

IMR297: Marcus Kessler

IMR297: Als Jurist im interdisziplinären Team bei Munich Re, Rahmenverträge verhandeln in Südamerika, Rückversicherungsrecht, Underwriting

Episode 297 | Gäste: Marcus Kessler | Arbeitgeber: Munich Re | Veröffentlicht: 5.5.2025

[00:08] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist immer noch derselbe, nämlich Marc Ohrendorf. Ich freue mich, dass ihr heute wieder dabei seid und ich sitze für euch in München bei der Munich Re, einem Rückversicherer und ich kann sozusagen schon vor der Folge wirklich versprechen, das wird eine spannende Folge. Das kann ich basierend auf dem Vorgespräch schon sagen und bei mir ist heute Markus Kessler. Hallo Markus.

[00:32] Marcus Kessler:

Hallo Marc.

[00:34] Marc:

Markus, du hast mir im Vorgespräch gesagt, das Tolle an deinem Beruf ist eigentlich, dass man sich darauf im Examen nicht vorbereiten kann. Was meinst du da?

[00:42] Marcus Kessler:

Ja, also wir haben hier immer mit Sachverhalten zu tun, die klassischen Rechtsklausur ähneln. Man kriegt irgendeinen Sachverhalt und denkt sich, oh mein Gott, was ist das eigentlich? Das mag auf einmal im Examen die waffenrechtliche Regelung gewesen sein oder die Blaulichtklausur. Wer darf denn eigentlich Blaulicht auf sein Auto machen? Und genauso läuft es hier im Berufsalltag ab. Also wir haben hier Fälle, die in keinem Kommentar stehen und die auch nur in, wenn überhaupt, in sehr spezifischen Lehrbüchern mal angeschnitten werden.

[01:27] Marc:

Das heißt, ihr müsst euch dann sozusagen, gehen wir nachher nochmal ein bisschen genauer drauf ein, in ganz großen Anführungszeichen ausdenken. Nein, juristisch natürlich mit Handwerkszeug. Ich sag mal, wie kann man das eigentlich sagen? Erfinden ist es ja nicht wirklich, aber ihr müsst etwas in die Welt bringen, was es so noch nicht gibt häufig.

[01:44] Marcus Kessler:

Genau, wir müssen mit dem bisher Bekannten aus der Vergangenheit, müssen wir versuchen irgendwas für die Zukunft zu schaffen, was noch nicht existiert und sind da erfahrungsbasiert natürlich unterwegs. Ja, das ist mein täglich Brot.

[02:04] Marc:

Gut, dann fangen wir wie immer ganz vorne an. Erstmal ein kleines bisschen zu dir. Wo bist du aufgewachsen? Wie bist du zum Jurastudium gekommen?

[02:11] Marcus Kessler:

Also ich bin in der Region um Mannheim herum, zwischen Mannheim und Heidelberg aufgewachsen, bin dort auch zur Schule gegangen und bin zwischenzeitlich, war ich dann auch mal in Frankreich auf der Schule, ich wollte schon immer irgendwie raus und dann im Gegensatz, also wirklich konträr zu dem Willen eigentlich rauszugehen, habe ich dann in Mannheim studiert und habe dort mit dem Bachelor Unternehmensjurist angefangen. Das ist ein Kombinationsstudiengang an der Universität Mannheim. Da kann man auf dem Weg zum ersten juristischen Staatsexamen den Bachelor ablegen, ein LLB, und hört da das Zivilrecht zunächst in Kombination mit betriebswirtschaftlichen Vorlesungen. Da ist auch dann VWL dabei, also so wirklich die betriebswirtschaftlichen Basics lernt man dort und dann geht man darauf aufbauend, wird es dann das erste Examen gemacht. Das ist der dann sogenannte Aufbaustudiengang nach diesem LLB, der dann auch natürlich noch das Straf- und öffentliche Recht lehrt.

[03:20] Marc:

War das auch in Mannheim?

[03:21] Marcus Kessler:

Das war auch in Mannheim.

