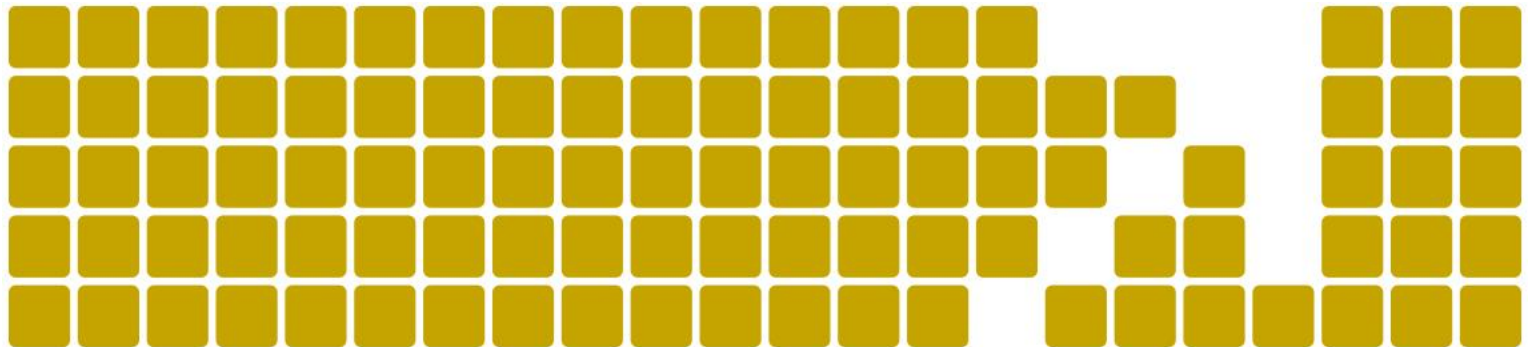


Ertragsoptimierung durch professionelles Pricing

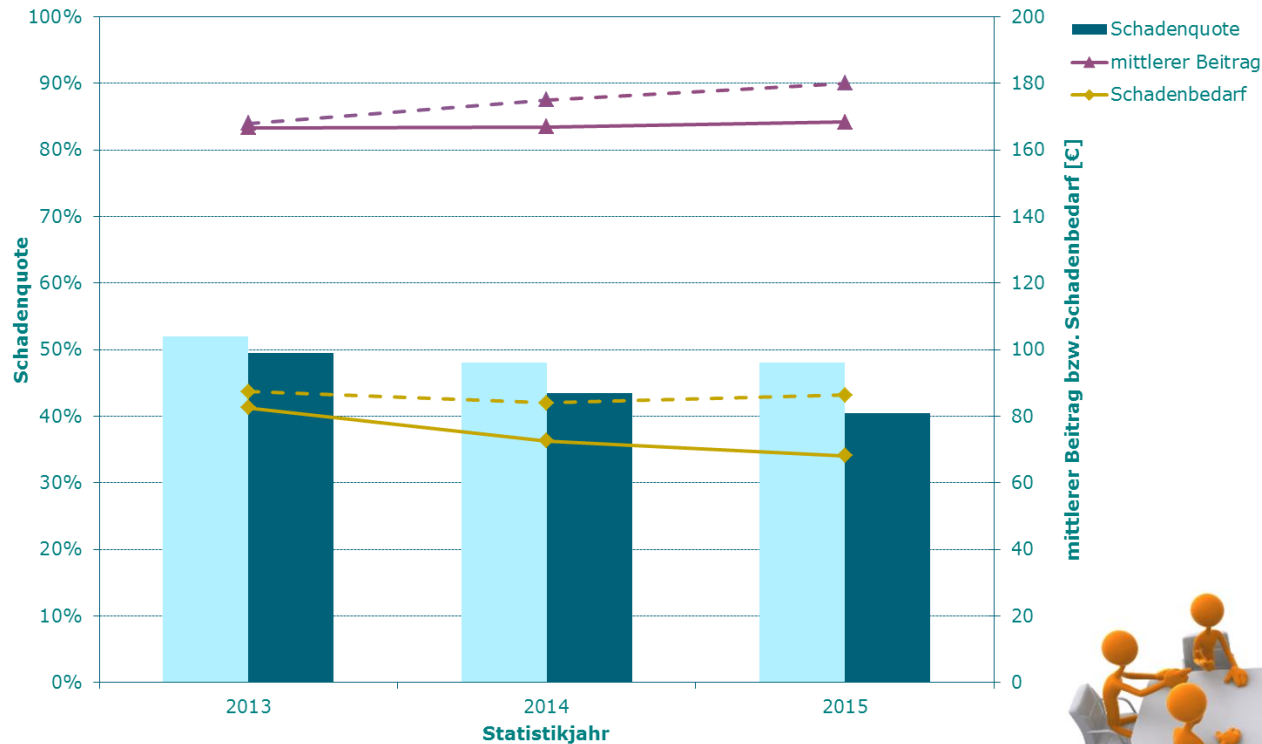
Versicherungstechnik – neue Wege zum Erfolg

