

Bernburg  
Dessau  
Köthen



**Hochschule Anhalt**  
Anhalt University of Applied Sciences

# Bachelor Thesis

Thema: Compliance-Anforderungen der Solvency II  
Richtlinie und ihre Auswirkungen auf die  
Versicherungsbranche

vorgelegt von: David Levenhagen

geboren am: 17.02.1988

Abgabe am: 06.09.2016

Studiengang: Wirtschaftsrecht (Bachelor)

Matrikelnummer: 4058692

1. Gutachter: Herr Prof. Dr. Carsten Sonnenberg
2. Gutachter: Frau LL.M. Karina Surrey

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	IV
Abkürzungsverzeichnis .....	V
A. Einleitung .....	1
I. Motivation und Ziel der Arbeit .....	1
II. Aufbau und Inhalt der Arbeit .....	2
B. Der Compliance-Begriff .....	3
I. Compliance aus rechtlicher Sicht .....	4
II. Compliance aus ethischer Sicht.....	5
III. Compliance in Versicherungsunternehmen.....	6
IV. Der (Chief) Compliance-Officer .....	10
C. Überblick über Solvency II .....	14
I. Die erste Säule – Quantitative Überwachung .....	16
1. Die Auswirkungen der Omnibus II-Richtlinie auf Solvency II.....	19
2. Die Auswirkungen des IFRS auf Solvency II .....	19
3. Die Auswirkungen des Lamfalussy-Verfahrens auf Solvency II .....	19
II. Die zweite Säule - Das Governance-System .....	20
1. Die unternehmenseigene Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (ORSA).....	22
2. Das Risikomanagement .....	24
3. Die Compliance-Funktion .....	26
4. Die interne Revision.....	27
5. Die versicherungsmathematische Funktion .....	28
6. Die Eignungsanforderungen an das Management .....	28
7. Das interne Kontrollsystem .....	29
8. Outsourcing .....	30
III. Die dritte Säule – Transparenz und Berichtspflichten.....	31
1. Berichterstattung an die Aufsicht.....	33
2. Berichterstattung an die Öffentlichkeit.....	34
D. Vergleich von Solvency II und Basel II.....	35
I. Das Risikoprofil bei Banken .....	36
1. Die Adressrisiken .....	37
2. Die operationellen Risiken.....	37

3. Die Marktrisiken .....	38
4. Die Liquiditätsrisiken .....	38
II. Das Risikoprofil bei Versicherungen .....	38
III. Zielsetzungen von Solvency II und Basel II/III.....	39
IV. Gemeinsamkeiten und Unterschiede der einzelnen Säulen.....	40
E. Auswirkungen von Solvency II auf die .....	42
F. Fazit und Ausblick. ....	43
Literaturverzeichnis.....	VI

# Abbildungsverzeichnis

<b>Abbildung 1:</b> Das Drei-Säulen-Modell der Compliance .....	4
<b>Abbildung 2:</b> Aufgaben eines Compliance-Officers .....	13
<b>Abbildung 3:</b> Drei Säulen Modell von Solvency II .....	16
<b>Abbildung 4:</b> Das Governance-System nach Solvency II .....	20
<b>Abbildung 5:</b> Schlüsselfunktionen der zweiten Säule .....	22
<b>Abbildung 6:</b> Der ORSA-Prozess und seine Dokumentationsanforderungen .....	24
<b>Abbildung 7:</b> Der Risikomanagementprozess in Unternehmen .....	26
<b>Abbildung 8:</b> Three Lines Of Defence .....	30
<b>Abbildung 9:</b> Der Outsourcing-Prozess .....	31
<b>Abbildung 10:</b> Berichterstattung unter Solvency II.....	33

# Abkürzungsverzeichnis

BaFin:	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
CEIOPS:	Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors
CMS:	Compliance-Management-System
CO:	Compliance-Officer
CCO:	Chief Compliance-Officer
CRR:	Capital Requirements Regulation
DVO:	Durchführungsverordnung
EOIPA:	European Insurance and Occupational Pension Authority
IFRS:	International Financial Reporting Standards
IKS:	Internes Kontrollsystem
MCR:	Minimum Capital Requirement
ORSA:	Own Risk and Solvency Assessment
QRT:	Quantitative Reporting Templates
SCR:	Solvency Capital Requirement
SFCR:	Solvency and Financial Condition Report
VAG:	Versicherungsaufsichtsgesetz

## **A. Einleitung**

Diese Einleitung soll dem Leser dazu dienen, sich einen Überblick über die Inhalte der folgenden Arbeit zu verschaffen. In der heutigen Zeit wird es zunehmend wichtiger, dass aufsichtsrechtliche Regelungen für Versicherungen geschaffen werden. Dabei gilt es vor allem auch zu fragen, welche Anforderungen sich dadurch für die Versicherungsunternehmen ergeben. Im Rahmen der Arbeit steht mit Solvency II eine Neuregelung im Vordergrund, die Anfang des Jahres in Kraft getreten ist und mit der vor allem Anforderungen im Bereich Compliance verbunden sind. Solvency, was sich vereinfacht mit Zahlungsfähigkeit übersetzen lässt, ist auch das erklärte Ziel dieses neuen Aufsichtsregimes. Wie dieses Ziel erreicht werden soll, wird in den folgenden Kapiteln ausgeführt.

Der Fokus der Arbeit liegt dabei hauptsächlich auf Einzelunternehmen und nicht auf Gruppen oder Rückversicherern.

## **I. Motivation und Ziel der Arbeit**

Durch die letzte Finanzkrise sind vor allem Banken ins Licht der breiten Öffentlichkeit gerückt. Einige von ihnen wurden liquidiert, andere mussten durch das Eingreifen der europäischen Staatengemeinschaft vor der Insolvenz gerettet werden. Dabei wird oft nicht beachtet, dass auch die Versicherungsbranche von der Finanzkrise und ihren Folgen betroffen ist. Bei durchschnittlich sechs Versicherungsverträgen mit einem Volumen von 2284 Euro, die jeder Deutsche jährlich zur eigenen Vorsorge ausgibt, ist der Handlungsbedarf zum Schutz der Kunden und vor Insolvenzen der Versicherer immens.<sup>1</sup>

Im Laufe der letzten fast 20 Jahre kam dem Thema Solvabilität von Versicherungsunternehmen und Banken eine immer größere Bedeutung zu. Die Finanzkrisen der Vergangenheit haben gezeigt, dass manche Versicherer stürmischen Zeiten auf dem Finanzmarkt nicht oder nicht angemessen entgegentreten können. So musste auch die Versicherungsbranche schwere Verluste und Insolvenzen hinnehmen.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Focus Money, Diese Policen können Sie sich sparen, 2015

<sup>2</sup> Vgl. Sarialtin, Eine Analyse zu den Auswirkungen von Basel III und Solvency II, S. 1

In der folgenden Arbeit werden die Inhalte und Auswirkungen von Solvency II als dem derzeit wichtigsten Regelwerk in der Versicherungsbranche und die sich daraus ergebenden Herausforderungen für die Unternehmen aufgezeigt.

Außerdem werden die Maßnahmen, welche die Unternehmen einzuleiten haben, erläutert und ein Zwischenfazit zu den mutmaßlichen Auswirkungen der Richtlinie, die Anfang dieses Jahres vollständig in Kraft getreten ist, gegeben.

Ziel dieser Arbeit ist es, die Frage zu beantworten, welchen Risiken die Versicherer ausgesetzt sind und welche Compliance-Anforderungen im Einzelnen für eine gelungene Umsetzung erforderlich sind. Die beteiligten Akteure an dem Projekt Solvency II, bestehend aus dem europäischen Gesetzgeber, verschiedenen Unternehmen und Verbänden, haben lange über die richtigen Ansätze diskutiert. Hinzu kam, dass das Geschäftsmodell der Versicherer durch die anhaltende Niedrigzinsphase vor neue Herausforderungen gestellt wurde und dadurch die Einführung erst von 2012 auf 2014 und abschließend auf 2016 verschoben werden musste.<sup>3</sup> Doch nach diesem langen Weg, der bereits 1997 begann und mit Verabschiedung der Solvency II-Rahmenrichtlinie im Jahr 2009 Fahrt aufnahm, wird die Neuregelung letztendlich zu gravierenden Veränderung bei den Versicherern führen.<sup>4</sup>

## **II. Aufbau und Inhalt der Arbeit**

Diese Arbeit beginnt mit einer grundlegenden Erklärung, worum es sich bei dem schwer zu fassenden Compliance-Begriff handelt, welche Inhalte sich dahinter verbergen und was Unternehmen in der Regel darunter verstehen. Darüber hinaus wird speziell auf die Compliance-Anforderungen in Versicherungsunternehmen eingegangen. Diese Informationen bilden die Basis, auf welcher die Arbeit aufsetzt. Dabei wird am Beispiel der Ergo-Versicherung aufgezeigt, welche Folgen es für Unternehmen haben kann, wenn die Compliance-Vorschriften missachtet werden. Darauf aufbauend werden die Wichtigkeit eines Compliance-Officers, sowie dessen Tätigkeit und die Maßnahmen, die Ergo ergriffen hat, um den Skandal aufzuarbeiten, erläutert. Anhand dieses Beispiels soll dargestellt werden, welche Risiken mit einer Nichteinhaltung der compliance-rechtlichen Vorgaben verbunden sind. Dadurch soll der Leser für die Brisanz des Themas sensibilisiert werden.

---

<sup>3</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II - Eine Einführung, S. V

<sup>4</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II - Eine Einführung, S. V

Im nächsten Abschnitt wird ein Überblick über das neue Aufsichtsregime Solvency II und seine Inhalte gegeben. Anschließend folgt ein kurzer Exkurs, bei dem die Richtlinien Solvency II für Versicherungen und Basel II/III für Banken miteinander verglichen werden. Dabei werden einerseits die verschiedenen Risikoprofile und andererseits die unterschiedlichen Zielsetzungen der beiden Aufsichtsregime betrachtet. Dadurch soll für den Leser deutlich werden, warum für den Finanzsektor zwei verschiedene aufsichtsrechtliche Vorgaben erforderlich sind.

Die Arbeit wird mit einem Ausblick abgeschlossen, ob die beschlossenen Regelungen ausreichen oder ob Maßnahmen erforderlich sein werden, die Richtlinie an bestimmten Stellen anzupassen. Diese Anpassung könnte durch eine Ausdehnung der Mindestanforderungen an das Compliance-Management geschehen, welche für Banken schon existiert und für Versicherungen folgen wird.

## **B. Der Compliance-Begriff**

Der Begriff Compliance ist, wie schon dem Namen nach zu erkennen ist, nicht aus dem Deutschen Recht entstanden. Das aus Amerika stammende Konzept hat in den letzten Jahren allerdings auch in Deutschland, vor allem durch Verstöße großer deutscher Unternehmen, immer stärker an Bedeutung gewonnen.<sup>5</sup> Der deutsche Corporate-Governance-Kodex hat den Begriff Compliance wie folgt definiert: *„Der Begriff Compliance steht für die Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen, regulatorischer Standards und Erfüllung weiterer, wesentlicher und in der Regel vom Unternehmen selbst gesetzter ethischer Standards und Anforderungen.“*<sup>6</sup> Der Corporate-Governance-Kodex ist ein Regelwerk, das die Regeln guter Unternehmensführung enthält. Börsennotierte Unternehmen sind zwar nicht gezwungen sich an die Vorgaben des Kodex zu halten, müssen sich jedoch nach dem Mechanismus *comply or explain*, also befolgen oder erklären, dazu äußern, inwieweit sie den Kodex einhalten. Die Verpflichtung der Unternehmen, sich zu der Einhaltung des Corporate Governance-Kodex zu äußern, ist in § 161 Aktiengesetz festgeschrieben.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Vgl. Gogarn, Compliance, S. 1

<sup>6</sup> Gogarn, Compliance, S. 3

<sup>7</sup> Vgl. Teichmann, Compliance – Rechtliche Grundlagen für Studium und Unternehmenspraxis, S. 166f



Compliance in Unternehmen lässt sich in drei Teile untergliedern. Wie in der folgenden Abbildung dargestellt, ist es das oberste Ziel, Verstöße zu vermeiden. Um dies zu erreichen, muss ein funktionierendes Compliance-Management-System (CMS) integriert werden. Für den Fall des Versagens sollte eine angemessene Reaktion vorgesehen sein.

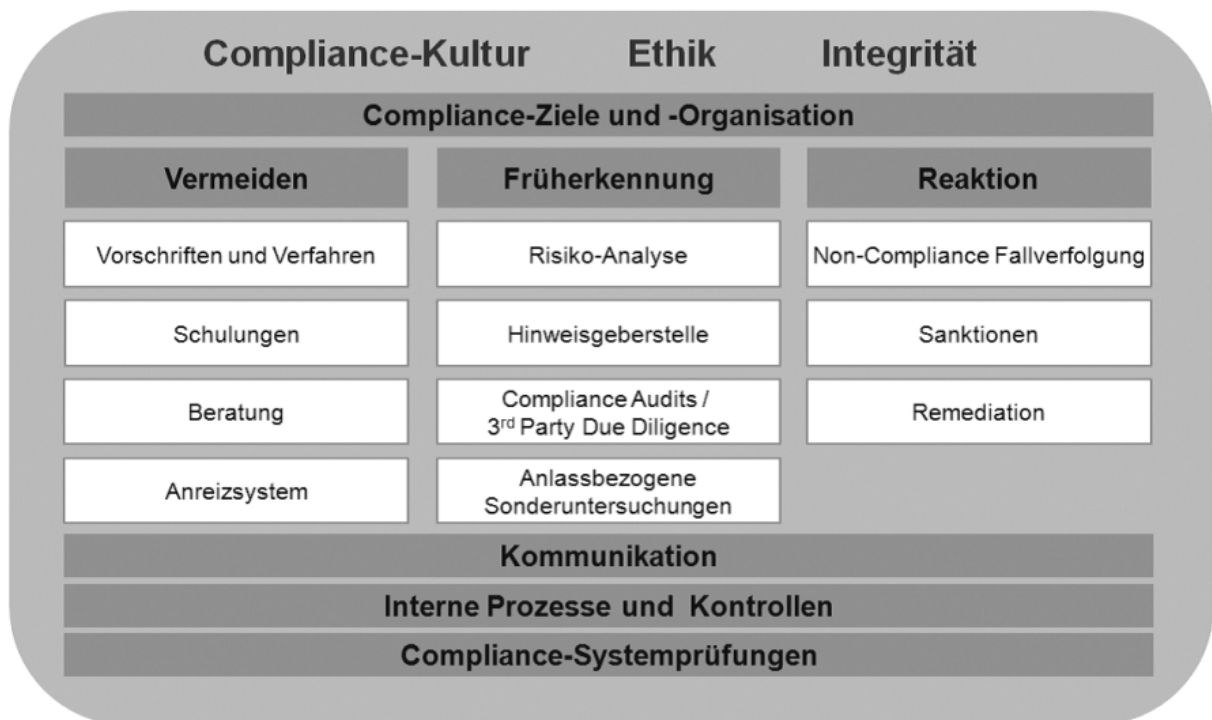


Abbildung 1: Das Drei-Säulen-Modell der Compliance (Quelle: Schwarzbartl & Pyrcek, Compliance-Management, S. 13)

## I. Compliance aus rechtlicher Sicht

Der Compliance-Begriff, aus der rechtlichen Perspektive betrachtet, sagt zunächst bloß aus, dass die Vorgaben der Rechtsordnung eingehalten werden, was im Rechtsverkehr jedoch ohnehin selbstverständlich sein sollte. Unternehmen verbinden mit Compliance allerdings eher die Haftungsvermeidung. So stellt beispielsweise das Kapitalmarktrecht einige Tatbestände auf, bei deren Erfüllung gravierende Strafzahlungen von Einzelpersonen im Unternehmen oder der ganzen Firma drohen.<sup>8</sup>

Die Einhaltung der Compliance-Vorgaben gestaltet sich jedoch oftmals als schwierig, da es unzählige gesetzliche Regelwerke gibt, die es einzuhalten gilt.

