

Die Solvency II-Standardformel: Sie ändert sich doch!



Aktuell liegen Vorschläge seitens der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA an die Europäische Kommission vor, die Kalibrierung der Solvency II-Standardformel anzupassen. Dabei ist geplant, dass bis Ende 2018 die Europäische Kommission die Vorschläge zur Standardformel überprüft.

Ungefähr 50 % der Basis-Solvabilitätskapitalanforderung entfiel im Jahr 2017 bei den Schaden-/Unfallversicherern auf das versicherungstechnische Risiko, davon der größte Teil auf das Prämien- und Reserverisiko. In dieser Risikokategorie werden seitens der EIOPA neu kalibrierte Faktoren in den folgenden Solvency II-Geschäftsfeldern vorgeschlagen:

- > **Beistandsversicherung**
- > **Kredit- und Kautionsversicherung**
- > **Rechtsschutzversicherung**
- > **Krankheitskostenversicherung**
- > **Arbeitsunfallversicherung**

Was hätte es für Auswirkungen, wenn die Europäische Kommission diesem Vorschlag folgen würde?

Meyerthole Siems Kohruss hat den Effekt anhand eines Beispiels quantifiziert. Hierzu ziehen wir einen mittelständischen Schaden-/Unfallversicherer mit Sitz und Geschäft in der Bundesrepublik Deutschland heran, der ausschließlich Risiken in den betroffenen Solvency II-Geschäftsbereichen zeichnet.



Liebe Leserin,
lieber Leser,

ein Tanker ändert seinen Kurs nicht mal eben so. Auch das europaweit gültige Regelwerk Solvency II wird nicht kurzfristig neu justiert. Doch nun scheint sich eine Anpassung für die Standardformel anzubahnen – mit spürbaren Auswirkungen auf die Kapitalanforderungen, wie der Leitartikel ausführt.

Dynamisch und in hohem Tempo entwickelt sich die Kfz-Versicherung. Dies wurde auf der K-Tagung deutlich, auf die wir im Heft zurückblicken.

Immer häufiger schauen wir nach Österreich. Eine innovative Starkregen-Zonierung ist eines von mehreren Projekten, die wir aktuell in diesem spannenden Land umsetzen.

Ihr Onnen Siems



Themen dieser Ausgabe

- > **Die Solvency II-Standardformel: Sie ändert sich doch!**
- > **WM-Tippspiel – der Tippsieger 2018**
- > **Rückblick: K-Tagung 2018**
- > **Tarifierung: Der Preis ist heiß**
- > **Personalien: Neuer Teamplayer in der Rückversicherung**
- > **Aus dem MSK-Forschungslabor – Zonierung Österreich**

Das Brutto-Prämienvolumen beträgt insgesamt 50 Mio. €. Beim Unternehmen liegen marktübliche Reserve-Prämien-Verhältnisse vor. Eine Entlastung durch Rückversicherer findet nicht statt.

Unter diesen Annahmen nehmen die Solvenzkapitalanforderungen für das Prämien- und Reserverisiko bei Verwendung der neuen Risikofaktoren für Produkte der Krankenversicherung, die dem Solvency II-Geschäftsbereich Krankenversicherung nach Art der Nicht-Lebensversicherung zugeordnet werden um ca. 7 % zu, während die Kapitalanforderungen für Produkte der Schaden-/Unfallversicherung um ganze 31 % reduziert werden. Hierbei ist der Effekt für die Rechtsschutzversicherung am größten. Betrachten

wir nämlich einen reinen Rechtsschutz-Monoliner, so würden unter den vorherigen Annahmen die Solvenzkapitalanforderungen für das Prämien- und Reserverisiko sogar um ca. 36 % abnehmen. Insgesamt wird sich marktweit voraussichtlich eine leichte Senkung der Kapitalanforderungen einstellen. Die Rechtsschutz-Monoliner, die noch keine unternehmensspezifischen Parameter für die Berechnung der Standardformel verwenden, werden deutlich profitieren.

Allerdings: die nächste Änderung kommt bestimmt. Der Klimawandel und neue Risiken könnten künftig ebenfalls zu Anpassungen der Stressparameter in der Standardformel führen. Damit zeigt sich bei der Standardformel: Nach der Änderung ist vor der (nächsten) Änderung.



