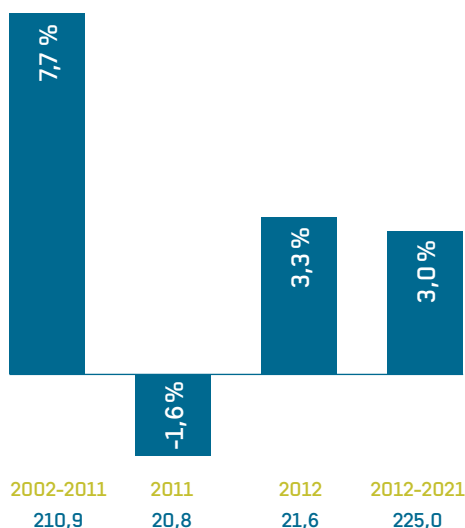


> Prognosen

Wird nun Geld in K verdient oder nicht?*

Von Disaster, Unheil oder gar Katastrophe ist zu lesen, wenn es um die künftige Entwicklung der Kfz-Versicherung geht. Ein distanzierter Blick auf die Zahlen zeichnet ein wesentlich entspannteres Bild.

Betriebswirtschaftliche Brutto-Ergebnisse K-Gesamt
(in % der verdienten Brutto-Beiträge)



Verdienter Brutto-Beitrag (in Mrd. Euro)

Wer die ungeschminkte Wahrheit sucht, schaue in die Geschäftsberichte. Nicht Erwartungen werden dort strategisch formuliert, sondern es wird nüchtern Bilanz gezogen. Auf dieser Datengrundlage soll im Folgenden eine Einschätzung für K bis zum Jahr 2022 formuliert werden. An der

Stelle der üblichen aktuariellen Prognosen, mit ihren oft kontroversen Spitzfindigkeiten, soll hier ein handliches Modell mit transparenten Grundüberlegungen stehen. Als Basis dienen die Bruttoergebnisse des Direktgeschäftes für den deutschen K-Markt. Kapitalerträge werden über die Nettoverzinsung der Schaden- und Unfallversicherer hinzugerechnet, angewandt auf die Brutto-Schadenreserven der Branche. Unberücksichtigt bleiben das Rückversicherungsergebnis sowie eine Veränderung der stillen Reserven in den Rückstellungen für noch nicht abgewinkelte Versicherungsfälle, die nach unserer Einschätzung nicht gesunken sind.

Diese Überlegungen beginnen mit einer guten Nachricht. Die Bilanz der vergangenen zehn Jahre muss sich nicht verstecken. 7,7% Umsatzrendite hat der Markt von 2002 bis 2011 erwirtschaftet. Bei einem unspektakulären versicherungstechnischen Ergebnis sind natürlich die Zinserträge der wesentliche Treiber; kein Wunder, wenn man bedenkt, dass auf jeden Euro Beitrag 2,5 € Schadenreserven kommen.

Um abzuleiten, wie die kommenden zehn Jahre verlaufen, ist eine Einschätzung der zyklischen Effekte nötig: Nach welchem Muster ist die Rentabilität verlaufen, wie wird sie sich weiter entwickeln? Hierzu ein Blick auf die globalen Trends.



Liebe Leserin,
lieber Leser,

„auf die Versicherungstechnik kommt es an“ – ein Slogan, so alt wie die schon lange geplatze New Economy. Aber überholt ist er nicht, wie Clemens Fuchs von der Basler in einer beeindruckenden Rede anmerkte, die er zum Anlass des zehnjährigen Bestehens unseres SHU-Datenpools hielt (Auszüge finden Sie im Bulletin). Nicht umsonst erweitert sich der Teilnehmerkreis unserer drei Pools beständig. Zwar klagen einige Sparten lauter, als sie müssten, wie mein Kollege Dr. Meyerthole im Leitartikel am Beispiel des K-Marktes aufzeigt. Aber die Finanzkrise stellt unbarmherzig klar: Nun kommt es auf Taten an. Lippenbekenntnisse reichen nicht mehr aus. Nur wer in die Versicherungstechnik investiert, kann auch zukünftig sein Portefeuille ertragreich steuern.



