

> Solvency II - Interview

Interne Risikomodelle für den Mittelstand

Standardmodell oder Internes Risikomodell: Vor dieser Entscheidung stehen die Versicherungsunternehmen. Michael J. Baumeister, Vorsitzender des Vorstandes der Gartenbau-Versicherung VVaG, nennt Gründe, sich als mittelständischer Spezialversicherer für ein Internes Risikomodell zu entscheiden.

Herr Baumeister, Sie haben für Ihr Unternehmen von Meyerthole Siems Kohlross ein Internes Risikomodell entwickeln lassen. Was war Ihre Erwartung?

Nun, zunächst muss man sagen, dass wir uns nicht freiwillig mit dem Thema auseinandergesetzt haben. Die Richtlinien zu Solvency II sind für uns als mittelständischer Versicherer schwer umzusetzen, orientieren sie sich doch mehr an den Strukturen großer Versicherer. Das hat bei uns zunächst zu echtem Frust geführt. Aber nach einiger Zeit wurde uns klar, dass kaum eine Chance besteht, dass wir zu den einzelnen Säulen von Solvency II Richtlinien und Ausführungsbestimmungen „geliefert“ bekommen, die den Bedürfnissen und sinnvollen Darstellungsmöglichkeiten unseres Unternehmens gerecht werden. Und so gingen wird das Thema aktiv an.

Das Standardmodell erwies sich für uns als Spezialversicherer als unpassend. Die Einteilung in die Risikoklassen wie auch die Einbeziehung der Rückversicherung können die tatsächliche Risikostruktur unseres Unternehmens nicht widerspiegeln.

Wir wollten mit der Erstellung eines Internen Risikomodells unser spezielles Geschäft realitätsnah und nachvollziehbar abbilden. Der Aufwand sollte nicht zu groß sein, komplexe Teilmodelle nur da erstellt werden, wo es Sinn macht.

Wie genau lief die Erstellung ab?

In einer ausführlichen Konzeptionsphase erstellten wir zusammen mit Meyerthole Siems Kohlross ein Modellgerüst, das unsere individuelle Unternehmens- und Risikostruktur abbildet. Im Anschluss lieferten wir Einzelschadendaten, Informationen zur Abwicklung, Rückversicherungsstruktur sowie zu den Kapitalanlagen. Meyerthole Siems Kohlross führte dann die erforderlichen aktuariellen Analysen wie z. B. die Reservebewertung durch. Im Rahmen regelmäßiger Treffen wurden wir über den aktuellen Stand informiert und konnten unsere Expertise in das Modell einfließen lassen. Nach zwölf Monaten war das Risikomodell fertig gestellt.

Wie bewerten Sie den Aufwand von Ihrer Seite? Bringt die Erstellung eines solchen Modells die etablierten Unternehmensabläufe durcheinander?



Liebe Leserin, lieber Leser, Solvency II rückt immer näher – 2012 wird es ernst. Die Finanzkrise zeigt erste Wirkung: bei den QIS-Studien wurde noch einmal nachgelegt, vor Stufe 5 wird die Stufe QIS 4b dazwischen geschoben. Und es besteht weiterer Nachbesserungsbedarf im Standardmodell. Dieses Thema und andere aktuelle Fragestellungen standen auf der Agenda unserer Premierveranstaltung „Brennpunkt Rückversicherung“.

Als Aktuare haben wir das Ohr am Markt und analysieren laufend die neuesten Entwicklungen. Im September werden wir auf einer kleinen Tournee unsere aktuellen Marktanalysen vorstellen. Vielleicht sehen wir uns?

Zunächst aber wünschen wir Ihnen eine kurzweilige Lektüre und einen schönen Sommer!

Ihr Onnen Siems

Die Themen dieser Ausgabe

- > Interne Risikomodelle für den Mittelstand
- > Personalien: Jens Schimmer
- > Rückblick „Brennpunkt Rückversicherung“
- > Veranstaltungen Herbst 2009
- > Schulprojekt – Ausflug in die Welt der Wissenschaft

> Solvency II

Es war schon ein gewisser Zeitaufwand, der sich aber gut organisieren ließ. Wir konnten teilweise auf Daten zurückgreifen, die ohnehin im Rahmen von Bilanzarbeiten zu erstellen sind. Projektleiter Dr. Dietmar Kohlruss und sein Team standen uns immer für Rückfragen hilfreich zur Verfügung.

