

# BULLETIN

## ➤ Kraftfahrt 2009

### Mit mehr Profil zu mehr Profitabilität

Trotz des harten Verdrängungswettbewerbs bleiben für Kfz-Versicherer viele Optionen sich im Markt zu positionieren. Dies zeigte sich auf der Konferenz „Kraftfahrt 2009 – Strategien für mehr Profitabilität“ der Kölner versicherungsmathematischen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss, auf dem Experten der Branche über aktuelle Marktzahlen und Zukunftschancen referierten.

#### Der Wettbewerb funktioniert

Zu Beginn der Veranstaltung informierte Geschäftsführer Onnen Siems über die aktuelle Entwicklung im K-Markt. Aufgrund des Verdrängungswettbewerbs und einem anhaltend rückläufigen Schadentrend erwartet er auch für 2009 einen weiteren Rückgang der Bruttobeitrags-einnahmen auf 20 Mrd. Euro. Damit schrumpfte der K-Markt innerhalb von fünf Jahren um insgesamt 2,4 Mrd. Euro, also über 10 Prozent.

Die verbesserten Sicherheitssysteme in den Fahrzeugen und der wachsende gesellschaftliche Druck auf unangemessenes Fahrverhalten führten zu einem Rückgang der Anzahl der Verkehrstoten und Schwerverletzten. Dieser Trend ist sehr nachhaltig. In der Kraftfahrt-Haftpflicht (KH) prognostiziert Meyerthole Siems Kohlruss einen Rückgang von 100 bis 200 Mio. Euro jährlich.

In K wird Geld verdient. Unter Berücksichtigung der Kapital-Erträge/Kosten und nach vollständiger Abwicklung war

2008 mit 1 Prozent profitabel, obwohl das Kasko-Ergebnis verlagert war und bei -7,7 Prozent lag.

Für das Anfallsjahr 2009 schätzt Meyerthole Siems Kohlruss das abgewinkelte versicherungstechnische Ergebnis in KH auf 2,8 Prozent, in Kasko auf -2 Prozent. Die weiterhin positive Schadenentwicklung fängt den Beitragsverfall in 2009 auf. Vorausgesetzt es treten keine Naturkatastrophen wie in 2008 auf, erwarten die Aktuarien aus Köln ein Gesamtergebnis in K von 3 Prozent.

#### Direktvertrieb gewinnt an Fahrt

Der Direktvertrieb wird weiter an Bedeutung gewinnen. Diese Entwicklung hat im letzten Jahr deutlich an Fahrt gewonnen, so Jörg Vogelsang, Berater bei Meyerthole Siems Kohlruss. 2009 werden Direktversicherer in Deutschland einen Anteil von 20 Prozent erreichen. Erfolgchancen haben vor allem Anbieter in Verbindung mit einem bekannten Markennamen oder reine Direktanbieter, die einen großen Marketingaufwand betreiben.



**Liebe Leserin, lieber Leser,** es sind turbulente Zeiten, die wir im Moment erleben. Die Finanzkrise wird auch an der Versicherungsbranche nicht spurlos vorübergehen. Dabei steht der konservative – früher häufig belächelte – deutsche Markt noch vergleichsweise gut da. Es hat sich durchaus bewährt, präzise und vorsichtig zu kalkulieren. Es ist wichtiger denn je, den Markt genau zu analysieren und Risikobedarfe richtig einzuschätzen. Mit der Ausweitung des Geschäftsbereichs Solvency II haben wir diesem Sachverhalt bereits Rechnung getragen. Auch mit dem neuen sachlichen Auftritt möchten wir unsere Herangehensweise dokumentieren: Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche, damit unsere Kunden über eine optimale Basis für ihre Entscheidungsfindung verfügen.

In diesem Sinne: Volle Kraft voraus!