17./18. Oktober 2017

Carina Götzen & Thomas Budzyn

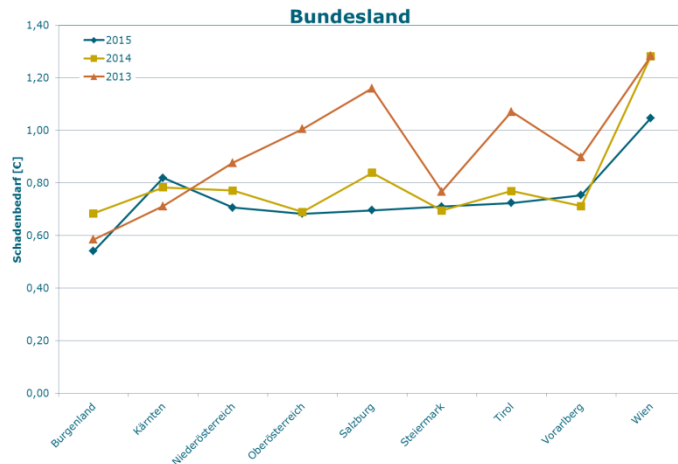
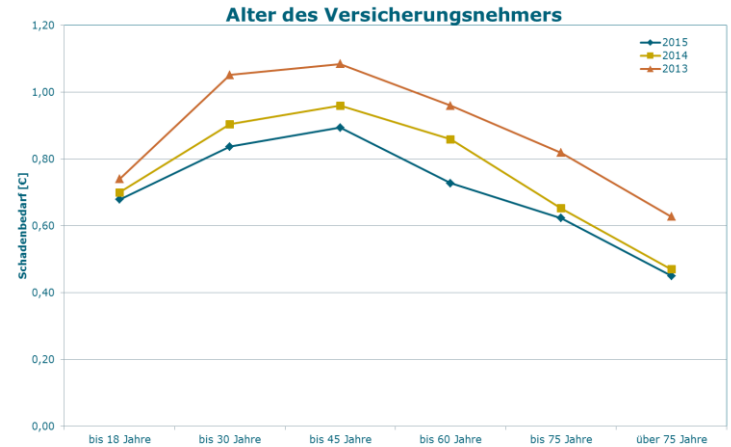
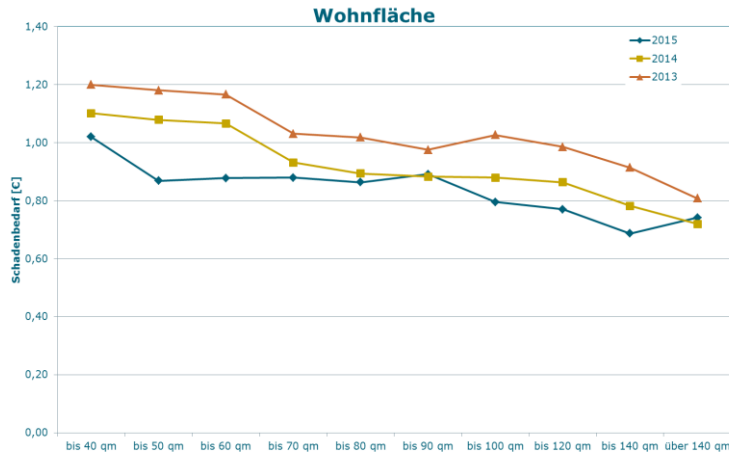


VU „Alte Pfade“ ist ratlos: Die HHV-Kennzahlen entwickeln sich nicht marktkonform*



* Fiktives Beispiel
 Quelle: VVO-Jahresberichte 2013-2015

Eine detaillierte Bestandsanalyse soll Klarheit schaffen



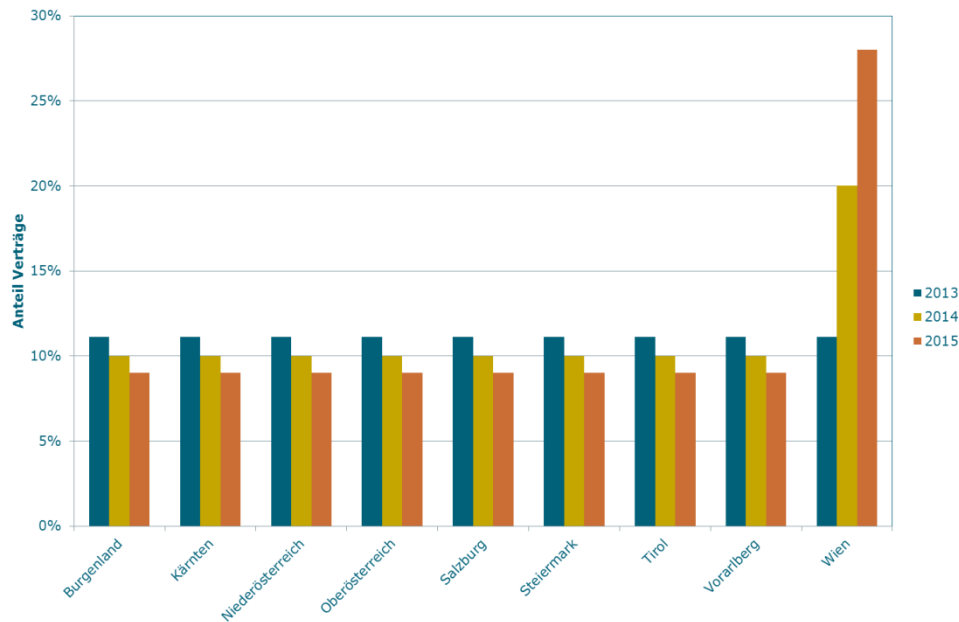
Wie sieht denn unser regionaler Bestandsmix aus?

In allen Merkmalsausprägungen zeigen wir doch eine marktkonforme Entwicklung!



HHV, fiktives Beispiel

Die Analyse der Bestandszusammensetzung zeigt einen sukzessiven Anstieg an Verträgen in Wien



Durch die vielen Verträge in Wien verbessert sich unser Gesamtschadenbedarf nicht! Wenn wir auskömmlich bleiben wollen, müssen wir den Beitrag anheben!

