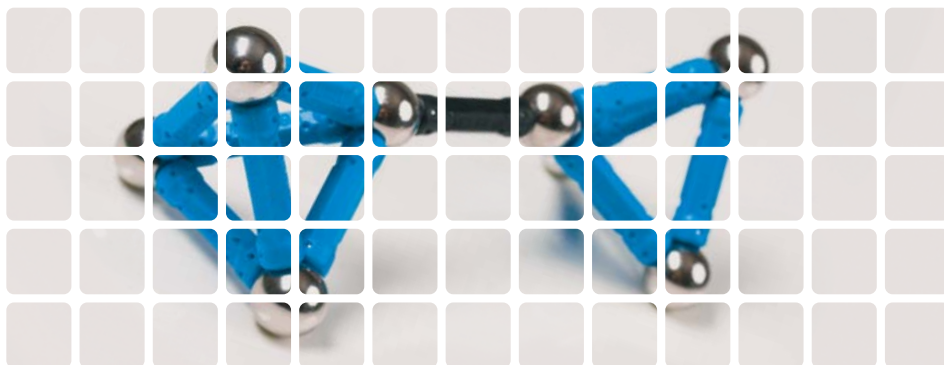


> Standardmodell und Risikomanagement

Zwei Welten treffen aufeinander

„Kapitalschock für Sachversicherer“ oder „Versicherer auf Gegenseitigkeit fürchten sich vor Solvency II“ – die warnenden Äußerungen im Vorfeld der 5. Quantitativen Auswirkungsstudie (QIS 5) wurden in den letzten Wochen immer lauter. Vor allem kleinere und mittlere Versicherungsunternehmen sehen sich immer stärkerem Druck ausgesetzt, von „Solvency II als Marktkonsolidierungsprogramm“ ist die Rede.



Nach derzeitiger Planung werden die Aufsichtsbehörden in der zweiten Jahreshälfte die letzte Auswirkungsstudie zu den neuen EU-weiten Eigenmittelvorschriften (Solvency II) für Versicherungsunternehmen starten. Hierbei sollen die quantitativen Auswirkungen des neuen Regelwerks und verschiedener Parameter der im Dezember 2009 in Kraft getretenen EU-Richtlinie Solvency II ein voraussichtlich letztes Mal vor deren praktischer Umsetzung analysiert werden.

Standardmodell bleibt umstritten

Grundsätzlich wird der Ansatz des Solvency II-Projekts in der Versicherungsbranche unterstützt. Obwohl ein funktionie-

ndes Risikomanagement seit je her zu einer der Kernaufgaben eines Versicherungsunternehmens gehört, wird insbesondere von international agierenden Versicherern eine Vereinheitlichung und damit eine bessere Vergleichbarkeit begrüßt. Die zunehmende Komplexität des Modells sowie das permanente Drehen an den Parametern haben allerdings dazu geführt, dass die Skepsis gegenüber dem Standardmodell als Instrument des Risikomanagements zunimmt. Es bleibt die zentrale Frage: Kann ein Modell, das für alle Versicherungsunternehmen EU-weit gelten soll, für das Risikomanagement des eigenen Unternehmens mit seiner speziellen Geschäfts- und Risikostruktur sinnvolle Ergebnisse liefern?

Die Themen dieser Ausgabe

- > Standardmodell und Risikomanagement
- > Rückblick K-Konferenz 2010
- > Gewerbedatenpool - Präsentation der ersten Gesamtstatistik
- > Ausblick Veranstaltungen
- > K-Tarif-Alarm: Durchblick im Tarifdschungel



Liebe Leserin, lieber Leser, das Solvency II - Standardmodell stößt immer mehr auf Kritik. Als Grundlage für ein funktionierendes Risikomanagement scheint es nur bedingt geeignet zu sein. Gerade die Strukturen kleinerer und mittlerer Versicherer werden oft unzureichend abgebildet. Damit wird die Ermittlung der Kapitalbedarfe zum Vabanquespiel. Abhilfe können (Partielle) Interne Risikomodelle schaffen, die gemäß des Prinzips der Proportionalität in ihrem Umfang und Aufwand der Größe des Unternehmens entsprechen.

