



# magazin

5/2025 · 15.10.2025



## 21. Kölner Rückversicherungs-Symposium Rückversicherung 2025 – alles beim Alten?



# Rückblick auf die VVB-Jubiläen der letzten zwei Jahrzehnte

## Brauhaus Früh – Maritim

**2001**  
50 Jahre



## Sion Brauhaus – 1. Kongress – Maritim

**2006**  
55 Jahre



## Kölnmesse – 2. Kongress – Kristallsaal

**2011**  
60 Jahre



## IHK Köln

**2016**  
65 Jahre



## Kölner Zoo



**2021**  
70 Jahre

## Ausblick 75. Jubiläum

24./25. April 2026 – Wolkenburg Köln

**2026**  
75 Jahre



## Liebe Mitglieder, Freunde und Förderer der VVB,

als ich kürzlich für einige Tage als Urlauber in den Norden Deutschlands reiste, zunächst an die Nord- und anschließend an die Ostsee, spürte ich deutlich, dass der Herbst angekommen ist. Zwar begleitete mich erfreulicherweise viel Sonnenschein, jedoch war es in den Morgenstunden sowie abends und nachts doch recht kühl geworden. Und kaum im heimischen Nordrhein-Westfalen wieder angekommen, gesellten sich auch stärkere Windböen und Regenschauer dazu. In diese Wetterlage lässt sich zeitlich passend auch das VVBmagazin in seiner fünften Ausgabe dieses Jahres einsortieren, welche Sie nun in den Händen halten.

Den Titel widmen wir dieses Mal dem 21. Kölner Rückversicherungs-Symposium und seinem bekannten Hauptakteur Professor Stefan Materne. Titel der Veranstaltung: „Alles beim Alten?“ Erik Winkler hat für Sie die Einzelheiten rund um das Event mit seinen ca. 490 zum Teil internationalen Teilnehmerinnen und Teilnehmern zusammengefasst.

Ebenfalls recht fachlich orientiert sind die beiden Berichte aus den Fachkreisen Sachversicherung respektive Versicherungs-Makler. Zu ersterem bietet Dr. Peter Liebewein Einblicke aus dem VVB-Webinar an, in dem man sich der integrierten Ergebnissteuerung unter HGB und IFRS widmete. Und seitens der Makler schreibt Josef Heiler zu „Maklernachfolge im Fokus – Chancen und Hürden bei der Übergabe von Maklerunternehmen“.

Nicht weniger interessant ist das Fachthema von Johanna Striowsky, einst Mitglied unseres Redaktionsteams und der VVB nach wie vor eng verbunden. Sie befasst sich mit der generativen KI (künstliche Intelligenz) in der Versicherungsbranche und den Auswirkungen auf die Effizienz in Prozessen, das Risikomanagement und die Kundenbindung.

Abgerundet werden die Beiträge vom Fach-Interview Stephan Bests und Ute Geis-

hausers. Die beiden in der VVB gut vernetzten Profis haben sich intensiv ausgetauscht und lassen Sie nun, meine Damen und Herren, daran teilhaben. Schwerpunkt: „Die Zukunft der Kundenbetreuung – Transformation gestalten und Qualität sichern.“

Darüber hinaus freue ich mich, Ihnen zwei Treffen darzubieten, in welchen sich verschiedene Funktionäre der VVB konstruktiv mit der Entwicklung unserer Vereinigung beschäftigt haben. Sylvia Pirgiotis mit den Fachkreisleiterinnen und Fachkreisleitern sowie in einem weiteren zweitägigen „Offsite“ meine Kolleginnen und Kollegen und ich aus dem Vorstandsgremium samt den unterstützenden Sonderbeauftragten. Mehr dazu finden Sie ebenfalls im Innern dieses Hefts.

Ich schließe mein Editorial mit dem Hinweis auf die Rubrik „Mitglieder erzählen“, unter welcher unser Ehrenmitglied Gerd von Ullisperger in illustrer Weise die Wortkunst in neuer Form anträgt und auf sein neues Buch aufmerksam macht. Bei den geplanten Lesungen wünschen wir ihm guten Erfolg und viel Vergnügen.

