

Für diese Versicherer wird der Sanierungsplan Pflicht

Dirk Stein

Dann müssen die Mitgliedstaaten die Vorgaben der Insurance Recovery and Resolution Directive (IRRD) anwenden. Die Pflicht zur präventiven Sanierungsplanung trifft aber weder automatisch alle Unternehmen noch folgt sie einer einheitlichen Größenschwelle. Die IRRD kombiniert eine Mindestabdeckung des Marktes mit einer risikoorientierten Auswahl durch die Aufsicht.

Maßgeblich sind unter anderem Größe, Geschäftsmodell, Risikoprofil, Vernetzung, Substituierbarkeit, wirtschaftliche Bedeutung und grenzüberschreitende Tätigkeit. Kleine und nicht komplexe Unternehmen sind grundsätzlich ausgenommen – es sei denn, die Aufsicht sieht bei ihnen ein besonderes nationales oder regionales Risiko.

Die entscheidende Frage lautet damit nicht nur, wie groß ein Versicherer ist, sondern welche Folgen seine Krise haben könnte.

Die 60-Prozent-Regel ist keine Größenschwelle

Die Aufsichtsbehörden müssen sicherstellen, dass mindestens 60 Prozent des Lebens- und Rückversicherungsmarktes sowie mindestens 60 Prozent des Nichtlebens- und Rückversicherungsmarktes eines Mitgliedstaates der präventiven Sanierungsplanung

unterliegen. Im Lebensgeschäft wird anhand der versicherungstechnischen Bruttorückstellungen gerechnet, im Nichtlebensgeschäft anhand der gebuchten Bruttobeiträge.

Für den einzelnen Versicherer ist die 60-Prozent-Vorgabe jedoch kein Schwellenwert. Sie bestimmt die erforderliche Marktabdeckung; welche Unternehmen diese bilden, entscheidet die Aufsicht anhand der gesetzlichen Kriterien.

Unternehmen, die einem Abwicklungsplan unterliegen, müssen grundsätzlich auch in die präventive Sanierungsplanung einbezogen werden. Bei Gruppen kann die Pflicht über einen Gruppensanierungsplan des obersten Mutterunternehmens erfüllt werden.

Stressszenarien müssen die Sanierung testen

Der Sanierungsplan ist kein Notfallordner für den Zeitpunkt, an dem die Solvenz bereits kritisch geworden ist. Er soll vorher festlegen, woran eine erhebliche Verschlechterung erkannt wird und welche Maßnahmen die finanzielle Lage wiederherstellen können.

EIOPA hat dafür im Juli 2026 die Anforderungen an Stressszenarien konkretisiert. Vorgesehen sind systemweite und unternehmensspezifische Belastungen, darunter massive Vertragsstornierungen, versicherungstechnische Verluste und Kombinationen verschiedener Ereignisse. Untersucht werden die Auswirkungen auf Solvenz, Liquidität und Profitabilität.

Gerade kombinierte Szenarien sind relevant. Ein Stornoanstieg kann Liquiditätsbedarf erzeugen, notwendige Asset-Verkäufe können Verluste verursachen und damit die Solvenz zusätzlich belasten.

Stornoanstieg → Liquiditätsbedarf → Asset-Verkäufe → Verluste → schwächere Solvenz.

Geprüft wird damit nicht nur, wie groß ein Verlust ausfallen könnte. Entscheidend ist, ob die vorgesehenen Sanierungsmaßnahmen unter solchen Bedingungen noch funktionieren.

Indikatoren müssen zu Entscheidungen führen

EIOPA sieht qualitative und quantitative Indikatoren unter anderem für Kapital, Liquidität, Vermögensqualität, Profitabilität sowie Markt-, makroökonomische und operationelle Entwicklungen vor.

Das Erreichen eines Indikators löst jedoch nicht mechanisch eine bestimmte Maßnahme aus. Der Indikatorenrahmen soll Managemententscheidungen vorbereiten und eine Verschlechterung rechtzeitig sichtbar machen. Entscheidungen über Sanierungsmaßnahmen sind mit entsprechenden Informationspflichten gegenüber der Aufsicht verbunden.

Damit ist die operative Aufgabe klar: Ein Kennzahlen-Dashboard allein genügt nicht. Unternehmen benötigen Verantwortlichkeiten, Eskalationswege und Entscheidungsprozesse.

Zeit wird zum Risikofaktor

Auch ein umfangreicher Maßnahmenkatalog macht noch keinen belastbaren Sanierungsplan. Entscheidend ist, ob die Optionen unter Stress tatsächlich verfügbar sind.

Asset-Verkäufe benötigen liquide Märkte. Zusätzliche Rückversicherung setzt verfügbare Kapazität voraus. Kapitalmaßnahmen brauchen Investoren. Der Verkauf eines

Unternehmensteils kann finanziell wirksam sein, aber zu lange dauern.

Damit bekommt Zeit einen eigenen regulatorischen Wert. Eine Maßnahme, die nach Monaten Kapital freisetzt, hilft wenig, wenn vorher ein Liquiditätsengpass entsteht. Sanierungsoptionen müssen deshalb nach Wirkung, Geschwindigkeit und Abhängigkeiten beurteilt werden.

Hier liegt der wesentliche Unterschied zur reinen Solvenzbetrachtung: Kapital zeigt, welcher Puffer vorhanden ist. Sanierungsplanung prüft zusätzlich, ob dieser Puffer lange genug reicht, damit Gegenmaßnahmen greifen.

Was Versicherer jetzt prüfen müssen

Am Anfang steht die Betroffenheitsanalyse: Fällt das Unternehmen unter die Ausnahme für kleine und nicht komplexe Versicherer? Wie sind Marktposition, Geschäftsmodell, Vernetzung und grenzüberschreitende Tätigkeit einzuschätzen? Besteht eine Gruppenlösung oder eine Pflicht zur Abwicklungsplanung?

Danach folgt die operative Prüfung. Bestehende ORSA-, Liquiditäts- und Risikomanagementprozesse können genutzt werden, ersetzen den Sanierungsplan aber nicht. Zu klären sind insbesondere Stressszenarien, Indikatoren, Entscheidungswege und die tatsächliche Umsetzbarkeit der Sanierungsmaßnahmen.

Die IRRD erweitert damit den Maßstab für Krisenfestigkeit. Ein Versicherer kann ausreichend kapitalisiert und trotzdem schwer sanierbar sein, wenn Vermögenswerte illiquide, Entscheidungswege langsam oder Maßnahmen von angespannten Märkten abhängig sind.

Künftig zählt deshalb nicht nur, wie viel Stress ein Versicherer aushält. Entscheidend wird auch, welche Optionen ihm in der Krise noch bleiben – und ob sie schnell genug wirken.

Quelle: Richtlinie (EU) 2025/1 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. November 2024, insbesondere Art. 100; EUR-Lex fasst den Zeitplan ausdrücklich mit „The rules will apply from 30 January 2027“ zusammen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4951409/Fuer-diese-Versicherer-wird-der-Sanierungsplan-Pflicht/>