

# Neugeschäftssteuerung

Wir unterstützen Sie dabei, die richtige Neugeschäftszusammensetzung in Hinblick auf Profitabilität und Risiko zu identifizieren.

Wesentlich für die Unternehmenssteuerung eines Lebensversicherungsunternehmens ist die Identifikation der richtigen Neugeschäftszusammensetzung in Hinblick auf die Generierung von ökonomischen Eigenmitteln. Dies sollte unter Einbeziehung des dazugehörigen Risikos geschehen.

Wir unterstützen Sie dabei, eine neue Sicht auf das Neugeschäft zu implementieren, die Interaktionen zwischen Bestand und Neuzugang korrekt abbildet und Auswirkungen auf die langfristige Solvabilität samt zentraler Kenngrößen für die wertorientierte Unternehmenssteuerung liefert.

Mit unserer Expertise in der aktuariellen Produktentwicklung beraten wir Sie zudem gern beim Design neuer kapitaleffizienter Produkte und schlagen gemeinsam die Brücke hin zu Solvency II.

Für eine angemessene Profitabilitätsmessung neuer Produkte ist ein stochastischer Profitest unter Berücksichtigung von Quersubventionierungen notwendig. Mithilfe der Solvency II Standardformel kann dann das Risikokapital berechnet werden.

Hier ist es wichtig, genau zu verstehen, wie neue Produkte mit dem zugrundeliegenden Bestand interagieren und welche Querfinanzierungen stattfinden. Praktisch lassen sich solche Konzepte entweder mit einem deterministischen Cashflow-Modell im Zusammenspiel mit dem Branchensimulationsmodell oder auch als voll-stochastisches Cashflow-Modell umsetzen. Gerne unterstützen wir Sie dabei, Ihre Modelle dahingehend zu erweitern, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Wir betrachten zwei einfache Produkte: A (z. B. eine Risikolebensversicherung) und B (z. B. eine aufgeschobene Rentenversicherung), die in einer Stalalone Betrachtung identische Profitabilitäts- bzw. Risikokennzahlen aufweisen.

Unser Beispielunternehmen weist zum Ende des Jahres 2017 eine ausreichende Bedeckung nach Solvency II von 105% auf. Aus dem ORSA-Prozess heraus ergeben sich für die kommenden fünf Jahre stetig fallende Solvenzbedeckungsquoten und es zeigt sich, dass das Beispielunternehmen ab dem Jahr 2019 unterkapitalisiert sein wird (vgl. Abbildung).

Um dem zu begegnen, nehmen wir an, dass in den kommenden Jahren 2018 bis 2021 jährlich ein Neugeschäftsvolumen im Umfang des Produktes A oder B geschrieben wird. In einer gemeinsamen Projektion, die Querfinanzierungen und Diversifikationseffekte zwischen Bestand und Neugeschäft abbildet, lässt sich die Wirkung der beiden Produkte auf die Solvabilität des Unternehmens ableiten. Während sich Produkt A sofort positiv auf die Solvabilität auswirkt, sinken in den kommenden beiden Jahren die Bedeckungsquoten durch Produkt B bis auf 95%.

Aus strategischen Gründen könnte sich das Beispielunternehmen entscheiden, beide Produkte anzubieten, und seine Neugeschäftsstrategie nun so festlegen, dass sich stets eine Bedeckungsquote von mindestens 100% ergibt. Dies lässt sich z. B. durch eine langfristige Neugeschäftszusammensetzung erreichen, die die Produkte A und B beinhaltet

	2017	2018	2019	2020	2021
<i>in-force business</i>					
<b>Own Funds</b>	200	180	170	160	140
<b>SCR</b>	190	175	173	165	146
<b>SII Ratio</b>	105%	103%	98%	97%	96%

  

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Own Funds</b>	200	199,2	189,2	179,2	157,6
<b>SCR</b>	190	181	179	168	147
<b>SII Ratio</b>	105%	110%	106%	107%	107%

  

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Own Funds</b>	200	197,6	187,6	177,6	159,2
<b>SCR</b>	190	194	197	180	158
<b>SII Ratio</b>	105%	102%	95%	99%	101%

Gegründet 1947 ist unser Unternehmen weltweiter Marktführer in der unabhängigen aktuariellen Beratung mit Niederlassungen auf allen Kontinenten.

Unsere Büros in Düsseldorf, Wien und Zürich verfügen über Spezialisten in den Bereichen Risiko- und aktuarielle Modellierung, risiko- und wertorientierte Steuerung, Automatisierung, Produktentwicklung, Migration, Interimsmanagement, M&A, Datenanalyse sowie in Solvency II und IFRS 17.

## KONTAKT

Tigran Kalberer  
Principal  
Zürich, CH  
[tigran.kalberer@milliman.com](mailto:tigran.kalberer@milliman.com)  
Mobil: +41 79 252 78 81

Dr. Sven Wagner  
Senior Manager  
Düsseldorf, DE  
[sven.wagner@milliman.com](mailto:sven.wagner@milliman.com)  
Mobil: +49 151 74 12 57 57