anreize für die richtige Messung und den Umgang mit Risiken bieten. Dadurch sollen die Kapitalallokation verbessert und Anreize zum weiteren Ausbau des Risikomanagementsystems gesetzt werden. Zeitgerechte und angemessene Aufsichtsmaßnahmen der FMA werden in Folge erleichtert.

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

Die Solvenzkapitalanforderung unter Solvency II entspricht den Eigenmitteln, die ein VU halten muss um mit einer Wahrscheinlichkeit von höchstens 0,5% im nächsten Jahr insolvent zu werden oder anders formuliert einmal in 200 Jahren. Zumindest das nichtlebensversicherungstechnische Risiko, das lebensversicherungstechnische Risiko, das krankenversicherungstechnische Risiko, das Marktrisiko, das Kreditrisiko und das operationale Risiko werden quantifiziert. Die Solvabilitätsquote entspricht – wie auch unter Solvency I – der Relation der Eigenmittel zur Solvenzkapitalanforderung. Die Art der Berechnungen unterscheidet sich aber klar von den Vorgaben des VAG 1978.

## Durchschnittliche Solvabilitätsquote unter Solvency II

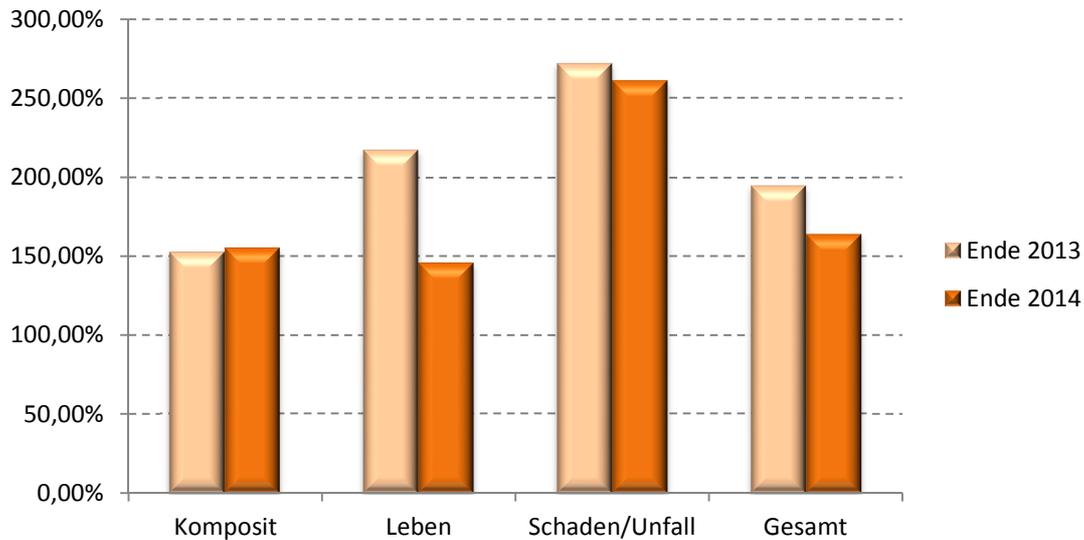


Abbildung 38: Median der Solvenzquoten nach Solvency II

Ab 2016 wird für die Ermittlung der Solvabilität nicht mehr die UGB-Bilanz nach den Vorschriften des 7. Hauptstücks VAG 2016, sondern die Solvency II Bilanz nach dem 8. Hauptstück VAG 2016 herangezogen. Die Solvenzsituation eines Unternehmens soll Aufschluss darüber geben, ob das (R)VU seine (Versicherungs)-Verpflichtungen dauerhaft erfüllen kann.

Da es für Versicherungsverpflichtungen keinen aktiven Markt gibt, um einen Preis zu für Verpflichtungen ableiten zu können, muss deren Wert mit Hilfe von Modellen bestimmt werden. Dieser Wert findet sich als versicherungstechnische Rückstellung, die für jede Bilanzabteilung (Lebensversicherung, Krankenversicherung und Nichtlebensversicherung) gesondert bestimmt werden muss, als einer der wesentlichsten Positionen einer Versicherungsbilanz. Die **Herangehensweisen zur Erstellung der Bilanzen nach UGB und Solvency II sind sehr unterschiedlich:**

- In der UGB-Bilanz bestehen die versicherungstechnischen Rückstellungen aus mehreren Einzelpositionen. Den bedeutendsten Teil nimmt hier die Deckungsrückstellung ein, die vom (R)VU unter Verwendung von versicherungsmathematischen Parametern dem Gebot der Vorsicht folgend zu bestimmen ist. Im speziellen Fall der Lebensversicherung bedeutet das Folgendes: Die Annahmen, die zum Beispiel in Bezug auf die Sterblichkeit zu treffen sind, müssen so gewählt werden, dass mehr Geld im Vorhinein für die Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Sterblichkeit reserviert wird als tatsächlich gebraucht wird. Die Gewinne, die sich aus dieser Vorsicht realisieren, müssen über die Überschussbeteiligungen mit den Versicherungsnehmern geteilt werden. Wie diese Aufteilung zu erfolgen hat, ist durch die Gewinnbeteiligungsverordnung geregelt. Da die Annahmen ausreichend vorsichtig sein müssen, um auch bei negativen Entwicklungen die dauerhafte Erfüllbarkeit der Verpflichtungen sicherzustellen, besteht in der Regel keine Notwendigkeit, die versicherungsmathematischen Parameter über die Zeit anzupassen.

Die Entwicklung der Deckungsrückstellung ist daher grundsätzlich schon zu Beginn des Vertrages gut vorhersagbar. Deshalb kann die Deckungsrückstellung als eine statische Betrachtungsweise der jährlichen Entwicklung des Wertes der Verpflichtung zu Vertragsabschluss interpretiert werden.

- Die versicherungstechnischen Rückstellungen unter Solvency II bestehen aus einem besten Schätzwert und der Risikomarge. Dabei kann der beste Schätzwert als Pendant zur Deckungsrückstellung (unter UGB) gesehen werden. Im Gegensatz zur UGB-Sicht verlangt Solvency II eine marktkonsistente Bewertung der Verpflichtungen. Das bedeutet, dass die Höhe der Rückstellung nicht vorsichtig ist, sondern einem theoretischen Marktwert entsprechen soll.

In der Bewertung der Verpflichtungen nach UGB (Vorsichtigkeit) und jener nach Solvency II (Marktkonsistenz) gibt es folgende Unterschiede.

- **Vorsichtigkeit vs. Erwartungswert:** Im Gegensatz zu UGB müssen für Solvency II in Bezug auf versicherungsmathematische Parameter nicht vorsichtige Annahmen, sondern realistische Annahmen getroffen werden. Der Sicherheitszuschlag erfolgt unter Solvency II getrennt durch die Bestimmung der Solvenzkapitalanforderung. Bei der Bestimmung nach UGB sind die Sicherheitszuschläge schon in die Bestimmung der versicherungstechnischen Rückstellungen integriert.
- **Rechnungszins vs. Risikoloser Zinskurve:** Für die Bewertung nach Solvency II muss die von der EIOPA auf Marktzinsen basierende risikolose Zinskurve verwendet werden. Daraus ergeben sich zwei grundsätzliche Unterschiede. Während der Rechnungszins unter UGB zu Vertragsbeginn fixiert wird und unabhängig von der Laufzeit ist, sind die Zinssätze der risikolosen Zinskurve für unterschiedliche Laufzeiten im Allgemeinen unterschiedlich, darüber hinaus verändern sich die Zinsen mit dem Markt mit.
- **Berücksichtigung der zukünftigen Überschussbeteiligung:** Solvency II verlangt in die Bewertung die zukünftigen Gewinnbeteiligungen auch mit einzubeziehen. Dies geschieht unter UGB nicht. Damit der Wert für die Gewinnbeteiligung bestimmt werden kann, muss in die Modellierung auch das Verhalten der Vermögenswerte miteinfließen. Dadurch gewinnen (R)VU und Aufsichtsbehörden zusätzliche wertvolle Erkenntnisse zum Verlauf der Verpflichtungen; im Gegenzug werden aber viel komplexere Berechnungsmethoden als jene, die zur Bestimmung der Deckungsrückstellung nach UGB herangezogen werden, verwendet. Aus diesem Grund hat die FMA ein Tool entwickelt, das es erlaubt, einzelne Teilbestände der (R)VU zu bewerten, um so die übermittelten Ergebnisse validieren zu können und Prüfungen und Analysen effizienter zu gestalten.
- **Managementregeln:** Unter Solvency II können (R)VU künftige Maßnahmen des Managements in ihren Berechnungen berücksichtigen.

Die Aufteilung von (Markt-)Wert der Verpflichtung und Höhe des Sicherheitszuschlages erlaubt eine bessere Einschätzung der Risikosituation der einzelnen (R)VU. Durch die Bestimmung des Marktwertes hat aber insbesondere die Zinsentwicklung auf die Bewertung von langfristigen Verträgen, wie etwa jenen der Lebens- und Krankenversicherung, eine sehr große Auswirkung. Eine Konsequenz daraus ist, dass die Volatilität der Zinskurve direkt eine Volatilität der Rückstellungen zur Folge hat. Dieses Phänomen kann bei der Bewertung nach UGB nicht auftreten. Die Bilanz der VU wird unter Solvency II zwar volatiler – negative Entwicklungen in VU werden aber schneller entdeckt.

**Unter Solvency II können grundsätzlich idente Versicherungsverträge zu unterschiedlichen Bewertungen in Abhängigkeit von Vermögenswerten und Managementregeln führen. Die Solvenzbilanz ist daher für die spezifischen Unternehmen aussagekräftiger, das hohe Maß an Freiheit und der große Ermessensspielraum macht die Aufsicht jedoch ressourcenintensiver.**

### 3. Maßgeblichkeit der risikolosen Zinskurve

Die Zinsen sind entsprechend dem wirtschaftlichen Umfeld im letzten Jahr deutlich gesunken. Das führt besonders in der Lebensversicherung zu einem teilweise deutlichen Anstieg der versicherungstechnischen Rückstellungen. Das Absinken **der risikolosen Zinskurve**, die **zur Bewertung der versicherungstechnischen Rückstellungen** herangezogen werden muss, ist in Abbildung 37 dargestellt. Diese Zinskurven werden **von EIOPA veröffentlicht**. Je niedriger die Zinsen sind desto höher sind im Normalfall die versicherungstechnischen Rückstellungen. Abgesehen von einer Zinserholung im Jahr 2013 sind die Zinsen jedes Jahr deutlich abgesunken.

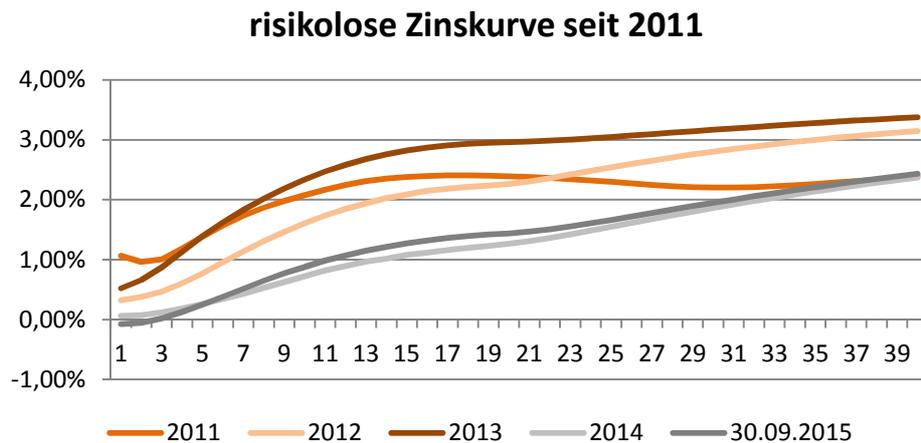


Abbildung 39: Risikolose Zinskurven 2011 bis 2014  
Quelle: EIOPA

In der Lebensversicherung spielen die versicherungstechnischen Rückstellungen nach Solvency II die bedeutendste Rolle in der Solvenzbilanz. Um dem Rechnung zu tragen hat die FMA – angelehnt an den EIOPA Stresstest – eine Erhebung im Jahr 2014 durchgeführt, auch um die Auswirkung dauerhaft niedriger Zinsen, die sich in der Solvency II Bilanz vor allem durch einen Anstieg der versicherungstechnischen Rückstellungen bemerkbar machen, zu testen.

Abbildung 38 zeigt zwei der Zinskurven (2013 und „LYA“), die bei dieser Erhebung verwendet wurden, sowie die Zinskurve, die sich zum Jahresende 2014 realisiert hatte. Obwohl die Zinskurve „LYA“ („low yield A), die eine Niedrigzinsphase – angelehnt an die japanische Niedrigzinsphase – testen sollte, bei der Erstellung des Stresstests als ein sehr dramatischer Rückgang angesehen wurde, ist zu sehen, dass die Zinskurve in der Realität sogar noch stärker zurückgegangen ist als von der EIOPA im Stressfall angenommen wurde.

