

Umfrage von AXA IM belegt: Versicherer sind auf Solvency II noch nicht ausreichend vorbereitet

Solvency II wird mit großer Wahrscheinlichkeit nun frühestens ein Jahr später und damit nicht vor dem 1. Januar 2015 verbindlich in Kraft treten. Und das ist auch gut so. Denn laut einer aktuellen Umfrage von AXA Investment Managers unter 50 Versicherungsunternehmen und 12 Pensionskassen fühlen sich 46 Prozent der Versicherer und 75 Prozent der Pensionskassen zum ursprünglich geplanten Umsetzungstermin nicht gerüstet. Solvency II regelt vor allem die Eigenmittelausstattung von Versicherern.

Kleine Versicherungsunternehmen sowie Rückversicherer sehen sich am schlechtesten gerüstet

Vor allem kleinere Versicherungsunternehmen mit Bruttoprämieneinnahmen unter 1 Mrd. Euro wären zum ursprünglichen Termin nicht ausreichend vorbereitet (57 Prozent). Hier ist der Wunsch nach Verschiebung größer als bei Versicherungsunternehmen mit einem Prämieeinkommen von über 1 Mrd. Euro (32 Prozent). Bei einem Blick auf die unterschiedlichen Versicherungsanbieter zeigt die Umfrage, dass sich Schaden- und Unfallversicherer am besten gerüstet sehen. Lediglich 29 Prozent sehen sich noch nicht ausreichend vorbereitet. Lebens- und Krankenversicherer sehen sich gleich gut bzw. schlecht vorbereitet. Gut die Hälfte meint, zum ursprünglichen Umsetzungszeitpunkt bereit zu sein. Dazu Christina Böck, Head Solution Strategists Central Europe bei AXA Investment Managers: „Das Ergebnis mit Blick auf die Größe von Versicherungsunternehmen ist nicht wirklich überraschend, kleinere Unternehmen haben kaum die Möglichkeit, ein eigenes Modell zu entwickeln, das ihnen geringere Kapitalanforderungen als im Standardmodell ermöglichen würde. Somit müssen sie für die gleichen Risiken vergleichsweise mehr Kapital bereitstellen als größere Versicherer, die sich ein internes Modell leisten können.“

Den größten Nachholbedarf haben laut der Umfrage Rückversicherer: 71 Prozent geben an, zum ursprünglichen Termin nicht komplett gerüstet zu sein. Dazu Christina Böck: „Dass Rückversicherer sich nicht bereit fühlen, ist nachvollziehbar. Solvency II belegt die Passiva von Rückversicherungen mit sehr hohen Eigenkapitalanforderungen. So wird zum Beispiel geographische Diversifikation kaum als risikomindernd anerkannt.“

Risikomanagement und Reportingpflichten bereiten die größten Sorgen

Sorge bereiten den Versicherungsunternehmen vor allem die neuen Anforderungen an das Risikomanagement (Säule 2) sowie die Reportingpflichten (Säule 3). Im Bereich des Risikomanagements gaben 65 Prozent der befragten Unternehmen an, in ihren Vorbereitungen lediglich auf einem befriedigenden oder schlechten Stand zu sein. Hinsichtlich der Transparenzanforderungen und Reportingpflichten liegt dieser Wert sogar bei 93 Prozent. Versicherungsunternehmen und Pensionskassen wünschen sich neben einer zeitlichen Verschiebung von Solvency II vor allem auch eine Übergangsfrist für Altverträge (75 Prozent). Für Pensionskassen wird es eine gesonderte Regelung geben. Sie wird nach derzeitigem Stand die Solvency-II-Richtlinie wohl nicht 1:1 abdecken. Auch ist davon auszugehen, dass diese Richtlinie noch später eingeführt wird als Solvency II.

