

Editorial

Liebe Leserin,
lieber Leser,

„Solvency II? Zu unausgegoren, um sich damit zu beschäftigen“ – eine häufige Einschätzung. Zwei SOLAR-Teilnehmer kommen durch ihre Praxiserfahrungen zu einem ganz anderen Schluss, wie sie in einem Interview berich-



ten: Wer Solvency II jetzt als vage abtut, verpasst eine rechtzeitige Umstellung – die Zeit läuft.

Außerdem in dieser Ausgabe des Bulletins: Ein K-PIX-Ticker mit aktuellen Tendenzen in der Kraftfahrtversicherung, MRS-Personalia wie die erfolgreiche Besetzung unserer neuen Ausbildungsstelle und wie gewohnt unser beliebtes Gewinnspiel.

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Onnen Siems

P.S.: Bitte beachten Sie unseren neuen Seminarzyklus 2005/2006 auf Seite 5!

Interview

Solvency II: „Die Entwicklung lebt“

Wie bereiten sich Unternehmen konkret auf Solvency II vor? Alarich Jans (Helvetia) und Sabine Rose (Gartenbau-Versicherung) berichten über ihre Praxiserfahrungen. Dr. Dietmar Kohlruss und Thilo Guschas (MRS) haben sie am Rande des Solvency-II-Arbeitskreises SOLAR getroffen.



Sabine Rose ist Diplom-Ingenieurin Gartenbau. Sie ist Prokuristin bei der Gartenbau-Versicherung VVaG, Wiesbaden, und betreut dort die Bereiche Rückversicherung und EU-Geschäft. Alarich Jans ist Aktuar (DAV) und ist bei der Helvetia tätig als Prokurist und Abteilungsleiter Produktmanagement, Produktcontrolling und Spezialkonzepte.

MRS Herr Jans, Frau Rose – was ist aus Ihrer Sicht die Bedeutung von Solvency II?

JANS Solvency II ist die logische Folge der Umstellung der Rechnungslegung – weg vom HGB, hin zum internationalen Standard IFRS/IAS. IFRS soll ein möglichst akurates Bild der augenblicklichen Ergebnissituation wiedergeben. Als Ergänzung nimmt Solvency II die langfristige Stabilität des Unternehmens in den Blick.

ROSE Für uns bedeutet Solvency II zunächst mehr Aufwand. Wir sind ein kleines bis mittleres Unternehmen und wollen die Anforderungen erfüllen, so wie wir es bei Solvency I auch getan haben. Daher verfolgen wir die Entwicklungen, um uns rechtzeitig auf sie einzustellen.

MRS Sie vertreten verschieden große Unternehmen. Bedeutet Solvency II für Sie beide etwas unterschiedliches?

Die Themen dieser Ausgabe

Editorial	Seite 1
Interview	
Solvency II – „Die Entwicklung lebt“	Seite 1
Serie	
Solvency II Update – Teil 3	Seite 2
Rückblick	
Roadshow	Seite 3
Personalia	
Ausbildungsplatz	Seite 4
Veranstaltungen	
Seminare	Seite 5
Portrait	
Jörg Vogelsang	Seite 5
Service	
K-PIX-Ticker	Seite 5
Gewinnspiel	Seite 6
Impressum	Seite 6

Serie

Solvency II Update – Teil 3: Kritische Stimmen

Schon als die ersten Entwürfe zu Solvency II bekannt wurden, hagelte es Kritik von vielen Seiten. Das EU-Projekt sei aufwändig, widersprüchlich, überflüssig. Welche Argumente führen die Solvency-II-Gegner im Einzelnen an? Eine kleine Auswahl der kritischen Stimmen und der Reaktionen darauf.

Die Skeptiker bemängeln:

Solvency II ist eine hinkende Nachbildung zu Basel II. Und das, obwohl sich Bankwesen und Versicherungsmarkt markant unterscheiden. Versicherer werden wesentlich stärker von Kumulereignisse heimgesucht. Eine Risikoeinschätzung ist nicht nur aufwändig, sondern waghalsig – besonders, wenn danach das Eigenkapital bemessen werden soll.