Wie immer wünsche ich Ihnen, meine sehr verehrten Leserinnen und Leser, viel Freude beim Studieren des VVBmagazin. Bleiben Sie uns gewogen und bleiben Sie gesund.

Und vergessen Sie nicht, die verschiedenen fachlichen und gesellschaftlichen Events rund um die Jubiläums-Mitgliederversammlung am 24./25. April 2026 in Köln in Ihren Kalendern zu sichern. Einem Wiedersehen mit Ihnen in diesem besonderen Rahmen, immerhin das 75-jährige Bestehen der VVB, sehe ich höchst freudig entgegen!



Ihr  
Stefan van Marwyk



## INHALT

### ivwKöln

- 132 21. Kölner Rückversicherungs-Symposium: Rückversicherung 2025 – alles beim Alten?

### Fachkreise

- 136 Offsite-Meeting der VVB-Fachkreisleiter  
137 Kochevent der Fachkreisleiter in der Kochschule Roth  
138 Integrierte Ergebnissteuerung unter HGB und IFRS  
140 Maklernachfolge im Fokus – Chancen & Hürden bei der Übergabe von Maklerunternehmen  
150 Fachkreistermine

### Fachthema

- 142 Interview mit Ute Geishauser: Zukunft der Kundenberatung: Transformation gestalten, Qualität sichern  
144 Generative KI in der Versicherungsbranche – effizientere Prozesse, besseres Risikomanagement und stärkere Kundenbindung

### Treffpunkte

- 148 Rückblick / Ausblick

### VVBintern + Rubriken

- 130 Timeline/Rückblick Jubiläen der letzten zwei Jahrzehnte  
147 „Offsite“ von Vorstand und Sonderbeauftragten zur Planung und Zukunft  
151 Über Mitglieder: Wortkunst in neuer Form: Rheinkiesel & Flussperlen  
138 Fachkreisleitung  
143 Impressum  
150 Treffpunktleitung  
150 Save the Date: VVB meets DKM 2025  
150 Neue Mitglieder / In stillem Gedenken  
151 Geburtstage

Titelfoto: Katrin Lübeck, [www.kl-fotografie.de](http://www.kl-fotografie.de)  
(Christine Kaaz und Prof. Stefan Materne)

## 21. Kölner Rückversicherungs- Symposium



*Prof. Stefan Materne*

# Rückversicherung 2025 – alles beim Alten?

von ERIK WINKLER (ivw)

Am 28. Mai 2025 fand die 21. Ausgabe des Kölner Rückversicherungssymposiums der TH Köln statt. Die ca. 490, teils internationalen Teilnehmerinnen und Teilnehmer erlebten Interviews und Diskussionen, insbesondere zu den Themen zeitgemäße Ausrichtung von Rückversicherungsunternehmen, verschiedene Aspekte des Rückversicherungsmarktes sowie Rückversicherung als Transformationsbegleiter. Unterstützt wurde das 21. Kölner Rückversicherungssymposium von Howden Re.

Eingangs berichtete Prof. Stefan Materne über die aktuellen Aktivitäten und Entwicklungen der Kölner Forschungsstelle Rückversicherung. Dabei ging er insbesondere auf die diesjährigen Forschungsthemen der wissenschaftlichen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ein. Zusätzlich übernahm er die wissenschaftliche Einführung in die verschiedenen Gesprächsthemen des Tages.

