

BULLETIN

> Fit4Future

MSK – seit über 25 Jahren erfolgreich am Markt



Die neue erweiterte Geschäftsführung v.l.n.r.: Onnen Siems, Maxim Brant-Shyian, Dr. Andreas Meyerthole, Florian Bohl, Thomas Lorentz, Carina Götzen, Tommy Berg

Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) begleitet seit 1998 die Versicherungswirtschaft als aktuarielles Beratungshaus. MSK steht für fachliche Exzellenz, Verlässlichkeit und Innovationskraft. In dieser Zeit haben wir zahlreiche Entwicklungen der Branche aktiv mitgestaltet: von der Einführung von Solvency II über die Weiterentwicklung von Rückversicherungsstrukturen bis hin zu datenbasierten Naturgefahrenmodellen und modernen Pricing-Ansätzen.

Um diesen Anspruch auch in den kommenden Jahren zu erfüllen, wurde die Organisation neu ausgerichtet. Unter dem Leitmotiv „Fit4Future – Wachstum braucht Struktur“ werden die Grundlagen für nachhaltiges Wachstum, den bevorstehenden Generationenwechsel und die Sicherung der gewohnt hohen Beratungsqualität gelegt.

Themen dieser Ausgabe

- > Fit4Future
- > Komposit Kompass 2026
- > 20 Jahre Bulletin



Liebe Leser:innen,

die neue Führungsstruktur von MSK markiert einen weiteren wichtigen Meilenstein in unserem Generationenwechsel. Der erste große Schritt war bereits die Übertragung von Geschäftsanteilen an ausgewählte Mitarbeitende. Nun folgen mit der Erweiterung der Geschäftsführung und klaren Strukturen in der zweiten Führungsebene weitere Weichenstellungen für die Zukunft.

Diesen Aufbruch nehmen wir auch zum Anlass, unsere Kommunikation zu modernisieren: Statt des Bulletins wird künftig regelmäßig ein Newsletter erscheinen, der Sie über aktuelle Informationen, Veranstaltungen und aktuarielle Einblicke informiert.

Zur letzten Ausgabe haben wir für Sie unsere Highlights aus 20 Jahren Bulletin zusammengestellt.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen des letzten Bulletins!

Ihr Onnen Siems

> Die erweiterte Geschäftsführung

Erweiterung der Geschäftsführung

Mit Carina Götzen und Tommy Berg verstärken zwei langjährige MSK-Kolleg:innen die Geschäftsführung. Sie stehen zugleich für die von unseren Kund:innen geschätzte Verlässlichkeit und Stabilität sowie für neue Impulse, die MSK zukunftsorientiert weiterentwickeln.



Tommy Berg
Aktuar (DAV, CERA)
Tel. +49 (0)221 420 53-23
tommy.berg@aktuare.de

Carina Götzen
Aktuarin (DAV, AVÖ)
Tel +49 (0)221 420 53-19
carina.goetzen@aktuare.de

„Mir ist es wichtig, dass Sie in einem dynamischen Marktumfeld erfolgreich agieren können. Dazu machen wir komplexe Zusammenhänge verständlich und entwickeln innovative und praxistaugliche Lösungen.“

Carina Götzen ist Ihre Ansprechpartnerin für Pricing und Naturkatastrophenmodellierungen.

„Sie können sich darauf verlassen, dass wir auch künftig bei anspruchsvollen Fragestellungen passgenaue Antworten liefern. Dabei stehen Ihre langfristige Stabilität und Ihr nachhaltiger Erfolg im Mittelpunkt.“

Tommy Berg ist Ihr Ansprechpartner für Rückversicherung, Industrie und Reservierung.

Stärkung der Führungsebene

Florian Bohl, Maxim Brant-Shyian und Thomas Lorentz wurden zu Prokuristen ernannt.



Florian Bohl
Aktuar (DAV)
Tel. +49 (0)221 420 53-45
florian.bohl@aktuare.de

Thomas Lorentz
Aktuar (DAV)
Tel. +49 (0)221 420 53-60
thomas.lorentz@aktuare.de

Maxim Brant-Shyian
Aktuar (DAV)
Tel +49 (0)221 42053-27
maxim.brant-shyian@aktuare.de

„Technische Innovation und aktuarielle Exzellenz im Pricing sind die Basis, um für Sie Mehrwert zu schaffen.“

Florian Bohl ist Ihr Experte für das Sach/Haftpflicht/Unfall Privatgeschäft sowie Geo-Modellierungen.

