

# 1 2021

**Themen:**

---

Solvency II 2020 Review –  
ein weiterer Zwischenstand 10

Über den Umgang mit den  
Spuren der Corona-Pandemie  
in den Kalkulationsdaten der  
Schaden-Unfall-Versicherung 18

Versicherungsmathematische  
Funktion und soziale  
Verantwortung? 55

**Schwerpunkt:**

---

Jahresrückblick 2020 35

## Cyberisiken – eine aktuarielle Sicht auf relevante Daten und Methoden

Seite 24

# Der Aktuar

Zeitschrift der Deutschen Aktuarvereinigung e. V.

Ausgabe 1 • 27. Jahrgang • März 2021



DAV

DEUTSCHE  
AKTUARVEREINIGUNG e.V.

$$E\left[\sum_{k=1}^N X_k\right] = E[N] E[X_1]$$

Gudrun Bode, Christoph Gillißen und Christian Jastroch

# Wo ist das Ende und wo der Anfang ...?

## Bestandsmigration im Lebensversicherungsbereich – und darüber hinaus!

In der letzten Ausgabe haben wir schon begonnen, Ihnen ein paar Themen der Tarifkalkulation, die Dreh- und Angelpunkt in einer Migration sind, vorzustellen. Sie sind das Fundament für die Projektziele, die das Management für das Projekt hoffentlich klar und eindeutig formuliert hat. Bei allen formulierten Zielen muss eine Bestandsaufnahme der Tarife – die Anzahl der Verträge in einem Tarif – die Restlaufzeiten in den Teilbeständen – die Risikosummen der Bestände betrachtet werden. Bei großen Migrationen – mit oder auch ohne Wechsel des Risikoträgers – findet man Teilbestände, für die sich eine eigenständige Tarifabbildung aus rein betriebswirtschaftlichen Gründen nicht lohnt. Die Abfindung von Kleinstbeständen ist immer eine Möglichkeit, die im Auge behalten werden sollte. Alternativ kann einem Kunden ein Angebot für eine Tarifumstellung gemacht werden, das für ihn lukrativ ausfallen sollte. Eine weitere Variante kann auch sein, Kleinstbestände in einer Cloudlösung weiterzuführen und an die vorhandenen Schnittstellen anzubinden. Solche Möglichkeiten sollten in einem Projekt frühzeitig in Erwägung gezogen werden, da sie in ihrer Organisation meist relativ langwierig sind. Es empfiehlt sich hier, eine verantwortliche Person dafür zu benennen und in die Verantwortung zu nehmen, die sich dieser Aufgabe vollständig annimmt.

Wenn die ersten Überlegungen für Tarifzusammenlegungen angestellt werden, ist die erste Hürde meist ein sehr umfangreiches Thema: Abschlusskosten und Provisionen. Bei diesem Thema möchten wir Sie hier als Erstes mitnehmen.

### Abschlusskosten und Provision: das Gleiche oder doch nicht?

Eine Abschaffung von kalkulatorischen Abschlusskosten darf nicht mit einer Abschaffung von Provisionen

für den Außendienst gleichgesetzt werden. Zwar finanzieren die im Produkt einkalkulierten Abschlusskosten die Provisionen für den Vertrieb; diese sind aber nicht immer der Höhe nach identisch. Daher sollte an dieser Stelle die Unterscheidung zwischen im Produkt enthaltenen kalkulatorischen *Abschlusskosten* und *Abschlussaufwendungen* bzw. Provisionen für den Außendienst erfolgen. Insbesondere in der Kommunikation gegenüber Vertriebsmitarbeitern sollte auf eine genaue Beschreibung geachtet werden, um Missverständnissen und Vorbehalten frühzeitig zu begegnen, die ein solches Vorgehen mit sich bringt.

### Provisionsverzicht: Macht der Außendienst da mit?

Werden die Abschlusskosten nach der Migration nicht mehr im Tarif einkalkuliert, können die Abschlussaufwendungen nicht mehr aus den in den Verträgen einkalkulierten Kosten bedeckt werden. Eine Abschaffung der Provisionen ohne Ausgleich für den Außendienst ist aber i. d. R. in der Praxis nicht durchsetzbar. Es muss daher für den Außendienst eine Kompensation geschaffen werden, sofern man für die Zeit nach der Migration nicht weiterhin (dann nicht mehr gedeckte) Provisionen aus dem laufenden Ergebnis fortlaufend zahlen will. Man kann z. B. anhand der ausstehenden Dynamikanpassungen eine Entschädigung ermitteln: So könnte der Provisionsaufwand dieser ausstehenden Dynamikanpassungen bei Abschaffung der Abschlussaufwendungen per Einmalzahlung an den Außendienst ausgeglichen werden. Der Aufwand dieser Kompensationszahlung belastet das Betriebsergebnis (GuV) einmalig im Jahr der Migration bzw. der Auszahlung an den Außendienst (vor Auszahlung an den Außendienst muss ggf. eine Rückstellung bilanziell geführt werden). Für den Außendienst besteht der Vorteil darin, dass er sofort von

der so ermittelten Kompensationszahlung profitiert und keine potenziellen Stornohaftungen bestehen. Durch die Ausgleichszahlung vermeidet man eine Anbindung des Provisionssystems für die migrierten Verträge im Zielsystem und kann somit Umsetzungskosten einsparen. Andernfalls müsste die Provisionsermittlung mit den Verträgen migriert werden, da die Schnittstellen i. d. R. nicht dem alten Format entsprechen und die Ermittlung der Provision bzw. das maschinelle System dafür für alte Tarife nicht selten in Vergessenheit geraten ist. Dies bedeutet erhöhte Umsetzungsaufwände. Auch für Geschäftsvorfälle können durch den Verzicht auf die kalkulierten Abschlusskosten Einsparungen erfolgen, da bei Beitragsfreistellung und Wiederinkraftsetzung oder Dynamikwiderruf keine Provisionshaftungszeiten im Zielsystem umgesetzt bzw. ausgeführt werden müssten. Es ist auch nicht mehr nötig, alte Regelungen für einen Mindestrückkaufswert umzusetzen. Hier ist auch immer nach Alter der Verträge zu prüfen, ob dies am Vertrag überhaupt noch technisch umgesetzt werden muss.

