

Brexit: Weich oder hart? Implikationen für die Versicherungswirtschaft

Forum V-Trends, Nürnberg, 25.04.2018

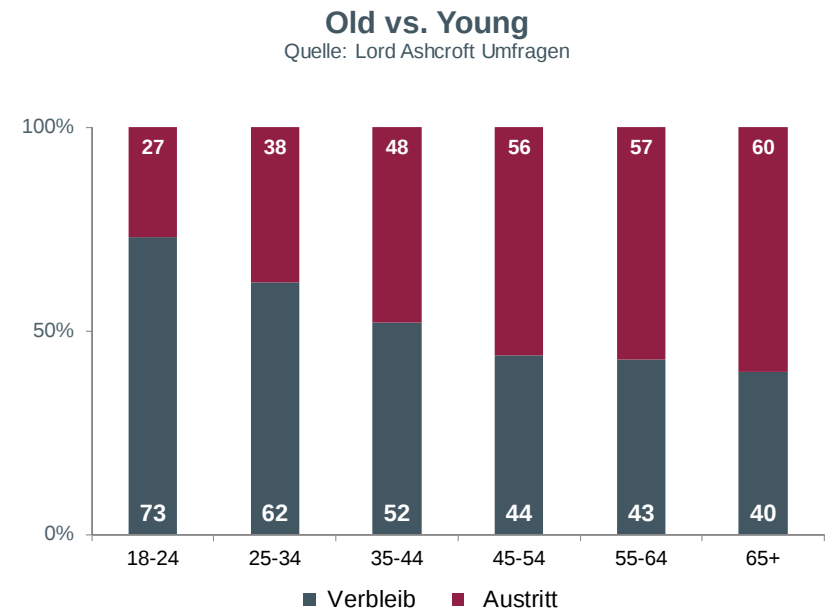
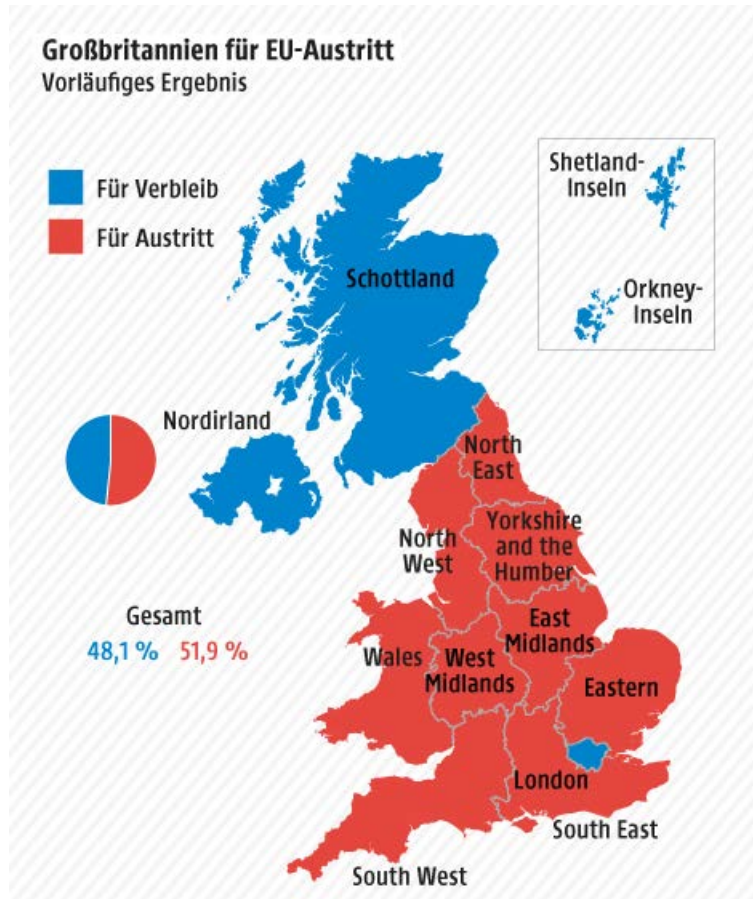
Dr. Klaus Wiener



