

# Auf einen Blick: Schweizer Solvenzregime am Beispiel der Lebensversicherer

## Die Sicht der Versicherten: vom Vertragsabschluss bis zum Vertragsende

### Vertragsabschluss

Ein Versicherungsnehmer beschliesst, eine Lebensversicherung abzuschliessen, zum Beispiel, um seine Familie für den schlimmsten Fall finanziell abzusichern. Damit überwälzt er die finanziellen Folgen, beispielsweise eines Todesfallsrisikos, von seinem Ehepartner und seinen Kindern auf das Versicherungsunternehmen.

Das Versicherungsunternehmen prüft, ob die Anfrage des Versicherungsnehmers in das eigene Geschäftsmodell passt. Ist dies der Fall, so gibt der Versicherer grünes Licht für die Erstellung eines Vertrages.

Im Vertrag vereinbaren die beiden Parteien, welche Leistungen die Versicherung im Todes- oder Invaliditätsfall den Versicherten/Begünstigten ausbezahlt. Das Versicherungsunternehmen legt fest, welche Prämien der Versicherungsnehmer dafür zu bezahlen hat.

### Die Rolle der FINMA

Damit ein Lebensversicherer tätig werden kann, benötigt er eine Bewilligung der FINMA. Der individuelle Vertragsabschluss ist dagegen ein privatrechtliches Vertragsverhältnis und damit eine Sache zwischen dem Lebensversicherer und seinem Kunden.

### Vertragslaufzeit

Während der Laufzeit des Vertrags ist der Versicherungsnehmer verpflichtet, die vereinbarten Prämien zu bezahlen.

Der Lebensversicherer stellt im Gegenzug sicher, dass er die vertraglich vereinbarten Leistungen jederzeit erfüllen kann. Dafür legt er das einbezahlte Geld möglichst gewinnbringend an. Dabei ist er stark von vielen exogenen, auch makroökonomischen Einflüssen abhängig.

- Sinken die Zinsen, so muss er dafür sorgen, dass er genügend Rendite erwirtschaftet, um die gegebenen Versprechen einzuhalten.
- Steigt die durchschnittliche Lebensdauer, so muss er dafür sorgen, dass die Prämien auch diese Trends berücksichtigen.
- Sind allgemein die Leistungsversprechen in den Prämien nicht oder nur unzureichend berücksichtigt, so wirkt sich dies im Laufe der Zeit nachteilig auf die finanzielle Situation des Lebensversicherers aus.
- Ist im Geschäft mit der beruflichen Vorsorge der garantierte Mindestzins oder der Umwandlungssatz zu hoch, so wird es für den Versicherer schwer, die versprochenen Leistungen zu erbringen.

Der geschickte Umgang des Versicherers mit diesen Faktoren bestimmt letztlich zusammen mit der eigenen Produktegestaltung seine wirtschaftliche Stabilität, das heisst seine Solvenz.

### Die Rolle der FINMA

Die FINMA wacht in erster Linie über die finanzielle Sicherheit der Lebensversicherer. Sie gibt Gegensteuer, wenn die Solvenz des Unternehmens gefährdet ist. Damit stellt sie letztlich auch sicher, dass die Interessen der Versicherten geschützt sind.

### Vertragsende

Zum Ende des Vertrags hat der Lebensversicherer dem Versicherten oder dessen Angehörigen die vereinbarte Leistung auszubezahlen.

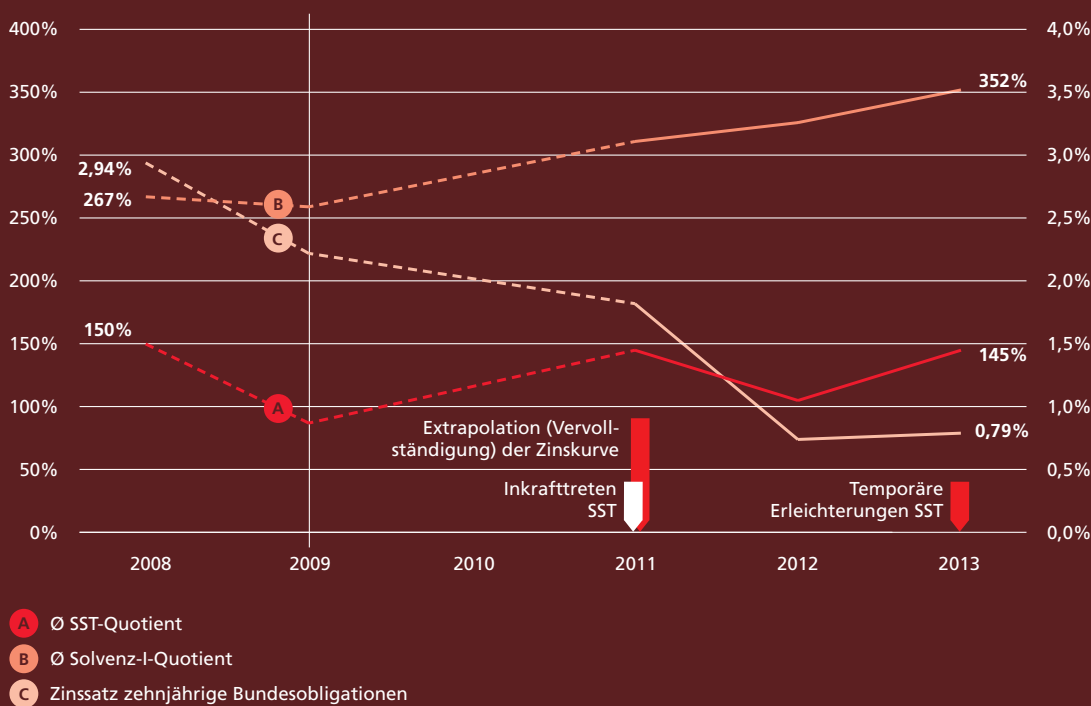
Hat das Versicherungsunternehmen zu hohe Leistungen garantiert, kann es diese möglicherweise nur ausbezahlen, indem es sich überschuldet. Nicht garantierte Leistungen kann der Lebensversicherer unter Umständen reduzieren.

### Die Rolle der FINMA

Weil die FINMA während der Vertragszeit stets ausreichend Solvenzkapital verlangt hat, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, kann der Lebensversicherer die versprochenen Leistungen am Ende der Vertragsdauer erbringen.

Seit 2011 ist der Schweizer Solvenztest (SST) in Kraft. Er hat sich als guter «Fiebermesser» erwiesen, der den Unternehmen ein realistisches Bild ihrer ökonomischen Situation zeigt. Der FINMA vermittelt der SST zusätzlich einen Überblick über die Risikosituation einzelner Branchen und den gesamten Markt.

### SST und Solvenz I: Wie die beiden Solvenzmessungen auf die Tiefzinslage reagieren



Die Grafik zeigt, dass der SST auf grundlegende Veränderungen wie tiefe Zinsen reagiert – im Unterschied zum alten System der Solvenzmessung (Solvenz I), das unempfindlich ist gegenüber grundlegenden ökonomischen Veränderungen und damit eine falsche Sicherheit vermittelt. Dank dem SST konnte die FINMA rechtzeitig reagieren und dafür sorgen, dass die Versicherungsunternehmen ihre Eigenmittel verstärken. Damit werden auch die Versicherungsnehmer geschützt.