### Zinskurven im Vergleich zu Stresstest

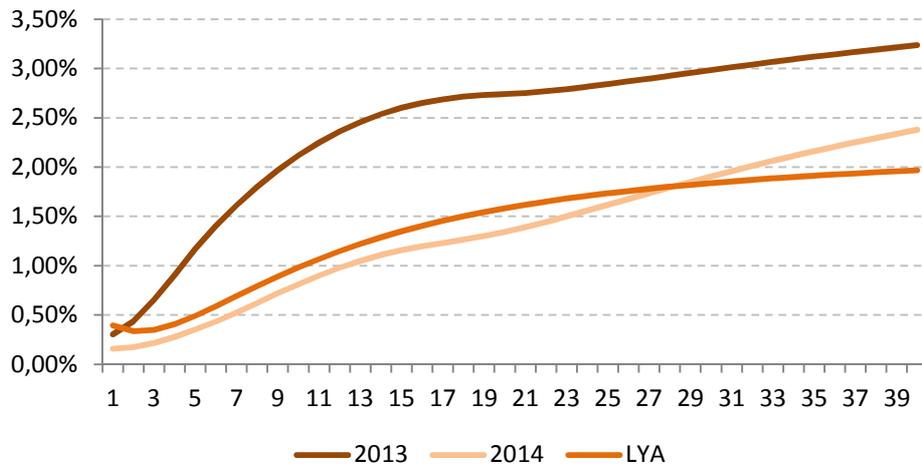


Abbildung 40: Zinskurven im Zusammenhang mit der FMA-Erhebung 2014  
Quelle: EIOPA

Da bei der Festlegung des Rechnungszinses zur Bestimmung der Deckungsrückstellung nach UGB solch massive Zinsveränderung nicht berücksichtigt wurden, hat die FMA schon im Jahr 2012 eine **Zinszusatzrückstellung** eingeführt. Dabei handelt es sich um eine – überwiegend vom VU zu dotierende – zusätzliche Rückstellung, welche die Deckungsrückstellung erhöht um so dem drohenden Verlust der Vorsichtigkeit der Deckungsrückstellung entgegenzuwirken. Da sich der Zinsrückgang seit dem Jahr 2012 weiter beschleunigt hat, soll die Höhe der Zinszusatzrückstellung gemäß dem Entwurf der FMA zur Novelle der VU-HZV mit dem Jahr 2015 verdoppelt werden, um dieser Entwicklung gerecht zu werden.

## 4. Volatilität der Solvabilitätslage

Zur Illustration der stärkeren Volatilität unter Solvency II stellt Abbildung 39 die Veränderungen der versicherungstechnischen Rückstellungen von den Bilanzen zum Stichtag 31.12.2013 und 31.12.2014 dar.

### Veränderung VT Rückstellungen

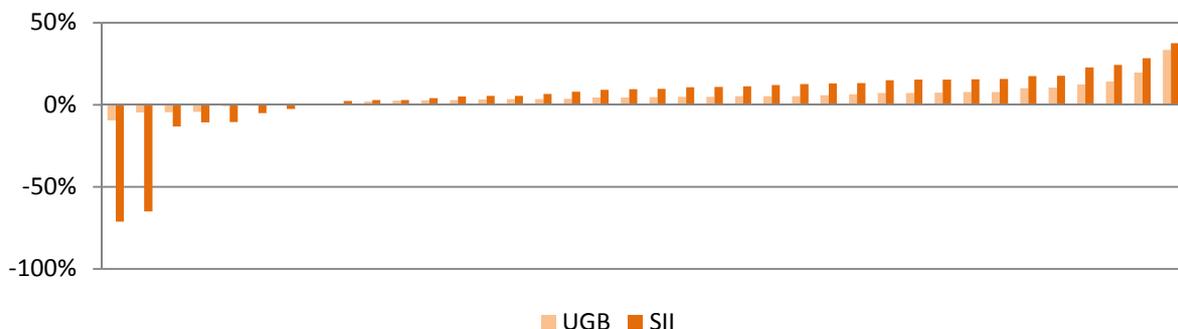


Abbildung 41: Veränderungen der versicherungstechnischen Rückstellungen unter Solvency II und unter UGB vom Bilanzstichtag 31.12.2013 zum Bilanzstichtag 31.12.2014, Quelle: FMA

Die größten relativen Schwankungen unter Solvency II stammen zwar aus der Nichtlebensversicherung, diese sind aber zum größten Teil Änderungen in der Berechnungsmethodik geschuldet. Da zur Erstellung der Bilanz zum 31.12.2013 das Solvency II Regelwerk noch nicht fertiggestellt wurde, mussten noch Anpassungen der Modelle durch die Versicherungsunternehmen vorgenommen werden. Die Lebensversicherungsunternehmen weisen zwar nicht die stärksten relativen Veränderungen auf, aber kleine Veränderungen haben auf Grund der sehr hohen Rückstellungen im Vergleich zu jenen der Nichtlebensversicherung eine sehr starke Auswirkung auf die Eigenmittelsituation.

**In wirtschaftlich angespannten Situationen müssen (R)VU nun mehr Geld halten, um sicherzustellen, dass sie ihre Versicherungsverpflichtungen dauerhaft erfüllen können. Kleine prozentuelle Anstiege der versicherungstechnischen Rückstellungen können (R)VU große Änderungen der Solvabilität bewirken.**

Die gesamten versicherungstechnischen Rückstellungen unter UGB sind von 2013 auf 2014 leicht gestiegen (+2,1%) und betragen nun ca. 71 Milliarden Euro, während der Anstieg unter Solvency II deutlich stärker ausfiel (+10,2%, ca. 70 Milliarden Euro, ca. 60 Milliarden Euro davon entfallen auf die Lebensversicherung)<sup>69</sup>. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Veränderungen. In der Lebens- und Krankenversicherung sind die Anstiege deutlich höher als unter UGB, was zum Großteil auf den deutlichen Zinsverfall von 2013 auf 2014 zurückzuführen ist.

	UGB	Solvency II
Lebensversicherung	1,0%	10,4%
Nichtlebensversicherung	6,5%	4,0%
Krankenversicherung	6,1%	18,0%

Abbildung 42: Veränderungen in versicherungstechnischen Rückstellungen; Quelle: FMA

## 5. Einfluss der versicherungstechnischen Rückstellungen auf die Solvabilitätsquote

Der Anstieg des besten Schätzwerts um einen Prozentpunkt **reduziert den Solvabilitätsgrad** im Durchschnitt

- in der Lebensversicherung um 7 Prozentpunkte,
- in der Nichtlebensversicherung um nur 0,8 Prozentpunkte.

Falls der Anstieg der Rückstellung einem **Zinsrückgang** geschuldet ist, steigen aber gleichzeitig auch die Vermögenwerte an, sodass der Verlust an Eigenmitteln zumindest teilweise **kompensiert** wird.

Da die **Eigenmittel** unter Solvency II – zu einem Teil – aus der Differenz zwischen dem Marktwert der Aktivseite und dem Marktwert der Verpflichtungen berechnet werden, kommt auch hier die **Volatilität** voll zu tragen. Das bedeutet, dass sich sowohl Aufsichtsbehörden als auch VU und Konsumenten auf viel stärker schwankende Solvabilitätsgrade einstellen müssen, als dies noch unter UGB der Fall war.

In Abbildung 40 sieht man deutlich stärkere Schwankungen bei den Solvenzquoten nach Solvency II.

<sup>69</sup> Die fonds- und indexgebundene Lebensversicherung (IHv ca. 18 Milliarden Euro) bleibt hier unberücksichtigt, da hier auch in der UGB Bilanz schon Marktwerte zu verwenden sind.

Über den gesamten Markt betrachtet ging der Solvenzgrad nach UGB um 2 Prozentpunkte zurück, während er nach Solvency II um 10 Prozentpunkte zurückgegangen ist und beträgt über den Markt 176 %. Das entspricht einer Gesamtüberdeckung von ca. 7 Milliarden Euro unter Solvency II.

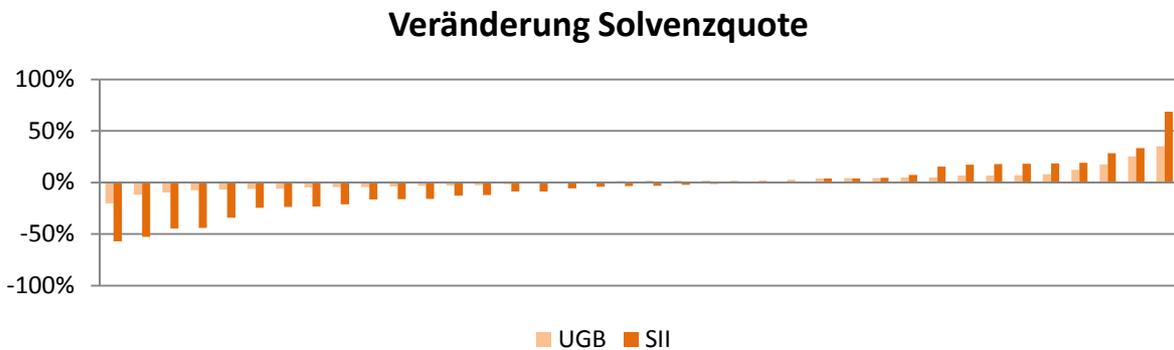


Abbildung 43: Veränderung Solvenzquoten nach UGB und Solvency vom Bilanzstichtag 31.12.2013 auf 31.12.2014

- In Zeiten niedriger Zinsen sind **in der Lebensversicherung** deutlich niedrigere Solvenzquoten zu erwarten als unter UGB. Das resultiert einerseits aus der Diskontierung mit niedrigen Zinssätzen, andererseits aber auch aus der Berücksichtigung der Aktivseite bei der Bestimmung des Wertes der Versicherungsverpflichtungen. Solvency II „berücksichtigt“ dabei den Umstand, dass es bei niedrigen Zinsen für VU schwierig ist ausreichende Kapitalerträge zu erwirtschaften um die Zinsversprechen erfüllen zu können (Preisfindung für die Finanzgarantien).
- So eindeutig wie in der Lebensversicherung ist der Trend **in der Nichtlebensversicherung** nicht. Meist hat das Risikoprofil des Unternehmens einen stärkeren Einfluss auf die Solvenzquote als die versicherungstechnischen Rückstellungen. Dementsprechend ist es sehr **unternehmensabhängig, ob die Solvenzquote unter Solvency II höher oder niedriger ist als unter Solvency I.**

**Solvency II zeigt die deutlich höhere Sensitivität der Lebensversicherung auf Zinsänderungen als der Nichtlebensversicherung. Ein Absinken der Zinsen führt in der Lebensversicherung zur Notwendigkeit der Bildung einer deutlich höheren Rückstellung.**

Die FMA erwartet, dass mit dem Inkrafttreten von Solvency II durch die Anwendung von Übergangsmaßnahmen kein österreichisches VU unterdeckt sein wird. Dennoch verlangt die FMA von den VU weitere Maßnahmen um sicherzustellen, dass auch am Ende der Übergangsfrist alle Unternehmen ausreichend bedeckt sind.

## G. RISIKOORIENTIERUNG DER UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Mit Einführung des risikobasierten Aufsichtsregimes Solvency II ab 1. Jänner 2016 sind wesentliche Änderungen der rechtlichen Vorgaben für das unternehmensinterne Risikomanagement verbunden. Vor Inkrafttreten des § 130c VAG – der nationalen Rechtsgrundlage zur Vorbereitung auf Solvency II – mit 1.7.2014, war lediglich in § 17b Abs. 5 VAG geregelt, dass (R)VU Risiken zu identifizieren, einzuschätzen und zu steuern haben und diesbezügliche Prozesse zur frühzeitigen Erkennung von und zur Reaktion auf Risiken einzurichten haben. § 130c Abs. 2 VAG normiert die zeitlich stufenweise Einführung der unternehmenseigenen Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (ORSA, Own Risk and Solvency Assessment).

**Solvency II bringt umfangreiche rechtliche Vorgaben zum Risikomanagement und neue Tools für eine risikoorientierte Unternehmenssteuerung.**

**ORSA** ist Teil des Risikomanagementsystems und bildet den wichtigsten Bestandteil des Governance-Systems innerhalb der Säule zwei von Solvency II. ORSA ist die unternehmenseigene Sichtweise der eigenen Risiko und Solvabilitätslage und ein Instrument der **strategischen Unternehmenssteuerung** und **dient dem Vorstand, risikoadäquate strategische Entscheidungen zu treffen**. Der Vorstand hat im Rahmen des ORSA-Prozesses eine aktive Rolle zu übernehmen und sicherzustellen, dass die internen Prozesse auf die Organisationsstruktur des Unternehmens und das Risikomanagementsystem abgestimmt sind und der Wesensart, dem Umfang und der Komplexität der mit der Tätigkeit einhergehenden Risiken Rechnung tragen.

