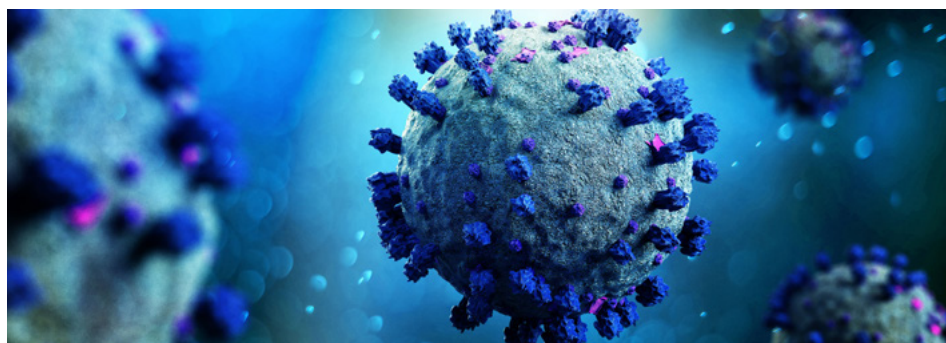


> Interview

„Die Auswirkungen der Stresstests ganzheitlich bewerten“

Die Auswirkungen von seltenen Ereignissen wie COVID-19 schnell quantifizieren und bewerten: Möglich ist dies im Rahmen der unternehmenseigenen Risiko- und Solvabilitätsbeurteilung (ORSA). Neben der Durchführung von Stresstests lassen sich auch die aktuelle Rückversicherungsordnung überprüfen und Implikationen aus der Überarbeitung der Rückversicherungsordnung quantifizieren. Die Oldenburgische Landesbrandkasse (OLBK) berichtet im Gespräch mit Meyerthole Siems Kohl (MSK) über Praxiserfahrungen.



Maxym Shyian: COVID-19 hat die Welt und damit einige Unternehmen zum Erliegen gebracht. Versicherungsunternehmen haben allerdings gewisse aufsichtsrechtliche Pflichten. Wie wirkte sich die Pandemie auf die Umsetzung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen von Solvency II bei Ihnen im Hause aus?

Dr. Dominic Lauterbach: Trotz des Lockdowns und der Ausbreitung der Pandemie konnten bei der OLBK sämtliche Geschäftsprozesse aufrechterhalten werden. Gründe sind die umfangreich getroffenen Vorsorgemaßnahmen und die Bereitstellung der notwendigen technischen Infrastruktur für alle Mitarbeiter. Die Arbeiten wurden

aus dem Homeoffice heraus und die Abstimmungen über Videokonferenzen durchgeführt.

Es gab bei uns keine Verzögerungen bei der Erstellung der Jahresmeldung, des SFCR bzw. RSR und des ORSA-Berichts. Von der Option einer Fristverlängerung wurde entsprechend nicht Gebrauch gemacht. Die Auswirkungen der Pandemie konnten Anfang April dabei natürlich nur mit großer Unsicherheit abgeschätzt werden. Für die Aufsicht haben wir eine zusätzliche regelmäßige Berichterstattung eingerichtet, in der wir zu den Themen Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs sowie Beitrags- und Schadenentwicklung berichten.



Liebe Leserin,
lieber Leser,

wer dachte, COVID-19 sei wegen der niedrigen Infektionszahlen im Sommer bereits vorbei, täuschte sich gewaltig. Stattdessen befinden wir uns mitten in der 2. Welle, die sich voraussichtlich noch bis ins nächste Frühjahr hinziehen wird.

Wie pragmatisch die Oldenburgische Landesbrandkasse (OLBK) mit der ersten Welle umging, berichtet das Unternehmen im Interview mit unserem Haus. Aus der Notlage ergab sich auch Positives: Das bisherige interne Berichtswesen wurde weiterentwickelt. Konstruktiv geht die OLBK auch mit Solvency II um: Es ergebe sich ein „neuer“ Blick, den man nutzen könne, um den „alten“ Blick aus der HGB-Welt zu überprüfen.

