

BULLETIN

➤ MSK-Jubiläen

Die Feste feiern, wie sie fallen

Ein ganz besonderes Jubiläum für Meyerthole Siems Kohruss (MSK): Zum ersten Mal in unserer Unternehmensgeschichte feiert ein Kollege sein 20-jähriges Betriebsjubiläum! Wir gratulieren herzlich Jörg Vogelsang, dem Prokuristen und leitenden Berater unseres Hauses. Nach dem Studium der Statistik an der Universität Dortmund führte sein Weg über den Deutschen Lloyd in Bonn und Verti in Potsdam zu uns.



MSK-Urgestein Jörg Vogelsang erhielt zum 20-jährigen Betriebsjubiläum eine personalisierte Goldmünze.

20 Jahre Jörg Vogelsang bei MSK

Im April 2005 startete Jörg Vogelsang seine MSK-Karriere im Rahmen einer Due-Diligence-Prüfung mit dem Projekt „Ingrid“ – und ist seitdem nicht mehr wegzudenken.

„In einem Unternehmen, das selbst noch keine drei Jahrzehnte auf dem Buckel hat, sind 20 Jahre ein Meilenstein, der zeigt, wie sehr Jörg die Entwicklung und das Gesicht unserer Gesellschaft mitgeprägt hat“, sagt MSK-Geschäftsführer Andreas Meyerthole. „Jörg bringt seit seinem ersten Tag nicht nur Fachwissen und Verlässlichkeit mit, sondern auch Humor, Herz und einen Teamgeist, der von Kolleginnen und Kollegen geschätzt wird.“

Wir sagen danke für Jahrzehnte voller Wissen, Engagement und Teamspirit – auf viele weitere gemeinsame Erfolge!

Themen dieser Ausgabe

- MSK-Jubiläen: Die Feste feiern, wie sie fallen
- Aktuarielle Stunde – Tierisch spannend: die Aktuarielle Stunde zur Tierkrankenversicherung
- Auswertung der SFCR – Entwicklung der Solvabilität Ende 2024: erfreulich unspektakulär
- K-Tagung 2025
- Informationsveranstaltung in Österreich: MSK Typklassen für Österreich – erfolgreicher Auftakt
- Hochkarätige Verstärkung: Dr. Frank Grund wird MSK-Strategieberater
- Hausnummer trifft KI: Adressgenaues Pricing mit den MSK-Adressdaten
- Kapitalbedarf in der privaten Sachversicherung: Doppel-Wumms oder laues Lüftchen? Klimawandel im Standardmodell



Liebe Leser:innen,

manchmal muss ich mich kneifen, wenn ich die Entwicklung von MSK betrachte – das zeigt mir auch diese Ausgabe des neuen Bulletins.

Wir sind kein schillerndes Startup mit Unicorn-Story – doch wir wachsen aus eigener Kraft, mit einem klaren Blick für das Wesentliche und stets mit dem Ohr am Markt.

In dieser Ausgabe feiern wir langjährige Wegbegleiter, begrüßen mit Dr. Frank Grund eine hochkarätige Verstärkung und beleuchten zentrale Herausforderungen der Branche. Sie finden Analysen, Einordnungen und Impulse – aus der Praxis, für die Praxis.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen.

Ihr Onnen Siems

10 Jahre Maxym Shyian bei MSK

Bereits im Februar feierte Maxym Shyian sein zehnjähriges Jubiläum bei MSK. Nach dem Studium der Wirtschaftsmathematik am KIT in Karlsruhe kam Maxym 2015 zu uns und verstärkte das Solvency-Team mit klarem Blick und analytischer Präzision.

„In den vergangenen zehn Jahren hat er sich durch seine analytische Schärfe, sein außergewöhnliches Engagement und seine vorbildliche Kundenorientierung zu einem unverzichtbaren Teil unseres Teams entwickelt“, sagt MSK-Geschäftsführer Onnen Siems.

