



Positionspapier

Zukünftige Wirtschaftsbeziehungen der EU mit Großbritannien

Anforderungen aus Sicht der Versicherungswirtschaft

Nach dem EU-Austritt wird das wirtschaftliche Verhältnis mit dem Vereinigten Königreich weniger eng sein, insbesondere auch im Finanzdienstleistungsbereich. Um die direkten sowie indirekten Auswirkungen des Brexit auf das Versicherungsgeschäft zu begrenzen, ergeben sich spezifische Anforderungen an die zukünftige Zusammenarbeit. Zentrale Petiten der Assekuranz sind:

- Gegenseitige Marktzugangsregeln (u. a. Äquivalenz) nutzen
- Enge Kooperation der Aufsichtsbehörden
- Anpassungen für die Kapitalanlage ermöglichen
- Rechtssichere Datenübertragungen
- Arbeitnehmerfreizügigkeit für hoch qualifizierte Fachkräfte
- Vollendung der Kapitalmarktunion beschleunigen

Aufgrund der hohen Unsicherheit bereiten sich die Unternehmen auch auf einen „harten Brexit“ vor. Gesetzgeber und Aufsicht sind hier ebenfalls gefordert, Notfallregelungen vorzuhalten.

Brexit-Verhandlungen: Anhaltende Unsicherheit

Am 30. März 2019 – in deutlich weniger als einem Jahr – wird Großbritannien mit sehr großer Wahrscheinlichkeit die Europäische Union verlassen. Die im Sommer 2017 aufgenommenen Austrittsverhandlungen gehen jetzt in ihre entscheidende Phase. Trotz verschiedener Fortschritte wie der Verständigung auf eine Übergangsphase konnte auch nach knapp einem Jahr keine Einigung in allen Austrittsfragen hergestellt werden. Die größte Herausforderung besteht nach wie vor darin, eine Regelung für die innerirische Grenze zu finden. Im Grundsatz sind sich zwar beide Seiten einig, dass diese Grenze auch zukünftig offen sein soll. Eine Lösung, wie diese Zielsetzung erreicht werden kann, zeichnet sich aber aktuell noch nicht ab. Unsicherheit besteht auch aufgrund der innenpolitischen Auseinandersetzungen in Großbritannien: so haben die jüngsten Abstimmungen im britischen Ober- und Unterhaus erneut ein hohes Maß an Unberechenbarkeit offenbart.

Parallel zu den Austrittsverhandlungen haben im Frühjahr auch Gespräche über die zukünftigen Beziehungen der EU27 mit Großbritannien begonnen. Die britische Regierung hat dabei mehrfach betont, dass sie auch weiterhin eine tiefgreifende und umfassende Partnerschaft (*deep and comprehensive partnership*) mit der EU anstrebt. Einen Verbleib im Europäischen Wirtschaftsraum oder auch in der Zollunion schließt sie aber aktuell weiterhin aus. Daraus folgt, dass im günstigen Fall einer Einigung bei den Austrittsverhandlungen die zukünftigen Wirtschaftsbeziehungen auf Basis eines Freihandelsabkommens gestaltet werden. Vorbild könnte hierbei das Freihandelsabkommen mit Kanada sein (CETA).

Vor dem Hintergrund der bis dato schlep- penden Brexit-Verhandlungen und der nach wie vor hohen politischen Unsicherheiten auf britischer Seite ergeben sich aus unserer Sicht **zwei mögliche Hauptszenarien für den EU-Austritt und die zukünftigen Beziehungen mit Großbritannien:**

1 Übergangsphase und Freihandelsabkommen: Einigung auf einen geregelten

Austritt Großbritanniens aus der EU zuzü- glich einer Übergangszeit bis 31. Dezember 2020 und Abschluss eines insbesondere auf den Güterbereich reduzierten Freihand- elsabkommens. Im Ergebnis bestünde zwar eine Übereinkunft, das wirtschaft- liche Verhältnis zwischen EU und UK wäre dann aber nur noch sehr locker.

2 „Harter Brexit“ ohne Austrittsabkom- men (Cliff Edge): Ungeordneter Austritt aus der EU zum 30. März 2019 ohne Über- gangsphase. Zukünftiger Handel nach WTO-Regeln.