Fragen zu Solvency II beantwortet gerne Dr. Dietmar Kohlruss
Tel +49 (0)221 42053-22
dietmar.kohlruss@aktuare.de

WM-Tippspiel – der Tippsieger 2018



Cliff Falkenhagen von der DEVK Re ist 1. Sieger des WM-Tippspiels 2018 von Meyerthale Siems Kohlruss.

Herr Falkenhagen, wie haben Sie sich gegen die anderen Teilnehmer durchgesetzt?

Entscheidend war, dass ich nach dem ersten Spieltag erkannt habe, dass bei dieser WM die großen Namen wie Deutschland und Spanien nicht so erfolgreich abschneiden würden wie gedacht. Diese Einsicht habe ich beim Tippen umgesetzt.

Es ging also nicht darum, schon vor der WM den richtigen Riecher zu haben?

Ich habe die Entwicklung wachsam verfolgt. Eine glückliche Entscheidung war, beim Achtelfinale auf Frankreich als Favorit umzuschwenken. Die meisten Punkte habe ich beim zweiten und dritten Vorrundenspieltag gesammelt. Bei einigen Einschätzungen lag ich aber auch nicht richtig. Ich war zum Beispiel überzeugt, dass Island stärker spielen würde. Umgekehrt hatte ich Kroatien keine so hohe Platzierung zugetraut. Beim WM-Tippen gehört immer eine Portion Glück dazu. Das wird deutlich beim Elfmeterschießen. Ob es überhaupt dazu kommt, kann niemand wissen, geschweige denn, welche Mannschaft dabei gewinnt.

Was zahlt sich Ihrer Meinung nach mehr aus: auf Außenseiter tippen, um sich von der Masse abzusetzen, oder auf Bewährtes setzen?

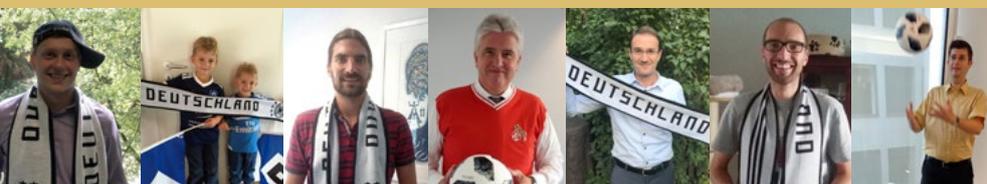
Ich habe eine vorsichtige Tippstrategie verfolgt und immer die Tippentscheidungen anderer Teilnehmer aufmerksam verfolgt.

Sie sind in der Rückversicherung tätig. Konnten Sie Ihr professionelles Gespür gewinnbringend nutzen?

Soweit würde ich nicht gehen – obwohl es tatsächlich gewisse Parallelen gibt. Auch in meinem Arbeitsalltag muss ich mit Ereignissen umgehen, die bis zu einem gewissen Grad dem Zufall unterliegen und nicht verlässlich prognostiziert werden können. Darin ähneln sich Fußballereignisse und Erdbeben- und Sturmereignisse. In der Rückversicherung geht es mehr darum, mit der Unsicherheit und Ungewissheit umzugehen. Obwohl es natürlich immer wieder Versuche gibt, die Prognosen zu verbessern. Für die Vorhersage von WM-Platzierungen gibt es mittlerweile ein Modell, das die Endplatzierung aus der Höhe gezahlter Ablösesummen ableitet. Doch so beeindruckend das ist – sympathischer finde ich das Tippen aus dem Bauch heraus.

Cliff Falkenhagen ist Prokurist und Stellvertretender Leiter der Abteilung Aktive Rückversicherung der DEVK Re.

Wir gratulieren allen Teilnehmern, die es auf einen der Spitzenplätze geschafft haben, zum verdienten Sieg! Sehr gefreut haben wir uns über den Zuspruch, den das Tippspiel gefunden hat. Mit 176 Spielern ist ein neuer Teilnehmerrekord erreicht.



