

Editorial

Liebe Leserin,
lieber Leser,

der Versicherungsvertrieb zeigt bizarre Seiten. Neuerdings liegen Rechtsschutzversicherungen zwischen Wurst- und Schinkenwaren aus, und wer im Sockenregal schaut, stößt dort vielleicht auf eine Kfz-Versicherung. Der Verdrängungswettbewerb wird härter, damit steigt auch der Innovationsdruck. Welche Neuerungen sind wirklich zukunftssträftig? Diese aktuellen Fragen behandeln wir in einem Fachseminar im Frühjahr 2007 sowie im K-PIX-Ticker.



In unserer Solvency II-Serie gehen wir dem „Cost of Capital“-Ansatz nach.

Eine Bestandsaufnahme der Unfall-Sparte lesen Sie im aktuellen Bulletin.

Und nicht zu vergessen: Die exklusive Gelegenheit, das weitere Schicksal des Versicherungsmarktes umfassend zu berechnen, bietet unser aktuelles Gewinnspiel.

Ihr Onnen Siems

Marktanalyse

Unfall, der Freund
in der Not

Steigende Progressionsstaffeln, sinkende Invaliditätsschwellen für Unfallrenten, Beitragsrückgewähr – eine Vielzahl an Trends prägt den Unfallmarkt, in dem der Verdrängungswettbewerb immer sonderbarere Züge annimmt. Eine umfassende Analyse dieser Trends, die Erträge sichern sollen, aber im Einzelfall viel Unheil anrichten können.

Die Unfallsparte ist ein begehrter Freund in der Not. Seit der Deregulierung 1994 herrscht im gesamten Versicherungsmarkt mehr oder weniger Katzenjammer. Alle Sparten haben Einbrüche hinnehmen müssen – nur Unfall ist relativ ungeschoren davongekommen. Allerdings ist auch diese Sparte kein unbedingter Erfolgsgarant. Der Markt liefert mehrere Beispiele, wie Unfall defizitär betrieben werden kann. Die folgende Bestandsaufnahme durchleuchtet Trends in der Unfallversicherung, die gewinnbringend sein können, aber ohne die nötige Sorgfalt leicht zu „falschen Freunden“ werden.

Zu nennen ist besonders der Umgang mit hohen Progressionsstaffeln, mit der Unfallrente sowie mit UBR, der „Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr“, dem Top-Wachstumssegment der letzten Jahre, das von mittleren und kleinen VU bisher zu wenig genutzt worden ist.

Der Artikel basiert auf dem Vortrag „Wege zur Ertrags-sicherung: 1000 % Progression, Unfallrente oder UBR?“, den Onnen Siems auf dem HANNOVER-FORUM 2006 „Bewährungsprobe für die private Unfallversicherung: Neue Konzepte? Alte Rentabilität?“ bei der e+s rück hielt.

Um die laufenden Trends besser zu verstehen, ist zunächst eine Marktübersicht hilfreich. Die Beitragseinnahmen in Unfall steigen beständig, zuletzt im ersten Halbjahr 2006 um 3,0 %. Angekurbelt wird dieses Wachstum zum einen durch die vertraglich vereinbarte Dynamik von Versicherungssummen und Beiträgen. Daneben ist die UBR, die die Versicherungsnehmer angeblich nichts kostet, ein wesentlicher Beitragsanheizer.

Dass das Wachstum überhaupt in diesem Umfang stattfindet, ist insofern bemerkenswert, als die Vertragszahlen in Unfall seit vier Jahren rückläufig sind.

Artikelauszug – den ungekürzten Text finden Sie auf www.aktuari.de/unfall

Die Themen dieser Ausgabe

Editorial	Seite 1
Marktanalyse	
Unfall – der Freund in der Not	Seite 1
Serie	
Solvency-II-Update – Teil 7	Seite 2
MRS-Fachseminar	
Kraftfahrt 2007	Seite 3
Berufsförderung	
Studiennachwuchs bei MRS	Seite 4
Service K-PIX-Ticker	Seite 4
Personalien	Seite 5
Neuer Service	
Abwicklungsanalyse on demand	Seite 5
Kurz notiert	
Beitragsanpassung in VGV	Seite 5
Gewinnspiel	Seite 6
Impressum	Seite 6