Mit dem erstellten Simulationsmodell haben wir nun ein leicht zu bedienendes Instrument an der Hand, um mögliche Szenarien durchzuspielen. Das Tool verfügt über eine Excel-Eingabe- und Ausgabe-Oberfläche und passt damit hervorragend in unsere IT-Landschaft. Der Rechenkern ist in C++ programmiert, so dass die Ergebnisse in kürzester Zeit zur Verfügung stehen.

Ein weiterer Pluspunkt: Neben den in Solvency II geforderten Marktwert-sichten werden von dem Tool auch die bekannten Ausgabeübersichten wie etwa die HGB-Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung zur Verfügung gestellt. Dies macht das Tool auch außerhalb der Solvency II-Anforderungen für uns wertvoll. So können auch deterministische Planungsrechnungen durchgeführt werden.

Welche Konsequenzen ziehen Sie aus den Ergebnissen, sehen Sie Auswirkungen auf die Unternehmensführung?

Die Unternehmensführung ändert sich für uns als VVaG grundsätzlich nicht. Insgesamt spiegelt das Modell ziemlich genau das wider, was wir erwarteten: Wir verfügen über eine sehr gute Kapitalausstattung. Im Internen Risikomodell ist die Überdeckung noch größer als unter Solvency I oder QIS 4. Hier sehe ich allerdings auch eine Gefahr: Den kaufmännischen Sachverstand darf man nicht ausschalten.

Allerdings werden auch wir im Rahmen von MaRisk dazu angewiesen, Funktionsbereiche zu trennen, ein organisatorisch über alle Ebenen getrenntes Risikomanagement und eine unabhängige interne Revision zu errichten. Dies stellt für uns eine große Herausforderung dar. Bei den quantitativen Anforderungen liefert uns das Interne Risikomodell aber sehr wertvolle und entlastende Unterstützung.

Welche Empfehlungen ergeben sich aus Ihren Erfahrungen für kleine und mittelständische Versicherer?

Ich kann diesen nur nahelegen, sich für ein dem Unternehmen angepasstes Modell zu entscheiden. Kaum ein kleinerer Versicherer wird sich im Standardmodell wiederfinden. Natürlich kann er ein solches anfertigen und hoffen, dass es durchgeht. Doch, was hat er davon? Ein Dokument, das der Aufsicht ausreichen mag, intern aber keinen Nutzen bringt. Und das Ganze mit einem ähnlichen Aufwand wie er auch bei einem Internen Risikomodell anfällt. Insgesamt liefert ein Internes Risikomodell für die Unternehmenssteuerung sowie die Bewertung der eigenen Risikosituation und der Rückversicherungsstruktur immense Vorteile.



Dipl.-Ing. Michael J. Baumeister
Vorstandsvorsitzender

Ihr Ansprechpartner für
Solvency II und Interne
Risikomodelle:
Dr. Dietmar Kohlruss
Tel. +49 (0)221 42053-22
kohlruss@aktuare.de

Portrait Gartenbauversicherung VVaG:

Die Gartenbau-Versicherung (GV) ist ein Spezial-Sachversicherer des Gartenbaus. Produktionsbetriebe, Gärtnereien, Gartencenter und Blumengeschäfte zählen zu den Mitgliedern. Die Gartenbau-Versicherung VVaG ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und wurde vor mehr als 160 Jahren von Gärtnern gegründet. Die GV bietet ein umfangreiches Versicherungsprogramm, das alle Sachversicherungen umfasst.

Von zentraler Bedeutung bei der GV ist die Absicherung der Gärtnerbetriebe gegen Naturkatastrophen wie Sturm und Hagel. 2008 gab es mehrere Hagelfronten, die im Gartenbau einen Gesamtschaden von knapp 36,5 Mio. Euro verursachten.