ORSA kann in drei Elemente untergliedert werden. Die (R)VU haben demnach

- eine eigene zukunftsgerichtete Risikosicht vorzulegen. „Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung“ umfasst nicht nur die Erfassung und Bewertung der zukünftigen Risiken, sondern zielt auch auf den Umgang mit diesen Risiken ab;
- die regulatorische Risikosicht im Rahmen der Berechnung der Solvenz- und Mindestkapitalanforderung in die Zukunft zu projizieren und die kontinuierliche Einhaltung der Anforderungen an die versicherungstechnische Rückstellungen zu beurteilen;
- zu argumentieren, ob die Annahmen der regulatorischen Solvenzkapitalberechnung zum eigenen Risikoprofil passen. Wenn diese Annahmen signifikant vom Risikoprofil des (R)VU abweichen, muss auch noch ein quantitativer Unterschiedsbetrag errechnet werden.

Als Hilfestellung zu den diversen ORSA-Vorgaben hat die FMA einen mit Beispielen versehenen **ORSA-Leitfaden** veröffentlicht.<sup>70</sup>

<sup>70</sup> FMA-Information zu Eigenmittelvorschriften für VU, <https://www.fma.gv.at/de/sonderthemen/solvency-ii/informationen-fuer-versicherungsunternehmen.html>.

## 1. Gesamtsolvabilitätsbeurteilung

Im Rahmen des ersten Schrittes von ORSA haben die (R)VU die **unternehmensspezifische zukunftsgerichtete Betrachtung der Risiken sowie den Umgang mit diesen** darzustellen. Die Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung unterscheidet sich in den folgenden Aspekten von der Berechnung der Solvenzkapitalanforderung:

Kriterium	Eigenmittelanforderung (Standardformel)	Gesamtsolvabilitätsbedarf (ORSA Teil 1)
Umfasste Risiken	materielle, quantifizierbare Risiken, denen ein VU (typischerweise) ausgesetzt ist	unternehmensspezifische holistische Risikobetrachtung
Berechnungsmethoden	standardisiert, Vorgabe Konfidenzniveau und Zeithorizont	dem Proportionalitätsprinzip entsprechend, Wählbarkeit von Konfidenzniveau und Zeithorizont
Einfluss Unternehmenssteuerung	jedenfalls einzuhaltende (Neben-)Bedingung	direkte Grundlage strategischer Entscheidungen
Risikotragfähigkeit	Eigenmittel	„ausreichende Finanzmittel“
Ableitbare Konsequenzen durch die Aufsicht	standardisiertes Vorgehen	individuelle Unternehmensbetrachtung

Abbildung 44: Unterschiede zwischen Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung und Solvenzkapitalanforderungsberechnung

Die regulatorischen Vorgaben der Standardformel, welche für ein „typisches“ Unternehmen kalibriert sind, müssen bei der Eruiierung des Gesamtsolvabilitätsbedarfs nicht eingehalten werden – im Prinzip sind Unternehmen dazu aufgefordert darzulegen, wie sie unternehmensspezifische Risiken mittels Risikomitigation oder durch Unterlegung mit ausreichenden Finanzmitteln im Rahmen der Planung berücksichtigen.

Der Zeitraum, auf den sich die Beurteilung des Gesamtsolvabilitätsbedarfs bezieht, umfasst jedenfalls die unternehmenseigene Geschäftsplanungsperiode, aber **mindestens drei Jahre**. Die Erstellung einer **holistischen Risikoübersicht** wird für diesen Zeitraum erwartet. Zusätzlich sind auch absehbare Risiken, welche außerhalb der Geschäftsplanungsperiode liegen, wie beispielsweise geplante Markteintritte oder absehbare regulatorische Änderungen, zu berücksichtigen:

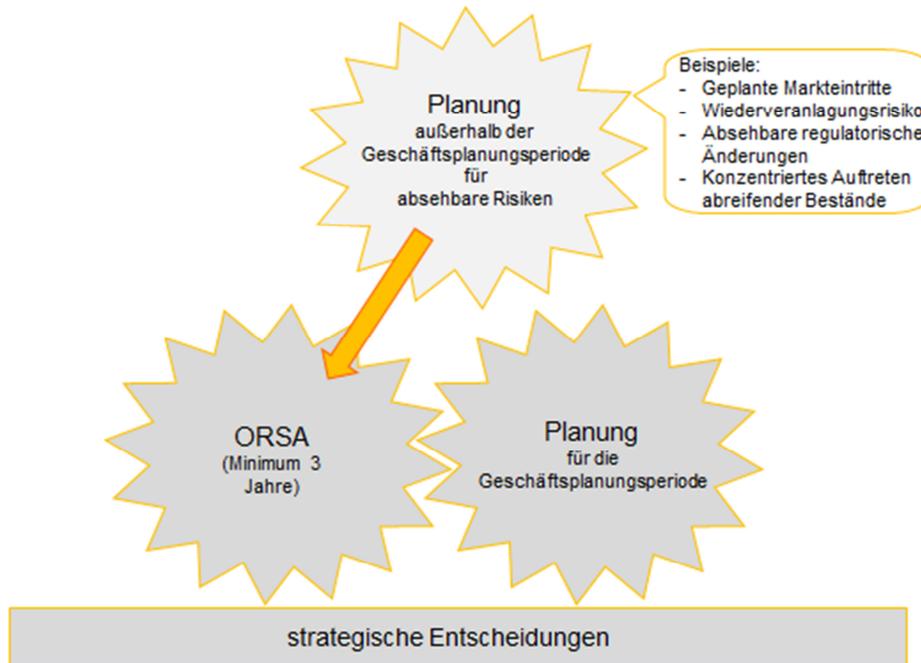


Abbildung 45: Schematische Darstellung der Zusammenhänge zwischen Planung und ORSA

**Die Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung – die eigene zukunftsgerichtete Risikosicht – stellt die Betrachtung des Risikoprofils sowie des für die Adressierung dieser Risiken erforderlichen Kapitals und sonstiger Mittel durch das (R)VU selbst dar.**

Der Konnex der Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung zum Geschäftsplan und zur Unternehmenssteuerung muss nachweisbar sein. So führt die Analyse der unternehmensspezifisch zu definierenden Finanzmittel in Verbindung mit den unternehmensweiten Risikobeurteilungen sowie dem generellen Risikoappetit des Unternehmens zu unternehmensweiten Limitfestlegungen.

## 2. Zukunftsgerichtete Betrachtung der regulatorischen Risikosicht

Zur Erfüllung des zweiten Elements von ORSA muss die **regulatorische Risikosicht in die Zukunft projiziert** werden. Die Vorgaben bezüglich des relevanten Zeitraums entsprechen jenen zur Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung. Der Zweck dieser Anforderung liegt in der Beurteilung der laufenden Einhaltung der Solvenz- und Mindestkapitalanforderung, welche unter erwarteten Entwicklungen sowie unter Stressbedingungen vorzunehmen ist. Die Volatilität der Eigenmittelanforderungen, die kurzen Fristen im Hinblick auf den Sanierungs- oder Finanzierungsplan oder die rechtzeitige Erkennung von möglichen entstehenden Systemrisiken durch die Aufsichtsbehörden sind Beispiele, welche die Notwendigkeit dieser expliziten prospektiven Betrachtungsweise verdeutlichen.

**Durch die vorausschauende Projektion der Eigenmittel soll ermittelt werden, inwieweit das (R)VU in der Lage ist, die Solvenz- und Mindestkapitalanforderung auch mittelfristig einzuhalten.**

### 3. Bewertung der Abweichung des Risikoprofils von den Annahmen zur Berechnung der Solvenzkapitalanforderung

Mit dem dritten Element von ORSA soll die **Sicherstellung des Verständnisses der Annahmen**, welche der Berechnung der Solvenzkapitalanforderung zugrunde liegen, erreicht werden.<sup>71</sup> Das Verständnis der Annahmen bildet die Grundlage für die **Bewertung der Angemessenheit der Annahmen im Hinblick auf das unternehmenseigene Risikoprofil**. Es ist zu prüfen, ob die Annahmen der regulatorischen Standardformel auf das eigene Unternehmen zutreffen. Es sind jedenfalls Unterschiede aufgrund von Risiken, die im Vergleich zum unternehmensspezifischen Risikoprofil

- nicht in der Standardformel berücksichtigt sind (z.B. Reputationsrisiko oder Rechtsrisiko) oder
- in der Standardformel über- oder unterschätzt sind

zu berücksichtigen. Da die Standardformel auf Basis eines „unterstellten Durchschnittsunternehmens“ kalibriert worden ist, werden die verwendeten Annahmen wohl kaum zur Gänze auf die einzelnen Unternehmen zutreffen. Das Unternehmen soll nicht darauf vertrauen, dass die regulatorischen Kapitalanforderungen jedenfalls adäquat und somit ausreichend vorsichtig seien.

**Durch die Auseinandersetzung mit den Annahmen, die der Standardformel zur Berechnung der Solvenzkapitalanforderung zugrundeliegen, soll das Verständnis der Standardformel erhöht und auf dieser Basis mittel- bis langfristig die Entwicklung eines eigenen internen Modells gefördert werden.**

In einem ersten Schritt der Bewertung ist eine qualitative Analyse der Abweichungen vorzunehmen. Bei sich daraus ergebenden Hinweisen auf eine nicht signifikante Abweichung kann von einer quantitativen Bewertung abgesehen werden.

In Summe trägt die Einhaltung der ORSA-Vorgaben zu den folgenden Zielen bei:

- Durch den ORSA wird eine **professionelle Unternehmenssteuerung vorangetrieben**. Dies **fördert die Stabilität des österreichischen Finanzmarktes**.
- Durch themenspezifische Analysen und durch gezielte Gespräche zwischen FMA und den Unternehmen werden auch eine **frühzeitige Identifikation potenzieller systemrelevanter Risiken** und das Setzen rechtzeitiger Maßnahmen unterstützt.

Deshalb hat die **FMA** beispielsweise die unternehmensinterne Implementierung im Zusammenhang mit der Umsetzung von „Phasing In“ im Rahmen von drei Arbeitspaketen des **Strukturierten Dialogs** begleitet. ORSA-Bestimmungen waren Teil des ersten und des dritten Arbeitspakets mit den zugehörigen Informationsveranstaltungen vom 4.7.2014 sowie vom 10.4.2015. Als Hilfestellung bei der Implementierung der diversen ORSA-Vorgaben hat die FMA im Anschluss an die jeweiligen Informationsveranstaltungen einen **ORSA-Leitfaden** veröffentlicht.<sup>72</sup>

<sup>71</sup> „The underlying assumptions in the standard formula for the Solvency Capital Requirement calculation“ (Underlying Assumptions) EIOPA-14-322 vom 25.7.2014.

<sup>72</sup> FMA-Information zu Eigenmittelvorschriften für VU, <https://www.fma.gv.at/de/sonderthemen/solvency-ii/informationen-fuer-versicherungsunternehmen.html>.

## H. BERICHTERSTATTUNG

Die Schutzfunktion der Instrumente der Säulen 1 und 2 kann nur dann zum Tragen kommen, wenn regelmäßig sowie bei wichtigen Ereignissen die Öffentlichkeit, darunter die Versicherten, die Geschäftspartner (Rückversicherer, Versicherungsvermittler), die Finanzmärkte (Investoren, Analysten, Ratingagenturen), die Mitbewerber und nicht zuletzt auch die Aufsicht, über die Solvabilitäts- und Finanzlage informiert wird. Solvency II geht deshalb mit verstärkten Offenlegungs- und Meldeverpflichtungen einher:

### 1. Offenlegung durch Unternehmen

Um **Transparenz** zu gewährleisten, haben (R)VU **mindestens einmal jährlich wesentliche Informationen über ihre Solvabilitäts- und Finanzlage zu veröffentlichen**.<sup>73</sup> Vorgaben zur Struktur und zum Inhalt dieses Berichts über die Solvabilität und Finanzlage (SFCR), der ausformulierte quantitative und qualitative Informationen – ergänzt durch quantitative Vorlagen – enthält, sollen

- ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild des jeweiligen (R)VU vermitteln und
- die Vergleichbarkeit der Informationen für alle Interessierten ermöglichen.

Die Intensivierung der Offenlegungspflichten durch (R)VU bedingt neben der Möglichkeit der Versicherungsnehmer, Eigenverantwortung besser wahrzunehmen, vor allem ein weiteres Regulativ durch den Markt, welches zusätzlich zu den – im Rahmen der rechtlichen Vorgaben vorgesehenen – Tätigkeiten der Aufsichtsbehörden wirkt.

**Durch umfangreiche Veröffentlichungen erstmalig für das Geschäftsjahr 2016 soll die Vergleichbarkeit der Informationen über die einzelnen (R)VU gewährleistet und somit dem Solvency II-Ziel der Marktdisziplin entsprochen werden.**

Der Berichtsaufbau gliedert sich in die Abschnitte

- Geschäftstätigkeit und Leistung,
- Governance-System (inklusive ORSA, Own Risk and Solvency Assessment)
- Risikoprofil
- Bewertung für Solvabilitätszwecke sowie
- Kapitalmanagement,

wobei die Inhalte zu den einzelnen Teilbereichen rechtlich detailliert konkretisiert sind.