Ferner wird K in diesem Jahr das beste Ergebnis seit der Deregulierung erzielen. Auch die K-Tagung im virtuellen Format erzielte mit über 200 Teilnehmer*innen einen Rekord. Actuarial Pricing bietet der Kfz-Datenpool, der in Österreich neu gegründet wurde.



Ihr Onnen Siems

Themen dieser Ausgabe

- > Interview: „Die Auswirkungen der Stresstests ganzheitlich bewerten“
- > K-Tagung 2020: Teilnehmerrekord
- > Über 1000% Wachstum in den MSK-Datenpools
- > Innovatives zur Preisgestaltung anhand von Actuarial Data Science
- > Neu gegründet: Pool zur Kfz-Versicherung in Österreich

Shyian: Hatte COVID-19 neben dem Geschäftsbetrieb Implikationen für die OLBK auf die Versicherungstechnik bzw. die Kapitalanlagen?

Andre Meyer: Die Kursverluste durch den Einsturz der Finanzmärkte konnten wir natürlich direkt an den Marktwerten unserer Kapitalanlagen beobachten. Auf der anderen Seite ist die Versicherungstechnik von Betriebsschließungsschäden betroffen. Allerdings waren die Auswirkungen von untergeordneter Rolle für das Geschäftsergebnis und die Solvabilität der OLBK. In Summe überwogen die Entlastungen auf der Schadenseite in den anderen Sparten – allen voran in der Kraftfahrtversicherung. Dort zeigten sich die Einflüsse der Ausgangsbeschränkungen im zweiten Quartal sehr deutlich. Am stärksten ist die Neugeschäftsentwicklung von der Pandemie betroffen.

Shyian: Ist in diesem Zusammenhang die Notwendigkeit entstanden einen Ad-hoc-ORSA zu erstellen?

Lauterbach: Wir haben sämtliche Bereiche, die betroffen sein könnten, engmaschig beobachtet und analysiert. Dabei haben wir das bisherige interne Berichtswesen weiterentwickelt. Aufgrund der Erkenntnisse aus unseren Analysen konnten wir eine signifikante Änderung des Risikoprofils ausschließen. Aus unserer Sicht war daher ein Ad-hoc-ORSA nicht notwendig.

Meyer: Außerdem fanden die Prognoserechnungen und die wesentlichen Szenarioanalysen unseres regelmäßigen ORSA von Mai bis Juni statt, sodass die bis dahin gewonnenen Erkenntnisse im Zusammenhang mit COVID-19 berücksichtigt werden konnten. Basis hierfür bildete eine HGB-Hochrechnung mit Stand Ende April, die als Update der Unternehmensplanung für 2020 in der ORSA-Prognose verwendet wurde.

Berg: Bevor wir zu den Stresstests kommen: Wie führen Sie eigentlich die vorausschauende Betrachtung durch und wie ist diese Bewertung mit Ihrer Mittelfristplanung verzahnt?

Lauterbach: Bei der OLBK wird im ORSA regelmäßig eine mehrjährige Projektion der Solvency-II-Kennzahlen durchgeführt. Basis hierfür ist die Mittelfristplanung. Grundsätzlich stellen wir neben den Eigenmitteln die Entwicklung der Kapitalanfor-

derungen auf Risiko(sub)modulebene dar. Die Kritik der BaFin, dass einige Unternehmen nur Bedeckungsquoten darstellen und innerhalb der Szenarien Wirkungen auf SCR und Eigenmittel teilweise separat betrachten, trifft uns also nicht. Diese Darstellung zieht sich auch bei den Stresstests durch.

Meyer: Die Szenarien sind sehr eng mit unserer Mittelfristplanung verzahnt. Da die Systeme für HGB-Projektion und ORSA aus einer Hand kommen, „kommunizieren“ sie problemlos miteinander. Ohne die technische Unterstützung wären umfangreiche Szenarioanalysen für ein Unternehmen unserer Größe mit entsprechenden Kapazitäten in den Stabsbereichen eine noch größere Herausforderung.