Ihr Onnen Siems

Die Themen dieser Ausgabe

- > Leitartikel: Wird in K nun Geld verdient oder nicht?
- > ERD-Test: Rückversicherung auf der Prüfbank
- > RV-Makler: „Am Ende wird der Kunde entscheiden“
- > Jubiläumsrede: Zehn Jahre SHU-Datenpool
- > Rückblick: K-Tagung 2012
- > Personalia: Unsere neuen Engels
- > Solvency II: Bedeutet aufgeschoben aufgehoben?

Personalia: Unsere neuen Engels

Meyerthole Siems Kohlruss bekommt gleich zweimal „Flügel“.

Zum einen verstärkt **Adrian Engels** seit Jahresbeginn das Team als aktuarieller Analyst. Sein Diplom in Wirtschaftsmathematik mit den Nebenfächern BWL und Informatik absolvierte Engels an der Philipps-Universität Marburg. Bei MSK ist er auf die Themen Datenpooling und Tarifierung spezialisiert. In der Freizeit spielt er gern Tennis und Fußball. Über mehrere Jahre hat er sich zudem in seiner hessischen Heimatgemeinde Wettenberg in der Lokalpolitik engagiert.



> Prognosen

Die globalen Trends deuten auf Stabilität

Wir gehen von einem Stückzahlwachstum von weiterhin ca. 1,2% pro Jahr aus. Auf der Schattenseite nehmen wir an, dass die Schadenfrequenz weiterhin rückläufig sein wird, vielleicht unterbrochen durch witterungsbedingte Ausreißer. Beim Durchschnittsschaden gleichen sich zukünftig marktweit zwei antagonistische Effekte aus; die inflationsbedingten Steigerungen werden wie schon in den letzten Jahren durch Prozessoptimierung kompensiert.

Die größte Unbekannte ist die Entwicklung des Prämienniveaus. Die teils hektische Amplitude der vergangenen Jahre ist für die Zukunft nicht mehr zu erwarten. Wir prognostizieren einen flacheren Verlauf des kommenden Zyklus.

Wachstumsmotor wird die K-Branche so allerdings nicht. Unter den genannten Annahmen werden in den nächsten zehn Jahren 225 Mrd. € an Beiträgen verdient, immerhin 7% mehr als in den abgelaufenen zehn Jahren.

Der altbekannte Ruf nach Versicherungstechnik

Eine weitere, entscheidende Variable ist die Entwicklung der Nettoverzinsung. In einem pessimistischen Szenario gehen wir von einem Sinkflug auf 2% bis zum Jahr 2022 aus.

Führt man die bisher genannten Parameter zu einer Prognose bis 2022 zusammen, ergibt sich hieraus eine Umsatzrendite von 3,0%. „Desaströs“ ist dies sicher nicht. Die Lage wird auskömmlich bleiben, auch wenn die Luft dünner wird. Der folgerichtige Appell sollte lauten: „Wenn neue Zinserträge ausbleiben, kommt es auf die Versicherungstechnik an.“ Allerdings: Ein solcher Ruf nach

auskömmlicher Versicherungstechnik ist keineswegs neu. Zuletzt war er dringlich zu hören, als vor zehn Jahren die Blase der New Economy platzte. Geschehen ist damals: nichts. So dünn wie behauptet war die Luft vor zehn Jahren offensichtlich nicht.

Reicht das?

Heute wird ja viel lieber nach der Eigenkapitalrendite als nach der Umsatzrendite gefragt. Unabhängig vom geltenden Aufsichtsregime werden für Kraftfahrt in Zukunft wohl kaum mehr als 30% der Beiträge als Risikokapital vorzuhalten sein.