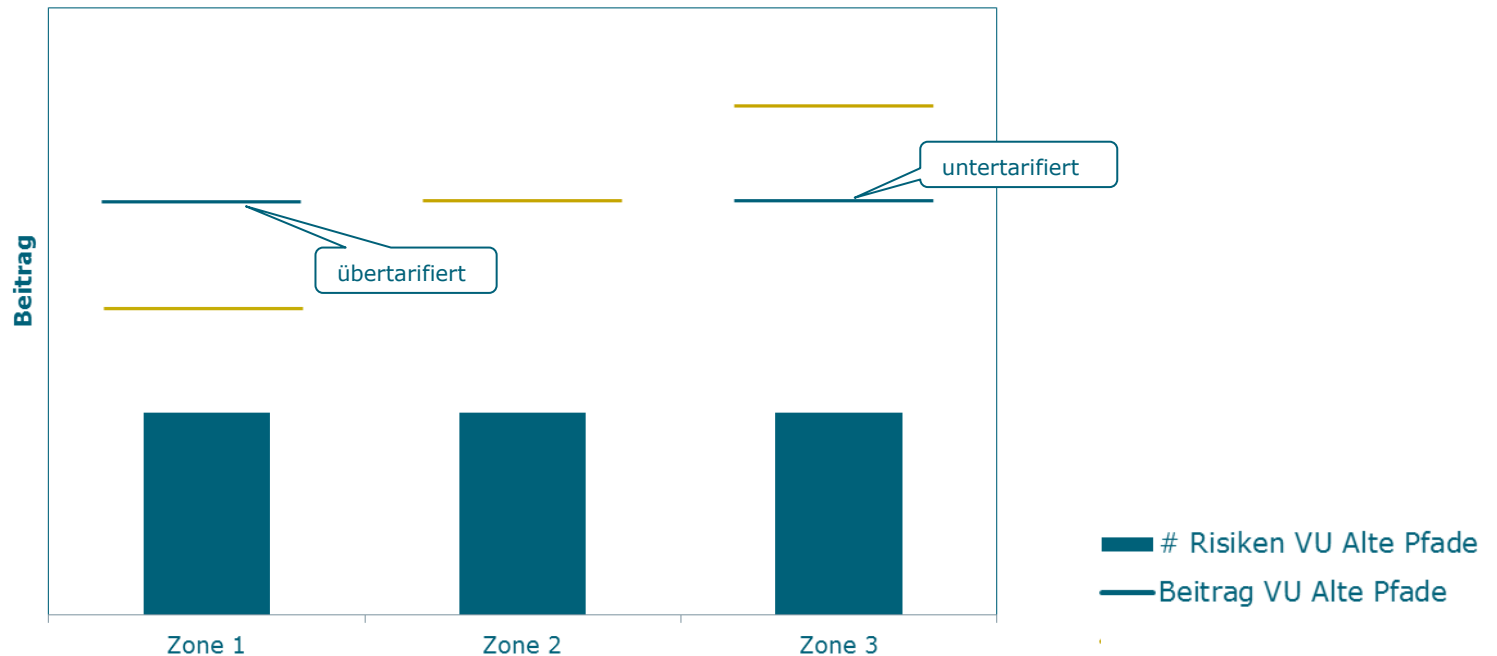
Unsere Positionierung im „Durchblicker“ wird immer schlechter!



HHV, fiktives Beispiel

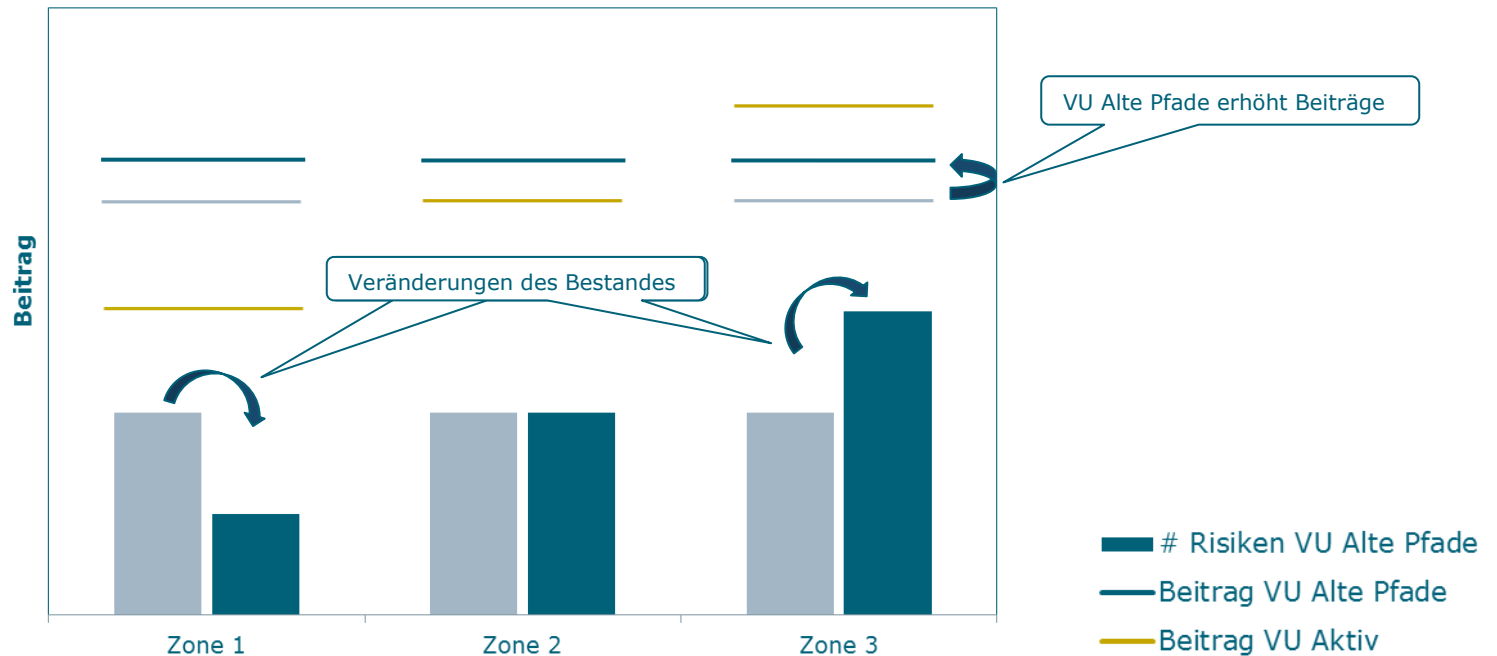
VU „Alte Pfade“ hat die Gefahr der Negativselektion zu spät erkannt

