

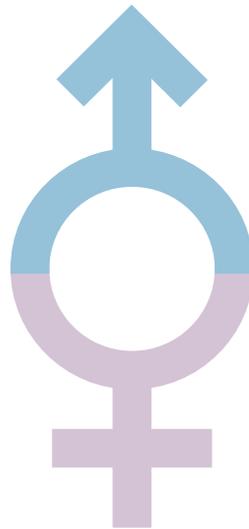
> Debatte um Unisex-Tarife

Was kommt nach der „Gleichheit“?

Der Europäische Gerichtshof zwingt die Versicherer, künftig nur noch Unisex-Tarife anzubieten. Das Urteil greift tief in die Branche ein. Nun sind Auswege und kreative Neuanfänge gefragt.

Das „Verbot“, geschlechtsspezifische Tarife anzubieten, hat eine saure Pointe. Denn nun wirkt es für Außenstehende, als hätte der Europäische Gerichtshof endlich „Gerechtigkeit“ geschaffen und altbackene Geschlechterstereotype abgestellt. Dabei haben die Versicherer bislang gerade das „Ist“ beschrieben, nicht das „Soll“. Und nun erst ist es genau anders herum. Damit wird das Kernprinzip des Versicherungswesens ausgehebelt: Die Realität so eng wie möglich abzubilden. Die Branche klagt, zu Recht. Allerdings: Das Urteil aus Luxemburg ist bindend. Was also tun?

Der Markt wird Substitute suchen. Denn genau so ist es in einem vergleichbaren Fall geschehen. 2006 erklärte das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz es für unzulässig, bestimmte Merkmale unterschiedlich zu behandeln, darunter auch „Rasse“ und „ethnische Herkunft“. Dieses Verbot umgingen Versicherer damals, indem sie abfragten: „Haben Sie Ihren Führerschein in einem EU-Land erworben?“ So konnten sie indirekt Rückschlüsse auf das Herkunftsland ziehen – nicht, um damit eine Ethnie schlechter zu



stellen, sondern weil der Schadenbedarf bei Fahrzeughaltern türkischer Herkunft signifikant höher ausfällt. So funktioniert der Markt nun einmal. Er wird durch Wirtschaftlichkeit gelenkt, nicht durch Moral.

Die Suche nach Substituten ist eröffnet
Ähnlich wird sich das Unisex-Urteil auswirken. Als Substitut könnten in K verschiedene Fahrzeugtypen dienen. So werden bestimmte Kleinwagen gerne von Frauen gefahren, PS-starke Modelle dagegen von Männern. Ein Substitut in Unfall werden die klassischen „Männer- und Frauenberufe“ sein. Im Einzelfall wird dies durchaus zu Lasten der Frau gehen. Denn bisher wurden Frauen in



Liebe Leserin, lieber Leser, regelrecht verdonnert worden ist die Branche zu Unisex-Tarifen. Für viele ein Schock. Und: Dies wird nicht die letzte „ethische“ Regulierung gewesen sein. „Was kommt nach der „Gleichheit“?“, fragt unser Leitartikel und blickt auf unerwartete Marktchancen, die ein Theologe und Ethiker aus seiner Warte kommentiert.

Für Negativschlagzeilen sorgte jüngst die Befürchtung, Solvency II mache dem Erfolgsmodell Captive den Garaus. Unsere aktuarielle Praxiserfahrung bringt uns zu einem ganz anderen Fazit: Der Wandel wird nicht bürokratisch und lähmend ausfallen. Im Gegenteil. Er bringt den Captives neue Transparenz und Wendigkeit. Das lange Leben von Totgesagten ist nicht umsonst sprichwörtlich.

Wir halten unser Ohr dicht am Markt – hören Sie mit!

