

Solvency II: Neue Herausforderungen für den Vertrieb

Durch Solvency II kommt ein um fünf Milliarden Euro erhöhter Eigenkapitalbedarf auf die deutschen Versicherer zu, mehrheitlich für die Lebensversicherung und in geringem Umfang auch für die Krankenversicherung. Zusätzlich ist mit einem Umsetzungsaufwand von 250 Millionen Euro zu rechnen. Zu diesem Ergebnis kommt die zeb/rolfes.schierenbeck Associates GmbH, Münster.

Langfristig wird sich dies aber für die Unternehmen lohnen, so die Prognose – sofern sie sich entsprechend vorbereiten. In Verbindung mit sozialpolitischen und demografischen Megatrends wie dem steigenden Vorsorgebedarf bei alternder Bevölkerung werde Solvency II zu einer stärkeren Ausdifferenzierung der Versicherungsbranche in unterschiedliche Teilmärkte führen. Auf der einen Seite werden langfristige Garantieprodukte aus Sicht von Kunden und Politik weiter hohe Bedeutung haben und entsprechende Nachfrage verzeichnen. Andererseits werden aber auch unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten optimierte Produkte wie fondsgebundene Lebensversicherungen ihren Markt finden.

Gerade für kleinere und regionale Versicherer, so die Prognose, können sich

daraus neue Chancen ergeben. Denn die Rundum-Versorgung bei einem Anbieter wird zeb zufolge künftig an Bedeutung verlieren. Und das wiederum stellt die Vertriebe vor neue Herausforderungen, um das jeweils für den Kunden passende Angebot zu finden.

Der Umsetzungsaufwand für Solvency II wird aber laut der Studie von vielen Versicherungsunternehmen unterschätzt. Namentlich die bis Ende 2012 aufzubauenenden Berichts- und Meldeerfordernisse stellten eine große Herausforderung für die Branche dar.

Hier ist die deutsche Assekuranz bislang optimistisch, dass es zumindest Übergangszeiten geben wird. Der Studie „MaRisk – Risikomanagement in der Versicherungswirtschaft“ der PPI AG, Hamburg, zufolge gingen bei einer Befragung von mehr als 100 Entscheidern aus Risikomanagement, Controlling und Revision nur vier Studienteilnehmer von einer pünktlichen und vollständigen Umsetzung aus. 79 Prozent indessen erwarteten, dass beim Start Anfang 2013 Übergangsfristen zur vollständigen Umsetzung gewährt werden. Auch die europäische Versicherungsaufsicht Eiopa hält dieses Szenario für sinnvoll. **Red.**