Weitere Themen des Bulletins: Unsere Einschätzung des K-Markts im Jahr 2010, die Neuauflage des K-Tarif-Alarms und die erste Gesamtstatistik des Gewerbedatenpools bei der Swiss Re in Unterföhring.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen



Ihr Onnen Siems



Dr. Dietmar Kohlruss ist Geschäftsführer und Gesellschafter bei Meyerthole Siems Kohlruss, Gesellschaft für aktuarielle Beratung mbH, und verantwortlich für den Bereich Solvency II.

Für Fragen dazu steht er Ihnen gerne zur Verfügung:
Dr. Dietmar Kohlruss
Tel. +49 (0)221 42053-22
kohluss@aktuare.de

> Standardmodell und Risikomanagement

Interne Modelle als Standardmodell-Substitut

Bei der Bestimmung der quantitativen Kapitalanforderungen gemäß Solvency II können die Versicherungsunternehmen wählen, ob sie das Standardmodell verwenden oder ein (Partielles) Internes Modell wählen. Hierzu bedarf es nach der Rahmenrichtlinie einer Genehmigung durch die Aufsichtsbehörde. Das Zulassungsverfahren ist allerdings noch in der Aufbauphase, die Aufsicht räumt Kapazitätsengpässe ein. Aus diesem Grund verschieben viele Versicherer die Entscheidung für die Implementierung eines (Partiellen) Internen Modells, selbst wenn sie es für ein funktionierendes Risikomanagement als sinnvoll ansehen. Das Standardmodell bleibt somit vielfach erste Wahl, die Entwicklung hin zu einer Verschärfung der Kapitalanforderungen wird durch diese Abhängigkeit zunehmend mit Sorge verfolgt.

Standardmodell und internes Risikomanagement

Einige Versicherer fahren zweigleisig. Das Standardmodell dient in erster Linie dazu, den aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu genügen, während Interne Risikomodelle für das Risikomanagement herangezogen werden. Dass die Ergebnisse zumeist nicht übereinstimmen, liegt in der Natur der Sache. Ansätze sowie Parameter sind grundsätzlich verschieden. Ein Beispiel: Für die Bestimmung des Kapitalbedarfs des Prämien- und Reserverisikos eines Feuer- und Sachversicherers wird im Standardmodell die Volatilität der Schadenquoten des Gesamtgeschäfts der letzten fünf Geschäftsjahre als wesentlicher Risikofaktor herangezogen. Interne Risikomodelle werden zumindest eine Aufteilung des Bestandes in risikorelevante Teilsegmente vornehmen, eine adäquate (oft längere) Historie in die

Berechnungen einbeziehen und tendenziell auf Simulations- oder Szenariorechnungen zurückgreifen.

Interne Risikomodelle für das Risikomanagement

Viele kleinere und mittlere Versicherungsunternehmen in Deutschland finden sich bei der Bestimmung der Kapitalanforderungen mittels des Standardmodells nicht wieder. Der Großteil lehnt die Regelungen ab, bleiben doch die Besonderheiten von kleineren und spezialisierten Versicherern an vielen Stellen unberücksichtigt. Gerade in diesem Marktsegment haben sich in der Vergangenheit andere Kriterien als erfolgreich für das Risikomanagement bewährt: Die genaue Kenntnis der Bestände und der eingegangenen Risiken, adäquate Absicherungen sowie der konservative Umgang mit Risiken insbesondere auf der Aktivseite. Wird nun für die Kapitalanforderungen von der Aufsichtsbehörde ein Modell gefordert, das für das eigene Unternehmen nachweislich unpassend und für Nichtmathematiker schwer zu durchschauen ist, stößt dies verständlicherweise auf wenig Gegenliebe. Noch viel schlimmer: Eine Risikosteuerung mit den Ergebnissen aus dem Standardmodell könnte sich sogar als kontraproduktiv erweisen.