Für die Jahre 2002 bis 2011 schraubt sich so die Eigenkapitalrendite in schwindelerregende Höhen – man wagt es kaum, es schwarz auf weiß aufs Papier zu bringen –, und auch für die folgenden zehn Jahre wäre die Eigenkapitalrendite immer noch zweistellig.

Wenn die Inflation kommt

Hin und wieder geht das Schreckgespenst der Inflation um. Wenn sie denn wirklich kommt, können die Unternehmen die Beiträge im Bestand und Neugeschäft relativ kurzfristig anpassen.

Bewegt sich mit der Inflation dann auch der Zins nach oben, so wird die eventuell notwendige Anpassung der Schadenreserven für Altschäden durch zusätzliche Erträge aus der Nicht-Technik kompensiert.

Schließlich bleibt noch die im Mittel komfortable Dotierung der Schadenreserven. Sie lässt hoffen, dass viele (nicht alle) K-Versicherer auch längere Durststrecken überstehen werden.

Interessiert Sie die weitere Entwicklung des K-Marktes? Dr. Andreas Meyerthole steht für Rückfragen zur Verfügung: Tel +49 (0)221 42053-15 andreas.meyerthole@aktuare.de

Auch Ralf Assenmacher steht Ihnen gern Rede und Antwort: Tel +49 (0)221 42053-24 ralf.assenmacher@aktuare.de

* Den Artikel druckt die „Versicherungswirtschaft“ in ihrer Ausgabe vom 1.1.2013.

Der zweite Neuzugang, über den wir uns ebenfalls sehr freuen, ist **Annika Engels**. Die gelernte Kauffrau für Bürokommunikation unterstützt seit November Frau Gölten und Frau Jablonski im Sekretariat. Frau Engels hat vielfältige Erfahrungen in ihrem Beruf gesammelt. Ihre Präzision und Nervenstärke stellte sie zuletzt als Ramp Agent am Köln-Bonner Flughafen unter Beweis. Zum Firmensitz von Meyerthole Siems Kohlruss hat Frau Engels eine besondere Bindung: Sie ist gebürtige Kölnerin.



➤ Rückversicherung

„Am Ende wird der Kunde entscheiden“

Herr Meyerthole, steht Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) im Wettbewerb zu den klassischen Rückversicherungsmaklern?

Ja, im Bereich der Rückversicherungsanalyse gibt es Überschneidungen.

Die großen technischen Rückversicherungsmakler bieten zunehmend auch aktuarielle Dienstleistungen an, die in der Regel nicht separat, sondern über die für die Platzierung fällige Courtage vergütet werden.

Unser Haus bietet seit vielen Jahren aktuarielle Dienstleistungen rund um das Thema Rückversicherung an. Dazu zählen die Optimierung der Rückversicherungsstruktur und die Quotierung von RV-Verträgen.

Durch die Zusammenarbeit mit Wilfried Müller können wir auch Dienstleistungen anbieten, die nicht zum traditionellen Spektrum einer aktuariellen Beratungsgesellschaft zählen, etwa die Prüfung der Wordings oder Unterstützung im Abrechnungsverkehr.

Ein Rückversicherungsmakler sind wir jedoch nicht.

Wird MSK künftig auch als Broker tätig?

Nein, eine Tätigkeit als Broker kommt für uns nicht in Frage, denn unser Geschäftsmodell ist ein völlig anderes.

Wir erbringen unsere Dienstleistung grundsätzlich nach dem dafür veranschlagtem Zeitaufwand. Die Höhe der abgegebenen RV-Beiträge spielt für unser Honorar keine Rolle.



Welches Geschäftsmodell wird sich langfristig durchsetzen?

Eine Koexistenz beider Modelle ist denkbar und wünschenswert: sie erhöht die Anbieter- und Angebotsvielfalt zum Nutzen der Erstversicherer (oder der Mandanten). Wir arbeiten fallbezogen auch mit RV-Maklern zusammen, die von uns erarbeitete Lösungen am Rückversicherungsmarkt platzieren.