„Ich unterstütze Sie dabei, regulatorische Anforderungen proportional umzusetzen und daraus Wettbewerbsvorteile zu ziehen.“

Maxim Brant-Shyian ist Ihr Experte für Solvency II und EbAV II.

„Mein Ziel ist es, mit fundierten Datenlösungen die Grundlagen für Entscheidungen zu schaffen, die Sie nachhaltig voranbringen.“

Thomas Lorentz ist Ihr Experte für Rechtsschutz und Cyber.

Gemeinsam mit den Gründern und Geschäftsführern Dr. Andreas Meyerthole und Onnen Siems werden sie das Unternehmen in den nächsten Jahren weiterentwickeln. Dr. Andreas Meyerthole ist Ihr Ansprechpartner für Solvency II, EbAV II und Beitragsanpassungen. Onnen Siems ist Ihr Ansprechpartner für das Thema Datenpools.

Die Kund:innen stehen im Mittelpunkt unseres Arbeitens. MSK begleitet über 100 Mandate im gesamten DACH-Raum. Wir unterstützen Erst- und Rückversicherungsunternehmen, Industrieunternehmen, Pensionskassen und Verbände – von Startups über mittelständische Akteure bis hin zu Marktführern. Wir begleiten Sie bei aktuellen Fragestellungen und unterstützen Sie bei strategischen Entscheidungen und operativen Prozessen.

Ihre Anfragen, Ideen und Perspektiven fordern uns heraus und helfen uns dabei, bestehende Lösungen zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. Es sind genau diese partnerschaftlichen Beziehungen mit einer persönlichen Note, die ein Netzwerk entstehen lassen, in dem der Austausch bereichert und motiviert. Für uns ist dies das Fundament, auf dem nachhaltiges Wachstum und eine echte, langfristige partnerschaftliche Weiterentwicklung fußen.

Ihr zukünftiger Branchentreff – Komposit Kompass 2026



Für MSK beginnt in diesem Jahr ein neues Kapitel. Das wird auch in unseren beliebten Veranstaltungsreihen spürbar: Nach vielen erfolgreichen Jahren mit der K-Tagung und dem Brennpunkt Rückversicherung ist die Zeit gekommen, Bewährtes in etwas Neues zu überführen. Die beiden etablierten Formate werden zusammengeführt, inhaltlich erweitert und machen Platz für ein neues Impuls-, Austausch- und Diskussionsforum.

Am 16. Juni 2026 findet die Premiere des Komposit Kompass in Köln statt.

Mit dem Komposit Kompass schaffen wir eine Plattform, die relevante Themen der Versicherungswirtschaft bündelt, Orientierung bietet und den Dialog innerhalb der Branche fördert.

Gemeinsam mit Expert:innen aus Erst- und Rückversicherung beleuchten wir zukünftig zentrale aktuarielle Fragen im Kompositmarkt, gewähren neue Einblicke zu aktuellen Themen wie dem Klimawandel oder KI und bieten Zukunftsperspektiven zur Marktentwicklung.

Wir laden Sie herzlich ein, sich den Termin bereits jetzt vorzumerken.
Weitere Informationen zu Agenda und Anmeldung folgen über unseren Newsletter.

Unsere Highlights

Seit zwei Jahrzehnten hat das Bulletin die Entwicklungen der Branche begleitet und Einblicke in die Arbeit von MSK gegeben. Zum Abschied blicken wir zurück und haben für Sie zehn besondere Momente aus der Bulletin-Geschichte zusammengestellt.

Längst sind Datenpools kein Geheimtipp mehr. Dennoch schreckt manch einer bis heute vor ihnen zurück. Worin liegt ihr Nutzen? Woher stammt der starke Trend zum Datenpool? Ein kurzer Abriss und ein Interview bieten Antworten.