2018 wurde Maxym in den erweiterten Führungskreis berufen und 2023 wurde er Mitgesellschafter. „Wir danken Maxym für seine herausragende Arbeit und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahrzehnte.“



➤ Aktuarielle Stunde

Tierisch spannend: die Aktuarielle Stunde zur Tierkrankenversicherung

Warum Tierkrankenversicherung? Warum jetzt?

Die Zahlen sprechen für sich: In deutschen Haushalten leben rund 15,7 Millionen Katzen und 10,5 Millionen Hunde – doch der Versicherungsmarkt für Haustiere ist im Vergleich zu seinem Potenzial noch relativ jung. Florian Bohl gab einen umfassenden Überblick über den dynamisch wachsenden Markt. So lagen die Bruttobeitragseinnahmen für Tierversicherungen 2023 bei über 600 Mio. Euro mit weiterhin starkem Wachstum – insbesondere im Segment der Haustierkrankenversicherung, das in den vergangenen Jahren Wachstumsraten von über 30% verzeichnete. Die Prognose: Ein Ende dieses Booms ist nicht in Sicht.

Je nach Quelle wird eine Marktdurchdringung von 30–47% für Hunde und 23–31% für Katzen kolportiert. MSK erscheinen diese Angaben angesichts des aktuellen Prämienvolumens und der dahinter liegenden Stückzahlen viel zu hoch. Dies ist einer der Beweggründe für die Durchführung einer Umfrage unter allen Anbietern zu Bestandskennzahlen nach Tier- und Produktart für die Jahre 2023 und 2024. Neben der realistischen Marktdurchdringung erhalten sämtliche Teilnehmer:innen der Studie Informationen über ihre segmentspezifischen Marktanteile sowie einen Vergleich ihrer Durchschnittsprämien mit dem Gesamtmarkt.

Herausforderungen für Aktuariat und Produktentwicklung

Im Gespräch mit Dr. Henning Saxe wurde deutlich, wie vielfältig und anspruchsvoll der Weg zum Markteintritt ist – von strategischen Beweggründen über den Produktentwicklungsprozess, regulatorische Anforderungen wie die GOT-Neuerung (Gebührenordnung für Tierärztinnen und Tierärzte) bis hin zu aktuariellen Herausforderungen wie der Schadenentwicklung oder dem zunehmenden Wettbewerbsdruck.

Ein sensibles Thema: die Häufung von Betrugsfällen in der Sparte. Ein Bereich, in dem datenbasierte Mustererkennung und aktuarielles Know-how eine zentrale Rolle spielen können.

Datengestützt in die Zukunft – MSK gründet Datenpool zur Tierkrankenversicherung

Die Erkenntnisse aus der Aktuariellen Stunde haben es erneut verdeutlicht: Die Tierkrankenversicherung ist eine stark wachsende Sparte mit hoher strategischer Relevanz und ebenso hoher aktuarieller Komplexität. Um die Entwicklung der Branche fundiert begleiten zu können, initiiert MSK jetzt einen neuen Datenpool speziell für die Tierkrankenversicherung.

„Ein funktionierender Datenpool schafft Transparenz, Vergleichbarkeit und einen gemeinsamen Erkenntnisgewinn. Gerade in jungen und dynamischen Sparten wie der Tierkrankenversicherung ist das ein entscheidender Erfolgsfaktor“, so Florian Bohl, leitender Berater bei MSK.

Aktuarielle Kompetenz trifft auf Branchenverständnis

Mit dem neuen Datenpool setzt MSK seine Linie fort, aktuarielle Exzellenz mit strategischem Mehrwert für die Branche zu verbinden. Die Daten werden gemäß höchster Datenschutzstandards aufbereitet und im Rahmen von Ergebnispräsentationen sowohl aggregiert, als auch VU-individuell ausgewertet und analysiert. Der Datenpool richtet sich an alle Versicherungsunternehmen mit bestehenden oder geplanten Angeboten im Bereich Tierkrankenversicherung.