<sup>8</sup> Teichmann, Compliance – Rechtliche Grundlagen für Studium und Unternehmenspraxis, S. 1

Die einzelnen Gesetze und Vorgaben, nach denen sich die Unternehmen richten müssen, finden sich unter anderem in Gesetzen, Verordnungen und Gerichtsurteilen. Sobald neue Gesetze in Kraft treten oder Urteile des BGH einem Unternehmen oder einer ganzen Branche ein bestimmtes Vorgehen untersagen, müssen die neuen Regelungen im Unternehmen implementiert werden. Das bedeutet, selbst wenn ein Unternehmen sich in der Vergangenheit stets compliance-konform verhalten hat, ist es verpflichtet, die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben stets zu überwachen und neue Anforderungen so zeitig wie möglich in den einzelnen Geschäftsbereichen zu implementieren.<sup>9</sup>

## II. Compliance aus ethischer Sicht

Nicht weniger schwerwiegende Folgen kann es haben, wenn Unternehmen gegen ethische Normen verstoßen, selbst wenn sie sich diese selbst auferlegt haben. Das zeigt sich zum einen an fähigen Mitarbeitern, die lieber in einem Unternehmen tätig sind, welches ein positives Image hat<sup>10</sup> und zum anderen an Wettbewerbsvorteilen gegenüber der Konkurrenz, wenn diese nur ein unzureichendes Compliance-System vorweisen können.<sup>11</sup> Die selbst auferlegten ethischen Normen werden im sogenannten „Code of Conduct“ festgehalten und der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.<sup>12</sup> Die Verhaltenskodizes der Unternehmen sollen den eigenen Mitarbeitern auch eine gewisse Rechtssicherheit verschaffen, da dort die für Laien nicht immer leicht zu verstehenden gesetzlichen Regelungen und firmeninternen Handlungsanweisungen noch einmal verständlicher dargestellt werden. Dadurch soll den Mitarbeitern die Möglichkeit gegeben werden, sich in kritischen Situationen richtig zu verhalten.<sup>13</sup>

Die Praxis hat gezeigt, dass Unternehmen, die sich an ethische Normen halten, welche über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen, langfristig erfolgreicher sind. Das liegt hauptsächlich daran, dass Unternehmen, die aufgrund des Fehlverhaltens von Mitarbeitern Zeit und finanzielle Mittel für Schadensregulierungen aufbringen müssen, auf dem Markt Probleme haben. Unternehmen mit einer hohen Wertekultur

---

<sup>9</sup> Vgl. Bürkle, Compliance in Versicherungsunternehmen, S.3

<sup>10</sup> Vgl. Schach, Compliance in der Unternehmenskommunikation, S. 11

<sup>11</sup> Vgl. Schach, Compliance in der Unternehmenskommunikation, S. 1

<sup>12</sup> Vgl. Schach, Compliance in der Unternehmenskommunikation, S. 25

<sup>13</sup> Vgl. Teichmann, Compliance, S. 3

werden von Kapitalgebern, der Öffentlichkeit und vor allem den eigenen Mitarbeitern hingegen als verlässlicher Partner wahrgenommen.<sup>14</sup>

Der „Ruf“ ist für viele Unternehmen als Wirtschaftsfaktor sehr bedeutend, da sie zum Teil über 100 Jahre in den Aufbau einer Marke investiert haben. Würde der Ruf dieser Marke dauerhaft zerstört werden, könnte dies bedrohliche Folgen für das Unternehmen haben, welche im schlimmsten Fall zur Insolvenz führen.

### **III. Compliance in Versicherungsunternehmen**

Compliance, in den Anfängen nur punktuell im Finanzsektor und auch dort nur an Stellen an denen es besonders erforderlich war praktiziert, hat sich im Laufe der Zeit so weit entwickelt, dass sich der Begriff Corporate-Compliance etabliert hat. Dieser umfasst alle Maßnahmen, die erforderlich sind, um ein rechtmäßiges Verhalten von allen Organisationsmitgliedern in Hinblick auf Gesetzesvorschriften zu gewährleisten. Corporate-Compliance ist somit ein Teil des Corporate-Governance, worunter man die Grundsätze verantwortungsvoller Leitung und Überwachung des Unternehmens versteht.<sup>15</sup>

In der Finanzbranche, vor allem in Versicherungsunternehmen, ist es eine besondere Herausforderung, ein funktionierendes Compliance-Management aufzubauen. Die Besonderheit bei einer Versicherung ist, dass die Kunden die Dienstleistung nicht greifen können. Es wird ein oftmals abstraktes Risiko versichert. Die Hauptaufgabe der Versicherer besteht also darin, das Produkt möglichst ausführlich und verständlich zu beschreiben und den Kunden über seine Rechte und Pflichten aufzuklären. Daraus folgt, dass der Kunde seiner Versicherung vertrauen muss und ein Imageschaden unter allen Umständen vermieden werden sollte. Kommt es doch zu einem Compliance-Verstoß, sind eine lückenlose Aufklärung sowie ein hohes Maß an Großzügigkeit wichtig, sollte der Kunde direkt betroffen sein. Besonders bei Versicherungen hat die Reputation eine ausgeprägte Bedeutung für den Unternehmenserfolg.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Vgl. Teichmann, Compliance, S. 3f

<sup>15</sup> Vgl. Grützner/Jakob, Compliance von A-Z, S. 65

<sup>16</sup> Vgl. Bürkle, Compliance in Versicherungsunternehmen, S. 4

Die Besonderheit liegt darin, dass im Gegensatz zu den meisten anderen Dienstleistungen jeder Kunde hier einen hohen Vertrauensvorschuss eingehen muss. Der Versicherte muss daher davon ausgehen, dass das Versicherungsunternehmen bei dem er jeden Monat seine Beiträge bezahlt, vertrags-, rechts- und gesetzeskonform handelt. Im Normalfall bekommt der Versicherte nur das Versprechen im Schadensfall von der Versicherung eine vorher festgelegte Leistung zu erhalten. Diese kann jedoch für die Versicherten existenzsichernd sein. Zwischen Vertragsabschluss und Leistung können zudem mehrere Jahrzehnte liegen und im optimalen Fall ist das Versicherungsunternehmen dann noch weitere Jahrzehnte zur monatlichen Zahlung einer bestimmten Leistung in der Lage.<sup>17</sup> Die Wichtigkeit einer guten Reputation und eines vorbildlichen Verhaltens gegenüber jedem einzelnen Kunden zeigte sich auch im Rahmen verschiedener Marketingstudien. Diesen zufolge äußert sich ein Kunde, der zufrieden mit einer Dienstleistung ist, höchstens fünfmal dazu im Bekanntenkreis. Die Quote der Kunden, die sich im Bekanntenkreis über das Unternehmen beschweren, ist hingegen dreimal so hoch.<sup>18</sup>

Um ein ordnungsgemäßes Vertragsmanagement praktizieren zu können, welches der Rechtskonformität Rechnung trägt, besteht der rechtliche Rahmen für Versicherungen aus drei Stufen. Das sind einmal spezielle rechtliche Vorgaben, die nur für die Versicherungsbranche geschaffen wurden, in der zweiten Stufe allgemeine rechtliche Vorgaben, welche für die Versicherungsunternehmen modifiziert wurden und in der dritten Stufe Selbstregulierungsvorgaben, die sich die Versicherungsbranche selbst gibt.<sup>19</sup> Diese drei Stufen sind auch erforderlich um die verschiedenen Risikotypen wie Kredit-, Mark- und Liquiditätsrisiken kontrollieren zu können. Dazu kommen weitere Risikofaktoren, wie die Ignoranz von Mitarbeitern und der Geschäftsleitung oder die Einführung einer neuen IT-Infrastruktur.<sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> Vgl. Bürkle, Compliance in Versicherungsunternehmen, S. 5

<sup>18</sup> Vgl. Müller, Compliance Management, 2007 S. 44

<sup>19</sup> Vgl. Bürkle, Compliance in Versicherungsunternehmen, S. 5

<sup>20</sup> Vgl. Müller, Compliance Management, S. 33f

## **Verstoß gegen Compliance-Vorschriften am Beispiel der Ergo**

Der größte Skandal in der Geschichte einer deutschen Versicherung ist zweifelsfrei der von der Ergo-Versicherung.

Ausgang war eine Reise nach Budapest im Juni 2007 für ausgewählte Vertriebsmitarbeiter, die für die Hamburg Mannheimer Versicherung, einer Tochter der Ergo, gearbeitet haben. Vorher groß als „Party Total“ beschrieben und hinterher vom Mitarbeitermagazin der Hamburg Mannheimer in höchsten Tönen gelobt, sollte diese Veranstaltung den Anstoß für die Veröffentlichung zahlreicher Verfehlungen geben, wovon die Budapestreise mit Abstand die Größte war.<sup>21</sup>

Nachdem 2011 an die Öffentlichkeit gelangte, dass bei einer Veranstaltung in der Gallert-Therme in Budapest eine ausschweifende Party mit Prostituierten stattfand, die nach jeder Dienstleistung auf ihrem Unterarm abgestempelt wurden, gab es einen medialen Aufschrei undenkbaren Ausmaßes. Die Hamburg Mannheimer und dadurch auch die Ergo waren verpflichtet, um das Schlimmste abzuwenden, eine lückenlose Aufklärung durch interne Untersuchungen und extern in Auftrag gegebenen Kontrollen zu veranlassen. Im Zuge dieser Untersuchungen kam es noch zur Aufklärung weiterer Verstöße, wie einer Wettbewerbsreise nach New York. Diese waren zwar nicht so schwerwiegend, fanden jedoch im gleichen Stil statt. Alle fragwürdigen Reisen wurden eingereicht und anschließend bezahlt. Da es wahrscheinlich kaum einen Ergo-Kunden gab, der nicht zumindest vom Skandal bei der Ergo-Versicherung gehört hatte, fiel auch die Konsequenz für das Unternehmen entsprechend gravierend aus. Kein anderer deutscher Lebensversicherer hat im Jahr 2011 so viele Kunden eingebüßt. Insgesamt hatte die Ergo 2011 170.940 Verträge weniger im Bestand als im Vorjahr. Auch in den Geschäftszahlen von 2012 sah es nicht besser aus, die Versicherung verlor in allen Marktsegmenten Marktanteile, daran konnte auch die 90 Millionen Euro teure Werbekampagne „Versichern heißt verstehen“ nichts ändern.<sup>22</sup> Erst jetzt, fünf Jahre nach dem Bekanntwerden des Skandals, wurde das Verfahren abgeschlossen. Der Prozess gegen die letzten zwei Beschuldigten wurde gegen die Zahlung einer Geldbuße eingestellt.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> Vgl. Demirkan & Iwersen, Chronik des Ergo Skandals, 2016

<sup>22</sup> Vgl. ebenda

<sup>23</sup> Vgl. Taubner, Budapest – Verfahren gegen Geldbuße eingestellt, 2016

## **Maßnahmen der Ergo nach Compliance-Verstößen**

Die Hamburg Mannheimer gibt es inzwischen nicht mehr. Die Budapest-Affäre und Falschberatungen, sowie aggressives Verhalten bei der Vermittlung betrieblicher Altersvorsorge, führten unter anderem dazu, dass die Ergo über eine Trennung der langjährigen Vertriebstochter nachdachte. Aufgrund einer Summe von 10.000 Vertriebsmitarbeitern, die einen Gesamtumsatz von 12% beisteuerten, entschied man sich aber letztendlich dazu, die Vertriebstochter in Ergo Pro umzubenennen und die Vorwürfe lückenlos aufzuklären. Die Umbenennung sollte symbolisieren, dass die Ergo zu ihrer Vertriebstochter steht und dass diese sich klar an das Leitbild der Ergo Versicherungsgruppe zu halten hat.<sup>24</sup>

Auch intern hat die Ergo viel getan, um mit der Vergangenheit abzuschließen. Anfang 2012, direkt nach Bekanntwerden des Skandals, holte sich die Ergo mit Stefanie Held Verstärkung für die zukünftige Einhaltung von Gesetzen und Standards. Sie vergleicht ihre Aufgabe als Chief Compliance Officer (CCO) mit der eines Schiedsrichters. Am besten unbemerkt, stört nicht den Spielfluss, ist bei einem Verstoß aber zur Stelle und sanktioniert, falls erforderlich.<sup>25</sup>

Die Ergo hat in den Jahren nach dem Skandal ein umfangreiches Compliance-System aufgebaut, welches die Analyse von Risiken, Regelwerken und Richtlinien für die Mitarbeiter und den selbstständigen Vertrieb, Schulung und Beratung sowie die Identifikation von Verstößen beinhaltet. Die Risikoanalyse wird jährlich und ad hoc bei Bedarf durchgeführt. Ziel ist es festzustellen, ob Handlungsbedarf über die vorhandenen Maßnahmen hinaus besteht. Regelwerke gibt es als Verhaltenskodex für Mitarbeiter und als Verhaltenskodex für den selbstständigen Außendienst. Für alle Mitarbeiter sind Präsenzveranstaltungen und ein Onlinetraining verpflichtend, dies gilt auch für die Vorstände der Ergo-Versicherungsgruppe. Diese Maßnahmen sollen das Bewusstsein der Mitarbeiter und somit die Compliance-Kultur im Unternehmen stärken. Sollte es doch einmal zu Verstößen kommen wird geprüft, ob Prozesse im Unternehmen verändert werden müssen, um eine zukünftige Vermeidung zu gewährleisten. Bei schwerwiegenden Verstößen ist das Compliance- und Reputationskomi-

---

<sup>24</sup> Vgl. Wendig, Versichern heißt vergessen, 2012

<sup>25</sup> Vgl. Held, Interview mit dem Chief Compliance Officer bei ERGO, 2012

tee der Ergo verantwortlich. Das Komitee hat die Möglichkeit den Verstoß in den Vorstand einzubringen.<sup>26</sup>

Alle Mitarbeiter haben außerdem die Möglichkeit, Verstöße jederzeit zu melden. Entweder anonym bei der Compliance-Abteilung oder bei einem externen Ombudsmann<sup>27</sup>

Auf der Internetpräsenz der Ergo lassen sich die umfangreichen Ergebnisse der Untersuchungen finden. Dort geht die Versicherung nicht nur soweit, alle Verfehlungen zu benennen und kurz Stellung zu beziehen, sondern stellt auch alle Rechnungen, die für die Budapestreise entstanden sind, zur Verfügung. Auch die Verfehlungen im Versicherungsgeschäft wurden von der Ergo in der gleichen Weise aufgearbeitet.

Abschließend lässt sich sagen, dass die geschilderten Verfehlungen der Ergo viele Millionen gekostet haben und wohl nie ganz in Vergessenheit geraten werden. Hier zeigt sich deutlich die oben beschriebene Wichtigkeit einer guten Reputation.

#### **IV. Der (Chief) Compliance-Officer**

Im Gesetz findet sich die Verpflichtung für Wertpapierdienstleistungsunternehmen eine Compliance-Funktion einzurichten und einen Compliance-Officer (CO) zu bestellen. Die Compliance-Pflicht ergibt sich für Institute aus § 25a Absatz 1 KWG. Hier wird die Compliance-Funktion direkt benannt und mit der Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen beschrieben. Verstärkt wird die Pflicht zu Einrichtung einer Compliance-Funktion noch durch § 33 Wertpapierhandelsgesetz, wo die Vorgabe festgehalten wurde eine wirksame und dauerhafte Compliance-Funktion einzurichten.<sup>28</sup> Doch auch Unternehmen, bei denen keine gesetzliche Verpflichtung besteht, entscheiden sich immer häufiger für diese Sicherheitsmaßnahme. Die Aufgaben eines COs sind zahlreich und aufgrund der individuellen Gegebenheiten der Unternehmen sehr verschieden. Einen besonderen Einfluss auf die Stellung des COs im Unternehmen und seine Aufgaben hat die Compliance-Historie des Unternehmens. Wenn es zu groben Compliance-Verstößen in der Vergangenheit kam, ist der Compliance-Beauftragte normalerweise direkt unter dem Management angesiedelt. Abgesehen von speziellen

---

<sup>26</sup> Vgl. Ergo Group, Das Compliance-System bei Ergo, 2016

<sup>27</sup> Vgl. ebenda

<sup>28</sup> Vgl. Scharf, Compliance in Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten, S. 17

branchenspezifischen Vorgaben gibt es für den CO kein gesetzlich normiertes Aufgabenprofil.<sup>29</sup>

Auch wenn es kein Standardmodell für die Aufgabenbereiche des COs gibt, ist eine Aufteilung seiner Aufgaben in drei Bereiche sinnvoll und gängig. Dabei handelt es sich im ersten Bereich um die Erstellung von Compliance-Zielen und einer Risikoanalyse. Die Ergebnisse daraus müssen dann dem Vorstand vorgestellt werden. Dieser entscheidet auf der Grundlage von Verhältnismäßigkeit und Angemessenheit über die Einführung.<sup>30</sup>

Sind die Maßnahmen beschlossen, die ins Unternehmen integriert werden sollen, erstellt der CO in der Regel ein Compliance-Programm. Dieses beinhaltet mindestens eine jährliche Schulung für alle Mitarbeiter und die Geschäftsleitung mit einer Übermittlung der Regeln und Änderungen zum Vorjahr, an die sich die Angestellten halten müssen, um compliance-konform zu arbeiten. Des Weiteren erfasst er im Zuge der Erarbeitung eines Compliance-Programmes den Code of Conduct auf Konzernebene. Neben diesen Aufgaben muss er Kommunikationsmaßnahmen entwickeln, wie das Verfassen eines Compliance-Internetauftritts und dem Vorstand bei allen compliance-relevanten Grundsatzfragen zur Seite stehen.<sup>31</sup>

Sind alle Maßnahmen eingeführt, ist es die tägliche Aufgabe des COs das implementierte CMS zu überwachen und zu verbessern. Dazu gehört die Einführung eines Whistleblower-Systems, damit Mitarbeiter sich über verschiedene Wege öffentlich oder anonym bei Verdachtsfällen an den CO wenden können. Um die Aufgabe der Überwachung und Verbesserung allumfänglich erfüllen zu können braucht der CO ein Einsichts- sowie Auskunftsrecht für alle compliance-relevanten Prozesse. Sollte es dennoch zu Fehlverhalten und somit einem Verstoß gegen die Compliance-Vorschriften kommen, ist er für die Untersuchung des Fehlverhaltens und gegebenenfalls einer Empfehlung über arbeitsrechtliche Schritte an die Personalabteilung verantwortlich. Sollte der Verstoß behördliche Verfahren auslösen, vertritt der CO zusammen mit dem Leiter der Rechtsabteilung die Unternehmensposition nach Maßgabe der Gesellschaftsinteressen.<sup>32</sup>

---

<sup>29</sup> Vgl. Bürkle & Hauschka (Hrsg.), Der Compliance Officer, S. 72

<sup>30</sup> Vgl. Bürkle & Hauschka (Hrsg.), Der Compliance Officer, S. 50f.

