

## Pressemitteilung

---

### **Versicherer können mehr aus Bestandsdaten herausholen**

#### **Aktuarfrühstück bei RGA: In der genauen Erfassung biometrischer und demografischer Risiken liegt ein klarer Wettbewerbsvorteil.**

**Köln, 19. März 2014** – Die Lebensversicherer in Deutschland können die Nutzung ihrer Bestandsdaten im Hinblick auf Produktgestaltung und Tarifierung noch deutlich verbessern: Mit innovativen Analysemethoden ist es möglich, einen viel genaueren Einblick in Risikomerkmale zu gewinnen als mit den bisher angewendeten traditionellen Verfahren. Diese Thematik diskutierten Aktuar einiger deutscher Versicherungsunternehmen im Rahmen des RGA-Aktuarfrühstücks am 18. März 2014 in Köln. „Im heutigen Marktumfeld können Versicherer es sich nicht leisten, wertvolle Informationen in ihren Bestandsdaten ungenutzt zu lassen“, so Dr. Klaus Mattar, Managing Director der RGA International Reinsurance Company Limited, Niederlassung für Deutschland.

#### **Wie holen Aktuar aus Bestandsdaten das Optimale heraus?**

Versicherungsmathematiker nutzen traditionell Sterbetafeln, um biometrische Risiken zu quantifizieren, Versicherungsleistungen zu berechnen und Rückstellungen für künftige Leistungen zu kalkulieren. Diese sind jedoch oft nicht auf den individuellen Bestand zugeschnitten, sondern bilden einen Datenpool oder einen Bevölkerungsdurchschnitt ab. „Dagegen ist es mit statistischen Verfahren möglich, eine Analyse auf Basis der Einzelrisiken eines Versicherers durchzuführen, die Rechnungsgrundlagen also aus dem Einzelbestand abzuleiten“, so Mattar. Damit könnten Lebensversicherer ihre Risiken genauer quantifizieren und Produkte nach verschiedenen Risikomerkmale differenzieren.

#### **Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen – auch in Zukunft**

„Sowohl für eine wettbewerbsfähige Produktgestaltung als auch für das Risikomanagement ist es wichtig, dass Versicherer Risiken wie Sterblichkeit, Berufsunfähigkeit oder Storno differenziert bewerten“, erklärt Kai Kaufhold, Managing Director der Ad Res Advanced Reinsurance Services GmbH aus Hürth und Referent beim Aktuarfrühstück. Die „Survivalanalyse“ ermögliche es zum Beispiel, unternehmenseigene Rechnungsgrundlagen zu erstellen, ohne dass man auf einen Pool von Daten mehrerer Unternehmen zurückgreifen muss. Für eine nachhaltige und eigenständige Positionierung im Wettbewerb sind diese Methoden daher unerlässlich.



### **Als Interviewpartner zum Thema Bestandsdaten-Analyse**

stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

- Dr. Klaus Mattar, Managing Director der RGA International Reinsurance Company Limited, Niederlassung für Deutschland
- Kai Kaufhold, Managing Director der Ad Res Advanced Reinsurance Services GmbH

Bitte sprechen Sie uns an!

#### **Kontakt:**

RGA International Reinsurance Company Limited  
Niederlassung für Deutschland  
Claudia Wies  
Kaiser-Wilhelm-Ring 15  
D-50672 Köln  
0221/9649-980  
[cwies@rgare.com](mailto:cwies@rgare.com)

VOCATO public relations  
Corinna Bause / Philipp Petersen  
Bahnstraße 19  
D-50858 Köln  
02234/60198-19 / -15  
[cbause@vocato.com](mailto:cbause@vocato.com)  
[ppetersen@vocato.com](mailto:ppetersen@vocato.com)

#### **Über RGA**

Die Reinsurance Group of America, Incorporated (RGA) ist ein international tätiges Rückversicherungsunternehmen mit Hauptsitz in Chesterfield, Missouri (USA). Die Gesellschaft wurde 1973 als Sparte der General American in den USA gegründet und hat sich bis heute zum drittstärksten Lebensrückversicherer weltweit, nach Bestandssumme und Vermögenswerten, entwickelt. Zu den Kunden gehören die größten Lebensversicherer in zahlreichen wichtigen Versicherungsmärkten, wie zum Beispiel die USA, Japan oder Großbritannien. Mit rund 1.900 Mitarbeitern in 26 Ländern bietet RGA Dienstleistungen an, die vom Risikotransfer über die Produktentwicklung bis hin zu Softwarelösungen für die Lebensrückversicherung reichen. Die RGA-Niederlassung in Deutschland wurde 2008 in Köln eröffnet. Ein Team aus erfahrenen Aktuaren, Versicherungs- und Marketingexperten bietet Dienstleistungen in der Lebensrückversicherung für global und lokal angesiedelte Kunden in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie Liechtenstein und Luxemburg.

[www.rgare.com](http://www.rgare.com)