Sie möchten Teil des Tierkranken-Datenpools werden oder mehr über das Projekt erfahren?

Sprechen Sie Thomas Lorentz an – wir informieren Sie gerne persönlich über die Teilnahme und Voraussetzungen.
Tel. +49 (0)221 420 53-60
thomas.lorentz@aktuare.de



Dr. Henning Saxe als Gast in der Aktuariellen Stunde von MSK

> Auswertung der SFCR

Entwicklung der Solvabilität Ende 2024: erfreulich unspektakulär

Die deutsche Schaden- und Unfallversicherungsbranche zeigt sich zum Jahresende 2024 in stabiler Verfassung. Das ist das Ergebnis unserer aktuellen Auswertung der Berichte über die Solvabilität und Finanzlage (SFCR) von 157 Versicherern nach Ihrer Veröffentlichung am 8. April 2025.

Die Eigenmittel der Branche wuchsen um 3,5% auf knapp 134 Mrd. Euro, während der Kapitalbedarf um 4,9% auf 51 Mrd. Euro stieg. Die relevante Bedeckungsquote verändert sich um weniger als 20 Prozentpunkte und nur 19 der 157 Versicherer weisen eine Bedeckung von weniger als 150% auf.

Versicherer mit einem Prämienvolumen unter 50 Mio. Euro verfügen zwar noch immer über eine deutlich bessere Bedeckung als das Marktmittel, jedoch hat diese Gruppe mit einer sinkenden Quote von 437% auf 412% zu kämpfen. Gleiches gilt überraschenderweise auch für Versicherer mit einem geringen Anteil am Kraftfahrtgeschäft: Hier sinkt die Quote von 262% auf 253%.

Die Turbulenzen an den Kapitalmärkten werden sich voraussichtlich nicht wesentlich auf die Bedeckung der Schaden- und Unfallversicherer auswirken. Dank der Struktur des Standardmodells gleichen sich Effekte aus fallenden Marktwerten und reduzierten Kapitalanforderungen weitgehend aus.

Paradoxerweise profitiert ein überdurchschnittlich gut kapitalisierter Versicherer sogar von sinkenden Kursen.

Mit Blick auf die geplante Pflichtversicherung für Elementarschäden und die steigende Naturgefahrenexponierung durch den Klimawandel sehen wir die Branche grundsätzlich kapitalseitig gut gerüstet. Wir erwarten langfristig einen zusätzlichen Kapitalbedarf von rund 30 Mrd. Euro, der durch geeignete Rückversicherungsstrukturen und staatliche Garantien abgedeckt werden kann – vorausgesetzt, die Prämien sind risikoadäquat gestaltet.



Bei Fragen zu den Analysen der SFCR wenden Sie sich gerne an Lena Porschen:

Tel. +49 (0)221 42053-72

lena.porschen@aktuare.de

K-Tagung 2025



Der Branchentreff für die Kfz-Versicherung findet dieses Jahr am 4. September statt. Ausgerichtet wird er traditionell in der schönen Kölner Flora. Unter dem Titel „Auf dem Weg zu alter Stärke?“ erwarten Sie informative und inspirierende Vorträge, die den Markt bewegen. Expert:innen beleuchten unter anderem Fragen zur Profitabilität, zu Rückversicherungstrends, Preismodellen, regulatorischen Entwicklungen sowie zur Zukunft der Mobilität. Freuen Sie sich auf Impulse von Vertreter:innen führender Versicherer, Rückversicherer, OEMs und Marktanalysten – darunter DEVK, E+S Rück, Echo Re, Toyota Insurance Management, BaFin und weitere.

Networking und Austausch kommen nicht zu kurz: Bereits am Vorabend, am 3. September, laden wir herzlich zum Get-together im Kölner Zoo Event mit Thekentalk und Abendessen ein.

Seien Sie dabei, wenn die Branche diskutiert, wohin sich der K-Markt bewegt – und wie wir gemeinsam wieder an alte Stärken anknüpfen können.