Aber am Ende wird der Kunde entscheiden, wobei vermeintlich steuerliche Nachteile durch die Umsatzsteuerpflicht der Honorarvergütung durch unser Baustein-System mehr als kompensiert werden.

Passive Rückversicherung

Wir unterstützen den Mittelstand

Wir unterstützen kleine und mittlere Versicherungsunternehmen bei den komplexen Fragen der Passiven Rück – bei Risikoanalyse und -simulation, Strukturierung und Konditionierung, Dokumentation sowie Abrechnung und Statistik. In die Beratung fließt auch unser laufend aktualisiertes Wissen über das Marktgeschehen ein.

Nähere Fragen zur Verwaltungsübernahme der Passiven Rückversicherung beantwortet Ihnen gern Wilfried Müller, Tel +49 (0)221 42053-20, wilfried.mueller@aktuare.de und Dr. Andreas Meyerthole, Tel +49 (0)221 42053-15, andreas.meyerthole@aktuare.de



Die Datenpool-Mitglieder trafen sich zur Ergebnispräsentation am 7. und 8. November 2012 im beeindruckenden Neubau der SCOR Global P&C in Köln

> Zehn Jahre SHU-Datenpool

„Zur rechten Zeit“

Zum 10-jährigen Bestehen des SHU-Datenpools erklärte Clemens Fuchs, Vorstandsmitglied bei der Basler, weshalb das Timing im Gründungsjahr 2002 so gut stimmte – und warum auch 2012 eine konsequente Risikoanalyse unabdingbar ist. Fuchs' Tischrede in Auszügen.*

„Der Datenpoolvertrag mit der Basler trägt meine Unterschrift. Die Entscheidung zur Teilnahme am Datenpool ist mir damals nicht schwer gefallen, weil diese Gründung 1. zur rechten Zeit kam (nicht zu früh und nicht zu spät) und 2. in einem engen Zusammenhang mit maßgeblichen Entwicklungen in unserer Branche in den vorausgegangenen Jahren stand.“

Vorausgegangen war, so resümierte Fuchs, die Ära des Neuen Marktes. Der Umsatz zählte – Versicherungstechnik nicht. Dann platzte die Dotcom-Blase, der Dax stürzte ab. Zu den Verlusten aus Kapitalanlagen kamen 2001 und 2002 schlechte technische Ergebnisse und das Elbehochwasser. Außerdem waren die Tarife freigegeben worden. Wer nicht aktiv wurde, musste Antiselektion fürchten.

„Der SHU-Datenpool hat die beschriebenen Entwicklungen über Kfz hinaus frühzeitig aufgegriffen und ist für kleinere und mittelgroße Versicherer ein ganz wichtiges Instrument, um in der Technik gegenüber den Großen nicht von vornherein ins Hintertreffen zu geraten. Die Vorstellung, dass man mit einem maximal differenzierten Tarif risikolos den Versicherungsmarkt aufrollen könne, hat sich wohl nicht bewahrheitet. Auch weil extrem differenzierte Tarife aus verschiedenen Gründen nicht Vermittlers Liebling sind. Gleichwohl ist die möglichst genaue Kenntnis des Schadenbedarfs auf Ebene des einzelnen Risikos (ein stark differenzierter Risikotarif, sozusagen Tarif zweiter Ordnung) aus der täglichen Arbeit nicht mehr wegzudenken.“

Herr Fuchs nennt hier eine ganze Reihe von Stichworten: Preisfindung, Prämienanpassung, Sanierung, Geschäftssteuerung, Kundenwertmodell, Stornoscores und die teuren Kundenbindungsmaßnahmen. Bei all diesen Tätigkeiten liefere der Pool entscheidende Orientierung. „Unsere Daten“, sagt Herr Fuchs, „bieten vielfältige Nutzenpotentiale“. Aber man müsse sie auch heben.