Außerdem haben Banken eine detailgenauere Dokumentation. Eine solche ist unabdingbar, wenn Prognosen erstellt werden, wie sie die Anfalljahressicht unter Solvency II vorsieht. Hierzu sind die Statistiken der Versicherungsunternehmen ungeeignet.

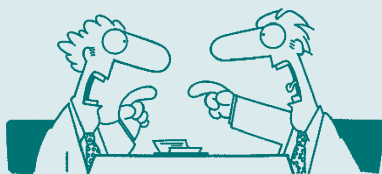
Solvency II untergräbt jede langfristige Planung. Die engmaschige Unterteilungen durch Anfalljahressicht zwingt zu kurzatmigen Erfolgen. Was bislang als Ausrutscher gelten konnte, wird nun zur Bedrohung für das Unternehmen.

Die Befürworter sagen dazu:

Risiken spielen für Versicherer eine größere Rolle als für Banken. Dies ist bei Solvency II angemessen berücksichtigt. Der IT-Fortschritt in der Risikoberechnung erlaubt zunehmend komplexe Risikoeinschätzungen, vor denen sich eine moderne Versicherung ohnehin nicht verschließen sollte.

Tatsächlich ist das Heben von Daten für viele Versicherer ein aufwändiger Prozess – unmöglich ist es jedoch keineswegs. Sie trägt zu wesentlich realistischeren Bilanzen bei, die für langfristigen Erfolg unverzichtbar sind.

Eine weitsichtige Unternehmenssteuerung kann es nur geben, wenn eine klare Philosophie zugrunde liegt. Solvency II zwingt zum Nachdenken. Auf diese Weise fördert es sogar eine nachhaltige Planung.



Für nähere Informationen zu Solvency II wenden Sie sich bitte an Dr. Dietmar Kohlruss, 0221 / 420 53-0, kohlruss@aktuare.de, www.aktuare.de/solvency2

Interview

Solvency II: „Die Entwicklung lebt“

ROSE Die Auseinandersetzung läuft bei uns beiden sicherlich unterschiedlich intensiv. Ich stelle mir vor, dass die Helvetia in der Vorbereitung schon weiter fortgeschritten ist. Darüber hinaus haben wir unterschiedliche Rechtsformen, eine andere Unternehmens- und Produktstruktur und außerdem eine andere geographische Ausrichtung. Dies hat jeweils unterschiedliche Konsequenzen für Solvency II.

JANS Sicherlich, Frau Rose hat es gesagt, es gibt eine ganze Reihe von Unterschieden. Wir als größeres Unternehmen haben einen anderen Spartenmix. Nichtsdestotrotz sind die Probleme, die sich bei uns in den einzelnen Sparten ergeben, teilweise dieselben.

MRS Aber man kann nicht sagen, dass Solvency II nur ein Thema für große Unternehmen ist?

ROSE Nein, es ist ja zwingend für alle! Die kleineren und mittleren Unternehmen, vor allem die VVaGs treten allerdings bereits im Entstehungsprozess von Solvency II aktiv dafür ein, dass für sie vereinfachte Regelungen getroffen werden.

JANS Jeder wird gezwungen, seine Risiken besser zu kennen. Das Ganze ist jetzt mehr datengetrieben, früher war es stärker aus dem Bauch heraus. Im Grunde genommen wird die Versicherungswirtschaft jetzt richtig erwachsen und muss für sich selber sorgen.

MRS Vieles ist bei Solvency II noch recht vage. Noch nicht einmal der Termin, zu dem das Regelwerk verbindlich wird, steht fest. Trotzdem beschäftigen Sie sich schon jetzt damit?

ROSE Sagen wir so, man kann sehr wohl Tendenzen erkennen – zum Beispiel die veränderten Anforderungen für das Risikokapital. Dies lässt sich schon jetzt in die Vorbereitungen einbeziehen. Es ist natürlich immer die Frage, an welchem Punkt man in die Tiefe ein-



„Die Versicherungswirtschaft wird erwachsen“

Rückblick

MRS-Roadshow

Das Interesse an Solvency II füllt die Vortragssäle.



