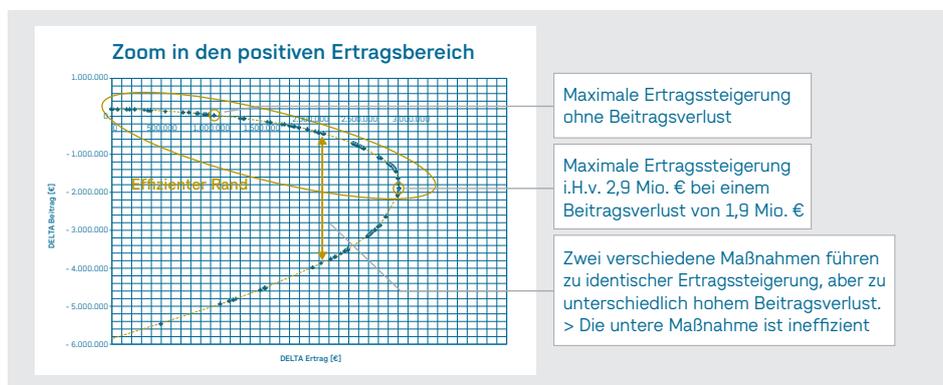


> Aktuarielle Analyse

Innovation in Rechtsschutz

Die DEURAG leistet Pionierarbeit. Durch ein Projekt verbessert sie die Profitabilisierung in Rechtsschutz. DEURAG-Vorstand Arndt A. Stange im Interview.



Herr Stange, wie kam es zu dem Projekt?

Wir sehen im Rechtsschutzmarkt schon seit einiger Zeit, dass eine umfängliche Bestandssanierung sowie regelmäßige Sanierung von Einzelverträgen unumgänglich sind. Getrieben von deutlich gestiegenen Kosten durch das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz und Sondereffekten, ist eine Prämienanpassung im Bestand über (Änderungs-) Kündigungen notwendig.

Was waren besondere Herausforderungen?

Die Herausforderung bestand zunächst in der Datenevaluierung. Im weiteren Verlauf wurde unter Zuhilfenahme eines multivariaten Schadenmodells (systematische Analyse und Klassifizierung der Risiken nach zukünftigen Schadenerwartungen)

ein Ansatz aus einer Kombination aus Beitrags- und Ertragsveränderung bei einem vertretbaren Stornoverhalten gewählt. Im Anschluss mussten auch alle weiteren Bereiche, insbesondere der Vertrieb eingebunden werden. Denn Bestandssanierungen haben immer Auswirkungen bei den Vertriebspartnern. Hier war es wichtig, dass wir rechtzeitig die notwendigen Informationen am „Point of Sale“ hatten. Zudem war es wichtig, dass die Mitarbeiter im Vertriebsservice rechtzeitig eingebunden wurden, um die natürlich auftretenden Fragen erläutern zu können.

Gab es innovative Ansätze?

Innovativ war die systematische Analyse einer großen Anzahl von möglichen Sanierungsmaßnahmen. Hierfür wurden



Liebe Leserin,
lieber Leser,

1998 hat für uns alles begonnen. Dieses Jahr feiert Meyerthole Siems Kohruss runden Geburtstag – mit einer Ausstellung auf dem Neujahrsempfang und einer Broschüre, die auf eine Reise in die Vergangenheit geht. Einige Eindrücke finden Sie im Bulletin.

Doch die Branche bleibt nicht stehen. Um einen innovativen Vorstoß, der zu neuer Profitabilität in der Rechtsschutzversicherung verhilft, geht es im Interview mit Arndt A. Stange, Vorstandsmitglied der DEURAG.

Ihr Onnen Siems



Themen dieser Ausgabe

- > Innovation in Rechtsschutz
- > Bilanzpolitische Maßnahmen unter Solvency II
- > Kompetenz für Österreich
- > Wer ohne Solvency II gut aufgestellt war, ist es auch mit.
- > Neuer digitaler Versicherer am Start
- > 20 Jahre MSK
- > FRIEDERIKE - ein „schlanker KYRILL“

diejenigen Sanierungsmaßnahmen identifiziert, die unter einem tolerierbaren Beitragsverlust die Ertragssteigerung (DBI) maximieren.

