

## > Trendsetter Rückversicherung

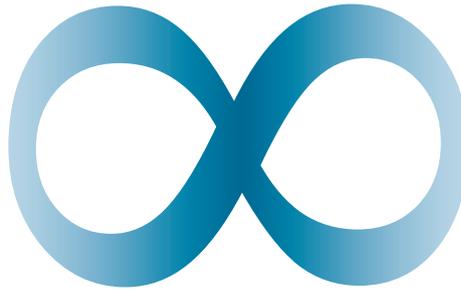
### Rück in die Zukunft

Der Rückversicherungsmarkt boomt wie nie. Doch statt sich auf dem Erfolg auszuruhen, setzen die Rückversicherer konsequent auf Innovation und Fortschritt.

Ohne Rückversicherung gäbe es keine seriöse Assekuranz. Erste Ansätze von Rückversicherung soll es gar schon im 14. Jahrhundert gegeben haben, um den boomenden Seehandel in Italien zu ermöglichen. Das passt ins Bild: Rückversicherung nicht nur als Rückgrat der Versicherung, sondern als heimlicher Kern allen erfolgreichen Wirtschaftens.

Diese Relevanz spiegelt sich auch in den Umsätzen. Allein in der deutschen Schaden-/Unfallversicherung flossen in 2010 über 18% der Bruttobeitragseinnahmen in die Rückversicherung. Jährlich macht allein dies eine Summe von über 11 Milliarden Euro aus.

Darauf ruhen sich die Rückversicherer keineswegs aus. In Innovation und Forschung stehen sie ganz vorn – wie weit vorn, wird manchem vielleicht gerade jetzt bewusst: Denn die „neue“ Transparenz, die Solvency II den Erstversicherern, nicht immer ganz freiwillig, einbringt, das hatten die Rückversicherer schon lange exerziert. Hier können sie sogar als „Solvency-II-Avantgarde“ gelten.



Sie können dort ein Vorbild sein, wo Praxisnot entsteht, wenn es zum Beispiel darum geht, die Wirkungsweise der Rückversicherung in Risikomodellen (im Standard- oder im internen Modell) optimal abzubilden (lesen Sie hierzu im vorliegenden Bulletin einen Artikel zur Berücksichtigung von speziellen Rückversicherungsstrukturen). Wer sich aktiv im Rückversicherungsmarkt betätigt, merkt schnell: *Hätten die Rückversicherer kein hochstehendes aktuarielles Know-how, wären sie kaum so erfolgreich.*

Professionelle, unabhängige Aktuarien, die die Versicherer mit praxistauglichen und zugleich wasserdichten Risikomodellen versorgen, werden im Markt immer unverzichtbarer. Auch die Rückversicherer haben eine solche Expertise, auch in diesem Punkt weitsichtig, über Jahre aufgebaut. Von ihrer ursprünglichen Kern-tätigkeit ausgehend, dem Absichern von Risiken, haben sie damit einen langen, erfolgreichen Bogen gespannt.



Liebe Leserin,  
lieber Leser,

unsere Konferenz „Brennpunkt Rückversicherung“ bricht in diesem Jahr alle Rekorde. Diese Resonanz freut uns, und wir wollen weiter auf sie reagieren: Im vorliegenden Bulletin behandeln wir daher „Rückversicherung“ als besonderen Schwerpunkt.

2012 haben wir guten Grund zum Feiern. Der SHU-Datenpool unseres Hauses feiert zehnten Geburtstag. Es ist die Erfolgsgeschichte einer Idee, auf die wir stolz sind. Ihr widmen wir ein Hintergrund-Interview.

**Last but not least noch eine wichtige Neuerung: Unser Büro ist umgezogen. Im Heft zeigt Ihnen ein Stadtplan, wo unser vergrößertes Domizil liegt.**

Ihr Onnen Siems

## Die Themen dieser Ausgabe

- > Leitartikel: Trendsetter Rückversicherung
- > Neue Dienstleistung: Verwaltungsübernahme Passive Rück
- > Interview: Ab in den Pool
- > Datenschutz: MSK wird ausgezeichnet
- > Trends zur Rückversicherung
- > MSK-Termine: Büroeinweihung, Fachkonferenzen, Neujahrsempfang

## > Neue Dienstleistung

### MSK rundet Dienstleistungspalette mit Passiver Rück ab

*Herr Müller, Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) bietet die Verwaltungsübernahme der Passiven Rückversicherung an. Was steckt hinter dieser Entscheidung?*

**Wilfried Müller:** Die Geschäftsidee ist, kleine und mittlere Versicherungsunternehmen in den komplexen Fragen der Passiven Rück nicht nur analytisch, sondern künftig auch administrativ zu unterstützen.