Berg: Die BaFin hat bei ihrer Analyse beobachtet, dass zahlreiche Stresstests Ergebnisse hervorbringen, die sich nicht materiell auf die Zielgrößen auswirken. Wie sehen Sie das?

Lauterbach: Diese Kritik der BaFin muss nicht unbedingt gegen das Risikomanagement sprechen. Im Gegenteil: Bei der Oldenburgischen Landesbrandkasse sehen wir bei den definierten Kapitalmarktszenarien regelmäßig nur unwesentliche Auswirkungen auf die Solvabilität – trotz harter Stressszenarien. Unser Unternehmen steht risikotechnisch auf soliden Füßen, sodass auch hohe Schwankungen an den Kapitalmärkten dem Unternehmen wenig anhaben können.

Berg: Welche Szenarien betrachten Sie in Ihrem regelmäßigen ORSA und wie gehen Sie mit den Ergebnissen um?

Meyer: Die Auswirkungen der Stresse werden bei der OLBK grundsätzlich ganzheitlich betrachtet. Dazu gehören handelsrechtliche Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der HGB-Bilanz. Hier ist insbesondere auch die Wirkungsweise der Rückversicherung sowie der Schwankungsrückstellung zu untersuchen und in die Bewertung der Stresse einzubeziehen. Neben der HGB-Welt werden natürlich auch die Solvency-II-Größen beleuchtet. Im Fokus stehen hier die Auswirkungen auf die Solvabilitätsübersicht und Eigenmittel sowie auf das benötigte Risikokapital und letztlich auf die SCR- und MCR-Bedeckungsquoten.

Neben Kapitalmarktszenarien, die Kombinationen von Zins- und Aktienstress

vorsehen, werden natürlich auch Szenarien der Versicherungstechnik gerechnet. Als Beispiel ist die Kombination aus der Absenkung der Rückversicherungsquote und dem Eintritt eines Katastrophenereignisses zu nennen. (...)

Aufgrund des geänderten Risikoprofils im Zusammenhang mit COVID-19 mussten manche Unternehmen hingegen die Implikationen in einem Ad-hoc-ORSA beleuchten. Die BaFin hat in ihrem Journal im August 2020 Bezug auf die Analyse dieser Ad-hoc-Berichte genommen und darauf hingewiesen, dass dabei nicht alle Versicherungsunternehmen eine umfassende, aussagekräftige Bewertung vorgenommen haben. Die Aufsicht vermisst in einigen Berichten eine vorausschauende Analyse der Risikotragfähigkeit, etwa im Hinblick auf die Effekte von COVID-19 auf die Geschäftsentwicklung und Versicherungstechnik. Gleichzeitig sieht die Aufsicht Verbesserungsbedarf bei der grundsätzlichen Umsetzung des ORSA, wie im BaFin Journal im Juli 2020 dargestellt. Im Fokus standen vor allem die durchgeführten Stresstests. Neben der Begründung für die Wahl der Stresstests vermisste die Aufsicht den nötigen „Deep-Dive“. In den ORSA-Berichten werden Stresse nur für einzelne Risikofaktoren wie Aktien oder Zinskurven betrachtet, jedoch selten Kombinationen von Markt- und versicherungs-technischen Risiken.

Das Interview wurde in der „Zeitschrift für Versicherungswesen“ veröffentlicht. Eine vollständige Fassung steht unter www.aktuari.de/praxiserfahrungen zum Download zur Verfügung.

K-Tagung 2020: Teilnehmerrekord

Die virtuelle K-Tagung, die am 2. September 2020 unter dem Motto TELE-VISIONEN stattfand, verzeichnete einen Rekordzulauf: Gut 200 Teilnehmer – darunter mehr als 70 Kfz-Versicherer und 10 Hochschulen sowie Dienstleister – waren dabei. Ausgerichtet wurde die Veranstaltung von SCOR Rückversicherung Deutschland und Meyerthole Siems Kohlruss (MSK). Der Schwerpunkt der K-Tagung lag auf dem Thema Telematik. Unter anderem wurden folgende Vorträge gehalten:



„Telematics data have an incredible potential to improve the way insurers assess, manage, and transfer risks“. Matteo Carbone, Founder & Director, IoT Insurance Observatory.