Ihr Onnen Siems

Die Themen dieser Ausgabe

- > Unisex-Tarife: Was kommt nach der Gleichheit?
- > Zur Zukunft des Captive-Geschäfts
- > Warum Datenpools? Dr. Thomas Bogenschütz im Interview
- > Rückblick K-Tagung 2011
- > Personalie Ralf Assenmacher
- > Solvency II und die Standardformel

Und das sagt der Ethiker und Theologe

Der Verzicht auf geschlechtsspezifische Tarife dämpft „imperfekte Korrelationen“ ein, also ethische Klassenbildung, die nicht passgenau ist. Die Einschätzung des Ethikers und Theologen Stefan Grotefeld lautet: „Hierin steckt durchaus eine wirtschaftliche Chance.“



› Debatte um Unisex-Tarife

Unfall automatisch in Gefahrengruppe A eingestuft, selbst, wenn sie in objektiv riskanten „Männerberufen“ arbeiteten, etwa als Schreinerin. Sie wurden „belohnt“, dass sie umsichtiger leben. Damit ist es nun vorbei.

Doch es wird nicht nur Substitute geben. Der Eingriff aus Luxemburg wird auch Tarifierungsmerkmale hervorbringen, die sich vom Schema „Mann/Frau“ lösen, in Form von Merkmalen, die einzelne Verhaltensmuster besser erfassen können, beispielsweise „Freizeitverhalten“. Diese Neuerung wäre produktiv – die meisten Unfälle geschehen in der Freizeit. Und mit höheren Prämien belegt werden könnten unfallträchtige Aktivitäten wie Reiten (Frauen) oder Motorradfahren (Männer). Tatsächliche Gefahren würden damit viel präziser erfasst als bisher.

Alle müssen die Ärmel hochkrempeln. Der Markt ist nun zur Innovation verdammt. Auch Solvency II steht ja vor der Tür. Die exakte Bewertung der tatsächlichen Risikosituation wird also ohnehin wichtiger werden, auch die Dokumentationspflichten werden zunehmen. Kreative Ideen sind gefragt – aber niemals ohne solide Sachkenntnis. Jeder Sachversicherer muss seine Daten und vergleichbare Bestände gründlich im Blick haben, um mit diesem Wissen in die Tarifentwicklung zu gehen.

Ältere Menschen, der nächste Konfliktstoff?

Das Luxemburger Urteil zur Gleichbehandlung der Geschlechter war kein Schlusspunkt. Vieles spricht dafür, dass weitere „ethische“ Regulierungen folgen, zum Beispiel beim Merkmal „Alter“. In vielen Sparten verursachen ältere Menschen im Schnitt mehr Kosten. Ein Umstand, den der Markt schon längst widerspiegelt: Menschen über 75 bekommen bei vielen Versicherern faktisch gar keine Unfallver-

sicherung mehr angeboten. Eine unleugbare Schiefelage. Dass sich also auch hier der Europäische Gerichtshof einschaltet, ist wahrscheinlich. Der Markt würde noch brutaler umgekrempelt.

Wohin geht also die Reise, wo liegt der Endpunkt? Die „ethische“ Entwicklung konsequent zu Ende gedacht, haben nur objektiv messbare Tarifierungsmerkmale Bestand. In der Kfz-Versicherung wäre dies etwa „Pay as you drive“. Gefahrene Kilometer und Fahrweise werden technisch dokumentiert, die Versicherung ermittelt eine individuelle Prämie.

Kritisch wird diese Methode von Datenschützern gesehen, da einmal erhobene Daten der Gefahr des Missbrauchs ausgesetzt sind. Hier tickt eine Bombe. Denn man wird darum ringen müssen, auf welche Weise solche objektiven Messungen erhoben werden können. Versicherte müssten persönliche Daten und Verhaltensweisen viel weiter offen legen als bisher, damit die Versicherer eine „gerechte“ Prämie entwickeln können. Der Preis für ethische Gleichbehandlung wäre damit der viel geschmähte „gläserne Mensch“.

Zur Vertiefung:
Grotefeld, Dr. Stefan;
Siems, Onnen:
Ist das „gerecht“? Gedanken zu Ethik und Versicherung in: Zeitschrift für Versicherungswesen 17/11.