Von links nach rechts: Patrick Stöpel (E+S Rück), Markus Kirchner (Grundeigentümer-Versicherung), Alois Fichtl (Württembergische), Jörg Kasischke (Concordia), Bernhard Maier (Bayerische Hausbesitzer), Benjamin Marquardt (VHV), Marc Fest (Helvetia)

Unser ABC-Schütze: MSKbot

Bei dieser WM war erstmals MSKbot mit von der Partie. Auch für einen selbstlernenden Tipproboter gilt: Aller Anfang ist schwer. Nach der Hälfte der Gruppenphase erreichte MSKbot nur Platz 130. Zum Ende des Spiels konnte er jedoch deutlich zulegen und sich auf Rang 41 steigern. Profitiert hat er dabei von den Erfahrungen der ersten Spiele. Wir meinen, ein Achtungserfolg für den Neuling – da ist sicher noch Luft nach oben.



> Veranstaltungen

K-Tagung 2018

Unter dem Motto #KNEXT richteten Meyerthole Siems Kohlruss und SCOR die K-Tagung 2018 in der Kölner Flora aus.

Die Themenvielfalt spiegelt sich in Schlagzeilen von Frommes Versicherungsmonitor, Versicherungswirtschaft-heute und dem VersicherungsJournal – hier gegenübergestellt mit Kommentaren, die uns Teilnehmer nach der Veranstaltung ins Gästebuch schrieben.



Zum Thema K-Versicherung steht Ihnen gerne Jörg Vogelsang Rede und Antwort
Tel +49 (0)221 42053-18
joerg.vogelsang@aktuare.de



Versicherer müssen sich mit E-Mobilität beschäftigen

Frommes Versicherungsmonitor

Hier trifft sich der Markt. 👍

Andreas Grimm, Württembergische

Park-Notbrems-Assistent kann Kfz-Prämie stark senken

VersicherungsJournal

Innovative Vorträge, hohe Konnektivität wird ermöglicht, gute Diskussionsplattform -> absolut zu empfehlen

Oliver Finken, DEVK

Aktuare erwarten Telematik-Boom in Deutschland

Versicherungswirtschaft-heute

Authentisch. ❤️

Olaf Lietzau, VGH

Neuartiges Belohnungssystem für schadenfreies Fahren

Versicherungswirtschaft-heute

Abwechslungsreich. !

Achim Welter, ALTE LEIPZIGER

Weniger Kfz-Schäden durch Telematik in Italien

Frommes Versicherungsmonitor

Wieder einmal sehr anregend. 🍷

Jens Schimmer, HanseMerkur

Kfz-Versicherung: Daten sind das Gold der Zukunft

Versicherungswirtschaft-heute

Sehr informativ. 💡

Karl Assing, German Assistance



> Tarifierung

Der Preis ist heiß

In Zeiten der Zinskrise gilt die Tarifierung als wichtiger denn je. Welche Schritte nötig sind, um ein modernes Pricing umzusetzen.

Jeder Versicherer gibt heute vor, irgendwie „digital“ zu sein – auch in der Tarifierung. Dies spiegelt sich in einer wahren Flut von Begriffen (Big Data, Data Lake, Data Science, Machine Learning, Künstliche Intelligenz, Neuronale Netze, Digitalisierung...), die den Anschein erwecken, moderne Methoden seien längst gang und gäbe. Ein Eindruck, den die immer häufiger eingerichtete Position des „CDO, Chief Digital Officer“ noch verstärkt. Doch in der Realität läuft Tarifierung heute nicht anders als vor 20 Jahren. Die Prämien für neue Produkte werden meist auf Basis recht schmaler Statistiken und durch den Blick nach rechts und links auf die Wettbewerber ermittelt – seit Beginn des Zeitalters für Tarifvergleiche und -ratings jedoch mit einem signifikanten Unterschied: Es werden Leistungen ergänzt, um die volle Punktzahl im Rating zu erreichen. Die Prämie allerdings bleibt häufig unverändert. Ist die Prämie falsch ermittelt, bleibt der Ausweg der Sanierung. Die Entwicklung eines Tarifes mit einer modernen Datenanalyse scheitert häufig an mangelnden oder mangelhaften Daten. Der Grund: eine systematische Datenerfassung und Zusammenfassung in entsprechenden Data Warehouses wurde in der Regel stiefmütterlich behandelt.