Regeln werden überwiegend als notwendig empfunden

Grundsätzlich stehen Versicherungsunternehmen und Pensionskassen den künftigen Regeln überwiegend positiv gegenüber. Über alle Assetklassen hinweg gaben durchschnittlich 56 Prozent der Unternehmen an, die Regelungen „sehr notwendig“ oder „notwendig“ zu finden. Je risikoreicher bzw. weniger transparent eine Assetklasse ist, desto höher der Zustimmungsgrad. So sehen 66 Prozent der betroffenen Unternehmen im Bereich von Aktien und 83 Prozent im Bereich der Alternative Investments (wie Private Equity und Hedgefonds) die Regelungen als sehr notwendig bzw. notwendig an.

Prozesse bislang unterschiedlich weit angepasst

Auf die Frage, welche Prozesse bislang angepasst wurden, geben die Unternehmen an, beim internen Risikomanagement sowie bei den Stresstests relativ gut vorangekommen zu sein. Anpassungsbedarf gebe es hingegen vor allem beim Reporting, den Transparenzanforderungen sowie der Anpassung der Asset Allocation. „Das Reporting verlangt extreme Anstrengungen. Da müssen die IT- und Datenmanagementsysteme umfassend angepasst werden, was sehr aufwendig ist“, so Christina Böck. „Dass die Unternehmen noch nicht so weit bei der Anpassung der Asset Allocation sind, sehe ich

eher in der Natur der Sache begründet: Hier muss weniger der Prozess, sondern die Allokation an sich umgestellt werden. Das kann auch näher am Einführungszeitpunkt geschehen.“

Fehlendes Personal ist eine der größten Herausforderungen

Auf die Frage, wo die betroffenen Unternehmen bei der Umsetzung der Solvency-II-Regelungen die größten Herausforderungen sehen, gaben die meisten fehlende personelle Ressourcen an. Es gebe zu wenig Spezialisten und Experten in diesem Bereich. Zudem sei die zeitliche Belastung für die bestehenden Mitarbeiter sehr hoch. Weiterhin besteht Sorge um die Qualität und Verfügbarkeit der benötigten Analysedaten sowie um die Integration in die bestehenden Systeme.

Größte Auswirkungen durch Solvency II auf die Senkung der Durationslücken

Die größte Auswirkung durch Solvency II auf die Asset Allocation sehen 72 Prozent der Versicherer in der Senkung der Durationslücken, also des Auseinanderklaffens der durchschnittlichen Laufzeiten von Kapitalanlagen und Verbindlichkeiten. Die Bewertungen durch die Pensionskassen fallen hier mit 33 Prozent deutlich geringer aus. Außerdem gehen 60 Prozent der Befragten davon aus, dass durch Solvency II das Portfolio mehr diversifiziert wird. Dazu Christina Böck: „Das Zinsrisiko zu tragen, indem man Durationslücken bestehen lässt, bringt an sich keine Rendite - daher lohnt es sich nicht, dieses nun mit Kapitalbedarf belegte Risiko weiter zu tragen. Die Aussage, dass die Diversifikation steigen wird, ist sehr erfreulich - der risikomindernde Effekt wird von Solvency II sehr wohl gesehen. Allerdings werden auch schlicht kapitalintensive Anlageklassen zurückgefahren werden.“

Unterstützung der Fondsgesellschaften insbesondere bei Säule 3

Auf die Frage, welche Erwartungen Versicherer und Pensionskassen an die Fondsgesellschaften und Banken haben, zeigt sich, dass die meiste Unterstützung im Bereich des Asset Managements (61 Prozent haben hier hohe/sehr hohe Erwartungen) und Asset Liability Managements (40 Prozent hohe/sehr hohe Erwartungen) gesehen wird. Allerdings haben 60 Prozent der befragten Unternehmen insgesamt nur durchschnittliche bis geringe Erwartungen an Fondsgesellschaften und Banken. Dazu Christina Böck: „Hier dürfte sich die Spreu vom Weizen trennen: Gut aufgestellte Kapitalanlagegesellschaften sollten sehr wohl in der Lage sein, Versicherungsunternehmen bei den Säulen 2 und 3 zu unterstützen.“