- > **Ausgangslage:** VU „Alte Pfade“ tarifiert alle Risiken gleich
- > **Veränderung des Marktes:** VU „Aktiv“ beschließt, alle Risiken gemäß dem entsprechenden Schadenbedarf zu tarifiieren



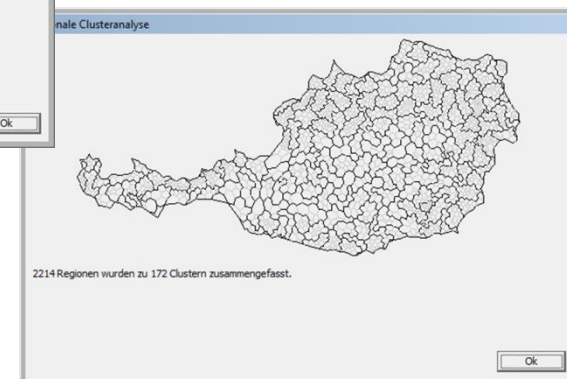
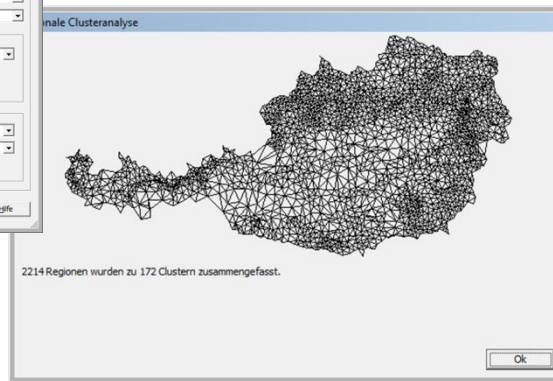
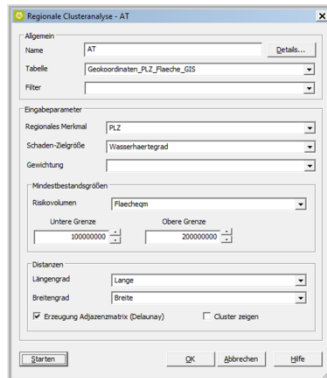
Die Folgen beobachtet VU „Alte Pfade“ nun im eigenen Bestand

- › **Folgen** für VU „Alte Pfade“:
 - › **Verlust** von Risiken aus Zone 1, Zunahme bei Zone 3
 - › VU „Alte Pfade“ muss die **Beiträge erhöhen**, um die Mischkalkulation aufrecht zu erhalten



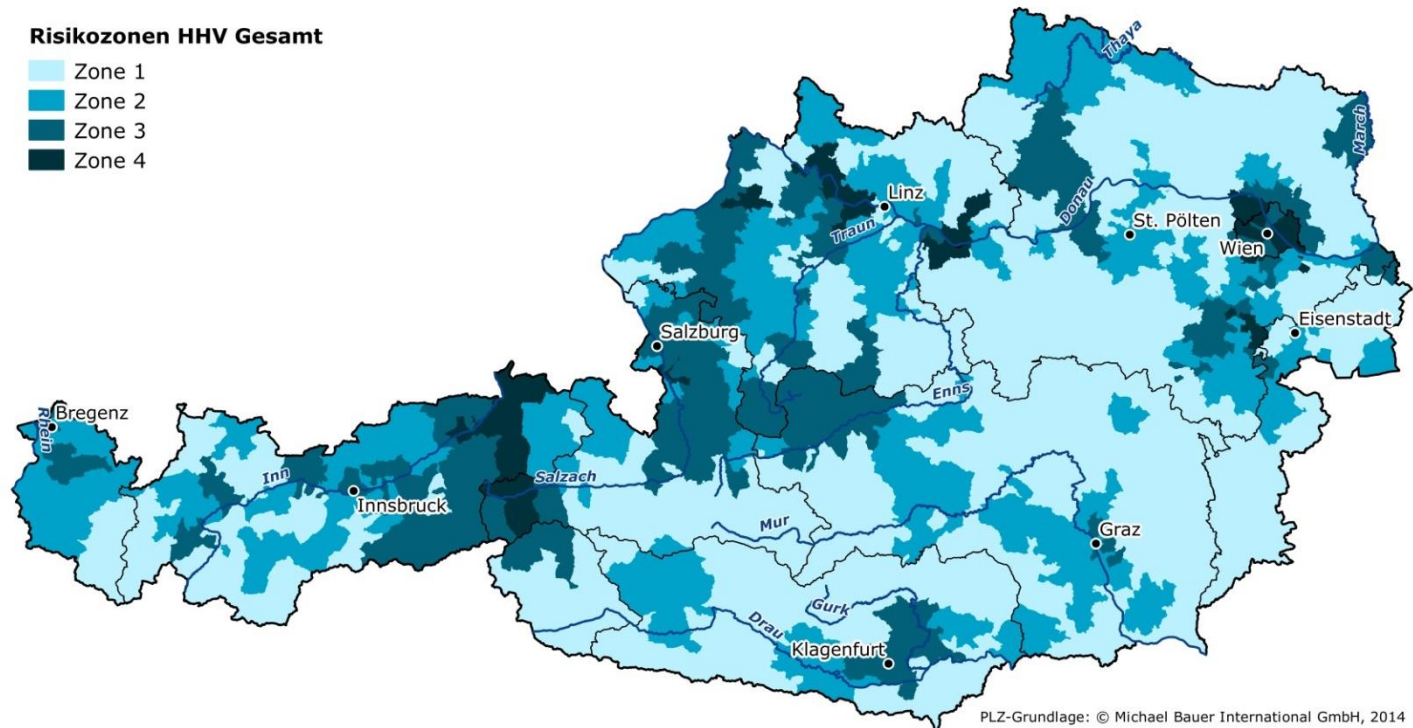
Eine risikoadäquate Zonierung muss her!

