



# Compliance in der Rückversicherung

Anforderungen der passiven RV aus Sicht des aktiven Rückversicherers

Düsseldorf, 20. April 2016

# Agenda

## 1. Einleitung

## 2. Allgemeine Einführung/Überblick

## 3. Compliance im Lebenszyklus eines RV-Vertrages

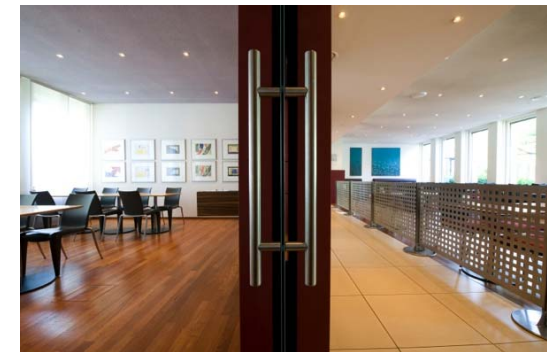
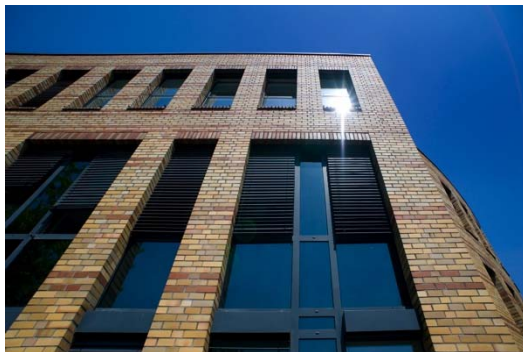
## 4. Wohlverhaltensregeln handelnder Personen in der RV-Abteilung

## 5. Ausblick

## Deutsche Rück: Kurzporträt

### *Unser Unternehmen*

- Die Deutsche Rück ist ein europäischer Multiline-Rückversicherer mit Schwerpunkt Property/Casualty.
- Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 1951 von den öffentlichen Versicherern Deutschlands (als Gruppe die Nummer zwei auf dem deutschen Erstversicherungsmarkt), die bis heute unsere Aktionäre sind.
- Auf unserem Heimatmarkt Deutschland sind wir seit jeher einer der führenden Rückversicherer.
- Unsere hervorragende Bonität, unser konsistentes Marktverhalten sowie unsere ausgeprägte Expertise und Kundenorientierung machen uns heute zu einer gesuchten Adresse in ganz Europa.



## Deutsche Rück: Kurzporträt *Unser Unternehmen*

- So zeichnen wir mittlerweile mehr als 30 Prozent unseres Geschäfts außerhalb unserer Aktionärsgruppe.
- An unserem Unternehmenssitz in Düsseldorf beschäftigen wir über **200 Mitarbeiterinnen** und Mitarbeiter.
- Zum Deutsche Rück-Konzern gehört zudem unser **Tochterunternehmen DR Swiss Deutsche Rückversicherung Schweiz AG** in Zürich mit rund 15 Mitarbeitern, das unser Leistungsangebot punktuell ergänzt.



Hier geht es zu unserer Unternehmensbroschüre.



# Deutsche Rück: Werte & Prinzipien

## *Unser Markenversprechen*

### Kontinuität

- Die Risikopartnerschaften der Deutschen Rück sind auf **Verlässlichkeit und Dauerhaftigkeit** angelegt. Deshalb versprechen sie nachhaltigen Erfolg für beide Partner.
- Bei all dem setzen wir stets auf geradlinige, zielorientierte Rückversicherungs-lösungen.

### Konsistenz

- Unser Unternehmen steht für **Solidität, Sicherheit und Stabilität**.
- Unsere **starke Kapitalausstattung** sowie hervorragende Liquidität (A+ Rating von Standard & Poor's) und eine stabile Eigentümerstruktur machen unsere Deckungsversprechen unabhängig von kurzfristigen Schwankungen am Rückversicherungsmarkt.

### Kompetenz

- Unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügen über langjährige Erfahrung, ausgeprägte Marktkenntnisse und eine große Expertise.
- Sie denken und handeln stark erstversicherer-geprägt. Ihre Entscheidungsprozesse sind transparent und effizient.