Das kennt man sonst im Bereich Rechtsschutz nicht so. Der Ansatz einer erwarteten Schadenquote – also die Kombination von Modellwelt und realem Bestandsbeitrag unter gleichzeitiger Berücksichtigung des zu erwartenden Stornos – ist hier völlig neu gewesen.

In der Vergangenheit wurde nach Schadenhäufigkeit, Schadenaufwandsquote und Combined Ratio eine strategische Sanierung durchgeführt. Zudem ist das Projekt auf eine Automatisierung der Sanierungen ausgerichtet gewesen, das führt zudem zu einer Anhebung der Komplexität.

Wie bewerten Sie den Erfolg des Projektes?

Die ersten Zahlen zeigen, dass wir die getroffenen Annahmen richtig gewählt haben. Sicherlich gab es hier und da Fragen zu Einzelfällen, die man im Gespräch dem Vertriebspartner erklären muss. Für eine abschließende Beurteilung des Projektes ist es aber noch zu früh. Sanierungen in dieser Größenordnung zeigen in der Rechtsschutzsparte ihre Wirkung im Allgemeinen erst nach einem Ablauf von

zwei bis drei Jahren. Insbesondere die zukünftige Ertragswirkung gilt es hier im Fokus zu behalten.

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit MSK?

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit MSK kann man nur positiv bewerten. MSK versteht es, auch Nicht-Aktuare seine komplexen Modelle auf den Punkt zu erklären. Im Rahmen des innovativen Ansatzes konnten wir auf beiden Seiten wichtige Erkenntnisse mitnehmen.

Lässt sich der Ansatz auch auf andere Sparten übertragen?

Sicherlich lässt sich der Ansatz auf andere Sparten aus dem Bereich der Kompositversicherung übertragen. Wichtig ist, dass man die Mitarbeiter frühzeitig mitnimmt und die Vorgehensweise genau darstellt. Die Frage, warum ein schadenbelasteter Vertrag eine Prämienanpassung erhält, ein schadenfreier günstiger Altvertrag aber gekündigt werden muss, ist erklärungsbedürftig. Die Antwort ergibt sich aber nach dem zukünftigen Schadenerwartungswert und ist dann zu erklären.

Die Fragen stellte Thilo Guschas.



Arndt A. Stange ist Vorstand der DEURAG Deutsche Rechtsschutz Versicherung AG



Fragen zu Analysen in Rechtsschutz beantwortet gerne Carina Götzen
Tel +49 (0)221 42053-19
carina.goetzen@aktuare.de

Bilanzpolitische Maßnahmen werden durch neu verordnete „Solvency II – GuV“ transparent.

In der HGB-Welt werden Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) meistens in einem Atemzug genannt. Vor allem die GuV dient als Instrument, um den Erfolg eines Unternehmens abzubilden. Der Jahresüberschuss der GuV spiegelt jedoch nicht das „wahre“ ökonomische Ergebnis wider. Schwankungsrückstellung, Reservepolitik oder bilanzieller Rückversicherungsschutz sind häufig genutzte Stellschrauben.

In der Solvency-II-Welt hingegen hat sich die Versicherungsbranche seit dem 1.1.2016 an die Aufstellung einer sogenannten Solvabilitätsübersicht gewöhnt, einer marktnah bewerteten Bilanz.

Eine Erfolgsrechnung in Anlehnung an die GuV gab es bislang nicht.

Seit diesem Jahr ist allerdings auch diese „Lücke“ geschlossen. Mit der sogenannten Veränderungsanalyse („Variation Analysis“) sind Versicherungsunternehmen durch den Gesetzgeber aufgefordert, die Veränderungen der ökonomischen Eigenmittel nachzuvollziehen und darzustellen. Die Effekte der oben genannten Eingriffe unter HGB werden der Aufsicht hierbei transparent dargestellt.