Marktanalyse

Unfall, der Freund in der Not

► Möglicherweise werden hier jedoch Äpfel mit Birnen verglichen. Nicht wenige Versicherungsnehmer wechselten in den letzten Jahren von Einzel- auf Familienunfallversicherungen, um so einen niedrigeren Gesamtbeitrag zu zahlen. Hintergrund sind die knappen Kassen in den privaten Haushalten. Die Versicherungsunternehmen bieten einen solchen Wechsel an, um einem möglichen Storno entgegen zu wirken. In der Statistik führt der Wechsel zu dem Bild, dass es weniger Verträge gibt bei gleichzeitig steigenden mittleren Beiträgen. Dies impliziert jedoch nicht, dass die Anzahl der versicherten Personen sinkt. Für eine genauere Analyse wären unter-

Trotz steigender Beitragseinnahmen sind die Vertragszahlen in AU seit vier Jahren rückläufig.

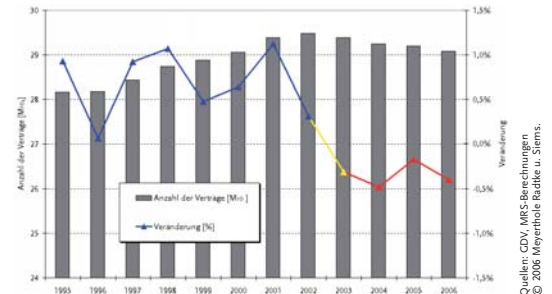


Abb 1 Entwicklung der Vertragszahlen 1995-2006.

nehmensübergreifende Untersuchungen sicher von Vorteil.

Serie: Solvency II Update – Teil 7

Cost of Capital

Wie schwer wiegt die Zinslast für geliehenes Solvenzkapital? Kernfrage des „Cost of Capital“-Ansatzes.



Gerne stehen wir Ihnen zur Seite, wenn Sie Ihre Verpflichtungen nach dem Quantils- oder CoC-Ansatz berechnen möchten. Neben einschlägiger Praxiserfahrung verfügen wir über die Spezialsoftware VENUS, die künftige Cashflows unternehmensindividuell ermittelt – eine Grundlage für Quantils- wie für CoC-Berechnungen.

Kontaktieren Sie hierzu gerne
Dr. Andreas Meyerthole,
meyerthole@aktuare.de,
0221 / 420 53-0.

www.aktuare.de/solvency2

Beim Standardansatz für Solvency II geht es längst nicht mehr um den Grobaufbau. Mittlerweile werden einzelne Teile ausgestaltet. Aktuell steht die „Risk Margin“, die Sicherheitsmarge für den Marktwert der Verpflichtungen, im Vordergrund. Die Debatte hat sich auf zwei alternative Berechnungsmodelle verengt, den Quantils- und den Cost of Capital (CoC)-Ansatz.

Dem Quantilsansatz liegt folgender Gedanke zugrunde: Die Rückstellungen sind mittels aktueller Methoden so zu berechnen, dass sie mit einer hohen Wahrscheinlichkeit die zukünftigen Schadenzahlungen überdecken. Momentan erwarten die Experten eine Festlegung auf eine Wahrscheinlichkeit von 75 %. Ein Modell, das von der Grundidee her intuitiv vorstellbar ist. Anders verhält es sich mit dem CoC-Ansatz, der auch im „Swiss Solvency Test“ eingesetzt wird, der schweizerischen Entsprechung zu Solvency II. Auch dieser Ansatz dient dazu, die Sicherheitsmarge zu bestimmen, wobei allerdings ein (trauriges) Gedankenspiel vorausgesetzt wird: Zu einem Stichtag verliert ein Unternehmen auf einen Schlag sein gesamtes Solvenzkapital und betreibt zudem kein Neugeschäft mehr. Betrachtet wird nun der Zeitraum, bis die Schäden restlos abgewickelt sind. Wie hoch sind die Zinskosten, um das erforderliche Solvenzkapital für den gesamten Zeitraum zu einem Zinssatz von 6 % zu leihen? Im Kern des CoC-Ansatzes steht der Barwert dieser Zinsbeträge. Er stellt unmittelbar die

zu berücksichtigende Sicherheitsmarge dar.

So unterschiedlich CoC- und Quantilsberechnungen vorgehen, sollten sie dennoch zu ähnlichen Ergebnissen gelangen. So zumindest lautet die Erwartungshaltung. Jedoch bestehen aller Voraussicht nach von Fall zu Fall deutliche Unterschiede. Welche Variante sich in der Praxis besser eignet, und daher im Standardansatz verbindlich übernommen wird, soll die Feldstudie QIS 2 ermitteln.