Für Hintergrundgespräche über die aktuellen Tarifierungstrends steht Ihnen Onnen Siems gern zur Verfügung:
Tel +49 (0)221 42053-25
siems@aktuare.de

Auf einen Blick:

- › Der Zwang zu Unisex-Tarifen greift tief in den Versicherungsmarkt ein
- › Der Markt wird Substitute suchen
- › Innovative Tarifierungsmerkmale werden an Bedeutung gewinnen, für die Unfallsparte etwa das Freizeitverhalten
- › Nur wer den eigenen Bestand gut kennt und mit Referenzbeständen vergleichen kann, wird viel versprechende Produktideen entwickeln
- › Die Bedeutung objektiv messbarer Merkmale wird weiter wachsen – wie das umstrittene „Pay as you drive“
- › Der Preis für ethische Regulierung ist eine verschärfte Debatte um den „gläsernen Menschen“

„Denn schließlich macht sich eine verbesserte Risikoeinschätzung bezahlt. Und wenn die Prognose zutrifft, dass das biologische Geschlecht in Zukunft ohnehin zu einem immer unzuverlässigeren Risiko-Indikator wird, dann dürfte es sich empfehlen, dabei nicht einfach nach solchen Merkmalen zu suchen, die das biologische Geschlecht möglichst genau substituieren – indem man das Augenmerk zum Beispiel auf Größe oder Gewicht legt oder als Kfz-Versicherer bestimmte Fahrzeugtypen privilegiert, weil sie bevorzugt von Frauen gefahren werden. Stattdessen sollte man Indikatoren finden, die in einer direkten Beziehung zum Risikoverhalten der versicherten Individuen stehen, für das das biologische Geschlecht seinerseits ja nur ein mehr oder weniger zuverlässiger Indikator war.“

Dr. Stefan Grotefeld in seinem Vortrag „Unisex-Tarife, Gleichheit für Ungleiche?“, gehalten auf der K-Tagung Ende August in Köln. Grotefeld ist Privatdozent für Systematische Theologie (Ethik) an der Universität Zürich und Leiter der Fachstelle für Kirche & Wirtschaft der Reformierten Landeskirche des Kantons Zürich.



Futuristische Fassade, zukunftsweisender Inhalt. Im Frankfurter „Westhafen Tower“ gestaltet die EIOPA Solvency II - die Zukunft des Versicherungswesens.

› Zur Zukunft des Captive-Geschäfts

Auslaufmodelle leben länger

„Solvency II wird zum Totengräber des Captive-Geschäfts“ – so behaupten es Schwarzseher. Trifft das wirklich zu?

Zugegeben: Zunächst fordert Solvency II Investitionen. Doch das gilt für alle Versicherer – dies ist kein spezifisches Problem der Captives. Wer beurteilen will, was Solvency II für die Captives bedeutet, sollte den Blick auf Säule 2 richten. Sie regelt die Bewertung von Originalrisiken im Mutterkonzern ebenso wie die Entscheidung über die Teile der Originalrisiken, die von der Captive gezeichnet oder retrozediert sind. Solvency II verlangt, dass diese Abläufe auf fundierter Risikoanalyse basieren. Dies gilt natürlich in gleicher Weise für das gezeichnete Belegschaftsgeschäft und das Drittgeschäft (z.B. Automobilhersteller). Solvency II bringt Risikomanagement und Transparenz ins eigene Haus. Wird das die Captives wirklich zu einem „Auslaufmodell“ machen?

Besonders attraktiv für das Captive-Geschäft sind interne oder partielle Risikomodelle, wie Solvency II sie ermöglicht. Denn Captives sind Spezialversicherer, für die ein Standardmodell meist wenig Sinn macht. Wer sich von ihm trennt, kann die Risikoberechnung deutlich verschlanken. Bei kurz abwickelnden Sachsparten sind zum Beispiel keine stochastischen Reservierungsmodelle zu implementieren. Grundsätzlich zahlt es sich aus, die eigene Risikosituation differenziert zu betrachten und abzuwägen, welche Risiken man im Hause behält, und welche man, zu welchen Konditionen, an den Markt abgibt.

Gestützt auf unsere Praxiserfahrung, bieten wir Captives und Corporates fachkundige und konkrete Beratung zu allen aktuariellen Fragen. Unser Spektrum reicht von der Erstellung eines Reservegutachtens über die Unterstützung im Solvency-II-Prozess bis zum Pricing des ein- und ausgehenden Geschäfts.

