

Solvency II: Sicherer als Versicherer auftreten

Solvency II: Sicherer als Versicherer auftreten

Mit **Solvency II** sind am 1. Januar 2016 erstmals **europaweite einheitliche Richtlinien für Erst- und Rückversicherungsunternehmen** in Kraft getreten.

Das Ziel von Solvency II ist es, **Versicherer noch sicherer zu machen** – durch **quantitative und qualitative Anforderungen an die Kapitalausstattung und das Governance-System** sowie **Transparenz** gegenüber den Aufsichtsbehörden und der Öffentlichkeit.

Um den Anforderungen von Solvency II gerecht zu werden, kann das **Outsourcing einzelner Prozesse zur Liquiditätssicherung und Risikominimierung** an einen externen BPO Dienstleister eine **ökonomisch sinnvolle und effektive Lösung** für Ihr Versicherungsunternehmen sein.

Mehr Sicherheit und Transparenz in der Versicherungsbranche

Solvency II schafft **konforme Vorgaben** für mehr **Transparenz und Fairness in der Versicherungsbranche** und bietet eine **höhere Sicherheit für Versicherungsnehmer**.

Die elementaren Bereiche sind thematisch in die **drei Säulen** gegliedert:

Säule 1	Säule 2	Säule 3
Kapitalausstattung <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalanforderungen • Berechnungsformeln • technische Vorgaben 	Governance-System <ul style="list-style-type: none"> • qualitative Unternehmensführung • effektives Risikomanagement • Compliance- Management • interne Revision 	Marktdisziplin <ul style="list-style-type: none"> • Transparenz und Offenlegungen gegenüber der Allgemeinheit • Berichtspflichten gegenüber Aufsichtsbehörden

Ein **wesentlicher Bestandteil von Solvency II ist das Risikomanagement**. Jeder Versicherer hat lange Verbindlichkeiten und ist **verschiedenen Risiken ausgesetzt** wie beispielsweise:

- finanzielle Risiken
- Cyber-Risiken
- Haftungsrisiken
- Verhaltensrisiken
- Risikokunden

Ein effektives Risikomanagement hilft Ihnen dabei, die **Risiken innerhalb des Versicherungsunternehmens zu minimieren**. Dazu gehört aber auch, die **Anforderungen an das Mindestkapital zu erfüllen**, um somit das Vermögen von Versicherten zu schützen und eine Zusage der Leistungen auch unter extremen Bedingungen zu gewährleisten. Sei es bei Todesfall durch die Lebensversicherung, bei Sturmschäden durch die Gebäudeversicherung oder bei einem Verkehrsunfall durch die Kfz-Versicherung: Hierfür müssen Sie als Versicherungsunternehmen Ihre **Liquidität sichern** und durch ausreichend **Eigenmittel und Kapitalanlagen** (z. B. durch Zinspapiere, Aktien oder Immobilien) Vorsorge treffen.

Denn Solvency II stellt explizite **Anforderungen an die Kapitalausstattung** (Mindestkapital und Solvenzkapital) von Versicherern: Liegt das vorgehaltene Kapital unter dem Mindestkapital, wird Ihrem Versicherungsunternehmen die **Zulassung entzogen**. Das Solvenzkapital ist eine Rückstellung, mit der unerwartet hohe Verbindlichkeiten ausgeglichen werden sollen. Zur Berechnung dienen einheitliche Formeln, mit denen das **Risiko mit Zahlen** bewertet werden muss. Zusätzlich ist eine

Bewertung des Kapitals erforderlich, da dieses häufig in Wertpapieren oder Immobilien angelegt ist.

Für Ihr erfolgreiches Versicherungsunternehmen ist ein effektives **Forderungsmanagement im Rahmen der Kapitalanforderungen von Solvency II unverzichtbar**, um langfristig Ihre **Liquidität zu sichern**. Gleichzeitig müssen Sie die **Anforderungen an ein qualitatives Risikomanagement** erfüllen, damit drohende Gefahren schneller identifiziert, analysiert und behoben werden können. Eine mögliche und zeitsparende Lösung bietet sich Ihnen durch die **Auslagerung der Prozesse zur Risikominimierung an einen externen BPO Dienstleister** (Business Process Outsourcing).