Brexit-Verhandlungen und Gesamtwirtschaft

Brexit

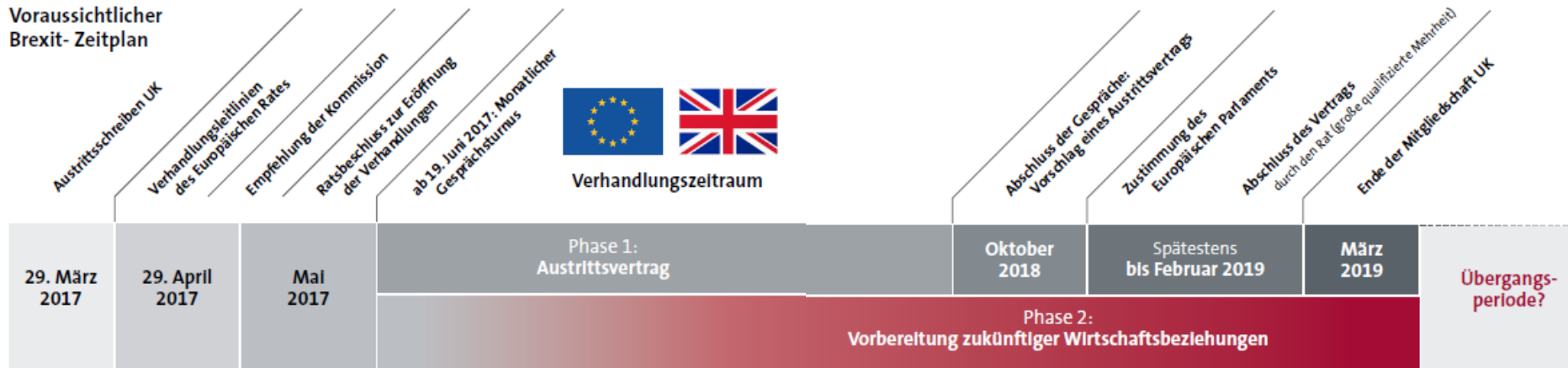
UK ein tief gespaltenes Land



Der Weg zum Brexit

- 23. Juni 2016: Referendum über den Verbleib Großbritanniens in der EU
– 52 % votieren für „Leave“, 48 % für „Remain“
- 29. März 2017: Übermittlung Austrittsschreiben gem. Art 50 des EU Vertrages an Europäischen Rat
- Beginn zweijähriger Verhandlungszeitraum für Austrittsabkommen, Ratifizierung des Abkommens von EU-Parlament und Rat
- Inkrafttreten des Austrittsabkommens zum 30. März 2019: Ende der Mitgliedschaft UK in der EU (ggf. Übergangsphase)