Ihr Onnen Siems

## Die Themen dieser Ausgabe

- Kfz-Konferenz 2009: Mit mehr Profil zu mehr Profitabilität
- VHV-Benchmarkstudie: Durchblick im Tarifdschungel
- Veranstaltungen 2009
- Solvency II, Teil 10: MaRisk VA in Kraft
- Personalien: Sarah Brings
- Neuer Auftritt: Volle Kraft voraus

## > Kraftfahrt 2009

Allerdings sind Kannibalisierungseffekte zu beachten: Direktvertriebsangebote der großen Versicherer gehen teilweise zu Lasten der eigenen klassischen Angebote.

### Ökotarife rollen an

In Zeiten des Klimawandels wächst der Anteil der Autofahrer, die sich klimaschonender verhalten wollen. Bewertungskriterien wie Partikelfilter, CO<sup>2</sup>-Ausstoß und moderne Antriebsformen wie Hybrid könnten Kriterien für eine adäquate Tarifierung sein. Die Zielgruppe ist überdurchschnittlich gut ausgebildet, verdient besser und verursacht vergleichsweise wenig Unfälle. Michael Adler von der Verkehrsclub Deutschland Service GmbH (VCD) forderte „echte“ Umweltprämien ein. Der CO<sup>2</sup>-Tarif, den der VCD in Kooperation mit der Deutschen Allgemeinen anbietet, weist eine Schadenquote unter 70 Prozent auf. Aktuell sind aber nur 4.000 Pkw hier versichert.

### Strategien über den Autohandel

Die Erfolgsgeschichte des Marktes schrieben in den letzten Jahren die Autohersteller und ihre Versicherungspartner. Den Vorteil des direkten Kundenkontaktes im Autohaus nutzend, eroberten sie immer mehr Marktanteile im Neuwagengeschäft.

Die Finanzkrise und Automobilkrise lässt Autohersteller nun noch stärker auf das profitable Reparatur- und Teilegeschäft sowie das Angebot von Versicherungen und Finanzdienstleistungen setzen. Voraussetzung für eine hohe Penetration beim Verkauf von Versicherungsleistungen im Autohaus ist eine professionelle Schulung der Autohaus-Mitarbeiter. Hier besteht in vielen Häusern noch Nachholbedarf.

Eine interessante Option für die Neuwagenfinanzierung ist die Restschuldversicherung (RSV). Thorsten Keil von

der SCOR Life sieht in der RSV ein sinnvolles Instrument zur Absicherung von Darlehensnehmern gegen die biometrischen Risiken Tod, Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit. Für den vermittelnden Darlehensgeber stellt die RSV eine nicht unerhebliche zusätzliche Rendite dar.

Dr. Konrad Weißner von der Puls-Marktforschung GmbH erwartet in der Zukunft maßgeschneiderte Versicherungslösungen für einzelne Autohäuser. Schon heute kooperieren viele Autohäuser nicht nur mit der Herstellerbank und dessen Versicherungspartner, sondern holen sich zusätzlich einen herstellerunabhängigen Versicherer ins Haus. Die Türen der Autohäuser sind also noch nicht zugeschlagen. Im Gegenteil: Mehr Unabhängigkeit vom Hersteller liegt durchaus im Interesse der Autoverkäufer.

### Profil schärfen – Marktanteile gewinnen

Insgesamt deutet im K-Markt alles darauf hin, dass die Produktdiversifikation zunehmen wird. Der heutige Kunde ist informierter denn je und erwartet ein auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot. Patentlösungen für den Markterfolg gibt es keine, Chancen um so mehr.



Hochkarätige Experten diskutierten über Chancen im K-Markt.