Im Vergleich zur EU-Mitgliedschaft wer- den die zukünftigen Wirtschaftsbeziehungen also unweigerlich weniger eng sein. Dies gilt insbesondere für den Finanzdienstleistungs- sektor, für den mit dem EU-Austritt Großbri- tanniens die Dienstleistungs- und Niederlas- sungsfreiheit (Passporting) endet. Im Rahmen von Freihandelsabkommen werden typischer- weise keine weitgehenden Marktzugangsre- geln für Finanzdienstleistungen getroffen. Für die Zusammenarbeit mit Großbritannien im Bereich des Finanzdienstleistungssektors wird daher das Instrument der Äquivalenz an Bedeutung gewinnen, das in verschiedenen Rechtsakten angelegt ist. Vor diesem Hinter- grund plant die EU-Kommission – auch auf Druck der Briten – eine Überarbeitung der Äquivalenzregeln. Darüber hinaus ergeben sich zusätzliche Anforderungen, die im Rah- men des Handelsabkommens oder wie im Falle Datentransfer separat zu regeln sind.

Ein wichtiger Meilenstein aus Sicht der Wirtschaft ist insbesondere die – aktuell noch nicht rechtskräftige – Übergangs- phase. Sie würde bis Ende 2020 Rechtssi- cherheit für die Unternehmen schaffen, da damit u. a. das Passporting weiter nutzbar wäre. Zusätzlich hätten die Unternehmen Zeit, ihren Geschäftsbetrieb an die neuen Rahmen- bedingungen anzupassen. Allerdings ist der Abschluss eines Freihandelsabkommens bis zum Ende der Übergangsphase nach bishi- rigen Erfahrungen sehr ambitioniert, so dass für eine vollständige Anpassung ggf. mehr Zeit zur Verfügung stehen muss. In diesem Fall sollte für die Unternehmen eine Implementierungs- phase vorgesehen werden.

Die zukünftigen Wirtschaftsbe- ziehungen der EU mit Großbri- tannien werden weniger eng sein. Das gilt vor allem für Finanzdienst- leistungen.

Baldige Rechts-
sicherheit über
die geplante
Übergangsphase
herstellen.

Dagegen stellt ein Scheitern der Verhandlungen (Cliff Edge) zweifellos das Worst-Case-Szenario dar. Um dieses Risiko zu minimieren, könnte die britische Regierung am Ende doch noch einen Verbleib in einer Zollunion erwägen, da mit diesem Schritt auch das Problem der offenen irischen Grenzfrage gelöst würde.

Nach unserer Analyse sind die Versicherer durch den Brexit vor allem in zahlreichen operationellen Fragen betroffen, die als beherrschbar erscheinen. Die Unternehmen haben sich dabei bereits vielfach auf die Bedingungen eingestellt, die mit dem Wegfall des Passporting verbunden sind. Auswirkungen auf das Angebot an Versicherungsdienstleistungen für den deutschen Markt erwarten wir nicht. Dennoch sollte die Regierung sowie die Aufsicht für den Fall eines „harten Brexit“ Notfallregelungen vorhalten, um mögliche Verwerfungen zu verhindern.

Bereits im Sommer 2017 hatten wir ein erstes *Positionspapier* „Brexit: Sechs Standpunkte der deutschen Versicherer“ vorgelegt. Wir greifen diese Positionen auf und formulieren auf Basis der Entwicklung seit dem Beginn der Brexit-Verhandlungen Anforderungen, die aus Sicht der deutschen Versicherungswirtschaft für die zukünftigen Beziehungen und für eine Weiterführung bestehender Verträge im Interesse der Kunden zu beachten sind.

1. Langfristig: Möglichkeit für gegenseitige Marktzugänge nutzen

Aktuell gibt es seitens des Europäischen Rates keine Bestrebungen, im Rahmen des Freihandelsabkommens tieferegehende Regelungen für die Zusammenarbeit im Bereich Finanzdienstleistungen zu treffen. Insofern gehen wir davon aus, dass nach dem Brexit kein gegenseitiger Marktzugang für Finanzdienstleistungen mehr gewährt wird. Ein gegenseitiger Marktzugang wäre nur dann vertretbar, wenn ein einheitliches regulatorisches Regelwerk sichergestellt werden könnte.

Um den Versicherern aber auch zukünftig einen möglichst effektiven und reibungslosen grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr zu ermöglichen, befürworten wir die Nutzung des in den EU-Gesetzen zu Finanzdienstleistungen

vorgesehenen Instruments der **Drittstaaten-Äquivalenz**. Ein entsprechendes Prüfverfahren als Grundlage für die Äquivalenzentscheidung sollte daher zeitnah (nach Möglichkeit in der Übergangsphase) eingeleitet werden. Da Großbritannien noch EU-Mitglied ist und somit die gleichen Regularien gelten, sollten die Verfahren auch zügig abgeschlossen werden können. Langfristig wird es darauf ankommen, eine Balance zwischen dem Spannungsfeld einer Marktfragmentierung einerseits und einer regulatorischen Divergenz andererseits zu finden.