Voraussichtlicher
Brexit- Zeitplan



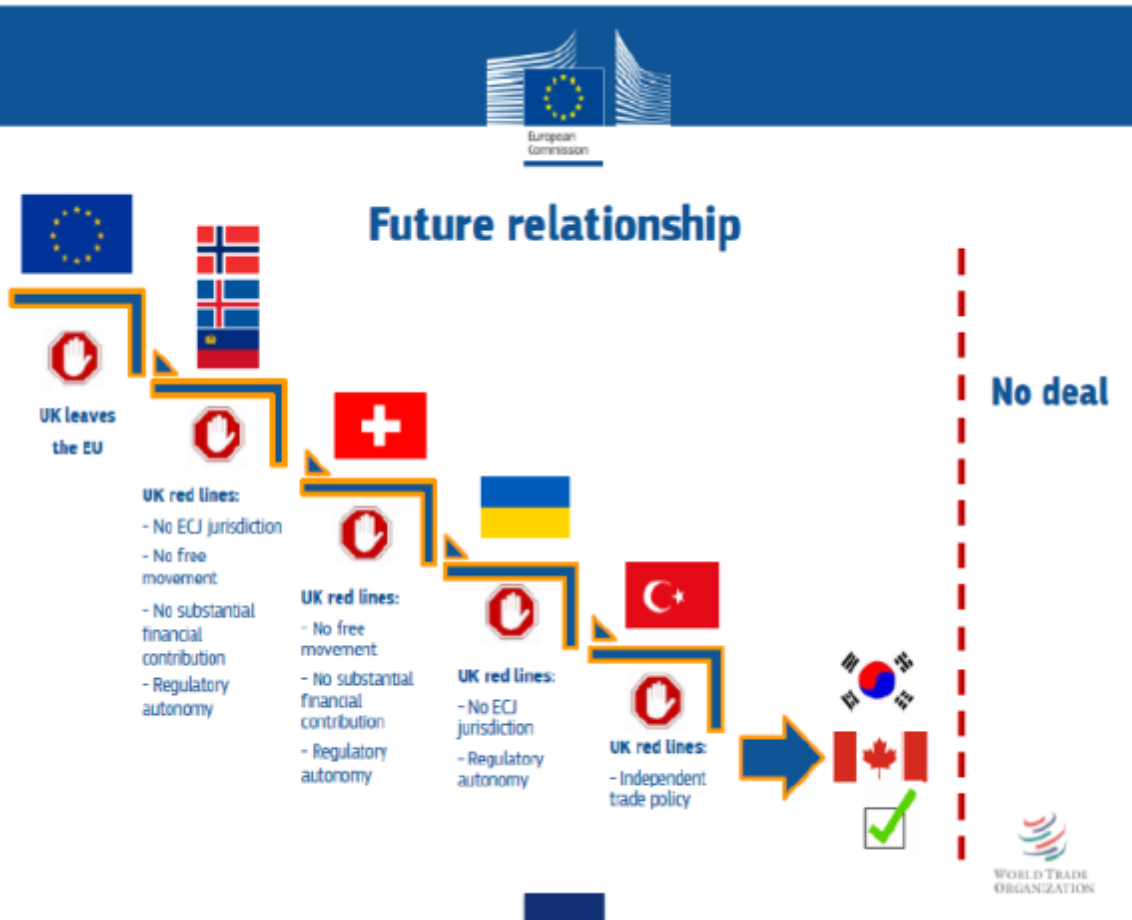
Aktueller Stand der Brexit-Verhandlungen

Weiterhin hohe Unsicherheiten

- Juni 2017: Aufnahme der Austrittsverhandlungen (Phase 1)
- Dezember 2017: Grundsatzeinigung zu den Austrittsthemen nach langwierigen Verhandlungen
 - Rechte der Bürger
 - Finanzielle Verpflichtungen
 - Vermeidung einer harten Grenze Nordirland – Irland (aber Regelung noch offen)
- März 2018: Einigung auf eine **Übergangsphase** bis Ende 2020 als Teil des Austrittsabkommens (**noch nicht rechtskräftig**)
- aktuell Diskussion über ein Austrittsabkommen (Phase 2: Grundsatzeinigung zu den künftigen Wirtschaftsbeziehungen)
- Erfolgreicher Verhandlungsabschluss aber weiterhin ungewiss. Bisher keine Regelung zur inneririschen Grenze

Zukünftiges Verhältnis EU27- UK

EU Angebot eines Freihandelsabkommens



Zahlreiche „rote Linien“ der britischen Regierung:

- Kein Verbleib im Binnenmarkt
- Kein Verbleib Zollunion
- Keine Anerkennung des EUGH
- Regulatorische Autonomie

➔ Freihandelsabkommen

Vorschlag brit. Regierung:
„New, deep and special Partnership“ einschl.
 Finanzdienstleistungen
 (sehr unwahrscheinlich)