„Daten sind kein Selbstgänger, sondern ständige Herausforderung, daraus für das Unternehmen in seiner konkreten Situation etwas zu machen.“

* Fuchs hielt die Rede im Rahmen der Jubiläumsfeierlichkeiten im Arp Museum Bahnhof Rolandseck.



Laudator Fuchs (links) im Gespräch mit Wilfried Müller (Meyerthole Siems Kohlruß)

Für weitere Informationen zum Datenpooling wenden Sie sich bitte an Onnen Siems
Tel +49 (0)221 42053-25
onnen.siems@aktuare.de
und Dorothee Wübben
Tel +49 (0)221 42053-17
dorothee.wuebben@aktuare.de

ERD-Test

Rückversicherung auf der Prüfbank

Enthält ein Rückversicherungsvertrag ausreichend Risikotransfer? Die Dienstleistung „ERD-Test“ von Meyerthole Siems Kohlruß erfreut sich steigender Nachfrage.

Dabei begutachten wir für sämtliche Rückversicherungsverträge, ob ein hinreichender Risikotransfer gemäß der Finanzrückversicherungsverordnung FinRVV vorliegt. Dazu wird für alle Rückversicherungsverträge, die eine wirtschaftliche Einheit bilden, der sogenannte ERD-Test durchgeführt (ERD, englisch für „Expected Reinsurer Deficit“). Auf der Basis eines Simulationsmodells wird dabei der mittlere erwartete Verlust des Rückversicherers ermittelt. Hinzu tritt in der Regel ein Test, der insbesondere bei Rückversicherungsverträgen zwischen Konzerngesellschaften überprüft, ob der Vertrag dem Fremdvergleichsgrundsatz (arms length principle) genügt.

Für nähere Auskunft zum ERD-Test fragen Sie gern
Dr. Andreas Meyerthole: Tel +49 (0)221 42053-15, andreas.meyerthole@aktuare.de

> Tagungsrückblick

K-Markt im Umbruch*

Die K-Tagung 2012, die Meyerthole Siems Kohlruss mit der SCOR Global P&C Deutschland ausrichtete, untersuchte Zukunftstrends und Weichenstellungen in der Kfz-Versicherung.

Eine solche Weichenstellung kann für Unternehmen die Entscheidung für eine unterjährige Hauptfälligkeit sein. Hierzu lieferte Axel Wolfstein von der Direct Line, einem Vorreiter dieses Geschäftsmodells, einen Praxisbericht. Die unterjährige Hauptfälligkeit, räumte Wolfstein ein, habe durchaus ihren Preis, eine aufwendige IT-Umstellung. Im Gegenzug stünden aber beachtliche Vorteile: eine höhere Bestandsfestigkeit sowie eine Entlastung des Vertriebs- und Marketingaufwands. Profitieren würden von einer Umstellung allerdings nur Versicherer mit mittlerem bis hohem Preisniveau. Wer dagegen mit niedrigen Preisen auftrumpfen will, werde weiter an der Hauptfälligkeit zum 1. Januar festhalten, so Wolfstein. Unternehmensprofil und Zielgruppen sind mit der Entscheidung für oder gegen eine unterjährige Hauptfälligkeit untrennbar verbunden.

Freie Zugänge beim eCall gefordert

Eine kontroverse Thematik behandelte James Wallner, Mitglied des Vorstandes

der ADAC Autoversicherung. Wallner referierte über die „eCall“-Technologie, die die EU-Kommission in allen Neufahrzeugen ab 2015 verpflichtend einführen will. Die allgemeinnützige technische Innovation, so die Befürchtung, könnte von Unternehmen einseitig zu ihren Gunsten genutzt werden, besonders über die „zusätzlichen Dienste“. Hier könnten die Hersteller einen Zugang einbauen, auf den nur sie Zugriff haben; eine Monopolstellung zu Lasten der Verbraucher wäre die Folge, gab Wallner zu bedenken. Stattdessen sollten sie wie beim Smartphone und den dort frei verfügbaren Apps in keiner Weise gebunden sein.

