

STUDIE



Solvency II - Vorbereitungen, Erwartungen und Auswirkungen aus Sicht deutscher Versicherungsunternehmen

Ergebnisbericht

Oktober 2015

▶ **Agenda**

- ▶ Beschreibung der Stichprobe Seite 2
- ▶ Executive Summary Seite 3
- ▶ Größte aktuelle Herausforderungen Seite 7
- ▶ Vorbereitungsstand auf Vorgaben durch Solvency II Seite 10
- ▶ Vorbereitungsstand zum Einführungstermin Seite 14
- ▶ Bereits angepasste Prozesse Seite 17
- ▶ Erwartungen an Unterstützung durch Asset Manager/KVGs Seite 21
- ▶ Kompetenzen des Asset Managers Seite 25
- ▶ Maßnahmenplanung und -umsetzung Seite 28

Beschreibung der Stichprobe

Einschätzungen von 56 Experten deutscher Versicherungsunternehmen

- ▶ Insgesamt haben sich 56 Erstversicherer an der Befragung beteiligt (2012: 50 Versicherer).
- ▶ Angesprochen wurden überwiegend Vorstände (CEO, CFO, CIO), Bereichs-/Abteilungsleiter (Risikomanagement, Portfoliomanagement) und Projektleiter Solvency II.

Belastbare Ergebnisse

- ▶ Die Stichprobe repräsentiert
Bruttobeiträge in Höhe von 89,6 Mrd. EUR (Marktabdeckung 48 %) und
Kapitalanlagen in Höhe von 495,6 Mrd. EUR (Marktabdeckung 42 %).
- ▶ Damit liefert die Studie aussagekräftige und belastbare Ergebnisse.

Schaden- und Unfallversicherer dominieren

- ▶ Die größte Gruppe innerhalb der Stichprobe stellen Schaden- und Unfallversicherer (57 Prozent), gefolgt von Lebensversicherern (25 Prozent) und Krankenversicherern (18 Prozent).
- ▶ Die Zusammensetzung basiert auf der mit AXA IM abgestimmten Quotierung und entspricht im Wesentlichen der Marktstruktur (zum Vergleich: Schaden- und Unfallversicherer: 60 Prozent, Lebensversicherer: 26 Prozent, Krankenversicherer: 14 Prozent); jeweils bezogen auf die Anzahl der Unternehmen in den drei Sparten.

Executive Summary (1)

An der vorliegenden Studie „Solvency II – Vorbereitungen, Erwartungen und Auswirkungen aus Sicht deutscher Versicherungsunternehmen“ beteiligten sich im Spätsommer 2015 insgesamt 56 Experten.

Die Studie liefert einen differenzierten Einblick in Einschätzungen/Bewertungen deutscher Schaden-/Unfall, Lebens- und Krankenversicherer und zeigt – soweit möglich – Veränderungen zur Studie 2012.

Als wichtige Ergebnisse der vorliegenden Studie können festgehalten werden:

- ▶ Solvency II und Niedrigzinsumfeld als größte Herausforderungen für Versicherer
- ▶ Übergangsfristen für Altverträge begrüßt
- ▶ Versicherer besser auf Säule 2 und 3 vorbereitet als 2012
- ▶ Abschluss der Vorbereitungen zum Einführungstermin wahrscheinlich
- ▶ Anstrengungen bei Anpassung der Asset Allocation erkennbar
- ▶ Neue Herausforderungen bei der Vorbereitung auf Solvency II
- ▶ Höhere Anforderungen an Asset Manager bei Offenlegung und Reporting
- ▶ Asset Manager mit hohen Kompetenzwerten
- ▶ Zusätzliche (Daten-) Analyse-Ressourcen und mehr gemanagte Anlagen

Executive Summary (2)

Solvency II und Niedrigzinsumfeld größte Herausforderungen für Versicherer

- ▶ Die Umsetzung von Solvency II (71 Prozent) und die Kapitalanlage im Niedrigzinsumfeld (61 Prozent) sind die derzeit größten Herausforderungen aus Sicht der Versicherer.
- ▶ Während die Herausforderungen durch Solvency II von allen Versicherern nahezu gleich stark bewertet werden, sehen sich vom Niedrigzinsumfeld besonders die Lebensversicherer (71 Prozent) betroffen.

Übergangsfristen für Altverträge begrüßt

- ▶ Mit Blick auf die neuen Eigenkapitalvorschriften werden Übergangsfristen für Altverträge von 71 Prozent der Versicherer als (sehr) sinnvoll bzw. notwendig bewertet (2,0 auf einer Skala von 1: sehr sinnvoll/notwendig bis 5: überhaupt nicht sinnvoll/notwendig).
- ▶ Weniger einheitlich das Bild beim Umgang mit langfristigen Garantien: Während ein Volatility Adjustment zur Dämpfung der Marktvolatilität von 68 Prozent der Befragten als (sehr) sinnvoll bzw. Notwendig erachtet wird (Ø 1,9), findet ein Matching Adjustment zur Abdeckung langfristiger Versicherungsverbindlichkeiten deutlich weniger Zuspruch (Ø 2,8); hier vor allem unter den Lebensversicherern (Ø 3,2).

Versicherer besser auf Säule 2 und 3 vorbereitet als 2012

- ▶ Während der Vorbereitungsstand auf Säule 1 in etwa dem Niveau von 2012 entspricht (Ø 2,2 auf einer Skala von 1: sehr gut bis 5: mangelhaft; 2012: Ø 2,1), sehen sich die befragten Versicherer heute deutlich besser für die Säulen 2 (Ø 2,3 / 2012: Ø 2,8) und 3 (Ø 2,2 / 2012: 3,4) gerüstet.
- ▶ Größere Versicherer bewerten ihren Vorbereitungsstand insgesamt positiver als kleinere Unternehmen.

Executive Summary (3)

Abschluss der Vorbereitungen zum Einführungstermin wahrscheinlich

- ▶ Korrespondierend zu den insgesamt positive Bewertungen zum Vorbereitungsstand gehen die befragten Versicherer weit überwiegend (75 Prozent) davon aus, bis zum Einführungstermin komplett für Solvency II gerüstet zu sein (Ø 1,9 auf einer Skala von 1: sehr wahrscheinlich bis 5: sehr unwahrscheinlich).
- ▶ Auch hier zeigen sich die größeren Versicherer (Ø 1,5) optimistischer als kleinere Unternehmen (Ø 2,2). Auffällig sind die vergleichsweise kritischen Bewertungen der Vorstände (Ø 2,6).

Anstrengungen bei Anpassung der Asset Allocation erkennbar

- ▶ Mit Blick auf die Anpassung einzelner Prozesse/Maßnahmen sind das interne Risikomanagement und Stress-Tests (jeweils durchschnittlich 2,2 auf einer Skala von 1: voll und ganz bis 5: überhaupt noch nicht) bislang am weitesten entlang neuer Vorgaben ausgerichtet worden. Dies entspricht in etwa dem Niveau von 2012.
- ▶ Deutlich erkennbar sind Fortschritte bei der Anpassung der Asset Allocation: Hatten 2012 nur 40 Prozent der Befragten ihre Kapitalanlagestruktur bereits angepasst, sind es nunmehr rund 50 Prozent; allen voran die Krankenversicherer (70 Prozent). Optimierungsbedarf zeigen besonders die Schaden-/Unfallversicherer.