Outsourcing nach Solvency II: Was ist zu beachten?

Die **Auslagerung von Tätigkeiten und Prozessen** kann für Sie als Versicherer eine hohe Zeiteinsparung sowie Risikominimierung bedeuten. Outsourcing ist daher ein entscheidender Teil der **zweiten Säule von Solvency II**.

Unter Berücksichtigung der Vorgaben kann Ihr Versicherungsunternehmen alle **Schlüsselfunktionen** sowie festgelegte **Schlüsselaufgaben** an einen externen BPO Experten auslagern. Dabei ist jedoch zu beachten, dass für die Auslagerung kritischer oder wichtiger operativer Funktionen oder Tätigkeiten **besondere Anforderungen** gelten:

1. Für alle ausgelagerten Funktionen bleiben die **Versicherungsunternehmen verantwortlich**.
2. Die **Kontrolle der Aufsichtsbehörde** über Tätigkeiten, Prozesse sowie Angelegenheiten, die die Interessen des Versicherungsnehmers gefährden könnten, muss jederzeit möglich sein.

3. Ein **Mindestmaß an Einflussnahme und Überwachung** auf die Tätigkeit des externen BPO Dienstleisters muss stets gewährleistet sein.
4. Das Governance-System darf nicht qualitativ beeinträchtigt werden.
5. Das operationelle Risiko darf nicht übermäßig steigen.
6. Für den Fall, dass die bestehende Beziehung zum BPO Dienstleister beendet wird, muss eine **koordinierte Rückgabe oder Übergabe an einen neuen** Dienstleister festgelegt werden.

Wichtig: Beim Auslagern von Schlüsselfunktionen und Schlüsselaufgaben muss Ihr Versicherungsunternehmen entsprechend der aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen an die Geschäftsorganisation von Versicherungsunternehmen (MaGo) einen **Ausgliederungsbeauftragten benennen**, der die Tätigkeiten überwacht.



Für Ihr Versicherungsunternehmen bietet sich u. a. das **Outsourcing folgender Bereiche** an:

- Forderungsmanagement
- Risikomanagement
- Compliance-Management
- IT-Support
- Customer Service
- EDV-Verwaltung

Für eine professionelle Umsetzung der Auslagerung ist Lowell ein erfahrener BPO Dienstleister mit **erfolgreichem Track Record im Versicherungsbereich**. Unser kompetentes Team verfügt über umfangreiche **Expertise im Forderungsmanagement für und im Auftrag von Versicherungen, Risk Management und Compliance** und erstellt Ihnen **individuelle und nachhaltige Lösungen** für das **Auslagern von Geschäftsprozessen in der Versicherungsbranche**.

Kapitalanforderungen: Wie können Versicherungen die Liquidität durch BPO sichern?

Das **Auslagern des Forderungsmanagements** an einen erfahrenen Inkassodienstleister bietet Ihrem Versicherungsunternehmen nicht nur Vorteile wie Arbeitsentlastung und Kosteneinsparung. Durch BPO können Sie als Versicherer ihre **Finanzrisiken minimieren** und ihre **Liquidität sichern**. Lowell bietet hier sogar, unter bestimmten Voraussetzungen, eine Garantiequote für Versicherer.

Welche Möglichkeiten haben Sie?

Die vielseitigen **Prozesse im Rechnungs- und Mahnwesen** erfordern einen hohen Zeitaufwand. Wenn Versicherte jedoch nicht pünktlich ihre Beiträge zahlen und rechtzeitig angemahnt werden, drohen finanzielle Engpässe. Ein externer BPO Dienstleister kann die Tätigkeiten im Finanz- und Rechnungswesen wie beispielsweise das Schreiben von Mahnungen, die Schuldnerkorrespondenz, das Erstellen und

Überwachen von Zahlungsvereinbarungen sowie das Einleiten gerichtlicher Inkassoverfahren übernehmen und somit die **Forderungsausfälle reduzieren**. Das alles ist Teil unseres Debitorenmanagements, mit dem wir eine langfristige Brücke zwischen Unternehmen und Kunden schaffen.

