

Nachgefragt: Lebensrückversicherung und Solvency II

Wie verändert sich die Funktion bzw. die Funktionsweise von (Lebens-) Rückversicherung in der neuen Realität von Solvency II? Wie passt sich die Zusammenarbeit zwischen (Lebens-)Erst- und Rückversicherern den neuen Gegebenheiten an?



Diese Frage erscheint angesichts der in Deutschland historisch engen Verzahnung zwischen Erst- und Rückversicherung mit teilweise jahrzehntelang existierenden Kooperationen und gegenseitigen Abhängigkeiten als durchaus relevant. Leider lässt sich darauf aber zunächst keine eindeutige und dabei richtige Antwort formulieren.

Oder anders: Die Antworten der Lebensversicherer würden sehr unterschiedlich ausfallen und gingen von "keine Anpassungen nötig" bis "alles wird neu". Und um die Aussagekraft dieser Antwort weiter zu relativieren: Passt im ersten Fall ein Lebensversicherer die Vereinbarungen mit seinen

Rückversicherern beispielsweise überhaupt nicht an, kann das bedeuten, dass seine aktuelle RV-Struktur tatsächlich optimal auf Solvency II ausgerichtet ist; oder dass sie (nach wie vor?) "ohne Nutzen" ist, das heisst Werte eher vernichtet.

Wir geben wir uns mit der aktuariellen Antwort "Es kommt darauf an..." zumindest auf diesem Niveau nicht zufrieden und gehen der Frage ein wenig auf den Grund. Zu diesem Zweck betrachten wir den eigentlichen Nutzen von Rückversicherung für den Lebensversicherer und untersuchen die Funktionen von Rückversicherung darauf, was sich an diesen mit der neuen "Regulierungswelt" von Solvency II ändern könnte.

Funktionen von Rückversicherung

Die Funktion und Funktionsweise von Rückversicherung kann in drei klassische, miteinander verknüpfte Segmente unterschieden werden:¹

1. Risikotransfer, also die Absicherung gegen Volatilität, Trends und Fehleinschätzungen

2. Kapitalmanagement, das heisst Rückversicherung mit dem Fokus auf Bilanz, GuV sowie Solvenz eines Zedenten
3. Dienstleistungen, also operative Services wie Risiko- und Schadenprüfung, aktuarieller und strategischer Beratung etc.



Abbildung 1: Funktionen von Rückversicherung²

Smart Reinsurance

Wer viele (Lebens-)Versicherungsrisiken einkauft, kommt mit internem Risikomanagement zwar weit, aber – aus Solvenz-, Kosten- oder anderen Gründen – um externen Risikotransfer nicht herum. Im Gegensatz zu anderen, dafür ebenso geeigneten externen "Risikotransfer-Tools" muss Rückversicherung hierbei nicht mit grosser Kelle angerichtet werden. Mit ihrer Flexibilität, Modalität und individuell anpassbaren Wirkungsweise kann sie nahezu perfekt auf den Absicherungsbedarf des Erstversicherers abgestimmt und der gewünschte Risikotransfer in diesem Sinne "optimiert" werden.

Solvency II bündelt diese Eigenschaften von Rückversicherung wie durch einen Brennspiegel. Nimmt man neben den üblichen proportionalen Rückversicherungsstrukturen auch die weniger genutzten, aber viel zielgerichteter einsetzbaren nicht-proportionalen Elemente in den Kreis der möglichen Strukturen mit auf, kann Rückversicherung unter den neuen Regulierungsregeln seine volle Wirkung entfalten.

Funktioniert das optimal nur bei gleichzeitigem Einsatz (partieller) interner Modellen? Eigentlich schon. Aber auch wer deren Zertifizierung scheut oder nicht benötigt, kann sich durch einfache stochastische Berechnungen schnell von der Entlastung des – nun rein ökonomischen – Risikokapitals durch Rückversicherung überzeugen.

Dieser Spielweise von Optimierungsaktoren sind allerdings Grenzen zu setzen, die eine allzu "perfekte" kalkulatorische Ausgestaltung auf ein vernünftiges Mass reduzieren: Beispielsweise sollten Zeit, Priorität, die Möglichkeiten der IT oder die dafür notwendige Datenaufarbeitung

¹ Vergleiche dazu ZfV vom 01.11.2010, Seite 752, aus dem Artikel "Kapitalmanagement und (Lebens-)Rückversicherung" von Florian Boecker, ebenfalls PartnerRe
² Quelle: PartnerRe. Vergleiche dazu Boecker in ZfV vom 01.11.2010, Seite 753

mit in die Rechnung aufgenommen werden. Teilweise verhindern aber auch existierende, "in die Jahre gekommene" vertragliche Bindungen eine flexiblere Ausgestaltung.