In Kürze:

- > Kleinere und mittlere Versicherer sehen sich im Standardmodell nicht abgebildet.
- > Nach QIS 5 sind erhebliche Kapitalerhöhungen zu erwarten.
- > Prinzip der Proportionalität im individuellen Modell bietet kleineren und mittleren Unternehmen mehr Nutzen.
- > (Partielle) Interne Modelle werden zum Qualitätsmerkmal für ein funktionierendes Risikomanagement.
- > Modelle können unternehmerisches Handeln nicht ersetzen.

Michaela Finke

Michaela Finke schließt im Juni in der Rekordzeit von zwei Jahren ihre Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation ab. Immer freundlich und interessiert war sie schnell im Team integriert. Besonders gerne übernimmt sie Aufgaben bei der Veranstaltungsorganisation. Das ganze Team drückt ihr nun fest die Daumen, dass sie die Abschlussprüfungen so hervorragend besteht wie die Zwischenprüfung. So emsig wie sie dafür lernt, kann das nur gut gehen!



Mit Internen Risikomodellen näher am eigenen Geschäft

Auch den kleineren und mittleren Unternehmen ist bewusst, dass eine Optimierung der bisherigen Kapitalerfordernisse sowie ein verbesserter Aufsichtsprozess

für den Schutz der Versicherungsnehmer und die Stabilität der Märkte erforderlich sind. Wenn das Standardmodell das eigene Unternehmen nicht adäquat abbildet, bleibt der „Ausweg“ der Implementierung eines Internen Risikomodells.

Der komplette Artikel erschien in der Zeitschrift für Versicherungswesen, Ausgabe 10/2010. Gerne senden wir Ihnen diesen Artikel zu. Bitte wenden Sie sich an Beate Gölden: Tel. +49 (0)221 42053-0 goelden@aktuare.de

> „Vision Zero – null Verkehrstote“

Auswirkungen auf die Kfz-Versicherung

Es ist eine gute Nachricht: Die Anzahl der Verkehrstoten nimmt seit Jahren stetig ab. Waren 1973 noch 22.000 Verkehrstote zu beklagen, sank die Zahl 2009 auf ein Rekordtief von rund 4.000 Verkehrstoten. Parallel verringerte sich auch die Zahl der Schwerverletzten.

Ursachen hierfür sind neben Maßnahmen wie die Einführung des absoluten Alkoholverbots für junge Fahrer und Fahranfänger in 2007 vor allem die modernen Fahrassistenzsysteme, mit denen heute immer mehr Autos ausgestattet sind.

Bedeutung der Zahlen für die Kfz-Versicherung

Von 11,5 Mrd. Euro Schadenaufwand in der K-Haftpflicht entfallen 35 % auf Tote und Schwerverletzte, also rund 4 Mrd. Euro. Meyerthole Siems Kohlruß

erwartet aufgrund der verbesserten Sicherheitsstandards in den kommenden zehn Jahren einen weiteren Rückgang von 35 % bei den Verkehrsoptern. Diese Zahl bedeutet für die deutsche Kfz-Versicherung eine Verringerung der Schadenlast um 1,4 Mrd. Euro (Inflationseffekte nicht berücksichtigt).

Der Wettbewerb funktioniert

Das politische Ziel „Vision Zero – null Verkehrstote“, entzieht der Kfz-Versicherung einen erheblichen Teil ihrer Basis. Der Druck auf die Prämien wird sich damit weiter erhöhen. Die wichtigste Sparte der Sachversicherung wird – zusätzlich verstärkt durch den demographischen Wandel – weiter schrumpfen. Darauf müssen sich Versicherer schon jetzt einstellen, um im harten Wettbewerb weiter bestehen zu können.



EU-Verkehrssicherheitsprogramm

Im Januar 2010 gab der Arbeitskreis I des 48. Deutschen Verkehrsgesichtstags in Goslar für das neue EU-Verkehrssicherheitsprogramm u.a. folgenden Empfehlungen:

- > Gemeinschaftsweites Ziel von 2011 bis 2020 sollte die weitere Senkung der Getötetenzahl um mindestens 40 % sein.
- > Eine EU-einheitliche Definition für Schwerverletzte soll entwickelt werden.
- > Im Interesse der Unfallvermeidung sollten moderne Technologien, insbesondere kooperative Fahrzeugsysteme, gefördert werden.