Bonitätsprüfung und Adressermittlung sowie **Betrugsprävention im Risikomanagement** sind weitere Maßnahmen im BPO, mit denen sich Ihr Versicherungsunternehmen **vor Risikokunden schützen** kann – denn zahlungsunfähige Kunden oder Versicherungsbetrüger sind in der Branche keine Seltenheit. Dank geeigneter Softwarelösungen zur professionellen Datenauswertung (Data Analytics) sowie der Zusammenarbeit mit Auskunftsteilen ist jederzeit ein sensibler Umgang mit Kundendaten gemäß den Richtlinien der DSGVO (europäischen Datenschutz-Grundverordnung) gewährleistet.

Die führende Inkassodienstleister wie Lowell verfügen über Fachwissen in den Bereichen Forderungs- und Risikomanagement, um Finanzrisiken wie beispielsweise **Forderungsausfälle, Zinsveränderungen oder Beteiligungsrisiken** frühzeitig zu erkennen, zu bewerten, zu überwachen und zu beheben. Aber auch die Lowell Garantiequote für Versicherer bietet sich als effektive Lösung an, wie Sie durch BPO in Ihrem Versicherungsunternehmen die **Liquidität erhöhen und sichern** und somit die **Kapitalanforderungen von Solvency II erfüllen** können.

Vorteile eines BPO im Forderungsmanagement zusammengefasst:

- hohe Zeit- und Kostenersparnis
- professionelles Rechnungs- und Mahnwesen
- effektives Risk Management
- verbesserte Liquidität
- zufriedene Kunden

Möchten Sie mehr über die Auslagerung Ihres Risikomanagements erfahren?

[Hier](#) bekommen sie weitere Informationen!

Wie kann Lowell Sie als Versicherungsunternehmen unterstützen?

Als **erfahrener BPO Dienstleister in der Versicherungsbranche** ist die Lowell Group ein zuverlässiger Partner an Ihrer Seite. Wir verfügen über umfangreiche **Expertise im Forderungsmanagement** und Risikomanagement und erstellen Ihnen **individuelle Lösungen für das Auslagern von Geschäftsbereichen**. Durch geeignete Maßnahmen wie zum Beispiel Bonitätsprüfung, Betrugsprävention sowie Granantiequoten **sichern wir Ihre Liquidität**.

Unsere **Versicherungs-Experten** der zur Lowell Group gehörenden **Sirius Inkasso GmbH** verfügen über hohe Branchenkompetenz, was uns zu einem **professionellen Outsourcing-Partner** macht. Mit unserem Fachwissen in den Bereichen Vertragsgestaltung und Rechte der Aufsichtsbehörden bieten wir Ihnen eine **kompetente Umsetzung der Auslagerung** von einzelnen Schlüssel-funktionen oder Schlüssel-tätigkeiten **nach den hohen Anforderungen von Solvency II**.

Ausblick und Fazit



Die einheitlichen Richtlinien von Solvency II stellen **hohe Anforderungen an Versicherer** und Rückversicherer in den Bereichen Kapitalausstattung, Governance-System und Marktdisziplin. Neben den Kapitalanforderungen nimmt das Risikomanagement mit internen Steuerungs- und Kontrollsystemen durch hochqualifiziertes Führungspersonal sowie interne Revision, Notfallmanagement und Compliance einen relevanten Teil ein. Die regulatorischen Anforderungen, der Fachkräftemangel und der Preiswettbewerb können in Zukunft Ihre Liquidität beeinflussen. **Outsourcing für Versicherer wird in Zukunft ein immer wichtiger werdendes Thema.** Handeln Sie rechtzeitig und sichern Sie sich die Lowell Liquiditätsgarantie!