Die Ermittlung der entsprechenden Werte ist bei weitem nicht so einfach: Auswirkungen von Änderungen am Portfolioumfang, von Methoden Anpassungen sowie der Verwendung unterschiedlicher Zinsstrukturkurven zu den Bewertungsstichtagen sind nur drei der Komponenten, deren Veränderungen beispielsweise in der Versiche-

rungstechnik zu quantifizieren sind. Dies erfordert tiefe Kenntnisse der Bewertungslogik.

Im ersten Jahr ist davon auszugehen, dass die Meldung der Veränderungsanalyse als eine Art „Probelauf“ zu werten ist. Bestätigt wird diese These dadurch, dass die Aufsicht wohl auf Plausibilitätsprüfungen verzichten wird. Dies berichten gut informierte Kreise. Aber spätestens zur nächsten Jahresmeldung müssen die Berechnungsprozesse entsprechend eingerichtet sein. Die Veränderungsanalyse kann dann nicht nur der Aufsicht, sondern auch dem Vorstand, der Risikomanagementfunktion sowie der versicherungsmathematischen Funktion wichtige Erkenntnisse zum marktnahen Erfolg liefern.

Kompetenz für Österreich

Dr. Rolf Kuhn steht Meyerthole Siems Kohlruß (MSK) als Strategieberater für Österreich zur Seite. Dr. Kuhn war lange Jahre als Vorstand der Helvetia Versicherungen Österreich tätig. Er begann seine berufliche Laufbahn 1976 bei der Schweizerischen Treuhandgesellschaft. Später war er beim Gerling Konzern Zürich tätig. Nach mehreren Stationen, die er bei den Helvetia Versicherungen Schweiz durchlief, wurde er 1999 zum Vorstand Schaden-Unfall von Helvetia Österreich berufen. „Wir sind sehr stolz, Herrn Dr. Kuhn für unser Haus gewonnen zu haben – ein Strategie, der weiß, wie man aktuarielle Erkenntnisse in nachhaltige Vorteile verwandeln kann“, sagt MSK-Geschäftsführer Onnen Siems.



> Kommentar

Wer ohne Solvency II gut aufgestellt war, ist es auch mit.

Die deutsche Übersetzung von Artikel 5 des kölschen Grundgesetzes lautet: Sei offen für Neuerungen. Und so schlimm wie befürchtet ist es mit Solvency II doch gar nicht gekommen.

Gab es zum 1. Januar 2016 noch einige Versicherer, die es nicht über die 100%-Marke geschafft haben, so sind mittlerweile alle über diese Hürde gesprungen. Im Schnitt betragen die Eigenmittel zum 31. Dezember 2016 ca. 267% des erforderlichen Risikokapitals. Doch naturgemäß sagt der Mittelwert wenig über die Streuung aus.

Immerhin 14% der Schadenversicherer konnten nur eine Bedeckung von maximal 150% nachweisen. Auf der anderen Seite verzeichnete fast ein Viertel der Versicherer eine Bedeckung von mehr als 300%. Aber wer sind die Gewinner?

Man gelangt schnell zu der Erkenntnis, dass Versicherungsvereine im Mittel eine deutlich bessere Bedeckung aufweisen als Aktiengesellschaften; verantwortlich für diesen Effekt sind jedoch die großen Versicherungsvereine; je geringer die Beiträge, desto geringer der Effekt.

Es bleiben die üblichen Fragen: Führt Solvency II zu einer Marktbereinigung? Ich kann das beim besten Willen nicht erkennen. In der Regel gilt: Wer ohne Solvency II gut aufgestellt war, ist es auch mit. Bei einigen Spezialversicherern denkt man: Das ist doch ein gutes und sichereres Geschäftsmodell, aber wie sollen wir das dem Standardmodell beibringen!

Sind interne Modelle eine Lösung? Interne Modelle sind bisher den Großen

vorbehalten und daran wird sich wohl auch nichts ändern. Dazu ist der finanzielle und personelle Aufwand der Einführung und Pflege einfach zu groß. Aber unternehmensspezifische Parameter können eine Ventilösung sein, die mit deutlich weniger Aufwand auch von mittelständischen Gesellschaften zu bewältigen ist.