Als Unterzeichner der European Road Safety Charter verfolgen wir schon seit langem alle Bemühungen für mehr Sicherheit auf Europas Straßen. Mehr Informationen zur Initiative der Europäischen Kommission finden Sie unter www.erscharter.eu.

Stimmen zur K-Konferenz:
„Sehr guter Themenmix“
Dr. Jürgen Cramer, Mitglied des
Vorstandes Sparkassen Direkt
Versicherung

„Interessante Themen.
Fundiert. Viele Anregungen
für die zukünftige Arbeit.
Empfehlenswert.“
Harald Fuchs, Abteilungsleiter
Kraftfahrt/Betrieb Badischer
Gemeinde-Versicherungs-
Verband

➤ K-Konferenz 2010

Deutsche Kfz-Versicherung erreicht Verlustzone

Auf der diesjährigen K-Konferenz stellten wir unsere aktuelle Schätzung für den Markt der deutschen Kfz-Versicherung vor. Wir erwarten für 2010 ein Gesamtergebnis von fast -4 Prozent. Ausschlaggebend hierfür ist das Ergebnis in der Kasko-Versicherung von -8 Prozent. Weniger schlecht wird die Kraftfahrthaftpflichtversicherung (KH) abschneiden: Hier werden -1 Prozent erwartet. Die genannten Ergebnisse sind Anfalljahresergebnisse, d.h. bereits um zukünftige Abwicklung der Schadenreserven bereinigt. Bei konservativen Annahmen hinsichtlich der Kapitalerträge und Eigenkapitalverzinsung ist ein Anfalljahresergebnis von -2 Prozent gerade noch auskömmlich.

Schon 2009 wurde Verlustzone erreicht

Bereits für das abgelaufene Jahr errechneten wir für den Gesamtmarkt ein abgewinkeltes versicherungstechnisches Ergebnis von -3,1 Prozent. Damit rutschte der Markt in 2009 zum ersten Mal seit Jahren in die Verlustzone. Hierzu trägt in erster Linie das schlechte Kasko-Ergebnis von -7,1 Prozent bei. In KH lief es in 2009 besser, hier errechnete Meyerthole Siems Kohlruß ein Ergebnis von -0,6 Prozent.

Markt weiter auf Schrumpfkurs – Wende nicht in Sicht

Die Wende zu höheren und damit bedarfsgerechten Prämien wird noch ausbleiben, denn viele Anbieter sehen immer noch Chancen, sich zu behaupten. So wird der Markt weiter schrumpfen: In 2010 wird das Beitragsvolumen voraussichtlich erstmals unter 20 Mrd. Euro liegen. Die Schadenentwicklung wird weiter zurückgehen. Die Anzahl schwerstverletzter Autofahrer und Motorradfahrer sinkt weiter, dank ausgeklügelter Sicherheitssysteme und erhöhtem gesellschaftlichen Druck auf nicht angepasstes Fahren.

Vertriebsweg Internet auf dem Vormarsch

Im Verdrängungswettbewerb bestehen werden vor allem die Unternehmen, die das Internet als Vertriebskanal einsetzen. Dieses Angebot wird immer stärker genutzt, gerade von der jüngeren Generation. Dabei ist es für die Versicherer jedoch besonders wichtig, das Angebot flexibler zu gestalten als es im klassischen



Vertrieb üblich ist. Vergleichsportale spielen für den Versicherungsnehmer eine immer wichtigere Rolle, die Preisposition im Vergleich ist ausschlaggebend für die Wahl einer Versicherung. Wer im Internet erfolgreich sein will, muss sein Produkt- und Preisangebot folglich laufend sorgfältig beobachten und dies im Bedarfsfall nachbessern.