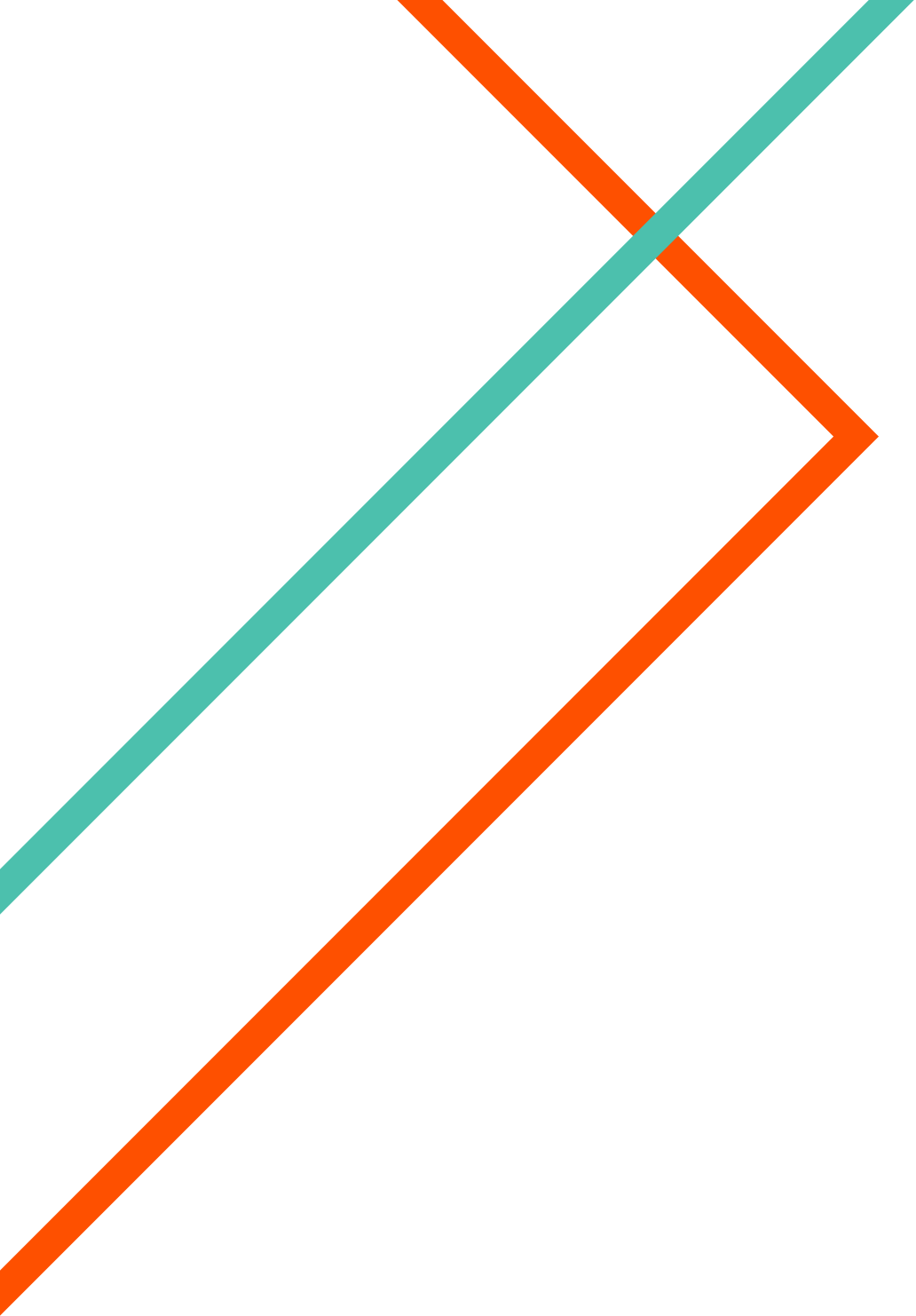
Quellen:

https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2021/fa_bj_2102_SolvencyII_Review.html

<https://solvency-kompakt.de/content/das-drei-saeulen-modell>

<https://www.lowellgroup.de/risikomanagement/bpo>

https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/VersichererPensionsfonds/Aufsichtsregime/SolvencyII/solvency_II_node.html



vertrieb@lowellgroup.de



lowellgroup.de