Weicher Brexit vs. Harter Brexit vs. Cliff Edge

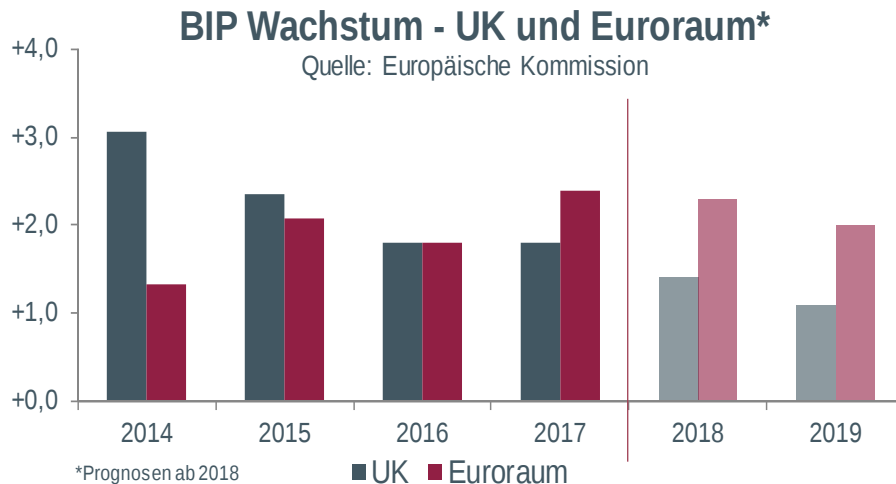
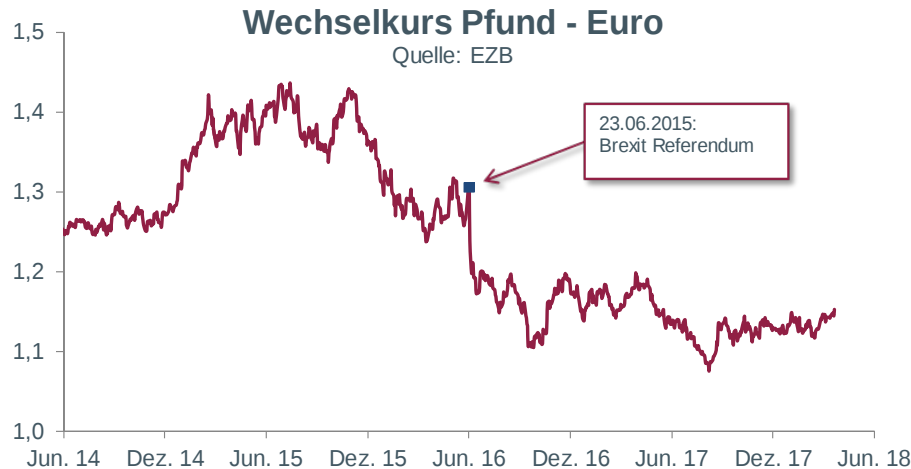
„Es ist nutzlos über einen weichen Brexit zu
spekulieren. [...]

Meiner Meinung nach
ist die einzige Alternative zu einem harten
Brexit kein Brexit“.