Für die nächsten Jahre wird es wohl eher darum gehen, zu einer einheitlichen und proportionalen Anwendung der Vorgaben zu gelangen. Ich kann mich an keinen Mandanten erinnern, bei dem es im Rahmen der Bewertung nicht große Ermessensspielräume gegeben hätte. Ein Blick auf die veröffentlichten SFCR zeigt auch, dass es diese Spielräume insbesondere bei der Ermittlung der Best Estimates geben muss. Anders lassen sich die Spannweite der Ergebnisse für die Schaden- und Prämienrückstellung nicht erklären.

Am Ende stellt sich noch die Frage, ob sich die Verbraucher auch für die Ergebnisse interessieren. Für die war es schließlich auch gedacht.

Glaubt man einem unserer Mandanten, so waren die Zugriffe auf die SFCR auf seiner Website auch nach Monaten noch in Summe einstellig. Aber das kann ja noch werden.

Dr. Andreas Meyerthole



Bei Fragen zu Rückversicherung und Reservierung wenden Sie sich gerne an
Dr. Andreas Meyerthole
Tel +49 (0)221 42053-15
andreas.meyerthole@aktuare.de

Der Artikel wurde als Gastbeitrag auf VW-heute veröffentlicht.

Meyerthole Siems Kohlruss auf dem International Congress of Actuaries (ICA)

Auf dem 31. Internationalen „Congress of Actuaries“, der vom 4. bis 8. Juni 2018 in Berlin stattfindet, ist Meyerthole Siems Kohlruss mit zwei Vorträgen vertreten. Im Rahmen der ASTIN-Sektion stellt Carina Götzen am Donnerstag um 8:30 Uhr das Thema „Data Based Storm Modelling“ vor. Am Freitag um 14:30 Uhr referiert Thomas Budzyn zu „Efficient Frontier Technique for Portfolio Optimization in Non-Life“.



Neuer digitaler Versicherer am Start

Mit einer nach modernsten digitalen Maßstäben aufgebauten Versicherungsfabrik bietet die Neodigital Versicherung AG Vertriebspartnern individuelle Versicherungslösungen, wie Neodigital-Vorstand Stephen Voss im Interview erläutert.

Herr Voss, nun haben Sie die BaFin-Lizenz innerhalb kürzester Zeit erhalten, mit welchen Produkten starten Sie als digitaler Versicherer in den Markt?

Wir starten unsere Vermarktung mit den Versicherungsprodukten Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht, Hausrat sowie Unfall und planen eine kontinuierliche Erweiterung unseres Sortiments.

Zusätzlich bieten Sie ausgewählten Vertriebspartnern die Möglichkeit, eigene Versicherungslösungen zu entwickeln.

Vertriebspartner und Pools können ihr eigenes Produkt individuell und zielgruppenspezifisch gestalten und mit unserer White-Label-Option darüber hinaus im eigenen Namen über bereits existierende Vertriebswege und Plattformen vermarkten. Auf das digitale Modell abgestimmte Produkte und Prozesse bilden dabei die Grundbausteine unserer Fabrik. Mit Hilfe eines Produkt-Konfigurators kann die gewünschte Versicherungslösung in beliebiger Kombination der Leistungspakete zusammengestellt werden. Neodigital fungiert bei diesem Modell als Fabrik und Risikoträger im Hintergrund.

Die individuelle Auswahl der Leistungsmerkmale erfolgt mittels Konfigurator?

Exakt, der Produkt-Konfigurator wurde in unterschiedliche Klausel-Pakete unterteilt, die wiederum logisch zusammengehörende Tarifierungsmerkmale umfassen. Die Risikobewertung der einzelnen Tarifierungsmerkmale und die anschließende Preiskalkulation der ausgewählten Klausel-Pakete funktioniert regelbasiert und automatisch. Basierend auf der aktuariellen Erfahrung unseres Partners Meyerthole Siems Kohlruss konnten wir diesen modularen Baukasten für die Gestaltung individueller Versicherungslösungen entwickeln.

Wem bieten Sie die Möglichkeit der individuellen Produktgestaltung an?