Als Ausblick zur Bedeutung des Risikotransfers als Funktion von Rückversicherung könnte man demnach zusammenfassen: Ja, die Bedeutung steigt, aber nicht notwendigerweise der Rückversicherungsbedarf. Die neuen Zeiten erfordern vielmehr einen optimierten Einsatz dieses Instruments unter Ausnutzung seiner flexiblen Eigenschaften.

Vitaminpillen und andere Massnahmen

Wie funktioniert Kapitalmanagement durch Rückversicherung im Allgemeinen? Oder noch ein Schritt zurück: Was ist das "Kapital" einer Gesellschaft?³

Aus den vielen Definitionen von Kapital (und den diversen Interpretationen seitens der jeweiligen "Stakeholder") ist die folgende diejenige, die die Wirkungsweise durch Rückversicherung auch ohne Grafiken, Flowcharts usw. plastisch veranschaulicht: Kapital ist der "bilanzielle Residualposten" aus der Differenz des Vermögens auf der Aktivseite dieser Gesellschaft und ihren Verbindlichkeiten auf der Passivseite.

Zwei Möglichkeiten des Kapitalmanagement durch Rückversicherung lassen sich direkt ableiten:

1. Man verlängere zunächst die Aktivseite, etwa durch die Bereitstellung von Barmitteln oder Forderungen durch den Rückversicherer.
2. Man verkürze die Verbindlichkeiten auf der Passivseite, und reduziere damit das erforderliche Kapital, und zwar durch gezielten Risikotransfer (Solvenzentlastung).

Auch mit anderen Finanzinstrumenten lässt sich die Kapitalausstattung einer Gesellschaft unterstützen, beispielsweise mit der Ausgabe neuer Aktien (für Versicherungen auf Gegenseitigkeit, den "Klein-AG's", ist das schwieriger), mit nachrangigen Anleihen, oder

auch mit aktivem Management von Neu- und Bestandgeschäft bzw. der Anpassung der Gesellschaftsstruktur.

Natürlich haben alle diese Massnahmen ihre Vor- und Nachteile. Der Kapitalmanager/ Vorstand einer Lebensversicherung könnte dabei für bei der Auswahl einer für seine Gesellschaft geeigneten Methode folgende Fragen stellen:

1.	Kapazität	Wieviel Kapital kann ich beschaffen bzw. freigemachen?
2.	Liquidität	Kann ich das kaufen? Finde ich einen Partner oder Finanzinstrument, der/das bei der Transaktion die Gegenposition einnimmt?
3.	Profitabilität	Wie teuer ist das? Das heisst wie ist das Verhältnis des Kapitalvorteils zu den Gesamtkosten der Lösung?
4.	Sicherheit	Sollte ich das? Entspricht die Lösung den regulativen Vorgaben? Wie gut kenne ich den Partner? Wie sehen das andere, zum Beispiel Ratingagenturen?
5.	Operative Aspekte	Wie schnell kann ich das vereinbaren und implementieren, wie flexibel ist die Lösung und wie einfach ihre Handhabung?
6.	Weitere Aspekte	Was habe ich noch davon? Wie hoch ist zum Beispiel der steuerliche Nutzen, der eventuelle Risikoschutz? Welche ergänzenden Dienstleistungen könnte ich bekommen?

Wie er diese Fragen beantwortet und zu gewichten hat, ist letztlich von der individuellen Situation seiner Gesellschaft abhängig.

Entscheidend für die Wahl von Rückversicherungslösungen als Kapitalmanagementinstrument ist, dass sie sich in einigen dieser Kriterien von anderen Massnahmen klar unterscheidet, insbesondere

wohl bei der Kapazität (begrenzt), in den einzurechnenden Kosten (verhandelbar), aber vor allem bei der Flexibilität und Schnelligkeit der Umsetzung.

Kapital: Das Sein bestimmt das Bewusstsein

Wie ist nun der momentane Bedarf nach derartigen Lösungen und was macht Solvency II insbesondere aus den Kapitalmanagementmöglichkeiten durch Rückversicherung?