Neue Herausforderungen bei der Vorbereitung auf Solvency II

- ▶ Standen die Versicherer 2012 primär vor personellen und organisatorischen Herausforderungen, so sind es heute – neben dem Risikomanagement allgemein – vor allem Reporting- und Dokumentationspflichten.
- ▶ Im Vergleich zu 2012 sind als neue Herausforderungen insbesondere die Ausgestaltung, Umsetzung und Genehmigung interner Modelle erkennbar; auch bei kleineren Versicherungsunternehmen.

Executive Summary (4)

Höhere Anforderungen an Asset Manager bei Offenlegung und Reporting

- ▶ Die 2012 analysierten zurückhaltenden Erwartungen der Versicherer an die Unterstützung durch Asset Manager bzw. Kapitalverwaltungsgesellschaften bestätigen sich – weitgehend – auch in der aktuellen Studie.
- ▶ Ausnahme: Die Anforderungen in puncto Reporting/Offenlegung. Hier sind die Erwartungen im Vergleich zu 2012 signifikant gestiegen. Äußerten hierzu in 2012 lediglich 38 Prozent (sehr) hohe Erwartungen, so sind es nunmehr 83 Prozent; besonders hoch ist der Anteil bei Lebensversicherern (93 Prozent).

Asset Manager mit hohen Kompetenzwerten

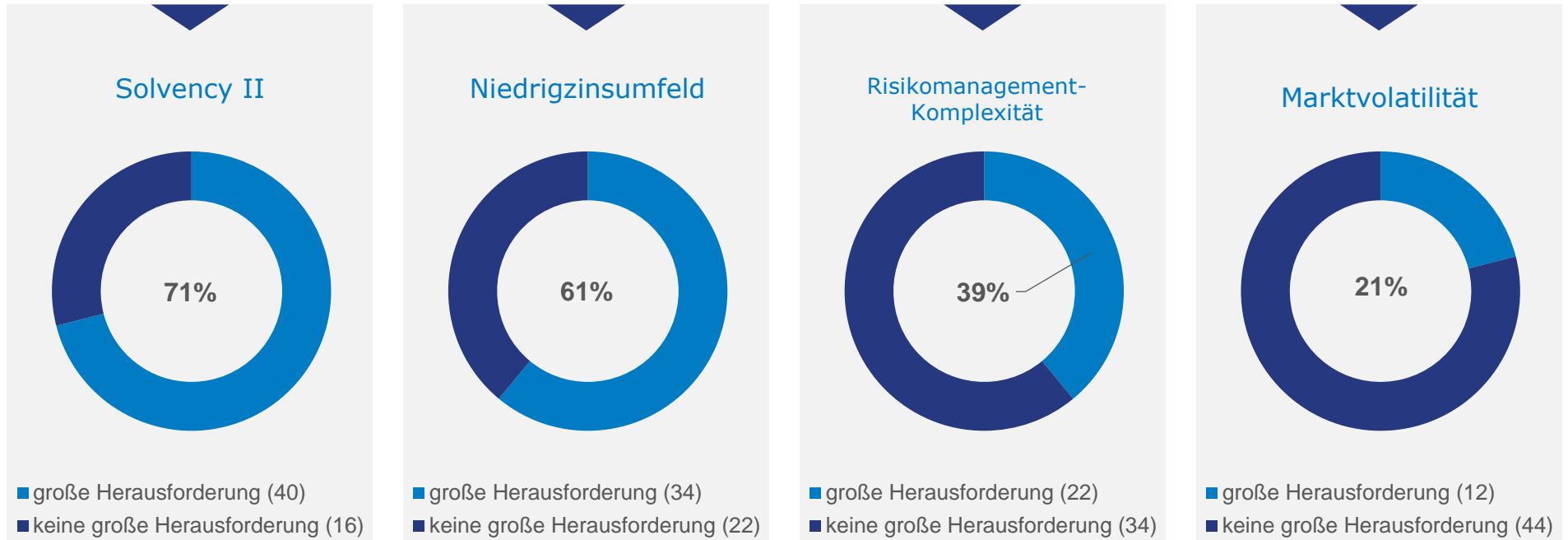
- ▶ Die befragten Versicherer bewerten die Kompetenz ihrer Asset Manager in Bezug auf die Bereitstellung benötigter Daten insgesamt sehr positiv.
- ▶ Die Befragten sehen die Asset Manager gut auf Solvency II vorbereitet (Ø 1,8 auf einer Skala von 1: trifft voll und ganz zu bis 5: trifft überhaupt nicht zu) und gehen davon aus, dass die Asset Manager in der Lage sind bzw. gewillt sind, die benötigten Daten weiterzugeben (Ø 1,9 bzw. Ø 2,0).
- ▶ Zweifel bestehen jedoch, ob die Asset Manager es schaffen, die Daten fristgerecht zu liefern (Ø 2,6).

Zusätzliche (Daten-) Analyse-Ressourcen und mehr extrem gemanagte Anlagen

- ▶ 73 der Befragten wollen zusätzliche (Daten-)Analyse-Ressourcen bereitstellen (41 Prozent innerhalb der nächsten 12 Monate, 32 Prozent in der Zeit danach); 27 Prozent sehen derartige Planungen nicht vor.
- ▶ Zugleich planen 72 Prozent, den Anteil extern gemanagter Anlagen zu erhöhen (41 Prozent binnen Jahresfrist).

Größte aktuelle Herausforderungen (1)

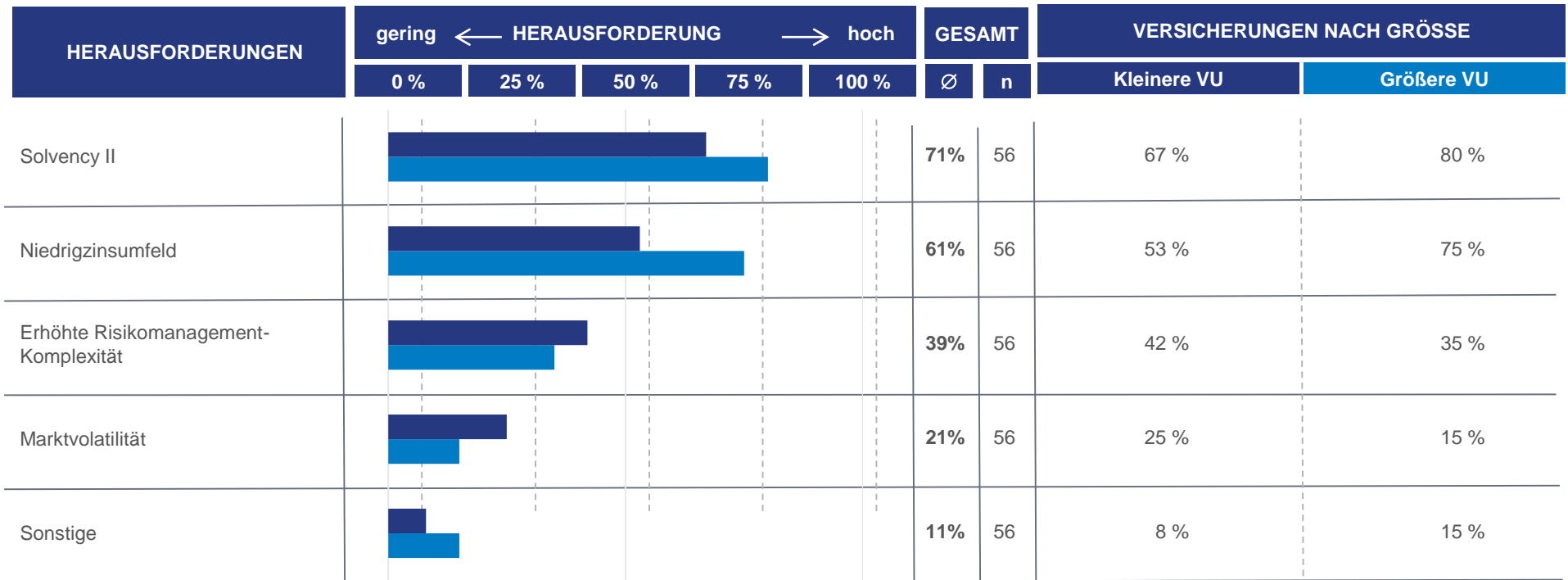
Worin sehen Sie die aktuell größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?