[03:22] Marc:

Genau.

[03:22] Marcus Kessler:

Man muss dazu sagen, dass man für diesen LLB die Abschichtung nutzt. Also man schreibt die zivilrechtlichen Klausuren vom baden-württembergischen Staatsexamen, schreibt man für diesen LLB. Und dann hat man zwei Jahre, die man noch draufsetzt, wo man dann die strafrechtlichen und die öffentlich-rechtlichen Scheine erwirbt und schreibt dann die strafrechtlichen und öffentlich-rechtlichen Klausuren und hat dann das erste juristische Staatsexamen.

[03:48] Marc:

Es ist immer wieder faszinierend, auf wie viele verschiedene Arten man in Deutschland zu einem Staatsexamen kommen kann. Also am Ende irgendwie immer gleich mit einem Staatsexamen, aber der Weg dahin ist doch sehr unterschiedlich. Wusstest du denn schon, dass du auch Staatsexamen machen willst?

[04:01] Marcus Kessler:

Nein.

[04:02] Marc:

Nicht unbedingt, das klingt nicht so.

[04:03] Marcus Kessler:

Also ich wollte eigentlich auch gar nicht Jura studieren.

[04:07] Marc:

Wie alle.

[04:10] Marcus Kessler:

Ich wollte zunächst eigentlich Provi, also Politikwissenschaften studieren, weil ich die Welt so verstehen wollte. Was funktioniert eigentlich? Und dann habe ich mich mit Leuten beraten darüber, Juristen auch mal gefragt, aber auch Leute, die mit Jura eigentlich erstmal gar nichts zu tun hatten. Und da hat jeder zu mir gesagt, ja da wo es in der Politikwissenschaft interessant wird, da fängt Jura an. Und dann war ich trotzdem noch nicht so 100 Prozent von Jura an sich überzeugt und habe dann deswegen diese Kombination mit BWL genommen, weil BWL kann man ja immer gebrauchen und dadurch habe ich dann Jura studiert.

[04:47] Marc:

Das ist ja dieser typische Effekt, also du machst mal zwei Semester Jura und dann kannst du die Tagesschau nicht mehr mit denselben Augen schauen, dann steckt auf einmal überall ein juristischer Fall dahinter. Und wie bist du dann zur Entscheidung gekommen, doch noch erst Examen machen zu wollen? Also was hat dir dann so gut daran gefallen, dass du auch dabei geblieben bist?

[05:04] Marcus Kessler:

Mir hat die... Gefallen, dass ich so ein Handwerkszeug gelernt habe. Also diese Problemlösungskompetenz, die man ja wirklich im Jurastudium lernt, also wie analysiere ich einen Sachverhalt und wie baue ich dann darauf eine Lösung auf, auf diesem Problem. Und nochmal ein Schub dahin war für mich das Auslandssemester. Ich habe ein Auslandssemester in Madrid gemacht und dort habe ich mal das andere Jurastudium gesehen, das viel mehr auf Frontalunterricht, auf Auswendiglernen basiert hat. Und das war ein ganz witziger Moment, da saß ich in der Vorlesung und man musste Vorprüfungen absolvieren, um zur Abschlussprüfung zugelassen zu werden. Und das war im Europarecht. Und diese Vorprüfung, die konnte man eigentlich schreiben, wann man wollte. Und dann habe ich mir schon relativ am Anfang mal gesagt, komm, das probiere ich jetzt einfach mal, gehe ich mal rein. Und dann war ich schon für die Endprüfung zugelassen in einer der ersten Vorprüfungen bei einer Durchfallquote von 60 Prozent. Und warum habe ich das geschafft? Weil ich ganz normal mit einer juristischen Arbeitsweise rangegangen bin und mir das analysiert habe. Also ich hatte nicht so viel auswendig gelernt, natürlich, ich hatte Vorkenntnisse aus Deutschland. Aber ich habe einfach versucht, den Fall zu lösen, so wie ich es gekannt habe. Natürlich ein bisschen abgespeckt und dann auch sprachlich ein bisschen beschränkter. Aber ja, und das hat für mich nochmal so einen Push gegeben. Hier lerne ich wirklich was, was mich weiterbringt.