Donald Tusk, EU Ratspräsident

Gesamtwirtschaft / Finanzmärkte

Auswirkungen des Brexit bereits sichtbar

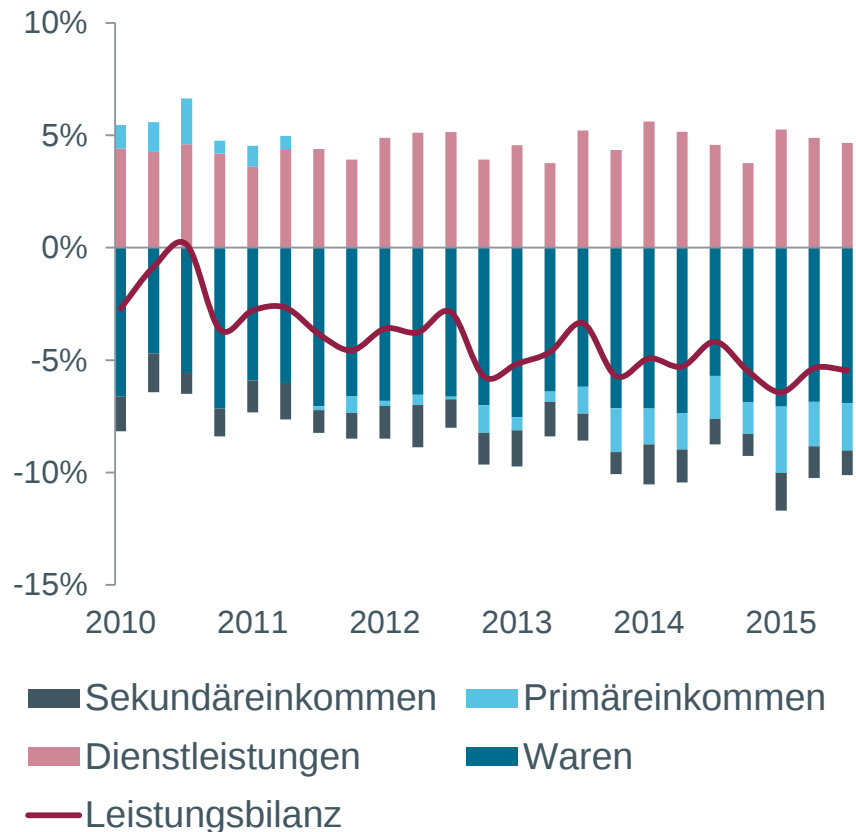


- UK: im Unterschied zum Euro-raum keine Beschleunigung des Wachstums in 2017
- Starke Abwertung des Pfund belastet vor allem den privaten Konsum ...
- ... hilft aber bei der Finanzierung des strukturellen Leistungs-bilanzdefizits
- Auch Investitionen schwächer
- Konjunkturelle Aussichten aufgrund der hohen Unsicherheiten, aber auch der Nachteile des Verlustes des Binnenmarkt-zugangs deutlich eingetrübt

UK: Strukturelle Effekte

Wachsendes Leistungsbilanzdefizit

Leistungsbilanz UK
in % des BIP



Quelle: Eurostat

- Hohes UK-Leistungsbilanzdefizit
- Negativer Saldo vor allem Spiegel hoher Importe
- Zukünftige Handelsbarrieren könnten bei Dienstleistungsexporten weitere Verschärfung nach sich ziehen
- Derzeitiger Fehlbetrag bedingt Kapital-Import i. H. v. 100 Mrd. Pfund jährlich
- Finanzierung über ausländische Direktinvestitionen (FDI) und Portfolioinvestitionen gefährdet

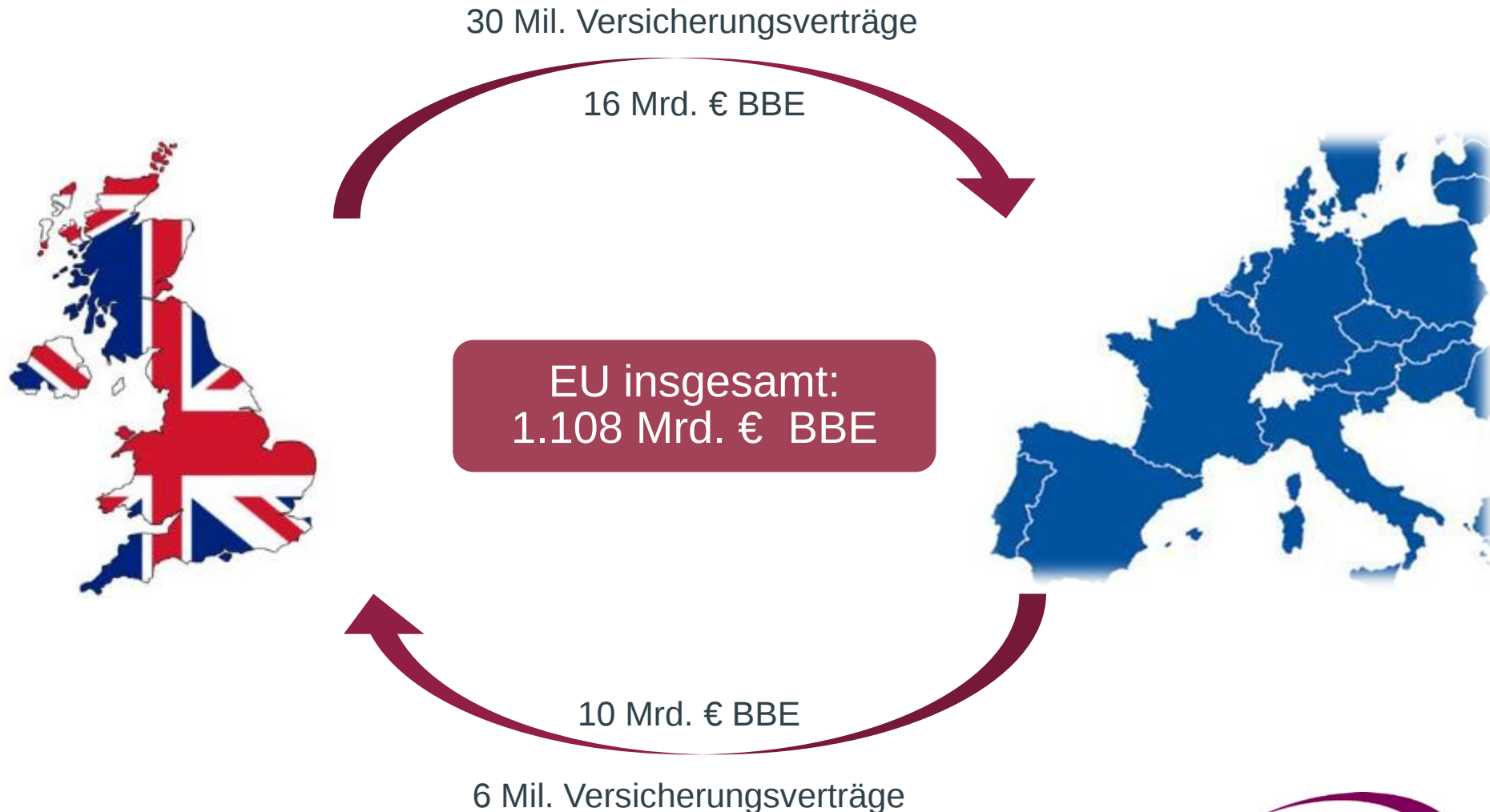
Zwischenfazit (I): Risiko „harter Brexit“ weiter hoch