Ihre Fragen zum Thema Captives beantwortet gerne Dr. Andreas Meyerthole
Tel +49(0)221 42053-15
meyerthole@aktuare.de

Datenpool in Zahlen:
9 Statistikjahre
85.504.776 Datensätze
Größter Schaden 4.950.000 €

Statistikjahr 2010:
1.551.696 versicherte Personen –
davon 61.277 im Ruhestand
590 Berufskraftfahrerinnen
20.102 Pferde
25 Mrd. Versicherungswert 1914
Mittleres Gebäudealter 42 Jahre
1.940 Frostschäden
5.451 Fahrraddiebstähle

> Datenpools

„Wer keine Daten meldet, ist im Blindflug“

Dr. Thomas Bogenschütz hat eine aufschlussreiche „Doppelperspektive“. Einerseits nimmt die Chartis, für die er tätig ist, beim SHU- und beim Gewerbepool von Meyerthole Siems Kohlruss teil. Zugleich ist Herr Bogenschütz auch für den GDV tätig. Für welche Versicherer reichen die GDV-Zahlen – und für wen zahlt sich die Teilnahme an einem Datenpool aus?

Herr Dr. Bogenschütz, warum nimmt die Chartis an den Datenpools von Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) teil?

Wir sind 2006 in den SHU-Datenpool eingestiegen, um über die Zahlen des GDV hinausgehende Informationen zu gewinnen. Der Verband liefert zwar Statistiken, die auf Marktdaten beruhen und deshalb hochsignifikant sind. Allerdings werden eben auch nur Merkmale analysiert, zu denen der ganze Markt Daten liefern kann. Die Pooldaten ermöglichen es uns, zusätzlich weitere Merkmale zu analysieren, für die unsere eigenen Daten nicht genügend Aussagekraft hätten. Außerdem validiert der Verband – aus guten Gründen – nur die Datenlieferungen der großen Player wirklich sorgfältig. Die Datenaufbereitung bei MSK ist sehr professionell und hat uns gut gefallen. So sind wir 2007 auch Gründungsmitglied des Gewerbe-Datenpools geworden.

Wo liegt der Praxiswert, zum Beispiel bei der Produktentwicklung?

Wer am Pool teilnimmt, baut zwangsläufig Wege auf, um die Daten zu liefern. Dadurch bekommt man seine Daten in den Griff. Bei der aktuariellen Analyse erntet man die Früchte. Die Softwaretools, der SHU- und Gewerbe-Analyzer, liefern sehr schöne, handliche Aufbereitungen. So kann man etwas wagen, das sich im Markt bislang noch niemand getraut hat.

Was sagen Sie zu der Aussage, die Datenanforderungen für die Meldung an die Pools seien zu komplex?

Die Minimalanforderung sind die Daten, die man auch an den GDV meldet. Wer nicht an den GDV meldet, ist ohnehin im Blindflug. Die Teilnahme an den Datenpools ermöglicht zunächst einmal qualitativ hochwertige Datenlieferungen an den GDV. Aber tatsächlich fragt MSK wesentlich mehr Felder ab. Doch wenn man einmal den Dreh heraus hat, und ein gutes Zusammenspiel von IT, Betriebstechnik und Sparten aufgebaut hat, sind diese Datenlieferungen quasi nur ein Nebenprodukt. Unter Solvency II ist ein fundiertes Pricing unumgänglich.

Was wird die Versicherungswirtschaft in den nächsten fünf Jahren beschäftigen?

Die Finanzkrise. Sie ist zwar eine Bankenkrise, aber sie beschädigt auch das Vertrauen in die Versicherungen. Wir müssen uns klar abgrenzen, z.B. durch Imagekampagnen. Versicherungen arbeiten ja tatsächlich anders als Banken. Die Bankenaufsicht stützt sich mit Basel III auf eine reine Abhakliste. Das war offensichtlich nicht sehr erfolgreich. Die Versicherungen haben Solvency II, das uns in den nächsten Jahren viel beschäftigen wird. Im Unterschied zu Basel III ist es prinzipienbasiert: Hast du dir auch gut überlegt, was du da tust? Es verlangt von den Versicherern eigentlich nur das, was sie ohnehin am besten können, nämlich vernünftig mit Risiken umgehen.