[06:47] Marc:

Ich würde gerne auf diese Meta-Ebene nochmal ganz kurz mit einem weiteren Punkt eingehen. Denn du hattest ja offensichtlich damals schon verstanden und auch das entsprechende Selbstvertrauen, dass du weißt, wie man arbeitet. Und diese Reflexion über die eigene Tätigkeit, die habt ihr hier im Podcast schon häufig gehört bei Barbara Donner-Lieb, die hier die Examens-Specials im Zivilrecht macht. Die sagt immer, fragt euch sozusagen über euch selbst, wie ihr da rangeht und dann könnt ihr an alles herangehen. Diese Querverbindung wollte ich gerade einmal schnell ziehen, denn das hattest du ja offensichtlich damals schon verstanden.

[07:21] Marcus Kessler:

Also ob ich so explizit dann in Worte hätte fassen können, weiß ich nicht, aber ich habe gemerkt, also ich habe gemerkt, da ist was, was ich gelernt habe. Also das hat mich immer sehr beschäftigt. Also ich war nämlich, was will ich denn danach machen? Was bringt mir das eigentlich? Und da war so das Auslandssemester war eigentlich so für mich der, erstmal so ein Strohalm, weil ich auch immer international arbeiten wollte. Und vorher hat mir so ein bisschen das Internationale immer gefehlt. Und dann habe ich gedacht, okay, dann gehst du mal ins Auslandssemester und jetzt kannst du mal wirklich international erleben und international studieren. In dem Prozess hat sich das dann entwickelt, dass ich einerseits mich irgendwie gefreut habe, international arbeiten zu können, andererseits dann gemerkt habe, okay, eigentlich dieses Nationale, was ich da gerade gemacht habe, das bringt mir ungemein viel, um mich auch international bewegen zu können. Und das war für mich so der, ich würde es nicht Kipppunkt nennen, aber das war für mich nochmal so ein Anschub, warum ziehe ich denn jetzt das erste Examen durch?

[08:30] Marc:

Wo kam denn dein Selbstvertrauen währenddessen her? Also ich sag mal, abschließend eine Frage dazu, zu diesem ersten Teil vor dem ersten Examen. Aber viele kriegen auch hier ab und zu eine Zuschrift, die sagen dann irgendwie, ja jetzt habe ich eine schlechte Klausur geschrieben, ich weiß gar nicht, ob das mit dem Examen klappt, das ist ja doch irgendwie schwierig und so weiter. Du klingst so, als wärest du recht selbstbewusst gewesen, dass das schon gut laufen wird.

[08:51] Marcus Kessler:

Nein, nein, natürlich nicht. Also ich war von Selbstzweifeln zerfressen, ob das dann wirklich was wird mit dem ersten Examen. Also das war einfach, da war so viel um einen herum und wie gesagt, diese Frustrationstoleranz, die musste man noch, die wurde noch vor dem zweiten Examen, musste man noch auf diese Frustrationstoleranz bauen, um da wirklich durchzukommen, weil das ist nichts. Und da würde ich auch gerne wirklich hinzufügen, dass es war, das Jurastudium ist ein hartes Studium. Es ist wirklich sehr hart und man hat nicht diese kurzfristigen Erfolgserlebnisse, wie ich da im Auslandssemester hatte, sondern wir gehen da aufs Examen zu. Und vorher haben wir eigentlich in jeder Probeklausur, egal wie gut sie am Ende gewesen sein mag, kriegst du eigentlich gesagt, da fehlt ziemlich viel. Und gut ist ja, also es ist nicht gut im juristischen Sinne auch wirklich nochmal hinzuzufügen. Also es ist einfach sehr, es ist sehr hart und das war ein Strohalm, der mich aber aufgebaut hat und den ich dann über Praktika so weiter verfolgt habe und immer mehr auf die Nische geschaut habe. Also es war dann so, dass ich da gemerkt habe, okay, das ist so, da war ich auch unter, ich glaube da war nur ein weiterer deutscher Kommilitone war mit mir an einer Massenuni in Spanien, also in Madrid. Das war wirklich eine Massenuni und auf Spanisch haben sich das nur zwei Leute reingezogen und da habe ich gemerkt, okay, du bist hier wirklich auch in der Nische schon unterwegs und habe dann gedacht, okay, diese Nische würde ich gerne ausbauen, weil ich habe mich nie im Studium so dafür gerüstet, gefühlt mit allen, also so wirklich konkurrieren zu können mit den super-duper-Performern, das niemals. Und da habe ich mir dann irgendwie dieses Selbstbewusstsein in der Nische gesucht.