Die Offenlegung betrifft nun auch mehrere Aspekte, die in der Vergangenheit Gegenstand des Amtsgeheimnisses waren, wie zB eine wesentliche Nichteinhaltung der Solvenzkapitalanforderung des Unternehmens während des Berichtszeitraums.

<sup>73</sup> Erwägungsgrund 38 der Richtlinie 2009/138/EG betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität II) vom 25. November 2009, ABl. Nr. L 335 vom 17.12.2009, S. 1 zuletzt geändert durch die Richtlinie 2014/51/EU zur Änderung der Richtlinien 2003/71/EG und 2009/138/EG und der Verordnungen (EG) Nr. 1060/2009, (EU) Nr. 1094/2010 und (EU) Nr. 1095/2010 im Hinblick auf die Befugnisse der Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung) und der Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde), ABl. Nr. L 153 vom 22.05.2014.

Zusätzlich können freiwillige Angaben veröffentlicht werden.

**Die Offenlegung unter Solvency II zielt nicht nur auf die Offenlegung von Zahlen über die aktuelle Finanzlage ab. Es soll vielmehr der Öffentlichkeit auch Einblick in die Risikosituation, in interne Abläufe und bestimmte Managemententscheidungen gewährt werden.**

Um diese weitreichenden Offenlegungsvorschriften erfolgreich zu implementieren, ist allerdings eine wirksame **Umsetzung der Anforderungen der Säulen 1 und 2 notwendig**: Man kann bekanntlich extern nur sicher berichten, was man intern auch beherrscht. Dies setzt wiederum voraus, dass die relevanten Informationen schnell und sicher über die Abteilungsgrenzen hinweg zu den anderen Nutzern geleitet werden, dass Medienbrüche sowie eine zu große Anzahl von Schnittstellen vermieden werden, und dass jeder Mitarbeiter weiß, woher seine Daten kommen, welchen Risikogehalt sie für den gesamten Ablaufprozess haben, und wem sie für welche Zwecke geliefert werden. Damit am Ende des Geschäftsprozesses sinnvolle Ergebnisse generiert werden, müssen überdies die Steuerungsgrößen in den einzelnen Bereichen (Controlling, Rechnungswesen, Risikomanagement, Vertrieb etc) synchronisiert werden.<sup>74</sup>

Aufsichtsbehörden können einem (R)VU gestatten, von der Veröffentlichung bestimmter Informationen abzusehen, wenn die Wettbewerber des Unternehmens durch die Veröffentlichung einen bedeutenden ungebührlichen Vorteil erlangen oder wenn gegenüber den Versicherungsnehmern oder aufgrund einer Beziehung zu anderen Gegenparteien eine Verpflichtung des Unternehmens zur Geheimhaltung oder Vertraulichkeit besteht. Die erlaubte Nichtveröffentlichung von Informationen ist im SFCR unter Angabe von Gründen anzugeben.

Bei sich erheblich auf die Bedeutung des SFCR auswirkenden Entwicklungen ist der Bericht zu aktualisieren und neu zu veröffentlichen. Für das Geschäftsjahr, das am 31.12.2016 endet, sind maximal 20 Wochen bis zur ersten Veröffentlichung vorgesehen.

## 2. Berichterstattung an die FMA

**Zusätzlich zu den bisherigen Meldeverpflichtungen sind an die FMA Solvency II-bezogene narrative Informationen, ORSA-Berichte, jährliche und vierteljährliche quantitative Berichte auf Basis der harmonisierten Meldeformulare zu übermitteln.**

Zusätzlich zu den verstärkten Offenlegungspflichten werden auch die **Meldeverpflichtungen** an die Aufsichtsbehörden erweitert. Der Kernbereich der neuen Meldeerfordernisse bilden die Daten betreffend die zusätzlich zur bisherigen UGB-Bilanz zu erstellende Solvency II-Bilanz. Diese neue Bilanz basiert grundsätzlich auf Marktwerten, wodurch die Solvenzkapitalanforderung im Vergleich zum bislang berechneten Eigenmittelerfordernis volatiler wird. Um ein rechtzeitiges Reagieren der FMA und der Unternehmen im Hinblick auf eine potenzielle Verschlechterung der Bedeckung der Solvenzkapitalanforderung mit anrechenbaren Eigenmitteln sicherzustellen, sind neben jährlichen auch quartalsweise quantitative Berichtspflichten – auf Basis von „Quantitative Reporting Templates“ (QRT) – im Rahmen der regelmäßigen aufsichtlichen Berichterstattung nach Solvency II definiert.

Die stichtagsbezogenen regulatorischen QRT-Betrachtungen werden um zukunftsgerichtete Betrachtungen der regulatorischen Risikosicht, um die unternehmenseigene Risikosicht sowie um eine unternehmensspezifische Beurteilung der Angemessenheit der Annahmen zur Berechnung der Solvenzkapitalanforderung mit Bezug auf das eigene Risikoprofil im Rahmen der

<sup>74</sup> Siehe *Ettl*, Das neue Aufsichtsregime in der Praxis, VR 1-2/2013, 32 ff (35).

unternehmenseigenen Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (ORSA, Own Risk and Solvency Assessment) ergänzt. Der aufsichtliche ORSA-Bericht, wird innerhalb von zwei Wochen, nachdem der Vorstand diesen geprüft und dokumentiert beschlossen hat, der FMA vorgelegt.

Die Struktur des regelmäßigen aufsichtlichen Berichts (RSR, Regular Supervisory Report) entspricht jenem des SFCR, wobei die Inhalte des RSR detaillierter sind.

Damit die FMA zu Beginn des neuen Aufsichtsregimes über sämtliche neue Informationen verfügt, sind zusätzliche Angaben im Rahmen des „**Day 1 Reportings**“ an sie zu übermitteln.

Neben diesen Meldeerfordernissen mit Bezug auf Solvency II sind auch die bisherigen Berichtsübermittlungspflichten, wie beispielweise die Vorlage des Jahresabschlusses oder des Lageberichts, einzuhalten. Die meldewesensspezifischen nationalen Verordnungen wurden aufgrund der Verordnungsermächtigungen des VAG 2016 neu erlassen.<sup>75</sup>

### 3. Offenlegung durch die FMA

Auch die **FMA** hat unter Solvency II – auf Basis der Vorgaben zu Transparenz und Verantwortlichkeit – **Offenlegungspflichten** nachzukommen und Informationen zu

- geltenden Rechts- und Verwaltungsvorschriften
- Kriterien und Methoden des aufsichtlichen Überprüfungsverfahrens
- aggregierten statistischen Daten
- Ausübungen der in der RRL vorgesehenen Wahlrechte
- Zielen der Beaufsichtigung und ihren Hauptfunktionen und –tätigkeiten und
- Versicherungsstatistiken

auf der FMA-Homepage zu veröffentlichen. Zusätzlich hat die FMA die Erfüllung von Mitteilungspflichten an die Europäische Kommission, an die EIOPA und an den Fachverband der VU sicherzustellen.

## I. PRODUKTGESTALTUNG IN DER LEBENSVERSICHERUNG

### 1. Kapitalbildendes Element der Lebensversicherung

*„Die Lebensversicherung deckt das wirtschaftliche Risiko ab, das aus der Unsicherheit und Unberechenbarkeit des menschlichen Lebens für den Lebensplan der Menschen erwächst“<sup>76</sup>.* Die gedeckten Gefahren in der Lebensversicherung sind das Todesfallrisiko und das Erlebensfallrisiko. Zusätzlich kann das Unfalltod-, Berufsunfähigkeits-, Heirats-, und Pflegefallrisiko abgedeckt werden.

<sup>75</sup> Ab 2016: Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über die von den Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen der FMA vorzulegenden Meldungen (Versicherungsunternehmen Meldeverordnung – VU-MV) sowie Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über die Führung von Verzeichnissen der dem Deckungsstock gewidmeten Vermögenswerte (Versicherungsunternehmen Verzeichnisverordnung – VU-VerzV).

<sup>76</sup> Hagelschuer (1987), Lebensversicherung, Springer

Viele Lebensversicherungsprodukte sind **kapitalbildend**; d.h. während der Laufzeit wird Kapital angespart und veranlagt, um zu einem definierten Zeitpunkt verzinst ausbezahlt zu werden. Dieser Umstand erklärt, warum kapitalbildende Lebensversicherungen und deren Beurteilung **stark von den Veranlagungserträgen abhängen**. Auch die Auswirkungsstudien, die die Einführung von Solvency II begleitet haben, haben klar gezeigt, dass für Lebensversicherungsunternehmen das **Marktrisiko** mit 70 % bis 80 % des Gesamtrisikos (auch bedingt durch das aktuelle Niedrigzinsumfeld) dominierend ist.

Lebensversicherungen sind durchaus vielseitig. Manche sehen sie als Pensionsvorsorge, andere als finanzielle Absicherung für Hinterbliebene oder als Vorsorge im Falle einer Berufsunfähigkeit. Daher lassen sich Lebensversicherungen auch in verschiedene Kategorien einteilen. Sie können etwa nach dem Versicherungsfall unterschieden werden. Hierbei geht es darum, ob die Leistung z.B. im Ablebensfall, bei Ende der Versicherungsdauer oder im Falle einer Berufsunfähigkeit erfolgt. Außerdem gibt es Unterschiede bei der Versicherungsleistung sowie im Hinblick auf Parameter wie Renten, Versicherungssummen, Gewinnbeteiligungen und das Ablösekapital. Im Folgenden die wichtigsten Lebensversicherungsprodukte:

- gemischte Er- und Ablebensversicherung;
- reine Erlebensversicherung;
- reine Ablebensversicherung einschließlich Kreditrestschuldversicherung;
- Rentenversicherung;
- Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge;
- Fondsgebundene Lebensversicherung inkl. Variable Annuitäten;
- Indexgebundene Lebensversicherung;
- kapitalanlageorientierte Lebensversicherung;
- betriebliche Kollektivversicherung;
- Berufsunfähigkeitsversicherung (bzw. Erwerbsunfähigkeitsversicherung);
- Versicherung gegen schwere Krankheiten (Dread-Disease Versicherung);
- Pflegeversicherung;
- Hybridprodukte aus den oben genannten Lebensversicherungsarten.

Das Leistungsspektrum der Lebensversicherung umfasst unterschiedlichste Arten von Garantieerklärungen und Schutzversprechen:

- Garantieleistungen im Versicherungsfall;
- zusätzliche Finanzgarantien wie z.B. garantierte Rückkaufswerte oder eine vorzeitige Auszahlungsmöglichkeit;
- Gestaltungsrechte der Versicherungsnehmer wie z.B. Prämienanpassungsmöglichkeiten.

Im Mittelpunkt des Interesses des Versicherungsnehmers steht traditionell das Versicherungsschutzversprechen (**Garantie**), das die Auszahlung der vereinbarten Versicherungssumme bei Eintritt des Versicherungsfalles beinhaltet. Die in der Kalkulation der Lebensversicherung zur Anwendung kommenden Rechnungsgrundlagen und Sterbewahrscheinlichkeiten sind nach aufsichtsrechtlicher Maßgabe zum Schutze der Versicherten vorsichtig zu wählen. Die Höhe der hieraus entstehenden Überschüsse sind den Versicherungsnehmern bei gewinnberechtigten Verträgen in der Regel nicht im Voraus über die Vertragslaufzeit garantiert, sie werden jedoch im Nachhinein periodisch jedem einzelnen Vertrag in angemessener Weise anteilig zugerechnet (**Gewinnbeteiligung**). Gemäß den

gemeldeten Daten der VU zum 31.12.2014 beträgt der Wert der zukünftigen Gewinnbeteiligung im Durchschnitt über die klassische Lebensversicherung etwa 7% der Best Estimate Rückstellung unter Anwendung der Solvency II Bewertungsrichtlinien.

## Langfristigkeit der Lebensversicherung

Bei Lebensversicherungsverträgen handelt es sich in aller Regel um **langfristige Verträge**, die eine Laufzeit von weit über 20 Jahren aufweisen können. Der Versicherungsnehmer verbindet mit dem Abschluss eines solchen Vertrages die Erwartung, für sein Alter oder seine Hinterbliebenen in angemessener Form vorsorgen zu können. Die individuelle Bedarfssituation des Versicherungsnehmers kann sich aber im Laufe der Zeit deutlich verändern. Es war und ist daher für ein VU unerlässlich, seine Produkte durch **Optionsrechte** aufzuwerten, die es dem Versicherungsnehmer ermöglichen, den Versicherungsschutz zukünftig an aktuelle Gegebenheiten anzupassen. Optionen und Garantien spielen daher in der Lebensversicherung eine ganz zentrale Rolle.