Parallel dazu sollte eine **Überprüfung der Äquivalenzregeln** stattfinden mit dem grundsätzlichen Ziel, die Transparenz sowie die Rechts- und Planungssicherheit des Instruments zu erhöhen. In diesem Kontext ist aus unserer Sicht zukünftig auch ein Mitspracherecht des Europäischen Parlaments sinnvoll.

Derzeit ist u. a. die Möglichkeit einer sehr kurzfristigen Aberkennung des Äquivalenzbeschlusses problematisch. Zudem wurden die Äquivalenzregeln nicht für den Austritt eines Landes aus der EU konzipiert; hieraus könnte sich ggf. ein Anpassungsbedarf ergeben. Auch eine Vereinheitlichung der bisher sehr spezifischen Ausgestaltung und ggf. eine Erweiterung der Regeln ist zu diskutieren. Für einen anerkennenden Beschluss ist es aktuell nicht Voraussetzung, dass der entsprechende Drittstaat seinerseits die Beaufsichtigung der EWR-Versicherer als gleichwertig anerkennt, so dass diese gegebenenfalls keinen Marktzugang zum Vereinigten Königreich erhalten (Reziprozität). Zentrale Voraussetzung für Äquivalenzbeschlüsse sollte daher eine wechselseitige Anerkennung sein, die EU-Finanzdienstleistern auch den Zugang zum UK-Markt ermöglicht.

Zu prüfen wäre ferner, inwieweit ein umfassenderer wechselseitiger Marktzugang im Rahmen eines Abkommens gemäß Art. 171, 175 der Solvency II-Richtlinie mit dem Vereinigten Königreich abgeschlossen werden kann. Grundsätzliche Voraussetzung ist in beiden Fällen der Gleichlauf der regulatorischen Rahmenbedingungen im Sinne eines Level Playing Fields. Das bilaterale Abkommen zwischen der EU und den USA („covered agreement“) könnte hier als Vorbild dienen.

Drittstaaten-
äquivalenz
als wichtiges
Instrument für
den zukünftigen
Marktzugang
unter Vorausset-
zung eines Level
Playing Fields.
Reziprozität
sicherstellen.

2. Kurzfristig: Möglichst enge Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden

Kurzfristig stehen die Versicherer vor der Herausforderung, ihr grenzüberschreitendes Geschäft an die Post-Brexit Rahmenbedingungen anzupassen. Für die Fortführung des Geschäftsbetriebs sind zunächst **ordnungsgemäße und zügige Genehmigungsverfahren** zentral. Die Lizenzierungsprozesse sollten nach Möglichkeit die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb nach der aktuellen Rechtslage angemessen berücksichtigen. Zudem haben die notwendigen organisatorischen Umstrukturierungen zur Fortführung des grenzüberschreitenden Geschäfts (Gründung von Tochtergesellschaften bzw. Drittlandniederlassungen) auch Auswirkungen auf die Eigenmittelanforderungen. Diese Anforderungen in Bezug auf Kapital, aber auch die Governance-Strukturen für die Tochtergesellschaften bzw. Drittlandniederlassungen sollten nach Möglichkeit auch zukünftig weitestgehend dem Solvency II-Standard entsprechen.

Grundsätzlich ist deshalb eine möglichst enge Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden von hoher Bedeutung. Dies betrifft etwa die gegenseitige Anerkennung interner Modelle oder auch die Nutzung gemeinsamer Aufsichtskollegien. Für diese Zwecke ist auch der weitgehende Informationsaustausch

zwischen den Aufsichtsbehörden zu regeln. Zusätzliche regulatorische Lasten wie neue Reportingpflichten oder Risikosicherheitspuffer für das Geschäft mit UK, die über die Anforderungen von Solvency II hinausgehen, sind zu vermeiden. Aufgrund der Neuorganisation des grenzüberschreitenden Geschäfts ist die Zusammenarbeit auch langfristig von zentraler Bedeutung.

Voraussetzung dafür ist jedoch, dass das Vereinigte Königreich die Vorgaben von Solvency II auch über einen Brexit hinaus einhält. Eine Aufsichts-Arbitrage zulasten der kontinentaleuropäischen Versicherungsunternehmen darf nicht hingenommen werden.