Neu an Bord: Jens Schimmer

Jens Schimmer, 42, tritt zum 1. Juli 2009 bei Meyerthole Siems Kohlruss als Leitender Berater ein. Der Diplom-Mathematiker wird das gewerbliche Geschäft, darunter u. a. den Bereich Kfz-Flotten-Versicherung betreuen. Schimmer war zuletzt bei der KRAVAG Allgemeine in der Kraftfahrt-Produktentwicklung für Großkunden tätig. Außerdem war er in der Arbeitsgruppe „Gewerbliche Risiken“ des GDV, die die Studie zur Tarifstruktur-Reform für gewerbliche Risiken erstellt hat. Seine Freizeit verbringt er gerne auf dem Rennrad oder als Schlagzeuger in einer Rockband.



> Kfz-Flotten-Versicherung

Risiken und Chancen der Flotten-Versicherung

Seit dem Statistikjahr 2005 wird vom GDV zusätzlich zum Ergebnis des inländischen Direktgeschäfts im deutschen K-Versicherungsmarkt jährlich auch das analog ermittelte Geschäftsergebnis der Kfz-Flotten-Versicherungen veröffentlicht. In den ersten drei Statistikjahren ergab sich hier jeweils eine etwa drei bis vier Prozentpunkte schlechtere Schadenquote als im K-Gesamtmarkt. Für das Jahr 2008 prognostizieren wir für den Gesamtmarkt eine Quote von 94, für den Kfz-Flotten-Markt von 97.

Im Flotten-Markt lassen sich allerdings durch Vorteile bei der Bestands- und Schadenbearbeitung günstigere Kostenquoten generieren. Daten können rationeller verarbeitet werden, beispielsweise indem Rahmendaten von mehreren Verträgen gesammelt verarbeitet werden.

Meyerthole Siems Kohlruss unterstützt Versicherer bei der Tarifentwicklung für

Kfz-Flotten. Die Basis einer jeden Flotten-Quotierung sollte der individuelle Unternehmenstarif sein. Eine umfangreiche Risikoanalyse, die bisherige individuelle Schadenerfahrung sowie die Integration von Service-Leistungen wie Risiko- und Schadenverhütungsmanagement sollten bei der Tarifentwicklung berücksichtigt werden.

Jahr	K-Gesamt	K-Flotte
1995	86	-
1996	89	-
1997	92	-
1998	100	-
1999	105	-
2000	100	-
2001	94	-
2002	93	-
2003	88	-
2004	85	-
2005	86	90
2006	89	92
2007	92	95
2008 *	94	97

Tabelle Schadenquoten des inländischen Direktgeschäfts

* eigene Schätzung

> Rückblick

Brennpunkt Rückversicherung

„*Werthaltig im Gegensatz zu vielen oberflächlichen Veranstaltungen zur Rückversicherung*“ – so lautete eine der vielen positiven Reaktionen der Teilnehmer an der Veranstaltung „Brennpunkt Rückversicherung“ der aktuariellen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss, die erstmalig in dieser Form in Köln stattfand. Die Informationsveranstaltung befasste sich mit den aktu-

ellen Herausforderungen, auf die sich alle Marktteilnehmer einstellen müssen.

Allgemeine Tendenzen im RV-Markt

Zunächst schilderte Heiner Lüttgens, Direktor Konzern Rückversicherung der Generali Deutschland Holding AG, seine Einschätzung der aktuellen Lage im Rückversicherungsmarkt. Die Finanzkrise sei im Markt noch nicht angekommen:

> Rückblick

Die Preise blieben nahezu konstant oder stiegen nur leicht an. Kritisch äußerte er sich über die gestiegenen Datenanforderungen bei einzelnen Rückversicherern und beklagte fehlende Professionalität bei einigen Rückversicherern.

K-Markt – weiter profitabel

In seinem Vortrag zeigte Onnen Siems, dass der K-Markt trotz langfristig rückläufiger Schaden- und Beitragsentwicklung noch profitabel ist. Selbst bei konservativen Annahmen hinsichtlich der Kapitalerträge und Eigenkapitalverzinsung ist für K-Gesamt ein abgewickelter Anfalljahresultat von -2 % noch auskömmlich.

Im Anfalljahr 2008 wird nach Schätzung der Kölner Aktuarien in K-Gesamt ein abgewickelter versicherungstechnisches Ergebnis von -1,1 % erzielt. Weiter prognostizieren sie für das Anfalljahr 2009 in K-Gesamt ein abgewickelter versicherungstechnisches Ergebnis von +0,8 %, vorausgesetzt Elementarschäden wie im Vorjahr blieben aus.