*Welche Leistungen bieten Sie im Einzelnen an?*

WM: Die Dienstleistungsbausteine beinhalten die Risikoanalyse und -simulation, Strukturierung und Konditionierung, Dokumentation sowie Abrechnung und Statistik. Über unsere ständigen Kontakte in den Rückversicherungsmarkt und die Teilnahme an einschlägigen Konferenzen pflegen und aktualisieren wir unser Wissen über das Marktgeschehen und über das „Machbare“.

*Outsourcing ist ja eine Vertrauensangelegenheit.*

WM: Wir agieren seit über 14 Jahren als aktuarieller Dienstleister in der Versicherungsindustrie. Viele unserer Beratungsprodukte und Tools sind bei unseren Mandanten in wiederkehrendem Einsatz. Im Prinzip fallen alle diese Dienstleistungen, die wir seit langen Jahren anbieten, bereits unter den Begriff „Outsourcing“. Dabei haben wir uns sowohl Erfahrung als auch Vertrauen erarbeitet. Darüber hinaus schließen wir natürlich fach- und sachgerechte Verträge ab. Im Übrigen beginnt eine Zusammenarbeit in der Passiven Rückversicherung



Wilfried Müller ist bei Meyerthole Siems Kohlruss in den Bereichen Strategieberatung und Rückversicherung tätig.

Müller war zuvor Vorstandsmitglied der RheinLand Versicherungsgruppe, Sprecher des Vorstandes der Gothaer Rück und Sprecher der Geschäftsführung bei der Guy Carpenter & Company GmbH.

Weitere Fragen zur Verwaltungsübernahme Rückversicherung beantwortet Herr Müller Ihnen gern:  
Tel +49 (0)221 42053-20  
mueller@aktuare.de

bei uns stets mit einer vorgeschalteten Prozessanalyse, die auch Basis für ein detailliertes Outsourcing-Angebot ist.

*Aber leisten nicht die Rückversicherungsmakler diesen Service gratis, den Sie gegen Honorar anbieten?*

WM: Rückversicherungsmakler arbeiten für Zedenten nur vermeintlich kostenlos, weil sie formal vom Rückversicherer bezahlt werden. Tatsächlich werden die Courtagen beim Pricing durch den Rückversicherungsmarkt natürlich eingerechnet. Unser Ansatz ist eine Vergütung einer Dienstleistung in einem bestimmten Segment. Damit bieten wir eine im Maklermarkt nicht vorhandene Vergütungstransparenz. Im Übrigen wenden wir uns ja an kleine und mittlere Unternehmen, die in sehr vielen Fällen aus unterschiedlichen Gründen ihre Rückversicherungsabgaben direkt platzieren. Demzufolge ist unzweifelhaft Potential und Bedarf gegeben.

Die Fragen stellte Thilo Guschas.

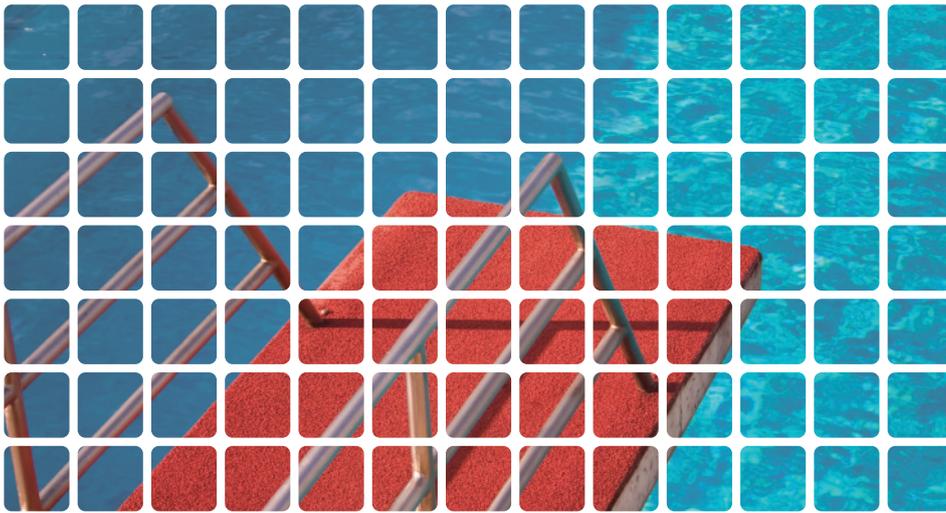
## Dorothee Schültingkemper

Als Projektleiterin betreut Dorothee Schültingkemper sämtliche Poolprojekte, die Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) betreibt: den SHU- und den Gewerbedatenpool, sowie den ersten österreichischen Datenpool. Zugleich ist die Diplom-Mathematikerin, die seit sieben Jahren bei MSK arbeitet, Ansprechpartnerin für das Tarifierungstool ARIANE. Schültingkemper's Kreativität und Neugierde, die im produktiven Umgang mit Zahlen unabdingbar sind, spiegeln sich auch in ihren Hobbies: im Bücherlesen und im Fechten.