Für Kommentare und Anregungen zur Kfz-Konferenz steht Ihnen zur Verfügung:  
Onnen Siems  
Tel. +49 (0)221 42053-25  
siems@aktuare.de

## In Kürze:

- > K-Markt schrumpft 2009 weiter auf 20 Mrd. Euro.
- > Für 2009 ökonomisches Ergebnis von 3% erwartet
- > Direktversicherer erreichen in 2009 20% Marktanteil.
- > Vertrieb über Autohäuser noch nicht ausgereizt

Die Konferenz wurde von Dr. Marc Surminski, Zeitschrift für Versicherungswesen moderiert. Sein Fazit:

*„Der deutsche Kfz-Versicherungsmarkt steht weiter unter Druck. Die günstige Schadenentwicklung bietet den Versicherern aber die Möglichkeit, sich bei momentan noch auskömmlichen Erträgen auf die Herausforderungen der Zukunft einzustellen und neue, profitable Geschäftsbereiche zu erschließen.“*

## ➤ Kraftfahrt 2009

### Die Top 40 des K-Markts nach Anzahl der Kfz

| Versicherungsgruppe   | Verträge [Tsd.]* | Marktanteil  | kumuliert |
|-----------------------|------------------|--------------|-----------|
| 1 ALLIANZ             | 8.855            | 16,07%       | 16%       |
| 2 HUK COBURG          | 7.744            | 14,05%       | 30%       |
| 3 Öffentliche         | 6.020            | 10,92%       | 41%       |
| 4 R+V                 | 3.097            | 5,62%        | 47%       |
| 5 GENERALI            | 3.096            | 5,62%        | 52%       |
| 6 AXA                 | 2.969            | 5,39%        | 58%       |
| 7 TALANX              | 2.688            | 4,88%        | 63%       |
| 8 LVM                 | 2.662            | 4,83%        | 67%       |
| 9 ZURICH              | 2.476            | 4,49%        | 72%       |
| 10 VHV                | 2.113            | 3,83%        | 76%       |
| 11 DEVK               | 2.074            | 3,76%        | 79%       |
| 12 ERGO               | 1.549            | 2,81%        | 82%       |
| 13 W&W                | 1.384            | 2,51%        | 85%       |
| 14 WGV                | 973              | 1,77%        | 87%       |
| 15 GOTHAER            | 922              | 1,67%        | 88%       |
| 16 NÜRNBERGER         | 921              | 1,67%        | 90%       |
| 17 CONCORDIA          | 689              | 1,25%        | 91%       |
| 18 SIGNAL IDUNA       | 630              | 1,14%        | 92%       |
| 19 ITZEHOER           | 454              | 0,82%        | 93%       |
| 20 MECKLENBURGISCHE   | 449              | 0,81%        | 94%       |
| 21 CONTINENTALE       | 443              | 0,80%        | 95%       |
| 22 DEBEKA             | 368              | 0,67%        | 95%       |
| 23 DIRECT LINE        | 297              | 0,54%        | 96%       |
| 24 BASLER             | 265              | 0,48%        | 96%       |
| 25 ALTE LEIPZIGER     | 232              | 0,42%        | 97%       |
| 26 BARMENIA           | 232              | 0,42%        | 97%       |
| 27 RHEINLAND          | 228              | 0,41%        | 98%       |
| 28 GVV                | 206              | 0,37%        | 98%       |
| 29 FAHRLEHRER         | 180              | 0,33%        | 98%       |
| 30 BAYER. BEAMTEN     | 159              | 0,29%        | 99%       |
| 31 HELVETIA           | 152              | 0,28%        | 99%       |
| 32 MANNHEIMER         | 107              | 0,19%        | 99%       |
| 33 CONDOR             | 107              | 0,19%        | 99%       |
| 34 WWK                | 65               | 0,12%        | 99%       |
| 35 VOLKSWOHL-BUND     | 64               | 0,12%        | 100%      |
| 36 SCHWARZMEER OSTSEE | 63               | 0,11%        | 100%      |
| 37 MÜNCHENER VEREIN   | 54               | 0,10%        | 100%      |
| 38 UNITED SERVICES    | 53               | 0,10%        | 100%      |
| 39 ARAG               | 52               | 0,09%        | 100%      |
| 40 HDNA               | 11               | 0,02%        | 100%      |
| <b>Top 1 bis 40</b>   | <b>55.103</b>    | <b>100 %</b> |           |

\* Anzahl der KH-Verträge  
Quellen: BaFin 2007 und  
Meyerthole Siems Kohlruß-  
Berechnungen

## > VHV-Benchmarkstudie

### Durchblick im Tarifdschungel

Meyerthole Siems Kohlruß legt regelmäßig eine Benchmarkstudie zu Neugeschäftsprämien der Verbundenen Hausratversicherung (VHV) auf.

