

VVB



magazin

4/2026 · 15.08.2026



**Sechs Fachkreistagungen
zum 75. Jubiläum in Köln**

Sehr geehrte Leserinnen und Leser des VVBmagazin,

nachdem wir im vorangegangenen VVBmagazin 3/2026 die Berichterstattung zum Jubiläum anlässlich des 75-jährigen Bestehens unserer Vereinigung eher auf die gesellschaftlichen Highlights und die Mitgliederversammlung als solche konzentriert haben, richten wir den Fokus nun auf die Reflexion der vielen erstklassigen Fachveranstaltungen, welche an dem Freitag des entsprechenden April-Wochenendes in Köln stattgefunden haben.

Da wäre der Beitrag von Josef Heiler zu den Fachkreisen (FK) Sachversicherung/Betriebsorganisation & IT/Versicherungs-Makler mit ihrer Zusammenkunft unter der Überschrift „Zwischen Kulturwandel, Klimarisiken und ESG als neuem Underwriting-Faktor“. Daneben luden Olaf Krumnak und Thorsten Rolf zu den FK Betriebliche Altersversorgung und Lebensversicherung/Kapitalanlagen & Assetmanagement ein, wo sich verschiedene renommierte Experten und engagierte Teilnehmerinnen und Teilnehmer in den Austausch begaben und konstruktiv miteinander debattierten. Als Drittes gab es die Darstellungen von Jens Ziser und Jonas Warnke aus den FK Rückversicherung/Versicherungsrecht; dort tagte man unter dem Titel „Kapitaloptimierung durch Rückversicherung“. Und last, but not least, die Inputs von Ilona Schanz und Yvonne Reinschmidt einerseits sowie von Nicole Gordine mit KI-Unterstützung andererseits über den FK Cyber, welche diese Tagung aus der Perspektive von Teilnehmerinnen und Teilnehmern zusammenfassen.

Als weiteres fachliches Thema präsentieren wir Ihnen den zweiten Teil aus der Reihe zum Anti-Greenwashing-Gesetz „EmpCo“. Im ersten Step befasste sich das Autoren-Duo Marc Lücke und Christian Metten im VVBmagazin 2/2026 damit, dass das Anti-Greenwashinggesetz kommen wird und inwiefern „EmpCo“ die Nachhaltigkeit glaubhafter machen könnte. Nun, in dieser Ausgabe, widmen sich die beiden der Frage, wie der Vertrieb jetzt zum Hebel der ESG-Wertschöpfung wird. Freuen Sie sich überdies, sehr geehrte Damen und Herren,

auf Teil drei der Trilogie, welche planmäßig im letzten Heft dieses Jahres veröffentlicht wird.

Auch vom ivwKöln gibt es wieder Spannendes zu berichten. Wir beginnen mit der Einladung zum 30. Kölner Versicherungsforum am 20. November 2026. Unter der Moderation von Professorin Dr. Michaela Völter und Professor Horst Müller-Peters wird das Thema „Scaling AI – Die Herausforderung Mensch in der KI-Transformation“ beleuchtet. „Zwischen den Cliffs of Moher und dem Common Law“ fühlte sich Anissa Hamacher, die über ihren Studienaufenthalt an der University of Limerick schreibt. Und als Drittes im Bunde gab es das schon legendäre Fußballturnier „ivw Cup“, ausgetragen vor einigen Wochen am 10. Juni auf den Kölner Jahnwiesen. In Wort und Bild für Sie verpackt und aufbereitet von Marisa Dicke, Sarah Sahaf und Emma Gries.

Zum Schluss herzliche Glückwünsche und Gratulation auch seitens der VVB an Michael Walter, der im Rahmen der Jahreshauptversammlung am 28. und 29. Mai 2026 in Wuppertal als Präsident des Bundesverbands der Assekuranzführungskräfte (VGA) wiedergewählt wurde. Wir freuen uns für ihn und mit ihm. Möge Sie fortwährend viel Erfolg und gutes Gelingen bei Ihren Tätigkeiten und Herausforderungen begleiten, lieber Herr Walter.

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.

Folgen Sie gerne auch weiterhin den Einladungen der VVB, um Ihr Fachwissen stets zu aktualisieren respektive zu erweitern, von den gesellschaftlichen Angeboten unserer Vereinigung zu profitieren sowie unser gemeinsames Netzwerk stark zu halten. Genießen Sie dabei das sommerliche Wetter, und behalten Sie, trotz der mitunter extrem hitzigen Lage, nicht nur einen kühlen Kopf.