Beispiele für solche Finanzoptionen sind<sup>77</sup>:

- Kündigung
- Beitragsfreistellung und -wiederaufnahme
- Teilauszahlungsoption
- freiwillige Zuzahlung
- Abrufoption
- Rentenoptionen
- Kapitalwahlrecht
- Aufschub- und Verlängerungsoption
- Erhöhung der Versicherungssumme

Die Ausübung von Optionen stellt für das VU ein **finanzielles Risiko** dar, da sie die zukünftigen Zahlungsströme erheblich beeinflussen können. Diese Risiken werden jedoch bisher in den wenigsten Fällen explizit in der Produktkalkulation berücksichtigt. Dies liegt vor allem daran, dass die Einflussfaktoren auf die Ausübung von Optionen vielfältig sind und die exakte Berechnung des Optionswertes nicht trivial ist. So spielen neben der aktuellen Kapitalmarktsituation und der Höhe der Überschussbeteiligung auch die persönlichen Bedürfnisse und die aktuelle Vertragssituation eine entscheidende Rolle.

## 2. Marktanteil der klassischen Lebensversicherung

Während in vielen Ländern, vor allem im angelsächsischen Raum und in Amerika, sich Lebensversicherungen in Form von „Variablen Annuitäten“<sup>78</sup> durchgesetzt haben, ist in Österreich die **klassische Lebensversicherung**<sup>79</sup>, was Prämienaufkommen und veranlagtes Vermögen anbelangt, noch immer führend. Gemessen am Prämienvolumen betrug 2014 der Marktanteil fonds- und indexgebundener Lebensversicherungen in Österreich etwa 30 %.

<sup>77</sup> Bewertung der Optionen und Garantien von Lebensversicherungspolicen (Steria Mummert ISS GmbH, Hamburg (Deutschland)).

<sup>78</sup> Spezielle mit zusätzlichen Optionen und Garantien ausgestattete fondgebunden Lebensversicherungen.

<sup>79</sup> Die Bezeichnung „klassische Lebensversicherung“ umfasst für diese Zwecke jene Lebensversicherungsverträge, die nicht im Deckungsstock der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung geführt werden.

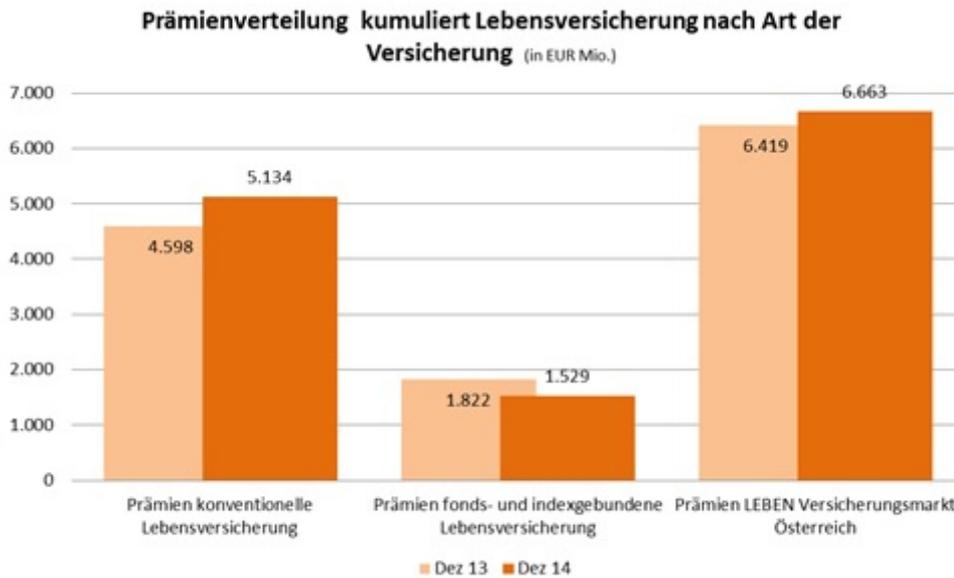


Abbildung 46: Prämienverteilung (konventionelle/fonds- und indexgebundene LV) der Bilanzabteilung Leben pro Jahr

Aus dem Vergleich der Kapitalanlagen der „klassischen“ und der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung ist die Dominanz der „klassischen“ Lebensversicherung klar ersichtlich.

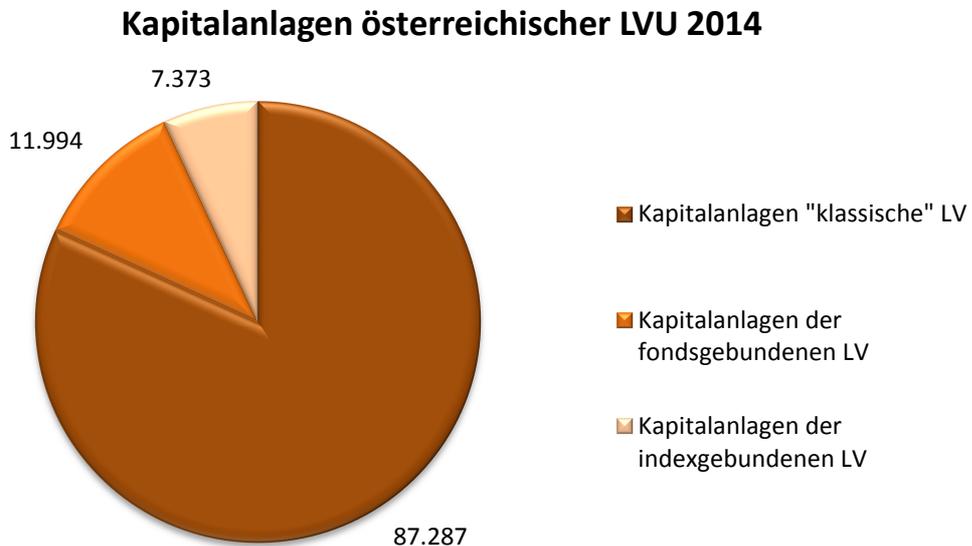


Abbildung 47: Kapitalanlagen der österreichischen Lebensversicherung in Millionen Euro zum 31.12.2014

Nach drei Jahren mit rückläufigem Aufkommen konnten die Lebensversicherungen 2014 wieder ein Prämienplus iHv +3,9 %<sup>80</sup> erreichen. Das Ergebnis spiegelt heterogene Trends wieder: Während das laufende Prämienaufkommen im Jahr 2014 um -3,9%<sup>80</sup> zurückging, sind die Einmalermträge 2014 um

<sup>80</sup> VVO Jahresbericht 2014.

41,7%<sup>80</sup> gestiegen. Das Wachstum konnte zunächst nur als Einmaleffekt verstanden werden. Die letzten Prognosen rechneten daher für heuer mit gegenläufig stark abfallendem Prämienaufkommen. Der VVO prognostiziert für das Jahr 2015 Prämienzuwächse in der Lebensversicherung mit 0,4% und für das Jahr 2016 mit -2,0%<sup>81</sup>. Nach der überraschend starken Entwicklung im ersten Halbjahr (+5,5 %) dürfte die Dynamik nun einbrechen. 2016 dürfte das Aufkommen wieder unter das Niveau von 2014 zurück fallen.

Infolge der Senkung des Garantiezinses auf 1,0% ab Jänner 2016 können Vorzieheffekte gegen Jahresende noch zu einer leichten Belebung führen. Wenn der Effekt zuletzt auch relativ gering gewesen sein dürfte, kann das Jahresendgeschäft das Wachstum 2016 dämpfen. Die ursprünglich fehlergewichtete konsolidierte Prognose für 2016 wurde von -3,5% auf die Schätzung der Marktbefragung (-8,3%) nach unten korrigiert.<sup>81</sup>

### 3. Trends in der Produktentwicklung

#### ■ Einhaltung der Garantieverpflichtungen wird schwieriger

Unternehmen, die insbesondere in den Zeiträumen von 1995 bis Mitte 2000 mit einem Garantiezins von 4 % und von 2001 bis Ende 2003 mit einem Garantiezins von 3,25 % starke Zuwachsraten, auch durch Einmalerglässe, in der klassischen Lebensversicherung verzeichnen konnten, haben ein gesteigertes Risiko, die Garantieverpflichtungen nicht einhalten zu können. Diese jährliche Garantieverpflichtung betrug zum Stichtag 31.12.2014 für die gewinnbeteiligten Versicherungsverträge für den österreichischen Gesamtmarkt durchschnittlich 2,7 % – mit einer Bandbreite von 2 % bis zu 3,3 %. Einerseits wäre neues Lebensversicherungsgeschäft mit niedrigeren Garantieverprechen für die VU wünschenswert, da das Gesamtniveau der Garantieverprechen damit gesenkt würde, andererseits soll aber auch für die Neuverträge eine angemessene Gewinnbeteiligung gewährt werden und es zu keiner Quersubventionierung kommen, indem Garantien der Altverträge mit höherem Rechnungszins über die Gewinnbeteiligung der Verträge mit niedrigem Rechnungszins finanziert werden.

#### ■ Profitabilität von klassischen Lebensversicherungsprodukten sinkt

Das aktuelle Niedrigzinsumfeld schränkt die Profitabilität von klassischen Lebensversicherungsprodukten im Vergleich zum Garantierisiko stark ein. Das anhaltend niedrige Zinsniveau am Kapitalmarkt erschwert es für VU, die versprochenen Renditen zu erwirtschaften. Ausreichend sichere Investments am Kapitalmarkt zu finden, ist eine Herausforderung. Viele Unternehmen müssen in Form einer „Zinszusatzrückstellung“ ihre Rückstellungen nachdotieren, um die zukünftig fällig werdenden Garantien erfüllen zu können. Dazu kommt Solvency II mit seinen neuen Anforderungen, die für langfristige Verpflichtungen insbesondere wegen des Markt- und Zinsrisikos hohe Eigenmittelanforderungen stellt. Andererseits fallen mit Solvency II auch die quantitativen Beschränkungen der Kapitalanlage weg und die VU verfügen über einen größeren Gestaltungsspielraum bezüglich des Designs von neuen Produkten. Das zur Bekämpfung der Eurokrise gesenkte Zinsniveau hat die Lebensversicherung für den Kunden weniger attraktiv gemacht: Die zukünftige Garantieverzinsung von 1 % liegt unterhalb der zu erwartenden mittelfristigen Inflationsrate von ca. 2 % und die Verpflichtungen aus hochverzinsten Altverträgen setzen der zu erwartenden Überschussbeteiligungen enge Grenzen.

<sup>81</sup> VVO Mathematisch-Statistisches Komitee :Wachstumstrends der Assekuranz 2015 und 2016; 30. September 2015.

Bereits im Mai dieses Jahres hatte die Generali Deutschland angekündigt, dass man aus Solvenzgründen in Zukunft keine klassischen Lebensversicherungen mehr verkaufen wolle, abgesehen von der betrieblichen Altersvorsorge. Dagegen werde das Angebot an fondsgebundenen Versicherungen, hybriden Sparprodukten und Risikoversicherungen verstärkt werden. Noch fixer hat die Zürich Deutschland auf die anhaltende Niedrigzinsphase reagiert und sich bereits Anfang 2013 weitgehend von den Klassikern distanziert. Man gehe davon aus, dass in den nächsten zehn Jahren für eine langfristige Vorsorge eine Investition in ein breit gestreutes Aktienportfolio eine bessere Absicherung bietet, hieß es damals. Ende Juli hatte der Talanx Konzern seinen Rückzug aus der klassischen Lebensversicherung publik gemacht. Ab Ende 2016 will das Unternehmen für alle seine deutschen Marken nur noch neuartige Lebens- und Rentenversicherungen ohne Garantiezins anbieten. Die Ergo Deutschland zieht sich bereits Anfang kommenden Jahres vollkommen aus dem klassischen Lebensversicherungsgeschäft zurück. Ähnlich wie Generali, Zürich und andere Versicherer hat sich nun auch die Allianz Deutschland gegen die klassischen Lebensprodukte positioniert<sup>82</sup>. Sie werden vom Vertrieb des deutschen Marktführers nicht mehr aktiv angeboten, sondern nur noch auf ausdrücklichen Wunsch von Kunden.

Außerdem ist von Seiten potenzieller Kunden die Abschlussbereitschaft von in der Regel mit langen Laufzeiten verbundenen klassischen Lebensversicherungsprodukten eingeschränkt, da einer aus aktueller Sicht relativ niedrigen Renditenerwartung hohe Kosten gegenüberstehen. Andererseits stehen aber am Markt keine Alternativprodukte aus dem Banken- bzw. Investmentfondssektor zur Verfügung.

In Österreich halten sich die Versicherungsunternehmen bedeckter, was die vermeintliche Zukunft der klassischen Lebensversicherung betrifft.

#### ■ Produkte mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten werden immer wichtiger

Die Einschätzung, welche Versicherungsprodukte zukünftig am Markt angeboten bzw. verkauft werden können, ist in der Versicherungsbranche sehr unterschiedlich. Auch sind die Verkaufsstrategien in den einzelnen am österreichischen Lebensversicherungsmarkt tätigen Versicherungsunternehmen unterschiedlich. Einige haben angekündigt, zukünftig den Schwerpunkt auf Risikoprodukte, wie reine Ablebensversicherungen oder Kreditrestschuldversicherungen zu setzen. Kreditrestschuldversicherungen bringen neben den biometrischen Risiken auch andere Kreditausfallsrisiken mit sich, die als traditionelles Bankengeschäft nun vermehrt auch auf Versicherungen übertragen werden.