Fokus auf Zielgruppen als Marktchance

Weiter haben solche Unternehmen Chancen, die bestimmte Zielgruppen fokussieren. Eine solche könnten zum Beispiel die sogenannten LOHAS („Lifestyle of Health and Sustainability“) sein. Diese Gruppe, der in Deutschland immerhin 12,5 Millionen Menschen über 14 Jahren angehören, interessiert sich für nachhaltige Produkte und ist affin für Mode, Genuss und technische Spielereien. Hier kommen serviceorientierte Produkte und „Öko-Angebote“ gut an; der Preis ist weniger entscheidend.

Anfang Februar fand die K-Konferenz 2010 im hochmodernen Mercedes-Benz-Center in Köln statt. Die Tagungsunterlagen können Sie bestellen bei Beate Gölden:
Tel. +49 (0)221 42053-0
goelden@aktuare.de

Für Rückfragen zur Einschätzung der Lage im K-Markt steht Ihnen gerne Onnen Siems zur Verfügung:
Tel. +49 (0)221 42053-25
siems@aktuare.de

> Gewerbedatenpool

Präsentation der ersten Gesamtstatistik

Nach dem Erfolg des SHU-Datenpools für das Privatkundengeschäft legte Meyerthole Siems Kohlruss einen Datenpool für die gewerbliche Sach- und Haftpflichtversicherung auf. Gefördert wird der Gewerbepool von der Swiss Re Europe.

Ende 2009 fand die erste Präsentation der Gesamtstatistik statt.

Herr Dr. Thomas Bogenschütz, Leiter des Aktuariats der Chartis Europe S.A. – Direktion für Deutschland und Mitglied der Kommission Statistik Gewerbe / Industrie des GDV dazu:



„Mit der Teilnahme am Gewerbedatenpool haben wir durch die sorgfältige Validierung der Meldedaten unsere Datenqualität deutlich verbessert. Die Pooldaten insgesamt stellen eine breite und solide Basis dar, mit der qualitativ hochwertige Ergebnisse gewonnen werden können, die uns eine risikoadäquate Produktentwicklung ermöglichen. Wir kennen nun genau die relative Stellung unseres Unternehmens innerhalb des Pools und die Zahlen bieten darüber hinaus auch einen sehr guten Aufschluss über den Markt als Ganzes.“



Eingangshalle der Swiss Re Europe

Mehr Informationen zum Datenpooling bei Meyerthole Siems Kohlruss erhalten Sie beim Projektleiter Jörg Vogelsang:
Tel. +49 (0)221 42053-18
vogelsang@aktulare.de

Impressum:
Meyerthole Siems Kohlruss
Gesellschaft für aktuarielle
Beratung mbH

Aduchtsstrasse 7
50668 Köln
Tel. +49 (0)221 42053-0
bulletin@aktulare.de
www.aktulare.de

Redaktion:
Onnen Siems, Silke Olesen

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

Veranstaltungen 2010

> Brennpunkt Rückversicherung 2010 – 30. Juni Köln

> Fachseminar zur Schadenreservierung 2010:
9. November 2010 Köln
16. November 2010 Wien

Für mehr Informationen steht Ihnen gerne Silke Olesen zur Verfügung: olesen@aktulare.de.

WM 2010 – Tippen und Gewinnen!

> Das Fußballfieber steigt! Und so wollen wir auch bei der WM 2010 in Südafrika wieder mit Ihnen tippen! Dafür haben wir ein Online-Tippspiel für Sie entwickelt.

Der Sieger unseres Tippspiels gewinnt den Original WM-Ball „Adidas Jabulani FIFA WM 2010 Official Match Ball“, die Plätze 2 bis 5 erhalten den Trainingsball. Viel Spaß und Spannung bei der WM und mit unserem Tippspiel wünscht Ihnen das gesamte Team von Meyerthole Siems Kohlruss.



Machen Sie mit und melden Sie sich unter
www.aktulare.de/WM2010
oder bei Jörg Vogelsang,
vogelsang@aktulare.de an.