## > Datenpooling

### Ab in den Pool



Hier geht es natürlich nicht im engeren Sinne um einen Sprung ins kühle Nass. Obwohl: für die Tarifkultur hat eine Datenpool-Teilnahme durchaus eine ähnlich erfrischende Wirkung. Ein Gespräch über inspirierende Datenqualität, einen souveränen Umgang mit Unisex-Tarifen und die Chancen verfeinerter Regionalisierungen.

*Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) hat in den letzten Jahren seine Datenpool-Aktivitäten stark ausgeweitet. Spiegelt sich hierin ein Trend in der Assekuranz?*

**Jörg Vogelsang:** Ja, es stimmt, begonnen haben wir mit einem Pool und fünf Gesellschaften. Mittlerweile sind wir bei drei Pools mit mehr als 20 Teilnehmern. Diese Zahlen sprechen natürlich für sich.

**Dorothee Schültingkemper:** Ich sehe da tatsächlich einen übergeordneten Trend. Immer mehr Versicherer erkennen, dass eigene Statistiken notwendig sind, auch für Dokumentationszwecke. Im Hintergrund steht natürlich auch Solvency II. Bedarf und Nachfrage steigen eindeutig.

*Datenpools sind ja untrennbar verbunden mit dem Thema Tarifierung.*

JV: Stimmt, und daher ist zurzeit ‚Unisex‘ ein großes Thema. Alle Versicherer sind gezwungen, ihre alten, geschlechtsabhängigen Tarife zu überführen in Unisex-Produkte. Eine scheinbar naheliegende Lösung wäre, einfach den Mittelwert zu bilden. Dabei wird aber grundsätzlich ein Ungleichgewicht entstehen. Mal können es 80% Männer und 20% Frauen sein, mal umgekehrt. Daher geraten Unisex-Tarife, die durch Mittelwerte berechnet werden, oft drastisch teurer. Bei Preisaufschlägen von 20% kommen einfach keine Kunden mehr. Auf Poolebene schauen wir daher genau: Wie verlaufen die Verteilungen? Und vor allem auch: Wo liegt die Schmerzgrenze?

DS: Eine andere Falle, in die man geraten kann, ist die Antiselektion, indem man schlechte Risiken anzieht. Das Unisex-Urteil aus Luxemburg ist nun zwei Jahre her. Wir hören von vielen Unternehmen,

Interessiert Sie das Thema Datenpool?  
Dorothee Schültingkemper gibt Ihnen gern Auskunft:  
Tel +49 (0)221 42053-17  
[schueltingkemper@aktuare.de](mailto:schueltingkemper@aktuare.de)

## Jörg Vogelsang

Jörg Vogelsang ist seit 2005 leitender Berater bei Meyerthole Siems Kohlruss. Kernthema des Aktuars DAV sind Scoring und Produktentwicklung im SHUK-Bereich. Seine vorigen beruflichen Stationen lagen beim Deutschen Herold und der Direct Line, als Abteilungsleiter für Tarifierung und Produktentwicklung. „Entwicklungen“ verfolgt er auch nach Dienstschluss – ganz besonders die des 1. FC Köln, doch auch die Weiterentwicklung des eigenen Tischtennis-Spiels will gepflegt werden.



## > Datenpooling

die bisher untätig waren. Nun tickt die Uhr. Dabei steckt doch eine große Chance hinter dem Unisex-Urteil! Eine Gelegenheit, Tarife und Produkte einmal grundlegend anzupacken.

*Erkenntnisse hat der SHU-Pool auch zum Thema „Regionalisierung“ eingebracht.*

DS: Der GDV unterteilt Deutschland in Regionen. Bei VGV Leitungswasser differenziert er zum Beispiel vier Zonen. Gleichzeitig hat er aber auch Daten auf Kreisebene veröffentlicht, aus denen sich deutlich feinere Zonierungen ableiten lassen. Den Nachweis, dass dies nicht nur theoretisch möglich ist, sondern sich das Schadensgeschehen auch tatsächlich differenziert, konnten wir im Datenpool antreten. Bei unseren Berechnungen haben wir Deutschland beispielsweise in acht Zonen eingeteilt.

JV: Durch diese präzisere Unterteilung können Versicherer in einigen Regionen günstigere Tarife anbieten. Für schadenträchtige Regionen können sie die Beiträge anheben – oder aber den Vertrieb entsprechend informieren, dort keine neuen Kunden zu akquirieren. Hinzufügen möchte ich noch: Der größte Pool ist und bleibt natürlich der GDV. Das ist unangefochten. Wenn wir nun feinere Regionalisierungen entwickeln, nutzen wir die Daten vom GDV gern. Wir betrachten die Datenpools nicht als Konkurrenz zum GDV, sondern als Ergänzung. Unsere Aufgabe sehen wir darin, die Zahlen zu verfeinern und sie auf bestimmte Fragestellungen hin zu untersuchen.

*Sie nehmen Versicherern auf Wunsch ja auch die Meldung an den GDV ab.*

JV: Das Datenkonzept unserer Pools, die Formate und Strukturen, folgt den GDV-Standards. Zusätzlich validieren und prüfen wir die Daten. Daher bieten

wir Unternehmen an, dass wir ihre Daten aufbereiten und an den GDV übermitteln. Das ist keine Pooldienstleistung, aber Teil unserer Routine. Daher bleibt der Aufwand überschaubar.

DS: Es gibt allerdings auch Gesellschaften, die weit davon entfernt sind, das EDV-Format, das der GDV vorgibt, zu erreichen. Wer dem GDV Daten in schlechter Qualität liefert, wird zurückgewiesen und erhält auch die GDV-Statistiken nicht. Damit ist man aus einem zentralen Prozess ausgeschlossen. Uns können Unternehmen die Daten liefern, wie sie bei ihnen vorliegen, sozusagen ungeschminkt. Wir bereiten die Lieferung auf und prüfen sie auch inhaltlich. Im Umgang mit großen Datenmengen sind wir Profis.

*Das klingt, als würden Sie den Unternehmen vor allem eine lästige Pflicht abnehmen.*

DS: Das sehe ich anders. Wir bieten einen reflektierten Umgang mit Daten, ob nun durch die Teilnahme an einem der Pools oder bei der ausgelagerten GDV-Meldung. Und wir beobachten immer wieder, dass dies bei den Unternehmen produktive Prozesse anstößt. Sie ordnen ihren internen Datenhaushalt neu und überdenken dabei oft auch ihre Tarifierung. In der Eingangsfrage war das Thema der ‚Trend zum Datenpool‘. Es gibt diesen Trend, und das liegt auch an der Überzeugungsarbeit, die die bestehenden Pools über Jahre geleistet haben. Der zweite Pool, den MSK aufgebaut hat, ist ein Gewerbedatenpool. Ein Großteil der Teilnehmer waren die Gesellschaften, die auch schon beim SHU-Pool dabei waren. Eine Abstimmung mit den Füßen, wenn man so will – ein eindeutiges Zeichen, dass eine lebendige Datenkultur den Unternehmen gut tut.

Die Fragen stellte Thilo Guschas.

Für Rückfragen zu Tarifierung und GDV-Meldung steht Ihnen Jörg Vogelsang gern zur Verfügung:  
Tel +49 (0)221 42053-18  
vogelsang@aktuare.de

## > Datenschutz

### Ausgezeichnet

Für seinen vorbildlichen Datenschutz erhält Meyerthole Siems Kohlross (MSK) das ISO 27001-Zertifikat.

Gleich im ersten Anlauf wurde MSK von der DEKRA das ISO 27001-Zertifikat verliehen. Mit diesem internationalen Gütesiegel bestätigt ein unabhängiger Gutachter, dass ein Unternehmen vorbildlich mit Daten umgeht und dabei ein beständiges, sehr hohes Sicherheitsniveau einhält. Für die Vergabe des Zertifikats war entscheidend, dass MSK ein engmaschiges Informations-Sicherheits-Management-System (ISMS) in seinem Haus aufgebaut hat. „Wir freuen uns, dass das Vertrauen, das MSK bei

den Kunden genießt, nun gewissermaßen durch ein Gütesiegel bestätigt wird – so bekommen unsere Kunden zusätzliche Gewissheit“, kommentierte MSK-Geschäftsführer Onnen Siems die Verleihung des Zertifikats. Die DEKRA zeigte sich äußerst zufrieden über die vorgefundenen, hohen Datenstandards: „MSK hat alle unsere Kriterien, mit denen wir Unternehmen auf eigenen Wunsch hin kritisch überprüfen, im vollen Umfang erfüllt“, so Manfred Scholz von der DEKRA.