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

➤ Rückblick

K-Tagung 2011



Lutz Bittermann referierte über „Restkreditversicherungen“ in K

Die Branchentrends und ihre Hintergründe waren auch dieses Jahr wieder Thema der „K-Tagung“, die Meyerthole Siems Kohlruss zusammen mit der SCOR hoch über den Dächern Kölns Ende August ausrichtete.

Über Sinn und Unsinn der Unisex-Tarife referierte der Theologe Dr. Stefan Grotefeld (siehe hierzu den Leitartikel dieser Bulletin-Ausgabe).

Die „Bedeutung von Internetportalen“ analysierte Nicole Achtert, Key Account Manager von mobile.de. Die Relevanz der Plattformen für den K-Markt werde noch erheblich anwachsen. Der viel beachtete Versuch, mit der Vergleichsplattform Transparo.de die Vormachtstellung von Check24 zu brechen, sei daher ganz sicher kein Schlusspunkt in dieser Entwicklung. „Internetplattformen kombinieren Reichweite und Informationstiefe“, erklärte Achtert. Besonders die Wirkung, die durch Werbung über Smartphones erzielt wird, könne daher kaum unterschätzt werden.

Innovative „Ergänzungsprodukte zu Kfz“ stellte Lutz Bittermann vor, Leiter des Aktuariats der RheinLand Versicherungen.

Zu den bekannteren Ergänzungsprodukten zählten Assistance-Leistungen und Schutzbrief oder etwa Garantiever sicherungen. Weniger beachtet werde bislang der Themenbereich „Finanzierung und Leasing“, obwohl auf diesem Weg die Mehrheit der Fahrzeugkäufe erfolge: „Egal, was dem Kunden passiert, die Finanzierung darf nicht gestört werden, da das Fahrzeug sonst zurückgegeben werden muss“, hielt Bittermann fest. Abdecken ließe sich dieses Risiko durch eine „Restkreditversicherung“, die dann greift, wenn die Kredittilgung nicht mehr bedient werden kann, typischerweise bei Arbeitslosigkeit oder Scheidung. GDV-Statistiken gäbe es hierzu keine. Die Versicherer, die hier Produkte entwickeln wollen, müssen daher eigene Wege gehen. „Kenntnisse sowohl in der Lebens- als auch Schadenversicherung sind hierbei hilfreich“, verriet Bittermann. Entscheidend sei außerdem, die eigenen Schaden zahlen richtig interpretieren zu können.

Für Rückfragen zur Einschätzung des K-Marktes steht Ihnen gern Onnen Siems zur Verfügung:
Tel +49(0)221 42053-25
siems@aktuare.de

Impressum:
Meyerthole Siems Kohlruss
Gesellschaft für actuarielle
Beratung mbH

Aduchtstrasse 7
50668 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.

Ralf Assenmacher

Wir begrüßen herzlich ein weiteres aktuarielles As in unserer Runde. Ralf Assenmacher trat im Februar 2011 bei Meyerthole Siems Kohlruss als aktuarieller Analyst ein. Er studierte Mathematik mit Nebenfach BWL an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn. Der Diplom-Mathematiker ist in erster Linie in den Bereichen Rückversicherung und Schadenreservierung tätig. In der Freizeit hängt Assenmachers Herz am Fußball, besonders an der FSG Bengen.