„Als größter K-Rückversicherer des deutschen Marktes freuen wir uns, den Service „K-Tarif-Alarm“ zu unterstützen. Abonnenten erhalten hiermit einen schnellen Überblick über die aktuelle Lage im turbulenten Jahresendgeschäft. Wir kennen die actuarielle Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss als ausgewiesenen Marktexperten und können diesen Service sehr empfehlen.“

Dr. Michael Pickel,
Mitglied des Vorstandes
E+S Rückversicherung AG

Mit freundlicher
Unterstützung der

e+s rück

> Neuauflage K-Tarif-Alarm für 2010

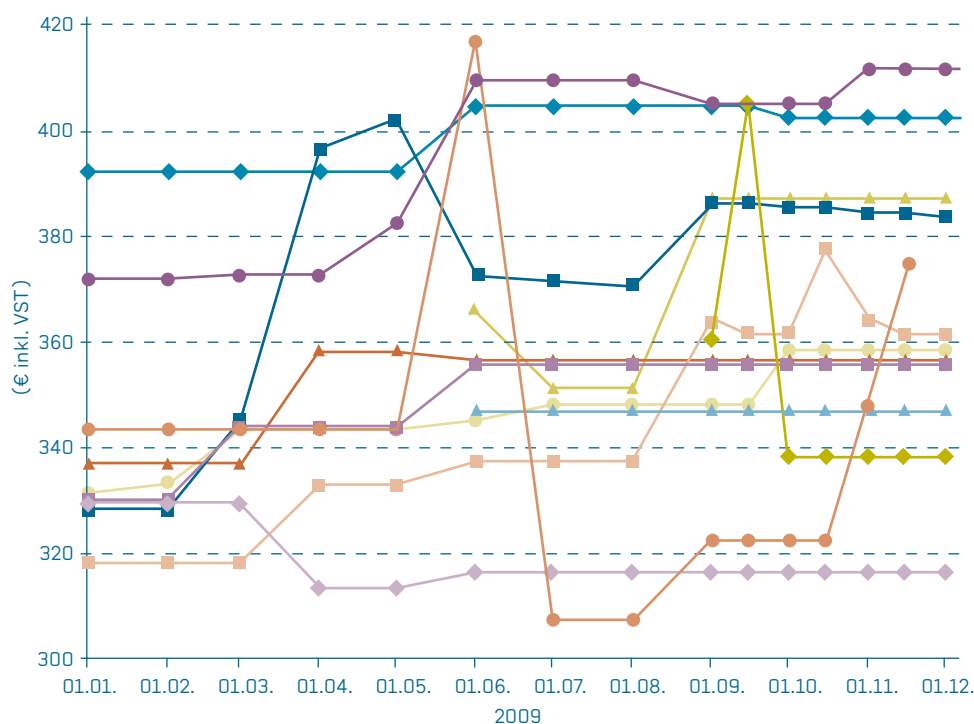
Durchblick im Tarifdschungel

Zur Jahressendrallye 2009 bot Meyerthole Siems Kohlruss erstmalig den neuen K-Tarif-Alarm an. Von September bis Ende des Jahres erhielten Abonnenten im vierzehntägigen Rhythmus aktuelle Berichte über ausgewählte Tarife der wichtigsten K-Versicherer im Internet. Dies machte den Abonnenten die Strategien der einzelnen Anbieter transparent. Nicht nur der Preis, sondern auch Entwicklungen in der Online-Darstellung und Veränderungen bei den Prozessschritten wurden genau verfolgt. Zudem berücksichtigte die Analyse auch

Versicherer, die in den einschlägigen Vergleichen nicht enthalten sind.

Verglichen wurden jeweils acht repräsentative Profile von Versicherungsnehmern vom Fahranfänger bis zum Senior. Mit der hohen Frequenz der Analysen und der Verwendung von Originalquellen sicherten sich die Abonnenten einen wichtigen Wissensvorsprung.

Aufgrund der guten Resonanz wird Meyerthole Siems Kohlruss den „K-Tarif-Alarm“ in 2010 wieder neu auflegen.



Es ist viel Bewegung im Markt wie das Beispiel Profil „Frau“ zeigt.