Finanz-Rückversicherung: Wie §121 e VAG umsetzen?

Über die „Allgemeinen Anforderungen an den hinreichenden Risikotransfer aus der Finanzversicherungsverordnung“ referierte Dr. Andreas Meyerthole. Im Markt herrscht Unsicherheit, wie diese Anforderungen umzusetzen sind. In jedem Fall bedeuten sie einen zusätzlichen Prüfungsaufwand in den Unternehmen. Meyerthole stellte die unterschiedlichen Ansätze wie 10/10 Regel und ERD-Test vor. Interpretationsspielraum böten Begriffe wie „wirtschaftliche Einheit“ oder „Originalbedingungen“. Die Diskussion im Anschluss an diesen Vortrag zeigte, wie unterschiedlich die Anforderungen in den Unternehmen interpretiert werden.

Solvent Schemes – Lizenz zum (Zwangs)Vergleich

Jan Winkler, Berater bei Meyerthole Siems Kohlruss, befasste sich mit dem Thema Solvent Schemes of Arrangement. Er erläuterte, dass Versicherer gut beraten sind, möglichst früh auf ein Solvent Scheme zu reagieren. Zunächst ist es wichtig, eine eigene aktuarielle Bewertung vorzunehmen. Nur wer den Wert und die Risiken seines Portefeuilles genau kennt, kann abschätzen, ob die Ablösung tatsächlich fair ist. Besonders im volatilen lang abwickelnden Geschäft können Sicherheitszuschläge angesetzt werden. Ferner wies Winkler auf die Grenzen der Berechenbarkeit durch Aktuarien hin.

In der anschließenden Diskussion zeigte sich, dass noch viele Unklarheiten bestehen, wie die betroffenen Unternehmen richtig handeln und sich gegebenenfalls gegen diese Form des Zwangsvergleichs wehren können.

Ausfallrisiko im Standardmodell – Änderungen erwartet

Dr. Dietmar Kohlruss erläuterte im letzten Vortrag, wie das Ausfallrisiko der Rückversicherer im Standardmodell berechnet wird. Die gegenläufigen Aspekte der Faktoren Rating und Diversifikation wurden anhand zahlreicher Beispiele veranschaulicht. Einige Konstellationen führten zu praxisfernen Ergebnissen, so dass eine Änderung des Berechnungsverfahrens nach Meinung von Meyerthole Siems Kohlruss unbedingt erforderlich ist. Die widersprüchlichen Ergebnisse, die im Auditorium große Aufmerksamkeit erregten, wurden bereits am folgenden Tag im Rückversicherung-Symposium der FH Köln von Prof. Stefan Materne vor über 500 Teilnehmern zitiert.

Aufgrund der guten Resonanz planen Meyerthole Siems Kohlruss auch im Mai 2010 wieder zu einer Veranstaltung zur Rückversicherung einzuladen.

Anmeldung zur Veranstaltung nimmt Beate Gölden gerne entgegen
Tel. +49 (0)221 42053-11
goelden@aktuare.de

Impressum:
Meyerthole Siems Kohlruss
Gesellschaft für aktuarielle
Beratung mbH

Aduchtstrasse 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.

> Informationsveranstaltung

„Marktanalysen Komposit“ 2009 Hannover – Köln – München – Wien

Fundierte Marktkenntnisse bilden die Voraussetzung für sichere Entscheidungen. Als aktuarielle Beratungsgesellschaft haben wir das Ohr am Versicherungsmarkt und erkennen frühzeitig neue Entwicklungen. Auf der diesjährigen Informationsveranstaltung stellen wir unsere aktuellen Marktanalysen in der Kompositversicherung vor:

Die Themen

> Solvabilität: Gewinner und Verlierer

In einem vereinfachten Standardmodell stellt Meyerthole Siems Kohlruss ein Ranking deutscher Versicherer hinsichtlich ihrer Solvabilität vor.

> VHV: Prämiendifferenzierung von 100 Prozent

Für die aktuelle VHV-Studie wurden Informationen von 100.000 Einzelrisiken untersucht. Die Wettbewerbsanalyse deckt einen Marktanteil von knapp 70 % ab und zeigt, dass es durchaus Spielraum für Differenzierungen in den Beitragsätzen gibt.