Anteile der „Ja“-Antworten in Prozent; absolute Häufigkeiten in Klammern.
Sonstige Herausforderungen: 11 %. Mehrfachnennungen möglich.

Größte aktuelle Herausforderungen (2)

Worin sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?



Anteile der „Ja“-Antworten in Prozent; Mehrfachnennungen möglich; n: Anzahl der Fälle.

Kleinere Versicherungsunternehmen mit <=1 Mrd. EUR Bruttoprämien;

Größere Versicherungsunternehmen mit >1 Mrd. EUR Bruttoprämien.

Größte aktuelle Herausforderungen (3)

Worin sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen?

HERAUSFORDERUNGEN	gering ← HERAUSFORDERUNG → hoch					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH SPARTE		
	0 %	25 %	50 %	75 %	100 %	Ø	n	Schaden/Unfall	Leben	Kranken
Solvency II						71%	56	72 %	71 %	70 %
Niedrigzinsumfeld						61%	56	56 %	71 %	60 %
Erhöhte Risikomanagement-Komplexität						39%	56	38 %	43 %	40 %
Marktvolatilität						21%	56	22 %	21 %	20 %
Sonstige						11%	56	13 %	14 %	0 %

Vorbereitungsstand auf Vorgaben durch Solvency II (1)

Wie gut sind Sie grundsätzlich für die Vorgaben durch Solvency II gerüstet?

SÄULEN	sehr gut ← VORBEREITUNGSSTAND → mangelh.					GESAMT		sehr gut ← VORBEREITUNGSSTAND → mangelh.				
	1	2	3	4	5	Ø	n	1	2	3	4	5
1. Säule (Solvenzkapitalerfordernis)						2,2	51	18 %	53 %	24%	6 %	0 %
2. Säule (Anforderungen an das Risikomanagement)						2,3	51	4 %	63 %	31 %	2 %	0 %
3. Säule (Transparenz und Berichtspflichten)						2,5	53	9 %	45 %	34 %	11 %	0 %

Mittelwerte auf einer Skala von 1: sehr gut bis 5: mangelhaft; n: Anzahl der Fälle.

●—● Spanne der Antworten (min; max); Abweichungen von 100 Prozent durch Rundungen.

Vorbereitungsstand auf Vorgaben durch Solvency II (2)

Wie gut sind Sie grundsätzlich für die Vorgaben durch Solvency II gerüstet?

SÄULEN	sehr gut ← → mangelh.					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH GRÖSSE	
	1	2	3	4	5	Ø	n	Kleinere VU	Größere VU
1. Säule (Solvenzkapitalerfordernis)						2,2	51	2,3	2,0
2. Säule (Anforderungen an das Risikomanagement)						2,3	51	2,5	2,1
3. Säule (Transparenz und Berichtspflichten)						2,5	53	2,6	2,3

Mittelwerte auf Skala von 1: sehr gut bis 5: mangelhaft; n: Anzahl der Fälle.

Kleinere Versicherungsunternehmen mit <=1 Mrd. EUR Bruttoprämien;

Größere Versicherungsunternehmen mit >1 Mrd. EUR Bruttoprämien.

Vorbereitungsstand auf Vorgaben durch Solvency II (3)

Wie gut sind Sie grundsätzlich für die Vorgaben durch Solvency II gerüstet?

SÄULEN	sehr gut ← VORBEREITUNGSSTAND → mangelh.					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH SPARTE		
	1	2	3	4	5	Ø	n	Schaden/Unfall	Leben	Kranken
1. Säule (Solvenzkapitalerfordernis)						2,2	51	2,4	2,0	1,8
2. Säule (Anforderungen an das Risikomanagement)						2,3	51	2,3	2,3	2,5
3. Säule (Transparenz und Berichtspflichten)						2,5	53	2,2	2,8	2,8

Mittelwerte auf Skala von 1: sehr gut bis 5: mangelhaft; n: Anzahl der Fälle.

Vorbereitungsstand auf Vorgaben durch Solvency II (5)

Wie gut sind Sie grundsätzlich für die Vorgaben durch Solvency II gerüstet?

SÄULEN	sehr gut ← VORBEREITUNGSSTAND → mangelh.					FÄLLE		ENTWICKLUNG 2012 / 2015	
	1	2	3	4	5	'12	'15	2012	2015
1. Säule (Solvenzkapitalerfordernis)		●				50	51	2,1	2,2
2. Säule (Anforderungen an das Risikomanagement)		●	●			50	51	2,8	2,3
3. Säule (Transparenz und Berichtspflichten)			●	●		50	53	3,4	2,5

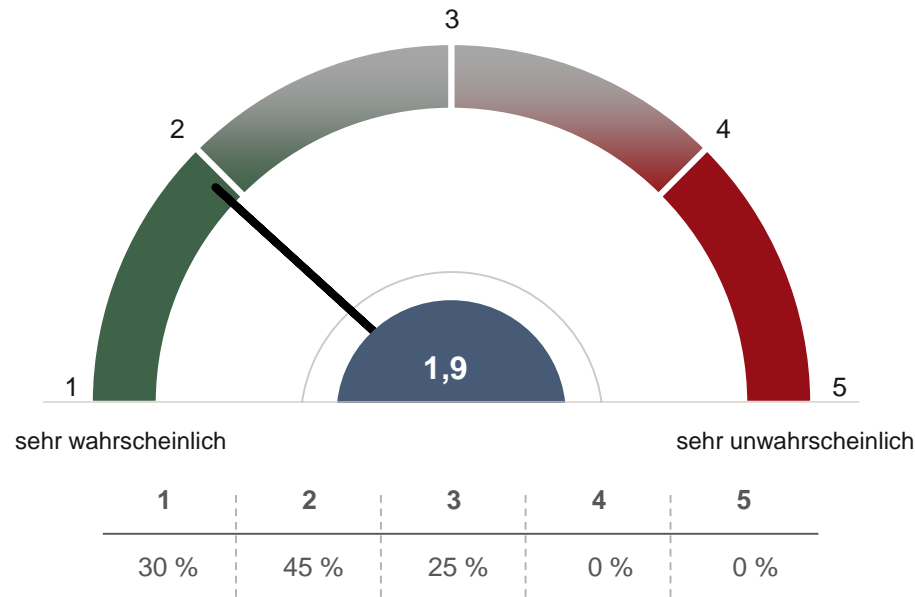
Mittelwerte auf Skala von 1: sehr gut bis 5: mangelhaft; n: Anzahl der Fälle.

Vergleich der Ergebnisse 2012/2015.

Vorbereitungsstand zum Einführungstermin (1)

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie bis zum Einführungstermin komplett für Solvency II gerüstet sind?