3. Anpassungserfordernisse für die Kapitalanlage: Derivate und Ratings

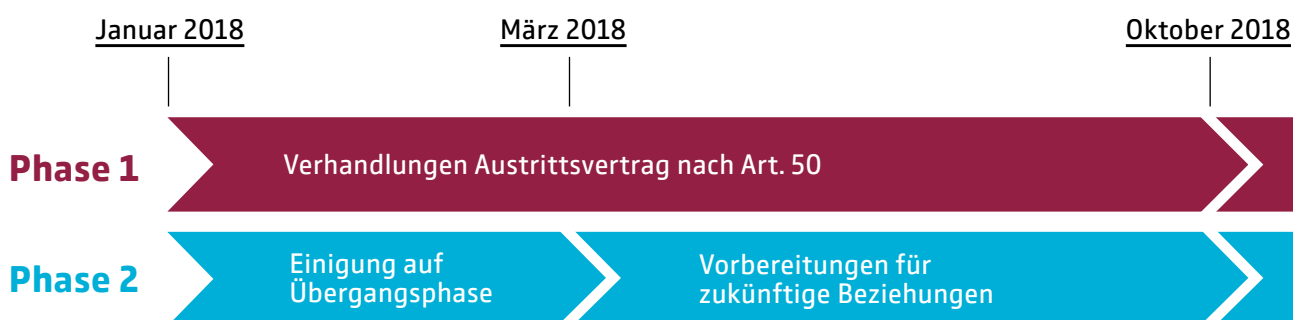
Aufgrund seiner Bedeutung als internationales Finanzzentrum werden über London derzeit auch zahlreiche Finanztransaktionen bzw. -dienstleistungen für den Euroraum angeboten und abgewickelt. Größere Auswirkungen für institutionelle Investoren bestehen dabei insbesondere im Bereich Derivate; zudem ist die Nutzung von Ratings im Blick zu behalten.

Zur Absicherung von Kapitalanlagerisiken haben Versicherer u. a. börsennotierte sowie clearingpflichtige Derivate in ihren

Ausgestaltung der zukünftigen Zusammenarbeit der britischen und der EU-Aufsichtsbehörden zeitnah regeln.

Brexit: Nächste Schritte

Voraussichtlicher zeitlicher Ablauf



Derivate: Übergangsregelungen für das Bestandsgeschäft erwägen sowie Auswirkungen auf die Solvenzposition begrenzen.

Büchern. Maßgeblich hierfür ist vor allem, dass ein Großteil des Clearings von Euro-denominierten Zinsderivaten von britischen Clearing-Stellen (CCPs) durchgeführt wird. Wird das Vereinigte Königreich durch den Brexit zum Drittstaat, müssen Versicherer ihre Portfolios entsprechend überprüfen und über erforderliche Anpassungen und Umstrukturierungen etwa in Folge des Wegfalls der aufsichtsrechtlichen Anerkennung britischer CCPs entscheiden. Hierfür benötigen Versicherer **Rechtssicherheit** und einen ausreichenden zeitlichen Vorlauf, da Umstrukturierungen von Derivaten kosten-, verhandlungs- und zeitintensiv sind. Versicherer unterliegen zusätzlich besonderen regulatorischen Vorgaben zu langfristigen Mindestrestlaufzeiten von Derivaten.