Ihr

Stefan van Marwyk



INHALT

Fachkreise

Fachtagungen zur Mitgliederversammlung:

- 92 **Rückversicherung, Versicherungsrecht**
Kapitaloptimierung durch Rückversicherung
- 97 **bAV/LV und Kapitalanlagen & Assetmanagement**
Renommierte Experten, engagierte Teilnehmer und interdisziplinärer Austausch – genau daraus entsteht der Mehrwert unseres Netzwerks.
- 100 **Sach, BO & IT und Makler**
Zwischen Kulturwandel, Klimarisiken und ESG als neuem Underwriting Faktor
- 103 **Master Versicherungsrecht-Alumni**
Exzellente Masterarbeiten im Fokus
- 104 **Cyber, HUK**
Cyber trifft Industriehaftpflicht

ivwKöln

- 112 Studienbericht: Zwischen Cliffs of Moher und Common Law.
- 115 Einladung zum 30. Kölner Versicherungssymposium – Scaling AI
- 116 ivwCup 2026: Zurich Allstars holen nach 13 Jahren den Titeln

Fachthema

- 107 Teil 2 der Artikelreihe zum Thema Anti-Greenwashinggesetz „EmpCo“
Die ESG-Vertriebslücke schließen

Treffpunkte

- 119 Ausblick

VVBintern + Rubriken

- 118 Auszeichnungen
VGA-Präsident wiedergewählt
- 100 Fachkreisleitung
- 119 Treffpunktleitung
- 118 Geburtstage
- 119 Verstorbene
- 96 Impressum

Titelfoto: Nicole Gordine, Grafikhaus v.l.n.r. David Bruckschen, Tibor Böttcher und Ilker Camuz

Kapitaloptimierung durch Rückversicherung

Strukturierte Ansätze zwischen Solvenz, Ergebnis und Risikotransfer

von JONAS WARNKE (17), JENS ZISER (K/D2)

BEGRÜßUNG UND EINFÜHRUNG

Die Fachkreistagung Rückversicherung und Versicherungsrecht der VVB zum 75-jährigen Bestehen der Vereinigung am 24. April 2026 bot den rundum stimmigen Rahmen für einen intensiven fachlichen Austausch zu den aktuellen Entwicklungen an der Schnittstelle von Aufsicht, Rückversicherung und Kapitalmanagement. Gastgeber der Veranstaltung war die BarmeniaGothaer, vertreten durch Markus Eich, dem seitens der VVB ein ausdrücklicher Dank für die hervorragende Organisation und Gastfreundschaft ausgesprochen wurde.

In seiner Begrüßung stellte Markus Eich zunächst Zahlen, Daten und Fakten zur neu formierten BarmeniaGothaer vor und gewährte den Teilnehmenden einen Einblick in das erste gemeinsame Geschäftsjahr nach der Fusion. Dabei wurde deutlich, welche operativen, bilanziellen und strategischen Herausforderungen – aber auch Chancen – sich aus einem solchen Zusammenschluss ergeben. Die anschließende Vorstellung von Thema und Agenda spannte den fachlichen Bogen der Tagung: Im Mittelpunkt stand die Frage, wie die Rückversicherung als Instrument der Kapitaloptimierung eingesetzt werden kann, um Solvenzanforderungen, Ergebnisstabilität und effektiven Risikotransfer in Einklang zu bringen.



Jens Ziser und Markus Eich





Georg Henig

KEYNOTES

DAS ALTERSVORSORGESETZ ALS DISRUPTIONS-KATALYSATOR

Georg Henig, Senior Partner, Roland Berger

In seiner Keynote skizzierte Georg Henig eindrücklich die strukturellen Herausforderungen der deutschen Altersvorsorge. Ausgangspunkt seiner Analyse war die bekannte, aber zunehmend drängende Realität: Die gesetzliche Rente ist nicht mehr ausreichend, um den Lebensstandard im Alter zu sichern. Rund 20 % Rentenlücke seien die Folge – auch deshalb, weil sich die politische Haltelinie auf Bruttowerte beziehe, während die realen Ausgaben weiterhin steigen.

Besonders kritisch beleuchtete Henig die Situation der Lebensversicherer. Hohe Kostenquoten und komplexe Produkte führten dazu, dass klassische Lebensversicherungsprodukte für viele Kundengruppen an Attraktivität verlieren – mit der provokanten Frage, ob sich Teile der Branche damit langfristig selbst obsolet machen. Er verwies darauf, dass rund ein Drittel des Neugeschäfts aus Dynamiken stammt und hiervon wiederum ein großer Teil durch Verträge der Boomer-Generation getrieben wird. Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung seien reale Prämienrückgänge von bis zu 40 % keineswegs unrealistisch.