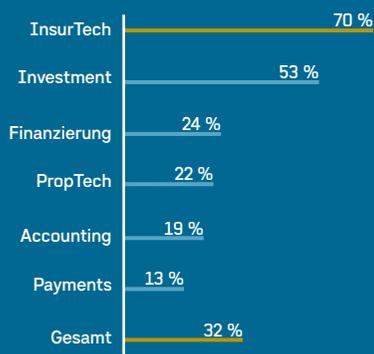
Hauptsächlich stellen wir diese Lösung erfahrenen Vertriebspartnern mit starken Absatzkanälen zur Verfügung. Aufsetzend auf dem Gedanken der automatisierten digitalen Versicherung ergeben sich darüber hinaus weitere interessante Geschäftsfelder, wie zum Beispiel für bereits im Markt etablierte Erstversicherer.



Stephen Voss ist Vorstand Vertrieb und Marketing der Neodigital Versicherung AG



Sektorwachstum seit Ende 2015 (Neugründungen in %)



Im Aufwind:

Die deutsche Finanztechnologie ist seit Ende 2015 um 32% gewachsen – an der Spitze stehen mit 70% die Insurtechs, wie eine comdirect-Studie ermittelte.

Quelle: comdirect

Die MSK-Schätzung zu Friederike wird im In- und Ausland aufgegriffen:

Das Orkantief „Friederike“, das am Donnerstag über Deutschland wütete, könnte die Versicherungswirtschaft bis zu 800 Mio. Euro kosten.

Frommes Versicherungsmonitor

MSK schätzt die versicherten Schäden durch „Friederike“ auf etwa 800 Mio. Euro.

Versicherungswirtschaft-heute

> Jubiläum

20 Jahre MSK

Mit großer Dankbarkeit blicken wir auf 20 Jahre erfolgreiche actuarielle Beratung zurück. Wir danken unseren Kunden für ihre Treue und unseren Mitarbeitern für ihren großartigen Einsatz. Es waren spannende Jahre und wir freuen uns auf die Zukunft!

Ihre Kölner Aktuare



Das runde Jubiläum wurde mit einer Ausstellung auf dem Neujahrsempfang in der Kölner Flora gewürdigt.

Während MSK vor 20 Jahren mit der Erstellung eines Businessplans und der Entwicklung eines Aktionsalgorithmus für die optimale Platzierung von Rückversicherungsverträgen beschäftigt war, waren meine Berührungspunkte mit der Mathematik für solche Überlegungen eher untauglich.

Zu dieser Zeit machte ich mir auf dem Heimweg aus der Grundschule Gedanken darüber, wie sich mit einem handlichen

5 Mark Stück an meinem Stammkiosk, das Volumen meiner Süßigkeitentüte maximieren ließ. Dass diese erste Überlegung 20 Jahre später zu einer Zusammenarbeit führte, ahnte ich damals noch nicht. Ich darf heute sagen, dass ich als neuer Mitarbeiter und als aktiver und leidenschaftlicher Mannschaftssportler von Anfang an vom Teamgeist und der positiven Stimmung beeindruckt war.

Vinzent Stöcker auf dem MSK-Neujahrsempfang



Die Tischrede des Abends hielt Wilfried Müller (Müller Unternehmensberatung GmbH).

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, Thilo Guschas

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

Friederike to cause German insured losses of EUR 800 mn: MSK.

The Insurance Insider (UK, USA)

... sigorta danı manlık firması Meyerthole Siems Kohlruss'un raporunu yayımladı.

S GORTACI GAZETES (Türkei)

Das Kölner Unternehmen Meyerthole Siems Kohlruss, das Versicherer in mathematischen Fragen berät, geht von 800 Millionen aus.