Der deutsche Versicherungsmarkt bereitet sich auf Solvency II vor. Dies wurde auf einer MRS-Roadshow Anfang 2005 deutlich: Mehr als 60 Teilnehmer informierten sich in Köln, München und Berlin über VENUS und GRACE, MRS-Software zur Bewertung

von Schadenreserven und Risikokapital. □

Für nähere Informationen zu MRS-Software wenden Sie sich bitte an Markus Steinfeld, 0221 / 420 53-0, steinfeld@aktuare.de

www.aktuare.de/software

steigt. Doch es wird deutlich, dass die ganze Entwicklung lebt. Es wird noch ein Stück Weg sein – aber es macht Sinn, die Entwicklung zu verfolgen, um entsprechende Stellschrauben jetzt schon zu erkennen.

MRS Aber besteht nicht die Gefahr, vorschnell Arbeit in etwas zu investieren, von dem bislang nur Tendenzen bekannt sind?



„Die Stellschrauben jetzt erkennen“

JANS Das Problem liegt in der Datenextraktion. Das sind Dinge, die brauchen erfahrungsgemäß viel Zeit. Die Datenbasis muss ja erst im Unternehmen aufgebaut werden. Das ist zum Teil nicht unproblematisch.

MRS Diese Daten benötigen Sie also, unabhängig davon, wie der Ansatz im Einzelnen ausfällt?

EINE DATENKULTUR AUFBAUEN –
JE FRÜHER, DESTO BESSER

JANS Die Erfahrungen unseres Hauses lehren: Je früher man anfängt, Daten zu heben und aufzuberei-

ten, desto besser! Als Teil der Helvetia Patria Gruppe arbeitet die deutsche Niederlassung seit 2004 mit einem internen Risikomodell, begonnen wurden die Arbeit dazu in 2002. Im nächsten Jahr wird die Helvetia Deutschland in den Schweizer Solvenz Test miteinbezogen werden.

ROSE Man muss eine Datentransparenz herstellen. In unserem Unternehmen haben wir aufgrund unserer Größe und Spezialisierung sehr gutes Datenmaterial – aber teilweise nicht in der Form, dass die Daten miteinander verknüpft sind. Gerade aber die Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Unternehmensbereichen werden besonders wichtig.

MRS Bringt Solvency II für Sie wesentlich mehr Arbeit?

ROSE Im Augenblick ist der Aufwand bei uns auf wenige Personen verteilt. Aber es wird im Unternehmen auch in die Breite gehen müssen, vor allem bei einem veränderten Umgang mit Daten. Ein und derselbe Datenbegriff kann zum Beispiel in der Finanzbuchhaltung anders belegt sein als im Versicherungsbetrieb. Hier muss Datendurchgängigkeit hergestellt werden. Und das bedeutet Mehraufwand.

WIE STARK IST DAS UNTERNEHMEN BETROFFEN?

MRS Was sind erste Schritte für ein Unternehmen, das erst jetzt mit der Vorbereitung auf Solvency II beginnt?

JANS Es gibt zwei Möglichkeiten: Entweder baut man das ganze Wissen intern im Haus auf oder man engagiert externe Berater. Entscheidend ist, sich einen Überblick darüber zu verschaffen, wie stark das Unternehmen betroffen ist. Grundsätzlich würde ich jemanden fragen, der konkrete Erfahrungen mit Solvency II gemacht hat.

ROSE Das würde ich auch tun, wobei man aber dann sehr unterschiedliche Antworten bekommt. Wenn man drei unterschiedliche Unternehmen fragt, bekommt man drei unterschiedliche Antworten. Um sich einen unabhängigen Gesamtüberblick zu verschaffen, ist eine professionelle Unterstützung hilfreich.

MRS Sie nehmen beide am Solvency-II-Arbeitskreis SOLAR teil. Warum?

ROSE Für mich ist das Hauptziel, an extrahierte Informationen zu Solvency II zu gelangen. Aber auch der Austausch mit anderen Gesellschaften ist mir sehr wichtig. Außerdem bleiben die Kosten im Rahmen, wenn sich mehrere Gesellschaften eine Dienstleistung teilen.

