

## Editorial

Liebe Leserin,  
lieber Leser,

der Autohandel klagt:  
der Neuwagenverkauf  
ist weiterhin rückläufig,



besonders im Privatkundengeschäft sinken die Zahlen rapide. Hier ist ein Rückgang um rund 25 % im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen. Vor diesem Hintergrund rückt das äußerst lukrative Werkstattgeschäft immer stärker in den Fokus der Hersteller. Mit Mobilitätspaketen sollen die Fahrzeughalter an Werkstatt und Marke gebunden werden. Immer wichtiger wird dabei der Einschluss von Versicherungsleistungen. Droht der Versicherungswirtschaft Ähnliches wie den Banken? Bei der Finanzierung von Fahrzeugen haben die Autohersteller den Banken die Marktführerschaft bereits abgejagt.

Alle Ratefüchse finden auf Seite 6 erstmalig ein Kreuzworträtsel.

Ihr Onnen Siems

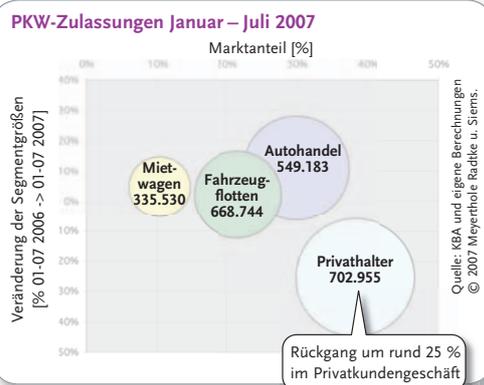
## Autobanken

## Autohersteller – die mobilen K-Versicherer

Die Autobauer drängen immer stärker in das Kfz-Versicherungsgeschäft. Der Marktanteil der über Autohäuser vertriebenen Policen wächst rasant an: Wurden 2005 noch 506.000 Verträge abgeschlossen, waren es 2006 schon 728.000; das ist ein sattes Plus von 44 Prozent.\* Nach MRS-Einschätzung wird in diesem Jahr fast jeder vierte der 3,4 Mill. Neuwagen über eine Autobank versichert.

Finanzdienstleistungen und Mobilitätspakete stellen für die Autohersteller mehr als nur Marketinginstrumente dar. Die Verkaufszahlen bei Neuwagen stagnieren seit Jahren, dramatisch sind die Einbußen vor allem bei den privaten Fahrzeughaltern.

Droht für den Versicherungsbereich das gleiche Szenario? Das hochprofitable Werkstattgeschäft lädt die Hersteller dazu ein. Mit attraktiven Mobilitätspaketen lotsen sie ihre Kunden in die eigenen Werkstätten. Mobilitätspakete bieten den Kunden eine breite Palette an Möglichkeiten. Leistungen wie Garantieverlängerungen und Reduzierung der Selbstbeteiligung, Pannenhilfe, Ersatzfahrzeug, günstige Inspektionen und Wartung werden an die Nutzung der Vertragswerkstätten gebunden. Dazu können Schutzbriefe, Restschuldersicherungen, Auslandsschadenschutz, GAP-Versicherungen und sogar Arbeitslosigkeits-Versiche-



Zur Ankurbelung des Kerngeschäfts setzen die Hersteller zunächst auf Finanzierungs- und Leasingangebote. Anfänglich von den Banken nicht ernst genommen, dominieren die herstellerebenen Banken und Leasinggesellschaften heute dieses Geschäft souverän: 70 Prozent der Neuwagen werden über die Autobanken finanziert.