Einige VU folgen dem in Deutschland schon länger beobachtbaren Trend, Versicherungsprodukte anzubieten, bei denen sogenannte Schlussgewinne erst bei Laufzeitende dem Kunden der Höhe nach verbindlich zugesagt werden. Dies hat für die Unternehmen den Vorteil, dass dadurch das Garantierisiko über die Restlaufzeit geringer ausfällt und eine Anrechenbarkeit als Eigenmittel unter Solvency II möglich sein kann.

Produkte mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten für den Kunden werden immer wichtiger, um flexibel auf sich ändernde Lebensumstände reagieren zu können. Ein Trend ist am österreichischen Lebensversicherungsmarkt bemerkbar, dass **vermehrt individuell gestaltbare Lebensversicherungsprodukte** angeboten werden, die etwa mehr Flexibilität bei der Einzahlung zulassen, nach dem Baukastensystem zusammengestellt werden können oder über neue Kostenstrukturen verfügen. Es zeigt sich auch, dass Versicherungsunternehmen verstärkt bei ihren Produkten nicht mehr den höchstzulässigen Rechnungszins verwenden, sondern bewusst einen niedrigeren Garantiezins geben.

<sup>82</sup> Dr. Volker Priebe, Bereichsleiter Produktentwicklung und Aktuariat der Allianz Lebensversicherung, auf dem Strategiemeeting Lebensversicherungswirtschaft des Handelsblattes, vom 2. bis 4. September in Köln

### Produktbeispiele:

- Bei dem von der Wiener Städtischen angebotene Produkt mit der Bezeichnung „United Funds of Success Premium (UFOS Premium)“ handelt es sich um ein Hybridprodukt zwischen fondsgebundener und klassischer Lebensversicherung, welches mit zusätzlichen Optionen versehen ist, wie etwa Zuzahlungs- und Teilentnahmemöglichkeiten, freie Kombinationsmöglichkeit zwischen fondsgebundener und klassischer Veranlagung, Wechselmöglichkeiten in der Veranlagung, Prämienerslass im Krankheitsfall, Prämienbefreiung bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit (bei Arbeitsunfähigkeit, Elternkarenz und Familienhospiz).
- Unter der Bezeichnung „Klassik Neu“ bieten etwa die UNIQA Österreich und die Raiffeisen Versicherung ihren Kunden eine hundertprozentige Kapitalgarantie auf die Nettoprämie (d.h. nicht den maximalen nach der Höchstzinssatzverordnung zulässigen Garantiezinssatz) mit der Möglichkeit an, variable Zuzahlungen und Behebungen während der Laufzeit durchzuführen. Zudem werden die Kosten und Gebühren aliquot auf die gesamte Laufzeit aufgeteilt und nicht mehr der Prämie, sondern dem Ertrag entnommen. 100 % der Prämie (exkl. Versicherungssteuer) fließen daher direkt in die Veranlagung. Bemerkenswert bei diesem Produkt ist, dass die Kosten nicht a-priori verrechnet werden, sondern ausschließlich über die Gewinnbeteiligung verrechnet werden.
- Etwa die Allianz Elementar Lebensversicherungs-AG vertreibt unter dem Produktnamen „Allianz Fixkosten Plus“ ebenfalls ein Produkt mit Kapitalgarantie auf die Nettoprämie. Dieses Produkt wird mit einer flexiblen Prämienzahlungsweise, wie Zuzahlung und Prämienpausen, und flexiblen Entnahmemöglichkeit mit Zusatzbausteinen, wie Berufsunfähigkeitsversicherung und Hinterbliebenenschutz beworben. Der niedrigere Garantiezins wird dem Kunden durch eine Risikoprämie abgegolten, deren Höhe jährlich abhängig von der Risikosituation neu festgesetzt wird.

### ■ **Notwendigkeit, die Chancen und Risiken von Produkten zu kennen, gewinnt an der Bedeutung**

Da es sich bei einer Lebensversicherung um ein komplexes Produkt handelt, können Kunden angesichts der vielen Angebote schnell den Überblick verlieren. Bei der Produktauswahl ist es daher notwendig die Chancen und Risiken zu kennen. Der Kunde sollte die grundsätzlichen Szenarien, die die Höhe seiner zukünftigen Versicherungsleistung bestimmen, insbesondere jene bei denen er mit den größten Verlusten bzw. Gewinnen zu rechnen hat, kennen. Die FMA hat aus diesem Grund die Anforderungen an die Informationspflichten des VU erhöht und präzisiert.

### ■ **Wachstum der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge (PZV) wird gedämmt**

Das dynamische Wachstum der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge (PZV), ein spezielles durch gesetzliche Vorgaben geregeltes österreichischen Vorsorgeprodukt, der letzten Jahre ist zumindest vorübergehend gestoppt. Zum zweiten Mal in Folge mussten im Jahr 2014 die Versicherungsunternehmen einen Rückgang der verwalteten Verträge hinnehmen. Der Bestand an Versicherungsverträgen ist im Vergleich zum Vorjahr um 1,36 % zurückgegangen und betrug Ende des vergangenen Jahres 1.519.926 Verträge. Mehr als die Hälfte der Anbieter (11 von 21) melden rückläufige Bestände an PZV Verträgen. Der Anbietermarkt in der PZV bestand 2014 aus 21 VU und 5 Kapitalanlagegesellschaften. Von insgesamt 21 VU mit PZV Verträgen im Bestand betreiben 16 Anbieter Neugeschäft. Von den Kapitalanlagegesellschaften betreibt keine mehr Neugeschäft.

- **Struktur der Laufzeiten hat sich in den letzten Jahren kaum geändert**

Die Struktur der Laufzeiten hat sich in den letzten Jahren kaum geändert. Die Mehrzahl der Lebensversicherungsverträge hat eine Laufzeit von über 25 Jahren. Üblicherweise verbindet der Versicherungsnehmer mit dem Abschluss einer Lebensversicherung die Erwartung, für sein Alter oder seine Hinterbliebenen vorsorgen zu können. PZV-Verträge verfügen z.B. über eine gesetzlich festgelegte Mindestlaufzeit von zehn Jahren. VU vertreiben auch Verträge mit deutlich längeren Laufzeiten. Im Vergleich zu den letzten Jahren hat sich die Struktur der Laufzeitklassen dabei nur marginal geändert. Langfristig laufende Verträge mit einer Laufzeit von 25 Jahren und mehr haben einen Marktanteil von fast 69 %. Für Verträge mit einer Laufzeit von über 45 Jahren beträgt der Anteil an allen Verträgen knapp 25 %.

- **Sicherheiten in Form von Garantien und Optionen wurden unterbewertet.**

Sicherheiten in Form von Garantien und Optionen haben ihren Preis und führen zu höheren Prämien oder niedrigerer Gewinnbeteiligung und sind letztendlich vom Versicherungsnehmer zu bezahlen. Oftmals wird vergessen, dass Sicherheiten durch ausreichende Eigenmittel, Garantien und zusätzliche Option, die dem Kunden eingeräumt werden, auch von diesem bezahlt werden müssen. Dies kann zu verhältnismäßig höheren Prämien bzw. niedrigeren Gewinnerwartungen führen. Bei Lebensversicherungsprodukten, mit in der Regel langen Laufzeiten, gefährden überzogene Versprechen bzw. zu wenig vorsichtige Prämien die Erfüllbarkeit, was weder im Interesse des Versicherers noch des Versicherungsnehmers ist. Ein weiteres wichtiges Kriterium ist, welche Vorsorge sich der Versicherungsnehmer überhaupt leisten kann. Die durch Solvency II verlangte Sicherheit durch Eigenmittelanforderungen und Risikomanagement sind begrüßenswert, nur darf dies nicht dazu führen, dass Lebensversicherungsprodukte für den Versicherungsnehmer zu teuer werden bzw. die Rentabilität für das VU nicht gegeben ist.

- **Zukünftig wird es sehr wichtig sein, eine vernünftige Balance zwischen Leistungen, Prämien und Risiko zu finden.**

Ein entscheidendes Kriterium ist sicherlich die Transparenz von Lebensversicherungsprodukten. Vielfach, wie Beschwerden der Versicherungsnehmer zeigen, war die Leistungserwartung der Kunden zu hoch bzw. wurde die Diskrepanz zwischen dem, was vermeintlich versprochen wurde und der realen Leistung kritisiert.

Welche Lebensversicherungsprodukte sich zukünftig durchsetzen werden, hängt von unterschiedlichen Kriterien ab. Solange das Niedrigzinsumfeld andauert, wird es unumgänglich sein, bei Neuverträgen die Garantieverprechung niedrig zu halten. Eine Möglichkeit wäre auch, Garantien nur mehr über die Laufzeit und nicht wie jetzt aktuell üblich jährlich gutzuschreiben. Für bestehende Lebensversicherungsverträge mit Gewinnbeteiligung wird es notwendig sein, den Kunden darzulegen, dass neben den Garantieverprechen eine zusätzliche Gewinnbeteiligung schon aus Vorsichtsgründen gar nicht oder nur in einem sehr eingeschränkten Ausmaß aus heutiger Sicht möglich sein wird. Es ist sicherlich auch notwendig Prognosen, die im Rahmen von Vertragsabschlüssen erstellt worden sind, die aus heutiger Sicht mit unrealistisch hohen Gewinnannahmen berechnet wurden, zu revidieren und dem Versicherungsnehmer ein realistisches Bild seiner zu erwarteten Leistungen zu geben. Wenn der Trend zu individualisierten Lebensversicherungsprodukten weiter anhält, wird es umso wichtiger, diese Produkte in einer fairen und transparenten Weise darzustellen. Wie einfache Vergleichsberechnungen zeigen, spielen Kosten in der kapitalbildenden Lebensversicherungen für die Versicherungsleistungen eine umso dominantere Rolle je niedriger das Ertragsniveau ist. Vielfach werden bei den neueren Produktgenerationen Abschlusskosten auf die Laufzeit aufgeteilt bzw. werden Unternehmensgewinne unmittelbar mit dem Kapitalertrag verknüpft. Für die Vertriebskanäle bedeutet dies, dass ihre Provisionen, nicht wie in der Vergangenheit üblich, hauptsächlich bei Vertragsabschluss fällig werden, sondern ebenfalls über die Vertragslaufzeit verteilt werden.

- **Lebensversicherungsprodukte bleiben auch in der Zukunft wichtig**

Die Frage, die sich stellt, ist nicht, ob es Lebensversicherungsprodukte auch in den Zukunft geben wird, sondern in welcher Form. Private Altersvorsorge und auch Risikoversorge wird durch steigende Lebenserwartung, zukünftig niedrigere staatliche Pensionen und die sich ändernden Sozial- und Familienstrukturen zu einem immer wichtigeren Thema. Welche Lebensversicherungsprodukte sich mittel- und langfristig durchsetzen werden, hängt sicherlich stark von der Ertragslage an den Kapitalmärkten ab. Aktuell bedingt durch das Niedrigzinsumfeld wird es nur mehr möglich sein, Lebensversicherungsprodukte mit eingeschränkten Finanzgarantien und Optionen auszugestalten. Alternativprodukte, wie Fonds, haben dieselben Ertragsprobleme. Wenige Finanzprodukte sind am Markt vorhanden, die über einen relativ langen Zeitraum Garantien (zumindest Kapitalgarantien) geben (können).

#### 4. Maßnahmen der FMA zur längerfristigen Stabilisierung der Lebensversicherung

Um lebenslange Renten und stabile Altersvorsorge auch in einem Umfeld andauernd niedriger Zinsen zu sichern, legt die **FMA** ein weiteres **Maßnahmenpaket** vor, mit dem – gerade auch im Hinblick auf die bevorstehende Umstellung auf das neue Aufsichtsregime „Solvency II“ – den wirtschaftlichen Herausforderungen für die Produktgestaltung Rechnung getragen wird. Hauptziel des Maßnahmenpakets ist die **nachhaltige Absicherung der privaten Lebensversicherung** als wichtiger Bestandteil der Altersvorsorge.

##### 5.1 Absenkung des Höchstzinssatzes

Mit Wirkung 1. Jänner 2015 wurde durch Novellierung der HZVVU der Höchstzinssatz für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen in der Lebensversicherung auf 1,5 % gesenkt. Diese Änderung ist auf gewinnberechtigende Versicherungsverträge anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2014 abgeschlossen wurden oder deren Versicherungsbeginn nach dem 31. März 2015 liegt. Neben den Vertragsoptionen kann die klassische österreichische Lebensversicherung mit Gewinnbeteiligung somit ihren Kunden bis 31.12.2015 noch einen **Garantiezins von maximal 1,5 % auf den Sparbeitrag** anbieten.