Sie sind an der Veranstaltung interessiert? Melden Sie sich gerne bei Laura Wegerhoff.

Tel. +49 (0)221 420 53-10

laura.wegerhoff@aktuare.de

› Informationsveranstaltung in Österreich

MSK-Typklassen für Österreich – erfolgreicher Auftakt



Am 8. Mai 2025 fand unsere digitale Informationsveranstaltung zu den neuen MSK-Typklassen für die Kraftfahrtversicherung in Österreich statt. Stetig steigende Werkstattkosten, Inflation und NatCat-Belastungen erhöhen den Druck auf die Profitabilität in der Kraftfahrtversicherung.

Der damit einhergehende verstärkte Wettbewerb erfordert eine noch präzisere Risiko-selektion und -bepreisung. MSK hat für den österreichischen Markt ein datenbasiertes Typklassensystem entwickelt, das die fahrzeugspezifischen Haftpflicht- und Kaskorisiken präzise abbildet und in Form von drei Typklassen (KH, VK, TK) zusammenfasst.

Als besonderen Gast durften wir Herrn Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsvorsitzenden der Kärntner Landesversicherung auf Gegenseitigkeit (KLV) begrüßen. Er berichtete von seinen Erfahrungen und bereicherte die Veranstaltung mit wertvollen Einblicken in die Einführung des Typklassensystems für sein Haus.



Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsvorsitzender der KLV gab spannende Einblicke in das neue Typklassensystem

› Hochkarätige Verstärkung

Dr. Frank Grund wird MSK-Strategieberater

Willkommen bei MSK, Dr. Frank Grund – Verstärkung auf höchstem strategischem Niveau. MSK freut sich, mit Dr. Frank Grund einen ausgewiesenen Experten und erfahrenen Strategen der Versicherungsbranche als Berater gewonnen zu haben. Als langjähriger Top-Manager und ehemaliger Exekutivdirektor der Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) wird Dr. Grund künftig die strategische Ausrichtung von MSK mit seiner Expertise unterstützen.

„Mit Dr. Frank Grund stößt einer der profiliertesten Kenner des Versicherungsmarktes zu MSK. Er bringt eine einzigartige Kombination aus regulatorischem Verständnis, Managementerfahrung und internationaler Perspektive mit – eine wertvolle Bereicherung für unsere Kund:innen und unser Team“, freut sich MSK-Geschäftsführer Dr. Andreas Meyerthole über den Neuzugang.

Dr. Grund blickt auf eine beeindruckende Karriere zurück: Nach Stationen bei Gerling und als Vorstandsvorsitzender der Basler Versicherungen leitete er von 2015 bis 2023 die Versicherungsaufsicht der BaFin. In dieser Rolle prägte er maßgeblich die Entwicklung und Stabilität der deutschen Versicherungslandschaft – sowohl im Dialog mit der Branche als auch mit einem klaren Blick für die Verbraucher:inneninteressen und regulatorischen Anforderungen.

Ein starkes Signal für unsere Kund:innen

MSK steht seit 1998 für exzellente versicherungsmathematische Dienstleistungen in der Erst- und Rückversicherung, in der Risikomodellierung und in strategischen Fragen der Unternehmenssteuerung. Mit der neuen Zusammenarbeit setzen wir ein Zeichen: Unsere Kund:innen dürfen auch weiterhin auf fundierte, praxisnahe und zukunftsweisende Beratung zählen – jetzt mit noch mehr regulatorischer Tiefe und Weitblick.



Bei aufsichtsrechtlichen Themen wenden Sie sich an Dr. Andreas Meyerthole. Tel. +49 (0)221 42053-15 andreas.meyerthole@aktuare.de



„Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit MSK – einem Unternehmen, das ich schon lange kenne und immer für seine hohe fachliche Qualität geschätzt habe. Ich möchte MSK bei seiner Weiterentwicklung begleiten und neue Perspektiven einbringen.“

Dr. Frank Grund



Kommen Sie mit Florian Bohl zum Thema Adressdaten ins Gespräch:
Tel. +49 (0)221 420 53-45
florian.bohl@aktuare.de

> Hausnummer trifft KI

Adressgenaues Pricing mit den MSK-Adressdaten

Angesichts der schwierigen Ertragslage vieler Versicherer in der Gebäudeversicherung rücken innovative Ansätze zur Risikobewertung in den Fokus.