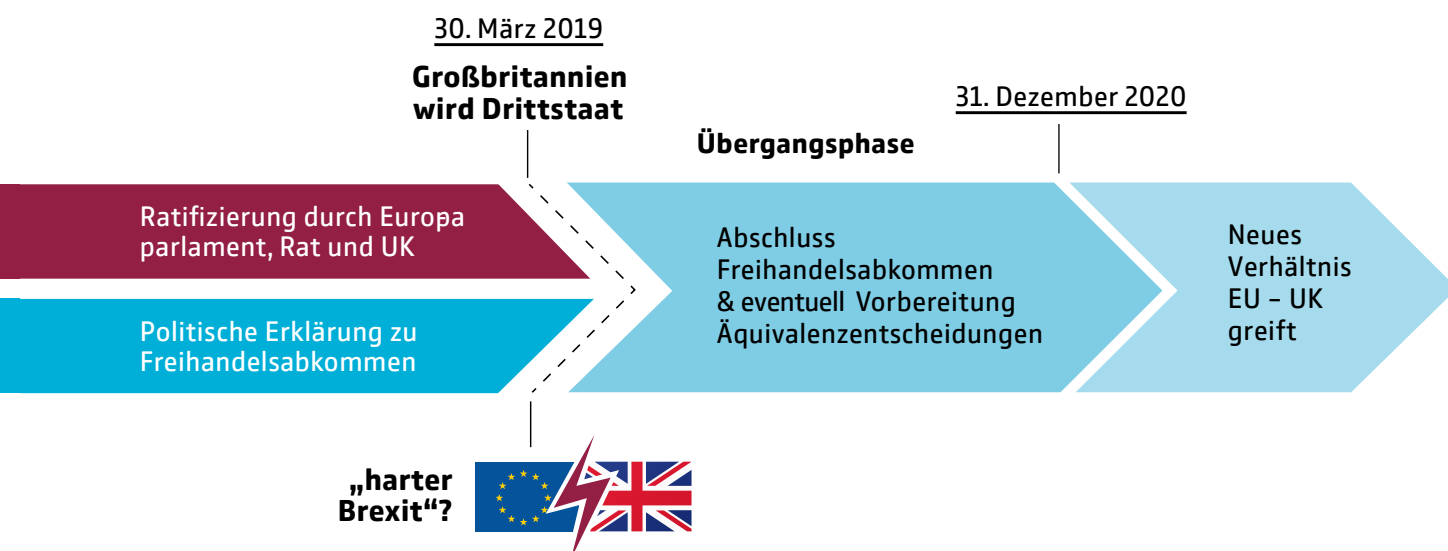
Aufgrund der herausragenden Bedeutung der britischen CCPs beim Clearing von Euro-denominierten Derivaten und den damit verbundenen systemischen Risiken für den Euroraum besteht die Gefahr, dass im Kontext der aktuellen Vorschläge zum EMIR-Review diese nicht als Drittstaaten-CCPs anerkannt werden. Parallel wird inzwischen auch ein entsprechendes Clearing-Angebot in der EU27 aufgebaut. Mit Blick auf die Finanzstabilität sollten **für das Bestandsgeschäft aber Übergangsregeln erwogen werden, die eine geordnete Verlagerung der Derivatetransaktionen**

ermöglichen. Die Politik ist gleichzeitig gefordert, die notwendigen Rahmenbedingungen für die Herausbildung einer leistungsstarken und wettbewerbsfähigen Infrastruktur für Clearing-Dienstleistungen in der EU27 zu schaffen.

Für börsengehandelte und handelsplatzpflichtige Derivate im Sinne von MiFID und MiFIR sollten ebenfalls praxistaugliche Übergangslösungen angestrebt werden. Andernfalls ist davon auszugehen, dass u. a. börsengehandelte Derivate ihren Status verlieren und als OTC-Derivate klassifiziert werden.

Eine **Belastung droht ferner für die Solvenzpositionen der Versicherer**, falls in UK gehandelte bzw. geclearte Derivate nach dem Übergang Großbritanniens zu einem Drittstaat im Sinne von Artikel 209 der Delegierten Verordnung zu Solvency II nicht mehr als risikomindernd angesehen werden. Daraus ergeben sich potenziell erhebliche negative Auswirkungen für die Versicherer. Etwaige Übergangsregelungen sollten für das Derivate-Bestandsgeschäfts deshalb entsprechende aufsichtsrechtliche Ausnahmetatbestände vorsehen.

Externe Ratings sind ein Kernbestandteil für die Bestimmung der Eigenmittelunterlegung der Kapitalanlagen unter Solvency II. Nach dem Brexit besteht die Gefahr, dass in Großbritannien erstellte Ratings nicht mehr für die Risikokapitalberechnung der



Versicherer verwendet werden dürfen, da sie in der Europäischen Union dann nicht mehr aufsichtsrechtlich anerkannt sind. Aktuell gibt es jedoch nur wenige Hinweise darauf, dass die Verwendung von Ratings nach dem Brexit in größerem Umfang beeinträchtigt sein könnte.

Für die Ratingindustrie ist in hohem Maße eine internationale Arbeitsteilung charakteristisch. Daher verfügen auch die großen derzeit in UK registrierten Ratingagenturen typischerweise über Niederlassungen in der EU27. Sollte zum Zeitpunkt des Brexit keine Äquivalenz bestehen, könnten durch kurzfristige Veränderungen der Organisationsstrukturen die notwendigen Voraussetzungen für eine Registrierung bei der ESMA geschaffen werden. Wichtig ist, dass entsprechenden Antragsverfahren eine hohe Priorität beigemessen wird, um etwaige Unterbrechungen der Nutzung von Ratings zu verhindern. Grundsätzlich anzustreben wäre ein Äquivalenzbeschluss der EU-Kommission – wie er u. a. für in den USA erstellte Ratings existiert, der im Idealfall unmittelbar nach dem Brexit die weitere Nutzung von UK-Ratings ermöglichen würde.