\* Quelle: Arbeitskreis der Autobanken

## Die Themen dieser Ausgabe

|  |         |
|--|---------|
| Editorial                                  | Seite 1 |
| Autohersteller – die mobilen K-Versicherer | Seite 1 |
| Kyrril                                     |         |
| Schäden höher als erwartet                 | Seite 3 |
| K-PIX-Ticker                               | Seite 3 |
| Serie                                      |         |
| Solvency II Update – Teil 8                | Seite 4 |
| Abwicklungsanalyse                         | Seite 4 |
| Personalien                                | Seite 4 |
| Mobilitätspakete                           | Seite 5 |
| MRS-Fachseminar                            |         |
| Versicherungstechnik                       | Seite 5 |
| Solvent Scheme                             | Seite 5 |
| Rätsel                                     | Seite 6 |
| Impressum                                  | Seite 6 |

## Autobanken

### Autohersteller – die mobilen K-Versicherer

Sie möchten Versicherungsprodukte für Autohäuser entwickeln?

Onnen Siems steht Ihnen gerne zur Verfügung,  
siems@aktuare.de,  
Tel. 0221 / 42 053-0

rungen an den Kauf des Neuwagens gekoppelt werden.

Die HUK-Coburg reagierte auf die Politik der Hersteller und drehte den Spieß einfach um. Sie und andere Versicherer betätigen sich als Vermittler von Werkstattleistungen. Dabei wird allein auf die preis-

bewussten Autobesitzer gesetzt. Wer sich für den Tarif „Kasko SELECT“ entscheidet, ist verpflichtet, sein Auto in einer HUK-Vertragswerkstatt reparieren zu lassen und zahlt dafür 15 Prozent weniger als ein Versicherungsnehmer, der sich seine Werkstatt selbst aussuchen möchte. Ähnlich funktionieren „Vollkasko-Clever“ von Direct Line, „Spar-Tarif“ von ONTOS, „Kasko Spezial“ der Axa, „Basis-Tarif“ der Europa und der „Light“-Tarif der Cosmos Direkt.

Diese Politik führte zu einer weiteren Senkung der Preise und ärgert neben den Mitbewerbern auch die Autohersteller und als letzten in der Dienstleistungskette das freie Kfz-Gewerbe.

Der Marktführer Allianz agiert ganz auf der Seite der Autohersteller und kooperiert mit der Mehrzahl der Hersteller und schnürt mit diesen gemeinsam immer wieder neue Mobilitätspakete. Aktuell verknüpft die Allianz beispielsweise Statistiken der Autohersteller zum Unfallgeschehen mit eigenen Datenerhebungen zur Relevanz von Fahrerassistenzsystemen und entwickelt daraus neue Tarife. So gewährt der Volkswagen Versicherungsdienst, Partner der Allianz, zehn Prozent Rabatt auf die Kfz-Versicherungsprämie (Haftpflicht und Vollkasko) beim Kauf eines neuen VW Caddy Life, wenn dieser mit dem Schleuderschutz ESP ausgestattet ist.

Versicherer wollen ihre Kooperation mit den Herstellern häufig als Geniestreich verkaufen, aber selbst intern wird der neue Vertriebsweg nicht durchweg positiv bewertet. Schließlich wird dem eigenen Außendienst ein erheblicher Anteil der Provision genommen.

Die Frage bleibt spannend: Wie können sich Versicherer am Markt halten, die weder über ein Netz an Partnerwerkstätten verfügen noch mit einem Autohersteller kooperieren? Wer nicht den Weg der HUK-Coburg gehen will, wird sich mit den Herstellern auseinandersetzen müssen. Autohersteller sind

zwar bekannt für ihren harten Verhandlungsstil, aber auch sie sollten ein Interesse daran haben, dass sich weitere Versicherer als Partner mit ihren Produktideen einbringen. □

Nur wenige Versicherer entwickeln intelligente Versicherungsprodukte für den Autohandel.

Dieses Thema wird auch im kommenden **MRS-Fachseminar zur Kfz-Versicherung** behandelt werden. Wir haben alle Beteiligten eingeladen: verschiedene Versicherer, Vertreter der Autobanken und des Kfz-Gewerbes. Das Seminar wird am **5. und 6. März 2008** in Köln stattfinden – gerne senden wir Ihnen weitere Informationen zu.