<sup>31</sup> Vgl. ebenda

<sup>32</sup> Vgl. Bürkle & Hauschka (Hrsg.), Der Compliance Officer, S. 51



Während es vielen Unternehmen freigestellt ist einen Compliance-Officer zu benennen und ein Compliance-Management-System zu integrieren, haben Wertpapierdienstleistungsunternehmen und Versicherungen, wie bereits erwähnt, diese Wahlmöglichkeit nicht.

Sie werden vom Gesetz fast wörtlich dazu aufgefordert, einen CO zu benennen und diesen mit der Implementierung einer Compliance-Funktion zu betrauen. Die Compliance-Abteilung muss gleichrangig neben Vertrieb und Rechtsabteilung stehen und in alle Prozesse, dazu sollte auch die Entwicklung neuer Produkte zählen, eingebunden werden. Auch wenn es in der Praxis gelegentlich anders gehandhabt wird, darf es bei Wertpapierdienstleistungsunternehmen und nur einen Compliance-Officer geben. Sonst kann in Fällen, in denen schnell gehandelt werden muss, eine Aufteilung der Befugnisse zu nicht hinnehmbaren Verzögerungen führen.<sup>33</sup>

Auch Unternehmen die nicht zu den Wertpapierdienstleistungsunternehmen gehören, oder bei denen sich die Compliance-Pflicht nicht aus dem Aktiengesetz ergibt, sind gut beraten sich dennoch an den Vorgaben die für solche Unternehmen geschaffen wurden zu orientieren. Denn auch wenn ein Verstoß bei kleineren Unternehmen die Volkswirtschaft nicht so hart trifft, wie es bei einem internationalen Konzern der Fall wäre, sind die Folgen für den einzelnen Unternehmer und seine Mitarbeiter, sowie Kunden gravierend.

Die folgende Abbildung zeigt die Aufgaben eines Compliance-Officers und die Wichtigkeit der Compliance-Funktion. Zum besseren Verständnis folgt im Anschluss noch eine Beschreibung des zu sehenden Inhalts.

---

<sup>33</sup> Vgl. Krimphove und Kruse (Hrsg.), MaComp, S. 157

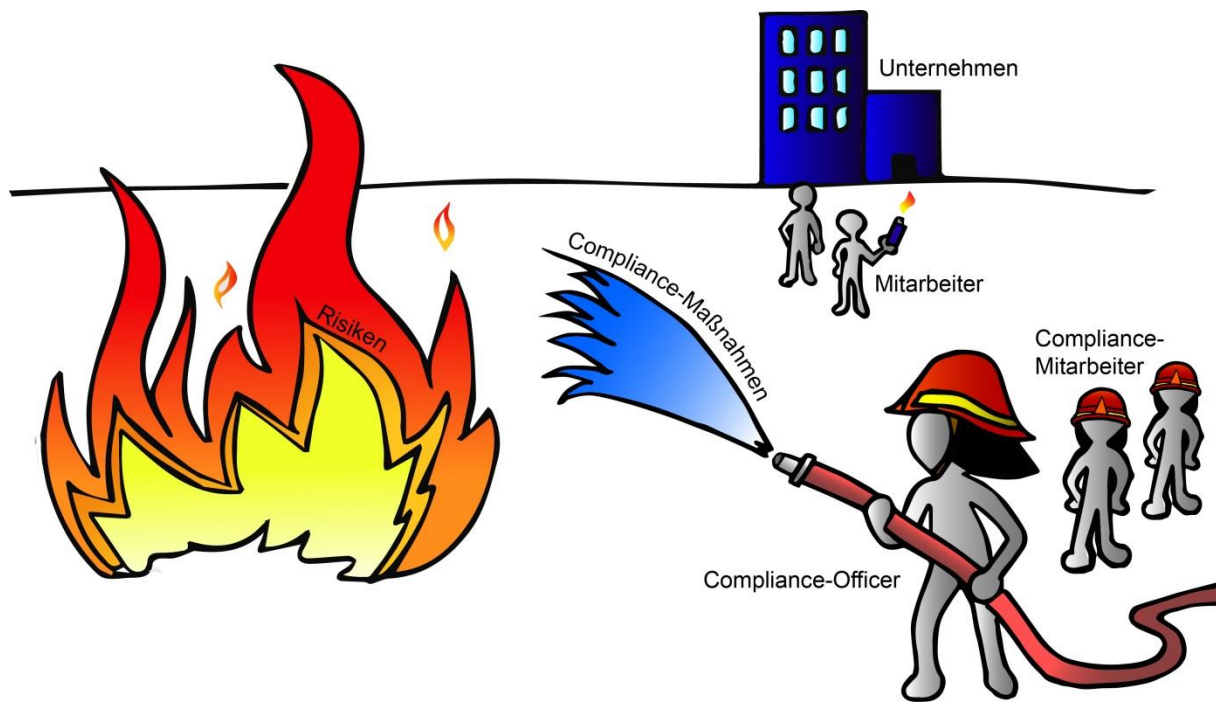


Abbildung 2: Aufgaben eines Compliance-Officers (Quelle: Eigene Darstellung)

Den (Chief) Compliance-Officer kann man sich als Feuerwehrmann vorstellen. Er steht im ständigen Kampf mit den Flammen, welche aus den Risiken bestehen, denen ein Unternehmen ausgesetzt ist. Das Wasser, welches vorn aus dem Feuerwehrschauch kommt, symbolisiert die Compliance-Maßnahmen, die der CO und seine Mitarbeiter getroffen haben. Reichen die Maßnahmen, die implementiert wurden, nicht aus, dann ist der Strahl der aus dem Schlauch kommt nicht stark genug, um die Flammen auf Dauer vom Unternehmen fernzuhalten und ein Übergreifen wird wahrscheinlicher. Ist ein Unternehmen überreguliert, dann ist der Strahl zu dick. Das wäre zwar Wasser- und somit Ressourcenverschwendung, ist aber sicherer als zu wenig Wasser. Wenn sich die gesetzlichen Regelungen oder die Wertevorstellungen der Kunden ändern, aber die bisher implementierten Compliance-Maßnahmen nicht angepasst werden, steigen die Risiken und das Feuer wächst, der Wasserstrahl bleibt aber unverändert.

Verstöße von Mitarbeitern lassen sich in dieser Metapher ebenfalls abbilden. Hier bietet sich der Vergleich an, dass Mitarbeiter mit Schlüsselfunktionen regelmäßig vor dem Unternehmen mit einem Feuerzeug spielen und gar nicht damit rechnen, dass von ihnen Gefahr ausgeht. Ist der CO aber durch die Risiken von außen schon zu stark beansprucht, kann es passieren, dass er die Gefahren, die aus der Firma selbst kommen, gar nicht wahrnimmt und erst wenn es brennt erfährt, dass ein Mitarbeiter

versehentlich oder bewusst einen Brand verursacht hat. In diesem Fall kommt dem Compliance-Officer und seinen Mitarbeitern dann die Aufgabe der Schadensbegrenzung zu.

## **C. Überblick über Solvency II**

Das neue Aufsichtsregime Solvency II, welches am 01. Januar 2016 in Kraft getreten ist, bietet einige Neuerungen zu ihrem Vorgänger Solvency I. Im Jahr 2002 verabschiedet, war sie der erste Schritt weg von der Zeit als die Versicherungsaufsicht nur daraus bestand, neue Produkte und Tarife zu genehmigen. Die Risikolage der Versicherungsunternehmen sollte bevorzugt aus den Jahresabschlussdaten gemessen werden. Die daraus errechnete Mindestausstattung an Solvabilitätskapital musste eingehalten werden, ansonsten erfolgten Sanktionen, welche die Finanzverhältnisse wiederherstellen sollten.<sup>34</sup>

Die Regelungen waren jedoch zu allgemein formuliert und es ist zudem nicht sinnvoll, die Sicherstellung der Solvabilität anhand von Jahresabschlussdaten aus der Vergangenheit zu prüfen. Die Finanzkrise hat dann noch einmal gezeigt, dass die alte Richtlinie Solvency I, auch durch die Implementierung neuer Produkte, nicht mehr zeitgemäß gewesen ist und es sinnvoll war, sich mit einer Neuauflage von Solvency I zu befassen.<sup>35</sup>

Das Projekt Solvency II wurde aber schon vor der Finanzkrise angestoßen, welche dann aber noch einmal die Notwendigkeit einer neuen Richtlinie unterstrichen hat. Ausschlag, sich das Projekt Solvency II vorzunehmen, gaben die nicht marktnahe Betrachtung der Risiken und Verbindlichkeiten, sowie die prämiensbasierten Solvenzermittlungsmethoden, welche das tatsächliche Risiko nur unzureichend abbildeten. Die größte Veränderung liegt darin, dass in der neuen Richtlinie ein ökonomisches und risikobasiertes Aufsichtsregime implementiert wurde. Das bisher geltende System hat sich hingegen bei der Kapitalausstattung der Versicherungen wesentlich

---

<sup>34</sup> Vgl. Wettstein, Solvency II – Versicherungswirtschaft im Wandel, S. 39 ff

<sup>35</sup> ebenda

am Geschäftsvolumen orientiert und dadurch eine Vielzahl von Risiken unberücksichtigt gelassen.<sup>36</sup>

Solvency II soll ein für den europäischen Versicherungsmarkt weitgehend einheitlich und harmonisiertes Aufsichtsmodell bilden. Dafür wurden die bisher geltenden europäischen Versicherungsrichtlinien formell aufgehoben und die Inhalte zu einem großen Teil in die neue Richtlinie übernommen. Die Mitgliedsstaaten wurden daraufhin verpflichtet, das aufsichtsrechtliche Gesamtkonzept in nationales Recht umzusetzen.<sup>37</sup> Ein weiteres Argument, das bei der Debatte um die Einführung von Solvency II zum Tragen kam, bezog sich auf den Gestaltungsspielraum bei der Umsetzung der Versicherungsrichtlinie. In der Vergangenheit führte diese Tatsache zu Aufsichtskonvergenzen.<sup>38</sup>

Das sind allerdings nicht die einzigen Änderungen, durch die die neue Richtlinie auffällt. Beispiele aus der Vergangenheit zeigen, dass die Schieflage eines Versicherers nicht immer nur auf einer ungenügenden Kapitalausstattung beruht, sondern auch aus einer mangelnden Unternehmensführung resultieren kann. Daher sind in der neuen Richtlinie neben Kapitalanforderungen auch qualitative Vorgaben bezüglich der Unternehmensorganisation festgelegt. Diese Pflicht gilt sowohl für einzelne Versicherer als auch für Versicherungsgruppen.<sup>39</sup>

In der folgenden Abbildung wird der konzeptionelle Aufbau der Rahmenrichtlinie Solvency II dargestellt. Sie besteht, ähnlich wie ihr Pendant Basel II/III, die den Aufsichtsrahmen für Banken darstellt, aus drei Säulen.

1. Quantitative Anforderungen an die Eigenmittelausstattung
2. Qualitative Anforderungen an das Governance-System
3. Berichtspflichten an Öffentlichkeit und Aufsicht<sup>40</sup>

---

<sup>36</sup> Vgl. Heukamp, Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II, S. 1

<sup>37</sup> Vgl. Heukamp, Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II, S. 2

<sup>38</sup> Vgl. FMA – Österreichische Finanzmarktaufsicht, Solvency II Handbuch, S. 7

<sup>39</sup> Vgl. Marcelli, Das Governance-System in der Versicherungsgruppe nach Solvency II, S. 1f

<sup>40</sup> Vgl. Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 8

Säule 1	Säule 2	Säule 3
<b>Quantitative Anforderungen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktkonforme Bewertung der Aktiva und Passiva</li> <li>• Berechnung der Solvency Capital Requirements (SCR)</li> <li>• Minimum Capital Requirement (MCR)</li> <li>• Berechnung von versicherungsspezifischen Stresstests</li> </ul>	<b>Qualitative Anforderungen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Risikostrategien</li> <li>• Organisationsstruktur</li> <li>• Internes Steuerungs- und Kontrollsystem</li> <li>• Revision</li> <li>• Aufsichtliche Überprüfungsverfahren – Supervisory Review Process (SRP)</li> <li>• Own Risk and Solvency Assessment (ORSA)</li> </ul>	<b>Berichtspflichten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gegenüber Öffentlichkeit und Aufsicht</li> <li>• Transparenz</li> <li>• Unternehmensstrategie, Risikomanagement und Modell</li> <li>• Solvency and Financial Condition Report (SFCR) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ jährlich</li> <li>▪ quantitativ + qualitativ</li> </ul> </li> <li>• Reporting für Aufsichtsbehörde <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ QRTs</li> <li>▪ Frequenz?</li> </ul> </li> </ul>
<b>Ziele: konsequent risikoorientierte Systeme, Verbesserung der Risikomanagementprozesse, Harmonisierung</b>		

Abbildung 3: Drei Säulen Modell von Solvency II (Quelle: Neubert, Solvency II: Mehr Konkurrenz ist gefragt, 2014)

Im folgenden Kapitel werden die einzelnen Säulen von Solvency II genau beschrieben und deren Besonderheiten herausgearbeitet. Zudem wird dem Leser aufgezeigt, welche Bestandteile der Richtlinie besonders relevant für die Versicherer sein dürften.