Die Studie zeigt, dass der deutsche VHV-Markt sehr heterogen ist. Spielraum, um Differenzierungen in den Beitragssätzen umzusetzen, ist durchaus vorhanden. Beim günstigsten Anbieter ist der Beitrag halb so hoch wie beim teuersten Anbieter. Dieser Unterschied entspricht ca. 200 Euro im Beitrag. Häufig besetzen kleine und mittlere Gesellschaften die vorhandenen Nischen und übernehmen in vielen Segmenten die Preisführerschaft.

Für den Marktvergleich wurden die Standardrisiken „Bauartklasse I“, „ständig und selbst bewohnte Wohnungen“ sowie Tarife ohne Selbstbeteiligung betrachtet. Die Studie deckt einen Marktanteil von 66,49 Prozent gemessen an den Beitragseinnahmen der 71 beteiligten Versicherer ab.

Für die Studie standen Informationen von ca. 350.000 Einzelrisiken zur Verfügung. Um die verschiedenen Deckungskonzepte vergleichen zu können, wurden die vorliegenden Tarife in die Produktlinien Basis-Versicherungsschutz (25 Tarife), erweiterter Versicherungsschutz (63 Tarife) und Premium-Versicherungsschutz (56 Tarife) eingestuft. Weiter wurde nach Segmenten Wohnfläche, Vertragssumme, Überspannung, Fahrraddiebstahl und den 6 GDV-Tarifzonen VHV gesamt unterteilt.

Die Studie macht den VHV-Markt transparent. Jeder Versicherer kann damit ohne viel Aufwand die Angebote der Mitbewerber einschätzen und seine eigene Position im Wettbewerb genau einstufen. Diese Informationen bedeuten einen wichtigen Wissensvorsprung für die Kalkulation zukünftiger Tarife.

Für mehr Informationen zur VHV-Studie wenden Sie sich an:  
Jörg Vogelsang  
Tel. +49 (0)221 42053-18  
vogelsang@aktuare.de

## Veranstaltungen 2009

> Konferenz zur Rückversicherung  
27. Mai 2009 Köln

> Roadshow zu unseren aktuariellen Softwarelösungen  
15.06.2009 Hannover  
16.06.2009 Köln  
17.06.2009 München  
18.06.2009 Wien

> Fachseminar „Einführung in die Versicherungstechnik“  
6. und 7. Oktober 2009, Köln

Mehr Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen sendet Ihnen:  
Beate Gölden  
Tel. +49 (0)221 42053-11  
goelden@aktuare.de

## > Neuer Name

### Mit neuem Auftritt volle Kraft voraus

Anfang 2008 trat Dr. Dietmar Kohlruss als neuer Geschäftsführender Gesellschafter in das Unternehmen ein. Er ist verantwortlich für die Bereiche Risikomodelle und Solvency II.

Zum Jahreswechsel erfolgte daher die Neufirmierung in: Meyerthole Siems Kohlruss, Gesellschaft für aktuarielle Beratung mbH.