Die K-Tagung wurde auch in der Presse vielfältig dargestellt.

ADAC: Telematik-Tarife sind für alle Altersgruppen interessant
VersicherungsJournal

Kfz-Versicherung: Kommt 2020 der Durchbruch für Telematik-Tarife?
VersicherungsBote

Neue Wege in der Telematik?
Zeitschrift für Versicherungswesen

Autoversicherer im Telematik-Fieber
VersicherungsJournal

Kann Telematik das heutige Tarifsystem ersetzen?
VWheute

Telematik: Autohersteller greifen an
Frommes Versicherungsmonitor

HUK-Experte Körzdörfer:
„Telematik versetzt uns in die Lage, echtes Big Data und KI zu lernen“
VWheute



„Versicherer müssen ausgetretene Pfade verlassen und mehr Innovation wagen“. Onnen Siems, Geschäftsführer Meyerthole Siems Kohlruss (MSK)

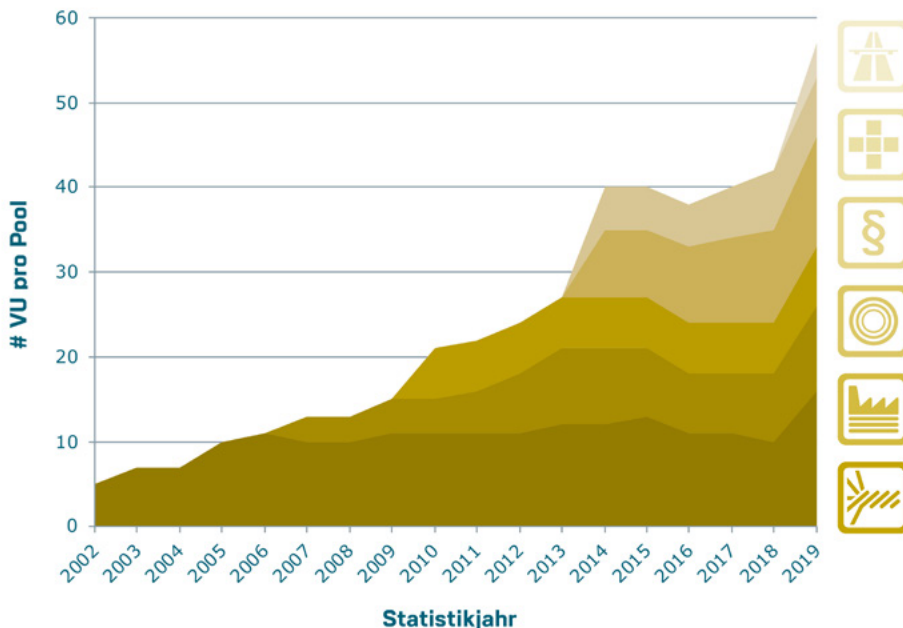


„Gerechtigkeit ist nicht gleich Gerechtigkeit: Je nach Thema legen Menschen ganz unterschiedliche Konzepte zugrunde, um zu beurteilen, was fair ist“. Professor Horst Müller-Peters, Institut für Versicherungswesen (ivwKoeln) der TH Köln

> MSK-Datenpools

Über 1000% Wachstum

Im Jahr 2002 wurde der erste Datenpool von Meyerthole Siems Kohlruß (MSK) gegründet. Er umfasst die Sparten Allgemeine Haftpflicht, Unfall sowie Verbundene Hausrat und Verbundene Wohngebäude für das Privatgeschäft. Seitdem sind fünf weitere Pools dazugekommen. Durch die zusätzlichen Datenpools und die hieraus gewachsene Anzahl an Teilnehmern hat sich die Zahl der Pool-Teilnahmen insgesamt mehr als verzehnfacht. Mit den Pools wird immer wieder auch Neuland betreten. Unter anderem betreibt MSK den ersten Rechtsschutz-Datenpool in Deutschland sowie den ersten Pool für Sach/Unfall in Österreich.