## I. Die erste Säule – Quantitative Überwachung

Die erste Säule in der Rahmenrichtlinie Solvency II dient hauptsächlich dem Schutz der Kunden. Die Versicherer und auch die Rückversicherer sind dazu verpflichtet, Rückstellungsposten zu bilden. Diese müssen hoch genug sein, um die dauerhafte Erfüllbarkeit der Verpflichtungen zu gewährleisten. Nach Artikel 76 Abs. 2 der Rahmenrichtlinie müssen die versicherungsrechtlichen Rückstellungen mit dem gegenwärtigen Marktpreis bilanziert werden. Die Bewertung erfolgt also unternehmensunabhängig. Nach Artikel 77 Abs. 2 der Rahmenrichtlinie sollte der Wert der Rückstellung aus dem Best Estimate, also dem besten Schätzwert und einer Risikomarge bestehen.<sup>41</sup>

Der Best Estimate ist der Erwartungswert aller zu erwartenden Zahlungsströme. Das können unter anderem Versicherungsprämien sein, Ausschüttungen an Kunden oder andere Zu- oder Abgänge von Kapital. Da die Prognose in die Zukunft von Zahlungsströmen immer mit Risiken verbunden ist, müssen die Wahrscheinlichkeitsannahmen möglichst realistisch getroffen werden. Zu einer realistischen Betrachtung müssen

<sup>41</sup> Vgl. FMA – Österreichische Finanzmarktaufsicht, Solvency II Handbuch, 2012 S. 23

verschieden Faktoren berücksichtigt werden, wie die Annahmen von Schadenshöhe und Häufigkeit, Wechselkurs und Inflationsraten oder auch das Verhalten der Versicherten. Durch Abzinsung einer risikolosen Anlage muss der Zeitwert des Geldes abgebildet werden. Die risikofreien Zinskurven, welche zur Berechnung heran gezogen werden, stellt die EIOPA mindestens einmal pro Quartal.<sup>42</sup> Bei der EIOPA handelt es sich um die 2011 neu entstandene europäische Behörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (European Insurance and Occupational Pension Authority).<sup>43</sup>

Die Buchwert-Bilanz der Unternehmen spiegelt also nicht die Realität wieder und muss daher von den Unternehmen in die Solvenzbilanz nach Solvency II abgewandelt werden. Dort ist dann nicht der Buchwert, sondern der Marktwert der Vermögenswerte zugrunde gelegt. Auf der Passiva-Seite findet sich das ökonomische Eigenkapital, die Risikomarge und der Best Estimate sowie die Rückstellungen und Verbindlichkeiten nach Marktwert.<sup>44</sup> Auf der Aktiva-Seite werden zur Bewertung des Marktwertes in der Regel die IFRS (International Financial Reporting Standards)-Vorschriften heran gezogen, es sei denn Solvency II verlangt explizit ein gesondertes Vorgehen. Die Passivpositionen werden unter dem Aspekt bewertet, dass der Wert bilanziert wird, den sachverständige, vertragswillige und unabhängige Personen bereit wären zu bezahlen.<sup>45</sup>

Diese Solvabilitätsübersicht bietet dann die Grundlage für die weiteren Schritte. In Solvency II sind zwei Solvabilitätsschwellen eingebaut. Sie gelten als Solvenzkontrollniveau und Kernelement von Solvency II um eine angemessene Kapitalausstattung der Versicherungsunternehmen sicherzustellen.<sup>46</sup> Es handelt sich einmal um die Solvenzkapitalanforderung SCR (Solvency Capital Requirement), sowie um die Mindestkapitalanforderung MCR (Minimum Capital Requirement). Der SCR ist eine regulatorische Kapitalanforderung im Sinne eines Zielkapitals, die MCR hingegen ein regulatorischer Schwellenwert. Wird dieser unterschritten ist die Weiterführung der

---

<sup>42</sup> Vgl. Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 37

<sup>43</sup> Vgl. Keune, Rechtliche Grundlagen und Grenzen der EIOPA

<sup>44</sup> Vgl. Bennemann, Oehlenberg & Stahl, Handbuch Solvency II, 2011 S. 7

<sup>45</sup> Vgl. Kraft (Hrsg.), Solvency II - Eine Einführung, 2015 S. 36

<sup>46</sup> Vgl. Heukamp, Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II, 2016 S. 33

Geschäftstätigkeit nicht möglich, ohne unangemessene Risiken für die Versicherungsnehmer in Kauf zu nehmen.<sup>47</sup>

Auch in Solvency I gab es schon Solvabilitätsschwellen. Durch den neuen risikobasierten und unternehmensindividuellen Ansatz gibt es nun allerdings eine ausdifferenzierte Formel zur Berechnung des SCR, welche die konkreten Risiken der Unternehmen abmisst. Solvency II bietet aber auch die Möglichkeit eigene Modelle zu entwickeln, um die eigenen Risiken angemessen zu bewerten. Daraus könnten dann für die Unternehmen gegebenenfalls geringere Eigenmittelanforderungen entstehen. Der SCR soll also eine angemessene Kapitalausstattung der Versicherungsunternehmen sicherstellen. Die SCR ist so ausgestaltet, dass der Versicherer mit dem Kapital, welches er vorhalten muss, auch auf unerwartete Verluste im Folgejahr reagieren kann. Nur Schockereignisse sollten im schlimmsten Fall zur Insolvenz eines Versicherungsunternehmens führen können.<sup>48</sup>

Die MCR ist ein kleiner Teil des SCR und gilt als absolute Untergrenze. Eine Unterschreitung birgt ein Risiko, welches nicht mehr verantwortet werden kann und nach dem VAG (Versicherungsaufsichtsgesetz), welches im Übrigen auch den SCR regelt, mit gravierenden Folgen verbunden ist. Die Solvency II-Richtlinie bestimmt, dass der MCR auf klare und einfache Weise zu berechnen ist. Beinhalten muss er die verbuchten Prämien, das Risikokapital, versicherungstechnische Rückstellungen, latente Steuern und Verwaltungsaufgaben.<sup>49</sup> Artikel 101 Abs. 4 der Rahmenrichtlinie Solvency II sagt aus, dass das versicherungstechnische Risiko, das Markt und Kreditrisiko, sowie das operationelle Risiko abgedeckt sein müssen. Im operationellen Risiko sind nach Art. 101 Abs.4 auch Rechtsrisiken enthalten. Diese Risiken spielen also bei der Bewertung des SCR eine entscheidende Rolle. Über diesen Weg lässt sich auch der Bogen zum Compliance-Management spannen, denn desto besser das Compliance-Management, desto geringer die Rechtsrisiken.<sup>50</sup>

---

<sup>47</sup> Vgl. Hübel, Aufsichtsrechtliche Eigenmittelanforderungen an Kompositversicherungsunternehmen unter Solvency II nach dem Standardmodell, S. 62

<sup>48</sup> Vgl. Heukamp, Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II, S. 33f

<sup>49</sup> Vgl. Heukamp, Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II, S. 44f

<sup>50</sup> Vgl. Europäisches Parlament, 2009

## **1. Die Auswirkungen der Omnibus II-Richtlinie auf Solvency II**

Die Omnibus II-Richtlinie wurde geschaffen, um verschiedene Regelungen auf einmal zu ändern und stellt somit eine Änderungsrichtlinie zu Solvency II dar.

Durch die Änderungsrichtlinie Omnibus II sollten zum einen die Kompetenzen der EIOPA abgebildet werden und zum anderen die Ausgestaltungsermächtigungen an den Vertrag von Lissabon angepasst werden.<sup>51</sup> Die Omnibus II-Richtlinie verfolgt fünf Ziele: 1. die Verbesserung der Funktionsweise des Binnenmarktes durch hohe und wirksame Regulierung und Aufsicht, 2. den Schutz der Versicherungsnehmer und Unternehmen, 3. die Sicherung von Effizienz, Funktionsweise und Integrität von Finanzmärkten, 4. die Erhaltung der Stabilität des Finanzsystems und 5. die Verstärkung der Koordinierung zwischen Aufsichtsbehörden.<sup>52</sup> Die Änderungen waren also so bedeutsam und gravierend, dass die Einführung von Solvency II auch aus diesem Grund noch einmal auf den endgültigen Termin am 01.01.2016 verschoben werden musste.

## **2. Die Auswirkungen des IFRS auf Solvency II**

IFRS bezeichnet einen Rechnungslegungsstandard, der laut Solvency II bei der Erstellung der Solvabilitätsbilanz anzuwenden ist. Vorgesehen ist eine Fair Value-Hierarchie. Zur Bewertung wird wie oben beschrieben, der Betrag heran gezogen, den willige und verständige Vertragspartner zu zahlen bereit sind. Die risikohaften Vermögensaktiva müssen dann mit Solvenzkapital gedeckt werden.<sup>53</sup> Die Entscheidung, sich auf den Rechnungslegungsstandard des IFRS festzulegen, erfolgte hauptsächlich, um den Aufwand einer mehrdimensionalen Rechnungslegung zu begrenzen.<sup>54</sup>

## **3. Die Auswirkungen des Lamfalussy-Verfahrens auf Solvency II**

Das Lamfalussy-Verfahren war als maßgebliches Verfahren zur Ausgestaltung von Solvency II vorgesehen. Es wurde entwickelt, um den EU-Gesetzgebungsprozess zu beschleunigen. Die langwierigen Regularien sollten durch einen Vier-Stufen-Plan vereinfacht und damit beschleunigt werden. In der ersten Ebene wurde Solvency II

---

<sup>51</sup> Vgl. Kraft (Hrsg.), Solvency II - Eine Einführung, S. 12f

<sup>52</sup> Vgl. Kraft (Hrsg.), Solvency II - Eine Einführung, S. 4

<sup>53</sup> Vgl. Sarialtin, Eine Analyse zu den Auswirkungen von Basel III und Solvency II, S. 27

<sup>54</sup> Vgl. Hübel, Aufsichtsrechtliche Eigenmittelanforderungen an Kompositversicherungsunternehmen unter Solvency II nach dem Standardmodell, S. 65



von den Europäischen Institutionen geschaffen und durch Omnibus II angepasst. In der zweiten Ebene fand die Konkretisierung statt. Dort wurde die rechtsverbindliche Ausgestaltung der Prinzipien vorgenommen. In der dritten Ebene wurden die Durchführungsstandards und EIOPA-Leitlinien festgelegt, die für eine harmonisierte Versicherungsaufsicht erforderlich sind. In der vierten Ebene ist dann die Umsetzung in den Mitgliedsstaaten geregelt.<sup>55</sup>

Das Lamfalussy-Verfahren hat also den Rahmen für die Erstellung der Solvency II-Richtlinie vorgegeben<sup>56</sup>

## II. Die zweite Säule - Das Governance-System

Die Abbildung vier soll einen ersten Eindruck über die Inhalte eines ausbalancierten Governance-Systems vermitteln. Hier lässt sich gut erkennen, wie die maßgeblichen Prozesse miteinander in Verbindung stehen.

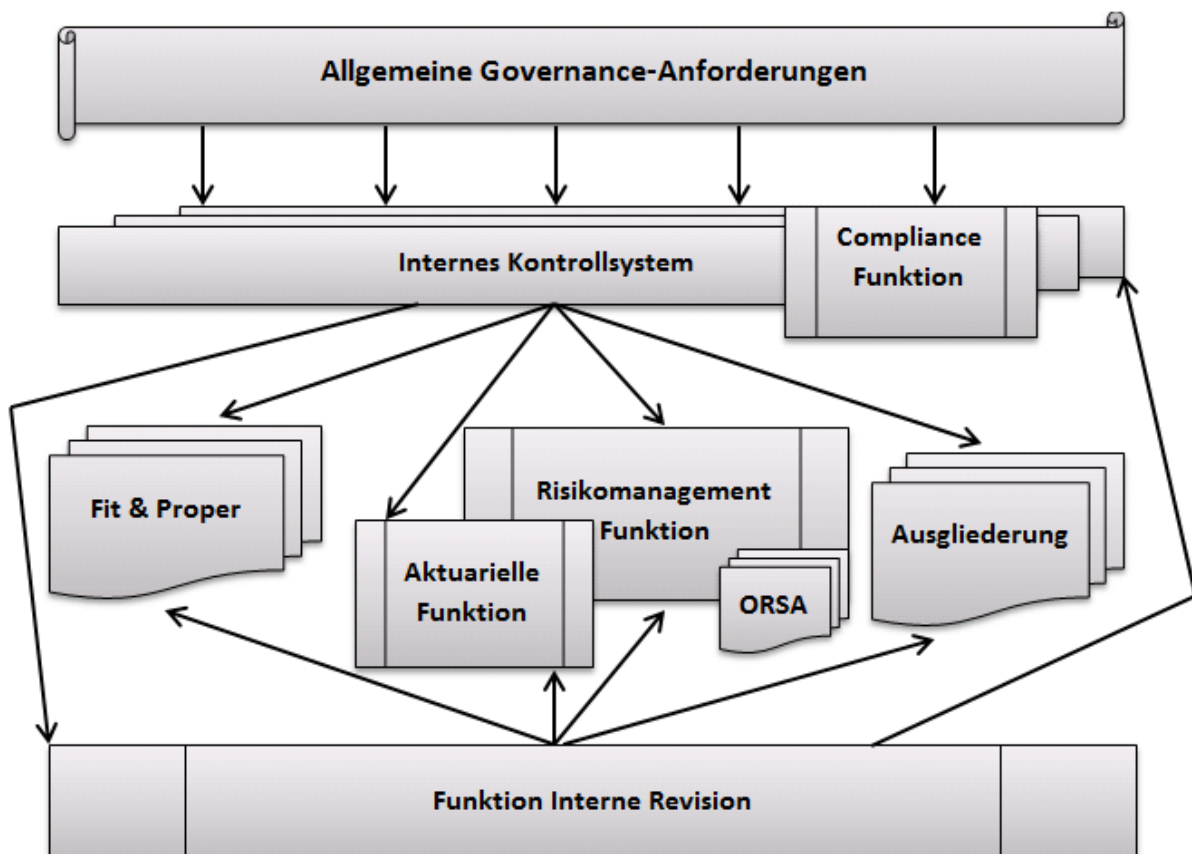


Abbildung 4: Das Governance-System nach Solvency II (Quelle: Vgl. FMA, Solvency II Handbuch, S.58)

<sup>55</sup> Vgl. Kraft (Hrsg.), Solvency II - Eine Einführung, S. 7

<sup>56</sup> Vgl. Hübel, Aufsichtsrechtliche Eigenmittelanforderungen an Kompositversicherungsunternehmen unter Solvency II nach dem Standardmodell, S. 58

Die Säule zwei der Rahmenrichtlinie ist in zwei Teile geteilt. Zunächst wäre der erste Abschnitt zu nennen, der in den Artikeln 27-39 festgeschrieben ist und die allgemeinen Grundsätze der Versicherungsaufsicht regelt. Dort geht es neben dem Ziel der Aufsicht, und zwar dem Schutz der Versicherten in den ersten Artikeln, um die Grundsätze der Aufsicht und den allgemeinen Anwendungsbereich. Sie beziehen sich also zum einen auf einen risikobasierten Ansatz, sowie dem Wahren der Verhältnismäßigkeit (auch im Hinblick auf kleinere Versicherer) und zum anderen auf die Verantwortung der Herkunftsmitgliedstaaten für die Aufsicht. Die folgenden Artikel befassen sich dann unter anderem noch mit der Transparenz und Verantwortlichkeit, sowie allgemeinen Aufsichtsbefugnissen und die für Aufsichtszwecke beizubringenden Informationen. Besondere Erwähnung sollte noch Artikel 38 finden, denn dieser regelt die Beaufsichtigung outgesourcter Funktionen.<sup>57</sup>

Der zweite Abschnitt, dargelegt in den Artikeln 40-50 der Rahmenrichtlinie, regelt die Mindestanforderungen an das Governance-System eines Unternehmens. Neben den quantitativen Anforderungen aus Säule I sollen in der zweiten Säule qualitative Anforderungen an die Unternehmen gestellt werden, denn eine Schiefelage eines Versicherers oder Rückversicherers muss nicht mit schlechter Kapitalausstattung zusammen hängen, sondern ist, wie Beispiele aus der Vergangenheit zeigen, oft auch ein Problem von fehlerhaftem Management. In den Governance-Anforderungen, die nach Solvency II an Versicherungsunternehmen gestellt werden, sollten eine Risikomanagementfunktion, eine Compliance-Funktion, eine interne Revision und eine versicherungsmathematische Funktion als Schlüsselfunktionen enthalten sein.<sup>58</sup>

Die vier Schlüsselfunktionen werden in Abbildung fünf noch einmal dargestellt. Dieser lassen sich die Inhalte der vier Funktionen entnehmen, wobei gekennzeichnet wird, ob es sich um eine Prüfungs- oder Überwachungsfunktion handelt.