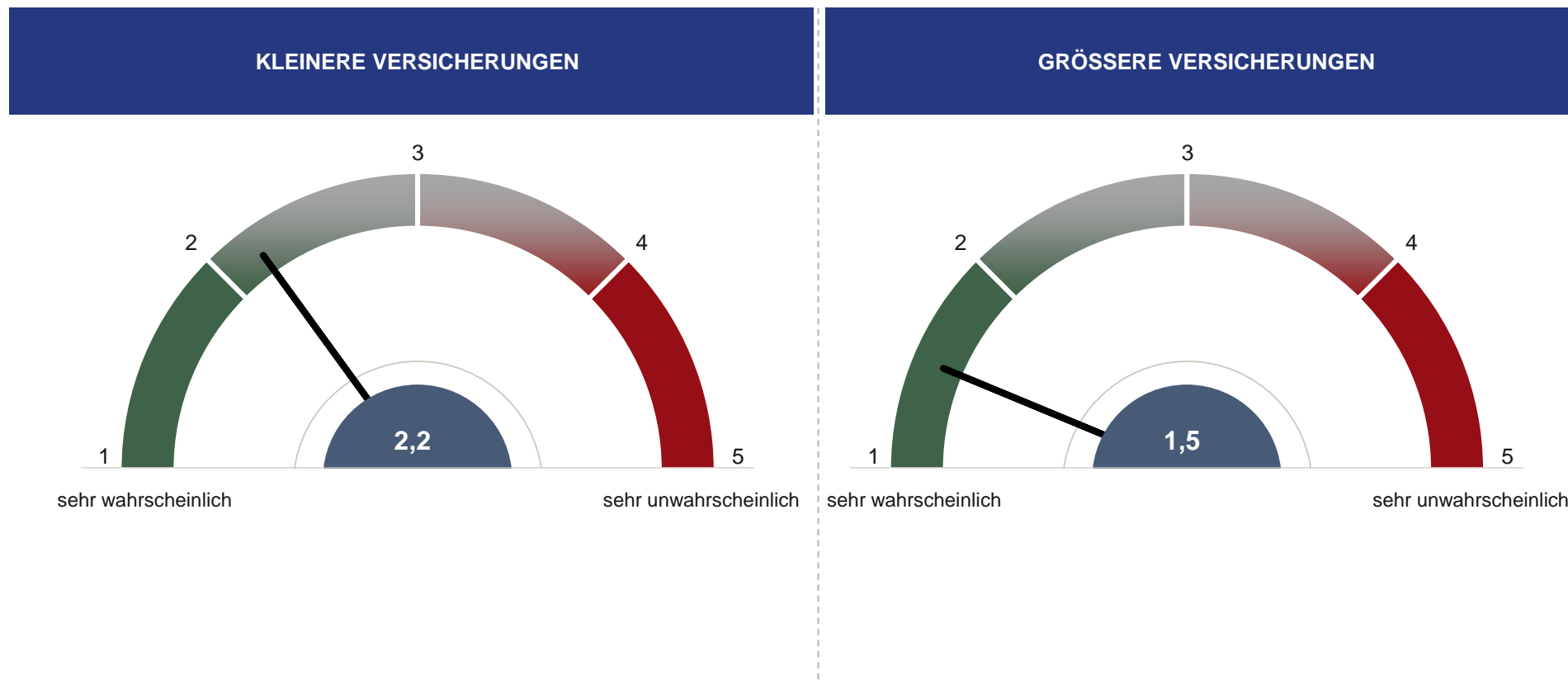
ABSCHLUSS ALLER VORBEREITUNGEN BIS ZUM EINFÜHRUNGSTERMIN



Mittelwert auf Skala von 1: sehr wahrscheinlich bis 5: sehr unwahrscheinlich; n=53.

Vorbereitungsstand zum Einföhrungstermin (2)

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie bis zum Einföhrungstermin komplett für Solvency II gerüstet sind?



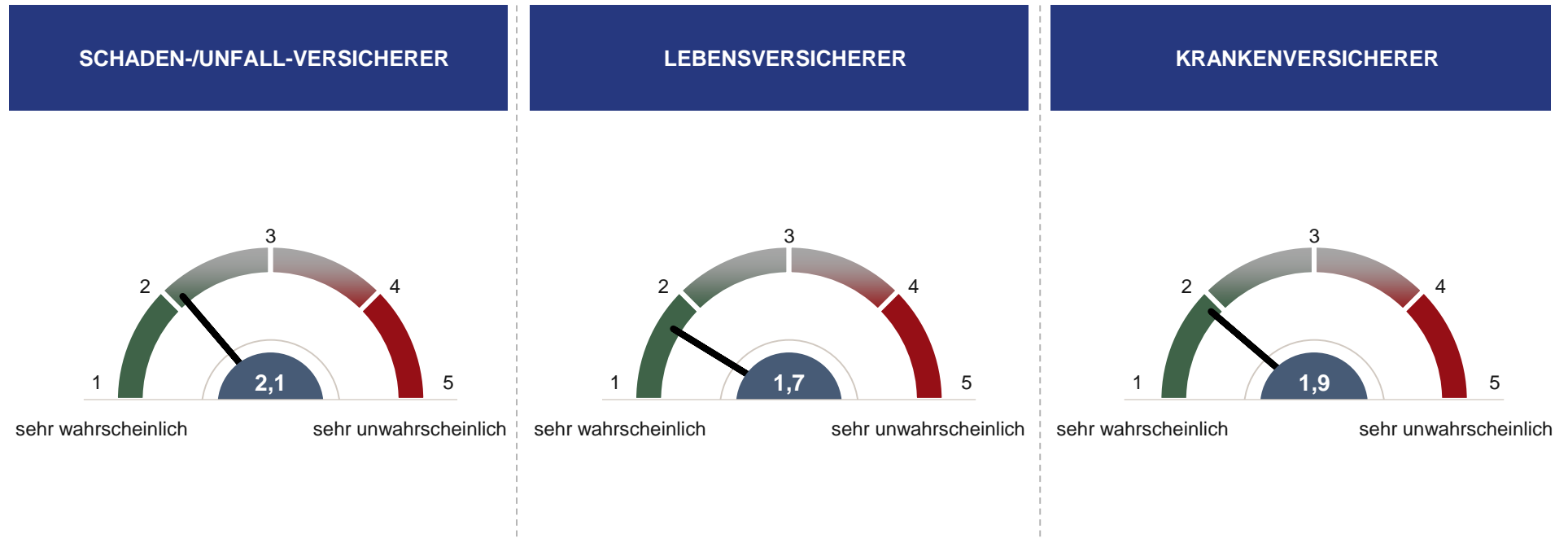
Mittelwert auf Skala von 1: sehr wahrscheinlich bis 5: sehr unwahrscheinlich; n=53.

Kleinere Versicherungsunternehmen mit <=1 Mrd. EUR Bruttoprämien;

Größere Versicherungsunternehmen mit >1 Mrd. EUR Bruttoprämien.

Vorbereitungsstand zum Einführungstermin (3)

Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie bis zum Einführungstermin komplett für Solvency II gerüstet sind?



Mittelwert auf Skala von 1: sehr wahrscheinlich bis 5: sehr unwahrscheinlich; n=53.

Bereits angepasste Prozesse (1)

Inwieweit wurden in Ihrem Hause die folgenden Prozesse bereits angepasst?