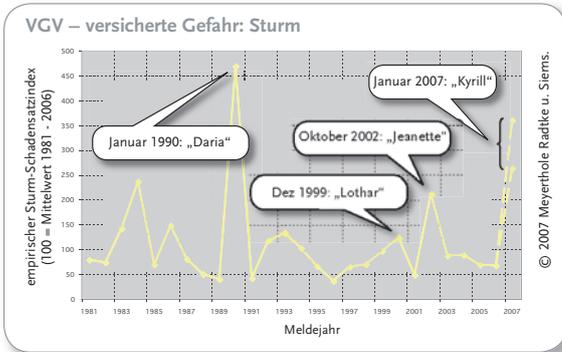
Naturgefahrenmodelle –  
Onnen Siems  
berät Sie gerne,  
siems@aktuare.de,  
Tel. 0221 / 42 053-0

Bilanz

# Kyrill-Schäden noch höher als erwartet

„Kyrill“ wird die Bilanz der deutschen Schaden- und Unfallversicherer stärker belasten als zunächst prognostiziert. Der GDV erwartet eine Gesamtschadenssumme von 3 Milliarden

Euro anstatt der ursprünglich geschätzten 2 Milliarden Euro. Am härtesten traf „Kyrill“ die Wohngebäudeversicherer. Für 2007 erwartet MRS eine um den Faktor 2,6 bis 3,6 höhere Schadenbelastung in VGV als im langjährigen Mittel. Damit wird der Wert von 4,9 des Sturmjahres 1990 nicht erreicht, er liegt aber deutlich über den Werten der Jahre 2002 (Sturm „Jeanette“) und 1999 (Sturm „Lothar“).



Service

# K-PIX-Ticker



ZAHLE DER VERKEHRS-TOTEN IM 1. HALBJAHR 2007 GESTIEGEN: 2.477 Menschen starben auf deutschen Straßen, damit

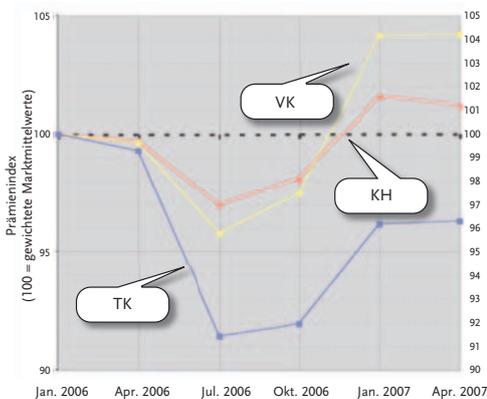
7,7 % mehr als im 1. Halbjahr 2006. Auch die Zahl der Verletzten ist um 11 % gestiegen. Grund ist das vergleichsweise milde Wetter des Jahres, das zu höherer Verkehrsteilnahme, vor allem von Zweiradfahrern, geführt hat.

+++ ENDE DES PREISKAMPFS IN DER K-VERSICHERUNG? HUK-Coburg und Allianz erwarten ab 2008 ein Ende des Preiskriegs. In 2007 ist zwar noch kein spürbarer Preisanstieg sichtbar, aber auch keine weitere Senkung des Tarifniveaus. +++ MEHRPRODUKT-STRATEGIEN: Mittlerweile bieten etwa

2/3 der Unternehmen mehr als einen Tarif bzw. Produkt an. Erkennbarer Trend: VU mit nur einem