- › Einfache Modellierung von komplexen Regionalisierungsmodellen mit ARIANE



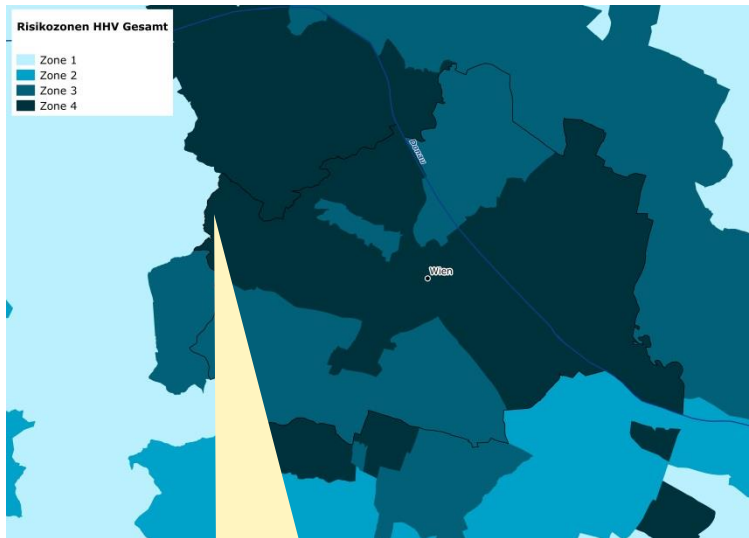
PLZ-Gebiete mit vergleichbarer Schadenzielgröße werden zu einer Zone zusammengefasst

> Beispiel HHV-Gesamtzonierung



Glatte Übergänge von Zone zu Zone charakterisieren die neuen Tarifzonen

Risikozonen HHV Gesamt



Geglättete Risikozonen HHV Gesamt



Zone 4 und Zone 1
liegen (rechnerisch)
genau nebeneinander!

Wie soll der Vertrieb das
den Kunden erklären?



Berechnungen MSK

Weitere Funktionen von ARIANE



Datenverwaltung

- › Leistungsfähige Datenbank für den Umgang mit „BigData“
- › Zugriff auf Einzelsatzdaten
- › Einfache Erzeugung von Pivot-Tabellen



Datenvalidierung

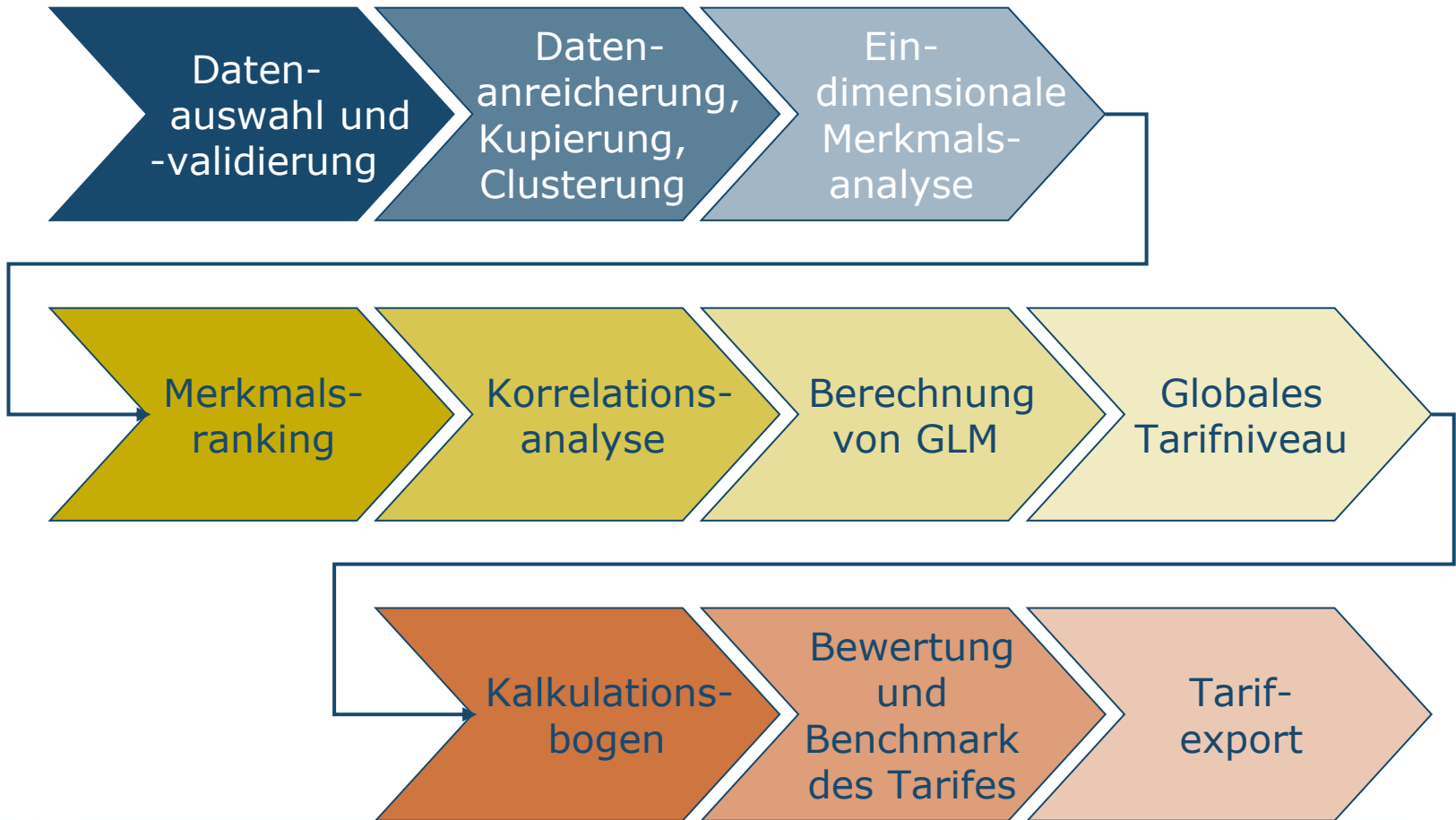
- › Einfache Prüfung der gesamten Datenbasis
- › Sicherheit und Zeitersparnis durch systemgestützte Reports
- › Datenmanipulation mittels Skriptsprache