Ein Blick in die Runde: Die deutschen Lebensversicherer haben derzeit (im Branchendurchschnitt!) keinen leichten Stand. Die Mischung aus volatilen Finanzmärkten, niedrigen Zinsen, das fehlende Neugeschäft und die für 2011 erstmalig zu berechnende Zinszusatzreserve verursacht – auch unter hartgesottenen, den BaFin-Stresstests ins Auge blickenden Aktuaren – so manches Stossgebet. Im Zusammenspiel mit den derzeitigen politischen und makro-ökonomischen Unwägbarkeiten motiviert diese Melange so manchen zur Zeichnung düsterer Szenarien – als wahrscheinlichste Annahme!

Kapital scheint also für den Einen oder Anderen ein knappes Gut zu sein oder zu werden, andere Methoden des Kapitalmanagements scheinen durch den gleichen Grund teurer zu werden: Dies könnte als Indiz dafür gewertet werden, dass der Bedarf für die bilanziell unterstützende/heilende Wirkung von Rückversicherung steigt.

Kapitalmanagement durch Rückversicherung: Alles neu?

Mit Verweis auf den separaten Textteil, in dem einige technische Aspekte zu Rückversicherung und Solvency II zusammengetragen sind: Die neue Regelung wird neue, aber eher angepasste Lösungen des Kapitalmanagement durch Rückversicherung hervorbringen, insbesondere solche, bei denen sich die Kapitalentlastung weitgehend aus die sich ergebenden Reduktion des biometrischen Risikos ableitet.

³ Vergleiche für den gesamten Unterabschnitt ebenfalls Boecker in ZfV vom 01.11.2010, Seite 753

Einige klassische Lösungen sind dagegen zu stark auf Solvency I optimiert und werden wohl nur in Ausnahmesituationen das "neue Licht der Welt erblicken"⁴.

Kapitalmanagement als grundsätzliche Funktion von Rückversicherung scheint zusammenfassend bestehen bleiben zu können, wenn man den wohl steigenden Bedarf an solchen Lösungen berücksichtigt. Als eigenständige Funktion im obigen Sinne wird sie aber an Bedeutung verlieren, sie lässt sich unter Solvency II dann nicht mehr von der ersten Funktion, dem Risikotransfer trennen.

Gewinne?

Die oben erwähnte Möglichkeit, zukünftige Gewinne in die Solvenzberechnung einzubeziehen, zieht die Frage nach sich: Was beinhalten diese zukünftigen Gewinne?

Diese Frage ist nicht nur hinsichtlich der Wirkungsweise von Rückversicherung wesentlich, stemmen doch – gemäss den letzten QIS5-Resultaten – zukünftige Gewinne keinen unbedeutenden Teil der Solvenz deutscher Lebensversicherer.

Eine tragende Rolle bei der Beantwortung dieser Frage übernimmt die Berechnung von sogenannten "Best Estimates": Wo früher mit ausreichend vorsichtigen Margen gerechnet wurde, werden in der neuen Solvenzberechnung durch die Berechnung nach "bestmöglicher Schätzung", also Best Estimate, diese Margen explizit berücksichtigt.

Die zukünftige Solvenzquote eines Lebensversicherers ist deshalb wesentlich von der Bestimmung seiner Best Estimates abhängig. Der separate Textteil beleuchtet das konzeptionelle Vorgehen bei der Bestimmung von Best Estimate-Annahmen für das biometrische Risiko⁹.

Aspekte des Kapitalmanagements durch Rückversicherung unter Solvency II

Folgende Aspekte könnten zu einer anderen Sichtweise auf die bisher verwendeten Strukturen von Kapitalmanagement durch Rückversicherung führen bzw. zu neuen Strukturen motivieren. Dabei wurde vorausgesetzt, dass die aktuellen QIS5-Spezifikationen unverändert eingeführt werden.