Tarif liegen bei „guten“ Risiken im Prämienranking eher hinten, bei „schlechten“ Risiken eher vorne. Daraus ergibt sich eine größer werdende Gefahr einer Negativselektion bei diesen VU. +++ **INTERNATIONALE FAHRERBEFRAGUNG: Wer sind die schlechtesten Autofahrer? Am häufigsten genannt wurden in allen Ländern junge und ältere Fahrer mit 30 % und 25 %. AUS WELCHEM LAND KOMMEN DIE SCHLECHTESTEN FAHRER? Hier belegen die Italiener den 1. Platz. AGGRESSIVITÄT IM STRASSENVERKEHR: Weltweit geben 49 % aller Befragten zu, sich schon einmal aggressiv gegenüber anderen Autofahrern verhalten zu haben. Männer zeigen ein höheres Aggressionspotenzial als Frauen (52 % zu 37 %). Jüngere Befragte (52 %) verhalten sich tendenziell aggressiver als ältere ab 45 Jahre (46 %). Als besonders aggressiv fielen die griechischen Autofahrer (67 %) auf, dagegen verhalten sich Niederländer und Belgier (36 % und 38 %) eher besonnen. +++ PAPA MOBIL: Der Vatikan hat einen christlichen Verhaltenskodex für Autofahrer herausgebracht. „Gefährliches Überholen kann Sünde sein“, warnte Kurienkardinal Renato Martino, auch „Flüche und unhöfliche Gesten“ seien für gläubige Christen ebenso verpönt wie die Nutzung des Autos als Ort der Sünde. Der Vatikan selbst hat wenig mit diesen Problemen zu tun – um die tausend Fahrzeuge sind hier nur zugelassen, nirgendwo darf schneller als 30 km/h gefahren werden. Den letzten Unfall mit kleineren Schäden gab es 2005.**

Prämienentwicklung des Neu- und Ersatzgeschäftes von Januar 2006 – April 2007



Serie – SOLVENCY II Update – Teil 8:

## EU: Gruppenaufsicht vertreten

Am 10. Juli wurde die Rahmenrichtlinie von EU-Binnenmarktkommissar Charlie McCreevy vorgestellt. Diese sieht u.a. eine Gruppenaufsicht vor. Die Aufsichtsbehörde im Heimatland des jeweiligen Versicherers soll Eigenkapitalunterlegung, Risikomanagement und -konzentration sowie gruppeninterne Transaktionen überwachen. Besonders Länder wie Polen und Litauen, deren Märkte fast ausschließlich von ausländischen Versicherern dominiert werden, möchten ihren Einfluss nicht abgeben und die Interessen ihrer Versicherungskunden berücksichtigt wissen. Die Gruppenaufsicht wird vor allem von den großen

Versicherern bevorzugt, da sie damit den hohen Aufwand einsparen könnten, der sich durch die Anforderungen der einzelnen nationalen Aufseher ergibt. Es wird erwartet, dass ein Mitspracherecht der nationalen Aufsichtsbehörden erhalten bleiben wird, schließlich hatten sich im Vorfeld 14 der 27 beteiligten Länder gegen die „reine“ Gruppenaufsicht ausgesprochen – neben den osteuropäischen Ländern auch Frankreich, Spanien und Italien. EU-Regierungen und das Europäische Parlament müssen den Plänen zustimmen. Die endgültige Umsetzung wird für das Jahr 2012 erwartet. □

Fragen zu Solvency II beantwortet Ihnen gerne  
Dr. Dietmar Kohlruß,  
kohlruß@aktuare.de  
Tel. 0221 / 42 053-0

### Personalien

## Silke Olesen

Silke Olesen übernimmt bei MRS die Position Öffentlichkeitsarbeit und Marketing. Die Romanistin und Werbewirtin kennt MRS schon seit einigen Jahren und hatte bereits einzelne Projekte betreut. Erfahrung sammelte sie



zuvor in verschiedenen Unternehmen mit ähnlich komplexen Produkten und Dienstleistungen sowie als freiberufliche Marketingberaterin. Sie löst Thilo Guschas ab, der mit seiner Familie nach Hamburg zurückkehrte.

olesen@aktuare.de, Tel. 0221 / 42 053-0 □

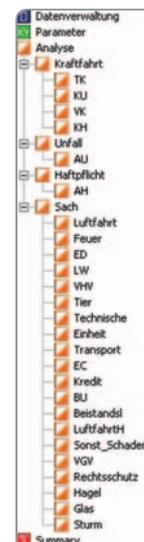
### Service

## 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. □

Wie stehen Ihre Sparten im Marktvergleich da? VENUS gibt Antworten.



Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an  
Dr. Dietmar Kohlruß,  
kohlruß@aktuare.de,  
Tel. 0221 / 42 053-0

## KFZ-Handel

# Mobilitätspakete immer beliebter

Dreiviertel der Autohändler haben ein Mobilitätspaket im Angebot und die Mehrheit zeigt sich laut einer Umfrage von AUTOHAUS puls-Schlag zufrieden mit den Auswirkungen.

Besonders in Hinblick auf die Kundenbindung sind 57 % zufrieden und 25 % sogar sehr zufrieden. Ebenso wird die hohe Werkstattauslastung gelobt. Zudem kurbeln Mobilitätspakete auch den Versicherungsverkauf enorm an: Der Anteil der Versicherungsverträge am Neuwagenverkauf hat sich mit Hilfe der Mobilitätspakete um 24,4 % erhöht. Dabei haben 21 % der Händler ihren Versicherungsanteil zwischen 21 und 50 % erhöht. 11 % der Händler sogar um mehr als 50 %.

Ein positiver Nebeneffekt der Mobilitätspakete für den Handel ist die Reduzierung des Rabattungers bei den Kunden: 41,6 % der Fahrzeug-Interessenten wären für integrierte Wartungs- und Reparaturleistungen und 37,7 % für eine Garantieverlängerung dazu bereit von ihren Rabattvorstellungen abzurücken. Für immerhin 18,7 % wäre auch eine günstige Kfz-Versicherung als Bestandteil eines Mobilitätspakets ein Grund, den Wunsch nach einem Preisnachlass zu überdenken. □



Weitere Informationen erhalten Sie bei  
Frau Silke Olesen,  
olesen@aktuare.de,  
Tel. 0221 / 42 053-0

## Veranstaltung

Der Versicherungsmarkt steht weiter unter hohem Innovationsdruck. Neue Tarife und Produkte müssen immer schneller mittels

mathematischen Techniken ist Voraussetzung für eine reibungslose Kommunikation zwischen den beteiligten Abteilungen.

Aufgrund vieler Anfragen laden wir zu unserem bewährten MRS-Fachseminar „Versicherungstechnik SHUK“ am 11. und 12. Oktober 2007 ins Radisson SAS Hotel nach Köln ein.

Unser Fachseminar wendet sich primär an Berufseinsteiger sowie an Fach- und Führungskräfte, die ihr versicherungsmathematisches Wissen vertiefen möchten. □



**MRS Fachseminar**  
Meyerthole Radtke u. Siems.

aktuarieller Verfahren entwickelt werden. Ein fundiertes Verständnis der relevanten versicherungs-

Sie möchten mehr über dieses Verfahren wissen?  
Dr. Andreas Meyerthole steht Ihnen gerne zur Verfügung:  
meyerthole@aktuare.de,  
Tel. 0221 / 42 053-0

## Rückversicherung

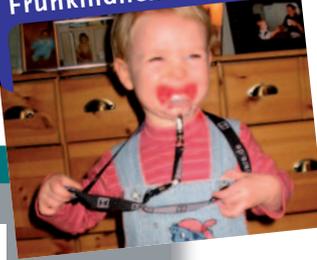
# Solvent Scheme

Das Solvent Scheme of Arrangement ist ein Instrument für die Abwicklung von inaktivem Geschäft nach britischem Recht. Dabei handelt es sich um einen Vergleichsplan zwischen einer Gesellschaft und ihren Gläubigern mit einem vergleichsweise geringen Verhandlungsaufwand. Im

Versicherungsbereich versteht man darunter z. B. die umfassende Ablösung aller offenen, aktuellen und zukünftigen Ansprüche zwischen Versicherer und Rückversicherer.