> Kraftfahrt: Talsohle durchschritten?

Meyerthole Siems Kohlruss stellt eine Schätzung der Profitabilität für das Jahr 2009 vor. Ist die Talsohle durchschritten?

> Flottenmarkt: Wege aus der Krise

In den letzten Jahren wuchs der Anteil der gewerblich versicherten Fahrzeuge stetig an. Nun führte der wirtschaftliche Abschwung zu einem Einbruch der Beitragseinnahmen in der gewerblichen Kfz-Versicherung. Der Vortrag beleuchtet die aktuellen Entwicklungen.

Termine:

- > Hannover, 7. September 2009
- > Köln, 8. September 2009
- > München, 9. September 2009
- > Wien, 14. September 2009

Mehr Informationen zu allen Veranstaltungen unter www.aktuare.de oder bei Silke Olesen
Tel +49 (0)221 42053-10
Fax +49 (0)221 42053-29
olesen@aktuare.de

> Fachseminar

Versicherungstechnik Komposit

Aufgrund vieler Anfragen und des Erfolgs der letzten Jahre laden wir ein zu unserem bewährten **Fachseminar „Versicherungstechnik Komposit“ am 6. und 7. Oktober 2009, Hotel Park Inn Belfortstraße in Köln**. Das Fachseminar bietet einen detaillierten Einblick in klassische und moderne aktuarielle Techniken. Es wendet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihr versicherungs-

mathematisches Wissen vertiefen möchten sowie an Quer- und Berufseinsteiger.

In kompakter Form werden Grundlagen sowie Praxisbeispiele der Württembergischen und Badischen Versicherungs-AG und der Helvetia Schweizerische Versicherung vorgestellt. Außerdem behandeln wir Aspekte der modernen Unternehmenssteuerung.

„Welche Sparte war profitabel, welche barg wieviel Risiko?“

Wir haben den Ertrag (Brutto-Saldo) und das Risiko (Standardabweichung des Ertrags) der Marktmittelwerte des deutschen Schaden- und Unfallgeschäfts über die Jahre 1996 bis 2007 gegenübergestellt.

> Statistik

Ertrag versus Risiko in den Sparten



Quelle: BaFin-Versicherungstatistik und eigene Berechnungen

Versicherungszweige	
■ VHV	Verbundene Hausrat
● Unfall	Unfall
▲ KK	Kredit- und Kaution
▲ Feuer	Feuer
● so. Sach	sonstige Sach
● Feuer Sach	Feuer- und Sach
● Beistand	Beistandsleistung
■ Kranken	Kranken
▲ Haftpflicht	Haftpflicht
■ Kasko	Kraftfahrzeug
▲ RS	Rechtsschutz
■ so. Vers.	sonstige Versicherung
● Trans.	Transport- und Luftfahrt
▲ KH	KFZ-Haftpflicht
▲ VGV	Verbundene Gebäude

Eine versichererindividuelle Gegenüberstellung kann bei Onnen Siems angefordert werden: Tel. +49 (0)221 42053-25 siems@aktuare.de

> Schulprojekt

Ausflug in die Welt der Wissenschaft

Im „Jahr der Mathematik“ 2008 legte Meyerthole Siems Kohlruss ein Projekt zum Energiesparen mit einem Kurs der Stufe 9 des Hansa-Gymnasiums Köln auf. Die Schüler hatten Messungen zum Stromverbrauch des Unternehmens vorgenommen und Vorschläge für Einsparmaßnahmen unterbreitet. „Mathe-

macher“ Siems berichtete, dass einiges umgesetzt wurde: Beispielsweise wurden energiesparende Lampen erworben. Als Dankeschön für ihre gute Arbeit wurden alle Schüler mit ihrem Lehrer Dr. Saher ins Kölner Odysseum, einem interaktiven Abenteuer-Wissenspark, eingeladen.



Die Schüler hatten viel Spaß an den rund 200 Erlebnisstationen, die ihnen wissenschaftliche Erkenntnisse aus den Bereichen „Leben“, „Mensch“, „Erde“ und „Cyberspace“ auf spielerische Weise näher brachten.