Die MSK-Gebäudedaten umfassen viele adressgenaue risikodifferenzierende Merkmale.

MSK sieht in der adressgenauen Tarifierung auf Basis KI-gestützter Modelle einen entscheidenden Hebel zur nachhaltigen Verbesserung der Profitabilität – insbesondere im Neugeschäft.

Unsere MSK-Adressdaten liefern hierfür die Grundlage. Sie beinhalten eine Vielzahl von Merkmalen und Indizes, die direkt aus der Adresse eines Gebäudes abgeleitet werden – von der berechneten Versicherungssumme bis hin zu spezifischen Risikofaktoren wie dem lokalen Baumbestand.

Marktunübliche Merkmale mit starker Risikodifferenzierung ermöglichen es den Versicherern, Kund:innen mit geringerem Risiko günstigere Preise als der Markt anzubieten und so nicht nur ihren Marktanteil zu stärken, sondern auch von einer Positivselektion im eigenen Bestand zu profitieren.

Gleichzeitig kann mit Hilfe der MSK-Adressdaten der Antragsprozess deutlich verschlankt und kundenfreundlicher gestaltet werden, indem ein Großteil der Risikoprüfung vollautomatisch auf Basis der Adresse durchgeführt wird.

Aber auch bei der Verbesserung der Rentabilität bereits bestehender Bestände sind die Adressdaten vielseitig einsetzbar. So können bereits durch die Angabe einer Adresse besonders unprofitable Risiken anhand der Adressdaten identifiziert und durch gezielte Sanierungsmaßnahmen die eigene Profitabilität gesteigert werden.

Impressum:
Meyerthole Siems Kohnruss
Gesellschaft für aktuarielle
Beratung mbH

Hohenstaufenring 57
50674 Köln
Tel +49 (0)221 42053-0
bulletin@aktuare.de
www.aktuare.de

Redaktion:
Onnen Siems, Maxym Shyian,
Pia Waldhof

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

➤ Kapitalbedarf in der privaten Sachversicherung

Doppel-Wumms oder laues Lüftchen? Klimawandel im Standardmodell

Unsere aktuelle Analyse zeigt: Wohngebäude- und Hausratversicherer in Deutschland stehen vor einem deutlich steigenden Kapitalbedarf. Bis zu 30 Milliarden Euro zusätzlich werden unter Solvency II erforderlich – ausgelöst durch den Klimawandel, regulatorische Änderungen seitens EIOPA und die potenzielle Einführung einer Pflichtversicherung für Elementarschäden.

Wir gehen davon aus, dass sich der zusätzliche Kapitalbedarf etwa zur Hälfte auf Klimaeffekte und Inflation und zur anderen Hälfte auf Regulatorik und Pflichtversicherung verteilt. Die von EIOPA geplante Rekalibrierung des NatCat-Moduls betrifft in Deutschland zwar nur das Hagelrisiko, doch für Kfz-Versicherer ist im Kaskobereich mit einem Anstieg des Brutto-SCR um rund 29% zu rechnen.

In der privaten Sachversicherung muss schon heute etwa das Doppelte des Prämienvolumens als Kapital vorgehalten werden. Damit rechnet sich das Geschäft nur bei einer Combined Ratio von etwa 80% – ein Ziel, das derzeit selbst ohne Naturkatastrophen kaum erreicht wird. Unsere Analysen basieren auf der Standardformel von Solvency II vor Rückversicherung. Durch eine gezielte Diversifikation, etwa durch einen ausgewogenen Spartenmix oder den Risikotransfer in globale Rückversicherungsmärkte, lassen sich Kapitalbedarf und Kapitalkosten jedoch senken.