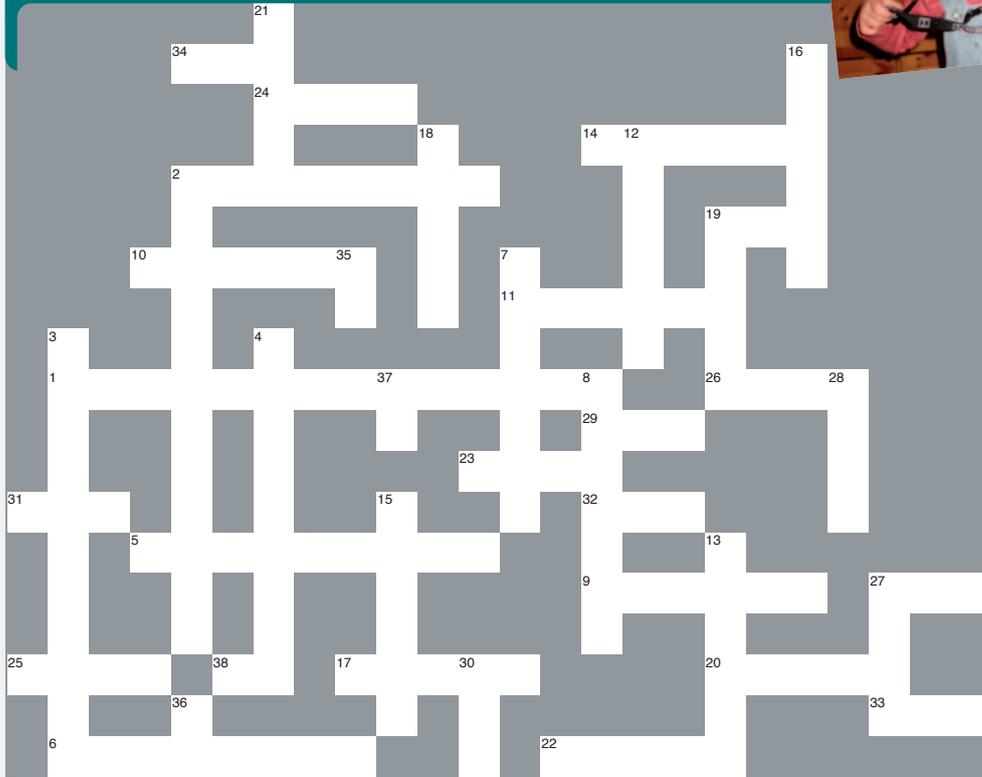
Auch deutsche Versicherer können von dieser Form des Vergleichs betroffen sein. Im Fall der Fälle sollten Versicherer Ihre Reservierungsqualität und die Kapitalbindung aktuariell bewerten. □

## Frühkindliche Prägung?



Das MRS-Promotionband macht sich auch als Schnullerband gut. Vielen Dank an Sabine Thoennißen/RheinLand Versicherungen. Ihre Tochter Alina ist hochzufrieden.

## www.aktuale.de/quiz – Schwedenrätsel



### Lösungswort

|                |   |   |    |    |   |   |    |    |    |    |    |    |    |
|----------------|---|---|----|----|---|---|----|----|----|----|----|----|----|
| Zellnummer:    | 3 | 1 | 10 | 35 | 8 | 2 | 28 | 33 | 34 | 22 | 30 | 25 | 24 |
| Zellbuchstabe: |   |   |    |    |   |   |    |    |    |    |    |    |    |

Hinweis: Die gesuchte Gefahr nimmt tendenziell zu.