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

## Entwicklung Garantiezinssatz

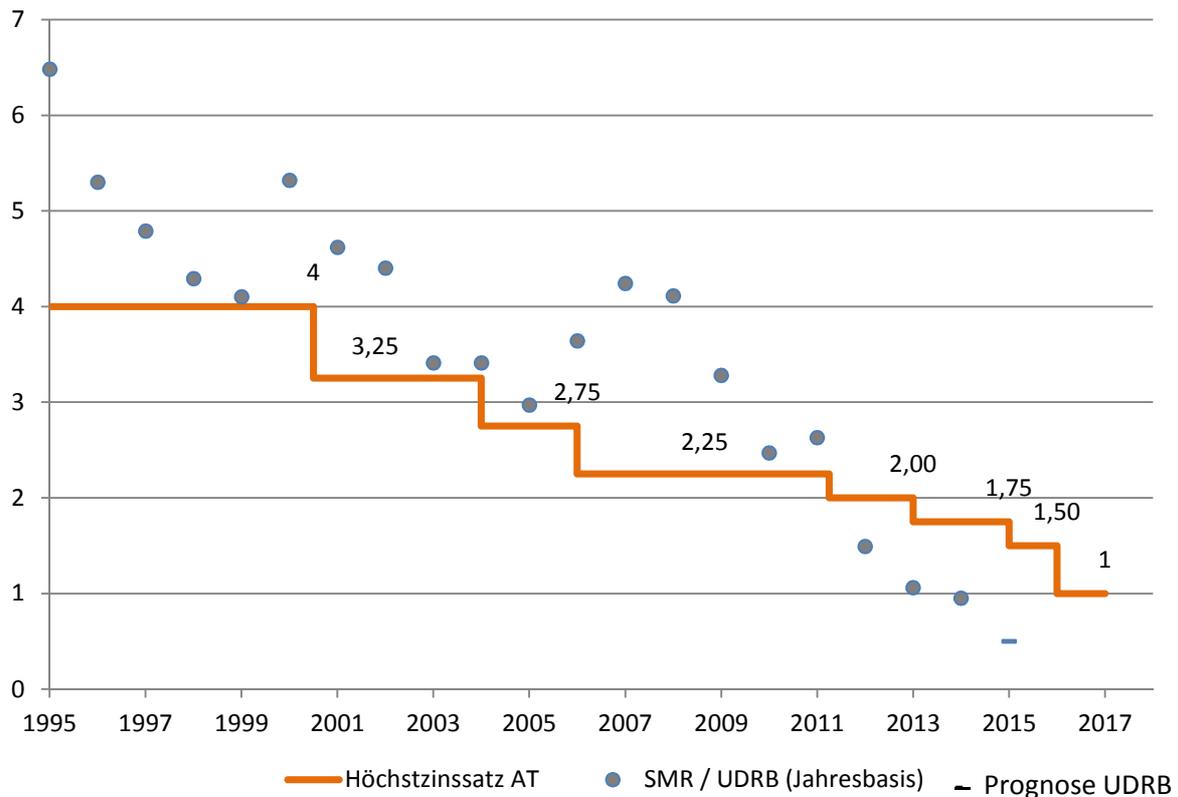


Abbildung 48: Verlauf des Garantiezinses seit 1995; Quelle: FMA

Bedingt durch das weiterhin anhaltende niedrige Zinsumfeld hat die FMA den höchstzulässigen Zinssatz für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen in der Lebensversicherung sowie in der prämiengünstigten Zukunftsvorsorge von derzeit 1,5 % **ab 1. Jänner 2016 auf 1 %** abgesenkt.

Durch die nochmalige Absenkung soll sichergestellt werden, dass Garantieleistungen aus neu abgeschlossenen Versicherungsverträgen langfristig erfüllt werden können. Für bestehende Lebensversicherungsverträge gilt weiterhin die beim Vertragsabschluss garantierte Verzinsung.

Zusätzlich wird klargestellt, dass sich die konkrete Höhe des Rechnungszinses nicht pauschal an dem höchstzulässigen Zinssatz orientieren darf, sondern unter Berücksichtigung der individuellen Gegebenheiten nach dem Grundsatz der Vorsicht festzulegen ist. Die FMA normiert diesbezüglich mehrere zu berücksichtigende Kriterien, wie bspw. die Berücksichtigung von Garantien und Optionen, die Laufzeit der Verpflichtung und daraus resultierende Wiederveranlagungsrisiken sowie die Kapitalmarktsituation.

## 5.2 Erhöhung der Zinszusatzrückstellung und Verkürzung des Aufbauzeitraums

- **Die Zinszusatzrückstellung soll das Sicherheitsniveau für den Versicherungsnehmer erhöhen.**

Bestehende Lebensversicherungsverträge mit einem Garantiezins in Höhe von 4 % stellen VU vor große Herausforderungen. Zur Sicherstellung der Garantieleistung gibt seit dem Jahr 2013 die Höchstzinssatzverordnung ein Mindestmaß einer Rückstellung für die gegenüber den Versicherten bestehenden Zinsverpflichtungen vor.

Angesichts des andauernden Trends fallender Kapitalmarktzinsen sieht sich die FMA veranlasst, das Mindestanforderungs der Zinszusatzrückstellung zu erhöhen und gleichzeitig den Zeitraum bis zum vollständigen Aufbau der Rückstellung zu verkürzen. Die **Zinszusatzrückstellung soll nun in doppelter Höhe und bis 31.12.2021 aufgebaut** werden. Darüber hinaus wird für das Jahr 2015 eine erhöhte Dotation vorgesehen. Das niedrige Niveau der SMR/UDRB führt im Jahr 2016 zu einer erhöhten Dotation. Durch eine Sonderdotation im Jahr 2015 soll der Dotationsaufwand vorgezogen und gleichzeitig ein rascher Reserveaufbau sichergestellt werden.

Die Dotierung soll überwiegend aus den Eigenmitteln erfolgen. Zur Sicherstellung eines ausreichenden Aufbaus kann bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die Gewinnbeteiligung ein begrenzter Betrag in Abzug gebracht werden, der bei einer Auflösung der Zinszusatzrückstellung in vollem Umfang in Form einer Überschussbeteiligung oder im Rahmen der Erfüllung der garantierten Leistung den Versicherungsnehmern zugutekommt.

### 5.3 Präzisierung der Rahmenbedingungen für die Produktgestaltung

In Niedrigzinsphasen und bei volatilen Kapitalmärkten soll es für VU möglich sein, **Versicherungsprodukte** anzubieten, die über **stärkere Ausgleichsmechanismen für schwankende Kapitalerträge** verfügen **ohne die Ansprüche der Versicherten auf eine angemessene Gewinnbeteiligung zu beeinträchtigen**. Die neue Gewinnbeteiligungsverordnung regelt diesbezüglich Anforderungen an jene Schlussgewinne, die in der Rückstellung für Gewinnbeteiligung geführt werden. Zur Sicherstellung laufender Gewinnzuteilungen, wird der Anteil der Schlussgewinne an der gesamten Gewinnbeteiligung beschränkt. Sofern vertraglich nicht anders vereinbart, ist der Schlussgewinnfonds bei Rückkauf in die Ermittlung des Rückkaufswertes mit einzubeziehen, wobei ein Rückkaufsabschlag maximal im selben Verhältnis wie bei der Deckungsrückstellung zur Anwendung kommen darf.

### 5.4 Erhöhung der Transparenz und der Nachvollziehbarkeit gegenüber den Kunden

#### 5.4.1 Lebensversicherung

Der FMA ist es ein Anliegen, dass Interessenten vor Abschluss eines Lebensversicherungsvertrags umfassend und verständlich über die wesentlichen Bestandteile des Produkts informiert werden. Für diese Zwecke hat die FMA auf Basis ihrer Erfahrungen aus der Aufsichtspraxis, aus Prüfungen vor Ort und unter Berücksichtigung der aktuellen einschlägigen höchstgerichtlichen Rechtsprechung eine **Verordnung über die Informationspflichten in der Lebensversicherung (LV-InfoV)** erarbeitet.

Die LV-InfoV erweitert den bisherigen Katalog an vorvertraglichen Informationspflichten. Einerseits werden einige Informationspflichten, die bisher in den FMA Mindeststandards für die Informationspflichten in der Lebensversicherung konkretisiert wurden, verankert und andererseits

werden diese erweitert. Die Festlegung der Informationspflichten in einer Verordnung dient der Rechtssicherheit und ermöglicht gleichzeitig der FMA eine konsequente Rechtsdurchsetzung.

- **Um die Vergleichbarkeit verschiedener Versicherungsprodukte zu erleichtern, müssen Versicherungsunternehmen künftig standardisierte Tabellen zur Darstellung ihrer Leistung und Offenlegung ihrer Kosten verwenden.**

Der Interessent soll mit den ihm zur Verfügung gestellten Informationen erkennen können, worin die Leistung des Versicherers besteht und welche Prämien der Versicherungsnehmer dafür bezahlen muss. Wesentlich ist dabei, zwischen garantierten und prognostizierten Versicherungsleistungen und Risiken zu unterscheiden, die der Versicherungsnehmer selbst trägt. Daher ist das Ausmaß einer **Garantie** bzw. einer garantierten Leistung und die Frage, wer der Garantiegeber ist und wer die Ausfallhaftung des Garantiegebers übernimmt, vor Vertragsabschluss eindeutig, nicht irreführend und redlich dem Interessenten darzustellen.

Zwecks Transparenz und besserer Vergleichbarkeit verschiedener Versicherungsprodukte müssen Modellrechnungen, die Versicherungsleistungen und Prämienleistungen des Versicherungsnehmers gegenüberstellen, einheitlich ausgestaltet sein. Darüber hinaus kann der Versicherungsnehmer auch die Konsequenzen einer Kündigung oder einer Prämienfreistellung erkennen:

Jahr	Leistung des Versicherers				Rückkaufwert				prämienfreie Leistung				Prämie	Prämiensumme
	garantiert	%	%	%	garantiert	%	%	%	garantiert	%	%	%		
1														
2														
3														
...														

Abbildung 49: Modellrechnung gemäß § 3 LV-InfoV  
Quelle: FMA

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der **Kostenoffenlegung**. Für den Kunden soll erkennbar sein, welcher Anteil seiner einbezahlten Prämien für die Veranlagung tatsächlich zur Verfügung steht. Auch für die Kostenoffenlegung ist die Verwendung einer einheitlichen Tabelle verpflichtend, um die Vergleichbarkeit verschiedener Versicherungsprodukte zu ermöglichen. Ab 2016 sind VU darüber hinaus verpflichtet, die effektive Gesamtverzinsung und den effektiven Garantiezinssatz offen zu legen.

- **Kostenoffenlegung erhöht Transparenz**

Die Kostenoffenlegung ist ein weiterer wesentlicher Beitrag zur Erhöhung der Transparenz. Der Kunde soll erkennen können, welcher Anteil seiner eingezahlten Prämie tatsächlich für die Veranlagung zur Verfügung steht. In Zukunft wird aus der **jährlichen Wertinformation** für Versicherungsnehmer erkennbar sein, wenn sich Abweichungen von den ursprünglich prognostizierten Werten ergeben. Damit hat der Versicherungsnehmer die Möglichkeit, entsprechende Verfügungen zu treffen, falls sich der Vertrag anders als ursprünglich prognostiziert entwickelt. Dies gilt auch für bereits vor dem 1.1.2016 abgeschlossene Versicherungsverträge.

Darüber hinaus hat die FMA im Rahmen ihrer Informationsoffensive die Informationspflichten für die Betriebliche Kollektivversicherung und die Krankenversicherung näher spezifiziert.

## 5.4.2 Betriebliche Kollektivversicherung

Die **FMA** spezifiziert in ihren überarbeiteten **Mindeststandards für die Informationspflichten in der Betrieblichen Kollektivversicherung (BKV)** die Informationen an Anwartschaftsberechtigte bei Einbeziehung in die BKV sowie bei Ausscheiden aus dem Unternehmen vor Eintritt eines Leistungsfalls. Die Informationen beinhalten ua die allgemeine Funktionsweise der BKV, den Leistungsumfang und die Anspruchsvoraussetzungen sowie die Verfügungsmöglichkeiten bei Ausscheiden aus dem Unternehmen vor Eintritt eines Leistungsfalls.

Daneben werden die jährlichen Informationspflichten gegenüber Anwartschafts- und Leistungsberechtigten sowie die Informationspflichten bei Pensionszahlungsbeginn in der neu erlassenen **Betriebliche Kollektivversicherung Informationspflichtenverordnung (BKV-InfoV)**<sup>83</sup> der FMA spezifiziert.