4. Rechtssichere Datenübertragungen ermöglichen

Ein Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union darf nicht dazu führen, dass Datenübermittlungen in das Vereinigte Königreich nur noch unter erschwerten Bedingungen möglich oder in einem Worst-Case-Szenario grundsätzlich einzustellen sind. Mit Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union wird das Vereinigte Königreich Drittstaat im Sinne der Datenschutz-Grundverordnung.

Datenübermittlungen sind ein essenzieller Bestandteil um Versicherungsgeschäft im Konzernverbund zu betreiben. Ebenso ist die Zusammenarbeit insbesondere mit Dienstleistern und Rückversicherern im Vereinigten Königreich notwendig. Europäische Versicherer können sich derzeit kaum rechtssicher auf die Situation nach dem Ausscheiden des Vereinigten Königreichs vorbereiten, um ihre Datenübermittlungen aufrecht zu erhalten.

Die künftige Verwendung der zur Datenübermittlung in Drittstaaten üblichen Standardvertragsklauseln ist unsicher, weil sie dem Gerichtshof der Europäischen Union derzeit zur Überprüfung vorliegen. Weitere Grundlagen, wie z. B. Binding Corporate Rules oder Code of Conduct, eignen sich zum Teil nur für bestimmte Datenübermittlungen und müssen erst von der Europäischen Kommission genehmigt werden, was im Falle eines „harten Brexit“ bis Ende März 2019 zeitlich kaum zu schaffen ist.

Der rechtssicherste Weg wäre ein Datentransfer auf Grundlage eines Angemessenheitsbeschlusses der Europäischen Kommission. Ein solcher Beschluss setzt grundsätzlich voraus, dass das Vereinigte Königreich nach dem Ausscheiden aus der Europäischen Union ein im Wesentlichen identisches Datenschutzniveau zur Datenschutz-Grundverordnung hat. Dies wäre dann gewährleistet, wenn die Datenschutz-Grundverordnung, die seit dem 25. Mai 2018 auch im Vereinigten Königreich zur Anwendung kommt, nach dessen Ausscheiden unverändert in nationales Recht übernommen würde. Auf dieser Grundlage könnte die Europäische Kommission einen Angemessenheitsbeschluss erlassen. Datentransfers in das Vereinigte Königreich wären dann auch nach dessen Ausscheiden aus der Europäischen Union rechtssicher und ohne größere Einschränkungen möglich.

5. Arbeitnehmerfreizügigkeit für hoch qualifizierte Fachkräfte weitgehend erhalten

Mit dem Brexit endet die Arbeitnehmerfreizügigkeit zwischen der EU und Großbritannien. Die beiden Wirtschaftsräume werden aber auch nach dem britischen EU-Austritt – vor allem bei Abschluss eines Freihandelsabkommens – vergleichsweise eng verflochten bleiben. Ein möglichst einfacher und unbürokratischer Zugang zum britischen bzw. kontinentaleuropäischen Arbeitsmarkt ist deshalb grundsätzlich im beiderseitigen Interesse.

Dies betrifft einerseits alle aktuell in Großbritannien arbeitenden EU-Bürger bzw. britische Staatsangehörige, die in der EU27 einer

Datentransfers weiterhin ermöglichen: Daher Angemessenheitsbeschluss nach der Datenschutz-Grundverordnung vorbereiten.

Beschäftigung nachgehen. Für diesen Personenkreis ist im Entwurf des Austrittsabkommens eine weitgehende Wahrung ihrer bisherigen Rechte vorgesehen.

Daneben muss auch eine wechselseitige Regelung gefunden werden, unter welchen Bedingungen nach dem Brexit europäische Arbeitnehmer eine Beschäftigung in Großbritannien aufnehmen können bzw. Briten in der EU27. Vor allem **für hoch qualifizierte Fachkräfte sollte dabei von aufwendigen gesetzlichen Vorgaben etwa im Neustellungsverfahren abgesehen werden.** Für die Stärkung der kontinentaleuropäischen Finanzplätze ist eine entsprechende Regelung essenziell. Die EU-Blue-Card Richtlinie, die die Zuwanderung von Nicht-EU-Ausländern in die EU regelt und damit auch im Verhältnis zu Großbritannien Anwendung finden wird, sollte hier ein Ausgangspunkt sein.