Mit den Pools bauen Versicherungsunternehmen eigenes Know-how auf. Sie bekommen aggregiertes Datenmaterial zur Verfügung gestellt, das sie in ihren Analysen und Arbeitsabläufen verwenden können. Zusätzlich bietet eine Teilnahme an einem Datenpool die Möglichkeit, sich regelmäßig mit erfahrenen Manager*innen und Spartenexpert*innen auszutauschen. Teilnehmenden Unternehmen wird eine Software zur Verfügung gestellt, mit der sie individuelle Auswertungen sowohl auf dem gesamten Datenpool als auch auf ihrem eigenen Bestand durchführen können. Ein anonymisiertes Benchmarking zeigt auf, in welchen Bestands- und Schadenssegmenten sich Ergebnisse der einzelnen Poolteilnehmer unterscheiden und wer in welchen Segmenten erfolgreicher wirtschaftet.

Da mehrere Unternehmen ihre Bestände in die Pools einbringen, erhalten die Datenanalysen eine hohe Signifikanz ganz im Sinne des Gesetzes der großen Zahlen. Pricing und die Entwicklung neuer Produktideen stehen damit auf sicherem Fundament.

Neu gegründet:

Pool zur Kfz-Versicherung in Österreich

Der frisch ins Leben gerufene Datenpool ist auf das Kfz-Geschäft der österreichischen Versicherer ausgerichtet. Die Autoversicherer repräsentieren gemeinsam einen Marktanteil von über 7%. „Wir sind sehr stolz über diese jüngste Gründung. Die Teilnehmer verfügen mit dem Kfz-Pool über ein wichtiges strategisches Instrument, um ihre Pricingkompetenz für das Neu- und Bestandsgeschäft weiter zu professionalisieren“, sagt MSK-Geschäftsführer Onnen Siems. „Wir danken der Deutschen Rück, die damit den zweiten Datenpool für Österreich fördert“.



SHU-Datenpool
Statistiken wie ein Marktführer
Dorothee Wübben



Gewerbe-Datenpool
Risiken erkennen,
Potenziale ausbauen
Nico Liebig



Datenpool zur Funktionellen Invaliditätsversicherung (FIV)
Innovationstreiber im Unfallgeschäft
Johannes Paschetag



Rechtsschutz
Der Pionier für Deutschland
Thomas Budzyn



SU-Datenpool
Der Pionier für Österreich

Kfz-Datenpool
Vorsprung durch (Versicherungs-) Technik
Carina Götzen

Innovatives zur Preisgestaltung anhand von Actuarial Data Science

„Ertragreich wachsen“ – wer kennt sie nicht, die Vorgaben des Topmanagements. Sie fordern möglichst hohes Wachstum und wollen zugleich profitables Geschäft. Doch wie kann die richtige Balance zwischen Wachstum und Ertrag gefunden werden?

Wer sich allein auf Wachstum fokussiert, muss nicht viel Energie auf die Ausgestaltung des Pricing investieren. Es würde reichen, für möglichst viele Risiken preislich attraktiv zu sein. Von diesem Vorgehen wäre allerdings dringend abzuraten, da die Auswirkungen auf den Ertrag ignoriert werden. Wichtig ist vielmehr ein Gleichgewicht: Gesucht ist ein Ansatz, der für möglichst viele Risiken preislich attraktiv sein kann und gleichzeitig gewährleistet, dass mit dem gezeichneten Geschäft Ertrag erzielt wird.