Die Neufirmierung wurde außerdem zum Anlass genommen, das gesamte Erscheinungsbild zu überarbeiten. **„Der neue Auftritt unterstreicht unseren sachlichen Kommunikationsansatz ausgezeichnet,“** so Onnen Siems, geschäftsführender Gesellschafter und verantwortlich für die Bereiche Marketing und Vertrieb. **„Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche, damit unsere Kunden die oft sehr komplexen Themen optimal erfassen und schnell für ihre Entscheidungsfindung nutzen können.“**

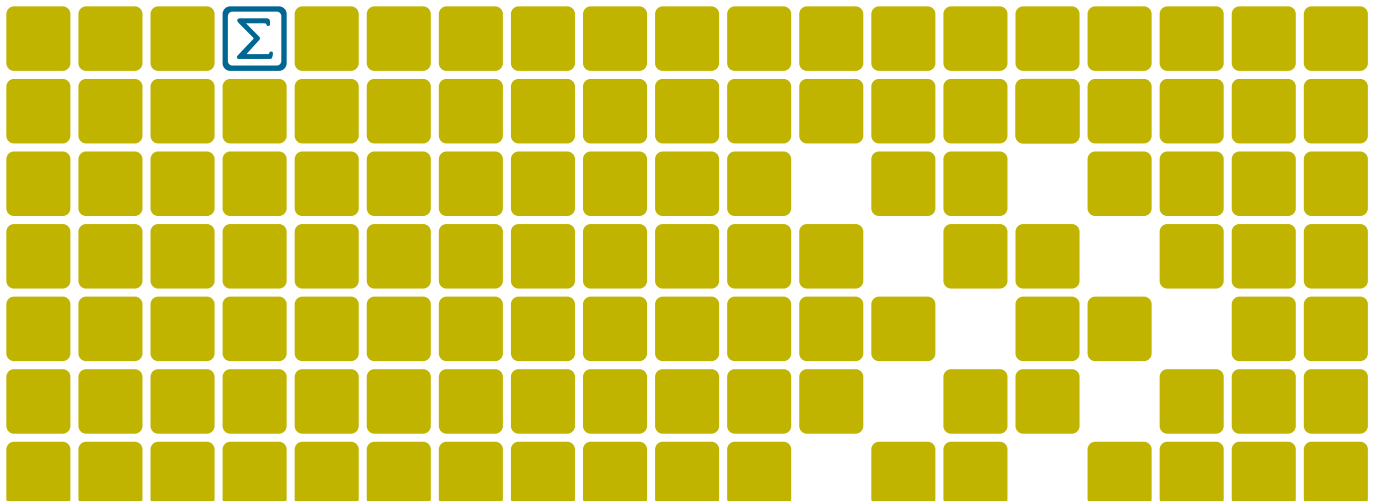
Mit einem Neujahrsempfang im Kölner Schokoladenmuseum feierte das Unternehmen mit vielen Geschäftsfreunden den Neuanfang unter dem Motto: **„Volle Kraft voraus!“**



Das neue Geschäftsführer-Trio begrüßte zahlreiche Gäste auf dem Neujahrsempfang im Kölner Schokoladenmuseum.



Heinz-Peter Welter, Mitglied der Vorstände der ADAC-Schutzbrief- und der ADAC-Rechtsschutz Versicherungs-AG führte kurzweilig durch die Historie von Meyerthole Siems Kohlruss.



Seit Ende letzten Jahres arbeitet Sarah Brings als Beraterin bei Meyerthole Siems Kohlruss. Zuvor war sie bereits als Praktikantin und Werkstudentin im Unternehmen tätig. Zu einem der Schwerpunkte der Mathematikerin gehört die Bewertung von Schadenreserven. Weiter ist sie Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um das Softwaretool zur Abwicklungsanalyse VENUS. Ausgleich zur Arbeit mit Zahlen und Formeln findet Sarah Brings als aktive Chorsängerin und begeisterte Inline-Skaterin.