---

<sup>57</sup> Vgl. Europäisches Parlament, Amtsblatt der europäischen Union, 2009

<sup>58</sup> Vgl. Böhmer, Das Gebot der angemessenen Trennung von Zuständigkeiten und Funktionen im Governance-System von Versicherungsunternehmen, 2015 S. 12f

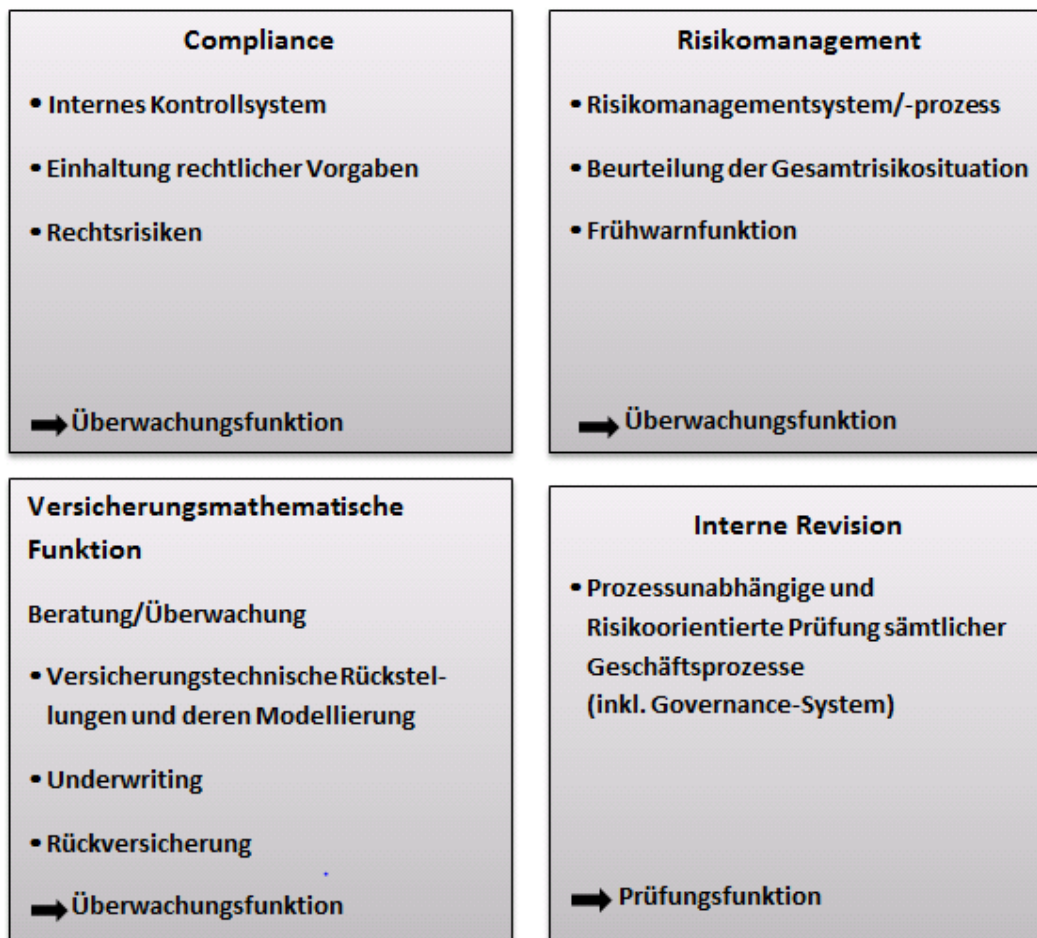


Abbildung 5: Schlüsselfunktionen der zweiten Säule (Quelle: Vgl. Gründl & Kraft, Solvency II – Eine Einführung, S. 81)

Sie sind in der Regel zusammen mit den Eignungsanforderungen an das Management, einem internen Kontrollsystem und den Regeln für ein Outsourcing in ein funktionierendes Governance-System eingebettet. Im Folgenden werden die einzelnen Punkte näher beschrieben. Zuvor wird aber noch auf die ORSA eingegangen, welche ein prägendes Element von Solvency II darstellt.<sup>59</sup>

## 1. Die unternehmenseigene Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (ORSA)

ORSA, im Original Own Risk and Solvency Assessment, ergibt sich aus Artikel 45 der Rahmenrichtlinie und ist somit einer der Bausteine des Governance-Systems von Versicherungsunternehmen. Nach Artikel 45 verpflichtet ORSA, eine Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung durchzuführen. Diese beinhaltet z.B. die Prüfung des Gesamtsolvabilitätsbedarfs unter Berücksichtigung des eigenen Risikoprofils und den Risikotoleranzschwellen, bzw. der Geschäftsstrategie. Außerdem ist eine regelmä-

<sup>59</sup> Gründl & Kraft (Hrsg), Solvency II – Eine Einführung, S. 81

ßige Durchführung des ORSA zu gewährleisten. Bei einer gravierenden Änderung des Risikoprofils sogar ad hoc. Die Aufsicht ist in festgelegten Abständen über die Ergebnisse der ORSA zu informieren.<sup>60</sup> Jeder durchgeführte ORSA- Prozess muss dokumentiert werden und sowohl intern als auch der Aufsicht zur Verfügung gestellt werden. Inhaltlich sollten die wichtigsten Grundlagen, Erkenntnisse und Folgerungen zusammengefasst werden. Sollte der ORSA-Prozess nicht oder nicht nach den Vorgaben, die sich aus der ORSA-Leitlinie ergeben, durchgeführt werden, hat das Unternehmen Sanktionen durch die Aufsicht zu befürchten. Die Aufsicht hat außerdem die Möglichkeit, Anpassung zu verlangen, wenn der Bericht die aufsichtsrechtlichen Zwecke nicht ausreichend erfüllt.<sup>61</sup>

CEIOPS äußert sich in einem allgemeinen Ansatz über ORSA wie folgt: „*Das Unternehmen sollte seine eigenen ORSA-Prozesse mit geeigneten und angemessenen Techniken entwickeln, die auf die Organisationsstruktur und das Risikomanagementsystem zugeschnitten sind und Wesensart, Umfang und Komplexität der mit der Geschäftstätigkeit einhergehenden Risiken berücksichtigen.*“<sup>62</sup> ORSA ist in die Risikomanagement-Funktion eingebettet und soll dazu beitragen, dass das Unternehmen sich intensiv mit seinen aktuellen und zukünftigen Risiken auseinandersetzt und kontinuierlich sein Risikoprofil bestimmt.<sup>63</sup>

Nachfolgendes Bild soll noch einmal den ORSA-Prozess darstellen und seine Dokumentationsanforderungen aufzeigen.

---

<sup>60</sup> Vgl. DIIR, Prüfung des Own Risk and Solvency Assessments (ORSA), S. 15ff.

<sup>61</sup> Vgl. DIIR, Prüfung des Own Risk and Solvency Assessments (ORSA), S. 70

<sup>62</sup> EOIPA - EUROPEAN INSURANCE AND OCCUPATIONAL PENSIONS AUTHORITY, 2016

<sup>63</sup> Vgl. FMA – Österreichische Finanzmarktaufsicht, Solvency II Handbuch, S. 58

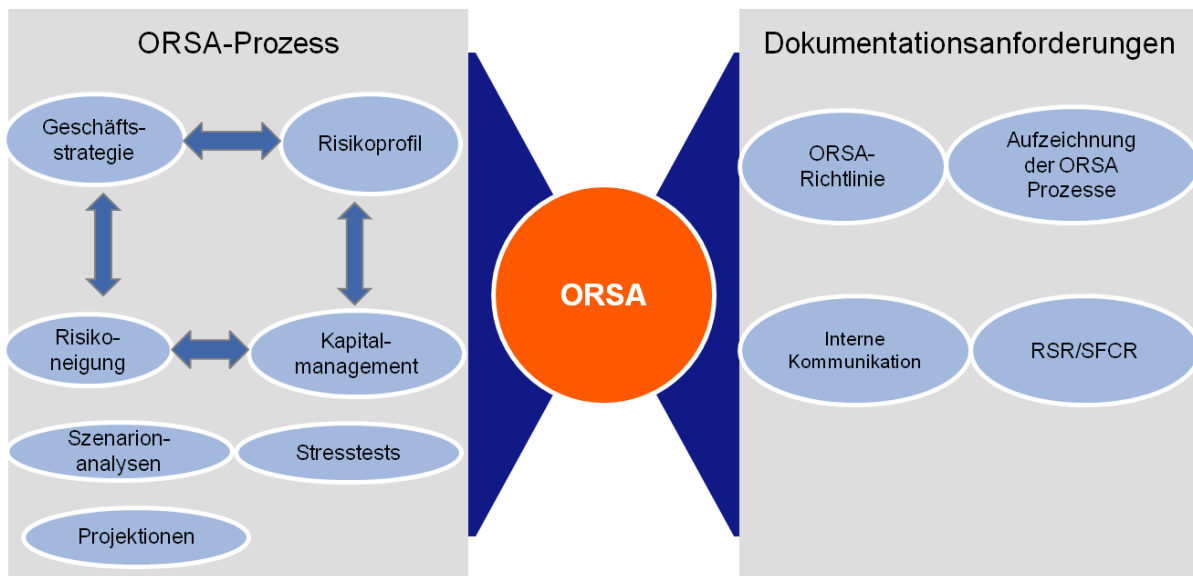


Abbildung 6: Der ORSA-Prozess und seine Dokumentationsanforderungen (Quelle: <http://www.solvency-ii-kompakt.de>)

## 2. Das Risikomanagement

Eine der vier Kernanforderungen, die durch Solvency II an Versicherungsunternehmen gestellt werden, ist die Einrichtung einer Risikomanagementfunktion. Dafür sind in erster Linie die Risiken zu berücksichtigen, die auch zur Ermittlung des Solvenzkapitals herangezogen wurden, aber auch solche, die nicht vollständig in die SCR Berechnung integriert sind. Nach Artikel 44 Abs. (2) Unterabschnitt 2 der Rahmenrichtlinie muss das Risikomanagement mindestens folgende Bereiche umfassen:

- Risikoübernahme und Rückstellungsbildung
- Aktiv-Passiv Management
- Anlagen, insbesondere Derivate und ähnliche Verpflichtungen
- Liquiditäts- und Konzentrationsrisikomanagement
- Risikomanagement operationeller Risiken
- Rückversicherung und andere Risikominderungstechniken<sup>64</sup>

Für den Aufbau eines soliden Risikomanagements muss das Unternehmen einen Risikomanagementprozess und ein adäquates Meldewesen aufbauen. Die Verantwortung dafür obliegt nach den Leitlinien der EOIPA der Unternehmensleitung. Ziel

<sup>64</sup> Vgl. Europäisches Parlament, Amtsblatt der europäischen Union, 2009

eines Risikomanagements ist es, wie bei allen anderen Maßnahmen die Solvency II fordert auch, den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten und somit dafür zu sorgen, dass die Verpflichtungen gegenüber den Versicherungsnehmern dauerhaft erfüllt werden können. Der für diesen Zweck einzurichtende Risikomanagementprozess umfasst fünf Schritte, die regelmäßig zu wiederholen sind.<sup>65</sup>

In der ersten Phase werden die Risiken, denen das Unternehmen ausgesetzt ist, identifiziert. Eine bereits vorhandene Risikokultur erleichtert das Identifizieren und frühzeitige Erkennen der Risiken. Bei der Identifikation sollte das komplette Unternehmen mit einbezogen werden. Es gibt verschiedene Instrumente zur Risikoidentifikation, wie zum Beispiel strukturierte Interviews, Fragebögen und entsprechende IT-Tools.<sup>66</sup>

Im Anschluss müssen die erkannten Risiken in der zweiten Phase analysiert und bewertet werden. Abgesehen von der Bewertung in Standard- oder internen Modellen besteht außerdem die Möglichkeit, bestimmte Risiken über Expertenschätzungen abzubilden, da sich nicht bei allen Risiken die Standardmodelle anbieten. Inhalt der Bewertungen ist die Ermittlung von Ursache-Wirkungszusammenhängen und bildet die Grundlage einer soliden Risikosteuerung.<sup>67</sup>

In der dritten Phase, der Steuerung, geht es nach Abschluss der Risikoanalyse um sinnvolle Steuerungsmaßnahmen. Diese könnten ihre Umsetzung entweder im Tagesgeschäft mit festgelegten Risikolimits finden, oder in Projekten umgesetzt werden, wenn sehr komplexe Steuerungsmaßnahmen erforderlich sind.<sup>68</sup>

Die vierte Phase, die Überwachung, prüft die Wirksamkeit der Risikosteuerung und ist dabei von den Risikoverantwortlichen, welche für jeden Bereich festgelegt werden, zu überwachen. Es ist darauf zu achten, dass nicht nur das eigene Risiko im Blick behalten wird, sondern auch im Hinblick auf den Sinn der Risikomanagementfunktion das Risiko in seiner Gesamtheit.<sup>69</sup>

In der letzten Phase muss der Unternehmensleitung Bericht erstattet werden. Dieser Bericht muss die Risikosituation des Unternehmens umfassend abbilden und sowohl

---

<sup>65</sup> Vgl. Gündl & Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 78f.

<sup>66</sup> ebenda

<sup>67</sup> ebenda

<sup>68</sup> ebenda

<sup>69</sup> ebenda

die Ergebnisse der Risikomodelle, als auch die Ergebnisse der nicht modellierten Risiken enthalten.<sup>70</sup>

Da das Risikomanagement in Solvency II mehrfach Erwähnung findet und von den Unternehmen äußerst ernst genommen wird, visualisiert das folgende Bild noch einmal den idealen Ablauf beim Risikomanagement.



Abbildung 7: Der Risikomanagementprozess in Unternehmen (Quelle: Gründl & Kraft, Solvency II - Eine Einführung, S. 78)

### 3. Die Compliance-Funktion

Aufgrund der gemeinsamen Risikoperspektive bestehen zum Teil enge Verbindungen zwischen Risikomanagement und Compliance-Funktion. Das Ziel von Compliance ist es aber, die Einhaltung aufsichtsrechtlicher Vorgaben zu gewährleisten. Somit ist das Risikomanagement nach § 64a des Versicherungsaufsichtsgesetzes ein Teil der aufsichtsrechtlichen Compliance.<sup>71</sup> Nach Solvency II ist es für alle Versicherungsunternehmen zwingend erforderlich, eine Compliance-Abteilung oder zumindest einen Compliance-Officer in die Geschäftsorganisation zu integrieren. Diese Pflicht wurde in § 29 VAG in nationales Recht umgesetzt. Die Kernaufgaben der Compliance-Funktion setzen sich aus einer Überwachungsfunktion, einer Beratungsfunktion, einer Beurteilung von Rechtsänderungsrisiken und einer Evaluation des Compliance-Risikos zusammen. Neben der reinen Überwachung steht die Compliance-Funktion auch dem Vorstand in Bezug auf die Einhaltung der oben beschriebenen Normen beiseite.<sup>72</sup>

<sup>70</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 78f.

<sup>71</sup> Vgl. Bürkle, Compliance in Versicherungsunternehmen, S. 57

<sup>72</sup> Vgl. Heukamp, Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II, S. 89ff.

Ein nicht weniger wichtiger Bestandteil als die zuvor genannten ist es, zudem das Bewusstsein der Mitarbeiter für das Vorhandensein und die Wichtigkeit einer Compliance-Funktion zu sensibilisieren. Denn das größte Risiko für eine schlechte Reputation ist das Fehlverhalten der eigenen Mitarbeiter. Mitarbeiterschulungen und die Erstellung eines Code of Conduct sind also sinnvolle Bestandteile einer Compliance-Funktion.<sup>73</sup>

Der Code of Conduct oder auch Verhaltenskodex fasst die Regelungen und Verhaltensanforderungen, welche an die Mitarbeiter gestellt und nach außen kommuniziert werden sollen, zusammen. Außerdem stellt er sie übersichtlich und allgemein verständlich dar. Die Inhalte des Code of Conduct sind durch unterschiedliche Risikoprofile nicht bei allen Unternehmen gleich, beinhalten aber in der Regel Kriterien wie Datenschutz, Bestechlichkeit und den Ausschluss von Interessenskonflikten. Die Unternehmen sind zudem aufgefordert, ihre Organisations- und Überwachungspflichten sorgfältig zu dokumentieren. Das geschieht auch in eigenem Interesse, da somit der Beweis von pflichtgemäßem Verhalten erbracht werden kann, sollte es aufgrund von Compliance-Verstößen zu zivilrechtlichen Haftungsprozessen oder einem behördlichen Ermittlungsverfahren kommen.<sup>74</sup>

#### **4. Die interne Revision**

Nach Solvency II und ebenfalls im VAG unter § 30 in nationales Recht umgesetzt, ist jedes Unternehmen seit Anfang 2016 verpflichtet, eine interne Revision vorzuhalten. Ihre Zuständigkeit bezieht sich auf das Prüfen und Beurteilen der Arbeitsweise, der Wirksamkeit und der Effizienz des vorhandenen Governance-Systems, sowie des internen Kontrollsystems, auf das im späteren Verlauf der Arbeit noch eingegangen wird. Ziel ist es, die Leistungsfähigkeit und Wirksamkeit der vorhandenen Maßnahmen zu beurteilen und gegebenenfalls zu verbessern. Um abändernde Einflüsse auszuschließen, erfolgt die Übermittlung der gewonnenen Erkenntnisse direkt an den Vorstand. Da sich die interne Revision auf das komplette Governance-System bezieht, schließt sich zur Vermeidung von Interessenskonflikten eine Verflechtung mit anderen Governance-Funktionen an.<sup>75</sup> Es ist allerdings dennoch möglich, dass die Aufgaben der internen Revision, wenn man das Proportionalitätsprinzip beachtet,

---

<sup>73</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 81

<sup>74</sup> Vgl. Lehner, Compliance Aktuell, RN 32

<sup>75</sup> Vgl. Marcelli, Das Governance-System in der Versicherungsgruppe nach Solvency II, S. 46f.



auch von Personen wahrgenommen werden, die darüber hinaus noch andere Schlüsselpositionen innehaben. Voraussetzung dafür ist, dass es nicht zu Interessenkonflikten kommen kann und eine Trennung der Funktionen im Unternehmen Kosten verursachen würde, die gemessen an den gesamten Verwaltungskosten nicht mehr verhältnismäßig sind.<sup>76</sup>

## **5. Die versicherungsmathematische Funktion**

Die versicherungsmathematische Funktion wurde geschaffen um die versicherungs- und finanzmathematischen Standards in allen Geschäftsbereichen der Versicherung angemessen zu berücksichtigen. Für besondere Versicherungsbereiche, zum Beispiel der Lebensversicherung, ist zudem ein Aktuar zu bestellen.<sup>77</sup>

Dieser nimmt die Position eines Unternehmensbeauftragten ein und überwacht die Berechnung der Prämien und Deckungsrückstellungen. Die versicherungsmathematische Funktion überwacht im gesamten Unternehmen, auch da wo kein Aktuar erforderlich ist, die korrekte Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen. Zur Überwachungsfunktion gibt es auch hier eine beratende Funktion, zum Beispiel hinsichtlich der Rückversicherungsvereinbarungen.<sup>78</sup>

## **6. Die Eignungsanforderungen an das Management**

Auch an die Eignung der Personen, die im Unternehmen Schlüsselfunktionen innehaben, stellt Solvency II in Artikel 42 besondere Bedingungen. Die wichtigste Unterscheidung ist die zwischen fachlicher Qualifikation und persönlicher Zuverlässigkeit.