PROZESSE	← ANPASSUNGEN →					GESAMT		← ANPASSUNGEN →				
	voll und ganz				überhaupt noch nicht	Ø	n	voll und ganz				Überhaupt noch nicht
	1	2	3	4	5			1	2	3	4	5
Internes Risikomanagement	●	●		●		2,2	51	18 %	51 %	28 %	4 %	0 %
Stress-Test für Innovationen	●	●		●		2,2	54	17 %	56 %	20 %	7 %	0 %
Reporting & Offenlegung	●		●	●		2,6	51	6 %	41 %	43 %	10 %	0 %
Asset Allocation	●		●	●		2,7	51	2 %	53 %	24 %	22 %	0 %
Sonstiges	●		●	●		2,8	5	0 %	20 %	80 %	0 %	0 %

Mittelwerte auf Skala von 1: voll und ganz angepasst bis 5: überhaupt noch nicht angepasst, n: Anzahl der Fälle.

●—● Spanne der Antworten (min; max); Abweichungen von 100 Prozent durch Rundungen.

Bereits angepasste Prozesse (2)

Inwieweit wurden in Ihrem Hause die folgenden Prozesse bereits angepasst?

PROZESSE	ANPASSUNGEN					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH GRÖSSE	
	voll und ganz 1	← 2	3	4	→ überhaupt noch nicht 5	Ø	n	Kleinere VU	Größere VU
Internes Risikomanagement		● ●				2,2	51	2,3	2,0
Stress-Test für Innovationen		● ●				2,2	54	2,2	2,1
Reporting & Offenlegung			●			2,6	51	2,6	2,6
Asset Allocation			● ●			2,7	51	2,7	2,5
Sonstiges				● ●		2,8	5	2,8	3,0

Mittelwerte auf Skala von 1: voll und ganz angepasst bis 5: überhaupt noch nicht angepasst, n: Anzahl der Nennungen.

Kleinere Versicherungsunternehmen mit <=1 Mrd. EUR Bruttoprämien;

Größere Versicherungsunternehmen mit >1 Mrd. EUR Bruttoprämien.

Bereits angepasste Prozesse (3)

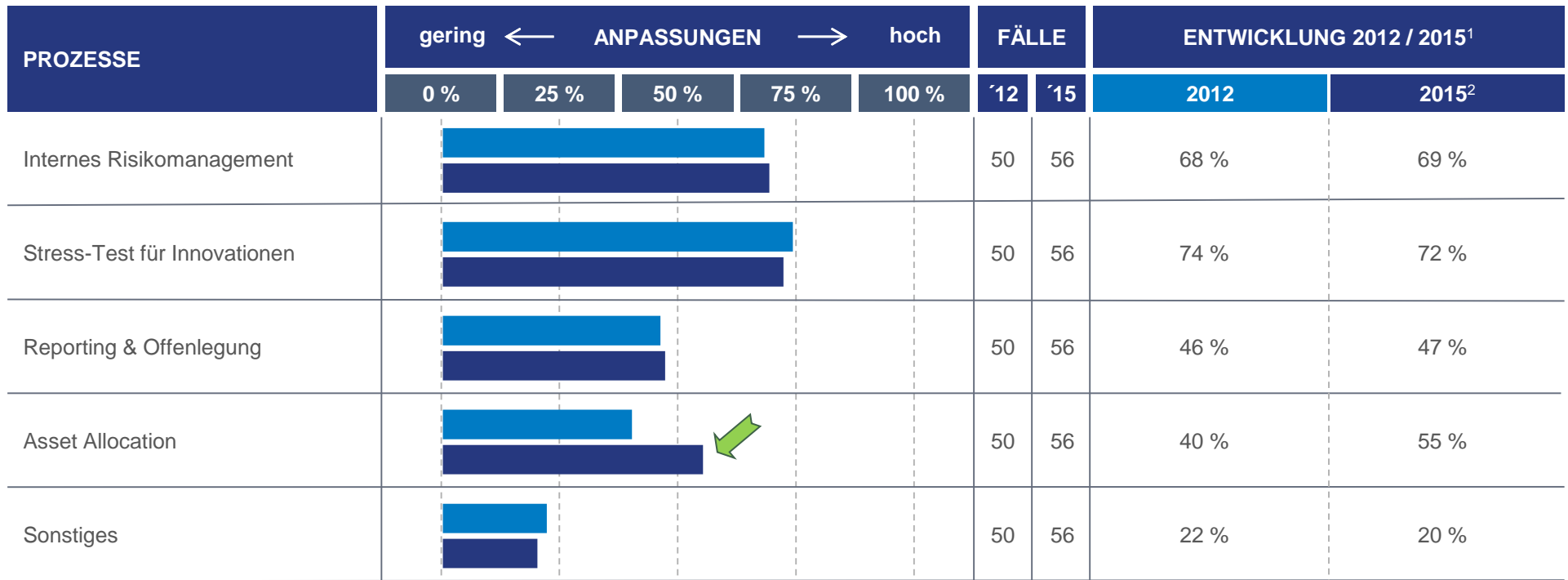
Inwieweit wurden in Ihrem Hause die folgenden Prozesse bereits angepasst?

PROZESSE	ANPASSUNGEN					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH SPARTE		
	voll und ganz 1	← 2	3	4	→ überhaupt noch nicht 5	Ø	n	Schaden/Unfall	Leben	Kranken
Internes Risikomanagement		●	●			2,2	51	2,2	2,2	2,0
Stress-Test für Innovationen		●	●			2,2	54	2,3	2,3	1,8
Reporting & Offenlegung			●	●		2,6	51	2,5	2,8	2,5
Asset Allocation		●	●			2,7	51	2,7	2,9	2,2
Sonstiges				●	●	2,8	5	2,8	k. A.	3,0

Mittelwerte auf Skala von 1: voll und ganz angepasst bis 5: überhaupt noch nicht angepasst, n: Anzahl der Nennungen.

Bereits angepasste Prozesse (5)

Inwieweit wurden in Ihrem Hause die folgenden Prozesse bereits angepasst?