Kalkulation

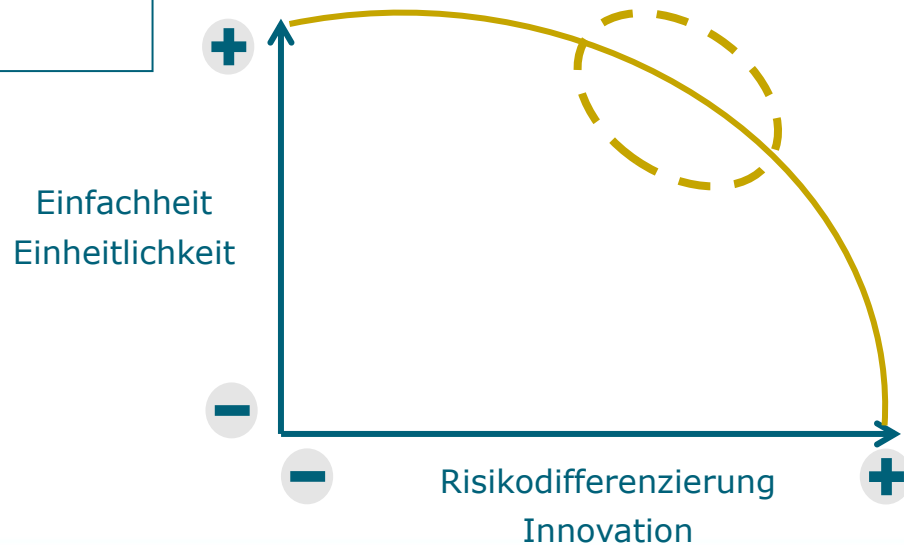
- › Tarifentwicklung mit modernsten aktuariellen Verfahren
- › Randverteilungen, Korrelationen, Merkmalsrankings, GLM, Trendanalyse mit Holt, Clusterverfahren, Zonierung, ...
- › Berücksichtigung von Kosten und Export des Tarifes

Für die Kalkulation eines Tarifes werden diese Schritte durchlaufen



Tarifmodell: Zielkonflikt zwischen Einfachheit und Innovation

| Tarif |
|---|
| > Weitgehend risikoadäquat |
| > Einfach |
| > Wenige Tarifmerkmale und Ausprägungen |
| > Marktgerecht |



Marktpricing: Prämienadjustierung auf Basis von Wettbewerbsvergleichen

| | Vergleichsportal | |
|----------------------|------------------|---------------|
| | Eigener Tarif | Wettbewerber* |
| bis 30 Jahre | 165,00 € | 175,00 € |
| bis 45 Jahre | 181,00 € | 175,00 € |
| bis 65 Jahre | 172,00 € | 175,00 € |
| über 65 Jahre | 163,00 € | 175,00 € |

- › Nicht der gesamte risikogerechte Beitragsspreis muss an den Markt weitergegeben werden
- › Kunden bis 45 Jahre können durch die anderen Gruppen quersubventioniert werden

| | Vergleichsportal | | Anpassung |
|----------------------|------------------|---------------|---------------|
| | Eigener Tarif | Wettbewerber* | Eigener Tarif |
| bis 30 Jahre | 165,00 € | 175,00 € | 169,00 € |
| bis 45 Jahre | 181,00 € | 175,00 € | 178,00 € |
| bis 65 Jahre | 172,00 € | 175,00 € | 174,00 € |
| über 65 Jahre | 163,00 € | 175,00 € | 169,00 € |

Benötigen wir wirklich so eine starke Beitragsdifferenzierung?