Von besonderer Bedeutung für die Versicherungswirtschaft ist zudem eine unbürokratische Regelung für den unternehmensinternen Personaleinsatz. Mit dem Wegfall des Passporting und der erforderlichen Gründung von neuen Unternehmenseinheiten im jeweils anderen Rechtskreis dürfte die Bedeutung von konzerninternen Personalentsendungen im Finanzdienstleistungsbereich zukünftig sogar zunehmen. Die EU und das Vereinigte Königreich sollten sich deshalb darauf verständigen, dass Arbeitnehmerentsendungen im Rahmen von Dienstleistungserbringungen mit dem geringsten möglichen Aufwand weiterhin stattfinden können.

6. Vollendung der Kapitalmarktunion beschleunigen

Die Vollendung der Kapitalmarktunion ist aufgrund der großen Komplexität des Vorhabens ein langfristiges Ziel. Hauptziele der Kapitalmarktunion sind eine Verbesserung der Finanzierungsbedingungen für die Realwirtschaft sowie eine Überwindung der Fragmentierung der Kapitalmärkte in den einzelnen Mitgliedstaaten.

Vor dem Hintergrund des Brexit hat die Vollendung der Kapitalmarktunion jetzt zusätzliche Relevanz erhalten. Um mögliche nachteilige Effekte auf die wirtschaftliche

Entwicklung im Euroraum zu minimieren, ist daher eine beschleunigte Umsetzung der Kapitalmarktunion notwendig. Hochentwickelte und effiziente Kapitalmärkte sind eine Grundvoraussetzung für Wachstum und Beschäftigung in der Europäischen Union. Aktuell sind die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen innerhalb des Euroraums sehr uneinheitlich und erfolgen nach wie vor überwiegend über Bankkredite.

Der Zugang zu unterschiedlichen Finanzierungsquellen ist grundsätzlich von hoher Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung. Versicherer sind als eine der größten Investorengruppen besonders auf harmonisierte und tiefe Kapitalmärkte angewiesen. Für die Finanzierung der Realwirtschaft können Versicherer zukünftig eine noch bedeutendere Rolle einnehmen. Die immer noch hohe Fragmentierung der europäischen Kapitalmärkte sollte daher überwunden werden.

Die Initiativen zur Weiterentwicklung der europäischen Märkte für Privatplatzierungen und für Verbriefungen, die Verbesserung der Investitionsbedingungen in Infrastruktur und eine sinnvolle Harmonisierung der europäischen Märkte für gedeckte Schuldverschreibungen sind wichtige Schritte auf dem Weg zur Schaffung der Kapitalmarktunion. Damit Versicherer bei der Verbreiterung der Finanzierungsbasis für die Realwirtschaft beispielsweise durch die Vergabe von Darlehen eine wichtige und stabilisierende Rolle spielen können, müssen jedoch die richtigen Rahmenbedingungen gesetzt und reale Investitionsmöglichkeiten geschaffen werden.

Unabhängig von der Zielsetzung der Kapitalmarktunion sollten die Kapitalmärkte im Euroraum nicht durch den Brexit beeinträchtigt werden. Aktuell zeichnet sich ab, dass das Angebot im Euroraum ausgebaut wird und die Versorgung mit Finanzdienstleistungen damit auch zukünftig sichergestellt ist.

7. Vorbereitung „harter Brexit“: Unternehmen und Regierung gefordert

Angesichts der anhaltend hohen Unsicherheit über den erfolgreichen Abschluss eines Austrittsabkommens hat der Verband stets betont, dass sich die Versicherer auch auf das Szenario

Unbürokratische Regeln für unternehmensinterne Personalentsendungen schaffen.