Statistiken wie ein Großer

Ein Datenpool ermöglicht Risikoanalysen für kleine und mittlere Unternehmen. Er liefert das, wofür in Großkonzernen Stabsabteilungen zuständig sind: Statistiken wie ein Großer. Die Potenziale gehen in unterschiedlichste Richtungen: Tarife risikoäquadrat gestalten, neue Produktideen modellieren oder fundiertes Risikomanagement betreiben. Leistungen, die allein mit den GDV-Statistiken nicht mehr zu erreichen sind.

Viele Datenpool-Gemeinschaften sind entstanden, als der Versicherungsmarkt 1994 liberalisiert wurde. Angesichts des zunehmend schärferen Wettbewerbs drohten einige Unternehmen, ihre Daten nicht mehr an den GDV zu liefern. Dies hätte die Aussagekraft der GDV-Statistiken weitgehend ausgehöhlt. Unter diesem Eindruck haben sich Unternehmen zu individuellen Datenpool-Gemeinschaften zusammengeschlossen.

Datenpool, eine Parallelfassung zu den GDV-Statistiken? Das ist längst Geschichte. Heute haben Datenpools einen entscheidenden Mehrwert: Sie führen zu aktuell kalkulierten Produkten und stichhaltigen Risikoanalysen – zu Dingen, die der liberalisierte Markt mittlerweile voraussetzt.

Prokurist und Leiter SHU Privat, äußerte sich am Rande des Sach-Tages 2004 in Köln zu seinen Erfahrungen mit dem Datenpool.

Herr Hahn, warum nimmt die Basler Securitas am SHU-Datenpool teil?

Wir nehmen am SHU-Datenpool teil, um unser Wissen über risikodifferenzierende Merkmale zu optimieren. Im Gegensatz zu anderen Sparten, der Kfz-Versicherung zum Beispiel, sind die privaten Sachsparten noch relativ unerforscht. Es lohnt sich, hier Erkenntnisse zu gewinnen. Was der GDV an



„Bonus-Malus-Systeme nicht nur für Kfz“: Thilo Hahn im Gespräch

Bulletin 2005
Interview Thilo Hahn SHU-Datenpool

Solvency-Arbeitskreis

Auftakttreffen



Für nähere Informationen zu SOLAR wenden Sie sich bitte an Dr. Dietmar Kohlruß, Tel. 0221 / 420 53-0, kohlruß@aktware.de, www.aktware.de/solar

MRS BULLETIN
2/2005

Am 7. April hat das Kickoff-Meeting zu SOLAR stattgefunden. In diesem von MRS initiierten Arbeitskreis haben sich neun Versicherungsunternehmen zusammengefunden, um konzeptionelle und praktische Themen im Rahmen von Solvency II zu behandeln. Hierzu zählen u.a. die Diskussion aktueller Veröffentlichungen sowie Modellberechnungen.

Bulletin 2/2005
Solvency Arbeitskreis:
Auftakttreffen SOLAR

Bonbons aus dem K-Seminar

„Pay as you drive“ auf Italienisch

Beim Thema „Pay as you drive“ blickt alle Welt nach England zu Norwich Union. Doch auch in Italien sind längst neuartige Ansätze in die Praxis umgesetzt.

Einen bemerkenswerten Erfahrungsbericht lieferte Francesco Sgobio von SARA Assicurazioni, einem mittelständischen Versicherer aus Italien, Tochter des italienischen Automobilclubs ACI. Vor acht Jahren führte SARA mit „SaraFreeDay“ sein erstes Pay as you drive-Produkt ein. Der Tarif funktioniert so: Am Vortag, bevor ein Versicherungsnehmer eine Autofahrt plant, teilt er SARA dies per Telefon mit. Durch den Anruf wird der Versicherungsschutz speziell für diesen Tag aktiviert. Ansonsten „ruht“ die Kfz-Versicherung. Dadurch kann das Unternehmen eine tageweise Abrechnung anbieten, die meist deutlich niedriger als die konventionellen „flat rate“-Angebote ausfällt. Fährt der Versicherungsnehmer wider Erwarten an mehr als 200 Tagen, wandelt sich der Tarif automatisch in eine „flat rate“ um. So soll eine Kostenfalle für die Kunden vermieden werden.