*Fiktives Beispiel
 Im österreichischen Markt wird z.T. bereits tariflich nach dem Alter des Versicherungsnehmers unterschieden.*

Jetzt mal unter uns...



Wenn jedes Risiko **angemessen tarifiert** ist...

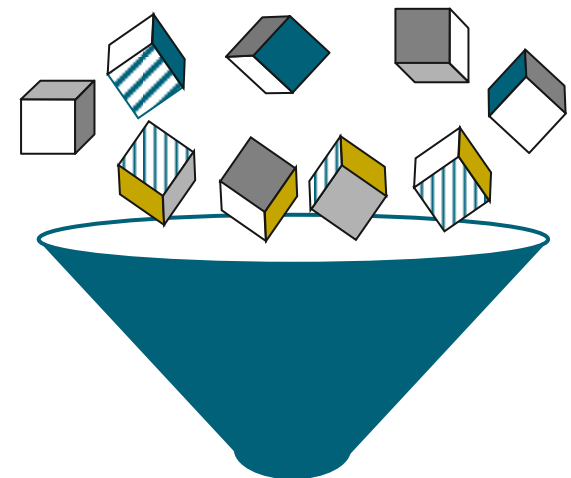
... dann **gibt es keine schlechten Risiken!**

... dann **wird mit jedem Risiko positiver Ertrag erzielt!**

Agieren statt reagieren: Wettbewerbsvorteil durch genaue Kenntnis der eigenen Risiken

Risikomodell

- > Aktuarieller „Schattentarif“
- > „Maximal“ risikoadäquat
- > Viele Risikomerkmale und Ausprägungen
- > Unabhängig von marktüblichen Tarifmerkmalen



Schadenfreiheit

Schadenanzahl in der
Vergangenheit

Spartenkombination

Zahlungsweise

Zahlungsweg

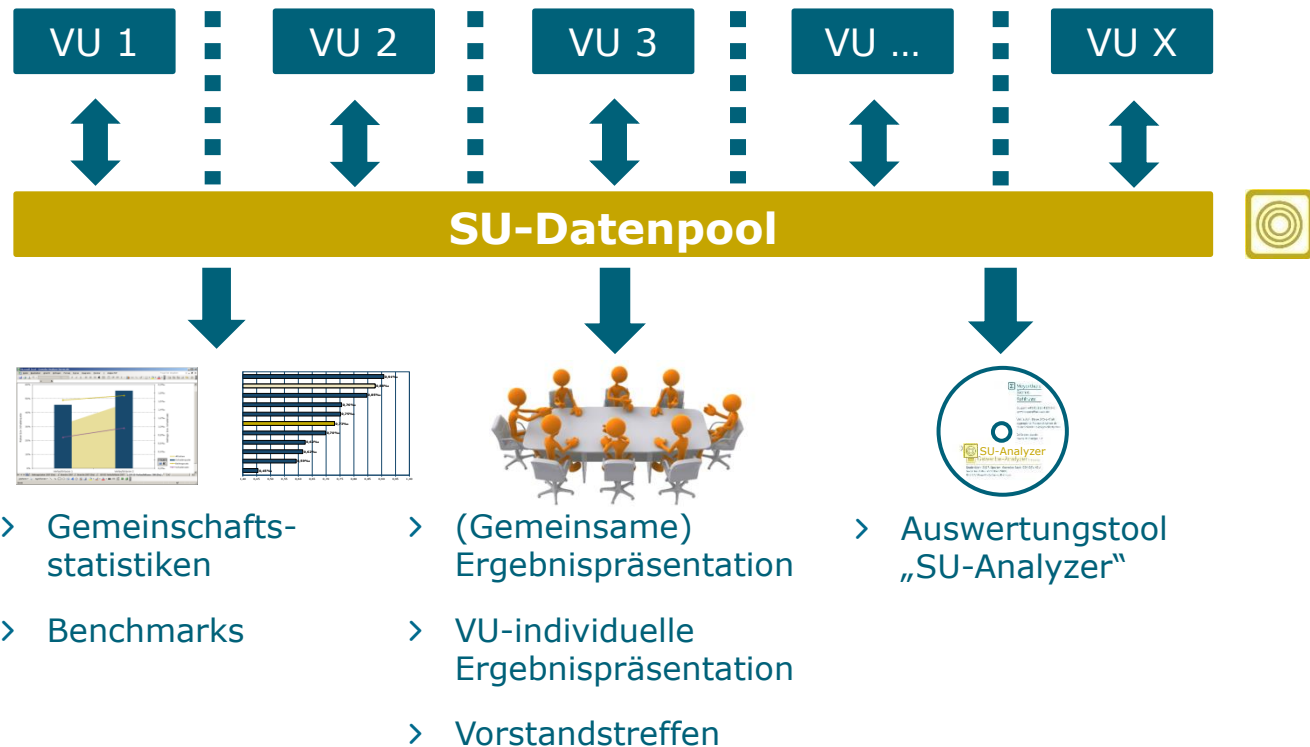
Wohnfläche

Zonierungen

...

„Aber wir haben gar nicht genügend Daten um ein Risikomodell in dieser Detailtiefe zu erstellen...“

> Machen Sie mit beim Sach-Unfall-Datenpool!



Rechtliche Konformität und IT-Sicherheit werden in höchstem Maße sichergestellt. Aktuelle Gutachten liegen vor.

MSK hat bereits umfangreiche Erfahrung im Datenpooling!