Hochentwickelter und leistungsfähiger EU-Kapitalmarkt zentral für einen der größten Wirtschaftsräume der Welt.

eines „harten Brexit“ einstellen müssen. Von Seiten der Aufsicht wurde ebenfalls wiederholt die Vorbereitung auf dieses Risikoszenario eingefordert. Insofern ist davon auszugehen, dass die deutschen Versicherer auch für einen „**harten Brexit**“ (Cliff-Edge Szenario) die notwendigen Geschäftsanpassungen getroffen haben bzw. treffen. Zusätzlicher **Handlungsbedarf könnte sich dennoch für bestehende Verträge im grenzüberschreitenden Geschäft sowie für die derivativen Absicherungsgeschäfte der Versicherer ergeben.**

Mit dem „harten Brexit“ endet unmittelbar die Möglichkeit, aus der EU heraus in Großbritannien (bzw. vice versa) Versicherungsgeschäft zu betreiben. Ohne eine weitere aufsichtsrechtliche Geschäftszulassung wären dann die Annahme von Prämienzahlungen sowie die Auszahlung von Renten oder anderen Leistungen nach Auffassung der Europäischen Versicherungsaufsichtsbehörde (EIOPA) rechtswidrig.

Im Hinblick auf die aufsichtskonforme Weiterführung des grenzüberschreitenden Geschäfts stellt sich im Falle eines „harten Brexit“ allerdings die Frage der zeitlichen Realisierbarkeit. Die Gründung von Tochtergesellschaften bzw. Niederlassungen unter britischer Aufsicht ist typischerweise ein zeitintensiver Prozess, für den etwa 12 bis 18 Monate veranschlagt werden. Die Existenz einer zum Versicherungsgeschäft zugelassenen Rechtseinheit ist aber auch die Voraussetzung für einen Bestandstransfer. Hinzu kommt, dass die Übertragung von Vertragsbeständen in ein anderes Aufsichtssystem ebenfalls mit einem hohen Aufwand und einer (zeit) intensiven Prüfung der Aufsichtsbehörden verbunden ist. Insgesamt ist es daher fraglich, ob es trotz der umfangreichen Anstrengungen

der Unternehmen in allen Fällen gewährleistet werden kann, dass bis Ende März 2019 die vollständige Anpassung des Geschäftsbetriebes an die Post-Brexit-Rahmenbedingungen abgeschlossen ist.

Der Übergang Großbritanniens zu einem reinen Drittstaat darf insofern nicht dazu führen, dass Versicherer – im Falle nachweislicher substanzieller und risikoadäquater Schritte zur Geschäftsanpassung – „unerlaubtes Versicherungsgeschäft“ betreiben. Die Unternehmen benötigen Rechtssicherheit. Für diesen Fall sollten auch zum Schutze der Versicherungsnehmer daher entsprechende Vorkehrungen im Rahmen eines „Brexit-Notfallgesetzes“ getroffen werden und ggf. die Bemühungen der Versicherer auf Basis eines „best-effort“-Ansatzes evaluiert werden. Letztlich liegt es aber vor allem bei der britischen Aufsicht, die ggf. erforderlichen Genehmigungsverfahren für eine künftige Geschäftstätigkeit in UK als Drittstaat zu beschleunigen. Auch hier wurden bereits entsprechende Bestrebungen festgestellt. Der politische Druck sollte insoweit allerdings aufrechterhalten werden.

In Bezug auf die clearingpflichtigen Absicherungsgeschäfte ist zu berücksichtigen, dass im Falle eines „harten Brexit“ britische Clearinghäuser (CCPs) ihre aufsichtsrechtliche Anerkennung für die EU verlieren und fortan als Drittstaaten-CCPs klassifiziert werden. Eine damit verbundene notwendige unmittelbare Verlagerung von Clearingaktivitäten in die EU27 kann zumindest kurzfristig zu erheblichen Marktverwerfungen führen. Daher sollte unbedingt vermieden werden, dass bereits bestehende Absicherungsgeschäfte aufgelöst werden müssen. Auch hierfür sind entsprechende aufsichtsrechtliche Übergangsfristen notwendig.

Risiko eines „unerlaubten Versicherungsgeschäfts“ begrenzen: Handlungsbedarf auf Seiten der Aufsicht.

Impressum

Herausgeber

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
Wilhelmstraße 43/43 G, 10117 Berlin
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin
Tel. 030 2020-5000, Fax 030 2020-6000
www.gdv.de, berlin@gdv.de



Autoren:

Dr. Rolf Ketzler
Tel. 030 2020-5132
E-Mail: r.ketzler@gdv.de

Dr. Klaus Wiener
Tel. 030 2020-5800
E-Mail: k.wiener@gdv.de

Redaktionsschluss:
15.06.2018

Verantwortlich:

Dr. Klaus Wiener,
Mitglied der Geschäftsführung
Chefvolkswirt
Tel. 030 2020-5800
E-Mail: k.wiener@gdv.de

Bildnachweis:
shutterstock / vchal