Mit dieser „intuitiven“ Tarifierung ging es jahrzehntelang gut. Doch nun ist die Branche unter Druck. Zinskrise und steigende Kosten für die zunehmende Regulierung (Solvency II, EU-DSGVO, IDD, ...) erzwingen, die anstehende Modernisierung, die im Lippenbekenntnis zu „Data Science“ ja anklingt, nun endlich umsetzen. Die Werkzeuge liegen schon bereit.

Entwickelt wurden die nötigen aktuellen Methoden in Deutschland seit der Deregulierung Mitte der 1990er-Jahre – zunächst in Kraftfahrt. Anschließend wur-

den sie nach und nach auf die anderen Sparten übertragen. Ein fortwährender Prozess, der noch nicht abgeschlossen ist. So weist das Know-how im Pricing in einzelnen Sparten oder Kundensegmenten unterschiedliche Reifegrade auf. Große Häuser sind im Pricing meist professioneller aufgestellt als kleine und mittlere Unternehmen.

Differenzialrenditen gezielt nutzen

Grundsätzlich kann festgehalten werden: Die Kenntnis über den erwarteten Schadenaufwand des versicherten Risikos ist der Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg. Auch die Kenntnis über die Wettbewerber in Form des „Marktpricing“ ist ein entscheidendes Geschäftspotenzial. Wer seine Quersubventionierung identifiziert und Differenzialrendite nutzt, hat die Nase vorn und kann Wettbewerber ausstechen.

Doch auch wenn „Marktpricing“ ein essenzieller Bestandteil einer professionellen Tarifierung ist, gilt: Wer sich allein auf Marktpricing verlässt, hat keine ausreichende Orientierung. Denn nur, wer den tatsächlichen technisch notwendigen Schadenerwartungswert kennt, kann beurteilen, ob beispielsweise ein Tarif bedarfsgerecht, unter- oder übertarifiert ist; dies gilt für eigene Tarife ebenso wie für auch für Tarife von Wettbewerbern.

Die Bedenken gegen Risikodifferenzierung sind so alt wie die Methodik selbst. Ein häufig genanntes Argument: „Ausdifferenzierte Tarife führen zur Erosion der versicherungstechnischen Ergebnisse“. Eine Sorge, die aus der Zeit der Deregulierung in den 1990er-Jahren stammt. Damals kam es zu Verlusten durch hohen Wettbewerbsdruck und einen noch nicht hinreichenden Reifegrad in der Versicherungsmathematik. Kompensiert wurde dies wiederum mithilfe von hohen Kapitalerträgen, die



Ihre Ansprechpartnerin zur Tarifierung ist Carina Götzen
Tel +49 (0)221 42053-19
carina.goetzen@aktuare.de

➤ Tarifierung

die schlechten Ergebnisse in der Versicherungstechnik kaschiert haben. Hierbei handelt es sich um eine Schlacht, die in der Vergangenheit geschlagen wurde. Die Uhren haben sich in mehr als 20 Jahren weitergedreht. Die Versicherungsmathematik ist heute leistungsstark und präzise.