## ➤ Serie Solvency II, Teil 10

### MaRisk VA in Kraft

Mit dem Inkrafttreten der MaRisk VA (Mindestanforderungen an das Risikomanagement in Versicherungsunternehmen) zum 01.01.2009 ergeben sich neue Anforderungen an das Risikomanagement in Versicherungsunternehmen. Die MaRisk fokussieren auf die Einbettung des Risikomanagements in das Unternehmen. Ziel ist ein konsistenter Ablauf mit festgelegten Verantwortlichkeiten sowie die Trennung unvereinbarer Funktionsbereiche. Der Prozess und die Kommunikation des Risikobegriffs und die Anwendung und Beachtung des Risikomanagement müssen vom gesamten Unternehmen verstanden werden. Alle Geschäftsleiter sind verantwortlich für eine angemessene Risikostrategie, die Einrichtung angemessener interner Kontrollverfahren und alle Elemente des Risikomanagements.

#### Folgen für Unternehmensstruktur und -steuerung

Die MaRisk VA sollen aus Sicht der BaFin als ganzheitlicher Ansatz verstanden werden, der eine effektivere Überwachung und Kontrolle der Geschäftsabläufe im Sinne eines risikoorientierten Steuerungskreislaufs im Unternehmen fördert. So sind nicht nur die Bereiche Risikomanagement, Controlling, Revision und Betriebsorganisation betroffen, sondern auch die operativen Fachbereiche wie Produktmanagement, Vertrieb und Kapitalanlage, die über die für ihre Bereiche relevanten Risiken an das zentrale Risikomanagement berichten müssen.

#### Etablierung von Geschäfts- und Risikostrategie

Wesentlicher Eckpunkt der MaRisk ist ein zur Risikostrategie konsistentes Tragfähigkeitskonzept. Strategie und Konzept müssen in regelmäßigen Zyklen bei signifikanten Veränderungen von Marktparametern und Risikoeinschät-

zungen aktualisiert und durch Limit- und Frühwarnsysteme flankiert werden.

#### Einrichtung einer unabhängigen Risikokontrolle

Basis des Risikokontrollprozesses ist eine umfangreiche Risikoidentifizierung, die alle in den risikorelevanten Geschäftsabläufen vorhandenen Risiken aufnimmt. Dem schließt sich eine erste qualitative Einordnung einzelner Risiken anhand der unternehmensindividuellen „Referenzskala“ an, bevor die wesentlichen Risiken anhand von festgelegten Bewertungsmethoden zu quantifizieren sind. Diese neu einzurichtende unabhängige Risikokontrollfunktion wird auch auf die Organisationsstruktur der Unternehmen weitreichende Auswirkungen haben. So schließen sich beispielsweise Ergebnisverantwortung und gleichzeitige Risikokontrolle aus.

#### Gestaltungsspielräume als Wettbewerbsvorteil nutzen

Die MaRisk VA ist prinzipienorientiert und enthält keine Detailregelungen. Die Öffnungsklausel für kleinere und mittlere Unternehmen und der Grundsatz der Proportionalität bieten zahlreiche Gestaltungsspielräume für unternehmensindividuelle Lösungen.

Gerade für mittelständische Versicherer bietet sich die Möglichkeit des Outsourcings von Kontrollmethoden an – etwa in Form von externen Gutachten. Meyerthole Siems Kohlruss unterstützt Unternehmen in allen Stufen von der Konzeption bis hin zur Umsetzung eines MaRisk-konformen Risikomanagement-Prozesses. Dabei fällt der allem zugrundeliegenden Datenqualität eine entscheidende Rolle zu – hier liefert Meyerthole Siems Kohlruss mit den entsprechenden Software-Tools und Expertise wertvolle Unterstützung.

Ihr Ansprechpartner zu MaRisk und Solvency II:  
Dr. Dietmar Kohlruss  
Tel. +49 (0)221 42053-22  
kohluss@aktuare.de

Impressum:  
Meyerthole Siems Kohlruss  
Gesellschaft für actuarielle  
Beratung mbH

Aduchstrasse 7  
50668 Köln  
Tel. +49 (0)221 42053-0  
bulletin@aktuare.de  
www.aktuare.de

Redaktion:  
Onnen Siems, Silke Olesen

Nachdruck, auch auszugsweise,  
ist gestattet.  
Um ein Belegexemplar wird  
gebeten.