Bei der fachlichen Qualifikation muss das Unternehmen sicherstellen, dass die Qualifikation in dem entsprechenden Tätigkeitsfeld, sowie Kenntnisse und Erfahrungen in ausreichendem Maße vorhanden sind. Diese drei Voraussetzungen sollen ein solides und vorsichtiges Management gewährleisten.<sup>79</sup> Die persönliche Zuverlässigkeit lässt sich deutlich schwerer beurteilen. Im Rahmen der persönlichen und fachlichen Eignung wird gerne vom „Fit-and-Propor-Test“ gesprochen. Darin beschäftigt sich der Bereich Fit mit den Kriterien der fachlichen Eignung und der Bereich Propor mit der

---

<sup>76</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 82

<sup>77</sup> Vgl. Heukamp, Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II, S. 103f.

<sup>78</sup> Vgl. ebenda

<sup>79</sup> Vgl. Europäisches Parlament, Amtsblatt der europäischen Union, 2009

persönlichen Eignung. Da sich aus Artikel 42 der Richtlinie nicht ergibt, was unter zuverlässig und integer genau zu verstehen ist, wurden Kriterien entwickelt, welche die Redlichkeit und Solidität der Personen abprüfen sollen. Verschiedene Anhaltspunkte, welche auf den Charakter und das Verhalten im Beruf schließen lassen, führen dann zusammen mit Nachweisen wie Führungszeugnissen, Finanzauskünften oder Arbeitszeugnissen zu einem aussagekräftigen Bild. Die Eignung muss zudem permanent vorhanden sein.<sup>80</sup>

Dies führt zu einer Fortbildungspflicht aller Beteiligten.<sup>81</sup> Sobald neue Mitarbeiter Schlüsselfunktionen im Unternehmen ausüben oder wenn Mitarbeiter ihren Posten verlieren, weil sie nicht mehr zuverlässig und integer sind, ist dies den Aufsichtsbehörden unverzüglich mitzuteilen.<sup>82</sup>

## **7. Das interne Kontrollsystem**

Nach Artikel 46 der Richtlinie hat das Unternehmen für ein wirksames internes Kontrollsystem zu sorgen. Mindestbestandteile dieses Systems sind Verwaltungs- und Rechnungslegungsverfahren, ein Kontrollrahmen, ein unternehmensinternes Berichtswesen und eine Compliance-Funktion. Angemessenheit und Wirksamkeit des Verfahrens müssen durch geeignete Maßnahmen nachgewiesen werden.<sup>83</sup> Um sich die Mehrdimensionalität eines internen Kontrollsystems, dass es auch vor Solvency II durch Regelungen im HGB oder dem Aktiengesetz schon gegeben hat, besser vorstellen zu können, wurden die „Three Lines of Defence“ entwickelt. Das IKS besteht also aus drei Verteidigungslinien und selektiert dort die Risiken.<sup>84</sup>

Es wird geprüft, ob nach der ersten Verteidigungslinie, den operativen Geschäftsbereichen, bereits alle Risiken eliminiert wurden. Sollte das nicht der Fall sein, gehen die Risiken durch die zweite Verteidigungslinie, bestehend aus Compliance, Risikomanagement und versicherungsmathematischer Funktion. Nach der dritten Verteidigungslinie, der internen Revision, sollten alle Risiken begrenzt oder eliminiert worden sein.<sup>85</sup>

---

<sup>80</sup> Vgl. Heukamp, Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II, 2016 S. 114f.

<sup>81</sup> Vgl. Bürkle, Compliance in Versicherungsunternehmen, 2015 S. 67

<sup>82</sup> Vgl. Europäisches Parlament, Amtsblatt der europäischen Union, 2009

<sup>83</sup> Vgl. Marcelli, Das Governance-System in der Versicherungsgruppe nach Solvency II, 2016 S. 16

<sup>84</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, 2015 S. 80

<sup>85</sup> ebenda

Nachfolgend wird das System der drei Verteidigungslinien noch einmal visualisiert.

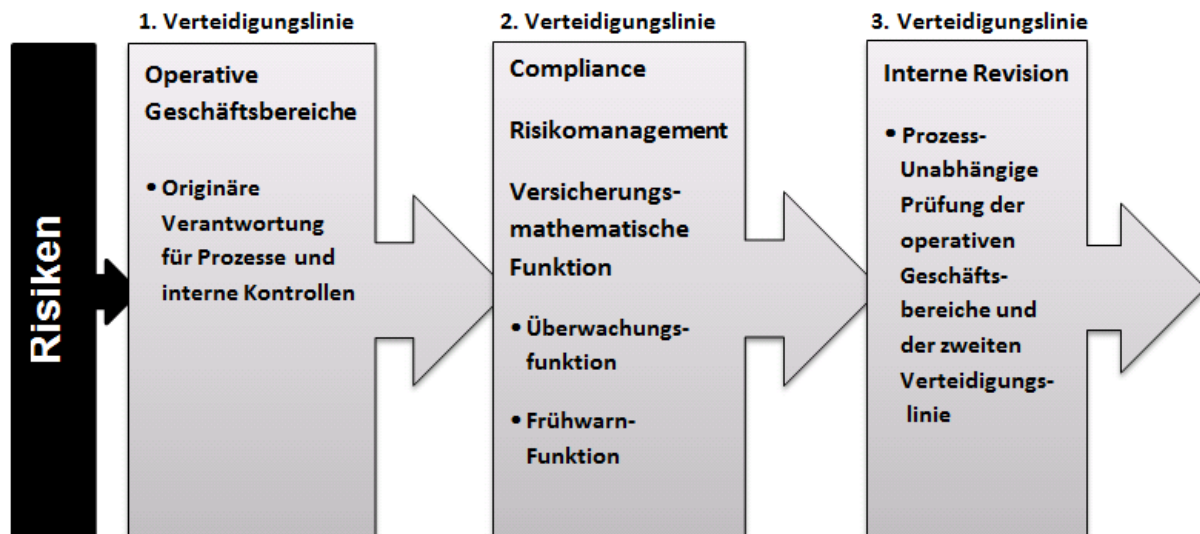


Abbildung 8: Three Lines Of Defence (Quelle: Vgl. Gründl & Kraft, Solvency II - Eine Einführung, S.80)

## 8. Outsourcing

Der Begriff Outsourcing bezieht sich nach Solvency II auf Vereinbarungen in jeglicher Form zwischen Versicherer oder Rückversicherer und einem Dienstleister, der direkt oder durch weiteres Outsourcing eine Dienstleistung erbringt, welche der Versicherer sonst selbst erbracht hätte. Solvency II macht den Versicherungsunternehmen in diesem Fall keine quantitativen oder qualitativen Vorgaben. Somit haben die Versicherungsunternehmen einen gewissen Freiraum zur eigenen Bewertung der Risiken. Den Partner für die Betreuung der eigenen Prozesse kann sich das Versicherungsunternehmen frei wählen. Voraussetzung ist aber, dass der Dienstleister mit den Aufsichtsbehörden zusammenarbeitet und sich somit, wenn auch in begrenztem Umfang, den Befugnissen der Aufsichtsbehörde fügt.<sup>86</sup>

Der Versicherer hat sicherzustellen, dass er für alle Funktionen die er Outsourcen darf und bei denen er dies auch tut, stets vollständig und selbst verantwortlich bleibt. Die Auslagerung der als kritisch zu bezeichnenden Unternehmensbereiche ist nur zulässig, wenn die Belange der Versicherten immer noch in ausreichendem Maße sichergestellt sind und die sich mit der Auslagerung ergebenden Risiken berücksichtigt

<sup>86</sup> Vgl. Bürkle, Compliance in Versicherungsunternehmen, S. 192

wurden. Zum Beispiel dürfen zwar einzelne Aufgaben einer Compliance-Funktion ausgelagert werden, diese dürfen jedoch nur strategischer Art sein.<sup>87</sup>

Der Outsourcing-Prozess muss also wohl überlegt sein und es sollten mindestens folgende Schritte bei dem Prozess gegangen werden.

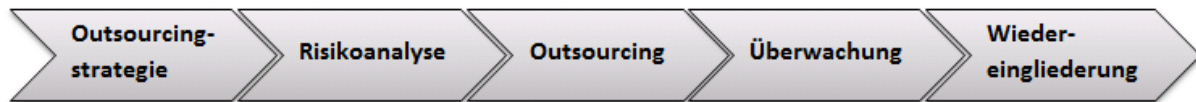


Abbildung 9: Der Outsourcing-Prozess (Quelle: Vgl. Gründl & Kraft, Solvency II - Eine Einführung, S. 83)

### III. Die dritte Säule – Transparenz und Berichtspflichten

Die dritte Säule der Rahmenrichtlinie wurde geschaffen, um eine Markttransparenz bzw. Marktdisziplin zu schaffen und qualitative, sowie quantitative Informationen zur Verfügung zu stellen, welche die Wirksamkeit der Maßnahmen aus den ersten beiden Säulen widerspiegeln. Diese Informationen müssen dann, einmal für die Aufsicht und einmal für die Öffentlichkeit aufbereitet, in verschiedenen Intervallen zur Verfügung gestellt werden.<sup>88</sup>

Der dritten Säule muss mindestens so viel Bedeutung beigemessen werden, wie den ersten Beiden, denn durch die Meldungen an die Aufsicht lässt sich frühzeitig erkennen, wenn es globale Probleme bei allen Versicherern gibt und es lassen sich rechtzeitig Gegenmaßnahmen einleiten. Die Motivation, die Maßnahmen aus Solvency II umzusetzen, besteht für die Unternehmen darin, einen guten Eindruck auf ihre Kunden und Geldgeber machen zu müssen. Durch die Berichterstattung an die Öffentlichkeit sind die Marktakteure in der Lage, das Unternehmen auf Basis der öffentlichen Informationen zu beurteilen und dementsprechend zu handeln. Das könnte dazu führen, dass sich Versicherungsnehmer von ihrer Versicherung distanzieren, ihre Verträge kündigen und das Unternehmen es dadurch schwer hat, neue Kunden zu gewinnen. Kapitalgeber, welche die Rückzahlungen ihrer Gelder bei besonders risikoorientierten Versicherern in Gefahr sehen, werden entweder eine höhere Rendite verlangen oder ganz davon absehen, finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen. Es muss jedoch die Gradwanderung zwischen der Verpflichtung zur Veröffentlichung von Informationen und der Preisgabe von wettbewerbsrelevanten Informationen ge-

<sup>87</sup> Vgl. Bürkle, Compliance in Versicherungsunternehmen, 2015 S. 192

<sup>88</sup> Vgl. FMA – Österreichische Finanzmarktaufsicht, Solvency II Handbuch, 2012 S. 73

schaffen werden. Die Bekanntgabe von Problemen in einem Versicherungskonzern könnte zudem dazu führen, dass sich diese noch verschlimmern.<sup>89</sup>

### **Die Inhalte für die Berichte an Öffentlichkeit und Aufsicht**

Die Berichterstattung nach der neuen Rahmenlinie ergänzt nicht nur die schon bestehenden Offenlegungspflichten des Rechnungswesens, sondern schafft ein eigenständiges Regelwerk. Die Anforderungen, die sich aus Säule III ergeben, lassen sich in narrative Berichtspflichten und qualitative Elemente unterteilen. Bei narrativen Berichtspflichten handelt es sich um Darstellungen in Textform. Diese beinhalten drei Punkte, das Solvency and Financial Condition Reporting für die Öffentlichkeit, das Regular Supervisory Reporting als vertrauliche Berichterstattung an die Aufsicht und den oben bereits beschriebenen Bericht zur ORSA.<sup>90</sup>

Die quantitativen Elemente, geprägt durch quantitative Berichtsformate, entsprechen zum Teil den heutigen Nachweispflichten gegenüber der BaFin. Die wesentlichen Bestandteile beinhalten Informationen zu den Eigenmitteln, den Kapitalanlagen, den Solvenzkapitalanforderungen, den Bilanzdaten, der Veränderungsanalyse, den Rückversicherungsbeziehungen und den versicherungstechnischen Rückstellungen. Die übermittelten Daten bestehen hauptsächlich aus Zahlen und werden in sogenannte quantitative Berichtsformate (QRT) übertragen. Diese können dadurch schnell und einfach ausgewertet werden. Die aufsichtsrechtlichen Grundsätze bilden den Rahmen für die Berichterstattung an Öffentlichkeit und Aufsicht und beinhalten unter anderem die Grundsätze von Erforderlichkeit und Verhältnismäßigkeit, der Erfüllung des Proportionalitätsprinzips und den Grundsatz von Vollständigkeit und Verlässlichkeit.<sup>91</sup>

Zur besseren Nachvollziehbarkeit sind die Berichterstattungspflichten und seine Intervalle nachfolgend noch einmal bildhaft dargestellt.

---

<sup>89</sup> Vgl. Rittmann, Neuausrichtung der Versicherungsaufsicht im Rahmen von Solvency II, S. 45

<sup>90</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 101f.

<sup>91</sup> Vgl. ebenda

# Berichterstattung unter Solvency II



Abbildung 10: Berichterstattung unter Solvency II (Quelle: GDV)

## 1. Berichterstattung an die Aufsicht

Die Berichterstattung gegenüber der Aufsicht umfasst nach Solvency II drei Teilbereiche. Dabei handelt es sich um die Berichterstattung in zuvor festgelegten Intervallen, einer Berichterstattung beim Eintreten vorher festgelegter Geschäftsvorfälle und einer Berichterstattung bei Nachforschungen hinsichtlich der Lage eines Versicherungsunternehmens.<sup>92</sup>

Die Aufsicht hat also im Gegensatz zur Öffentlichkeit die Möglichkeit, bei Verdacht auch öfter als zu den festgelegten Intervallen, die eh schon enger gestrickt sind, einen aktuellen quantitativen und narrativen Bericht zu verlangen. Diese Berichtsansforderungen sind dann jedoch einzelfallbezogen und dienen dazu, zusätzliche Informationen zu erhalten, die in den Berichten nicht enthalten waren.<sup>93</sup>

Kommt es zu Vorkommnissen, welche die Sicherheit der Versicherungsnehmer gefährden oder beeinträchtigen, wird eine automatische Berichtspflicht ausgelöst. Diese Vorkommnisse sind meist Folge einer Veränderung des Risikoprofils, welche aus Veränderungen des Solvenzkapitals, dem Auftreten materieller Risiken oder anderen wirtschaftlichen Risiken entstehen.<sup>94</sup>

<sup>92</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 101f.

<sup>93</sup> ebenda

<sup>94</sup> ebenda

## **Das Day 1 Reporting**

Um den Aufsichtsbehörden zum Start des neuen Aufsichtsregimes einen Überblick über Vermögenslage und Solvenzsituation der Versicherer zu verschaffen, wurde das Day 1 Reporting eingeführt, welches 2016 einmalig eingereicht werden muss. Die Voraussetzungen dafür ergeben sich aus den Artikeln 314 und 375 DVO.

Die BaFin verlangt von den Unternehmen eine qualitative Berichterstattung. Diese umfasst für jede Klasse von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten eine Erläuterung der Hauptunterschiede zur bisher geltenden Bewertung für Solvenzzwecke und der Rahmenrichtlinie. Darüber hinaus sind zusätzlich qualitative Erläuterungen zum Kapitalmanagement zu machen. Neben Aussagen zu den Bewertungsebenen, die zur Einschätzung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten herangezogen wurden, erwartet die BaFin detaillierte Informationen wie die Bewertungen vorgenommen wurden.<sup>95</sup>

Die Beurteilung der Unterschiede zwischen den handelsrechtlichen Bewertungsprinzipien, welche bis Ende letzten Jahres Gültigkeit hatten, und der neuen Bewertung nach Solvency II, muss darauf eingehen, wieso die unterschiedlichen Bewertungsprinzipien konkret zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.<sup>96</sup>

Bei der Bereitstellung der quantitativen Informationen sind Berichtsformulare zu den Themen Solvabilitätsübersicht, Eigenmittel, Solvenzkapitalanforderungen, Mindestkapitalanforderungen, Umfang der Versicherungsgruppe, falls vorhanden, und den Informationen zu den Solvenzkapitalanforderungen von gruppenzugehörigen Unternehmen zu verwenden. Für die Vollständigkeit und Korrektheit der Informationen des Day 1 Reportings trägt der Vorstand die Verantwortung.<sup>97</sup>

## **2. Berichterstattung an die Öffentlichkeit**

Die Inhalte der Berichte für Aufsichtsbehörde und Öffentlichkeit sind zwangsläufig sehr ähnlich und unterscheiden sich nur in der Detailtiefe der Informationen. Die Aufsicht benötigt detailliertere Angaben über einen Versicherer als die Öffentlichkeit, die höchstwahrscheinlich auch nur ein gewisses Maß an Informationen verarbeiten kann.