Erfolgsgeschichte „Wechselkennzeichen“

Kann das Erfolgsmodell „Wechselkennzeichen“, das im österreichischen Markt für eine Win-Win-Situation sorgt, sich auch bei uns durchsetzen? Die Vorzüge, die Dr. Rolf Kuhn (Helvetia Österreich) referierte, umfassen – für die Versicherer – eine attraktive Positivselektion sowie – auf Seiten der Versicherungsnehmer

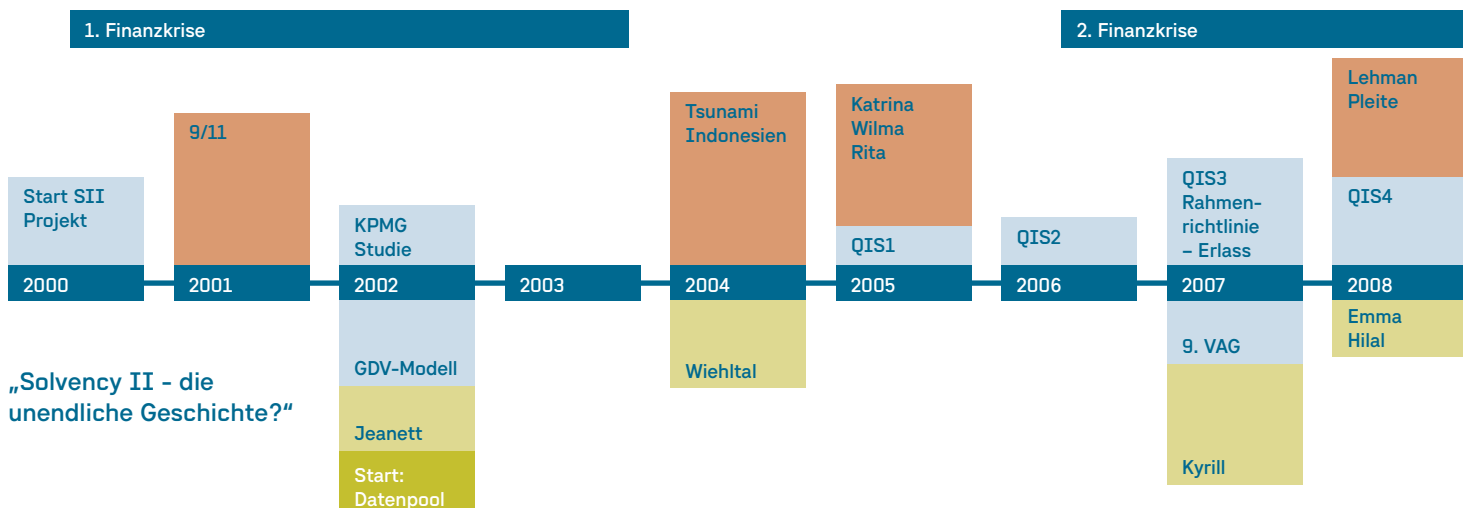
* Der Text ist die Kurzfassung eines Artikels von Onnen Siems und Caren Büning (SCOR), der in der Zeitschrift für Versicherungswesen (19/2012) erschienen ist.

Impressum:
 Meyerthole Siems Kohlruss
 Gesellschaft für aktuarielle
 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 Belegexemplar wird
 gebeten.





Ein halbes Jahr ist unser Umzug nun her. Wir sprechen noch immer vom „neuen Büro“. Das liegt sicher auch an der Ausstrahlung. Sie ist hell, frisch. Falls noch nicht geschehen – besuchen Sie uns doch einmal! Sehr sehenswert sind die Gemälde der Kölner Künstlerin Kerstin Herrmann, die bei uns in allen Arbeitszimmern hängen. Gerne bieten wir Ihnen eine individuelle Führung an.