Zu Beginn diskutierten Dr. Marc Surminski (Zeitschrift für Versicherungswesen) und Dr. Fabian Pütz (CEO Echo Re) über die Ausrichtung von Rückversicherungsunternehmen im Sinne von Organisation, Prozessen, Nachwuchs etc. Mit Dr. Fabian Pütz durfte das Kölner Rückversicherungssymposium zum ersten Mal einen Absol-

venten des Studiengangs Versicherungswesen auf der Bühne begrüßen. In der Diskussion blickten Pütz und Surminski zunächst auf einen möglichen Kulturwandel im (Rück-)Versicherungsgeschäft. Im Hinblick auf verschiedene Generationen im Managementbereich wollte Pütz – unabhängig von Marktumständen – keine pauschale Aussage treffen. Er wies drauf hin, dass es einerseits wichtig sei zu hinterfragen, was dem primären Geschäftszweck diene und wie man seine Organisation ausrichte. Andererseits müsse man auch die Teams in der Organisation umsichtig aufstellen. Pütz sieht die Branche als wenig hierarchisch, erkennt allerdings ebenfalls an, dass Erfahrung durchaus wertgeschätzt werde. Nach dem „Competition for Talent“ gefragt, merkte er an, dass er eine gewisse Erwartungshaltung in der jüngeren Generation spüre. Allerdings mahnte er ebenfalls zu mehr Geduld und betonte, dass beispielsweise eine Ausbildung zum Underwriter Zeit benötige. Es käme nicht nur darauf an, Tools richtig zu bedienen, sondern das gesamte Tätigkeitsfeld des Underwriters zu verinnerlichen. In diesem Zuge betonte Pütz ebenfalls, dass er einer 4-Tage-Woche, insbesondere zu Erneuerungsphasen, kritisch gegenüberstehe. Dabei verkannte er jedoch nicht das Streben nach einer gesunden Work-Life-Balance. In Bezug auf die Echo Re betonte Pütz, dass es in Gesprächen mit jungen Kandidaten weniger um die individuelle fachliche Qualifikation gehe, als vielmehr, ein Gefühl für das Engagement und die Bereitschaft der jeweiligen Person zu bekommen.

Gefragt nach der Entwicklung der Digitalisierung in der Rückversicherungsbranche und deren Potenzial, stellte Pütz heraus, dass es primär darum gehe, zu identifizieren, wo Effizienzgewinne erzielt werden könnten. Seiner Ansicht nach sei die Bran-



v.l.n.r.: Dr. Fabian Pütz und Dr. Marc Surminski

che noch sehr schlecht darin, strukturierte Daten effizient zu verarbeiten. Automatisierungspotential sieht er beispielsweise in dem Bereich Technical Accounting. Im Hinblick auf das Underwriting ist Pütz allerdings skeptisch. Er betonte, dass sich das über die Zeit gewachsene Geschäftsmodell, welches auf persönlichen Beziehungen basiere, als sehr resilient erwiesen habe. Eine allein durch künstliche Intelligenz herbeigeführte Underwriting-Entscheidung sei nicht erstrebenswert. Allerdings wies Pütz ebenfalls darauf hin, dass eine gezielte Unterstützung zum Beispiel bei Data Quality Checks oder der Dateneingabe wünschenswert sei. Dies würde dem Underwriter die Möglichkeit bieten, sich mehr mit seinen Kerngeschäftsthemen zu befassen.

Angesprochen auf die Prioritäten im derzeitigen Rückversicherungsgeschäft, hob er hervor, dass es momentan wichtig sei, die Organisation weiter aufzubauen und einen Fokus zu setzen. Dabei gehe es darum, effizient zu wachsen, ohne von Umsatzzielen getrieben zu sein. Sollte der Markt nicht ausreichend sein, werde man sich in der Organisation auf die nächste Marktphase vorbereiten, anstatt weiter zu wachsen. In der Vergangenheit habe die Organisation das adäquatere Marktumfeld sehr stark genutzt, um die NatCat Exposure der Echo Re zu diversifizieren. Bei der DEVK Re habe eine Diversifizierung über die Line of Business im Mittelpunkt gestanden. Dadurch sei nominal nicht mehr Eigenkapital ins Risiko gestellt worden. In diesem Zuge verkannte Pütz nicht, dass auch Retrozession und andere Maßnahmen geeignet gewesen seien, um das Wachstum zu managen.