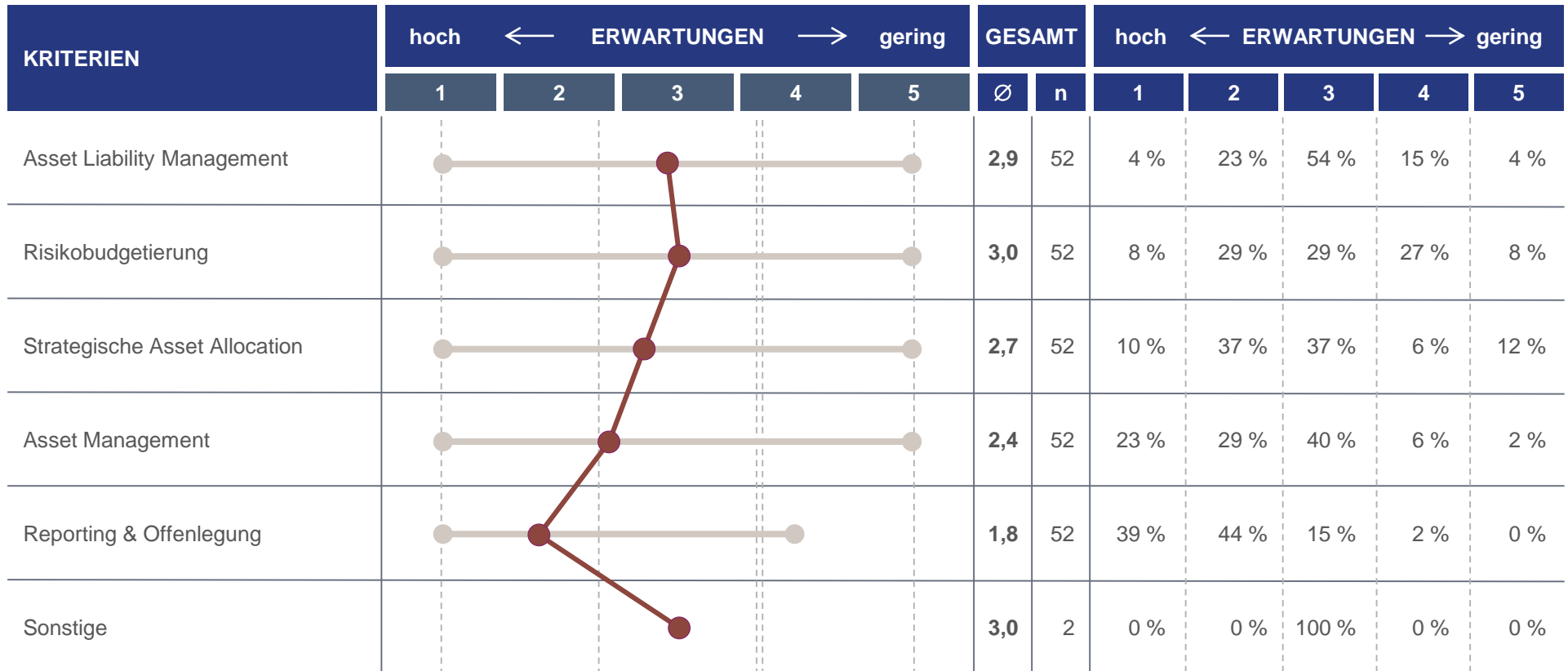


¹ Hinweis: Ergebnisse 2012/2015 nur bedingt vergleichbar, da auf unterschiedlichen Skalen basierend (2012: ja/nein; 2015: Ratingskala von 1 bis 5).

² Summe der Antworten „voll und ganz angepasst“ und „überwiegend angepasst“ in Prozent.

Erwartungen an Unterstützung durch Asset Manager/KVGs (1)

Wie hoch sind Ihre Erwartungen an Asset Manager/KVGs bezüglich der folgenden Kriterien?



Mittelwerte auf Skala von 1: sehr hoch bis 5: sehr gering; n: Anzahl der Fälle.

Spanne der Antworten (min; max); Abweichungen von 100 Prozent durch Rundungen.

Erwartungen an Unterstützung durch Asset Manager/KVGs (2)

Wie hoch sind Ihre Erwartungen an Asset Manager/KVGs bezüglich der folgenden Kriterien?

KRITERIEN	ERWARTUNGEN					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH GRÖSSE	
	hoch 1	← 2	3	4	→ gering 5	Ø	n	Kleinere VU	Größere VU
Asset Liability Management			● ●			2,9	52	2,8	3,1
Risikobudgetierung			● ●			3,0	52	2,9	3,2
Strategische Asset Allocation			● ●			2,7	52	2,5	3,2
Asset Management		● ●	● ●			2,4	52	2,5	2,1
Reporting & Offenlegung		● ●				1,8	52	1,9	1,6
Sonstige				●		3,0	2	3,0	k. A.

Mittelwerte auf Skala von 1: sehr hoch bis 5: sehr gering; n: Anzahl der Fälle; k. A.: keine Angabe.

Kleinere Versicherungsunternehmen mit <=1 Mrd. EUR Bruttoprämien;

Größere Versicherungsunternehmen mit >1 Mrd. EUR Bruttoprämien.

Erwartungen an Unterstützung durch Asset Manager/KVGs (3)

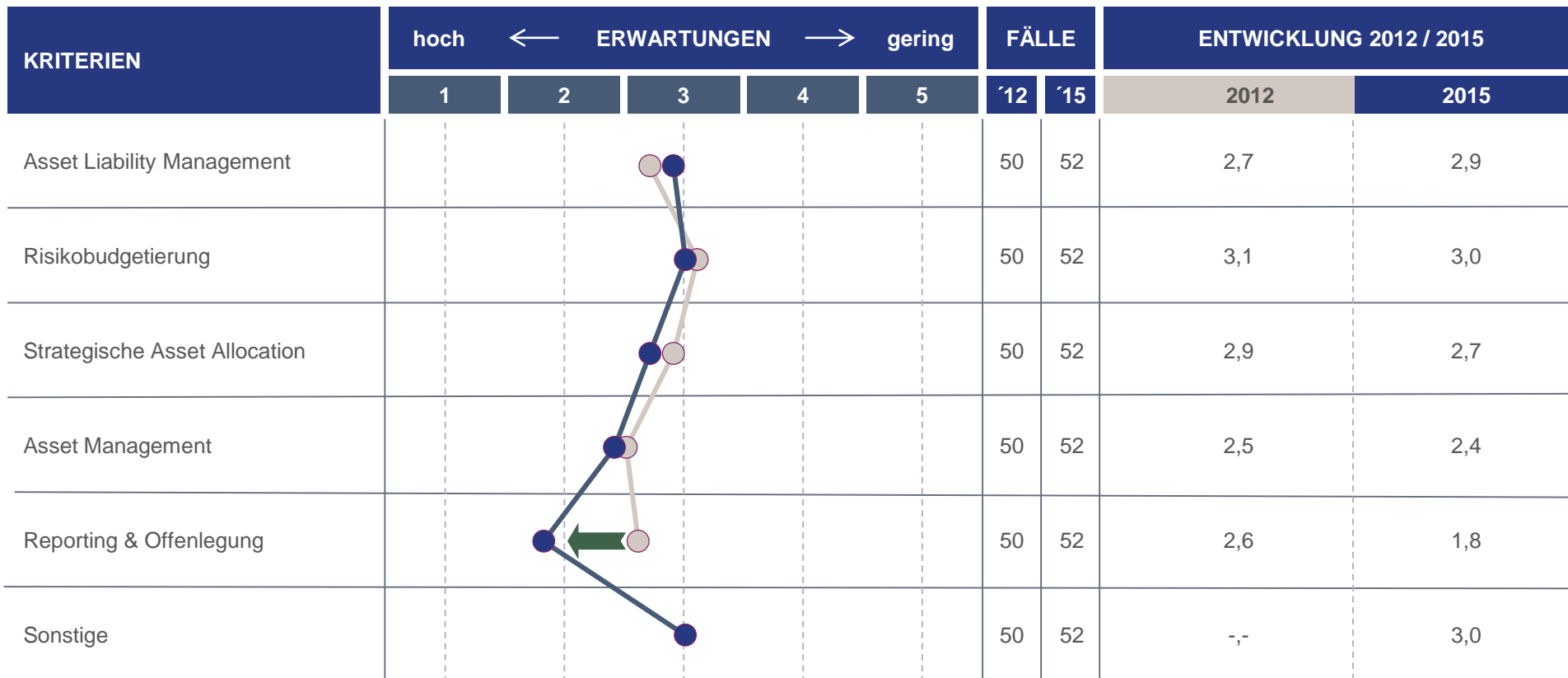
Wie hoch sind Ihre Erwartungen an Asset Manager/KVGs bezüglich der folgenden Kriterien?