SU-Datenpool AT Privat



- > Gegründet 2011
- > 6 Gesellschaften
- > Marktanteil ca. 15,0 %
- > Förderer: Deutsche Rück

SHU-Datenpool DE Privat



- > Gegründet 2002
- > 11 Gesellschaften
- > Marktanteil ca. 6,3 %
- > Förderer: Scor

SH-Datenpool DE Gewerbe



- > Gegründet 2006
- > 7 Gesellschaften
- > Marktanteil ca. 8,1 %
- > Förderer: Scor

RS-Datenpool DE



- > Gegründet 2014
- > 9 Gesellschaften
- > Marktanteil ca. 27,9 %
- > Förderer: Scor

Bewertung des Bestandes auf Basis des Risikomodells

- › Vergleich des risikoadequaten Schadenbedarfs aus dem Modell mit dem Ist-Beitrag auf Einzelrisikoebene



- › Ermittlung einer **optimalen Sanierungsstrategie für schlechte Risiken** durch differenzierte Bestandsbetrachtung
- › Welche Risiken sollen saniert werden, sodass
 - › der Beitragsverlust minimal,
 - › die Anzahl der zu sanierenden Risiken minimal
 - › und gleichzeitig der resultierende Ertrag maximal ist

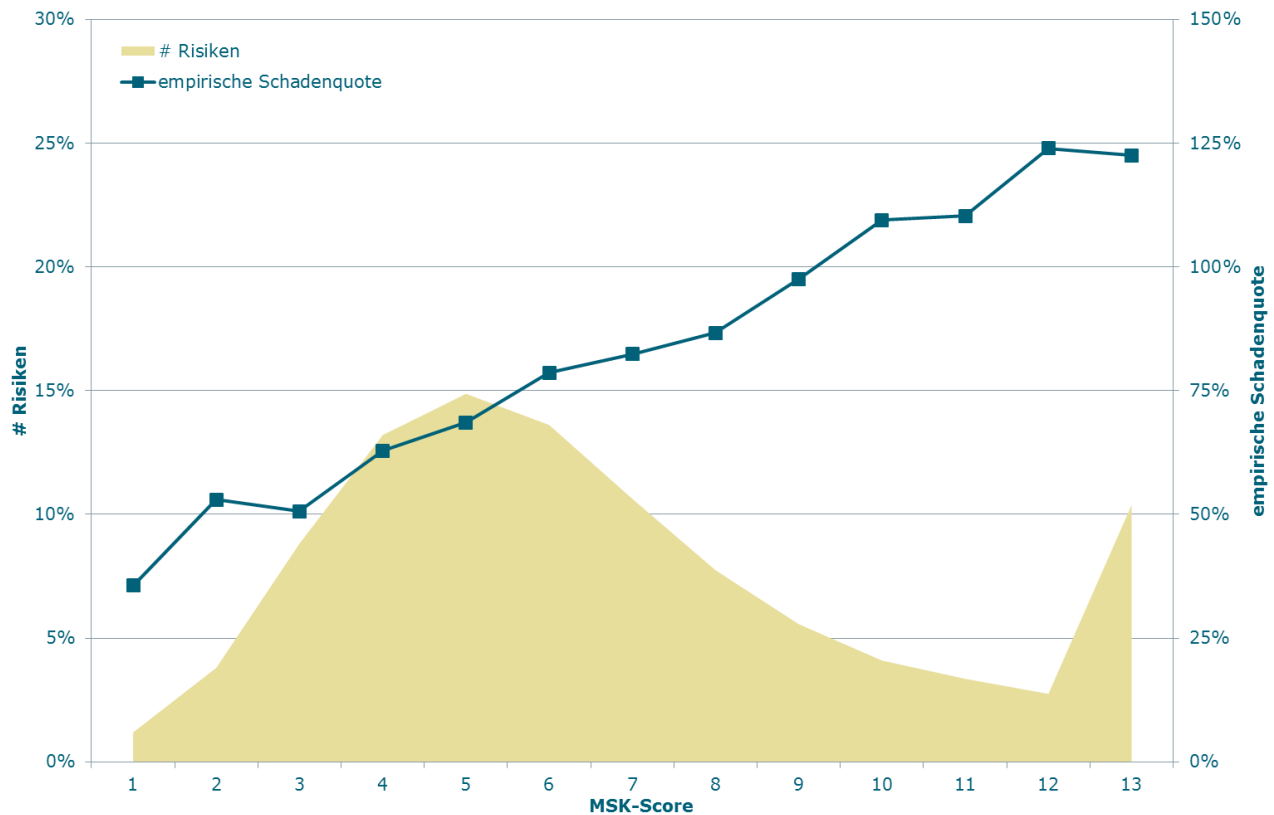
Bewertung des Bestandes auf Basis des Risikomodells

- > Vergleich des risikoadäquaten Schadenbedarfs aus dem Modell mit dem Ist-Beitrag auf Einzelrisikoebene



- > Ausarbeitung von Maßnahmen zur **Förderung der Kundenbindung bei guten Risiken**
- > Identifikation **geeigneter Zielkundensegmente** und Bearbeitung beispielsweise in Form von
 - > gezielten Marketingaktivitäten
 - > Rabattaktionen

Mithilfe von Risiko-/Scoringmodellen können wir gute und schlechte Risiken eindeutig erkennen



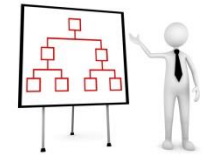
Nutzen Sie das Pricing-Know-how von MSK!



Tarifaudits



Tarifkalkulation



Risikomodelle



SU-Datenpool



Tarifierungs-Tool



Profitabilisierung



Wettbewerbsvergleiche



Schulungen

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung



Carina Götzen

Tel: +49 (0)221 42053-19

carina.goetzen@aktuare.de



Thomas Budzyn

Tel: +49 (0)221 42053-60

thomas.budzyn@aktuare.de