### Kundenorientierung

- Unsere Kunden schätzen die qualitätsorientierten, auf die **jeweiligen Markterfordernisse zugeschnittenen Deckungskonzepte** der Deutschen Rück.
- Ebenso unsere ganzheitliche wie schnelle Unterstützung – auch dank **kurzer Entscheidungswege (direktes Verhandeln mit Entscheidungsträgern)**.

## Deutsche Rück: Services *Unsere Leistungen*

**Über den Risikotransfer hinaus unterstützen wir Sie mit ausgewählten Dienstleistungen:**

- Hierbei profitieren Sie von der Expertise unserer Aktuare aus den Marktbereichen und dem Zentralen Underwriting Management. Unsere aktuariellen Serviceleistungen reichen von der **ausführlichen Analyse der Bestands-, Prämien- und Schadenentwicklung** über die **umfassende Portfolioanalyse** bis hin zur Erstellung **optimaler Deckungskonzepte**.
- Die Deutsche Rück verfügt über ein **ausgeprägtes Erstversicherer-Know-how**. Gerne unterstützen wir Sie deshalb auch bei **Bedingungsanalysen** oder beraten Sie bei der **Platzierung schwieriger Risiken**.



## Deutsche Rück: Services

### *Unsere Leistungen*

- **Unsere Naturgefahren-Expertise speziell auf unserem Heimatmarkt sucht in der Branche Ihresgleichen:**  
Die Geowissenschaftler der Deutschen Rück entwickeln seit Mitte der 1990er-Jahre für die Gefahren Wintersturm, Hagel, Überschwemmung und Erdbeben **eigene Schadenmodelle mit dem Schwerpunkt Deutschland**. Unsere geowissenschaftlichen Analysen – **regional wie deutschlandweit** – helfen Ihnen, die Schadenpotenziale Ihrer Naturgefahrenportefeuilles abzuschätzen und den eventuell notwendigen Risikotransfer angemessen zu gestalten. Unsere Analyse ist dabei **stets versichererindividuell**.
- **Durch die enge Zusammenarbeit zwischen Geowissenschaftlern, Aktuaren und Marktverantwortlichen in unserem Haus bieten wir Ihnen ganzheitliche und schnelle Unterstützung auf höchstem Niveau.**



# Deutsche Rück: Business

## *Unsere Unternehmenskennzahlen – Überblick*

Kennzahlen (HGB)	2014
Beiträge (gebucht, brutto)	839,5 Mio. €
Beiträge (verdient, netto)	430,3 Mio. €
Combined Ratio (netto)	106,0 %
Ergebnis d. normalen Geschäftstätigkeit	3,3 Mio. €
Jahresüberschuss (nach Steuern)	3,0 Mio. €
Kapitalanlagen (inkl. Depotforderungen)	1.109,2 Mio. €
Vt. Rückstellungen (netto)	949,4 Mio. €
davon Schwankungsrückstellung	170,6 Mio. €
Eigenkapital nach Gewinnverwendung	159,2 Mio. €

## Deutsche Rück: Business *Unser Rating*

Standard &  
Poor's

2015  
Interaktives  
Rating

**A+**

sehr gute finanzielle  
Leistungsfähigkeit

### A+ Rating auch 2015 bestätigt

Erneut bestätigte Standard & Poor's im Jahr 2015 unser A+ Rating (Outlook negative) – sowohl für die Deutsche Rück als auch das Tochterunternehmen DR Swiss.

Die Ratingagentur begründete ihre Bewertung unter anderem mit der äußerst starken Kapitalausstattung der Deutschen Rück auf AAA-Niveau.

Damit gehört die Deutsche Rück zum Kreis der Rückversicherer mit großer Finanzstärke und stabiler Bonitätseinstufung – als einer der wenigen mittelgroßen Anbieter in Deutschland.