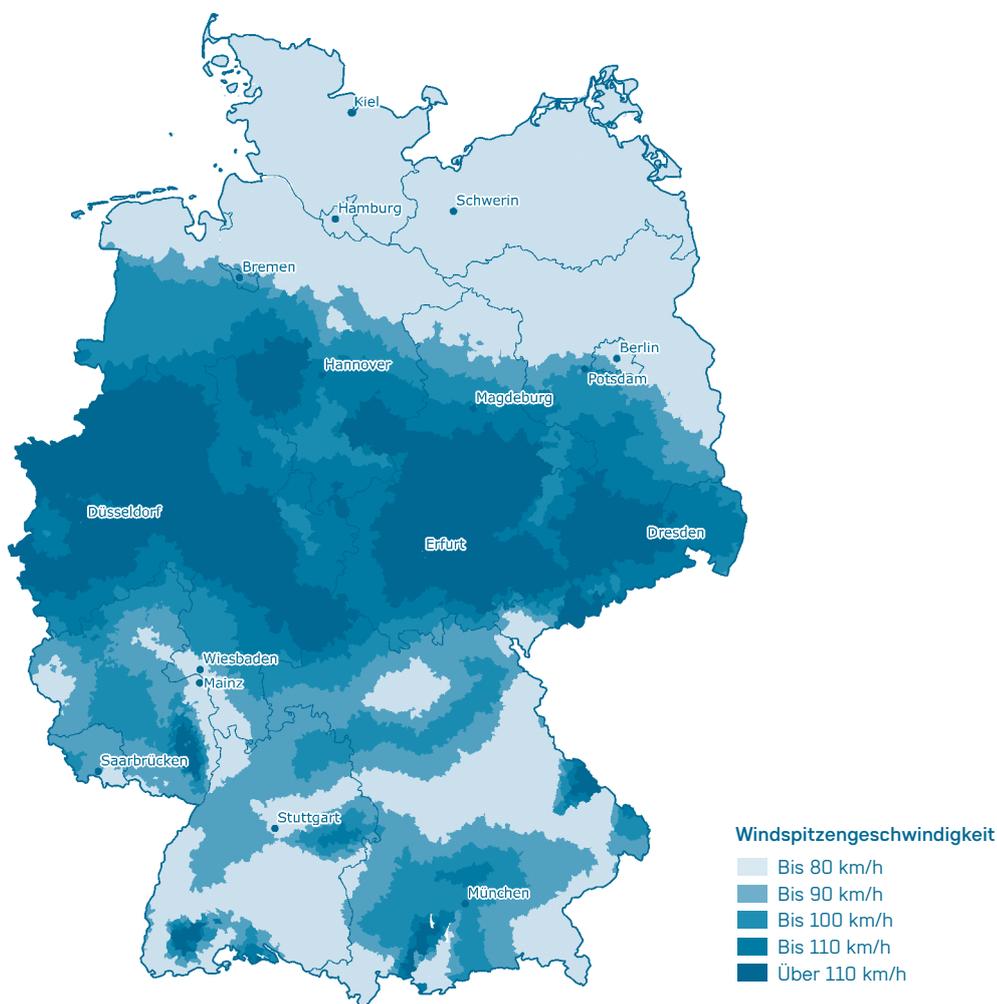
Süddeutsche Zeitung

> Rückblick

FRIEDERIKE – ein „schlanker KYRILL“

„Wir schätzen den versicherten Sachschaden durch den Orkan FRIEDERIKE auf 800 Mio. Euro für Deutschland“, sagt Onnen Siems von der aktuariellen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) aus Köln. Durch den Orkan, der am 18. Januar durch Deutschland zog, sind mindestens sechs Menschen ums Leben gekommen. Auf dem Brocken wurde eine Windgeschwindigkeit von 205 km/h gemessen. „Meteorologisch war FRIEDERIKE so etwas wie ein, schlanker KYRILL“ sagt der Versicherungsmathematiker Onnen Siems. „Verglichen mit KYRILL fiel das Sturmfeld von FRIEDRIKE enger und kleinräumiger aus und der Sturm zog schneller durch.“ KYRILL hatte auf den Tag genau vor elf Jahren einen versicherten Schaden von 2,4 Mrd. Euro in Deutschland angerichtet.

Orkan Friederike 18.01.2018



Fragen zu STORM CHASER, dem MSK-Tool zu zeitnahen Schadensschätzungen nach Stürmen, beantwortet gerne
Jana Niekamp
Tel +49 (0)221 42053-31
jana.niekamp@aktuare.de