Das Medieninteresse war groß – ein Imagewandel setzte ein: „SARA, das bis dahin eher als konservativ galt, bekam einen modernen Ruf“,

resümierte Sgobio. Daraufhin führte SARA einen weiteren Pay as you drive-Tarif ein, „SaraFreeKm“, der satellitengestützt arbeitet. Über eine Blackbox, die im Auto fest installiert ist, wird die tatsächliche Fahrleistung tarifiert, also so, wie es auch bei dem Versicherer Norwich Union in England der Fall ist. Auch hier ist eine Kostenbegrenzung für die Kunden eingerichtet. Übersteigt die zurückgelegte Strecke 15.000 km, wird für das laufende Jahr ein „flat rate“-Tarif veranlagt.

SARA bietet nun, neben konventionellen Kfz-Tarifen, beide Pay as you drive-Varianten parallel an. „SaraFreeDay“, der Telefontarif, werde meist für Zweitwagen genutzt, so Sgobio. „SaraFreeKm“ dagegen sei besonders bei jungen Fahrern beliebt, um so zu niedrigen Einstiegstarifen zu gelangen – auf „Bewährung“: Voraussetzung ist ein tatsächlich unfallfreies Fahren.

Prämienmodell des SARA-Kilometertarifs

SaraFreeKm: Characteristics of the new TPLM policy
Offer Sample calculation

SARA Free Km (10000 km)	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 10000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 20000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 30000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 40000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 50000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 60000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 70000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 80000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 90000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 100000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 110000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 120000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 130000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 140000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 150000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 160000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 170000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 180000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 190000 km	€ 1.000
SARA Free Km (10000 km) + 200000 km	€ 1.000

Zum Thema K-Tarifierung wenden Sie sich gern an Jörg Vogelsang, vogelsang@aktware.de, 0221/42 053-0

MRS-Roadshow 2008

Herr der Daten



Leistungsstarke Softwarelösungen für die Versicherungsbranche

Meyerthole Radtke u. Siemens (MRS) stellte Anfang Juni auf einer Roadshow die Tools ARIANE und VENUS, Softwarelösungen zur Tarifierung bzw. Abwicklungsanalyse, vor.

Die Roadshow führte das MRS-Team nach Hannover, Köln, München und Wien. Mehr als 60 Manager und Spezialisten aus der Erst- und Rückversicherungswirtschaft nutzten die Möglichkeit, sich über die MRS-Lösungen zu informieren. Das Programm moderierte der für den Bereich Risikomodellierung zuständige Geschäftsführer Dr. Dietmar Kohlruß.

programmiert, dass sehr große Datenmengen schnell und unkompliziert verarbeitet werden können. Im Vergleich zu anderen Lösungen schneidet ARIANE hier besonders gut ab. In seinem Datenpool verarbeitet MRS beispielsweise mehr als 40 Millionen Datensätze. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Das Datenmanagement gestaltet sich weniger aufwändig und die Anwender gewinnen wertvolle Zeit, die sie für strategische Analysen und die Modellierung nutzen können. Für die freie Tarifmodellierung stehen dem Anwender zahlreiche segmentspezifische Kalkulationsparameter zur Verfügung.

Bulletin 2008
MRS-Roadshow ARIANE

Bulletin 2007
Telematik-Vorreiter in Italien

➤ Datenschutz

Ausgezeichnet

Für seinen vorbildlichen Datenschutz erhält Meyerthole Siems Kohlruß (MSK) das ISO 27001-Zertifikat.

Gleich im ersten Anlauf wurde MSK von der DEKRA das ISO 27001-Zertifikat verliehen. Mit diesem internationalen Gütesiegel bestätigt ein unabhängiger Gutachter, dass ein Unternehmen vorbildlich mit Daten umgeht und dabei ein beständiges, sehr hohes Sicherheitsniveau einhält. Für die Vergabe des Zertifikats war entscheidend, dass MSK ein engmaschiges Informations-Sicherheits-Management-System (ISMS) in seinem Haus aufgebaut hat. „Wir freuen uns, dass das Vertrauen, das MSK bei den Kunden genießt, nun

gewissermaßen durch ein Gütesiegel bestätigt wird – so bekommen unsere Kunden zusätzliche Gewissheit“, kommentierte MSK-Geschäftsführer Onnen Siems die Verleihung des Zertifikats. Die DEKRA zeigte sich äußerst zufrieden über die vorgefundenen, hohen Datenstandards: „MSK hat alle unsere Kriterien, mit denen wir Unternehmen auf eigenen Wunsch hin kritisch überprüfen, im vollen Umfang erfüllt“, so Manfred Scholz von der DEKRA.