Anschließend befragte Prof. Stefan Materne (Direktor der Kölner Forschungsstelle Rückversicherung) Christine Kaaz (Vorstandssprecherin

der NÜRNBERGER Allgemeine Versicherung) zum Thema Rückversicherung als Transformationsbegleiter von Versicherungsgesellschaften. Dabei wurde zunächst über Kaaz' Herausforderungen im Rückversicherungseinkauf bei der Ergo diskutiert, bevor sie vor 10 Monaten zur NÜRNBERGER Allgemeine Versicherung (NÜRNBERGER) wechselte. Kaaz betonte, dass die Zentralisierung des Rückversicherungseinkaufs aufgrund der Strukturen des Gesamtkonzerns nicht einfach gewesen sei. Sie hob hervor, dass die Zusammenarbeit zwischen Erst- und Rückversicherern (in diesem Fall vor allem Munich Re, aber auch anderweitige Rückversicherer) auch innerhalb eines Konzerns sehr komplex gewesen sei. Schließlich habe man die Herausforderung allerdings erfolgreich bewältigt und ein internes Rückversicherungsvehikel in Form einer risikotragenden Captive etabliert, über welches die Rückversicherung nun zentralisiert eingekauft werde. Für die Gesamtbeziehung zwischen Erst- und Rückversicherer sei es gemäß Kaaz wichtig, Zeit zu investieren und sich in die Rolle des Anderen hineinzusetzen.

» Die Zeiten, in denen sich der Erstversicherer um den Vertrieb und die Basisschadenquote kümmere, während der Rückversicherer sich um die Groß- und Cat-Schäden Sorge, seien vorbei. «

Kaaz betonte, dass Rückversicherung für sie das Schweizer Taschenmesser der Erstversicherungsportfoliosteuerung sei.

Im Hinblick auf die Situation bei der NÜRNBERGER wies sie darauf hin, dass Rückversicherer von der momentan nicht ganz einfachen Situation profitieren würden. Dies sei nicht zuletzt auf die Rückversicherungsexpertise in der Vorstandsebene zurückzuführen. Zudem sei die Lösung in



v.l.n.r.: Herbert Fromme, Miguel Rosa, Sabine Krummenerl, Thorsten Steinmann.

der Erstversicherung zu suchen, wenn das versicherungstechnische Ergebnis nicht stimme. Allerdings wies sie auf drei Aspekte hin, zu denen Rückversicherung aus ihrer Sicht eine bedeutende Rolle spiele. Erstens sei die NÜRNBERGER nach Verlusten im SHUK-Geschäft noch averser in Bezug auf Volatilität und Risiken geworden. Daher seien höhere Limits und niedrigere Selbstbehalte gekauft worden, soweit das Geld ausreiche habe. Zweitens sei die Solvenzquote in Mitleidenschaft gezogen worden und Rückversicherung habe dabei als Optimierungswerkzeug geholfen. Drittens hätten sich Steuerungsmöglichkeiten bezüglich der Schwankungsrückstellungen mithilfe Rückversicherung geboten, mit Konsequenzen für das bilanzielle Ergebnis.

Auf die Frage nach den Gründen für die Krise bei der NÜRNBERGER wies Kaaz darauf hin, dass dieselben Gründe auch im gesamten deutschen Markt gegeben seien.

» Man habe zu spät auf die Inflation reagiert und die neue Frequenz bei den klimabedingten Naturgefahrenschäden nicht richtig eingeschätzt. Zudem seien hohe Pandemieschäden hinzugekommen.«

Dies habe in Kombination mit einem starken Wachstum der NÜRNBERGER, insbesondere in der Türkei und Italien, zur Krise der Organisation geführt. Indes betonte Kaaz ebenfalls, dass der deutsche Markt beispielsweise in der K-Sparte eine gute Reaktion gezeigt habe. In diesem Jahr trage sich der Markt wieder selbst und sei profitabel. Für die NÜRNBERGER sei es von großer Bedeutung, zu einer ertragsbasierten Steuerung im Vertrieb überzugehen. Dies bedeute, dass man

nicht nur in Wachstum investiere, sondern gleichzeitig Ertrag sicherstelle.