Mit Blick auf das geplante Altersvorsorgegesetz erwartet Henig mehr Wettbewerb durch neue Marktteilnehmer, flankiert durch einen Kostendeckel von 1 %. Für die Branche selbst eröffnen sich Chancen – etwa durch die weiterhin vorhandene Stärke lebenslanger Renten – zugleich aber auch erhebliche Risiken. Eine Live-Abstimmung im Publi-

kum zeigte insbesondere bei den unter 35-Jährigen ein eher verhaltenes Vertrauen in klassische Versicherungsprodukte. Insgesamt werde der „Kuchen“ der Altersvorsorge jedoch größer, sodass es neue Möglichkeiten gebe, sich daran zu beteiligen. Henig sah hier insbesondere Depotlösungen, White-Label-Modelle, Banklizenzen oder Wealth-Management-Ansätze als potenzielle Wachstumsfelder. Voraussetzung sei jedoch eine konsequente interne Transformation der Lebensversicherer, einschließlich tiefgehender Portfoliobewertungen und – wo sinnvoll – auch partieller Run-off-Lösungen, immer unter dem Leitmotiv „Value for Money“.



Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn

RÜCKVERSICHERUNG UND AUFSICHT: HINREICHENDER RISIKOTRANSFER

Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn, Partnerin, Taylor Wessing

Der zweite Vortrag widmete sich der Frage, wann Rückversicherung aus aufsichtsrechtlicher Sicht tatsächlich als Risikotransfer anerkannt wird. Dr. Kammerer-Galahn führte zunächst in die Grundlagen der SCR-Berechnung und der versicherungstechnischen Risiken ein. Während unter Solvency I noch sehr vereinfachte Berechnungslogiken galten, habe Solvency II seit 2016 zu einer deutlich differenzierteren und risikosensitiveren Betrachtung geführt.

Zentral war die klare Abgrenzung zwischen echter Rückversicherung und reinen Finanzierungsstrukturen. Letztere führten aufsichtsrechtlich zu keiner Kapitalentlastung und müssten entsprechend sauber identifiziert werden. Im weiteren Verlauf ging Frau Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn

auf zentrale Vertragsklauseln ein, die in Rückversicherungsverträgen hohe praktische Bedeutung haben – insbesondere Schiedsklauseln und die „Follow-the-Settlement“-Regelung.

Bemerkenswert war ihre Einschätzung, dass trotz des nach außen gepflegten „Gentleman Agreements“ zwischen Erst- und Rückversicherern die Zahl formaler Schiedsverfahren in der Praxis spürbar zunehme.



Dr. Peter Liebwein

STRUKTURIERTE RÜCKVERSICHERUNG ALS KAPITALOPTIMIERUNGSTRUMENT

Dr. Peter Liebwein, Associated Member, LMU

Dr. Peter Liebwein stellte strukturierte Rückversicherungslösungen in den Kontext der aktuellen globalen Herausforderungen. Geopolitische Unsicherheiten, ökonomische Volatilität und technologische Umbrüche erhöhten den Anpassungsdruck auf die Branche – mit der Konsequenz, dass auch künftig mit einer hohen Dynamik bei Fusionen und Übernahmen zu rechnen sei.

Im technischen Teil seines Vortrags beleuchtete er ART-Strukturen und SCR-Quoten und stellte fest, dass deutsche Erstversicherer unter Solvency II insgesamt sehr solide kapitalisiert seien. Anhand von Loss Portfolio Transfers und Netto-Quoten zeigte er zwei konkrete Instrumente auf und erläuterte deren Wirkungsweise für Kapitalentlastung, Ergebnisglättung und Bilanzsteuerung.

Im zweiten Block rückte die Shareholder-Perspektive in den Fokus. Viele Versicherer blieben beim Return on Equity hinter den Erwartungen

zurück, während die Kapitalkosten typischerweise bei 6–8 % lägen. Rückversicherung könne hier helfen, insbesondere durch den gezielten Schutz gegen Extremszenarien. Interessant war dabei der Exkurs zur Schwankungsrückstellung: Ihre optimale Nutzung führe zwar zu mehr Stabilität, aber zugleich dazu, dass Ergebnisse in guten Jahren weniger spektakulär ausfallen – ein Aspekt, der nicht immer intuitiv verstanden werde.