KRITERIEN	ERWARTUNGEN					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH SPARTE		
	hoch 1	← 2	3	4	→ 5 gering	Ø	n	Schaden/Unfall	Leben	Kranken
Asset Liability Management			● ●			2,9	52	3,0	2,8	3,0
Risikobudgetierung			● ● ●			3,0	52	2,8	3,1	3,3
Strategische Asset Allocation			● ● ●			2,7	52	2,5	3,4	2,6
Asset Management			● ● ●			2,4	52	2,3	2,6	2,3
Reporting & Offenlegung	● ●					1,8	52	1,9	1,5	1,9
Sonstige			●			3,0	2	3,0	k. A.	k. A.

Mittelwerte auf Skala von 1: sehr hoch bis 5: sehr gering; n: Anzahl der Fälle; k. A.: keine Angabe.

Erwartungen an Unterstützung durch Asset Manager/KVGs (5)

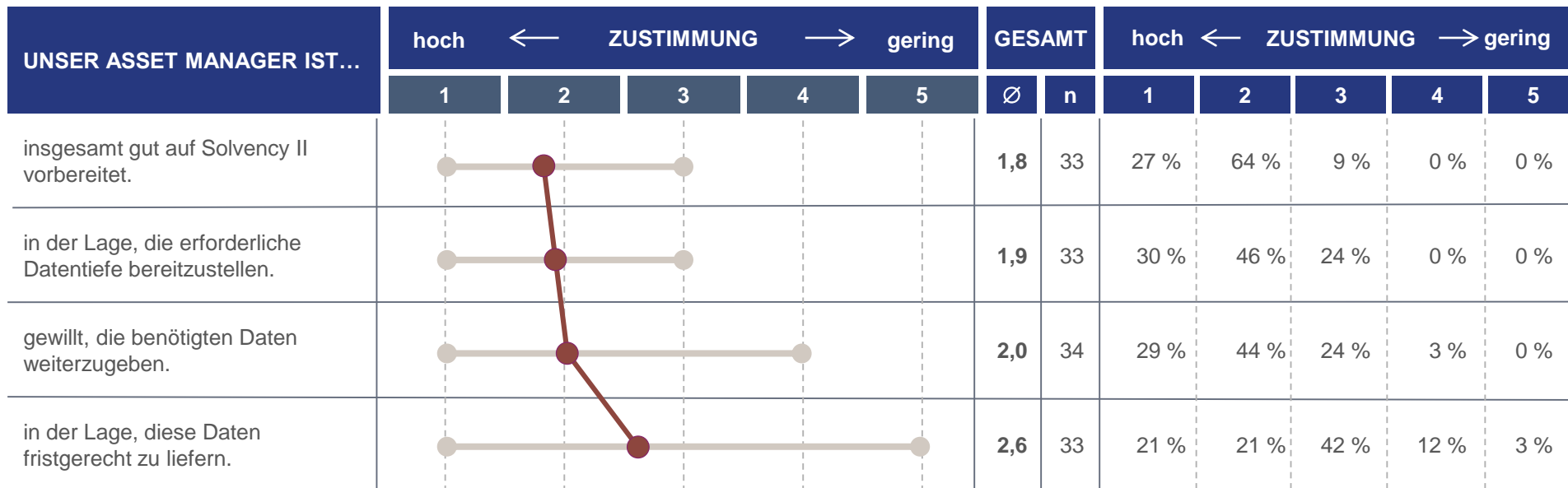
Wie hoch sind Ihre Erwartungen an Asset Manager/KVGs bezüglich der folgenden Kriterien?



Mittelwerte auf Skala von 1: sehr hoch bis 5: sehr gering; n: Anzahl der Fälle.
Vergleich der Ergebnisse 2012/2015.

Kompetenzen des Asset Managers (1)

Wie bewerten Sie die Kompetenzen Ihres Asset Managers in Bezug auf die Bereitstellung benötigter Daten?



Mittelwerte auf Skala von 1: trifft voll und ganz zu bis 5: trifft überhaupt nicht zu; n: Anzahl der Fälle.

●—● Spanne der Antworten (min; max); Abweichungen von 100 Prozent durch Rundungen.

Kompetenzen des Asset Managers (2)

Wie bewerten Sie die Kompetenzen Ihres Asset Managers in Bezug auf die Bereitstellung benötigter Daten?

UNSER ASSET MANAGER IST...	hoch ← ZUSTIMMUNG → gering					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH GRÖSSE	
	1	2	3	4	5	Ø	n	Kleinere VU	Größere VU
insgesamt gut auf Solvency II vorbereitet.						1,8	33	1,9	1,6
in der Lage, die erforderliche Datentiefe bereitzustellen.						1,9	33	2,1	1,7
gewillt, die benötigten Daten weiterzugeben.						2,0	34	1,9	2,2
in der Lage, diese Daten fristgerecht zu liefern.						2,6	33	2,5	2,6

Mittelwerte auf Skala von 1: trifft voll und ganz zu bis 5: trifft überhaupt nicht zu; n: Anzahl der Fälle.

Kleinere Versicherungsunternehmen mit <=1 Mrd. EUR Bruttoprämien;

Größere Versicherungsunternehmen mit >1 Mrd. EUR Bruttoprämien.

Kompetenzen des Asset Managers (3)

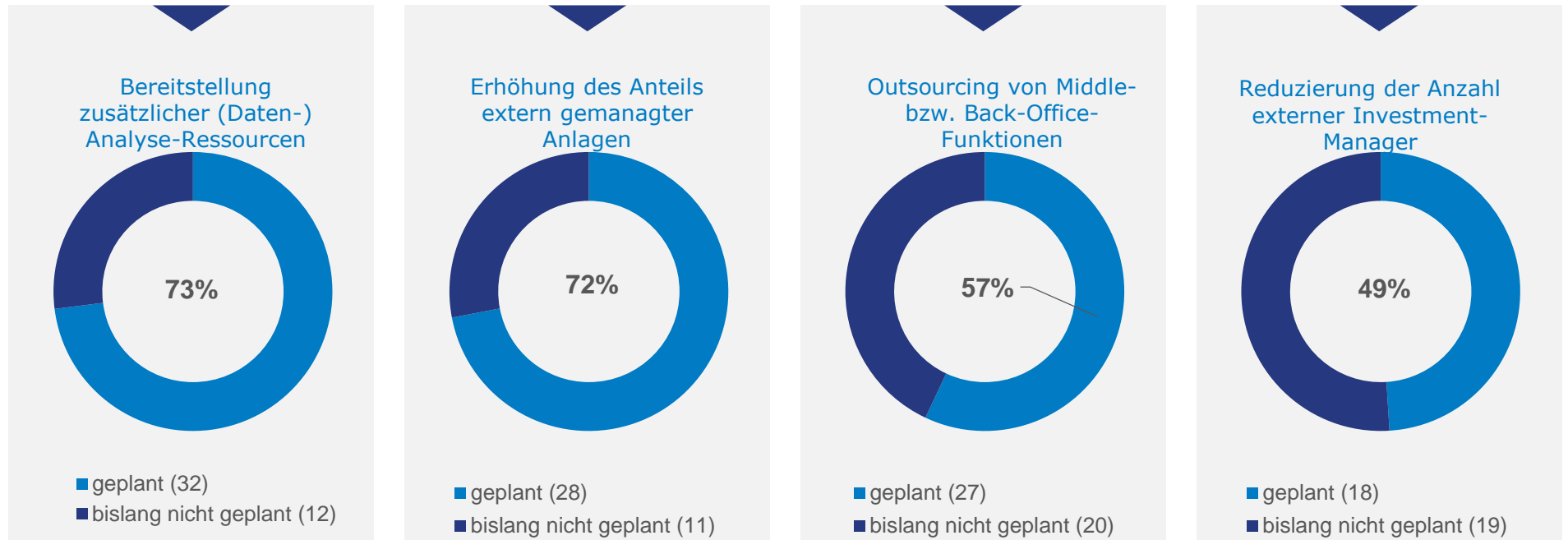
Wie bewerten Sie die Kompetenzen Ihres Asset Managers in Bezug auf die Bereitstellung benötigter Daten?