## 5.4.3 Krankenversicherung

Ab 1.7.2016 haben VU bei Erstellung ihrer Produktinformationen die **FMA Krankenversicherung Informationspflichtenverordnung (KV-InfoV)** zu beachten. Die FMA erachtet es als wesentlich, dass Versicherungsnehmer vor Abschluss eines Krankenversicherungsvertrags in transparenter Art und Weise über die versicherten Risiken, allfällige Leistungsausschlüsse und Wartezeiten informiert werden. Der Versicherungsnehmer soll sich ein Bild darüber machen können, in welchem Ausmaß Prämienhöhungen zumindest während der letzten fünf Jahre erfolgt sind. Kommt es zu einer Prämienhöhung ist es für den Versicherungsnehmer von Interesse zu erfahren, dass er das Recht hat, den Vertrag mit höchstens gleichbleibender Prämie, aber mit geänderten Leistungen, zu verlangen und dass im Fall der Kündigung kein Rückkaufswert ausbezahlt wird.

## J. BUSINESS CONDUCT

In einem Umfeld zunehmender Komplexität gewinnt das Ziel der Erhöhung der Transparenz und der Nachvollziehbarkeit gegenüber den Kunden an Bedeutung. Neue Verordnungen und Mindeststandards wurden diesbezüglich von der FMA erarbeitet.

Konsumentenschutz ist und bleibt ein wichtiges Thema auf europäischer Ebene. Auch für die drei ESAs ist der Konsumentenschutz von zentraler Bedeutung<sup>84</sup>. Jonathan Hill (EK) hält dazu fest, dass die Regulierung von Finanzprodukten auf drei Kernprinzipien basieren müsse: **Transparenz, Wettbewerb und Auswahl**<sup>85</sup>. Besondere Bedeutung kommt der sog. „growth agenda“ (Kapitalmärkte mobilisieren, Wachstum in der Kapitalmarktunion finanzieren und die Interessen der Konsumenten

<sup>83</sup> BKV-InfoV vom 2.6.2015, [https://www.fma.gv.at/typo3conf/ext/dam\\_download/secure.php?u=0&file=14620&t=1440228198&hash=f00462272239d8ab76eef735b0277eb9](https://www.fma.gv.at/typo3conf/ext/dam_download/secure.php?u=0&file=14620&t=1440228198&hash=f00462272239d8ab76eef735b0277eb9).

<sup>84</sup> 3. Joint ESAs Consumer Protection Day, <https://eiopa.europa.eu/Pages/Events/%CE%A4hird-Joint-Consumer-Protection-Day.aspx>.

<sup>85</sup> Bericht von Jonathan Hill vom 3.6.2015, <https://eiopa.europa.eu/Publications/Speeches%20and%20presentations/2015%2006%2003%20-%20ESA%20speech.pdf>.

prioritär wahren) zu. Gleichfalls wird die Wichtigkeit einer proaktiveren Aufsicht hervorgehoben. Als Herausforderung bzw. als Ziel wird gesehen, den Single Market zum Vorteil des Konsumenten zu vervollständigen. Schlagworte, die im Zusammenhang mit Conduct Risk genannt werden sind: Stärkung des Vertrauens in den Finanzmarkt, strengere Sanktionen bei Marktmissbrauch (persönliche Verantwortung), klare und simple Informationen für Konsumenten und gute Produkte zu fairen Preisen. Eine verstärkte Produktaufsicht und Governance können zu einer Reduzierung von Conduct Risk beitragen.

**Am Versicherungsmarkt sind folgende Trends zu beobachten, die in Zukunft verstärkt in den Fokus der Aufsicht rücken werden:**

- Zunehmend komplexere Produkte

Zwischen 2002 und 2010 hat die Komplexität der Lebensversicherungsprodukte zugenommen, insbesondere im Hinblick auf die fondsgebundene Lebensversicherung. Aufgrund der Komplexität wird es für Versicherungsnehmer schwieriger, diese Produkte zu verstehen, dies betrifft vor allem die mit einem Produkt verbundenen Risiken und Garantien. Damit für Versicherungsnehmer Versicherungsprodukte trotz der steigenden Komplexität verständlich und vergleichbar sind, hat die FMA im Rahmen ihrer Transparenzoffensive eine Verordnung über die Informationspflichten in der Lebensversicherung erarbeitet.

- Neue Lebensversicherungsprodukte: weniger Garantien bzw. keine Garantien

Im Hinblick auf das Niedrigzinsumfeld, die steigende Lebenserwartung und den erhöhten Kapitalbedarf unter Solvency II werden vermehrt Lebensversicherungsprodukte mit geringeren oder Produkte ohne Garantien angeboten. Die FMA legt im Zusammenhang mit den Informationspflichten in der Lebensversicherung und der Werbung einen Fokus auf das Thema Garantie, um zu vermeiden, dass Versicherungsnehmern ein falscher oder irreführender Eindruck vermittelt wird. Das Thema Garantie und die Information darüber finden ebenso in der Verordnung der FMA über die Informationspflichten für die Lebensversicherung ihren Niederschlag.

- Digitalisierung

Die zunehmende Digitalisierung ermöglicht einerseits VU viele Informationen über das Verhalten (potenzieller) Versicherungsnehmer zu sammeln, auszuwerten und dadurch personalisierte Versicherungsprodukte anzubieten. Andererseits kann die zunehmende Digitalisierung auch zur Segmentierung von Versicherungsnehmern führen, sodass beispielsweise mit Versicherungsnehmern, die eine schlechte Schadenquote aufweisen keine Versicherungsverträge oder nur mit wesentlich höheren Prämien abgeschlossen werden. Zusätzlich besteht die Gefahr, dass aufgrund des automatisierten Verkaufs vermehrt Produkte ohne Beratung verkauft werden, was insbesondere im Hinblick auf komplexe Produkte kritisch gesehen wird. EIOPA hat in diesem Zusammenhang eine „Opinion on sales via the Internet of insurance and pension products“<sup>86</sup> und einen „Report on good practices on comparison websites“<sup>87</sup> veröffentlicht.

<sup>86</sup> EIOPA-Stellungnahme zu Internetverkäufen von Versicherungs- und Pensionsprodukten, [https://eiopa.europa.eu/Publications/Opinions/Opinion\\_on\\_sale\\_%20via\\_the\\_internet\(published\).pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Opinions/Opinion_on_sale_%20via_the_internet(published).pdf).

<sup>87</sup> EIOPA-Bericht über gute Anwendungen bei Vergleichshomepages, [https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/Report\\_on\\_Good\\_Practices\\_on\\_Comparison\\_Websites.pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/Report_on_Good_Practices_on_Comparison_Websites.pdf).

Die FMA hat eine Erhebung zum Thema Onlinevertrieb von Versicherungsprodukten durchgeführt. 38% der österreichischen VU vertreiben ihre Produkte online, wobei das Volumen an Online-Abschlüssen weniger als 10 % beträgt. Vor allem Rechtsschutz-, Reise- und Unfallversicherungen werden online abgeschlossen. Die FMA sieht den verpflichtenden Download der vorvertraglichen Informationen vor Abgabe der Vertragserklärung durch den Versicherungsnehmer als Best Practice.

- Fortbildung und fachliche Eignung der Versicherungsvermittler

Im Hinblick auf die immer komplexer werdenden Produkte steht die Aus- und Weiterbildung des Vertriebs im Fokus. Vermittler sollen nur Produkte verkaufen, die sie auch selbst verstehen. Dem entsprechend sieht die IDD eine laufende Weiterbildung der Vermittler vor.

- Interessenkonflikte auf dem Prüfstand

Sowohl für VU als auch für Vermittler wird es erforderlich sein, effektive Maßnahmen zu setzen, um Interessenkonflikte zu identifizieren, reduzieren und kontrollieren. Ebenso wird das Thema Interessenkonflikte in der IDD behandelt. EIOPA hat Anfang dieses Jahres einen Technical Advice zum Thema Interessenskonflikte<sup>88</sup> an die Kommission übermittelt. Die „Cross selling guidelines“ werden finalisiert und ein „Policy paper on remuneration in the insurance sector“ wird erarbeitet.

---

<sup>88</sup> EIOPA-Pressebericht vom 4.2.2015, <https://eiopa.europa.eu/Pages/News/EIOPA-provides-advice-to-the-European-Commission-on-conflicts-of-interest.aspx>.

## V. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Umwelteinflüsse auf (R)VU.....	6
Abbildung 2: Neue Dimensionen der Versicherungsaufsicht.....	9
Abbildung 3: Zeitplan ComFrame.....	27
Abbildung 4: Meilensteine IFRS 4.....	29
Abbildung 5: BIP-Entwicklung EU-Länder 2014.....	31
Abbildung 6: BIP-Prognose EU-Länder für 2015.....	31
Abbildung 7: BIP-Prognose EU-Länder für 2016.....	32
Abbildung 8: Neuverschuldung in % des BIPs und Wirtschaftswachstum.....	33
Abbildung 9: Verlauf der Arbeitslosenquote.....	33
Abbildung 10: Verlauf der Sparquote.....	34
Abbildung 11: Risikotreiber.....	37
Abbildung 12: Struktur des österreichischen Versicherungsmarkts nach Rechtsformen.....	38
Abbildung 13: Betriebene Geschäftsbereiche mit Ausnahme kleiner VVaG.....	39
Abbildung 14: EWR-Versicherer in Österreich.....	39
Abbildung 15: Zeitverlauf des EGT als Summe über alle Bilanzabteilungen.....	40
Abbildung 16: Prämienvolumen Versicherungsmarkt Österreich.....	41
Abbildung 17: Inflationsbereinigtes Gesamtprämienwachstum 2014 in %.....	42
Abbildung 18: Versicherungsdurchdringung EU-Länder Leben und Nichtleben 2014.....	44
Abbildung 19: Versicherungsdurchdringung EU-Länder Leben 2014.....	44
Abbildung 20: Versicherungsdurchdringung EU-Länder Nichtleben 2014.....	45
Abbildung 21: Versicherungsdurchdringung (Prämien in % des BIP).....	45
Abbildung 22: Zeitverlauf der verrechneten Prämien (Gesamtrechnung) in 1000 Euro.....	46
Abbildung 23: Zeitverlauf der verrechneten Prämien (Gesamtrechnung) in 1000 Euro nach Bilanzabteilung.....	47
Abbildung 24: Zeitverlauf der Zahlungen für Versicherungsfälle (direkte GR).....	48
Abbildung 25: Landkarte bezüglich CESEE-Aktivitäten österreichischer VU.....	50
Abbildung 26: Anzahl der Beteiligungen österreichischer VU in Tätigkeit in CESEE Ländern.....	51
Abbildung 27: Prämienentwicklung nach Sitz im entsprechenden Staat.....	52
Abbildung 28: Tätigkeit im Rahmen des Zweigniederlassungs- oder freien Dienstleistungsverkehrs.....	54
Abbildung 29: Anteile am insgesamt verwalteten Vermögen von Versicherungsunternehmen, Investmentfonds, Betrieblichen Vorsorgekassen und Pensionskassen zum Jahresende 2014.....	55
Abbildung 30: Finanzanlagen von Versicherungsunternehmen, Investmentfonds und Pensionskassen 2014.....	56
Abbildung 31: Asset Allokation von Versicherungsunternehmen 2012.....	57
Abbildung 32: Asset Allokation von Versicherungsunternehmen 2014.....	57
Abbildung 33: % des verwalteten Vermögens von Versicherungsunternehmen in Finanzsektoranleihen.....	57
Abbildung 34: % des verwalteten Vermögens von Versicherungsunternehmen in Finanzsektoranleihen.....	58
Abbildung 35: Gemischte und Anleihen-Fonds als % des Gesamtportfolios von Versicherungsunternehmen.....	58
Abbildung 36: Geografische Asset Allokation exkl. Fonds-Investments.....	59
Abbildung 37: Entwicklung Solvabilitätsgrade pro Bilanzabteilung und Gesamt.....	60
Abbildung 38: Median der Solvenzquoten 2013 und 2014.....	61
Abbildung 39: Risikolose Zinskurven 2011 bis 2014.....	63
Abbildung 40: Zinskurven im Zusammenhang mit der FMA-Erhebung 2014.....	64
Abbildung 41: Veränderungen der versicherungstechnischen Rückstellungen unter Solvency II und unter UGB vom Bilanzstichtag 31.12.2013 zum Bilanzstichtag 31.12.2014.....	64
Abbildung 42: Veränderungen in versicherungstechnischen Rückstellungen.....	65
Abbildung 43: Veränderung Solvenzquoten nach UGB und Solvency vom Bilanzstichtag 31.12.2013 auf 31.12.2014.....	66
Abbildung 44: Unterschiede zwischen Gesamtsolvabilitätsbedarfsbeurteilung und Solvenzkapitalanforderungsberechnung.....	68
Abbildung 45: Schematische Darstellung der Zusammenhänge zwischen Planung und ORSA.....	69
Abbildung 46: Prämienverteilung (konventionelle/fonds- und indexgebundene LV) der Bilanzabteilung Leben pro Jahr.....	77
Abbildung 47: Kapitalanlagen der österreichischen Lebensversicherung (in Millionen Euro) zum 31.12.2014.....	78
Abbildung 48: Verlauf des Garantiezinses seit 1995.....	84
Abbildung 49: Modellrechnung gemäß § 3 LV-InfoV.....	86