- Trotz einiger Fortschritte bei den Verhandlungen bleibt das Risiko eines „harten Brexit“ hoch, d. h.
 - kein Austrittsabkommen
 - keine Übergangsfrist
-  **UK ab 30. März 2019 Drittstaat**
- Auch bei Einigung und Abschluss eines Freihandelsabkommens (FTA): Zukünftige Wirtschaftsbeziehungen weniger tief und weniger umfangreich. Volkswirtschaftliche Kosten insbesondere für UK – aber auch für die EU
 - Implikationen v. a. auch für den Finanzdienstleistungssektor
 - Finanzdienstleistungen aufgrund der hohen Regulierungsdichte typischerweise nicht Bestandteil eines FTA
 - Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit für Finanzdienstleistungen entfällt (Ende des Passporting)
 - Für zukünftiges UK-Geschäft aus der EU heraus Drittstaatenzulassung erforderlich
 - „Weicher Brexit“ (d. h. Verbleib in der Zollunion) derzeit in UK nicht mehrheitsfähig

Versicherungswirtschaft

Grenzüberschreitendes Geschäft UK-EU27

Umfang des Versicherungsgeschäfts im Rahmen des Passporting begrenzt



Quelle: Bank of England, Insurance Europe

Deutschland-Geschäft der britischen Versicherer

Stärkere Auswirkungen auf britische Versicherer aufgrund Dominanz des „Passporting“

In Deutschland für FoS angemeldete EWR-Versicherer*

Land	Anzahl
Großbritannien**	164
Irland	102
Niederlande	77
Luxemburg	66
...	
insgesamt	825

- Britische VU kaum über Tochterunternehmen am deutschen Markt tätig
- Auf UK-Versicherer entfällt ca. ein Drittel der EWR-Niederlassungen in Deutschland (34 von 92 insgesamt)
- Ganz überwiegend sind Schaden-/Unfallversicherer betroffen
- Marktanteil des Passporting-Geschäfts aller EWR-Versicherer ca. 6 % (davon entfallen auf UK Versicherer ca. 30 % in Leben und 40 % S/U)

➔ Keine größeren Auswirkungen auf deutschen Markt zu befürchten ...