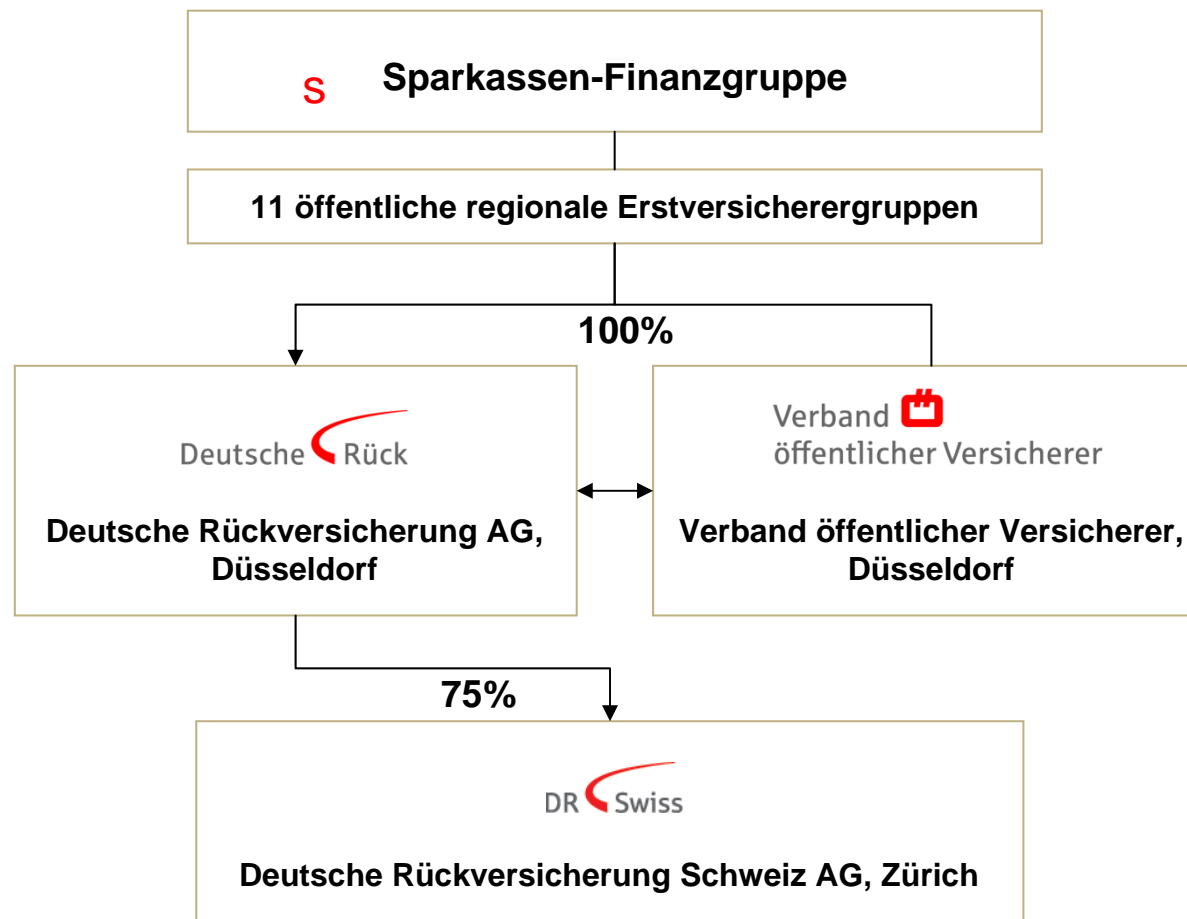


[www.deutscherueck.de/film](http://www.deutscherueck.de/film)

Deutsche Rück verfügt über ein sehr starkes finanzielles Risikoprofil.

# Deutsche Rück: Unternehmensgruppe

## Unsere Zugehörigkeit zur Sparkassen-Finanzgruppe



# Agenda

1. Einleitung
2. Allgemeine Einführung/Überblick
3. Compliance im Lebenszyklus eines RV-Vertrages
4. Wohlverhaltensregeln handelnder Personen in der RV-Abteilung
5. Ausblick

# Compliance - Allgemeine Einführung/Überblick

## Solvency II

- Art. 13 Nr. 29 der Richtlinie: „interne Kapazität innerhalb des Governance-Systems zur Übernahme praktischer Aufgaben“ → Hinweis auf operative Relevanz
- Art. 46 RR: Aufgaben der Compliance-Funktion unter Solvency II → Ableitung der Funktionen von Compliance: Überwachung, Beratung, Risikokontrolle, Frühwarnaufgabe

## Aufsichtsnahе Rechtsgebiete

- Datenschutzrecht
- Geldwäschegesetz
- Sanktionsrecht
- Terrorismusfinanzierung  
→ Kundenidentifizierungs- und Meldepflichten
- Kartellrecht
- Korruptionsbekämpfung §299 StGB