---

<sup>95</sup> Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Merkblatt zum Berichtswesen für Erst- und Rückversicherungsunternehmen, Versicherungsgruppen und Pensionsfonds, S. 9f

<sup>96</sup> ebenda

<sup>97</sup> ebenda

Dazu kommt, dass wie bereits beschrieben, auch auf Unternehmensseite ein Schutzbedarf besteht, da wettbewerbsrelevante Informationen durch bestimmte Veröffentlichungen verbreitet werden könnten.<sup>98</sup>

Der Solvenzbericht für die Öffentlichkeit (SFCR) verschafft einen Überblick über Geschäftstätigkeit und Risikosituation des Unternehmens. Beschrieben wird außerdem die Ausgestaltung des Governance-Systems im Hinblick auf die Risikostreuung. Zudem kann die Öffentlichkeit sich ein Bild darüber machen, in welchem Umfang die aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen von den Unternehmen erfüllt werden.<sup>99</sup>

## **D. Vergleich von Solvency II und Basel II**

Im gleichen Zeitraum wie Solvency II wurde auch Basel III eingeführt. Der Unterschied zwischen den beiden Aufsichtsregimen liegt darin, dass Basel Regeln für den Bankensektor vorgibt und Solvency für Versicherungen zuständig ist. Basel III wurde eingeführt, da aufgrund der Finanzkrise erhebliche Schwachstellen im Vorgängersystem Basel II zum Vorschein kamen. Es handelt sich aber nicht wie bei Solvency II um eine Totalrevision zu Solvency I, sondern vielmehr um eine umfangreiche Ergänzung. Die Drei-Säulen-Struktur, die mit Basel II eingeführt wurde und als Vorbild für die Entwicklung von Solvency II gedient hat, hat allerdings bei beiden Richtlinien grob denselben Inhalt, also das vorzuhaltende Eigenkapital, die qualitativen Regeln und die Berichtspflichten an Öffentlichkeit und Aufsicht. Bei der weiteren Betrachtung wird der Vergleich sich jedoch hauptsächlich auf Solvency II und Basel II beschränken.<sup>100</sup>

Die BaFin ist seit 2002 die verantwortliche Aufsicht sowohl für Banken, als auch für Versicherungen. Dies ist auch der Zeitpunkt, seit dem man in Deutschland das erste Mal von einer staatlichen Allfinanzaufsicht sprechen kann. Der Hintergrund für die Schaffung der BaFin ist die wachsende Zahl von Finanzkonglomeraten, also Unternehmensgruppen, die verschiedene Finanzdienstleistungsunternehmen wie Banken und Versicherungen unter einem Dach vereinen. Ein Vergleich zwischen Solvency

---

<sup>98</sup> Vgl. Gründl & Kraft (Hrsg.), Solvency II – Eine Einführung, S. 103f.

<sup>99</sup> ebenda

<sup>100</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen. S 32ff.



und Basel ist vor allem auch aus dem Grund sinnvoll, da eventuelle Schwächen eines Modells so nicht in das Andere übernommen werden.<sup>101</sup>

Die Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Modellen Basel II und Solvency II sind gar nicht so vielfältig, wie man vielleicht meinen mag. Bei beiden Systemen richten sich die Mindestkapitalanforderungen an die eingegangenen Risiken des Unternehmens und es wird verstärkt auf unternehmensindividuelle Modelle zur Risikobewertung gesetzt. Auch bei Säule zwei und drei zielen beide Modelle auf die qualitative Aufsicht ab. Zu den Gemeinsamkeiten der beiden Aufsichtsregime kommen allerdings mindestens genauso viele Unterschiede. Das beginnt damit, dass der Initiator für Basel II der Baseler Bankenausschuss ist und das Ziel verfolgt, eine weltweit gültige Bankenaufsicht zu schaffen. Solvency II hingegen wurde von der EU entwickelt und hat auch nur dort seine Gültigkeit. Ein weiterer Unterschied liegt darin, dass Solvency II sich im Gegensatz zu Basel II bei der Berechnung der Mindestkapitalanforderungen nicht nur an den Einzelrisiken orientiert, sondern auch das Gesamtrisiko unter Berücksichtigung der Korrelation betrachtet. Auch zu erwähnen ist, dass Basel II nur Mindestkapitalanforderungen stellt, während hingegen Solvency II zwischen ökonomischem Kapital und Mindestkapital unterscheidet. Das bringt Solvency II gegenüber Basel II den Vorteil, dass Solvenzspannungen sehr früh erkannt werden können. Dadurch können die Aufsichtsbehörden frühzeitig Gegenmaßnahmen einleiten.<sup>102</sup>

## **I. Das Risikoprofil bei Banken**

Bei Banken wird nach Basel II/III zwischen folgenden vier Risikogruppen unterschieden. Den Adressrisiken, den operationellen Risiken und den Marktrisiken und nach Basel III auch den Liquiditätsrisiken. Die ersten drei Risiken, welche sich aus Basel II ergeben, haben direkte Auswirkungen auf die Überlebensfähigkeiten der Banken und werden auch als Erfolgsrisiken bezeichnet. Der Eintritt dieser Risiken wirkt sich nämlich direkt negativ auf die Gewinn- und Verlustrechnung und das Eigenkapital der Bank aus. Liquiditätsrisiken hingegen beziehen sich auf die Gefahr, dass eine Bank ihren Auszahlungsverpflichtungen nicht mehr rechtzeitig nachkommen kann. Dies

---

<sup>101</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen. S 32ff.

<sup>102</sup> Wenger & Schittenhelm (Hrsg.), Corporate Risk Management, S. 109f.

muss jedoch nicht zwangsläufig zu einer Eigenkapitalminderung führen. Andersherum führen Erfolgsrisiken, wenn sie eintreten, zwangsläufig zu Liquiditätsrisiken.<sup>103</sup>

## **1. Die Adressrisiken**

Die BaFin, welche ihre Hauptaufgabe darin hat, die angemessene Ausstattung der Institute mit Eigenmitteln sicherzustellen, legt in der Capital Requirements Regulation (CRR) fest, dass auch Adress- bzw. Kreditrisiken mit Eigenmitteln abgedeckt werden. Auch hier haben die Unternehmen wieder die Möglichkeit, zwischen einer Standardformel oder einem auf internen Beurteilungen basierenden Ansatz zu wählen. Dadurch können sie abschätzen, welche Ausfallwahrscheinlichkeit und Verlustquote bei ihnen besteht.<sup>104</sup>

## **2. Die operationellen Risiken**

Die operationellen Risiken, welche auch mit Eigenmitteln unterlegt sein müssen, beinhalten nach Basel II die Gefahr von Verlusten in Folge der Unangemessenheit oder des Versagens interner Verfahren, Menschen, Systemen oder dem Eintreten externer Ereignisse. Rechtsrisiken sind nach Basel II enthalten, strategische Risiken und Reputationsrisiken hingegen nicht. Insgesamt hat der Baseler Ausschuss sieben Verlustereignisse definiert, welche aufgrund operationeller Risiken entstehen können. Das sind der externe und der interne Betrug; Verluste durch Beschäftigungspraxis und Arbeitssicherheit; Verluste bei Abwicklung, Vertrieb und Prozessmanagement; Kunden, Produkte und Geschäftsgepflogenheiten; Sachschäden, sowie Verluste auf Grund von Geschäftsunterbrechungen und Systemausfällen. Die Firmen sind gut damit beraten, diese Risiken ernst zu nehmen, da das Versagen der internen Verfahren im schlimmsten Fall zur Insolvenz führen kann.<sup>105</sup>

---

<sup>103</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen. S 36f.

<sup>104</sup> Vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Eigenmittelanforderungen an Kreditinstitute, 2016

<sup>105</sup> Vgl. Horbenko, Robuste Ansätze für operationelle Risiken, S. 9

### **3. Die Marktrisiken**

Marktrisiken oder auch Marktpreisrisiken beschreiben die Gefahr hinter der Entwicklung der Finanzmärkte.

Bei einer negativen Entwicklung des Aktienkurses oder der Fremdwährungen würden sich negative Auswirkungen auf die Gewinne der Banken ergeben. Auch die Gefahren durch Marktrisiken müssen, genau wie die Adressrisiken und die operationellen Risiken bis zu einem gewissen Grad mit Eigenmitteln hinterlegt werden.<sup>106</sup>

### **4. Die Liquiditätsrisiken**

Ob ein Unternehmen zu irgendeinem Zeitpunkt zahlungsunfähig ist, entscheidet sich danach, ob die verfügbaren Zahlungsmittel zum relevanten Zeitpunkt höher sind als die Zahlungsverpflichtungen des Unternehmens. Unter Liquiditätsrisiko versteht man daher die Gefahr, dass zukünftige Ereignisse zu einem Ungleichgewicht führen können, welches die Liquidität des Unternehmens gefährdet und somit ein Risiko darstellt. Die Liquiditätsrisiken können in zwei mögliche Ursachen eingeteilt werden. Eine Ursache sind die direkten Liquiditätsrisiken, welche durch eine unmittelbare Bedrohung, aufgrund unerwarteter Liquiditätszu- oder -abflüsse, entstehen. Dieses Risiko gliedert sich noch einmal in temporäre Liquiditätsrisiken, also die Gefahr, künftige Zahlungsflüsse nicht zum vereinbarten Zeitpunkt zu erhalten und quantitative Liquiditätsrisiken, welche die Gefahr abbilden, Zahlungsströme nicht in der vereinbarten Höhe zu erhalten. Zum anderen besteht Gefahr durch indirekte Liquiditätsrisiken, die sich daraus ergeben, dass es dem Unternehmen nicht gelingt, die durch den Eintritt der direkten Liquiditätsrisiken entstandenen Zahlungsverpflichtungen durch eine rechtzeitige Zahlungsmittelbeschaffung in hinreichendem Maße nachzukommen.<sup>107</sup>

## **II. Das Risikoprofil bei Versicherungen**

Das Risikoprofil von Versicherern befasst sich ähnlich wie das Risikoprofil von Banken mit den Marktrisiken und den operationellen Risiken, nur nicht in der gleichen Ausprägung, da bei Versicherungen im Gegensatz zu Banken nicht das Kreditrisiko im Vordergrund steht. Das Spektrum der von Versicherungsunternehmen beachteten

---

<sup>106</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen, S. 38

<sup>107</sup> Vgl. Bieg, Krämer & Waschbusch, Bankenaufsicht in Theorie und Praxis, S. 50ff.

Risiken geht jedoch über das von Banken hinaus. Auch Versicherungsunternehmen haben wie Banken ein Risiko, welches im Vordergrund steht und besonderer Beachtung bedarf. Dabei handelt es sich um das versicherungstechnische Risiko. Dieses besteht im Bankenbereich nicht.<sup>108</sup>

Das Risikoprofil von Versicherungen bezieht sich anders als bei Banken auch auf die Gesamtrisikopositionen und nicht nur auf Einzelrisiken. Des Weiteren haben die Versicherungsunternehmen zum Risikoschutz die Möglichkeit der Rückversicherung. Dieses Instrument des Risikoschutzes besteht für Banken nicht.<sup>109</sup> Es gibt viele verschiedene Ansätze Rückversicherer zu definieren. Vereinfacht könnte man sagen, Rückversicherung ist die Versicherung eines Versicherungsunternehmens. Rückversicherung ist also die Möglichkeit, einen Teil der ungewissen übernommenen Schadenskosten durch fixe Kosten zu ersetzen.<sup>110</sup>

### **Das versicherungstechnische Risiko**

Dabei handelt es sich um das Hauptrisiko, dem Versicherungsunternehmen ausgesetzt sind. Es bezeichnet die Gefahr, dass die Prämien und Kapitalanlagen die der Versicherer einnimmt nicht ausreichen, um im Versicherungsfall seinen Verpflichtungen nachzukommen. Neben den finanziellen Risiken auf den Finanzmärkten, denen Versicherer genauso, wenn auch nicht so stark ausgesetzt sind wie Banken, besteht bei ihnen das zusätzliche Risiko von Naturkatastrophen. Um diesem unberechenbaren und nicht kalkulierbaren Risiko nicht schutzlos ausgeliefert zu sein, besteht für Versicherungen wie oben bereits erwähnt, die Möglichkeit der Rückversicherung.<sup>111</sup>

## **III. Zielsetzungen von Solvency II und Basel II/III**

Ziel der beiden Aufsichtsregime ist es, die Stabilität der Finanzmärkte zu sichern. Dabei gehen sie jedoch unterschiedlich vor. Während Basel II/III als Hauptzweck den Schutz der Kapitalmärkte verfolgt, widmet sich Solvency II hauptsächlich dem Schutz der Versicherer. Auch bei der Ermittlung der notwendigen Eigenmittel gibt es verschiedene Herangehensweisen. Während Versicherungsunternehmen die Risiken für

---

<sup>108</sup> Vgl. Rittmann, Neuausrichtung der Versicherungsaufsicht im Rahmen von Solvency II, S. 50f.

<sup>109</sup> Vgl. ebenda

<sup>110</sup> Vgl. Liebwein, Klassische und moderne Formen der Rückversicherung, S. 9

<sup>111</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen, S. 39

das gesamte Unternehmen aggregieren, um das aufsichtsrechtliche Eigenkapital zu ermitteln, haben Banken nach Basel II/III nur das Ziel, die Eigenmittelanforderungen zu ermitteln, die sich aus den einzelnen Risikokategorien ergeben. Dabei wird jedoch nicht das Ausfallrisiko für das ganze Institut ermittelt. Banken sollen also durch Basel II/III dazu angehalten werden, die eingegangenen Risiken genauer zu betrachten und angemessene Risikomanagementsysteme zu etablieren.<sup>112</sup>

#### **IV. Gemeinsamkeiten und Unterschiede der einzelnen Säulen**

Bei der ersten Säule, welche die Vorgaben zur Berechnung des Solvenzkapitals stellt, finden sich die größten Unterschiede zwischen Solvency II und Basel II/III. In dieser Aufstellung sind jedoch nur die relevantesten Unterschiede und Gemeinsamkeiten enthalten. Zwar hat sich bei beiden Modellen das Eigenkapital an den eingegangenen Risiken zu orientieren, die Berechnung gestaltet sich jedoch unterschiedlich aus. Versicherungen haben die Vorgabe zwei Berechnungen vorzunehmen und zwar für das Zielsolvvenzkapital, welches als Frühwarnsystem gilt und einmal jährlich berechnet werden muss und das Mindestkapital. Basel II hingegen verzichtet auf die Vorgabe zur Berechnung eines Mindestkapitals, gibt dafür aber eine einheitliche Mindestkapitalquote von 8% vor. Damit soll gewährleistet sein, dass Banken immer über eine angemessene Menge an Eigenmitteln verfügen, um ihre Verpflichtungen den Gläubigern gegenüber zu erfüllen. Jedes Geschäft wird mit einem Risikofaktor versehen, der die Ausfallwahrscheinlichkeit belegt und die daraus ermittelten Gesamtrisiken müssen ins Verhältnis zu den zur Verfügung stehenden Eigenmitteln gesetzt werden.<sup>113</sup>

Nach Solvency II und Basel II/III gibt es außerdem die Möglichkeit, sich bei der Berechnung zwischen einer vorgegebenen Formel, die eher kleine Unternehmen benutzen und einem individuellen Modell, welches die Risiken besser erfassen kann, zu entscheiden. Vorteil der individuellen Formel ist für Versicherungen, dass ein Risikopuffer wegfällt, der bei der Standardformel enthalten ist und das vorzuhaltende Kapital meist geringer ausfällt, da die Risiken besser abgewägt werden können. Als besonderer Unterschied der ersten Säule ist hervorzuheben, dass das Zielsolvvenzkapital

---

<sup>112</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen, S. 39

<sup>113</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen, S. 42 ff

tal nach Solvency II so angelegt ist, dass die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Versicherers innerhalb eines Jahres auf 0,5% reduziert wird. Durch die Berechnung der Risiken in den Unternehmensbereichen und losgelöst von einer ganzheitlichen Betrachtung lässt sich so eine Berechnung für Banken nicht vornehmen, da sich nicht sagen lässt, wie weit sich ein Problem in einem Unternehmensbereich auf die anderen Bereiche auswirkt.<sup>114</sup>

Dies lässt die Annahme zu, dass das tatsächliche Eigenkapital der Banken höher sein wird als der Mindestwert, der von Basel II/III gefordert wird, um dieses Risiko auszumerzen.<sup>115</sup>

Auch in der Erweiterung des Risikomanagementsystems gibt es Gemeinsamkeiten zwischen den Aufsichtssystemen. Hauptziel der Banken, sich mit den Risiken zu befassen, die für ihre Arbeit relevant sind, ist es aber, die Liquiditäts- und Zinsrisiken durch die Maßnahmen aus Säule Zwei abzubilden. Außerdem wurde für Banken ein eigenes aufsichtsrechtliches Überprüfungsverfahren geschaffen, welches in Säule II verankert wurde.