### Waagrecht:

- Beeinflusst Prämie in der Lebensvers.
- EU-Kommissions-Projekt
- In der PKV zu Vertragsbeginn vereinbart
- Liste mit Wiederbeschaffungspreisen
- Vertragsbeendigung
- 2006 wurden 2,4 Mio. gezählt
- Rakete/ Tool von MRS
- Nicht ständig für einen Versicherer tätig
- Römische Göttin der Liebe/ Tool von MRS
- Netzwerkprotokoll (Abkz.)
- Er soll differenzieren
- Nicht brutto
- Rechtsform eines Versicherers (Abkz.)
- Rechtsform Meyerthole, Radtke u. Siems.
- Schadenhöhe bei einem oZ-Schaden
- Derivatives Finanzinstrument
- In VK gibt es ihn, in Teilkasko nicht (Abkz.)
- Beugt Schleudern in Kurven vor (Abkz.)
- Vers.mathemath. Beratung in Köln (Abkz.)
- Vers.techn. Größe in der Lebensvers. (Abkz.)
- Gesetz trat am 18.08.2006 in Kraft (Abkz.)
- Mindert die Schadenzahlung (Abkz.)
- Nicht-prop. Rückvers. (Abkz.)

### Senkrecht:

- Trägt der Kunde
- Gewinn
- Vers. Gefahr in der Hausratvers.
- Konzern eigener Versicherer (engl.)
- Zahlung von Dritten zurückfordern
- Versicherungsmathematiker
- Vor Rückversicherung
- Fusion (engl.)
- Name eines Orkans
- Bonitätseinschätzung (engl.)
- Bezirk am Traveufer/ Geschäftsführer von MRS
- Unwetter in München am 12. Juli 1984
- Sitzgelegenheit
- Schwimmbecken (engl.)
- Unfallvers. mit Kapitalbildung (Abkz.)
- Teil der Passivseite der Bilanz (Abkz.)
- Datenbank (Abkz.)
- Jahresüberschuss exponent (engl., Abkz.)

Bitte senden Sie das Lösungswort bis zum 31. Oktober an [golden@aktuale.de](mailto:golden@aktuale.de). Wir verlosen unter den richtigen Einsendungen einen 2GB-USB-Stick.

## Das Bundesligarätsel – Auflösung

### Kick-Tipp für Tipp-Kick

Viele Leser lieferten die richtige Lösung:

**I. Mit wie wenig Punkten konnte man in der ersten Saison Meister werden?** Man kann mit 34 Punkten Meister werden. Voraussetzung ist dabei, dass alle Spiele unentschieden enden. Es gewinnt das Team mit der besten Tordifferenz.

**II. Mit wie vielen Punkten stieg man in der nächsten Saison trotzdem ab?** Mit 57 Punkten kann eine Mannschaft in die 2. Bundesliga absteigen. Voraussetzungen für ein solches Szenario sind:

- Zwei Teams verlieren alle Spiele (außer im direkten Duell).
- Bei allen anderen Spielen geht immer eine Mannschaft als Sieger vom Platz.
- Die Punktzahl muss über alle Teams gleichmäßig verteilt sein, z. B. indem immer die Heimmannschaft gewinnt. Auch hier entscheidet allein die Tordifferenz über die Position in der Tabelle.

Das Kick-Tipp-Spiel gewann Stefan Merx von der DEVK – wir wünschen spannende Begegnungen.

[www.aktuale.de/quiz](http://www.aktuale.de/quiz)

## Impressum

### Herausgeber

Meyerthole Radtke u. Siems, Gesellschaft für aktuarielle Beratung mbH, Aduchtstr. 7, 50668 Köln, 0221 / 42 053-0 [bulletin@aktuale.de](mailto:bulletin@aktuale.de), [www.aktuale.de](http://www.aktuale.de)

### Konzept & Redaktion

Onnen Siems, Silke Olesen

### 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.

MRS BULLETIN

2 / 2007