- Umfangreiche Regelwerke mit operativen Bezug
- Anforderungen an Kontrollrechte und -pflichten sowie Wohlverhaltensregeln im Geschäftsverkehr

## Rückversicherung ist ein Beziehungsgeschäft

- Einkauf erfolgt „Face-to-Face“ bei in der Regel wenigen Geschäftspartnern
  - Grundsatz des „Treu und Glaubens“ spielt immer noch eine große Rolle
  - In der Vergangenheit haben sich Erst- und Rückversicherer als Risikogemeinschaft gesehen – und heute?
- Grundsatz des „Treu und Glaubens“ ist in heutiger Compliance-Welt nicht vorgesehen
- Geschäftsentscheidungen bedürfen klarer Kriterien und müssen nachvollziehbar dokumentiert sein

...

Fokus auf Beziehungen: Um dennoch attraktive risikobereinigte Portfoliorenditen zu generieren und die Prämienrückgänge gegenüber dem Vorjahr zu minimieren, konzentrieren sich etablierte Anbieter auf seit Langem bestehende Gegenparteien sowie solche, bei denen das Geschäft einen substantziellen Anteil am Programm hat. **Rückversicherung ist ein Beziehungsgeschäft**, und die Prämienreduktionen bei lange zurückreichenden Beziehungen sind deutlich geringer als im Gesamtmarkt.

...

Börsen-Zeitung, 23.05.2015

# Agenda

1. Einleitung
2. Allgemeine Einführung/Überblick
3. Compliance im Lebenszyklus eines RV-Vertrages
4. Wohlverhaltensregeln handelnder Personen in der RV-Abteilung
5. Ausblick

# Compliance-Felder im Rückversicherungsgeschäft

## Personen

- Integrität der handelnden Personen bei Erst- und Rückversicherer
- Erfordernis einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit professionellem Abstand
- Beachtung Vertraulichkeits-erfordernisse

## Daten

- Konsistenz der Daten von Erst- und Rückversicherer → Gleichbehandlung der Wettbewerber
- Konstante, hohe Datenqualität
- Beachtung von Datenschutz-vorschriften

## Vertrag

- Klauseln zur Risikobeschreibung (PML-Abschätzung, Ausschlüsse, Limitierungen)
- Behandlung von „Irrtümern“
- Vertragsgerechtes Abrechnungsverhalten

## Organisation

- Trennung Sparten- von RV-Verantwortung beim Erstversicherer
- Klare Benennung der Verantwortlichen auf beiden Seiten
- Kontrollen und Dokumentation („Vieraugenprinzip“)

# Compliance-Anforderungen im Lebenszyklus eines Rückversicherungsvertrages (1/3)

## Vor Abschluss RV-Vertrag

- Definition Ziel und Wirkung des RV-Vertrags (im Rahmen einer RV-Strategie)
- Abgleich der Vertragsinhalte mit Zielen (Limits, Ausschlüsse, ...)
- Dokumentation der getroffenen Absprachen, Datenschutzregeln zu Bestand und Schäden
- Vertraulichkeitserklärung zur Datenbehandlung und konsistente Datenlieferung (vollständig und richtig)
- Beauftragung Makler nur bei vorliegendem Maklerauftrag
- Bonitätsprüfung des RVRs
- Beachtung der Platzierungsregeln/UW-Prozesse und FinRVV
- Dokumentation des Platzierungsprozesses sowie der Entscheidungsgründe

## Ziel des RV-Vertrags

- Zur Risikobegrenzung limitiert der Rückversicherer seine Leistungen über Haftung, Ausschlüsse, Vertragslimits, ...
- Erstversicherer muss ein gutes Verständnis und eine gute Kontrolle über die Wirkung der Vertragselemente auf sein Risiko haben
- Keine Deckungslücken zwischen Brutto und Retro
  - Begrenzung von Haftungen müssen verstanden und die Risiken transparent und akzeptiert sein
  - Effekte müssen in internen Modelle und auch im Standardmodell korrekt abgebildet sein

Rückversicherer muss seine Risiken limitieren um Kumule beherrschbar zu machen

## Inhalt des RV-Vertrags

- Vertragsgegenstand, rückversichertes Risiko (sachlicher, geografischer, zeitlicher Deckungsumfang)
- Höhe Anteil der Rückversicherung
- Rückversicherungsbeitrag (Höhe/ Zahlungsmodalitäten)
- Risikoausschlüsse, Selbstbehalte
- Anzeigepflichten bei Gefahrerhöhung, Obliegenheiten und Rechtsfolgen ihrer Verletzung
- Anwendbares Recht
- Inspektionsrecht/ Informationsrecht
- Informationspflichten des Zedenten