EINE VERÄNDERTE UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE

JANS Wir sind am deutschen Markt auch mit einer Aktiengesellschaft vertreten, die dem europäischen Solvenzregime unterliegt – daher ist Solvency II auch für uns relevant. Doch wie das so ist, hat man im Alltag nicht immer die Zeit, sich selbst mit diesem Thema intensiv auseinanderzusetzen. Da ist es gut, wenn man die Informationen aufbereitet bekommt, mit konkreten Beispielen und Modellen. Nichtsdestotrotz muss das Unternehmen die eigentliche Umsetzung selbst angehen, denn Solvency II bewirkt eine grundlegende Änderung in der Unternehmensphilosophie und in der Unternehmenssteuerung. Man wird stärker auf die Risiken schauen müssen, weniger auf den Umsatz.

MRS Welche Erkenntnisse aus dem Arbeitskreis waren für Sie bisher besonders relevant?

Personalia

Ausbildungsplatz



MRS nimmt seine gesellschaftliche Verantwortung wahr und beteiligt sich am Pakt für Ausbildung. Ab August 2005 wird Karima Benlamaal bei uns zur Kauffrau für Bürokommunikation ausgebildet – willkommen im MRS-Team!

JANS Für mich war die Darstellung der theoretischen Hintergründe des GDV-Modells interessant. Wie es hergeleitet wird, wie es sich aufbaut.

ROSE Kleine und mittlere Unternehmen werden in den CEIOPS-Papieren anders behandelt als die Konzerne – dies war für mich eine wertvolle Information. Eine weitere wichtige Aussage war, welchen Einfluss Rückversicherungsratings auf das Solvenzkapital haben können. Außerdem ist wichtig für mich, dass das Solvenzkapital nicht das einzige Element bei Solvency II ist. Daneben muss auch ein Risikomanagement nachweisbar sein, sodass diese beiden Komponenten Einfluss aufeinander haben, aber auch unabhängig voneinander stehen.



Das Interview führten
Thilo Guschas und
Dr. Dietmar Kohlruß.

MRS Frau Rose, Herr Jans, wir danken Ihnen für das Gespräch! □

Für nähere Informationen zu Solvency II und SOLAR wenden Sie sich bitte an Dr. Dietmar Kohlruß, 0221 / 420 53-0, kohlruß@aktuare.de

www.aktuare.de/solar

MRS BULLETIN
3 / 2005

Veranstaltungen

Neuer Seminarzyklus

MRS Fachseminar
MEYERTHOLE RADTKE U. SIEMS.

Sach	Trends & Grundlagen	20./21. Sept. 05
Unfall	Trends & Grundlagen	16./17. Nov. 05
Kraftfahrt	Trends & Grundlagen	I. Quart. 06
Komposit	Wertorientierte Steuerung	II. Quart. 06

Aufgrund der großen Nachfrage bietet MRS seine Seminare häufiger und nach einem festen Kanon an. Im Seminarzyklus 2005/2006 sind dies nebenstehende Veranstaltungen. □

Für nähere Informationen zu den MRS-Fachseminaren wenden Sie sich bitte an Onnen Siems, 0221 / 420 53-0, siems@aktuare.de – www.aktuare.de/fachseminare

Portrait

Jörg Vogelsang



Jörg Vogelsang ist seit April 2005 als leitender Berater bei MRS tätig. Zu seinen Schwerpunkten zählen Scoring und Produktentwicklung im SHUK-Bereich.

Herr Vogelsang studierte an der Universität Dortmund Statistik und Informatik. Anschließend war er sechs Jahre lang beim Deutschen Herold tätig. Er wechselte zur Direct Line und betreute die Bereiche Tarifierung und Produktentwicklung, zuletzt in der Position eines Abteilungsleiters.

„Konsequentes Scoring im Privatkundengeschäft ist in der Versicherungswirtschaft unumgänglich. Mit meinen langjährigen Erfahrungen möchte ich unseren Kunden einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil verschaffen.“

Service

K-PIX-Ticker



K-PIX

Für nähere Informationen zu K-PIX wenden Sie sich an Jörg Vogelsang, Tel. 0221 / 420 53-0, vogelsang@aktuare.de

www.aktuare.de/kpix

Der K-PIX-Ticker gibt einen aktuellen Überblick zu Marktentwicklungen in der Kraftfahrt-Versicherung. Die Angaben

stützen sich unter anderem auf K-PIX, den Kraftfahrtversicherungs-Preisindex von MRS.