➤ Versicherungsmathematik und Kraftfahrt

Initiative vernetzt Forschung und Industrie

Neugründung – „Förderverein Versicherungsmathematik im Bereich der Kraftfahrtversicherung“

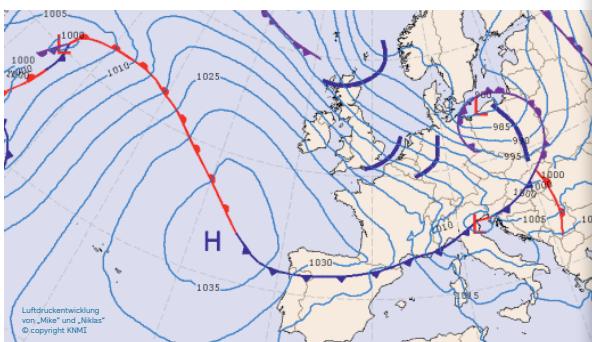
Am 28. Oktober 2014 wurde in Köln der „Förderverein Versicherungsmathematik im Bereich der Kraftfahrtversicherung“ gegründet. Der Verein soll einen

der Kraftfahrtversicherung vergeben. Um besondere Anliegen oder Ergebnisse zu präsentieren, soll die K-Tagung als Plattform dienen – ein Branchentreff, den die

Getragen wird der Verein von den Gründungsmitgliedern Bernd Glebsattel (SCOR), Robert Oberholzer (stellvertretender Vorsitzender, SCOR), Dr. Andreas Meyerthole Meyerthole Siems Kohlruß, (MSK), Caren Büning (SCOR), Onnen Siems (Vorsitzender, MSK), Prof. Dr. Udo Kamps (RWTH Aachen), Prof. Dr. Maria Kateri (Schriftführerin, RWTH Aachen) und Bernd Zens (Schatzmeister, DEVK).

STORM CHASER lässt die Daten sprechen

Ein innovatives Modell bewertet Sturmschäden nicht meteorologisch, sondern mithilfe von mathematischen Algorithmen.



Bulletin 2016
Storm Chaser

Bulletin 2015
Gründung des VM4K

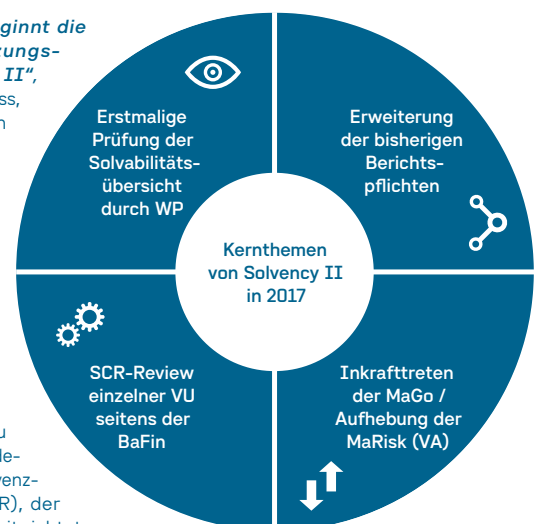
➤ Solvency II

Jetzt geht es erst richtig los

Mit dem Ablauf der Meldefrist am 20. Mai 2017 wird Solvency II in der Öffentlichkeit ankommen.

„Ab diesem Jahr beginnt die eigentliche Umsetzungsphase von Solvency II“, sagt Dr. Dietmar Kohlruß,

Geschäftsführer von Meyerthole Siems Kohlruß (MSK). Bis Mai 2017 müssen die Unternehmen eine Vielzahl von Daten an die Aufsichtsbehörden melden und zusätzlich zwei Berichte erstellen. Zum einen den aufsichtsrechtlichen Bericht (RSR), der national an die BaFin zu übermitteln ist, zum anderen den Bericht zur Solvenz- und Finanzlage (SFCR), der sich an die Öffentlichkeit richtet.