> **K-Tagung 2011**

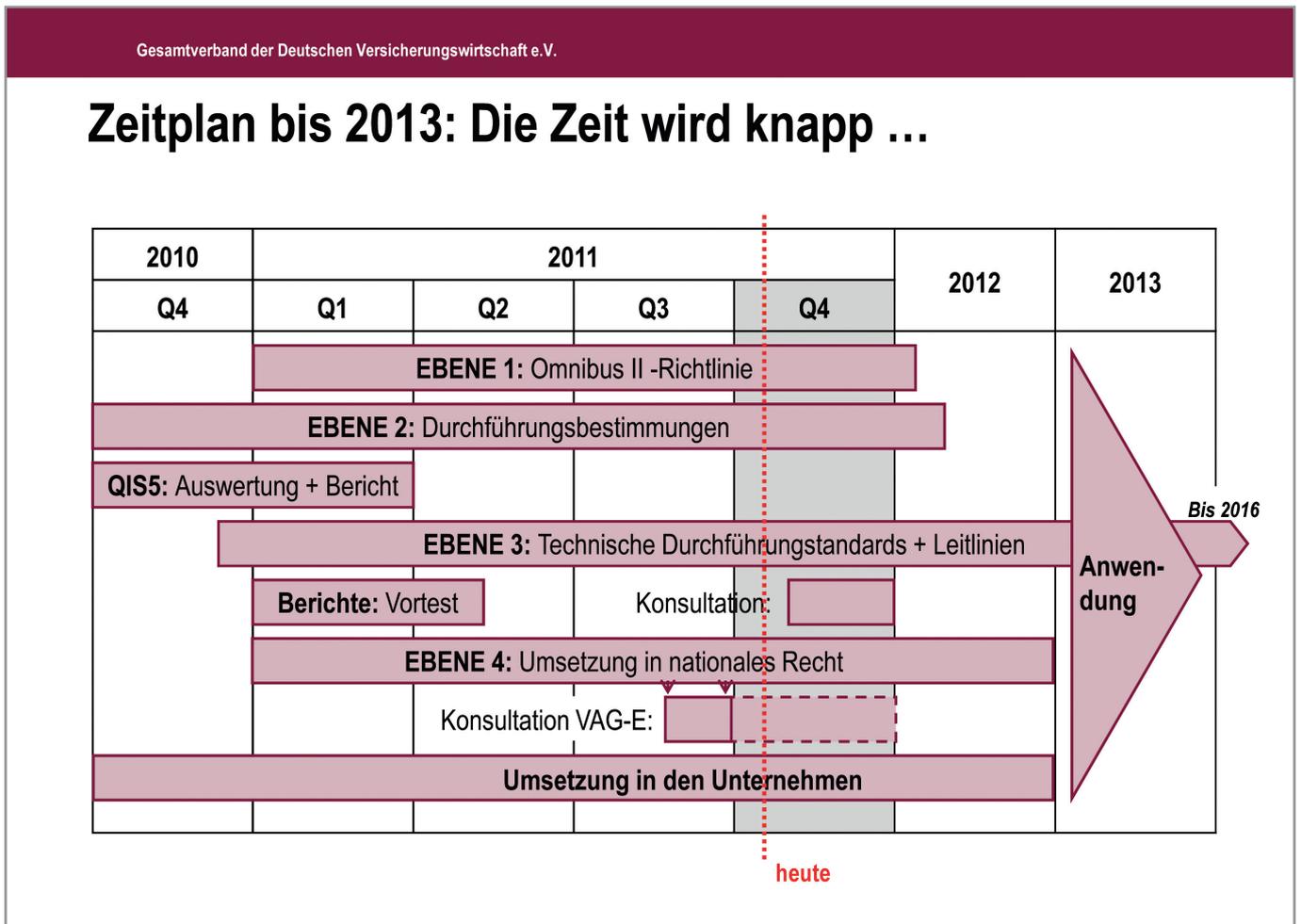
Die Standardformel im finalen GDV-Test

„Bis zur Scharfschaltung von Solvency II wird es eng“, sagte Dr. Dietmar Kohlruss in seinem Vortrag „Solvency II Update“ während der K-Tagung 2011 von Meyerthole Siems Kohlruss.

Durch die Übergangsregelungen in der Omnibus II-Richtlinie kommt hinsichtlich des Zeitplans langsam Licht ins Dunkel, allerdings sind viele Aspekte noch unklar. Erst jetzt ist von der EIOPA ein Konsultationspapier zum ORSA-Prozess erschienen, nach Meinung vieler der zentrale Punkt des künftigen Solvency II-Aufsichtssystems.

Wir bieten Unternehmen professionelle Unterstützung bei der Teilnahme an der QIS6 sowie weiteren Aspekten des Risikomanagements der Säule II.

Näheres erläutert Ihnen gerne Dr. Dietmar Kohlruss
Tel +49 (0)221 42053-22
kohlruss@aktuare.de



Quelle: GDV – anlässlich einer BaFin-Konferenz Mitte Oktober 2011