Die Versicherer, die an der Feldstudie teilnahmen, berechneten die erforderliche Sicherheitsmarge zunächst anhand des Quantilsansatzes. Darüber hinaus konnten sie zusätzlich den CoC-Ansatz anwenden. Welches Gesamtbild die QIS-Auswertungen schließlich ergeben, kann mit Spannung erwartet werden. Eine Tendenz, wie sich die Ansätze auf unterschiedliche Bestände auswirken, kann jedoch schon jetzt benannt werden: Der CoC-Ansatz wird für langsam abwickelndes Geschäft voraussichtlich eine höhere Marge benennen als für Bestände mit kurzer Abwicklungsdauer.

MRS BULLETIN
3 / 2006

Kein warmer Regen für alle VU

Gesichert ist jedoch, wie sich die Beitragseinnahmen verteilen. Sie sind kein warmer Regen für alle Marktteilnehmer. Jeder vierte Euro, der in Unfall eingenommen wird, geht allein an den Marktführer Allianz. Zusammen kommen die Ergo-Gruppe und die Allianz sogar auf ein Drittel aller Einnahmen. Eine derart hohe Marktkonzentration legt den Schluss nahe, dass es in Unfall nur wenige Versicherungsunternehmen gibt. Das Gegenteil ist aber der Fall: 86 unabhängige Versicherungsgruppen bieten Unfallprodukte an, so viele wie in keiner anderen Sparte.* Die überwiegende Mehrzahl der Unfallversicherer bemüht sich vergeblich um ein größeres Stück vom Kuchen.

* Zum Vergleich: Die Kraftfahrtversicherung wird von „lediglich“ 51 Versicherungsgruppen getragen. Vgl. Onnen Siems, Kraftfahrt auf Schrumpfkurs, Zeitschrift für Versicherungswesen 11/2006, 353-355.

Trotz höchster Konzentration – 86 unabhängige VU-Gruppen betreiben die Unfallsparte.

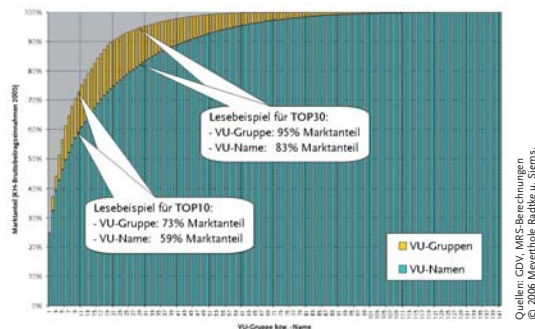


Abb 2 Marktanteile VU-Namen vs. VU-Gruppen 2005.

Selbst die Top 15 der Sparte haben 2001 bis 2005 tendenziell Marktanteile eingebüßt. Ausnahmen waren die R+V (+7,7%), die Gruppe der Öffentlichen Versicherer (+9,0%), die Talanx mit ihrer jüngsten

Die Top 15 Unfallversicherer haben 2001 bis 2005 teilweise erhebliche Marktanteile eingebüßt.

Rang	VU	Veränderung des Marktanteils			
		02->03	03->04	04->05	02->05
1	ALLIANZ	0,9%	2,5%	- 2,2%	1,1%
2	ERGO	- 0,9%	- 0,7%	0,0%	- 1,5%
3	R+V	1,6%	4,3%	1,6%	7,7%
4	GENERALI	- 2,3%	- 0,9%	1,7%	- 1,4%
5	Öffentlich	3,5%	1,3%	3,9%	9,0%
6	SIGNAL	- 5,3%	- 5,5%	- 3,8%	- 13,9%
7	AXA	- 3,5%	- 6,0%	- 3,1%	- 12,1%
8	TALANX	3,4%	1,5%	2,1%	7,0%
9	DEBEKA	3,7%	4,6%	5,4%	14,4%
10	GOTHAER	- 3,9%	- 4,0%	- 2,4%	- 9,9%
11	ZÜRICH	- 5,8%	- 3,5%	- 2,7%	- 11,5%
12	WÜRTTEMBERGISCHE	- 2,3%	- 2,7%	- 1,8%	- 6,5%
13	BASLER SECURITAS	- 6,4%	- 5,9%	- 2,4%	- 14,1%
14	LVM	2,2%	4,8%	6,0%	13,4%
15	NÜRNBERGER	- 1,6%	- 2,2%	- 2,0%	- 1,8%
Gesamt Top 15		- 0,5%	0,2%	- 0,4%	- 0,7%

Quellen: GDV, MRS-Berechnungen © 2006 Meyerthole Radtke u. Siems.