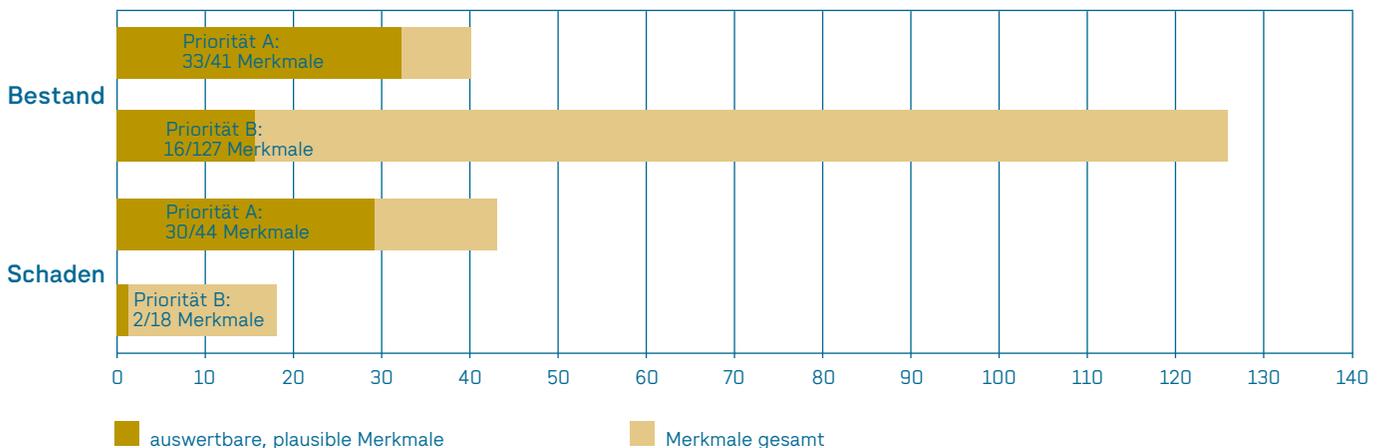
Eine weitere, sehr zentrale Sorge, die oft gegen Risikotransparenz ins Feld geführt wird: „Ausdifferenzierte Tarife sind dem Vertrieb nicht zuzumuten“. Das Gleiche gilt für Beitragsanpassungen oder Kündigungen, die manchmal bei immens untertariften Risiken sogar nötig sind, selbst wenn der Versicherungsnehmer noch keinen Schaden hatte. Dass der Vertrieb eine wichtige Stimme darstellt, ist verständlich. Produkte sind nur gut, wenn sie sich auch verkaufen. Aber wenn dies so weit geht, dass Neugeschäft ungesteuert gezeichnet wird und das Portefeuille durch Negativselektion eine Schlagseite bekommt, kann etwas nicht stimmen. Wer aus Angst vor dem Vertrieb auf Risikofragebögen verzichtet, bekommt eher früher als später ernste Schwierigkeiten. Denn ohne Daten ist ein Versicherer im Blindflug.

zung erfährt. Stattdessen meckert jeder gerne, wenn ein analysiertes Merkmal in 90% der Fälle „unbekannt“ ist. Obwohl jeder zustimmt, dass Daten das Gold der Zukunft seien, wird dem Thema nicht genügend Aufmerksamkeit gewidmet – geschweige denn ein professionelles Datenmanagement bzw. ein eigenes Vorstandsressort.

Datenmanagement muss Chefsache sein

Um die gelebte Praxis der Tarifierung in einem Unternehmen wirklich zu verändern, muss auf mehreren Ebenen angesetzt werden. Entscheidend ist zunächst die Verantwortlichkeit. Datenmanagement muss Chefsache sein. Dieses Feld bloß einzelnen Mitarbeitern als zusätzliche Aufgabe zu übertragen, reicht nicht aus.

Die nötigen fachlichen Strukturen, die aufgebaut werden müssen, betreffen das Erheben und Nachhalten von Daten. Wichtig ist, möglichst viele Daten nutzbar zu machen: Relevant sind sämtliche Antrags-, Vertrags-, Bedingungs-, Klausel-, Schaden- und Stornodaten. Unternehmen, die mit 20 Jahre alten Systemen arbeiten, bei



Beispielhafte Darstellung zur Bewertung der Datenqualität (getrennt nach Art und Relevanz von Merkmalen im System):
Wie viele Merkmale sollten insgesamt vorliegen? Wie viele davon können wirklich mit plausiblem Ergebnis ausgewertet werden?
Quelle: Meyerthole Siems Kohlruss

Oft genannt wird das Argument, dass die Umsetzung in der IT zu aufwändig oder erst gar nicht möglich sei. Wahr ist, dass es ohne Investitionen nicht gehen wird. Andererseits: Wie passt es zusammen, sich neuer Technik zu versperren – und gleichzeitig „Big Data“ als Allheilmittel zu preisen, das ohne Rechenkapazität nun einmal nicht funktioniert?