ENDE



MULTI ASSET CLIENT SOLUTIONS

■ ASSET LIABILITY MANAGEMENT

■ MULTI-ASSET INVESTMENTS

■ EXTERNAL MANAGERS

FIXED INCOME



EQUITIES



ALTERNATIVES



* AXA Funds of Hedge Funds is part of External Managers within Multi Asset Client Solutions

Pressekontakt

AXA IM

Daniela Hamann

+49 (0) 69 90025 15882

E-mail :

daniela.hamann@axa-im.com

Kestler Communications

Antje Kestler

+49 (0) 69 97947769

E-mail:

antje.kestler@kestler-communications.com

Hinweis an die Redaktion

AXA Investment Managers

AXA Investment Managers Paris SA (AXA IM) ist ein Multi-Experte in der Vermögensverwaltung und gehört zur AXA-Gruppe, einer der größten internationalen Versicherungsgruppen und bedeutendsten Vermögensmanager der Welt. AXA IM ist mit rund 542 Mrd. Euro (Stand: Juni 2012) verwaltetem Vermögen einer der größten in Europa ansässigen Asset Manager. Mit gut 2.400 Mitarbeitern ist AXA IM weltweit in 23 Ländern tätig.

Zur Studie

Die Studie untersucht mit Blick auf Solvency II die Bewertungen, Vorbereitungen und Erwartungen deutscher Versicherungen und Pensionskassen. Insgesamt beteiligten sich 50 Versicherungsunternehmen und 12 Pensionskassen an der Umfrage. Die Studie wurde im Auftrag von AXA Investment Managers durch SMF Schleus Marktforschung (Hannover) durchgeführt. SMF ist auf Marktstudien und Kundenanalysen im Rechtsberatungs-, Steuerberatungs- und Finanzmarkt spezialisiert. Die Studie wurde in der Zeit vom 22. August bis zum 14. September mittels computergestützter Telefoninterviews (CATI) durchgeführt.

Multi-Experte

Als Multi-Experte im Asset Management ist AXA IM in der Lage, Investmentlösungen in allen Assetklassen optimal gemäß der Kundenbedürfnisse zu kombinieren und damit einen signifikanten Mehrwert zu erzielen. Das Ziel von AXA IM ist es, in jedem Bereich Marktstandards zu setzen und eine führende Position einzunehmen. Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass Spezialisierung, Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit der Fondsmanager für eine nachhaltige Performance unerlässlich sind. Deshalb entwickelt das Unternehmen überall dort Expertenteams, wo es über klare Wettbewerbsvorteile verfügt.

Weitere Informationen zu AXA Investment Managers unter www.axa-im.de

Allgemeine Hinweise: Die hier von AXA Investment Managers Deutschland GmbH bereitgestellten Informationen stellen kein Angebot zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung von Fondsanteilen bzw. Finanzinstrumenten oder ein Angebot für Finanzdienstleistungen dar. Ein Kauf von Fondsanteilen erfolgt ausschließlich auf Basis der jeweils gültigen Verkaufsprospekte und den darin enthaltenen Informationen. Die Verkaufsprospekte, wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und Jahres- und Halbjahresberichte erhalten Sie kostenlos für Deutschland bei AXA Investment Managers Deutschland GmbH, Bleichstraße 2-4, 60313 Frankfurt/Main oder unseren Vertriebspartnern sowie unter www.axa-im.de bzw. für Österreich bei der jeweiligen Zahl- und Informationsstelle sowie unter www.axa-im.at. **Verwendung:** Dieses Dokument dient ausschließlich der Presseinformation. Wir weisen dringend darauf hin, dass diese Pressemitteilung nicht den Anforderungen der Richtlinie 2004/39/EG (MiFID) und der zu dieser ergangenen Richtlinien und Verordnungen sowie des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und der Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV) entspricht. Das Dokument ist damit für jegliche Form des Vertriebs, der Beratung oder der Finanzdienstleistung, insbesondere durch Wertpapierdienstleistungsunternehmen, nicht geeignet. **Haftungsausschluss:** Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Daten und Zahlen beruhen auf unserem Sach- und Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen wird nicht übernommen.