- "Rückversicherung auf Normalbasis", mit der unter Solvency I⁵ die Soll-Solvabilität reduziert werden konnte, bringt unter Solvency II keine nennenswerte Kapitalentlastung mehr. Diese Struktur bezieht sich auf den Brutto- oder Nettobeitrag der rückversicherten Police und schliesst auch deren Deckungsrückstellung mit ein. Die Anlage dieser Reserve und damit das Anlagerisiko verbleibt zwar durch Rückdeponierung faktisch beim Zedenten, kann aber nach Solvency I dennoch angerechnet werden.
- Das biometrische Risiko wird unter Solvency II detaillierter berechnet als unter Solvency I und der Risikotransfer durch Rückversicherung ist auch nicht mehr nur begrenzt anrechenbar.⁶ Die neue Regelung ermöglicht also neue Ansätze von Kapitalmanagement mit erweitertem bzw. optimiertem Risikotransfer an den Rückversicherer.
- Zukünftige Gewinne können unter Solvency II vollumfänglich als Kapital angerechnet werden – als Barwert in der höchsten Güteklasse, dem "Own Funds Tier I".⁷ Eine Vorziehung zukünftiger Gewinne durch Rückversicherung – also eine klassische Form von Finanzierung – erbringt demnach unter Solvency II keine oder nur wenig Kapitalentlastung. Diese Struktur erscheint in Zukunft nur für den direkten Ausgleich von Abflüssen liquider Mittel geeignet, wie sie beispielsweise bei der Provisionierung von Neugeschäft entstehen.
- Solvency II berücksichtigt das Gegenparteirisiko explizit.⁸ Die komplexe Formel berechnet dieses Risiko u.a. in Abhängigkeit von der Finanzstärke des bzw. von der Anzahl der an der Vereinbarung beteiligten Rückversicherer.
- Solvency II führt zu einem erhöhten Kapitalbedarf für Produkte mit langfristigen Verbindlichkeiten und Garantien. In der Biometrie muss beispielsweise die Verrentung unter Best Estimate Annahmen modelliert werden.

⁴ Diese Lösungen werden aber weiterhin dort Bestand haben, wo Solvency II zunächst nicht eingeführt wird, beispielsweise bei den Pensionskassen.

⁵ Solvency I (nach KapAusstV, § 4) hat eine vergleichsweise einfache Metrik: Die Solvabilitätsspanne beträgt hier bis zu 4% der Deckungsrückstellungen und 3% der Risikosumme. Rückversicherung kann bis zu 15% (von 4%) bzw. 50% (von 3%) anerkannt werden.

⁶ QIS5, Technical Specifications, Section 2, 7 zur Standardformel

⁷ QIS5, Technical Specifications, Section 5, 2.1 und 2.4

⁸ QIS5, Technical Specifications, Section 1, 6

⁹ Der Abschnitt kann damit als ein weiteres Beispiel dafür dienen, wo sich Rückversicherung von den anderen "Tools" unterscheidet: Nämlich in der dritten oben angesprochenen Funktion, dem Service.

Die Herleitung unternehmenseigener „Best Estimates“

Die Herleitung biometrischer Rechnungsgrundlagen gehört seit jeher zu den Kernbereichen der Lebensversicherungsmathematik. Im Verlauf der vergangenen Jahre und Jahrzehnte rückten zwei Bereiche besonders in den aktuariellen Fokus – zum einen die Entwicklung unternehmenseigener Rechnungsgrundlagen, zum anderen die explizite Betrachtung von Margen anstelle eines impliziten Vorsichtsprinzips bei der Herleitung.

Diese Techniken finden Anwendung in der marktkonsistenten Bewertung und sind daher ein wichtiges aktuarielles Rüstzeug (nicht nur) im Rahmen von Solvency II. Die Geschäftssteuerung eines Lebensversicherungsunternehmens wird zukünftig in weiten Teilen auf der angemessenen Herleitung und dem guten Verständnis unternehmenseigener Best Estimate-Annahmen beruhen.

Wie ermittelt ein Lebensversicherer am besten „seinen“ Best Estimate?

Solvency II definiert zunächst nur die Leitlinien zur Herleitung geeigneter Best Estimates, aber natürlich nicht die konkrete technische Ausgestaltung. Die Arbeitsgruppe Biometrie der DAV hat soeben geprüft, inwiefern die von ihr veröffentlichten biometrischen Tafeln als Best Estimate angesehen werden können¹⁰. Diese Arbeit der DAV bietet den Unternehmen eine

solide Grundlage für die Festlegung eines marktweiten Best Estimates.

Im Folgenden soll ein Prozess zur Herleitung unternehmenseigener biometrischer Best Estimates skizziert werden. Er kann als Rahmen für eigene Analysen dienen und sollte, wo notwendig, einen leichteren Einstieg in die vorhandene Fachliteratur erlauben.

Was leistet ein Best Estimate?

Eine Best Estimate-Annahme ist der Punktschätzer einer Verteilung und somit eine sehr konzentrierte Information. Umso wichtiger ist es, die zugrunde liegenden Annahmen zu kennen und zu dokumentieren – nicht zuletzt weil die Rechnungsgrundlagen regelmässig mit der fortlaufenden Erfahrung abgeglichen und aktualisiert werden müssen.