Bei den Offenlegungspflichten der dritten Säule sollen die eingeführten Regelungen dafür sorgen, dass die Risikostrategien der Banken und Versicherer in den Markt gelangen. Dort sollen die veröffentlichten Informationen ihren Beitrag dazu leisten, dass Investoren und Geschäftspartner, welche ihre wirtschaftlichen Entscheidungen nicht nur nach der Rendite treffen, die Finanzinstitute entweder für eine gute Umsetzung der aufsichtsrechtlichen Vorgaben belohnen oder abstrafen.<sup>116</sup>

---

<sup>114</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen, S. 42ff

<sup>115</sup> Vgl. Ziegler, Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen, S. 42f

<sup>116</sup> Vgl. Follmann, Basel II und Solvency II, S. 30ff.

## **E. Auswirkungen von Solvency II auf die Versicherungsbranche**

Nach dem langen Weg den Solvency II bis zu seiner Einführung hinter sich gebracht hat, beginnt für alle Beteiligten nun eine womöglich noch längeren Reise, hin zu einem konsistenten und konvergenten Regelwerk. Nach dem die Aufregung kurz vor der Einführung sehr groß war, konnte die EOIPA die erregten Gemüter jedoch damit beruhigen, dass sowohl Aufsicht als auch Unternehmen erst in die neuen Aufgaben hereinwachsen müssen, die ihnen jetzt bevorstehen. Diese Eingewöhnungszeit wird auch nötig sein, wenn man bedenkt, dass die Versicherer sich mit neuen Antragsverfahren auseinandersetzen, neue Schlüsselfunktionen einführen und ihr Berichtswesen an Öffentlichkeit und Aufsicht völlig neu gestalten müssen. Auch die Aufarbeitung der Daten muss angepasst werden und kann nicht wie bisher erfolgen, weil die Daten nach Solvency II anders bewertet werden als früher.<sup>117</sup>

Eine besondere Relevanz für die Versicherer wird wohl die neue Vorgabe über das vorzuhaltende Eigenkapital haben. Wie bereits beschrieben, orientierte sich der Gesetzgeber bis 2015 in erster Linie am Geschäftsvolumen der Versicherer. Durch die Einführung der umfassenderen Eigenmittelvorschriften, die auch Geschäfts-, Markt- und Kreditrisiken deutlich umfangreicher als bisher berücksichtigen, ergibt sich zwangsläufig eine Verpflichtung zur Aufstockung des Solvenzkapitals. Zum Bedauern vieler Versicherer ist die Einführung ausgerechnet auf eine Zeit gefallen, in der die gesamte Versicherungsbranche eh schon unter erschwerten Geschäftsbedingungen aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase arbeiten muss.<sup>118</sup>

Nicht nur Aufsichtsbehörde und Versicherer werden Zeit brauchen, sich an die neuen Umstände zu gewöhnen. Auch externe Beobachter der Branche, wie Investoren, Analysten und vor allem die Kunden werden eine Weile brauchen, bis sie die Neuregelungen vollständig durchdrungen haben. Ein Unternehmen, welches bisher mit einer hervorragenden Eigenkapitalausstattung glänzte, kann nachdem es die drei Säulen von Solvency II implementiert hat, nicht mehr so gut dastehen. Selbst Experten

---

<sup>117</sup> Wittrock, RUHE BITTE!, S. 43

<sup>118</sup> ebenda

tun sich schwer damit, das Regelwerk, welches an drei Bereichen gleichzeitig ansetzt, in vollem Umfang zu erfassen.<sup>119</sup>

Was jedoch auf alle Parteien, neben den Worten des EOIPA-Vorsitzenden, beruhigend wirkt, sind die Übergangsfristen, die in Solvency II zumindest im Bereich der Eigenkapitalvorschriften vorgesehen sind. Zum Aufbau von Eigenmittelrücklagen gegen Extremereignisse ist eine Übergangsfrist von 16 Jahren vorgesehen. Das führt dazu, dass einige Unternehmen derzeit schon ihre Rückstellungen nach den neuen Regelungen bewerten. Andere nutzen die Zeit, um durch zusätzliche oder veränderte Produkte und die Reduzierung möglicher Geschäftsrisiken im Laufe der Zeit ein solides Solvenzkapital aufzubauen.<sup>120</sup>

## **F. Fazit und Ausblick.**

Der Markt hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Nach dem Boom, den die Versicherungsbranche nach der Wiedervereinigung erlebte, folgten die Einführung des Euro, eine Hochzinsphase, dann die Finanzkrise und aktuell eine Niedrigzinsphase. Die Märkte entwickeln sich rasend schnell, wozu die Globalisierung einen großen Teil beiträgt. Das sorgt für ein immer größeres Wachstum bei den Versicherungsunternehmen und eine immer schnellere Ausbreitung in die Märkte anderer Länder. Daraus resultieren aber auch immer größere Risiken. Je größer ein Unternehmen ist, desto tiefer kann es fallen und desto mehr Versicherungsnehmer reißt es mit sich in die Tiefe. Aus diesem Grund ist es richtig und sinnvoll, dass sich das Management mit den eigenen Risiken auseinandersetzt. Dies erfolgt zum Teil auf freiwilliger Basis und wird dabei durch die Angst vor Reputationsrisiken getrieben. Daneben wird das Management aber auch durch gesetzliche Vorgaben auf nationaler und internationaler Ebene dazu verpflichtet. Auch wenn die Vorgaben mit denen sich Finanzdienstleistungsunternehmen durch Solvency II und Basel II/III konfrontiert sehen auf den ersten Blick übertrieben scheinen, merkt man bei genauer Betrachtung, dass die bis zu 20 Jahre, die für die endgültige Verabschiedung des Aufsichtsregimes ins Land gegangen sind, nicht umsonst waren. Zwar kostet die Implementierung eines Governance-Systems zunächst Zeit und Geld, doch sind die Vorgaben aus der Rah-

---

<sup>119</sup> Wittrock, RUHE BITTE!, S. 43

<sup>120</sup> ebenda, S. 44



menrichtlinie einmal umgesetzt, dann reduzieren sich Aufwand und Kosten erheblich und die Unternehmen können lange Zeit von den Vorteilen profitieren, die sie durch die Umsetzung gewonnen haben.

Ob die Maßnahmen am Ende so, wie sie bisher verabschiedet wurden, ausreichen, lässt sich noch nicht abschließend beantworten. Es ist aber davon auszugehen, dass es weiterhin Veränderungen auf den Finanzmärkten geben wird und das sich im Praxistest von Solvency II an der einen oder anderen Stelle noch Anpassungsbedarf ergeben wird. Es ist außerdem zu erwarten, dass es- genauso wie die Mindestanforderungen an das Risikomanagement, welche von der BaFin erst für Banken und dann für Versicherungen aufgelegt wurden- auch Mindestanforderungen an das Compliance-Management geben wird. Diese existieren bisher jedoch nur für Wertpapierdienstleistungsunternehmen.

In Anbetracht der aufsichtsrechtlichen Entwicklung von Solvency I und Basel I zu den aktuell gültigen Versionen und die schrittweise Annäherung aneinander ist davon auszugehen, dass auf lange Sicht nur ein Aufsichtsregime für alle Finanzdienstleistungsinstitute eingeführt wird. Auch wenn es sich bei dieser Überlegung noch um Zukunftsmusik handelt, ist jedoch mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit davon auszugehen, dass sich das Bewusstsein für die Compliance-Anforderungen weiter manifestieren wird. Zwar inzwischen den Kinderschuhen entwachsen, ist Compliance leider noch nicht in jedem Unternehmen als gewinnbringende Investition in eine sichere Zukunft anerkannt worden. Das kann zum einen daran liegen, dass die Gesetzgebung von der Idee bis zur Umsetzung eine Weile braucht und viele Unternehmen nur das tun, was unbedingt notwendig ist. Zum anderen kann eine Ursache sein, dass viele Unternehmen nicht mehr in der Hand des Gründers oder seiner Familie liegen und die Geschäftsführung an ein Management übertragen wird, welches nur kurz bis mittelfristig bestellt ist. Oft spiegelt die Zeit der Beschäftigung die Tragweite der Entscheidungen wieder. Am Ende bleibt also abzuwarten wie vor allem die Versicherer mit den neuen Regelungen umgehen und was man aus zukünftigen Compliance-Verstößen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit eintreten werden, lernen kann.

# Literaturverzeichnis

**Bennemann, C.; Oehlenberg, L. & Stahl, G. (2011):** *Handbuch Solvency II - Von der Standardformel zum Internen Modell, vom Governance-System zu den MaRisk VA.* Stuttgart.

**Bieg, H.; Krämer, G. & Waschbusch, G. (2011):** *Bankenaufsicht in Theorie und Praxis.* Saarbrücken

**Böhmer, J. (2015):** *Das Gebot der angemessenen Trennung von Zuständigkeiten und Funktionen im Governance-System von Versicherungsunternehmen.* Karlsruhe.

**Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. (19. Januar 2016):** *bafin.* Abgerufen am 06. August 2016 von  
[http://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Merkblatt/VA/dl\\_mb\\_berichtswesen\\_va.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=5](http://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Merkblatt/VA/dl_mb_berichtswesen_va.pdf?__blob=publicationFile&v=5)

**Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. (23. März 2016):** *bafin.* Abgerufen am 08. August 2016 von  
[http://www.bafin.de/DE/Aufsicht/BankenFinanzdienstleister/Eigenmittelanforderungen/eigenmittelanforderungen\\_node.html#doc7852244bodyText1](http://www.bafin.de/DE/Aufsicht/BankenFinanzdienstleister/Eigenmittelanforderungen/eigenmittelanforderungen_node.html#doc7852244bodyText1)

**Bürkle, J. (2015):** *Compliance in Versicherungsunternehmen.* München.

**Bürkle, J. & Hauschka, C. (2015):** *Der Compliance Officer - Ein Handbuch in eigener Sache.* München.

**Demirkan, O. & Iwersen, S. (12. 07 2016):** *Handelsblatt.* Abgerufen am 28. 07 2016 von  
<http://www.handelsblatt.com/unternehmen/banken-versicherungen/versicherer-chronik-des-ergo-skandals/13603678.html>

**DIIR - Deutsches Institut für Interne Revision e.V. (2015):** *Prüfung des Own Risk and Solvency Assessments - Revisionsleitfaden für Versicherungen.* Berlin.

**EOIPA - EUROPEAN INSURANCE AND OCCOPATIONAL PENSIONS AUTHORITY. (2016):** *eiopa.europa.* Abgerufen am 02. August 2016 von  
[https://eiopa.europa.eu/GuidelinesSII/EIOPA\\_Guidelines\\_on\\_ORSA\\_DE.pdf](https://eiopa.europa.eu/GuidelinesSII/EIOPA_Guidelines_on_ORSA_DE.pdf)

**Ergo Group. (April 2016):** *Ergo.* Abgerufen am 28. Juli 2016 von  
<http://www.ergo.com/de/Unternehmen/Overview/Corporate-Governance/Compliance/Aufgaben#Risikoanalyse>

**Europäisches Parlament. (17. Dezember 2009):** *eur-lex.europa.* Abgerufen am 01. 08 2016 von  
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:335:FULL:DE:PDF>

**FMA - Österreichische Finanzmarktaufsicht. (2012):** *Solvency II Handbuch - Eine Einführung in das neue europäische Versicherungsaufsichtsrecht.* Wien.

**Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft. (12. Oktober 2015):** *gdv.* Abgerufen am 06. August 2016 von <http://www.gdv.de/2015/10/saeule-iii-mehr-transparenz-bessere-kontrolle/>

- Gorgan, J. (2015):** *Compliance - Unternehmenssteuerung*. Norderstedt.
- Grützner, T., & Jakob, A. (2015):** *Compliance von A-Z*. München.
- Held, S. (2012):** Interview mit dem Chief Compliance Officer bei ERGO. (N. Putz, Interviewer)
- Heukamp, W. (2016):** *Das neue Versicherungsaufsichtsrecht nach Solvency II - Eine Einführung für die Praxis*. München.
- Horbenko, N. (2012):** *Robuste Ansätze für operationelle Risiken von Banken*. München.
- Hübel, M. (2013):** *Aufsichtsrechtliche Eigenmittelanforderungen an Kompositversicherungsunternehmen unter Solvency II nach dem Standartmodell - Kritische Würdigung für den Zweck der Verwendung zur wertorientierten Unternehmenssteuerung*. Karlsruhe.
- Keune, C. (2014):** *Rechtliche Grundlagen und Grenzen der EIOPA*. Karlsruhe.
- Gründl, H., & Kraft, M. (2015):** *Solvency II- Eine Einführung*. Karlsruhe.
- Krimphove, D., & Kruse, O. (2013):** *MaComp - Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und die weiteren Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten nach §§ 31ff. WpHG für Wertpapierdienstleistungsunternehmen*. München.
- Lehner, D. (2015):** *Compliance Aktuell*. Heidelberg.
- Liebwein, P. (2009):** *Klassische und moderne Formen der Rückversicherung*. Karlsruhe.
- Marcelli, R. (2015):** *Das Governance-System in der Versicherungsgruppe nach Solvency II - Grenzen der Umsetzung versicherungsaufsichtlicher Vorgaben und ihre Auflösung*. Karlsruhe.
- Müller, T. (2007):** *Compliance-Management - Dargestellt am Beispiel der Versicherungswirtschaft*. Bern.
- Neubert, B. (02. Januar 2014):** *Solvency II: Mehr Transparenz ist gefragt*. Abgerufen am 2. Juli 2016 von <https://www.fundresearch.de/Nachrichten/Top-Themen/Solvency-II-Mehr-Transparenz-ist-gefragt.html>
- Rittmann, M. (2010):** *Neuausrichtung der Versicherungsaufsicht im Rahmen von Solvency II - Implikationen und Ansatzpunkte für die Gestaltung des Risikomanagements in Versicherungsunternehmen*. Wiesbaden.
- Sarialtin, M. (2015):** *Eine Analyse zu den Auswirkungen von Basel III und Solvency II*. Wiesbaden.
- Schach, A. (2015):** *Compliance in der Unternehmenskommunikation*. Wiesbaden.
- Scharf, P. (2014):** *Compliance in Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten*. Hamburg.
- Taubner, J. (07. Juli 2016):** Abgerufen am 28. Juli 2016 von Versicherungsmonitor: <http://versicherungsmonitor.de/2016/07/budapest-verfahren-gegen-geldbusse-eingestellt/>

**Teichmann, C. (2014):** *Compliance - Rechtliche Grundlagen für Studium und Unternehmenspraxis*. München.

**Wendig, M. (30. Januar 2012):** *Versicherungsbote*. Abgerufen am 28. 07 2016 von <http://www.versicherungsbote.de/id/81651/ergo-vertrieb-sex-skandal-hmi-falschberatung-bunga-bunga-/>

**Wengert, H., & Schittenhelm, A. (2013):** *Corporate Risk Management*. Berlin.

**Wettstein, R. (2014):** *Solvency II - Versicherungswirtschaft im Wandel - Einflüsse auf den Kapitalüberschuss im Verhältnis zum Solvenzkapital*. Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin.

**Wittrock, O. ( 2016):** *RUHE BITTE! positionen - Das Magazin der deutschen Versicherer*, S. 42-45.

**Ziegler, M. (2014):** *Die künftigen Eigenkapitalvorgaben für Versicherungsunternehmen - Die Solvency II Richtlinie und ihre geplante Umsetzung im deutschen VAG*. Karlsruhe.

## Selbstständigkeitserklärung:

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Hausarbeit selbständig verfasst und keine anderen als die erlaubten Hilfsmittel benutzt habe.

Die Stellen der Hausarbeit, die anderen Quellen im Wortlaut oder dem Sinn nach entnommen wurden, sind durch Angaben der Herkunft kenntlich gemacht. Dies gilt auch für Zeichnungen, Skizzen, bildliche Darstellungen sowie für Quellen aus dem Internet.

Datum: 04.09.2016

Unterschrift: