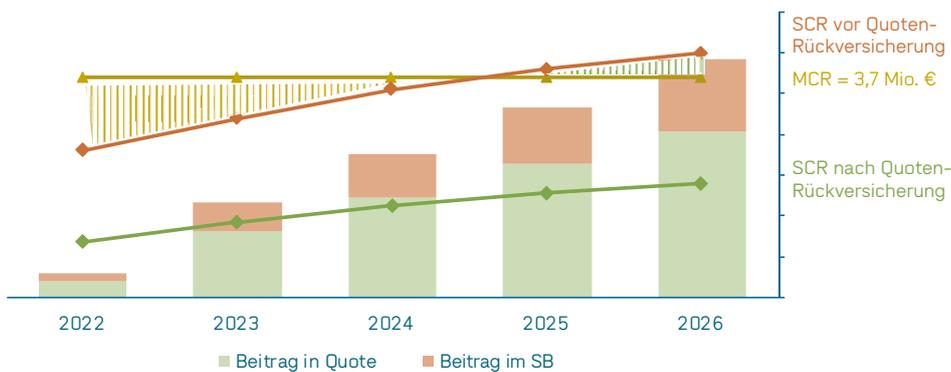


> Muss aller Anfang teuer sein?

Kapitalanforderungen für Insurtechs

Von Dr. Andreas Meyerthole und Vinzent Stöcker

Nicht nur der Rhein hat derzeit durch die dauerhaft hohen Temperaturen mit Niedrigwasser zu kämpfen. Auch in der Insurtech-Szene lässt die anhaltende Hitze aus gestiegener Inflation, der Covid-19-Pandemie und des Ukraine-Krieges den bisher so üppigen Pegelstand an Investitionen spürbar sinken. Die Wahl der Rückversicherung hat markanten Einfluss auf das Risikokapital eines jungen Versicherers.



Aktuelle Zahlen belegen das. Der große Geldregen in den ersten sechs Monaten 2022 fällt laut einem Bericht des Rückversicherungsmaklers Gallagher Re im Vergleich zu den Vorjahren deutlich niedriger aus. Zudem verschärft ein weiteres Tiefdruckgebiet aus strengeren Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Wetterlage für Insurtechs. Erste Auswirkungen sind bereits im Markt zu beobachten.

Ein weiteres Insurtech gibt seine Bestände ab. Vorbehaltlich der Zustimmung der BaFin verschwindet somit nach Coya vermutlich erneut ein junges Unternehmen aus dem hart umkämpften Versicherungsmarkt. Zwar bleibt das Unternehmen als Assekuradeur und technischer Dienstleister in der Wertschöpfungskette erhalten, aber die voraussichtliche Abgabe der zuvor mühsam erworbenen Versicherungslizenz verdeutlicht einmal mehr, dass der Kapitalbedarf für Insurtechs hoch ist.

Daher stellt sich die Frage, wie Insurtechs mit einer bestehenden oder einer noch zu erwerbenden Lizenz den gestiegenen Anforderungen in einem angespannten Marktumfeld gerecht werden können und welche Rolle die Wahl der Rückversicherung einnimmt, um weitere Konsolidierungen im Markt zu verhindern.



Liebe Leser:innen,

der Kapitalbedarf für Insurtechs ist meist hoch – eine Bedeckung des Risikokapitals, die aufsichtsrechtliche Vorgaben erfüllt, gestaltet sich in der Regel anspruchsvoll. Welche Optionen dabei die Rückversicherung bieten kann, verrät der Leitartikel.

Außerdem blicken wir zurück auf die letzten drei spannenden Ausgaben des Videopodcasts Aktuarielle Stunde – sowie auf den Neujahrsempfang in Köln und Wien, auf die Branchentreffs Brennpunkt Rückversicherung und die K-Tagung 2022. Wir geben einen Eindruck unseres frisch bezogenen dritten Büros, stellen unsere Kollegin und aktuarielle Beraterin Anne Blauth vor und präsentieren eine Erweiterung des ORSA-Tools PORTo.

Ihr Onnen Siems

Themen dieser Ausgabe

- > Muss aller Anfang teuer sein? - Kapitalanforderungen für Insurtechs
- > Die Aktuarielle Stunde - eine Stunde Versicherungsmathematik um Punkt 11
- > Neujahrsempfänge / K-Tagung / Brennpunkt Rückversicherung
- > Erweiterung des ORSA-Tools PORTo
- > Einweihung eines neuen Büros

Spagat zwischen Investor und der BaFin

Die Liste der Herausforderungen für Insurtechs ist lang. Neben den selbst gesteckten Zielen müssen bei allem Enthusiasmus und der Vorfreude auf die Gründung auch die aufsichtsrechtlichen Vorgaben hinsichtlich der Bedeckung des Risikokapitals erfüllt werden. Mit den meist ambitionierten Wachstumszielen, die das Interesse potenzieller Investoren wecken sollen, steigt aber auch die Höhe des notwendigen Risikokapitals. Bei engagierten Gründern kann die Vorfreude auf das eigene Unternehmen daher schnell schwinden, wenn das europäische Aufsichtsregime Solvency II und die damit verbundenen Anforderungen sich regelrecht vor ihnen auftürmen. Insurtechs müssen daher den Spagat zwischen der Aufsicht, den ambitionierten Wachstumszielen und dem Interesse möglicher Investoren meistern.

Vorfinanzierung durch den Rückversicherer

Eine mögliche Vorfinanzierung kann durch Rückversicherung erfolgen, da diese die Kapitalanforderungen unter Solvency II bei geeigneter Wahl begrenzt. Allerdings kann die Rückversicherung das benötigte Risikokapital nur bis zur gesetzlichen Mindestkapitalanforderung (MCR) reduzieren. Wird Haftpflichtgeschäft betrieben, beträgt die Mindestkapitalanforderung 3,7 Mio. Euro, andernfalls 2,5 Mio. Euro – die Grafik zeigt, wie sehr es sich für einen jungen Versicherer auch in dieser Hinsicht lohnt, bei der Wahl der Rückversicherung genau hinzuschauen.

Schematisch ist die absolute Mindestkapitalanforderung eingezeichnet, die bei 3,7 Mio. Euro liegt (für die Sparte Haftpflicht). Gemäß der Annahme, dass das Produktkonzept des Insurtechs durchschlagenden Erfolg hat, werden Policen verkauft – und mit den Bestandsbeiträgen steigt somit auch die aufsichtsrechtliche Solvabilitätskapitalanforderung (SCR). Mit der dargestellten Quote lässt sich das SCR um 60% reduzieren. Doch die Reduktion des SCR durch die Quote spielt erst in den Folgejahren eine Rolle, da dann ohne Quoten-Rückversicherung das SCR über dem MCR liegt. Für die Anfangsphase werden daher häufig weitere Vereinbarungen mit dem Rückversicherer getroffen – meist in Form von Gewinnbeteiligungen oder einer Aufbauprovision, die wie eine Art Vorfinanzierung gestaltet wird, um damit das benötigte Startkapital zu reduzieren.

Neben dem dargestellten quantitativen Nutzen kann das junge Unternehmen auch vom Know-how des Rückversicherers beispielsweise bei der Produktentwicklung profitieren. Ein weiterer Vorteil ist die Steigerung der Glaubwürdigkeit gegenüber der Aufsicht, wenn Partnerschaften mit etablierten Rückversicherern mit starker Bonität eingegangen werden.

Neue Spielregeln

Zu der ohnehin schon angespannten Marktsituation gesellen sich für Insurtechs obendrein noch neue Spielregeln, wie aus dem BaFin-Artikel „Aller Anfang ist teuer“ (BaFin-Journal 01/2021) hervorgeht. Hierbei wird auf die Herausforderungen bei der Erfüllung der Kapitalanforderungen unter Solvency II hingewiesen. Junge Versicherer starten meist in der Verlustzone und haben bei gegebenenfalls zu optimistischen Prognosen der Geschäftsentwicklung Mühe, diese Zone wieder zu verlassen. Und genau hier liegt aus Sicht der BaFin das Problem.

Um die Eigenmittelanforderungen durch das europäische Aufsichtsregime Solvency II dauerhaft zu erfüllen, fordert die BaFin, dass Unternehmen in der Aufbauphase ihre Risiken künftig angemessener als bisher reflektieren und über höhere Eigenmittel verfügen. Das bedeutet, dass alle erwarteten, realistisch prognostizierten Verluste über den einjährigen Horizont hinaus bis zum Zeitpunkt des Break-even-Points vorfinanziert sein müssen. Hierzu ist ein Organisationsfonds in genau dieser Verlusthöhe bei der Gründung bereitzustellen, der sich bis zum Break-even entsprechend abbaut. Während dieser unter HGB zum Eigenkapital zählt, darf er gemäß den neuen Vorgaben der BaFin unter Solvency II nicht mehr zu den Eigenmitteln gezählt werden. Stattdessen wird er in den versicherungstechnischen Rückstellungen unter Solvency II in voller Höhe angesetzt. Die ohnehin schon anspruchsvollen Hürden für Insurtechs werden dadurch weiter erhöht. Das hat auch Einfluss auf die Finanzierung, bei der das junge Unternehmen auf der Suche nach neuen Investoren für gewöhnlich unterschiedliche Phasen durchläuft. Mit der Seed-Phase beginnt der Kampf um neue Investoren, bei der meist erst in die reine Geschäftsidee investiert wird. Darauf folgt der Proof of Concept, bei dem der Nachweis erbracht wird, dass die Produkte im Markt angekommen sind und die Geschäftsidee funktioniert. Ist letzteres der Fall, folgen je nach Finanzierungsplan mit den Series A, B, C, ... weitere Finanzierungsrunden. (...) →



Dr. Andreas Meyerthole,
Geschäftsführer bei Meyerthole
Siems Kohlruss (MSK)



Für Informationen zu Insurtechs
wenden Sie sich gerne an
Vinzent Stöcker
Tel +49 (0)221 420 53-58
vinzent.stoecker@aktuarien.de

Der Fachartikel wurde in der
„Zeitschrift für Versicherungswesen“
veröffentlicht.

→ Eine vollständige Fassung steht
unter www.aktuarien.de/insurtechs
zum Download zur Verfügung.

Die Aktuarielle Stunde – eine Stunde Versicherungsmathematik um Punkt 11

➤ Rechtsschutz – alles VUCA oder was?



Aktuarielle Stunde vom 12. Mai 2022

Dr. Stefan Ostermeier (Direktor und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung, Deutsche Rückversicherung AG) und Onnen Siems (Geschäftsführer, Meyerthole Siems Kohlruss) hielten fest, dass die Sparte Rechtsschutz sich immer häufiger mit neuen Herausforderungen konfrontiert sieht.

Belastet wird die Sparte seit einigen Jahren zum einen von einer Vielzahl von Kumulereignissen, beispielsweise rund um Darlehenswiderrufe, Corona oder Dieselgate. Derartige Kumule sorgen teils für enorme Schadenkosten bei gleichzeitiger Komplexität und Uneindeutigkeit im Verlauf (*VUCA – Akronym aus „Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity“). Dies gilt auch für Unternehmen der Legal-Tech-Szene, die innovativ und teils sogar disruptiv im Markt wirken. Versicherer sollten insbesondere die Kundenschnittstelle analysieren. Sowohl in Kumulen wie bei Legal Tech „steckt ganz viel VUCA drin“, formulierte Herr Dr. Ostermeier. Einordnungen in den Markt bot der aktuarielle Berater Michael Behnes.



Sie möchten bei unserem Videopodcast referieren und Sparringspartner für ein Thema werden? Sprechen Sie zur Aktuariellen Stunde gerne Dennis Heinig an
Tel +49 (0)221 420 53-20
dennis.heinig@aktuare.de

➤ Profund oder pro forma – was hat Solvency II gebracht?



Aktuarielle Stunde vom 21. Juli 2022

Frank Esser (Leiter Bilanzaktuariat, Solvency II und Risikomanagement, RheinLand Versicherungs AG) und Dr. Andreas Meyerthole (Geschäftsführer, Meyerthole Siems Kohlruss) zogen eine vorläufige Bilanz, wie der aktuelle Stand der marktweiten Solvency-II-Zahlen ist und was wir aus dem Aufsichtsregime lernen können.

„Durch Solvency II können wir nachweisen, dass die deutschen Schaden- und Unfallversicherer tatsächlich über dreimal so viele Eigenmittel verfügen wie sie in den Geschäftsberichten nach HGB zeigen“, berichtete die leitende aktuarielle Beraterin Eva Remberg aus einer hauseigenen Studie. Haupttreiber sind der Wegfall der Schwankungsrückstellung sowie die stillen Reserven auf der Aktiv- sowie Passivseite. Frank Esser bestätigte die Ergebnisse für sein Haus und erklärte, dass sich der Aufsichtsrat der RheinLand zunehmend für die neue Aufsichtswelt interessiere und entsprechende Auswertungen verlange. Besonders die prospektive Blickrichtung in der unternehmensindividuellen Betrachtung (ORSA) hielt Herr Esser im Hinblick auf Klimawandelrisiken und Rückversicherungsordnung für hilfreich.

➤ Gekommen, um zu bleiben? – Gedanken zur Inflation



Aktuarielle Stunde vom 23. September 2022

Im Gespräch mit Onnen Siems (Geschäftsführer von Meyerthole Siems Kohlruss) schilderte Mag. Thomas Neusiedler (Vorsitzender des Vorstandes bei den Helvetia Versicherungen Österreich) die Belastungen, vor denen die Versicherungsbranche in Österreich durch die Inflation steht, und ging auf Strategien ein, die die Versicherer hierbei nutzen. Prognosen, wie sich die Inflation im nächsten Jahr entwickeln könnte, stellte der leitende Berater Ralf Assenmacher vor.

Auszugehen sei davon, dass die Inflation weiterhin deutlich erhöht bleiben werde. Die Zuschauer:innen schätzen das Inflationsniveau für 2023 auf 7,9%, wie eine Mentimeter-Umfrage ergab. Durch die Inflation sind die Versicherer gefordert, möglichst vorausschauend und damit rechtzeitig und richtig zu agieren. Was dort möglicherweise verpasst wird, lässt sich dann nur über einen längeren Zeitraum wieder korrigieren. „Ich glaube, dass wir gesamtwirtschaftlich gar keine Chance haben, die Inflation zum Bleiben einzuladen, sondern dass verschiedene Instrumente genutzt werden müssen, um gegenzusteuern“, resümierte Herr Mag. Neusiedler.

Anne Blauth ist aktuarielle Beraterin bei Meyerthole Siems Kohlruss (MSK). Frau Blauth hat einen Masterstudiengang in Mathematik und Geschichte an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster absolviert. Ihr Schwerpunkt liegt auf Solvency II. Außerdem ist sie die MSK-Nachhaltigkeitsbeauftragte. In ihrer Freizeit spielt sie gerne Doppelkopf.

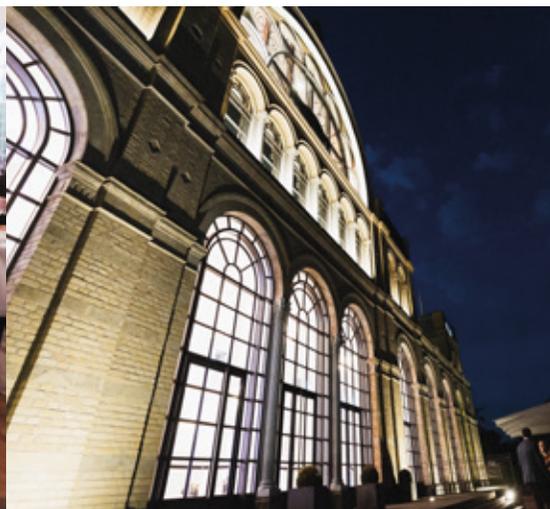
Tel +49 (0)221 42053-37
anne.blauth@aktuare.de



› Rückblick

Neujahrsempfänge 2022

2022 lud Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) in Deutschland und Österreich zum jährlichen Neujahrsempfang ein. Auf der Veranstaltung in Köln, die erstmals im Frühling am 19. Mai 2022 in der Kölner Flora stattfand, hielt Ralf Kunze, Mitglied des Vorstands der Oldenburgischen Landesbrandkasse und Öffentlichen Lebensversicherungsanstalt Oldenburg, eine Tischrede zum Thema „*Klein, aber fein: Die Frage nach der optimalen Unternehmensgröße aus Sicht eines mittelständischen Regionalversicherers*“. Beim Wiener Neujahrsempfang, der am 9. Juni 2022 stattfand, wurden Impulsvorträge zu 13 aktuariellen Trends im österreichischen Versicherungsmarkt präsentiert. Zu den vorgestellten Trends zählten unter anderem die Auswirkungen von Corona auf die Schaden-/Unfallversicherung sowie die Themen Big Data, Cyberrisiken, Klimawandel und Naturgefahren. Eine Führung durch das Kunsthistorische Museum, in dem der Empfang stattfand, rundete die Veranstaltung ab.



Köln



Wien

K-Tagung / Brennpunkt Rückversicherung

Die K-Tagung am 1. September 2022 trug das Motto „Sicher Sauber Smart - Bonus oder Malus für K?“. Im Zentrum der Veranstaltung standen Fachvorträge und lebhafteste Diskussionen.

Unter anderem gaben Doris Peter und Gunnar Dolling (Head of Actuarial Pricing bzw. Leiter Mathematik/Sach, HDI Versicherung AG) einen praxisnahen Bericht, wie ihr Unternehmen durch die Einführung eines neuen Tarifs und die Nutzung agiler Arbeitsstrukturen „Vom Erfolg überrannt“ wurde. Dr. Frank Grund (Exekutivdirektor Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht, BaFin) skizzierte aktuelle Themen der Versicherungsaufsicht, darunter, welchen Einfluss die Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und die Inflation auf die Branche haben. Stephen Voss (Mitgründer und Vorstand für Vertrieb und Marketing, Neodigital Versicherung AG) stellte Neodigital Autoversicherung AG – ein Joint Venture mit HUK Coburg – vor. Ausgerichtet wurde die K-Tagung von SCOR Rückversicherung Deutschland und Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) in der blühenden Kölner Flora wieder vollständig in Präsenz.



Wenn Sie gerne an Veranstaltungen von Meyerthole Siems Kohlruss teilnehmen wollen, wenden Sie sich bitte an Laura Wegerhoff
Tel +49 (0)221 420 53-10
laura.wegerhoff@aktuare.de



Auf dem Brennpunkt Rückversicherung, der am 21. Juni 2022 in Köln stattfand, schilderte Adalbert Bader (Mitglied des Vorstandes, GVV Direktversicherung) den „Blick eines mittelständischen Versicherers auf das Thema Rückversicherung“. Weitere Vorträge behandelten u.a. das Thema Nachhaltigkeit sowie aktuarielle Überlegungen zum Hochwasser an der Ahr. Beim neuen Format „Talk im Turm“ diskutierten Ralf Assenmacher (li.) und Timo Schumm (re., leitender und aktuarieller Berater), wie die Versicherungsbranche mit der Zinsentwicklung und der Inflation umgehen kann und was in diesen Feldern noch zu erwarten ist. Die Debatte moderierte MSK-Geschäftsführer Dr. Andreas Meyerthole.



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 Beleg-
exemplar wird gebeten.

› Erweiterung des ORSA-Tools PORTo

Neue Transparenz in der Rückversicherung



PORTo (Abkürzung für Proportionales ORSA-Tool) ist eine integrierte Lösung, mit der Versicherer im Rahmen der unternehmenseigenen Risiko- und Solvabilitätssituation (ORSA) nachweisen können, dass eine dauerhafte Bedeckung der aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderung sichergestellt ist. Durch eine „Rückversicherungs-Suite“ bietet PORTo nun noch zusätzliche praxisbezogene Vorzüge.

In der bisherigen Version von PORTo wurden Rückversicherungsergebnisse über die Geschäftsplanung des Unternehmens abgebildet und in Stressszenarien proportional abgeleitet. Durch die Ergänzung mit der RV-Suite werden die Rückversicherungsergebnisse nun exakt über die bestehende oder potenziell zukünftige Rückversicherungsstruktur des Unternehmens abgebildet.

„Durch die RV-Suite wird das Zusammenspiel der zentralen Größen und der Einfluss einzelner Parameter noch besser nachvollziehbar“, sagt der aktuarielle Berater Timo Schumm. So werden zum Beispiel die Auswirkungen der Rückversicherungsstruktur in der Solvabilitätsübersicht und der Effekt auf die Solvenzkapitalanforderung (SCR) unmittelbar sichtbar. In den Stressszenarien wird die individuelle Rückversicherungsstruktur des Unternehmens berücksichtigt und darüber hinaus besteht die Möglichkeit potenzielle Änderungen der RV zu analysieren. Ein weiterer Pluspunkt: „Da bei den Berechnungen die gegebene Rückversicherungsstruktur zugrunde gelegt wird, kann die Konsistenz der Rückversicherung zur Unternehmensplanung geprüft werden.“

„Durch die Erweiterung können Nutzer:innen noch bequemer zu Entscheidungen gelangen, die einerseits fundiert sind und zugleich den strategischen Zielen des Unternehmens entsprechen“, sagt der aktuarielle Berater Daniel Schoberl.



Wenden Sie sich zum Thema PORTo gerne an Timo Schumm
Tel +49 (0)221 42053-33
Timo.Schumm@aktuare.de

Einweihung eines neuen Büros

Raum für gemeinsame Kreativität

Meyerthole Siems Kohlruess (MSK) hat im Hohenstauenring in Köln eine dritte Büroetage eingeweiht.

Im Zentrum der Räumlichkeiten steht ein Open Space. Dort kann sich das Team versammeln. „Durch die neuen Büroräume sind wir in der Lage, allen Mitarbeiter:innen einen festen Arbeitsplatz anzubieten. Mit den Kolleg:innen vor Ort zusammenzukommen, stärkt den Zusammenhalt im Team“, sagt MSK-Geschäftsführer Onnen Siems. „Auch haben wir immer wieder erlebt, dass die besten Ideen gemeinsam in Präsenz entstehen“.

Geleitet wurden die Umbaumaßnahmen mit großem Sachverstand und viel Liebe zum Detail von Christoph Schild (re.).