Angesprochen auf die Tatsache, dass viele Rückversicherer des Panels bei der NÜRNBERGER als Aktionäre auftreten, stellte Kaaz klar, dass es wie bereits in der Vergangenheit zu keinen versteckten Gewinnabführungen über Rückversicherung käme. Auch sei es nicht so, dass eine Verstärkung der Beziehung durch das Auftreten als Aktionär zwingend zu noch besserer Rückversicherung führe. Am Ende des Tages sei es von größter Bedeutung, eine gemeinsame Strategie mit dem Rückversicherer zu entwickeln. Dabei käme es auch darauf an, ob man langfristig einen ähnlichen Blick auf den Markt habe.

Die abschließende Paneldiskussion wurde von Herbert Fromme (Süddeutsche Zeitung, Versicherungsmonitor) geleitet, der die Teilnehmer in Anlehnung an das diesjährige Thema des 21. Kölner Rückversicherungs-Symposiums fragte, was sich in den letzten fünf Jahren in der Rückversicherungsbranche geändert habe. Thorsten Steinmann (Vorstandsvorsitzender der E+S Rück und Vorstand Hannover Rück) führte an, dass den Kunden der Wert von Rückversicherung noch bewusster sei als zuvor. Sabine Krummenerl (Vorstand Provinzial) nannte die Preispositionierung der Rückversicherer und den Kapazitätsbedarf der Erstversicherer.

Miguel Rosa (CEO Mapfre Re) machte keine großen Unterschiede aus. Er sehe eine große Stabilität in der Rückversicherungsbranche und bei den Schäden. Gefragt nach den ausgewiesenen Rekordgewinnen der Rückversicherer und der gleichzeitig schlechten Lage in den beiden Hauptsparten des deutschen Versicherungsmarktes (Kfz und Wohngebäude), wies Krummenerl darauf hin, dass Erstversicherer wieder eine stärkere Partizipation einfordern sollten. Man sehe zwar, was die Rückversicherer in der Vergangenheit geleistet hätten und dass auf der Erstversicherungsseite gute CAT-Ergebnisse erzielt worden seien, die sich auf das Ergebnis der Rückversicherer auswirken. Allerdings führte sie ebenfalls an, dass für die Provinzial das Gleichgewicht im Markt verloren gegangen sei und man versuche, den Markt wieder in Balance zu bringen. Steinmann äußerte Verständnis für die Perspektive der Erstversicherer und fügte hinzu, dass sich in den bisherigen Erneuerungsrounds des Jahres 2025 Indizien für eine Aufweichung in den verschiedenen Regionen feststellen ließen. Für die Hannover Rück befinde



# Sie möchten gerne weiterlesen?

Dann werden Sie jetzt Mitglied der VVB

## Ihre Vorteile einer Mitgliedschaft

### 15 Fachkreise

Kern der fachlichen Weiterbildung innerhalb der VVB bilden die fünfzehn Fachkreise, deren Bedeutung sowohl in der Mitgliedschaft als auch in der Versicherungswirtschaft allgemein ständig wächst.

### 19 Treffpunkte

In 19 verschiedenen Städten sind unsere Treffpunkte vertreten. Hier finden regelmäßige ungezwungene Treffen der Mitglieder zum freundschaftlichen Erfahrungsaustausch statt.

### Mitglieder-Netzwerk

Finden Sie über unsere Mitglieder-Suche Gleichgesinnte und tauschen Sie sich mit Ihnen über aktuelle Themen oder Studiengänge aus.



### VVBmagazin

Erhalten Sie über den internen Bereich exklusiven Zugriff auf das gesamte VVBmagazin, auch auf Ausgaben vergangener Jahre!

### Das VVBmagazin als Online-Ausgabe!

Lesen Sie jetzt überall bequem auf Ihrem Handy oder Tablet die aktuellen Themen aus dem VVBmagazin und tauschen Sie sich mit Mitgliedern darüber aus.

**Jetzt Mitglied werden**

[www.vvb-alumni.de/vvb-mitglied-werden/](http://www.vvb-alumni.de/vvb-mitglied-werden/)