+++ 100 Mio. EUR Deckung in KH auf dem Vormarsch +++ Immer mehr Unternehmen schließen sich dem zukünftigen Standard an, nach ADAC, HUK und Condor im April werden bzw. haben sich u.a. auch die Großen angeschlossen – Allianz, LVM, AMV, VHV, R+V, DEVK. Es gibt jedoch verschiedene Prämien- und Produktkonzepte für die

100 Mio. EUR Deckung, mal mit und mal ohne Prämienzuschlag, nur für das Neugeschäft oder für den Bestand und das Neugeschäft +++ Die Unterteilung des K-Tarifes in mehrere Produkte (Basis und Premium) ist ebenfalls in Mode gekommen +++ Die DEVK, AXA, Itzehoeer betreiben diese Strategie schon länger, nun kommen u.a. Allianz, Gothaer, VHV, Victoria dazu +++ Preiskampf im Neugeschäft seit Oktober 2004 geht insbesondere für „gute Risiken“ in die nächste Runde +++ Das Prämienniveau für „gute Risiken“ ist nach MRS-Messung mit K-PIX im Mai 2005 in KH um weitere 3 % und in VK um weitere 4,5 % niedriger als im Januar 2005 +++

Gewinnspiel

Das Münzrätsel

Thorsten ordnet die Centstücke aus seinem Sparschwein zu gleich hohen Stapeln. „Es ist wie verhext“, sagt er zu seiner Freundin Sabine, „immer bleibt ein Centstück übrig. Lege ich zwei Centstücke auf jeden Stapel, so bleibt einer übrig; auch bei drei, vier oder fünf Centstücken bleibt immer genau einer übrig.“ Bei sieben Centstücken je Stapel hat Thorsten schließlich Glück – es bleibt keine Münze übrig.

Unsere Gewinnfrage: Wie viele Centstücke hatte Thorsten mindestens in seinem Sparschwein? Schreiben Sie uns Ihre Lösung! Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir eine ganz besondere Münze zur WM 2006: Die Münze zählt mit einem digitalem Zählwerk die Sekunden bis zum Anpfiff herunter, ein Alarmton pfeift am 9. Juni 2006 das Eröffnungsspiel an.

Lösungen bitte bis 1.11.2005 an Frau Michèle Böling, boeling@aktuare.de. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

www.aktuare.de/quiz

Impressum

Herausgeber

Meyerthole Radtke u.
Siems, Gesellschaft für
aktuarielle Beratung
mbH, Aduchtstr. 7,
50668 Köln,
0221 / 42 053 - 0
bulletin@aktuare.de,
www.aktuare.de

Konzept & Redaktion

Onnen Siems,
Thilo Guschas

Design

Bothgrafik, Köln

Druck

Druckhaus Süd, Köln

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen die Autoren und Herausgeber keine Gewähr. Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien.

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

Die Brückenwanderung – Auflösung

Die Sieger-Mail

Unter den richtigen Zuschriften zur „Brückenwanderung“ fiel das Los auf Rolf Schrade (VPV) und seinen Sohn Henrik. Mit dem Einverständnis der beiden zitieren wir hier ihre Sieger-Mail:

„Am Wochenende zeigte ich meinem Sohn Henrik das Brückenwanderungsspiel im MRS-Bulletin. Tagsüber hatten wir ein paar mal Wege ausprobiert und kamen nicht so recht auf die andere Seite in der vorgegebenen Zeit. Gestern abend kam mein Sohn eine Zeit lang nach seinem Abflug (Schlafengehen) ins Wohnzimmer und präsentierte seine Lösung:

Die Männer, die eine und zwei Minuten benötigen, überqueren die Brücke (verbrauchte Zeit: zwei

Minuten). Der Ein-Minuten-Mann geht dann wieder zurück. Jetzt sind also drei Minuten verbraucht. Dann schreiten die beiden Männer, die fünf und zehn Minuten unterwegs sind, über die Brücke. Nach dreizehn Minuten startet dann der Zwei-Minuten-Mann zur Ausgangsseite und überquert dann die Brücke nochmals mit dem Ein-Minuten-Mann. Hin und zurück benötigt der Zwei-Minuten-Mann vier Minuten, sodass innerhalb der 17 Minuten die gewünschte Seite der Brücke von allen erreicht wird.“

Wir danken Henrik und Rolf Schrade für ihr engagiertes Wege-Ausprobieren!