Erster Schritt: Herleitung einer Benchmark

Eine Benchmark definiert eine Markterwartung für ein spezifisches biometrisches Risiko, unabhängig von der eigenen Bestandserfahrung. Sie dient als Grundannahme, die – soweit möglich – in Abhängigkeit der eigenen Erfahrung zum Best Estimate modifiziert wird. In Deutschland dienen (Ableitungen von) DAV-Tafeln häufig als Benchmark und in diesem Sinne sind auch die oben erwähnten Betrachtungen der DAV-Arbeitsgruppe als Benchmarks anzusehen.

Zweiter Schritt: Konsistenz zwischen Benchmark und unternehmenseigenen Daten

Um die (zuvor gereinigte und aufbereitete) eigene Erfahrung vernünftig mit der Benchmark verglei-

chen zu können, ist eine konsistente Basis unabdingbar. Dazu gehört beispielsweise, dass Benchmark und Poirtefeuilleldaten bezüglich Referenzzeitpunkt, Anzahl- oder Summengewichtung, genauer Altersberechnung und – je nach Risiko – Schadendefinition übereinstimmen oder entsprechend angepasst werden.

Dritter Schritt: Ratingfaktoren und Erfahrungsanalyse

Erst nach den beschriebenen Vorbereitungen kann die eigentliche Erfahrungsanalogisierung, beispielsweise mittels einer A/E-Analyse, beginnen – und damit verbunden die Auswahl geeigneter Ratingfaktoren, die Untersuchung ihrer Korrelationen sowie die Gewichtung von Benchmark und der unternehmenseigenen Erfahrung.

Vierter Schritt: Ergebnisanalyse und Dokumentation

Die A/E-Analyse sollte den Ausgangspunkt für weitere Diskussionen bilden, um zu einem gefestigten Meinungsbild zu gelangen. Es ist zudem zentral, die getroffenen Annahmen und gewonnenen Erkenntnisse geeignet zu dokumentieren und zu kommunizieren.

Für eine umfangreichere und präzisere Betrachtung wird auf die Broschüre „Setting Best Estimate Assumptions for Biometric Risk“ verwiesen, die unter www.partnerre.com zum Download bereit steht.

Wie kann Ihr Rückversicherer Sie in Zukunft unterstützen?

Zunächst einmal: Er kann. Und möchte. Auch wenn der Standardrückversicherer über ausreichende Diversifikationsmöglichkeiten verfügt und nicht so am Kapitalmarkt-Tropf hängt (oder hängen sollte) wie eine Lebensersterversicherung, so wird er als Ihr langjähriger, flexibler Partner sicherlich die extra Meile gemeinsam mit Ihnen gehen. Es wird ja nicht die letzte sein.

Konkrete Unterstützungsmassnahmen seitens des Rückversicherers könnte man mit Rückblick auf das Geschriebene in zwei Zeitabschnitte gliedern:

Wir befinden uns momentan finanzmarkttechnisch, aber auch aufgrund der noch nicht

abschliessend entschiedenen neuen Regeln in einer nicht einfachen Übergangsphase. Das weitere Einarbeiten in die neue Welt von Solvency II und das Verstehen der hier benötigten „Mechanik“ ist ein Muss – und ein übliches Feld für Support durch den Rückversicherer. Auch wenn viele Marktteilnehmer bereits weit gekommen sind, so können sie sich – nicht nur zum Thema Rückversicherung – vom Spezialisten in Sachen Rückversicherung noch weitergehend beraten lassen. Ein Beispiel wäre die transparente Zusammenarbeit bei der Bestimmung von Best Estimates.

Wichtig scheint zu sein, sich in dieser Übergangsphase darauf vorzubereiten, dass (weitere) widrige Umstände eine konkrete

Verbesserung der Solvenzquote notwendig machen könnten, um im Ernstfall in der Lage zu sein, die geeignete Massnahme auch schnell und flexibel einsetzen zu können. „Tänzeln“ wäre hierfür das adäquate Bild aus der Boxersprache.

Ist dann Solvency II einmal aktiv, begleitet Ihr Rückversicherer Sie sicherlich gerne in der Entwicklung eines „Solvency II optimierten“ Geschäftsmodells und kapitaleffektiver Produkten. Hierzu gehört insbesondere die oben beschriebene Smart Reinsurance, das heisst die Optimierung der Rückversicherungsstruktur unter Solvency II-Gesichtspunkten.

Autoren

Norbert Wackerle, Life Client Partner, PartnerRe
Alexander Irion, Teamleiter Life Solutions, PartnerRe

Weitere PartnerReviews Artikel finden Sie unter

www.partnerre.com/reviews

PartnerRe