UNSER ASSET MANAGER IST...	← ZUSTIMMUNG →					GESAMT		VERSICHERUNGEN NACH SPARTE		
	hoch 1	2	3	4	gering 5	Ø	n	Schaden/Unfall	Leben	Kranken
insgesamt gut auf Solvency II vorbereitet.						1,8	33	1,9	1,8	1,8
in der Lage, die erforderliche Datentiefe bereitzustellen.						1,9	33	2,0	2,1	1,6
gewillt, die benötigten Daten weiterzugeben.						2,0	34	1,8	2,2	2,3
in der Lage, diese Daten fristgerecht zu liefern.						2,6	33	2,4	3,0	2,5

Mittelwerte auf Skala von 1: trifft voll und ganz zu bis 5: trifft überhaupt nicht zu; n: Anzahl der Fälle.

Maßnahmenplanung und -umsetzung (1)

Welche Maßnahmen planen Sie infolge von Solvency II?



Kumulierte Anteile der Antworten „innerhalb der nächsten 12 Monate“ und „frühestens in einem Jahr“ in Prozent.; absolute Häufigkeiten in Klammern.
Sonstige Maßnahmen: 0 %.

Maßnahmenplanung und -umsetzung (2)

Welche Maßnahmen planen Sie infolge von Solvency II bzw. wann werden diese umgesetzt?

MASSNAHMEN	ZEITLICHE PLANUNG/UMSETZUNG					FÄLLE	ZEITLICHE PLANUNG/UMSETZUNG		
	0 %	25 %	50 %	75 %	100 %		< 12 Monate	> 12 Monate	nicht geplant
Bereitstellung zusätzlicher (Daten-)Analyse-Ressourcen						44	41 %	32 %	27 %
Erhöhung des Anteils extern gemanagter Anlagen						39	41 %	31 %	28 %
Outsourcing von Middle- bzw. Backoffice-Funktionen						47	34 %	23 %	43 %
Reduzierung der Anzahl externer Investment-Manager						37	24 %	24 %	51 %

Relative Häufigkeiten in Prozent; n: Anzahl der Fälle; Abweichungen von 100 Prozent durch Rundungen.

Maßnahmenplanung und -umsetzung (3)

Welche Maßnahmen planen Sie infolge von Solvency II bzw. wann werden diese umgesetzt?

MASSNAHMEN	ZEITLICHE PLANUNG/UMSETZUNG					VERS.-GRÖSSE	ZEITLICHE PLANUNG/UMSETZUNG		
	0 %	25 %	50 %	75 %	100 %		< 12 Monate	> 12 Monate	nicht geplant
Bereitstellung zusätzlicher (Daten-)Analyse-Ressourcen						Kleinere VU	38 %	38 %	24 %
						Größere VU	47 %	20 %	33 %
Erhöhung des Anteils extern gemanagter Anlagen						Kleinere VU	42 %	38 %	21 %
						Größere VU	40 %	20 %	40 %
Outsourcing von Middle- bzw. Backoffice-Funktionen						Kleinere VU	41 %	25 %	34 %
						Größere VU	20 %	20 %	60 %
Reduzierung der Anzahl externer Investment-Manager						Kleinere VU	26 %	26 %	48 %
						Größere VU	21 %	21 %	57 %

Relative Häufigkeiten in Prozent; n: Anzahl der Fälle; Abweichungen von 100 Prozent durch Rundungen.

Kleinere Versicherungsunternehmen mit <=1 Mrd. EUR Bruttoprämien;

Größere Versicherungsunternehmen mit >1 Mrd. EUR Bruttoprämien.

Maßnahmenplanung und -umsetzung (4)

Welche Maßnahmen planen Sie infolge von Solvency II bzw. wann werden diese umgesetzt?

MASSNAHMEN	ZEITLICHE PLANUNG/UMSETZUNG					VERS.-SPARTE	ZEITLICHE PLANUNG/UMSETZUNG		
	0 %	25 %	50 %	75 %	100 %		< 12 Monate	> 12 Monate	nicht geplant
Bereitstellung zusätzlicher (Daten-)Analyse-Ressourcen						Schad./Unf.	38 %	29 %	33 %
						Leben	46 %	31 %	23 %
						Kranken	40 %	40 %	20 %
Erhöhung des Anteils extern gemanagter Anlagen						Schad./Unf.	29 %	35 %	35 %
						Leben	58 %	33 %	8 %
						Kranken	40 %	20 %	40 %
Outsourcing von Middle- bzw. Backoffice-Funktionen						Schad./Unf.	42 %	29 %	29 %
						Leben	31 %	15 %	54 %
						Kranken	20 %	20 %	60 %
Reduzierung der Anzahl externer Investment-Manager						Schad./Unf.	31 %	25 %	44 %
						Leben	27 %	27 %	46 %
						Kranken	10 %	20 %	70 %

Relative Häufigkeiten in Prozent; n: Anzahl der Fälle; Abweichungen von 100 Prozent durch Rundungen.

AXA Investment Managers

Die vorliegende Studie wurde erstellt im Auftrag von AXA Investment Managers, Frankfurt am Main.

AXA Investment Managers Paris SA (AXA IM) ist ein Multi-Experte in der Vermögensverwaltung und gehört zur AXA-Gruppe, einer der größten internationalen Versicherungsgruppen und bedeutendsten Vermögensmanager der Welt. AXA IM ist mit rund 694 Mrd. Euro (Stand: Juni 2015) verwaltetem Vermögen einer der größten in Europa ansässigen Asset Manager. Mit gut 2.300 Mitarbeitern an 28 Standorten ist AXA IM weltweit in 21 Ländern tätig.

Kontakt bei Rückfragen:

AXA Investment Managers Deutschland GmbH

Frau Daniela Hamann

Communication & Marketing Manager

Bleichstraße 2-4

60313 Frankfurt am Main

Tel. +49 (0) 69 / 90025-2108

Fax +49 (0) 69 / 90025-3108

www.axa-im.de

SMF Schleus Marktforschung

Die vorliegende Studie wurde konzipiert und realisiert von SMF Schleus Marktforschung, Hannover.

SMF Schleus Marktforschung ist spezialisiert auf Marktstudien und Kundenanalysen im Finanzmarkt, insbesondere zum Anlegerverhalten institutioneller Investoren (FinanzmarktMonitor). Der SMF InvestorenPool bietet Zugang zu mehr als 4.500 (Stand: August 2015) Experten und Entscheidern im In- und Ausland. Mit innovativen Ansätzen und bewährten Methoden liefert SMF wettbewerbsrelevantes Entscheidungswissen – effizient und mit Mehrwert.

Kontakt bei Rückfragen:

Schleus Marktforschung GmbH

Herr René R. Schleus

Geschäftsführer/Projektleiter

Lister Straße 19

30163 Hannover

Tel. +49 (0) 511 / 534200-02

Fax +49 (0) 511 / 534200-99

www.schleus-mafo.de