... aber erste Auswirkungen auf grenzüberschreitendes Geschäft bereits sichtbar (u.a. Anzahl FoS-Versicherer aus UK rückläufig)

* ohne bAV-Einrichtungen, ** einschl. Gibraltar

Quelle: BaFin, Stand 04/2018

UK-Geschäft der deutschen Versicherer

Auswirkungen insgesamt sehr überschaubar

„Passporting“ - Geschäft deutscher Versicherer 2015

			Geschäftsanteil		
Rang	Land	Beiträge (Mio. €)	Erstver- sicherung	Leben	Nicht- Leben
1	Großbritannien	1.312	0,68 %	0,06 %	1,18 %
2	Frankreich	754	0,39 %	0,00 %	0,71 %
3	Österreich	504	0,26 %	0,31 %	0,22 %
4	Niederlande	396	0,21 %	0,05 %	0,33 %
5	Italien	343	0,18 %	0,00 %	0,32 %
	EWR insg.	4.343	2,25 %	0,53 %	3,65 %

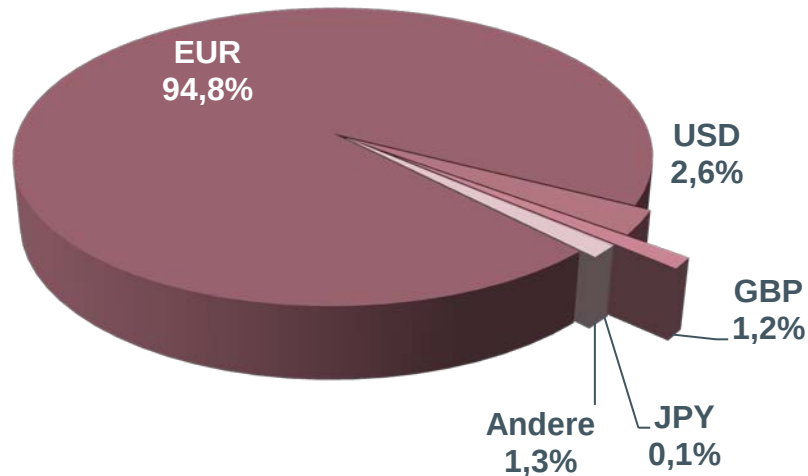
- Kaum Tochterunternehmen deutscher Versicherer in UK
- 12 dt. Nichtlebensversicherer und 1 Lebensversicherer sind über Niederlassungen in UK tätig
- Angemeldet zum FoS sind 27 Nichtlebensversicherer und 2 Lebensversicherer
- UK im Nicht-Lebenbereich damit wichtigstes Land für Passporting; Beitragsvolumen aber nachrangig
- LV-Geschäft in UK über Passporting vernachlässigbar gering

Kapitalanlagen deutscher Versicherer in UK

Nur sehr geringes UK-Exposure der Erstversicherer

Währungsexposure*

Nettopositionen



- Deutsche Erstversicherer haben nur einen geringen Anteil ihrer **Kapitalanlagen in UK investiert**, davon überwiegend Rentenpapiere
- Risiken aus Fremdwährungen werden üblicherweise abgesichert, sofern diesen keine entsprechenden Verpflichtungen in derselben Währung gegenüberstehen
- In Stressphasen (Harter-Brexit) können Kursrisiken durch Derivateinsatz kurzfristig reduziert werden

* 31.12.2016

Zwischenfazit (II): Auswirkungen auf deutschen Versicherungsmarkt insgesamt überschaubar

Aber:

- Vereinzelt können Versicherer über grenzüberschreitendes Geschäft oder Kapitalanlageexposure stärker betroffen sein
- Zudem hoher Stellenwert des Brexit bei Bundesregierung und Aufsicht
 - Entwicklung von Notfallplänen der Versicherer für „harten Brexit“
 - Branchenübergreifender Austausch zwischen Regierung und Verbände zu Konsequenzen des Brexit
 - Vorbereitung eines „Brexit-Notfallgesetzes“ durch die Bundesregierung