Zum Abschluss stellte Liebwein eine Zukunftsfrage in den Raum: Mit dem Fortschreiten des autonomen Fahrens könnte die Schadenfrequenz in der Kfz-Haftpflicht drastisch sinken. Gleichzeitig entstünden neue Risikoherde in Cyber- und Engineering-Sparten. Die Diskussion drehte sich um die Frage, ob der Bedarf an Versicherung dadurch eher abnehmen oder sich strukturell verändern werde.



Johannes-Stefan Kowitz

DER RÜCKVERSICHERUNGSZYKLUS: ALLES WIE IMMER?

Johannes-Stefan Kowitz, Senior Vice President, Guy Carpenter

Nach der Pause analysierte Johannes-Stefan Kowitz den aktuellen Marktzyklus der Rückversicherung. Er sprach von einem „New Normal“ annualisierter versicherter Schäden von über 100 Mrd. US-Dollar. Während der Anteil der Rückversicherer bis 2022 bei rund 20 % lag, sei dieser seit 2023 im Zuge der Hartmarktpphase und erhöhter Prioritäten auf etwa 13 % gesunken.

Positiv aus Rückversicherersicht sei, dass seit 2020 wieder nachhaltig die Kapitalkosten verdient würden. Ein einzelnes großes Katastrophenereig-

nis, so Kowitz, werde jedoch nicht ausreichen, um den Markt erneut zu verhärten; dafür wären aggregierte Marktschäden von über 250 Mrd. US-Dollar erforderlich. Exogene Faktoren – etwa abrupte Zinsänderungen – könnten dagegen sehr wohl einen Wendepunkt darstellen.

In seiner Schlussfolgerung führte Kowitz aus, dass Rückversicherer heute deutlich technischer agieren als früher. Entscheidungen seien stärker zentralisiert und würden auf höherer Ebene getroffen. Den Zyklus selbst könne man nicht verändern, wohl aber dessen Auswirkungen auf das eigene Unternehmen über eine längere Zeit strecken und damit die Abhängigkeit von kurzfristigen Marktschwankungen reduzieren.



Georg Manthey © Foto Ecclesia Re

CAPTIVES ALS STRATEGISCHES KAPITALINSTRUMENT

**Georg Manthey, Senior Managing Broker,
Ecclesia Re**

Georg Manthey widmete sich dem Thema Captives und ordnete deren aktuelle Bedeutung für Unternehmen ein. Weltweit existieren inzwischen mehr als 6.000 Captives. Während deutsche Unternehmen seit vielen Jahren auf Captive-Lösungen setzen, befinden sich die meisten dieser Gesellschaften in etablierten internationalen Domizilen. In Deutschland selbst sind bislang nur vergleichsweise wenige Captives ansässig.

Der Vortrag gab einen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von Captives innerhalb der unternehmerischen Risikofinanzierung. Manthey erläuterte die Rolle von Captives im Zusammenspiel

mit Versicherern und Rückversicherern und zeigte anhand von Praxisbeispielen auf, welchen Beitrag sie zur strategischen Steuerung von Risiken leisten können.

Gleichzeitig betonte Manthey, dass eine Captive kein Selbstzweck sei. Aufbau und Betrieb erforderten entsprechende Ressourcen und eine langfristige Perspektive. Voraussetzung seien insbesondere eine ausreichende Risikomasse, ein klar definierter Risikoappetit sowie die Unterstützung durch das Top-Management.

Abschließend ging Manthey auf Erfahrungen aus der Praxis ein. Erfolgsentscheidend seien eine belastbare Datenbasis, eine sorgfältige Analyse der Risikofinanzierung und die frühzeitige Einbindung der relevanten Stakeholder im Unternehmen.



Andreas Glaser

FINANZRÜCKVERSICHERUNG IN DER LEBENSVERSICHERUNG

**Andreas Glaser, Head of Contracts,
Wordings & Claims, Partner Re Life Zürich**

Den abschließenden Fachvortrag hielt Andreas Glaser, der die Besonderheiten von Finanzrückversicherungslösungen in der Lebensrückversicherung erläuterte. Ein zentraler Punkt war, dass sich im Lebensversicherungsbereich – anders als in der Schaden-/Unfallversicherung – die quantitative ERD-Prüfung deutlich einfacher darstellt, insbesondere, wenn es sich um ein zediertes Originalgeschäft handelt. Gleichzeitig ist das Stornorisiko seit Solvency II als eigenes Risikomodul im Lebens-SCR verankert.