Anzahl an möglichen Preiskombinationen fast grenzenlos

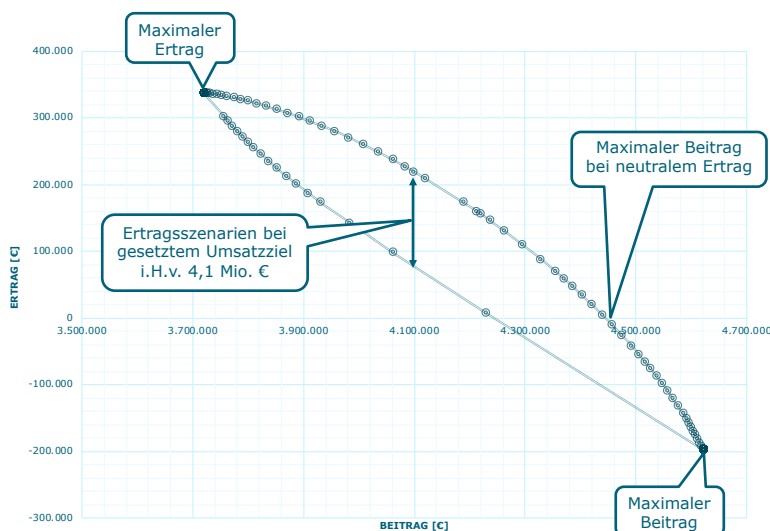
Im Zielbild findet eine Quersubventionierung zwischen einzelnen Tarifzellen (Gruppen gleichartiger Risiken) statt. Dabei gibt es immer Tarifzellen, in denen man ohne versicherungstechnischen Verlust zu erleiden, sogar deutlich günstiger sein könnte als der Markt, also Zellen, in denen der technische Tarif (auf Basis eines optimalen Risikomodells) unterhalb dem der Wettbewerber liegt. Hier sollte man nicht den ganzen Abstand an den Kunden weitergeben, sondern den Preis so adjustieren, dass die Wettbewerbsfähigkeit unverändert hoch bleibt.

Mit jedem Risiko, das in einer solchen Tarifzelle gezeichnet wird, wird ein überproportionaler Ertragsüberschuss erzielt. Er lässt sich nutzen, um den Preis in den Zellen, die gemäß Risikomodell teurer sein müssten als die der Wettbewerber, mit höchster Präzision zu adjustieren. Die Anzahl an möglichen Preiskombinationen ist nahezu grenzenlos, da alle Tarifzellen simultan optimiert werden müssen. Bei fünf verschiedenen Tarifzellen und zehn möglichen Preisen je Tarifzelle ergeben sich bereits $10^5 = 100.000$ Kombinationsmöglichkeiten. 1.000 Tarifzellen sind nicht ungewöhnlich, hier würden sich also 10^{1000} Möglichkeiten ergeben, eine Größenordnung, die selbst für heutige Supercomputer nicht zu knacken wäre.

Dabei müssen weitere Abhängigkeiten berücksichtigt werden. Mit jeder Preisanpassung ändert sich die Positionierung gegenüber dem Wettbewerb, die wiederum einen unmittelbaren Einfluss auf die Abschlusswahrscheinlichkeit der Kunden hat. Für jedes Drehen an der Preisschraube muss die Auswirkung auf Beitragsvolumen und Ertrag erneut berechnet werden. Es ist unmöglich, alle möglichen Kombinationen auszurechnen.

Preis nicht der einzige Treiber

Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) hat ein intelligentes Lösungsverfahren entwickelt, das lediglich die effizienten Möglichkeiten berechnet – „effizient“ in dem Sinne, dass es keine anderen Tarifmodelle gibt, mit denen sich ein höheres Beitragsvolumen und gleichzeitig ein höherer Ertrag erzielen ließe. Dieses Optimum wird als „effizienter Rand aller Möglichkeiten“ bezeichnet. Die Technik ist flexibel: Der Preis ist nicht der einzige Treiber, auch Preis-Leistungs-Überlegungen können abgebildet werden. Es lassen sich die Beitrags-Ertrags-Kombinationen aussuchen, die den Forderungen des Managements entsprechen. Die Möglichkeiten, an der Preisschraube zu drehen, sind sehr vielfältig. Ein innovativer Ansatz des Actuarial Data Science eröffnet die Horizonte dafür.