### Abschlusskostenverzicht und dessen Auswirkungen

Durch die Abschaffung der Abschlusskosten kommt es i. d. R. zu einer Entlastung für den Kunden, da die Kalkulation des Tarifbeitrags ohne Abschlusskosten für den Kunden grundsätzlich günstiger ausfällt als mit Abschlusskosten. Durch den Wegfall der Abschlusskosten in der Tarifbeitragsberechnung können die resultierenden Differenzen zur bisherigen Tarifbeitragsermittlung wie folgt gehandhabt werden:

- Sofern die Leistung gleich bleiben soll, ist das übertragene Deckungskapital im Vergleich zur Berechnung im Zieltarif zu gering: Wegen des geringeren Tarif-

beitrags im Zieltarif ergibt sich ein für die gleiche Leistung geringeres Deckungskapital, sodass eine Kompensation im Zielsystem erfolgen muss, getrennt für noch nicht getilgte Abschlusskosten im Bestand und für zukünftige Erhöhungen. Im ersten Fall ergibt sich eine Orientierung am Verfahren aus der Beitragszerlegung (siehe erster Teil des Artikels) und im zweiten Fall ergibt sich für den Tarifbeitrag eine höhere Leistung in der Zukunft.

- Ist der Beitrag nicht fixiert, so kann bei gleichbleibender Leistung aus der Migration eine Einsparung generiert und dem Kunden in Form einer Beitragssenkung weitergegeben werden. Gleiches gilt auch, falls die Leistung flexibel ist – dann könnten dem Kunden erhöhte Leistungen bei gleichbleibendem Beitrag in Aussicht gestellt werden.

Die im zweiten Spiegelstrich genannten Möglichkeiten dürfen nur bewusst eingegangen werden. Es führt für den Kunden zu einer Besserstellung, die dieser eigentlich nicht verdient hat, da sein bisheriger Vertragsverlauf auf Basis von Abschlusskosten, die für die Abschlussaufwendungen benötigt wurden, erfolgte. Das bedeutet, dass dem Kunden nicht nur die Abschlusskosten für zukünftige Dynamikerhöhungen erlassen werden, sondern vielmehr der Vertrag rückwirkend so gestellt wird, als wenn in der Vergangenheit nie Abschlusskosten erhoben worden wären. In der Regel sollten dem Kunden die Abschlusskosten der Vergangenheit nicht erlassen werden. Zu beachten ist bei solchen Entscheidungen auch, dass die Besserstellung einer Kundengruppe zu einer Schlechterstellung des übrigen Kollektivs führen kann, was aufsichtsrechtlich moniert werden könnte. Sofern der regulierte Bestand betroffen ist, ist ohnehin eine Genehmigung durch die BaFin einzuholen. Für diese Genehmigung ist eine Kosten-Nutzen-Rechnung als Argumentation für eine Abschaffung unbedingt zu erstellen, die am besten auch vom Wirtschaftsprüfer mit getragen wird.

Gehen wir im Weiteren davon aus, dass sich der Verzicht auf kalkulatorische Abschlusskosten im Zieltarif nicht auf den migrierten Vertragsstand im Hinblick auf Beitrag und Leistung auswirken soll. Die Abschaffung der kalkulatorischen Abschlusskosten führt nur zu einem für den Kunden besseren Preis-Leistungs-Verhältnis zukünftiger Dynamikerhöhungen. Für die Dynamikerhöhungen ergibt sich ein ungezillmerter Verlauf des Deckungskapitals. Eine mögliche Verteilung der Abschlusskosten entfällt. Positiver Nebeneffekt: Etwaige Mindest-Rückkaufwertregelungen sind i. d. R. durch dieses Vorgehen schon erfüllt und müssen im Zielsystem nicht mehr umgesetzt werden. Außerdem entfällt durch den Verzicht auf Abschlusskosten im Zielsystem der Umgang mit bereits getilgten bzw. noch offenen Abschlusskosten bei einer Vertragsänderung oder Wiederinkraftsetzung. Dies kann gerade für bei Migration vorzeitig beitragsfrei gestellte Verträge erhebliche Umsetzungsaufwände einsparen, wenn diese im Zielsystem wieder in Kraft gesetzt werden können. Hier müssen keine Abschlusskosten angerechnet werden, da die Wiederinkraftsetzung abschlusskostenfrei stattfinden kann.

Für den migrierten Vertragsstand erfolgt wegen der entfallenden Abschlusskosten im Zielsystem eine Kompensation über eine DK-Anpassung oder eine zusätzliche Kostenkomponente. Hierdurch muss bei Rückkauf i. d. R. kein Abgleich mit Garantiewertevektoren erfolgen, wenn die für den Rückkaufwert zu ermittelnde Deckungsrückstellung ohne Abschlusskosten ermittelt wird (bei gleicher Leistung und Beitrag).

Problematisch ist der Wegfall aktivierter Abschlusskosten. In der Bilanz fällt durch die Migration der Posten für die Tarife weg, gleichzeitig bleibt aber u. U. die Deckungsrückstellung gleich (sofern ein Ausgleich über einen Kostenfaktor über die Restlaufzeit der Verträge erfolgt). Es findet eine Reduktion der Aktivseite um die wegfallenden Abschlusskosten als aktivierte Abschlusskosten statt, während die Passivseite gleichbleibt. Der Aufwand muss also vom Eigenkapital in der Bi-

lanz getragen werden. In der GuV wirken sich die Aufwendungen für die Abfindung der Ansprüche des Außendienstes negativ auf den Unternehmensgewinn des Jahres aus.

Es ist unverzichtbar, eine Kosten-Nutzen-Rechnung für den Wegfall der kalkulatorischen Abschlusskosten anzustellen. Durch die bilanzwirksame Abschaffung sind sowohl Wirtschaftsprüfer als auch Aufsichtsrat bzw. Vorstand entsprechend zu überzeugen.

### Beispiel für die Kosten-Nutzen-Rechnung

Der Aufwand für die Außendienst-Abfindung (i. d. R. größer als Wegfall aktivierte Ansprüche) ermittelt sich einerseits anhand einer einzelvertraglicher Auswertung der mit Dynamikvereinbarung ausgestalteten Verträge und andererseits an der Bemessung mit den vereinbarten Provisionshöhen. Demgegenüber stehen Kosteneinsparungen: Produktseitig wird auf Abschlusskosten verzichtet, eine Migration der getilgten bzw. ungetilgten Abschlusskosten kann entfallen, die Verarbeitung einer solchen Größe im Geschäftsvorfall im Zielsystem kann entfallen, der Test des Zieltarifs wird vereinfacht sowie die Pflege des Tarifs in der Zukunft. Die Nutzenmessung basiert auf Erfahrungswerten und kann daher nur pauschal erfolgen. Selbst wenn die geschätzten Nutzeffekte den Aufwand nicht übersteigen, sollte für die Abschaffung der Abschlusskosten argumentiert werden, wenn das Provisionssystem veraltet ist und das zugehörige Know-how im Unternehmen nicht mehr vorhanden sein sollte. Die Schwierigkeiten, die Abschlusskosten und die Provisionen im Zielsystem nachzubilden, sollte man stets im Auge behalten. Das Zielsystem könnte mit der Umsetzung alter Abschlusskostensysteme im Produkt belastet und durch ein zu starkes Anpassen „verschmutzt“ werden.

### Effekte in der internen Rechnungslegung

Für den migrierten Vertrag ergeben sich fallabhängig folgende Auswirkungen:

1. Fall: Der Zahlbeitrag wird beibehalten, die Kalkulationsabweichungen werden über einen Kostensatz über die Restlaufzeit des Vertrags kompensiert:  
Dann wirkt sich diese Änderung in der Nachweisung (NW) 216 durch eine mögliche Verschiebung vom Abschlusskostenbeitrag in ein sonstiges Ergebnis, das erklärt werden kann, aus.
2. Fall: Die Deckungsrückstellung ändert sich, der Sparbeitrag bleibt gleich:  
Die Deckungsrückstellung wird in der NW 217 entwickelt, in die die Sparbeiträge der NW 216 einfließen. Durch die Veränderung in der DR-Höhe wird ein zu erklärendes sonstiges Ergebnis generiert. Oder es erfolgt ein Ausgleich über einen angepassten Verwaltungskostensatz, dann findet eine Verschiebung in der NW 217 und NW 218 hin zu den Verwaltungskosten aus der DR statt.
3. Fall: Der Zahlbeitrag fällt für den Kunden:  
In der Beitragszerlegung wird der neue, angepasste Zahlbeitrag gemäß Kalkulation dargestellt. Der Kunde zahlt ab Migration einen reduzierten Beitrag. Dieser passt zu den Tarifparametern im Zielsystem, die interne Rechnungslegung geht zielsystemseitig auf. Es bewirkt aber einen Bruch im Zeitverlauf der NW 216. Es gibt zwar keine sonstigen Ergebnisse zu erklären, trotzdem sollte aber gegenüber der Aufsicht zum Bruch durch die Migration Stellung genommen werden.

Die Verschiebungen in den Nachweisungen dürfen sich für den Kunden nicht nachteilig auswirken. Hier ist die Mindestzuführungsverordnung besonders hervorzuheben, da die unterschiedlichen Ergebnisquellen dem Kunden nicht einheitlich gutgebracht werden. Da aber sowohl der Wegfall der Abschlusskosten als auch eine mögliche Kompensation durch zusätzliche Verwaltungskosten dem Kostenergebnis zuzuschlagen sind, wird der Kunde durch diese Verschiebung im Hinblick auf die Er-

gebnisverteilung zwischen Unternehmen und Kunden nicht benachteiligt.

Eine einmalige Abfindung der Provisionsansprüche des Außendienstes wird das Geschäftsergebnis wie oben dargestellt belasten. Ein Ausgleich der Aufwendungen sollte nur die betroffenen migrierten Verträge belasten (über ein reduziertes Kostenergebnis in den betroffenen Abrechnungs- bzw. Bestandsuntergruppen). Nicht von dieser Maßnahme betroffene Verträge sollten nicht benachteiligt werden, insbesondere nicht durch eine nicht gerechtfertigte Senkung der laufenden Überschüsse.

Im Migrationscontrolling sind die Abweichungen in der Beitragsermittlung zwischen Quelle und Ziel entsprechend dem Verzicht auf Abschlusskosten zu interpretieren. Die Abweichungen sind Opportunitätskosten, wenn der Zahlbeitrag des Kunden sich nicht ändert; die Abweichungen entsprechen dann auch nicht dem Aufwand für die Abfindung der Provisionsansprüche. Die Abfindungskosten können bei Dynamikanpassungen nicht mehr durch zukünftige Kundenbeiträge kompensiert werden, der Verlust muss durch das Unternehmen getragen werden.

Zu Beginn eines Migrationsprojekts empfiehlt es sich grundsätzlich, die Kosten für die Einstellung eines Tarifs über den Test eines Tarifs von Produktdaten über alle Geschäftsvorfälle und Briefe zu schätzen. Es sollten auch die Kosten für die Pflege eines Tarifs geschätzt werden. Hier kann man sich manchmal auch Daten aus dem Konzerncontrolling geben lassen. Diese Schätzung muss einer Diskussion mit Wirtschaftsprüfern und anderen Stakeholdern standhalten können.

### Lohnt sich eine Änderung von Tarifvorgaben?

Wenn man sich die Tarifstruktur in der Quelle in Verbindung mit der Bestandsstruktur anschaut, kann man darüber nachdenken, Tarife im Ziel zusammenzulegen. Hier gibt es oft

viele Ideen, wobei man mit Migrationserfahrung schon gut einschätzen kann, ob eine Zusammenlegung sinnvoll ist oder ob es einer Untersuchung im Detail lohnt. Wenn man Restbestände von einzelnen Tarifgenerationen hat, kann es sich durchaus lohnen, auf eine gemeinsame Tarifgeneration mit einem höheren Rechnungszins zu gehen, wenn man ansonsten für einzelne Verträge – die vielleicht sogar nur noch eine geringe Restlaufzeit haben – einen eigenen Tarif anlegen müsste.

Es gibt Tarife, bei denen i. d. R. über eine Verlängerung der Tafeln nachgedacht werden muss. Manchmal muss bei den Sachbearbeitern nachgefragt werden, ob einzelne Verträge auf einem „speziellen Schreibtisch“ bzw. „in einer Schublade“ liegen. Man hat sich vielleicht schon in der Vergangenheit damit beholfen, lebenslange Sterbegeldversicherungen, die im System ausgelaufen sind, durch den Sachbearbeiter manuell auf seinem Schreibtisch verwalten zu lassen. Dies sind dann Vertragskonstellationen, die manuell nach der Migration auch wieder im Zielsystem eingepflegt werden können. Hierfür muss ein manueller Migrationsprozess zu Verfügung gestellt werden. Die so entstandenen Auswirkungen müssen natürlich in der Praxis vorab analysiert werden. Es sollten dabei keine Briefe automatisch an den Kunden geschrieben werden. Die versicherungstechnischen Werte in der Rechnungslegung sind dabei natürlich nicht durch Neuzugang entstanden. Hier muss eine geeignete Überleitung definiert werden. Wie schon zu Beginn des Artikels angemerkt, ist es natürlich auch nicht gut, wenn in einer solchen Situation das Provisionsystem angetriggert würde.

### Verlängerung von Tafeln ...

Die Verlängerung von Ausscheidungsordnungen für eine maschinelle (Wieder-)Verwaltung von langlaufenden Verträgen kann auf verschiedene Arten erfolgen. Wir stellen Ihnen hier eine Methode vor: Der Ausgangspunkt sind in der Regel die Sterblichkeiten der vorhandenen Sterbetafel, die es zu verlängern gilt. Viele Tafeln enden mit einem Endal-

ter von 100 Jahren oder sogar früher. Wenn man die Herleitung der Lebenden in dem Altsystem kennt, errechnet man auf diese Weise die noch Lebenden im letzten Tafeljahr (vor dem Totalabgang des Bestands, also zu dem Alter, in dem noch eine Sterbewahrscheinlichkeit  $< 1$  vorliegt). Mittels der Anzahl der Lebenden werden die Kommutationswerte und somit auch der Leistungsbarwert berechnet. Für die Tafelverlängerung ist das Ziel, den Leistungsbarwert in diesem letzten Jahr nicht merklich zu verändern. Man kann nun die Lebenden des letzten Alters so auf die Zeit der Verlängerung verteilen, dass sich der letzte Leistungsbarwert nicht maßgeblich ändert. Dies kann z. B. in Excel nachgerechnet werden (mittels Zielwertsuche ist dies einfach zu berechnen). Nun kann hieraus die Sterbewahrscheinlichkeit für die Tafelverlängerung – die einfach konstant ist – berechnet werden und in der Tarifeinstellung im Zielsystem die Tafelverlängerung mitgegeben werden.

Somit ergeben sich keine zu großen Bewegungen in den Deckungskapitalien und sie können – je nach Migrationsverfahren – eins zu eins übernommen werden. Wenn über eine Tafelverlängerung bei einem nachreservierten Tarif nachgedacht wird, sollte die Verlängerung eventuell auch für die Nachreservierungstafel durchgeführt werden. Durch diese Tafelverlängerung können „Schubladenverträge“ wieder einer revisions-sicheren Vertragsverwaltung im Zielsystem zugeführt werden.

## Nachreservierungen migrieren

Das Thema Nachreservierung tritt in aller Regel bei Rentenversicherungen auf. Hier kann im Rahmen einer Migration angeregt werden, im Zielsystem lediglich die Nachreservierungstafel zu hinterlegen. Hierdurch kommt es zu einer Verschiebung in der Deckungsrückstellung von der Nachreservierungs- in die tarifliche Deckungsrückstellung hinein. Ein bilanzieller Aufwand ist damit aber nicht verbunden, da die Mittel der Zieltafel der Nachreservierung schon in der Bilanz vorhanden waren. Al-

lerdings ist dies nur möglich, wenn der Tarif keine Rückkaufswerte auf Basis des Deckungskapitals gewährt oder sich die Verträge im Rentenbezug befinden, bei dem die Überschussbeteiligung als Prozentsatz der laufenden Rentenzahlung deklariert wird. Andernfalls werden ggf. nicht durch den Kunden gegenfinanzierte Mittel der Nachreservierung rückkaufsfähig, was geschäftspolitisch nicht sinnvoll erscheint.

## Umstellung Pflege tafeln

Bei sehr alten Rentenversicherungen gibt es häufig auch sogenannte Pflegeversicherungen. Diese Pflegeversicherungen haben allerdings nichts mit den heutigen Pflegeprodukten zu tun. Der Begriff der Pflegeversicherungen wurde in Deutschland erst durch die Sozialversicherung im Jahr 1994 definiert. Frühere Pflegeversicherungen sollten nicht nur in der Kalkulation geprüft werden, sondern auch in den Vertragsbedingungen. Meist sind es nämlich versteckte Rentenversicherungen. Wenn der Bestand hier nicht allzu groß ist – in der Anzahl der Verträge wie auch in der Versicherungssumme – dann ist zu überlegen, diese Tarife auf eine Rentenversicherung umzustellen. In aller Regel sind meistens ab dem Alter 80 oder 85 sowieso schon feste Rentenzahlungen – unabhängig vom Pflegefall – tariflich vereinbart. Aber auch bei Tarifen, die nach der Festlegung in der Sozialversicherung definiert sind und im Zielsystem schon als neue Pflegeversicherungen geführt werden, können die damaligen drei Pflegegrade auf die neuen fünf Pflegegrade umgestellt werden. Es ist hier natürlich zu beachten, dass der Kunde durch die Umstellung nicht schlechter gestellt wird.

Die Pflegefälle, die schon in der Zeit der früheren Pflegegrade zum Leistungsfall wurden, haben vom Medizinischen Dienst eine Umstufung in die neuen Pflegegrade bekommen. Bei zukünftigen Pflegefällen ergibt sich in der Leistungsprüfung ein stark vereinfachtes Anerkenntnis, da der Prüfung des Medizinischen Dienstes gefolgt werden kann und keine zusätzliche eigene Leistungsprüfung benötigt wird.

Die Umstellung ist in der kalkulatorischen Sicht nicht ganz trivial. Die Tarife mit Pflegegraden haben eine Nachreservierung erfahren. Diese Nachreservierung sollte man den Verträgen mitgeben. Im Migrationsprozess liegt die folgende Situation vor:

$$DK_{\text{Zielsystem}} = DK_{\text{Quellsystem}} + \text{Nachreservierungsbetrag}$$

Die Rückkaufsfähigkeit eines Vertrags kann in diesen Fällen zu einem Problem werden. Einfacher ist es, wenn die Verträge nicht rückkaufsfähig sind. Diese Bedingung wird häufig bei Pflegerentertarifen erfüllt.

Es kann über viele weitere Tarifänderungen und Änderungen bei tarifübergreifenden Sachverhalten nachgedacht werden. Je nach Bestandsgröße und Umfang kann eine genauere Analyse sinnvoll sein: In einem ersten Schritt schaut man sich die Anzahl der Verträge an, die in einem Tarif noch vorhanden sind. Zusätzlich muss man sich auch über das Volumen eine Vorstellung verschaffen. Und hier beginnt der interessante Teil der Tarifanalyse. Die Beitragshöhe der betroffenen Verträge zum Migrationstermin erscheint zwar richtig zu sein, aber wenn die Verträge nur noch wenige Beitragszahlungstermine im Zielsystem haben, kommt man mit diesem Ansatz möglicherweise auf den falschen Schluss.

Wenn es auch zu einer Änderung der Abbildung im Überschuss geht, kann man über einzelne besondere Zuweisungen nachdenken, die einmal zum Migrationszeitpunkt erfolgen können. Hier muss man prüfen, wie viele Zuweisungen davon betroffen sind. Je nach Abbildung des Überschusses – in technischer Sicht – kann man eine korrekte Aussage treffen. In der folgenden Abbildung 1 finden Sie einige Beispiele für mögliche Zusammenlegungen.

Dies sind einige Beispiele aus der Praxis, an denen man auch erkennt, wie vielfältig die Konstellationen sein können. Abschließend noch eine grundsätzliche Frage, die sich eine Aktuarin bei allen Tarifkonzeptionen immer stellt:

Abbildung 1:  
Mögliche Tarifierpassungen



### Wie testet man? Aus welchem Grund brauche ich ein Controlling?

Eigentlich geht man immer davon aus: Der Erste schreibt das Konzept für den Migrationsprozess, für die neuen Tarife und die tarifübergreifenden Regeln; der nächste erstellt den Test und abschließend wird das Controlling durchgeführt. Da diese einzelnen Schritte in aller Regel immer von Aktuaren durchgeführt werden und dieses Know-how nicht beliebig zur Verfügung steht, legt man die Aufgabe von Konzepterstellung und Test oder von Konzepterstellung und Controlling zusammen. Es ist allerdings nicht ratsam, Controlling und Test zusammenzulegen. Diese beiden Aufgaben sollten unabhängig voneinander erfüllt werden, da diese Schritte auch unterschiedliche Ziele verfolgen. Im Fazit muss im Controlling die folgende Aussage heraus-

kommen: Der Prozess der Migration kostet im Bestand einen bestimmten Preis in der Bilanz, in den Geschäftsvorfällen etc. Der Test hat beispielsweise die Aussage: In der Beitragszerlegung gibt es durch eine Tarifzusammenlegung Abweichungen zwischen Quell- und Zieltarif, diese sind aber konsistent und erklärbar. Der Test trifft keine Aussage über die betriebswirtschaftliche Sicht. Demgegenüber erfolgt im Controlling eine Betrachtung und Bewertung über die Veränderungen in der Beitragszerlegung des Bestands, der Bilanz, GuV etc. Eine Zusammenarbeit zwischen Test und Controlling ist hier natürlich sehr sinnvoll, da jede Seite ihre spezielle Sichtweise einbringen kann. Denn der Aktuar, der in der Konzeption etwas vereinheitlicht bzw. etwas in der Neukonzeption weglässt, macht sich Gedanken darüber, welche Auswirkungen dies hat. Für die Begründung bzw. zur Er-

klärung von Veränderungen ist es leichter, wenn die Beweggründe aus der Konzeption bekannt sind und wechselseitig einer kritischen Würdigung unterzogen werden.

Es liegt zum Beispiel eine Tarifabbildung mit unterschiedlichen Abschlusskostensätzen laut Geschäftsplan vor. Es gibt einen ersten erhöhten Abschlusskostensatz für die ersten Vertragsjahre und einen reduzierten Satz für die gesamte Laufzeit. Nun kann geprüft werden, ob die Umsetzung für den ersten Abschlusskostensatz notwendig ist. Wenn das Ergebnis lautet, dass im Zielsystem der Abschlusskostensatz wegfällt, muss diese Vereinfachung im Test der Tarife auffallen, aber beim Controlling nicht! – Warum? – Im Test muss der korrekte Übergang der Verträge von einem alten System in ein neues System aktuariell als korrekt bestätigt und die weitere Verarbeitung als kor-

rekt abgenommen werden. Denn im Fazit ist der Verantwortliche Aktuar dafür verantwortlich, dass beispielsweise das Deckungskapital des gesamten Bestands, auch der migrierten Verträge, im Sinne der Bilanzbestätigung korrekt ausgewiesen wird – sowohl für den regulierten als auch den deregulierten Bestand. Auch die Beitragszerlegung muss korrekt sein. Diese Korrektheit muss im Test bestätigt werden. Im Controlling wird diese Änderung wahrscheinlich nicht festgestellt werden, wenn man keine Dynamikerhöhungen in diesem Tarif durchführt. Rein betriebswirtschaftlich ist es nicht mehr relevant, wenn ein Abschlusskostensatz nicht mehr umgesetzt wird und alle Verträge schon die entsprechende Laufzeit überschritten haben. Eine betriebswirtschaftliche Aussage kann für Dynamikerhöhungen nur getroffen werden, wenn auch diese Dynamikerhöhungen Bestandteil des Controllings bzw. des Tarifs sind. Hier würde potenziell ein Teil der Provision nicht mehr durch die Verträge finanziert werden. In Summe ergibt sich die folgende Aussage: Die Ergebnisse aus dem Test und die Ergebnisse aus dem Controlling dürfen sich nicht gegenseitig widersprechen, aber sie sollten sich durchaus ergänzen. Wenn zu einem Teil keine Aussage vorhanden ist, kann dieser nicht vorhandene Teil in Ordnung sein. Zur Klärung und Feststellung aus diesen drei Teilprozessen ist eine gute und durchgängige Kommunikationsstrecke im gesamten Projekt wichtig.

## Ausblick

Ein Migrationsprojekt ist in erster Linie ein fachliches Projekt, und der Projekterfolg hängt stark von den beteiligten Aktuaren ab, da viel von ihrem fachlichen Know-how einfließt. Dieser fachliche Einfluss wird zwar in den üblichen Projekt- und Unternehmensstrukturen nicht so gerne gesehen, aber ein Migrationsprojekt ohne Aktuare funktioniert im Ergebnis nicht. Es empfiehlt sich, auch auf einen reichen Erfahrungsschatz von Migrationswissen durch externe Unterstützung zurückzugreifen. Migrations-Know-how gibt einen guten fachlichen Überblick von den The-

men Tarif bis Rechnungslegung und von den Aspekten Provisionsdaten bis hin zur Steuerreform 1974. Die externe Expertise ist eine Expertise auf Zeit und hat eine höhere Konfliktstärke. Die Abhängigkeit in der internen Firmenpolitik ist nicht gegeben, wenn sich die Stakeholder in den Managementzielen in einem Entscheidungsgremium wiederfinden.

Wir als Migrationsexperten möchten Sie auch gerne auffordern: Diskutieren Sie mit uns! Sie können uns jederzeit anschreiben. Oder besuchen Sie uns im Tagesseminar am 31.08.2021 in Köln, das dann hoffentlich im kommenden Sommer als Präsenztermin stattfinden kann. Das Tagesseminar richtet sich an Aktuare mit Berufserfahrung. Wir streifen viele aktuarielle Themen, um Ihnen hierzu eine Richtung zu geben. Es gibt viele Migrationsverfahren über die wir im Grundsatz miteinander diskutieren möchten und die uns die kalkulatorischen Auswirkungen verdeutlichen sollen. Wir haben einige weitere Beispiele im Gepäck, um Ihnen so manche Problematik, die immer wieder auftaucht, aufzuzeigen. Abschließend wird auch noch mal über das Thema Test und Controlling gesprochen und natürlich werden auch die Berichtspflichten angesprochen.

Wenn Sie ein junger Kollege oder eine junge Kollegin sind, können Sie sich auch gerne zum Jungen DAVorum im Sommer anmelden. Angesprochen sind besonders auch Aktuare und Aktuarinnen in Ausbildung, die Sie natürlich gerne auf das Angebot hinweisen dürfen. Das Seminar wird vom 23. bis 25. September 2021 im Taunus stattfinden. Hier möchten wir den gesamten Prozess einer Migration mit jungen Kollegen und Kolleginnen diskutieren. Hier gehen wir den vollständigen Prozess von der Bestandsbereinigung bis hin zur Umsetzung der Migration durch. Ergänzt wird das Seminar durch neue Ansätze im Migrationsprozess. Jeder diskutiert gerade gerne über neue Methoden, dies würden wir gerne dann auch mit Ihnen diskutieren.

Wir freuen uns auf Ihre persönliche Teilnahme und auf Diskussionen mit Ihnen. Schreiben Sie uns gerne an –

unsere E-Mail-Adressen finden Sie in unseren Autorenlegenden! Bis demnächst ...



**Gudrun Bode** ist Management Consultant bei viadico GmbH. Ihre Aufgabenschwerpunkte sind Bestandsmigrationen im Lebensversicherungsbereich sowie Entwicklung von Bestandsführungssystemen und Produktentwicklung. Sie hat an der HfT in Stuttgart auf Diplom Mathematik studiert und ist seit 2003 Mitglied bei der DAV. Dort engagiert sie sich in verschiedenen Arbeitsgruppen zu den Themen Weiterbildung und Kommunikation und leitet die lokale DAV vor Ort-Gruppe in Stuttgart. E-Mail: Gudrun.Bode@viadico.com



**Christoph Gillissen** arbeitet als Senior Consultant bei viadico GmbH. Sein Aufgabenschwerpunkt ist das Thema Bestandsbereinigung im Migrationsumfeld der Lebensversicherung. Er ist Diplom-Mathematiker, seit 2018 Aktuar DAV und seit 2020 Sachverständiger IVS. Seit 2016 ist er Co-Leiter des Stamm-tischen Junge Aktuare in Düsseldorf. E-Mail: Christoph.Gillissen@viadico.com



**Christian Jastroch** ist Management Consultant bei viadico GmbH. Seine Aufgabenschwerpunkte sind Migrationen von Lebensversicherungsbeständen sowie Rechnungslegung und Produktentwicklung in der Lebensversicherung. Er ist Diplom-Wirtschaftsmathematiker, seit 2005 Aktuar DAV und seit 2015 Aktuar CERA. E-Mail: Christian.Jastroch@viadico.com

Maren Schmidt und Christoph Gillßen

## Update aus dem Netzwerk Junge Aktuar\*innen

Die gemeinsamen Aktionen und Veranstaltungen des Netzwerks Junge Aktuar\*innen sollen es erleichtern, erste bestehende Kontakte, sei es aus dem Studium, der DAV-Ausbildung oder von anderen Gelegenheiten, firmenübergreifend zu pflegen und neu aufzubauen. Angesprochen sind Mitglieder und Prüflinge im Alter bis etwa 35 Jahre.

In Zeiten der Kontaktbeschränkungen sind die üblichen Präsenztreffen nicht möglich. Viele der Stammtische haben sich daher auf virtuellen Plattformen getroffen. Lesen Sie hier einen Erfahrungsbericht vom Stammtisch in Düsseldorf.

### Virtueller Stammtisch der Jungen Aktuar\*innen in Düsseldorf mit Online Escape Game

Wir erinnern uns noch gerne an unsere bisherigen Treffen des Stammtischs der Jungen Aktuar\*innen in Düsseldorf – im Biergarten, beim Bowling, mit einer Nachtwächterführung oder einfach zum Essen nach Feierabend. Das letzte Mal ging es, in entspannter Atmosphäre und mit anregenden Gesprächen, Ende 2019 über den Weihnachtsmarkt. Wir verabschiedeten uns mit dem Plan, uns noch vor den DAV-Klausuren im Mai 2020 wiederzusehen. Doch dann kam Corona.

Wir versanken irgendwie alle im Homeoffice, die Wochen vergingen wie im Flug und doch irgendwie viel zu langsam. Wir hofften zu Beginn, dass die nächste Möglichkeit für ein Treffen nicht mehr zu lange auf sich warten lassen würde. Irgendwann mussten wir jedoch einsehen, dass erst mal kein Ende in Sicht ist und dass es doch trotzdem schön wäre, sich wieder einmal über den Tellerrand des eigenen Teams und der eigenen Kolleg\*innen hinaus auszutauschen.

Warum nach etlichen beruflichen Zoom-Meetings, digitalen Weihnachtsfeiern über Microsoft Teams und Schulungen via Skype, nicht auch einen virtuellen Stammtisch planen?

Unsere Bedenken, es bestünde wegen zunehmendem digitalen Verdross oder Zoom-Fatigue kein Interesse an einem virtuellen Austausch, verschwanden mit jeder Zusage und so trafen wir uns tatsächlich in gewohnter Anzahl zum digitalen Stammtisch.

Wie immer erwarteten uns bekannte und sogar ein paar neue Gesichter – diesmal eben nur auf den Bildschirmen. Der Austausch tat gut und war natürlich trotzdem geprägt von dem offensichtlichen Thema Corona. Es

war jedoch spannend, zu hören, wie das Arbeiten unter Corona-Bedingungen in anderen Unternehmen abläuft. Ein Teilnehmer, der an der Uni arbeitet, berichtete von mündlichen Prüfungen über Videokonferenz und Online-Klausuren. Wir sprachen über Remote Leadership, das Arbeiten am Wohnzimmertisch und den Einblick, den man durch Videokonferenzen nun in die vier Wände vieler Kolleg\*innen oder Kund\*innen bekommt. Darüber hinaus tauschten wir uns aber auch über Beschäftigungsideen im Lockdown aus und bemerkten wieder einmal, wie wir derzeit doch alle im selben Boot sitzen. Es blieb aber auch Zeit, sich über die bevorstehenden DAV-Prüfungen auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Anschließend stürzten wir uns – aufgeteilt in zwei Gruppen – in die geplanten Online Escape Games. Auf den Spuren von Sherlock Holmes und Watson entschlüsselten wir in Teamarbeit geheime Codes, öffneten virtuelle Schlösser und gestikulierten wild über unsere Webcams miteinander. Viel Kommunikation ist dabei zwingend erforderlich, denn jede\*r erhält auf seinem Bildschirm unterschiedliche Hinweise, mit denen sich nur in Kombination die Rätsel lösen lassen. Mit mathematischem Gespür schafften es letztendlich beide Gruppen in der vorgegebenen Zeit, die Mission zu meistern und anschließend erfolgte noch ein reger Austausch über die Rätsel.

Wir waren uns am Ende auf jeden Fall alle einig, dass wir bis zum nächsten Stammtisch nicht noch mal so lange warten möchten und als Ersatz weitere Treffen virtuell stattfinden lassen. Der Austausch auf DAV-Seminaren, Weiterbildungsveranstaltungen oder fachlichen und außerfachlichen regionalen Treffen fehlt in der momentanen Situation. Wir freuen uns, zumindest einen kleinen Ersatz zur Überbrückung bis zum nächsten persönlichen Treffen bieten zu können, das hoffentlich schon im kommenden Sommer stattfinden kann.



Virtueller Stammtisch des Netzwerks Junge Aktuar\*innen Düsseldorf



### Zusatzqualifikation „Certified Actuarial Data Scientist“ (CADS)

Seit dem 1. Januar 2021 bietet die DAV den Erwerb der Zusatzqualifikation „Certified Actuarial Data Scientist“ (CADS) an und trägt damit den aktuellen Entwicklungen des Arbeitsmarktes Rechnung.

Die Ausbildung zum/zur „Certified Actuarial Data Scientist“ (CADS) vereint unter anderem Fragestellungen der Datenverarbeitung und des Datenschutzes, die Erarbeitung von Data Science Anwendungen und den Umgang mit State-of-the-Art Programmiersprachen vor einem versicherungsmathematischen Hintergrund. Die zusätzliche Qualifikation zum/zur „Certified Actuarial Data Scientist“ richtet sich an vollausgebildete Aktuar\*innen, die sich weiter spezialisieren und ihr Tätigkeitsfeld auf das Gebiet Data Science im Kontext von Versicherungen und Finanzdienstleistern ausweiten möchten.

Die Zusatzqualifikation umfasst insgesamt vier zu absolvierende Module.

Weitere Informationen zur Zusatzqualifikation CADS finden Sie unter [www.aktuar.de](http://www.aktuar.de). Ein weiterführendes Erläuterungsvideo ist verfügbar über: <https://bit.ly/39NlsDE>

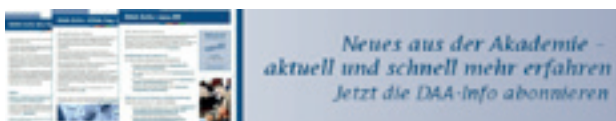
### Zusatzqualifikation „Certified Enterprise Risk Actuary“ (CERA)

Seit 2010 wird die Zusatzqualifikation für Aktuar\*innen im Bereich Enterprise Risk Management umgesetzt. In dieser international anerkannten Zusatzausbildung, die von 13 Aktuarvereinigungen weltweit gemeinsam etabliert wurde, um die Rolle der Aktuar\*innen als Risikomanager\*innen zu stärken und mittlerweile von 27 Vereinigungen angeboten wird, werden in vier Modulen die folgenden Inhalte vermittelt.

Die Zusatzqualifikation umfasst in den Prüfungsordnungen CERA 2.0 und 2.1 die folgenden vier separaten Module mit jeweils einer eigenständigen Prüfung:

- Modul A: Quantitative Methoden des ERM
- Modul B: Klassifizierung, Modellierung und Transfer von Risiken
- Modul C: Prozesse des ERM
- Modul D: Ökonomisches Kapital im Rahmen der Unternehmenssteuerung

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung über unsere Veranstaltungsseite auf [www.aktuar.de](http://www.aktuar.de).



### 15. Junges DAVorum „Bestandsmigration“ 23. bis 25. September 2021, Taunusstein



Im 15. Jungen DAVorum beschäftigen sich Gudrun Bode, Christoph Gilließen und Christian Jastroch mit dem Thema

#### „Bestandsmigration: Was passiert zwischen Ende und Anfang?“

und beleuchten das facettenreiche Spektrum einer Migration im Lebensversicherungsbereich.

- Was muss beim Übergang vom Altsystem in ein Neusystem passieren bzw. auf welche Themen müssen wir Aktuar\*innen besonders achten, um vollständig und auch mit einer guten Qualität in der neuen Welt anzukommen?
- Wie kann man Tarife zusammenlegen und Funktionalitäten vereinfachen?
- An welchen Kriterien wird Qualität gemessen?
- Welche Relevanz haben Rundungsregeln oder Kommutationswerte der Rechenkerne in Altsystemen im Gegensatz zu modernen Bestandsführungssystemen, die z. B. mit 16 Nachkommastellen genau rechnen und keine gerundeten Kommutationswerte verwenden?
- Welche aktuariellen Möglichkeiten gibt es bei einer Migration und welche internen und externen Berichtspflichten entstehen daraus?
- Welche Auswertungen erfolgen regelmäßig, bei denen aktuarielle Werte verwendet werden, die nach der Migration nicht mehr wie bisher herangezogen werden können?
- Welche Stakeholder sind einzubeziehen und zu welchem Zeitpunkt sollte dies geschehen?

Es ist gerade auch die Frage an jüngere Kolleg\*innen, ob wir immer nur über die klassischen Methoden nachdenken oder neue Wege beschreiten können und sollten!

Diese interaktive Veranstaltung wird durch teambildende Aktivitäten abgerundet.

Die Veranstaltung findet vom 23. bis 25. September 2021 im Hotel Légère Taunusstein statt.

Weitere Details finden Sie auf unserer Veranstaltungsseite.