IMPRESSUM

VVBmagazin 4/2026

62. Jahrgang, 15. August 2026

Verlag/Herausgeber

VVB Vereinigung der
Versicherungs-Betriebswirte e. V.
Vorstand für Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit
Stefan van Marwyk
Düsseldorfer Str. 135, 51063 Köln
✉ redaktion@vzb-alumni.de
www.vvb-alumni.de

Geschäftsstelle

VVB Vereinigung der
Versicherungs-Betriebswirte e. V.
Frank Ackermann
Broichmühlenstr. 4, 50171 Kerpen
☎ 02237 52145
✉ gs@vzb-alumni.de

Redaktionsleitung

Stefan van Marwyk
Düsseldorfer Str. 135, 51063 Köln
✉ redaktion@vzb-alumni.de
www.vvb-alumni.de

Redaktionsteam

Frank Ackermann, Christian Czempiel-
Mentrak, Marisa Dicke, Wolfgang Franke,
Nicole Gordine, Stefan van Marwyk,
Hubert Mayer, Markus Metzler,
Sylvia Pirgiotis, Gerd von Ullisperger,
Karl Winter

Artikel- und Anzeigenannahme

✉ redaktion@vzb-alumni.de

Redaktionsschluss

für das VVBmagazin 5/2026 ist am
15.09.2026.

Bezugspreis

im Mitgliedsbeitrag der VVB enthalten,
für Nicht-Mitglieder: Einzelpreis 5,- €
zuzüglich Versandkosten.
Erscheinungsweise: 6 x jährlich

Gestaltung, Satz, und Gesamtherstellung

Grafikhaus CGN KG
Helene-Wessel-Straße 24, 50999 Köln
☎ 02234 91195-10/11
Internet: www.grafikhaus.de

Spezielle Bestimmungen

Die Redaktion geht davon aus, dass
bei allem eingesandten Material die
Genehmigung zur Veröffentlichung
sowohl im VVBmagazin als auch im
Internet vorliegt und lehnt jegliche
Haftung bzgl. Copyright und
Datenschutz ab.

Die Redaktion behält sich vor, Artikel
und Leserbriefe zu bearbeiten und zu
kürzen.

Namentlich gezeichnete Artikel geben
nicht unbedingt die Meinung der
Redaktion wieder.

Jeder Nachdruck muss durch die
Redaktion genehmigt werden und ist
honorarpflichtig. Zitate sind erlaubt,
Belege davon erbeten.



Anhand von Mass-Lapse-Deckungen zeigte Glaser, wie die Rückversicherung gezielt zur Absicherung von Kapital- und Liquiditätsrisiken eingesetzt werden kann. Solche Deckungen greifen nicht bei einzelnen Schadenereignissen, sondern bei Überschreiten aggregierter Schwellenwerte und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur SCR-Optimierung. Ergänzend ging er auf VIF-Transaktionen ein, bei denen zukünftige Gewinne vorfinanziert werden – ein Instrument, das aktuell zunehmend im Fokus der Aufsicht steht und intensiv geprüft wird. Insgesamt wurde deutlich, wie hoch die Anforderungen an hinreichenden Risikotransfer, Vertragsdokumentation und Governance inzwischen sind.

PANELDISKUSSION UND ABSCHLUSS

Den fachlichen Schlusspunkt setzte eine Paneldiskussion unter der Leitung von Prof.

Stefan Materne, in der insbesondere die Rolle der Finanzrückversicherung zwischen Risikotransfer, Kapitalentlastung und Aufsicht kritisch reflektiert wurde. Die Diskussion machte einmal mehr deutlich, dass Rückversicherung weit mehr ist als ein reines Absicherungsinstrument – sie ist ein zentrales Element strategischer Unternehmenssteuerung.

Die Fachkreistagung bot damit nicht nur fundierte Einblicke in aktuelle Markt- und Regulierungsthemen, sondern auch zahlreiche Impulse für die praktische Umsetzung im Unternehmensalltag.

Wir bedanken uns bei unserem Gastgeber, der BarmeniaGothaer, unseren Vortragenden und allen Anwesenden, die durch ihre Fragen und Beiträge zu einer kurzweiligen und interessanten Veranstaltung beigetragen haben.

Fotos Nicole Gordine



*v.l.n.r. Jonas Warnke, Markus Eich, Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn, Jens Ziser,
Christian Czempiel-Mentrak und Christian Hillenberg*



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/