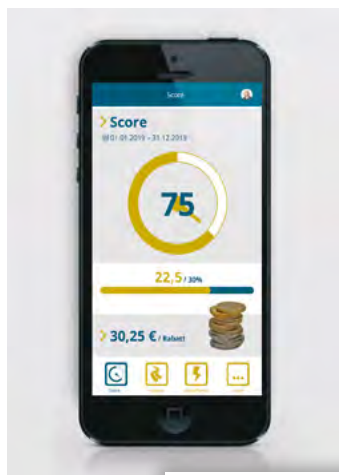


Bulletin 2017
Solvency II ist angekommen, um zu bleiben.

Telematikpool mit eigens entwickelter App

Der operative Start des Telematik-Pools von Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) ist für das erste Halbjahr 2020 geplant. Im Pool werden Bewegungsdaten mit Daten der Versicherer zusammengeführt und zusätzlich mit Informationen zur Verkehrs-, Straßen- und Wettersituation angereichert. Das Ziel ist, Fahrerprofile zu erstellen und geeignete Risikomodelle zu entwickeln. Optional kommt eine von MSK entwickelte Telematik-App zum Einsatz. Sie erhebt Daten in Kombination mit dem „Beacon“, einem Sensor, der an der Windschutzscheibe angebracht wird.

Ansprechpartnerin für Telematik ist
Carina Götzen:
Tel +49 (0)221 42053-19
carina.goetzen@aktuare.de

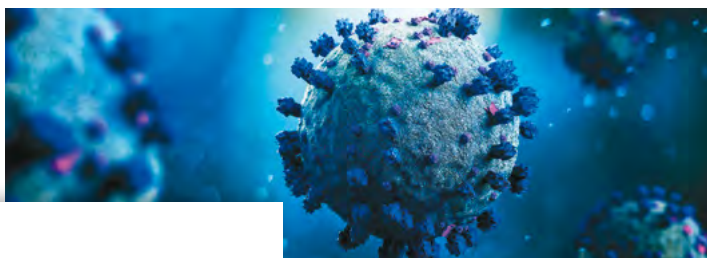


Bulletin 2019
Telematikpool mit App

> Interview

„Die Auswirkungen der Stresstests ganzheitlich bewerten“

Die Auswirkungen von seltenen Ereignissen wie COVID-19 schnell quantifizieren und bewerten: Möglich ist dies im Rahmen der unternehmenseigenen Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (ORSA). Neben der Durchführung von Stresstests lassen sich auch die aktuelle Rückversicherungsordnung überprüfen und Implikationen aus der Überarbeitung der Rückversicherungsordnung quantifizieren. Die Oldenburgische Landesbrandkasse (OLBK) berichtet im Gespräch mit Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) über Praxiserfahrungen.



> Neujahrsempfang

Neue Gesellschafter:innen

Bei Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) sind vier weitere Gesellschafter:innen hinzugestoßen. Im Rahmen des Neujahrsempfangs stellten sie sich im Mai 2023 den Kund:innen vor.



Blumen für die neuen Gesellschafter:innen Maxim Shyian, Thomas Lorentz, Tommy Berg und Carina Götzen. Dr. Andreas Meyerthole (li.) und Onnen Siems gratulierten.

Bulletin 2023
Neue Gesellschafter:innen

Bulletin 2020
ORSA im Kontext von Corona

Impressum:
Meyerthole Siems Kohlruss
Gesellschaft für actuarielle
Beratung mbH

Hohenstaufenring 57
50674 Köln
Tel +49 (0)221 42053-0
bulletin@aktuare.de
www.aktuare.de

Redaktion:
Onnen Siems,
Maxim Brant-Shyian,
Pia Waldhof

Nachdruck, auch auszugsweise,
ist gestattet. Um ein Beleg-
exemplar wird gebeten.

Bleiben Sie auch künftig informiert

- > Mit unserem neuen digitalen Newsletter, den Sie als Bulletin-Empfänger:in automatisch erhalten, möchten wir Sie auch weiterhin über aktuelle Themen, Veranstaltungen und Einblicke aus der actuariellen Praxis informieren.