## Rückversicherungsinformationen und Schadenmeldungen

- Tarifierung und auch das Controlling eines RV-Vertrags durch den Rückversicherer basieren unter anderem auf den Informationen des Erstversicherers

→ Vollständige Informationen für Rückversicherer wichtig

- Historische Informationen zu Schäden und deren Abwicklung
- Änderungen im Portefeuille über Zeit
- Detailinformationen zu Risikohöhe und Lage
- Sanktionen, Geldwäsche, ...

Rückversicherer hat hohes Interesse an langfristigen Beziehungen aufgrund der daraus resultierenden guten Informationslage

## Compliance-Anforderungen im Lebenszyklus eines Rückversicherungsvertrages (2/3)

### Bei Durchführung des RV- Vertrages

- Sondervorschriften personenbezogene Daten beachten
- Überprüfung, ob Vertragstext inhaltlich den Absprachen entspricht
- Sanktionsklausel: Kann Zedent Vereinbarungen einhalten?
- Zahlungsverkehr über geprüfte Konten, Beachtung Geldwäscheregeln
- Gleichbehandlung des RVR-Konsortiums  
→ Meistbegünstigung vs. Individualkonditionen pro RVR
- Sicherstellung bevollmächtigter Gesprächspartner
- Vertragsgemäße Einhaltung der eingegangenen Melde- und Informationspflichten
- Unverzögliche Information des Vertragspartners bei Fehlerfeststellung
- Überwachung des Maklers

## Compliance-Anforderungen im Lebenszyklus eines Rückversicherungsvertrages (3/3)

### **Nach Beendigung des RV-Vertrages**

- Regelmäßige Prüfung der Existenz des Geschäftspartners
- Regelmäßige Bonitätsprüfung
- Überwachung des (während des Run-offs typischerweise erfolgenden) Eingangs an Schadenleistungen des RVR
- im Ablösungsfall offener Schäden: klare Dokumentation

# Agenda

1. Einleitung
2. Allgemeine Einführung/Überblick
3. Compliance im Lebenszyklus eines RV-Vertrages
4. Wohlverhaltensregeln handelnder Personen in der RV-Abteilung
5. Ausblick

## Wohilverhaltensregeln handelnder Personen in der RV-Abteilung

### **Agieren Mitarbeiter der passiven RV**

- Kontakte zu anderen Erstversicherern: Vermeidung kartellähnlicher Erörterungen, z.B. auf Markt- oder Rückversicherer-Veranstaltungen
- Beachtung klarer Kommunikationsregel/ Verschwiegenheitsvereinbarungen, z.B. Einladung aller RVR zur Diskussion der Vertragsverläufe
- Grundsätze des Geschenkeannahmens und -gebens
- Reise- und Übernachtungsrichtlinien

Es darf keinesfalls eine Verknüpfung zwischen der Entscheidung zur Platzierung und persönlicher Vorteilsannahme handelnder Personen geben

→ Dokumentation von Prozessen sowie der (objektiven) Entscheidungsgrundlagen

# Agenda

1. Einleitung
2. Allgemeine Einführung/Überblick
3. Compliance im Lebenszyklus eines RV-Vertrages
4. Wohlverhaltensregeln handelnder Personen in der RV-Abteilung
5. **Ausblick**

## Rückversicherung ist auch in Zukunft ein Beziehungsgeschäft?

Langfristige Beziehung heißt

- ... Geschäft basiert auf einer Vertrauensbasis, die nicht nur vertraglich festgehalten ist
- ... Versicherer und Rückversicherer sind bereit in bestimmten Phasen finanzielle Kompromisse zu machen

Pro:

- Langfristigkeit bietet dem Erstversicherer eine hohe Sicherheit bezüglich der Leistungsfähigkeit des Rückversicherers
- Langfristigkeit ist attraktiv für den Rückversicherer, da dieser eine hohe Transparenz über die versicherten Risiken aufbauen kann

Contra

- „finanzielle Kompromisse“ müssen gut begründbar sein
- Risiko einer „zu großen“ Nähe zwischen handelnden Personen