➤ Tagungsrückblick

– Ersparnisse von bis zu 1000 Euro, da durch das Wechselkennzeichen Versicherungsprämie für das weitere Fahrzeug und Kfz-Steuer gespart werden können. Doch in vollem Umfang sei dieser Erfolg nicht nach Deutschland übertragbar, gab Kuhn zu bedenken. Denn im Unterschied zum österreichischen Markt sind die hiesigen Tarifmerkmale schon sehr ausdifferenziert. Auch die Kfz-Steuer für das zweite Fahrzeug kann nicht eingespart werden. Doch könnten Wechselkennzeichen durchaus auch für uns interessant sein. Doch das gehe nicht ohne eine eingehende Sondierung: „Der Markt muss analysiert werden, um Potentiale zu erkennen und Anreize schaffen zu können“, so Kuhn. Fest steht aus seiner Sicht: „Risikoorientierte Abschlüsse beim Wechselkennzeichen sind gerechtfertigt.“

Ob ein Aufatmen in Sicht ist?

Niemandem fällt eine rosige Zukunft in den Schoß, alle müssen wach bleiben – so der Tenor der Podiumsdiskussion unter der Leitung von Robert Oberholzer (SCOR). Leitfrage der Podiumsdiskussion war „K – schwarze Null in Sicht?“. In einer Publikumsabstimmung glaubten immerhin 50% der Gäste, dass ein Aufatmen in Sicht sei – und die schwarze Null kommen werde.

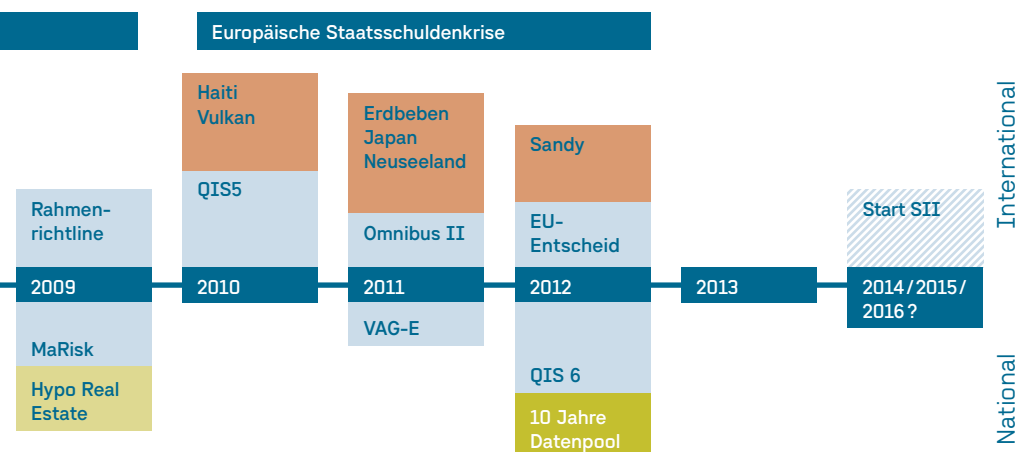


Solvency II: Bedeutet aufgeschoben aufgehoben?

„Solvency II hat ohne Zweifel einige Fehlstarts hinter sich. Ein blindes Loslaufen aufgrund eines festgelegten Datums halte ich dennoch für falsch: das birgt große Risiken. Ein Übergang mit Lernphase ist der bessere Weg. Eine Verschiebung sollten die Gremien als Chance nutzen, das angestrebte Ziel von Solvency II wieder in den Mittelpunkt zu rücken. Also: mutig übertriebene Regelungen über Bord werfen und das Proportionalitätsprinzip mit Leben füllen. Dann kann Solvency II erfolgreich starten: ab 2015 oder 2016 ist dann zweitrangig.“

Dr. Dietmar Kohlruss

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



Solvency II
(National/International)
Ereignisse international
Ereignisse national