Effizienter Rand:
Wie wirken diverse Pricingstrategien hinsichtlich Beitragswachstum und Ertragssteigerung? Ein intelligenter Lösungsalgorithmus zeigt die effizientesten Strategien auf.



Wenden Sie sich zum Thema Pricing gerne an Carina Götzten:
Tel +49 (0)221 42053-19
Carina.Goetzen@aktuare.de

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, Maxym Shyian,
Thilo Guschas

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

Willkommen an Bord: Timo Schumm

Timo Schumm ist bei Meyerthole Siems Kohlruß (MSK) als aktuarieller Berater tätig. Sein Masterstudium der Mathematik hat er an der RWTH Aachen abgeschlossen. Sein Schwerpunkt bei MSK liegt im Bereich Solvency II. In seiner Freizeit geht Schumm gerne auf Reisen. Schon seit dem Kindesalter spielt er Fußball im Verein.



Data Privacy by Design: der gemeinsam von Meyerthole Siems Kohlruß und Ubirch entwickelte Telematik-Beacon

➤ Telematik-Beacon

„Telematics as a Service“ in der Testphase

MSK und namhafte Autoversicherer schreiten im Rahmen einer Testphase zu „Telematics as a Service“ weiter voran: Neben der Einführung von weiteren Software-Features wird die App nun auch durch den gemeinsam mit Neodigital und Ubirch entwickelten Telematik-Beacon ergänzt.

Dieser über Bluetooth Low Energy an das Smartphone gekoppelte Sensor kann durch seine feste Position im Fahrzeug erheblich zur Erhöhung der Datenqualität beitragen und gewährleistet durch ein auf der Blockchain-Technologie basierendes Verfahren die Authentizität und Vollständigkeit der erhobenen Daten – Data Privacy by Design.

Förderverein VM4K:

Zwei Versicherer und drei Hochschulen stoßen dazu

Weiterer hochkarätiger Zuwachs beim Förderverein VersicherungsMathematik im Bereich der Kraftfahrtversicherung, kurz VM4K. Dazu stoßen die Allianz, ONE, das Salzburg Institute of Actuarial Studies, die Universität Kiel und die FH Aachen:

„Über diesen breiten Zuspruch freuen wir uns sehr“, sagt VM4K-Vorstandsvorsitzender Onnen Siems. „Das Kernanliegen von VM4K ist die Vernetzung. Jede Hochschule und jeder Versicherer, der sich dem Förderverein anschließt, ist ein weiterer Multiplikator für ein Ziel, das allen zugute kommt – das Zusammenführen von mathematikbegeistertem Nachwuchs mit dem, was die Industrie an Visionen und Praxisanliegen bewegt“.



VM4K hat 40 natürliche und 23 juristische Mitglieder. Eine Strategie, mit der VM4K Versicherungswirtschaft und Forschung vernetzt, liegt in der Vermittlung von praxisnahen Bachelor- und Masterarbeiten. Bereits zwei Abschlussarbeiten wurden mit dem renommierten SCOR-Preis für Aktuarwissenschaften geehrt. Der Verein vermittelt außerdem Speedpraktika, bei denen Studierende innerhalb von sechs Wochen drei unterschiedliche Unternehmen kennenlernen.

Informationen und Austausch zu speziellen versicherungsmathematischen oder statistischen Themen bieten VM4K-Workshops, -Weiterbildungen und -Diskussionsforen. Vergangenes Jahr wurden begeisterte Studierende der Mathematik aus ganz Deutschland unter dem Titel „Cool Risks in Wien“ nach Österreich eingeladen. Aktuell richtet der Förderverein einen Wettbewerb aus. Unter dem Motto „Das Model(l) und die Nerds“ erstellen Studierende ein Prognosemodell, das den Schadenbedarf in der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung ermittelt. Der Wettbewerb ist mit einem Preisgeld von insgesamt 15.000 Euro dotiert. **Mehr unter vm4k.de**

Ansprechpartnerin für den Förderverein ist Laura Wegerhoff: Tel +49 (0)221 42053-10, Laura.Wegerhoff@vm4k.de