Abb 3 Entwicklung der Marktanteile 2001 bis 2005.

Akquisition Gerling (+7,0%) sowie die Debeka (mit einem Spitzenwert von +14,4%). Alle anderen Top-15-Unternehmen sind entweder stagniert oder haben Anteile verloren. Bei der Axa war ein Rückgang um 12,1%, bei der Signal-Iduna-Gruppe um 13,9% zu messen. Von 2004 auf 2005 hat die Continentale ihren Top-15-Status eingebüßt.

Die Versicherungsdichte dümpelt schon seit Jahren bei gut 40% der Haushalte. Zusätzliche Kundenkreise zu gewinnen erweist sich offenbar als schwierig. Die zwangsläufige Folge ist ein verschärfter Verdrängungswettbewerb mit einem steigenden Druck, immer attraktivere Produkte anzubieten. Hier ist die Versicherungsmathematik gefragt. Bislang war sie in Unfall weitaus weniger präsent als in anderen Sparten – mit der Folge, dass aktuell einige gefährliche, kurz gedachte Moden aufkommen. Als Beispiel soll hier der Trend zu hohen Progressionsmodellen betrachtet werden...

Aus Platzgründen haben wir den umfangreichen Artikel an dieser Stelle gekürzt. Weitere Themen:

- Unfall, eine Solvency-II-Trumpfkarte?
- Gefährliches Herumspielen an der Unfallrente
- Wie mittlere und kleine Unternehmen die „Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr“ nutzen können.

Den vollständigen Artikel finden Sie unter www.aktuare.de/unfall. Gerne senden wir den Text auch per E-Mail zu. Kontaktieren Sie hierzu Onnen Siems, siems@aktuare.de

MRS BULLETIN
3/2006

Veranstaltungen

Kraftfahrt-Seminar

MRS Fachseminar

MEYERTHOLE RADTKE U. SIEMS.

Aufgrund der großen Nachfrage veranstalten wir im Frühjahr erneut unser Seminar „Kraftfahrt – Strategien in einem schrumpfenden Markt“. Am 28. und 29. März 2007 diskutieren und analysieren wir aktuelle Trends und ihre Hintergründe, die Chancen und Gefahren von Produktideen und technischen Neuerungen.

Gerne schicken wir Ihnen die Seminaragenda zu.

Kontaktieren Sie hierzu gerne Frau Michèle Alvarez, alvarez@aktuare.de, 0221 / 420 53-0.

Berufsförderung

Studiennachwuchs bei MRS



MRS engagiert sich für den Studiennachwuchs. Regelmäßig nehmen wir überdurchschnittliche Studenten im Rahmen von Praktika auf. Und zwar nicht zum Kaffeekochen, sondern für inhaltlich anspruchsvolle Projekte, die Einblicke in die Berufswirklichkeit von Versicherungsmathematikern vermitteln.

Derzeitiger MRS-Praktikant ist Daniel Helgers, Student der Wirtschaftsinformatik an der Universität zu Köln. Bei uns setzt Herr Helgers für die Dauer von drei Monaten seinen Studienschwerpunkt „Informationssystementwicklung“ in die Praxis um. Er ist eingebunden in die Weiterentwicklung einer Software, die multidimensionale Datenauswertungen ermöglicht. Damit steht er vor einer Herausforderung, die auch gestandenen Informatikern vertraut ist: eine komplexe Software noch

komfortabler und benutzerfreundlicher zu gestalten. Wir freuen uns, dass Herr Helgers uns auch nach seinem Praktikum erhalten bleibt – als frisch gebackener MRS-Werkstudent.

Service

K-PIX-Ticker

Der K-PIX-Ticker wirft ein Schlaglicht auf die Marktentwicklung in der Kraftfahrt-Versicherung. Die Angaben beruhen unter anderem auf K-PIX, dem Kraftfahrtversicherungs-Preisindex, der unsere Kunden bei der K-Tarifierung unterstützt.