„Ich kann den Versicherern, die Geschäfte in Großbritannien betreiben, nur raten, sich auch auf das Szenario eines sehr harten Brexit einzustellen und das Thema nicht auf die leichte Schulter zu nehmen“ (Frank Grund, 22.12.2017)

- Daher auch zahlreiche Aktivitäten des Verbands (u. a. auch Etablierung eines Brexit Gremiums)

Auswirkungen auf deutsche Versicherer

Zwei zentrale Wirkungskanäle

Direkt betroffene Versicherer mit Geschäft in UK

- Verlust des Marktzugangs über Niederlassungen oder im freien Dienstleistungsverkehr (FoS) (passporting)
- Lösung für langlaufende Lebensversicherungsverträge
- Beantragung von Zulassungen für Versicherungsgeschäft Post-Brexit
- Ggf. neue Lizenzierung von internen Modellen erforderlich
- ...

Indirekte Effekte für die dt. Versicherer

- Clearing von Euro-denominierten Derivaten in UK (Bestandsgeschäft)
- eingeschränkte Verfügbarkeit von Finanzinstrumenten (spezifische, kurzfristig nicht substituierbare Angebote des Finanzplatzes London)
- ggf. höhere Kapitalanlagerisiken, Volatilität
- Datentransfers mit Rückversicherern oder Dienstleistern
- ...

Kernforderungen der Deutschen Versicherer (I)



1. Tragfähige Regelung der langfristigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Großbritannien zentral

Risiken und Unsicherheiten im Rahmen des Verhandlungsprozesses soweit möglich reduzieren

2. Implementierungsphase und Übergangsregeln verankern

Geordnete Abwicklung bestehender Verträge (insb. langlaufender Lebensversicherungen ermöglichen „Grandfathering“)

Kernforderungen der Deutschen Versicherer (II)



3. Erhalt gegenseitiger Marktzugänge, aber unter der Voraussetzung eines regulatorischen Level Playing Fields
Vermeidung regulatorischer Vorteile für UK sowie Vermeidung von „Briefkastenfirmen“ in der EU. Einheitliche Standards beim Datenschutz
4. Arbeitsmärkte für qualifiziertes Personal offen halten
5. Zugang zu hochwertigen Finanzinstrumenten sicherstellen, europäische Kapitalmärkte stärken
Vollendung der Kapitalmarktunion zentral

Aktuelle Themenschwerpunkte der Arbeit des GDV

- **Petition „Grandfathering“ von bestehenden Verträgen**
 - Politisch nicht durchsetzbar, daher Transfer von Beständen oder Gründung von Tochtergesellschaften / Drittlandniederlassungen
- **Risiko unerlaubtes Versicherungsgeschäft bei einem „hartem Brexit“**
 - EIOPA Opinion vom Dezember
- **Lizensierung für Versicherungsgeschäft in UK**
 - Zukünftige Beaufsichtigung von Drittlandniederlassungen/Tochtergesellschaften in UK
- **Derivate**
 - Ggf. keine Anerkennung von in UK gehandelten bzw. *geclearten* Derivaten
 - Dadurch Wegfall der risikomindernden Wirkung. Belastung für Solvenzquoten (zusätzliche Eigenmittel erforderlich)
- **Datentransfers EU27-UK**
 - Angemessenheitsbeschluss der EU-Kommission als Lösung
 - Horizontales Thema – auch andere Branchen betroffen

Fazit

Risiko eines „harten Brexit“ weiterhin hoch

**Unmittelbare Auswirkungen gering
aber Zweitrundeneffekte ein Risiko**

**Brexit wirft vor allem operationelle Fragen auf
(Lizensierung, Bestandsübertragung)**

**Anpassung des Geschäftsbetriebs zeitintensiv.
Verbleibende Zeit ggf. nicht ausreichend**

Übergangsphase aus Sicht der Versicherer sehr wichtig

Wilhelmstraße 43 / 43 G, D-10117 Berlin
Postfach 08 02 64, D-10002 Berlin
Tel.: +49 30 2020-5000
Fax: +49 30 2020-6000

51, rue Montoyer
B-1000 Brüssel
Tel.: +32 2 28247-30
Fax: +32 2 28247-39

www.gdv.de



@gdv_de