Wahr ist: Datenmanagement, insbesondere für statistische Zwecke, ist eine unliebsame Aufgabe. So kommt es dazu, dass sie nur selten die nötige Wertschät-

denen die Implementierung eines neuen Merkmals oder eine Änderung der Struktur für die Datenmeldung an den GDV ein IT-Großprojekt ist, sind noch nicht im digitalen Zeitalter angekommen. Der Hinweis auf die seit der EU-Datenschutzgrundverordnung geltende Datensparsamkeit greift nur bedingt. Es liegt im berechtigten Interesse von Versicherungsunternehmen, Daten zu erfassen, die das Risiko beschreiben oder beschreiben könnten. Liefert ein Merkmal keine Differenzierung der Risiken, kann es aus dem System entfernt werden.

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.

Neuer Teamplayer in der Rückversicherung

Dr. Anja Bettina Schmiedt verstärkt Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) im Bereich Rückversicherung. Zuvor war sie bei der General Reinsurance AG in der Lebens- und Krankerückversicherung für die Marktteilungen Europa und Deutschland als Pricing Aktuarin und Assistant Account Executive tätig. Erfahrung in der Unternehmensberatung sammelte sie bei The Boston Consulting Group GmbH und McKinsey&Company. Die Aktuarin (DAV) promovierte in Mathematik an der RWTH Aachen University. Für ihr Diplom der Mathematik studierte sie an der RWTH Aachen, Université de Savoie und Universität Duisburg-Essen.



Auch Daten des GDV sowie Daten aus Gemeinschaftsstatistiken mit anderen Versicherern (Datenpools) sollten dringend einbezogen werden. Doch allein Daten zu sammeln, reicht nicht aus. Ein weiterer, unablässiger Schritt ist die Einführung eines Prozesses zur kontinuierlichen Verbesserung der Datenhygiene. Hierfür macht sich der Einsatz leistungsfähiger Tools zur Datenvalidierung schnell bezahlt. Daneben sollten dringend KPIs zur Messung der Datenqualität eingeführt werden. Wichtig ist gerade hier ein Benchmark mit anderen Unternehmen und ein Austausch von Best-Practices. So mancher Versicherer wäre dankbar für mehr konstruktives Feedback zur eigenen „Datendisziplin“ durch Externe, z.B. angestoßen durch den GDV, der die Datenqualität aller Marktteilnehmer kennt.

Die eingangs genannten modernen Tarifierungsmethoden schaffen gegenüber klassischen Verfahren für die meisten

Pricing-Fragestellungen keinen zusätzlichen Nutzen. Der größere Stellhebel für eine höhere Modellgüte ist eine valide Datenbasis, getreu dem Motto „Garbage In – Garbage Out“.

Dies alles sind Grundlagen und Werkzeuge. Sind sie einmal installiert, kann die inhaltliche Arbeit beginnen – und Früchte können geerntet werden.

Folgende Projekte können aus der Erfahrung heraus empfohlen werden und sollten für jede Sparte sowie auch spartenübergreifend vorhanden sein:

- > Risikomodelle
- > Storno- und Neugesäftsmodelle
- > Sanierungsmodelle

Ohne Arbeit ist dies nicht zu haben. Aber um es noch einmal nachdrücklich zu sagen: Hier setzt sich keine „Wissenschaft im Elfenbeinturm“ in Szene. Es geht um Grundfragen. Wer die Versicherungstechnik klug nutzt, bringt den Rubel zum Rollen. Wer den Kopf in den Sand steckt, verliert den Anschluss.

Dieser Artikel erschien in der Versicherungswirtschaft 08/2018. Autoren sind Thomas Budzyn, Carina Götzen und Onnen Siems.



Für Themen, die Österreich betreffen, ist Dr. Rolf Kuhn Ihr Ansprechpartner: Tel +49 (0)221 42053-50 rolf.kuhn@aktuare.at

Aus dem MSK-Forschungslabor: Vom digitalen Höhenmodell zum Starkregen-Zonierungs-Modell



In Österreich kommt es immer öfter zu lokalen Überschwemmungen nach regionalen Starkregenfällen – auch in Gebieten, die bislang nicht als hochwassergefährdet klassifiziert sind. Das Starkregen-Zonierungs-Modell von Meyerthole Siems Kohlruss illustriert maximale Steigungen der Topographie über die Norm des Gradienten (dunkel entspricht flach; hell steil).