+++ Mehrproduktstrategie: Mit Stand September 2006 bieten mittlerweile mehr als die Hälfte der Unternehmen zusätzlich zu Ihrem Standardprodukt ein Light- und/oder ein Premiumprodukt an. +++ Werkstattbindung: Tarife mit Werkstattbindung gegen deutlichen Beitragsnachlass (z.B. HUK SELECT-Tarife: -15 % in Kasko) sind weiter auf dem Vormarsch. Gab es vor einem Jahr weniger als 3 % der Tarife mit Werkstattbindung, so sind es aktuell bereits über 12 % – Tendenz weiter steigend. Zusätzlich arbeiten mehr als Zweidrittel der Unternehmen mit Partnerwerkstätten zusammen. +++ Die wachsende Anzahl an Lighttarifen und Tarifen mit Werkstattbindung führt zu weiter sinkenden Prämien bei den Neugeschäftstarifen. Ob dieser Prämienabrieb in der Zukunft durch geringere Schadenkosten wirklich aufgefangen wird, ist jedoch

fraglich. +++ HUK-Coburg: Mit der Internet-tochter HUK24, der Aufteilung der Produktwelt in ein Basis- und Classic-

Produkt und den neuen SELECT-Tarifen hat jeder Kunde nun sage und schreibe acht verschiedene HUK-Produkte zur Auswahl, wenn er sein Fahrzeug versichern will. Eine bemerkenswerte Wandlung eines Konzerns, den man noch vor wenigen Jahren nicht gerade als Vorreiter der Tarifiedifferenzierung bezeichnen konnte. +++ **Verzicht auf Einwand grober Fahrlässigkeit: Während vor einen Jahr nur jeder zehnte Tarif die Klausel mit Verzicht auf den Einwand grober Fahrlässigkeit enthielt, so ist sie aktuell bereits in jedem zweiten Tarif enthalten.** +++ KH-Deckung 100 Mio. €: Erwartungsgemäß ist die 50 Mio. € Höchstdeckung in KH bis auf ganz wenige Tarife fast gänzlich vom Markt verschwunden, selbst die meisten Lightprodukte bieten 100 Mio. € als Deckungssumme an. Damit hat die marktweite Umstellung auf 100 Mio. € weniger als zwei Jahre gedauert.



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

Kurz notiert

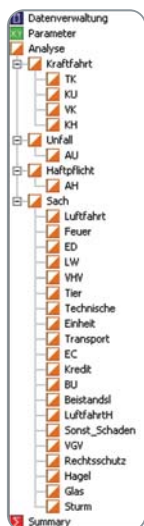
Beitragsanpassung in VGV

Gerne werden wir als aktuarieller Treuhänder für Sie tätig. Kontaktieren Sie hierzu Dr. Andreas Meyerthole, meyerthole@aktuare.de, 0221 / 420 53-0.

Treuhänderanpassungen, bisher aus den Sparten Private Haftpflicht und Kraftfahrt bekannt, sind auch für die Verbundene Wohngebäudeversicherung hilfreich.

Einige VGV-Versicherer empfinden Beitragsanpassungen, die sich ausschließlich am gleitenden Neuwert orientieren, als unzureichend. Eine zusätzliche Möglichkeit sind Beitragsanpassungen, die durch einen Treuhänder geprüft werden. Falls die Bedingungen dies vorsehen, werden hierbei Beitragssätze an

das reale Schadenaufkommen angepasst. Diese Anpassung unterliegt strengen Kriterien. Insbesondere können mit ihr nicht die Tarifierungsfehler der Vergangenheit korrigiert werden. Der Treuhänder handelt als unabhängiger Gutachter, der den Schadenverlauf mit aktuariellem Background analysiert. Wenn das Gutachten zu dem Schluss kommt, dass Beitrags- und Schadenentwicklung nicht mehr parallel verlaufen, kann der Versicherer das Prämienniveau anpassen.



Neuer Service

Abwicklungsanalyse on demand

Wie schneidet Ihre Schadenabwicklung im Marktvergleich ab? MRS bietet Benchmarking für das SHUK-Geschäft: Stellen Sie die Abwicklungskurven Ihres Unternehmens denen des Gesamtmarktes gegenüber. Dies liefert Ihnen wertvolle Erkenntnisse für Produktentwicklung und Unternehmenssteuerung. Falls Sie noch keine Abwicklungsanalysen

durchgeführt haben, sprechen Sie uns an. Mit VENUS 3.2, der MRS-Software für die Bewertung von Schadenreserven, können Sie auch den zukünftigen Anforderungen genügen – insbesondere auch denen nach Solvency II.

Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an Dr. Dietmar Kohlruß, kohlruß@aktuare.de, 0221 / 420 53-0.

www.aktuare.de/venus

Personalien

Olaf Schultz, derzeit aktuarieller Berater bei MRS und im Rahmen des SHU-Datenpools verantwortlich für den SHU-Analyzer, wechselt zum



Olaf Schultz

1.1.2007 zur Zurich Versicherung AG in Köln. Er wird dort als Aktuar im General Underwriting Insurance, Pricing tätig sein. MRS bedauert seine Entscheidung sehr und wünscht ihm für seine private und berufliche Zukunft weiterhin viel Erfolg.



Markus Steinfeld

Die Weiterentwicklung und Pflege des SHU-Analyzers wird von Markus Steinfeld kommissarisch übernommen. Markus Steinfeld arbeitet seit 2001 bei MRS an der Schnittstelle zwischen Aktuariat und Softwareentwicklung. Er war federführend an der Konzeption und Entwicklung diverser aktuarieller Tools beteiligt. Markus Steinfeld studierte Mathematik an der Technischen Universität Chemnitz und hat zwei Jahre als Entwickler bei einer Softwarefirma gearbeitet.

Gewinnspiel

Das VU-Rätsel

Im Jahr 2010 herrscht auf dem deutschen Versicherungsmarkt ein gnadenloser Wettbewerb. Nur 85 % der Unternehmen bestehen den Wettbewerb in Unfall, 80 % in VGV, 75 % in Feuer-Industrie und 70 % in Kraftfahrt. Bislang hatten alle Marktteilnehmer sämtliche vier Sparten betrieben.

1. Wie viel Prozent der Unternehmen sind anschließend mindestens noch mit allen Sparten im Markt vertreten?

2. Wie viel Prozent der Unternehmen sind anschließend höchstens noch mit allen Sparten im Markt vertreten?

3. Wie viel Prozent der Unternehmen sind anschließend noch mit allen Sparten im Markt vertreten, wenn der Marktaustritt in einer Sparte den Verbleib in den übrigen Sparten weder erschwert noch erleichtert?

Wer die gestellten Fragen korrekt beantworten kann, hat automatisch den MRS-Führerschein „Solvency II: Spezialgebiet Korrelationsmatrix“ gewonnen!

Bitte schicken Sie Ihre Lösung bis zum 1. Dezember 2006 an Michèle Alvarez, alvarez@aktuare.de. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir das Brettspiel „Stratego“, bei dem – fast wie im richtigen Leben – das richtige strategische Gespür zum Erfolg führt.

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

Köcher Druck GmbH,
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.

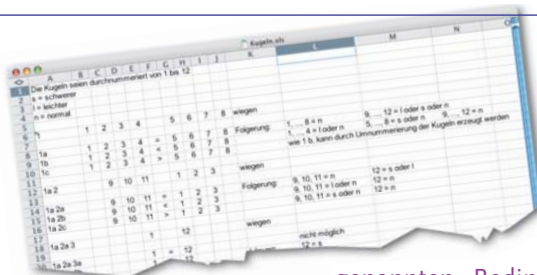
Nachdruck, auch auszugsweise, ist gestattet. Um ein Belegexemplar wird gebeten.

Die Brückenwanderung – Auflösung

Die Sieger-Mail

Unter den richtigen Zuschriften zum „Fußball-Rätsel“ fiel das Los auf Günther Schultz (VPV). Herr Schultz schreibt:

„Ihre Bulletin-Rätsel sind sehr interessant und eine willkommene Herausforderung und Abwechslung im Aktuar-Alltag. Die Fußball-Wiegeaufgabe machte schon vor 35 Jahren während meines Mathematik-Studiums an der FU-Berlin die Runde. Es gibt sogar eine Lösung für 12 Bälle unter den gleichen



genannten Bedingungen. Vor längerer Zeit habe ich die Lösung in einem Excel-Sheet festgehalten.“

Den ebenso gründlichen wie spannenden Lösungsweg von Herrn Schultz, dem wir für seine Teilnahme herzlich danken, finden Sie unter www.aktuare.de/quiz.

MRS bewegt sich



Das MRS-Team bringt nicht nur im Büro Höchstleistungen, sondern auch beim 1. Köln-Halbmarathon am 8. Oktober 2006.

MRS BULLETIN

3 / 2006