## Trends zur Rückversicherung

### > QIS6: Individuelle Rückversicherung beißt sich mit Standardmodell

Im ersten Quartal des Jahres 2012 wurde vom GDV und PKV eine 6. Auswirkungsstudie zum Standardmodell auf nationaler Ebene durchgeführt. Neben einer Testanleitung in deutscher Sprache, der Einbeziehung aktueller Entwicklungen und der Darstellung von Alternativrechnungen stellen die Aktualisierung der Zinsstrukturkurve und die Bereitstellung eines Cash-Flow-Modells wesentliche Änderungen zu der von der EIOPA ausgerichteten QIS5 dar. Wir haben verschiedene kleinere und mittelständische Unternehmen bei der Erstellung der QIS6 unterstützt und konnten feststellen, dass sich individuelle Rückversicherungsstrukturen – wenn überhaupt – nur mit Einschränkungen in das Standardmodell integrieren lassen.

### > Hürden für Stop-Loss-Verträge

Stop-Loss- oder Summenexzedenten-Verträge werden in der derzeitigen Form der Standardformel nicht risikoadäquat berücksichtigt. Risikomindernde Effekte aus diesen Verträgen gehen somit verloren. Für viele kleine und mittelständische Unternehmen ist dieser Umstand seit langem ein Dorn im Auge. Unternehmensspezifische Parameter (Undertaking Specific Parameters (USP's)) stellen die einzige Möglichkeit dar, die Besonderheiten derartiger Rückversicherungen in die Standardformel einzubinden. Sie können jedoch lediglich auf das Prämien- und Reserverisiko angewendet werden. Als eine weitere Hürde ist zu sehen, dass diese Ansätze von der Aufsichtsbehörde zu genehmigen sind.

Impressum:  
Meyerthole Siems Kohlross  
Gesellschaft für actuarielle  
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.

Bei Fragen zu Solvency II  
wenden Sie sich gern an  
Dr. Dietmar Kohlross:  
Tel +49(0)221 42053-22  
kohlross@aktuare.de

Zum Thema Rückversicherung  
berät Sie gern  
Dr. Andreas Meyerthole:  
Tel +49(0)221 42053-15  
meyerthole@aktuare.de



## ➤ MSK-Termine 2012

### Offizielle Eröffnungsfeier am 21. Juni

Veranstaltungen auszurichten hat in unserem Haus Tradition. Den stimmungsvollen Auftakt bildete im Januar der Neujahrsempfang von Meyerthole Siems Kohlruss (MSK) in der Belle Etage des Schokoladenmuseums.

Die Tischrede hielt Holger Kraus, Vorstandsvorsitzender der Siemens-Captive RISI-COM. Sein Thema war die „Zukunft der Industrierversicherung“. Kraus' Rede war konkret, hintergründig und voller Impulse. Ein solches Niveau und eine solche Lebendigkeit ist stets das Ziel, das wir uns mit den bewährten MSK-Konferenzen stecken. In diesem Jahr sind dies der „Brennpunkt Rückversicherung“ und die „K-Tagung“. Außerdem haben wir Grund zum Feiern.

Im Mai ist unser Unternehmen umgezogen. Wir expandieren und sind noch näher ans Kölner Zentrum gerückt. Im Juni findet eine offizielle Einweihung statt.

**Wir freuen uns auf Ihr Kommen – um Anmeldung wird gebeten.**

**Brennpunkt Rückversicherung: 30. Mai / [www.brennpunkt-rv.de](http://www.brennpunkt-rv.de)**

**Eröffnungsfeier: 21. Juni**

**K-Tagung: 29. August / [www.k-tagung.de](http://www.k-tagung.de)**

Anfahrt zu unserem neuen Domizil am Hohenstaufenring 57, 3. Etage:

Das Büro liegt zentral in der Kölner Innenstadt zwischen Rudolfplatz und Zülpicher Platz. Im Erdgeschoss befindet sich das Möbelhaus „ligne roset“.

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln fahren Sie mit den Linien 1, 7, 12 oder 15 zum Rudolfplatz oder mit den Linien 9, 12 oder 15 zum Zülpicher Platz. Von dort sind es jeweils rund 150 Meter zu Fuß.

Zum Parkplatz im Hof oder zur Tiefgarage gelangen Sie über die Beethovenstraße. Zwecks Reservierung setzen Sie sich bitte mit Frau Gölden in Verbindung: Tel +49 (0)221 42053-0