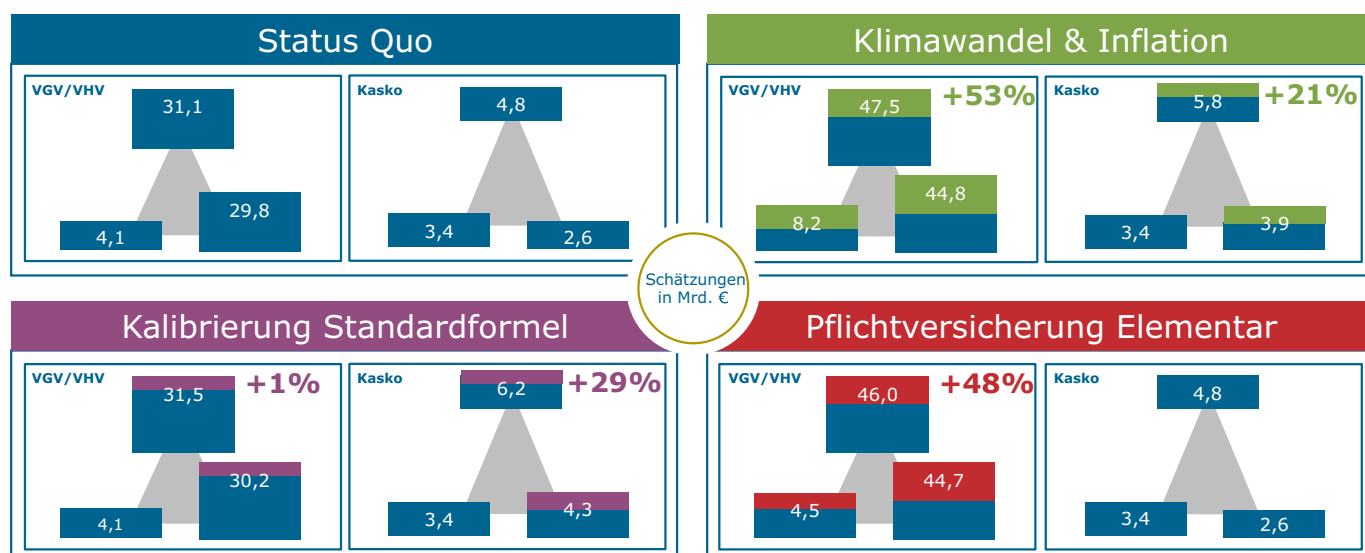
Tommy Berg, leitender Berater bei MSK, bringt es auf den Punkt: „Versicherer stehen vor enormen finanziellen Herausforderungen. Doch die Branche kann die Anforderungen meistern. Die durchschnittliche Solvency-II-Quote lag 2024 bei 262 Prozent. Um dieses Niveau zu halten, wären bis zu 80 Milliarden Euro zusätzliches Kapital erforderlich.“

Der MSK-Geschäftsführer Onnen Siems ergänzt: „Für Unternehmen mit niedriger Solvenzquote wird es zunehmend schwieriger, den steigenden Kapitalbedarf zu decken. Langfristig könnten Rückzüge aus dem Wohngebäudesegment oder Fusionen die Folge sein.“

Als aktuarielle Beratung stehen wir unseren Kund:innen mit fundierten Analysen, praxisnahen Empfehlungen und innovativen Lösungen zur Seite, damit sie auch in einem herausfordernden Umfeld zukunftsfähig bleiben.



Für nähere Informationen zum Kapitalbedarf durch Inflation, Klimawandel und Pflichtversicherung kontaktieren Sie gerne Tommy Berg:
Tel. +49 (0)221 420 53-23
tommy.berg@aktuare.de



Der Kapitalbedarf steigt vor dem Hintergrund von Klimawandel und Inflation, der Rekalibrierung der Standardformel sowie einer potentiellen Elementarpflichtversicherung deutlich.