[10:56] Marc:

Okay, also erstes Examen hat ganz ordentlich geklappt dann. Du wusstest auch schon, Spanisch sprichst du offensichtlich dann ziemlich gut und vielleicht kann man da irgendwas draus machen. Was waren deine Überlegungen ganz kurz vielleicht nur hinsichtlich LLM und Promotion?

[11:12] Marcus Kessler:

Gar nicht, nein. Ich wollte praktischer arbeiten.

[11:17] Marc:

Also bist du schnell ins Reef?

[11:19] Marcus Kessler:

Ja, genau.

[11:19] Marc:

Wo?

[11:20] Marcus Kessler:

In Mannheim.

[11:21] Marc:

Auch?

[11:21] Marcus Kessler:

In Mannheim auch, genau. Also das war eigentlich so, da ging es halt schnell.

[11:27] Marc:

Und wusstest du da schon, wo du arbeiten möchtest, wenn du fertig bist mit dem Ref?

[11:31] Marcus Kessler:

Nein, das wusste ich auch nicht. Also ich war lange Zeit Wismit dann, also wissenschaftlicher Mitarbeiter in einer sehr spezialisierten Kanzlei, in einer Boutique Kanzlei, die auf grenzüberschreitende Transaktionen in und aus spanischsprachigen Ländern spezialisiert war.

[11:50] Marc:

Aber dann konntest du den Spanischteil ja zumindest ganz gut unterbringen. Genau, genau, genau.

[11:53] Marcus Kessler:

Den konnte ich da unterbringen. Und dort war auch die, Also dort habe ich so den klassischen Anwaltsberuf kennengelernt, intensiv. Und der klassische Anwaltsberuf ist sehr interessant und abwechslungsreich.

[12:11] Marc:

Jetzt kommt ein Aber.

[12:12] Marcus Kessler:

Genau, ein Aber. Aber ich wollte trotzdem was anderes machen. Also ich habe im Studium, es war wirklich so, ich habe mir unglaublich schwer getan mit Stillsitzen und Lernen. Ich musste das wirklich durch Lerngruppen umschiffen, weil ich wollte immer, ich wollte daraus irgendwie aktiv sein und da bin ich, also deswegen habe ich dann so gemerkt, okay, ich will noch mal noch weiter in die Nische gehen, also sozusagen noch mal aus dem, also der Anwalt, der war mir zu, in dem Fall zu normal.

[12:49] Marc:

Ich verstehe sehr gut, was du meinst. Aber woher kam der Impuls dann in-house zu gehen?

[12:56] Marcus Kessler:

Der kam durch das Referendariat. Also ich habe im Referendariat, wollte ich dann auch nochmal, nachdem ich die ganzen Stationen, Gericht, Staatsanwaltschaft, Verwaltung durchlaufen hatte, habe ich mich auch wirklich auf die Wahlstation gefreut, weil die Wahlstation war nochmal so eine Möglichkeit, was auszuprobieren, was man vorher noch nicht gemacht hatte. Also so ganz frei und da in dem Zusammenhang, also Referendariat während Covid, das war auch schon sehr, es war von viel Videokonferenzen geprägt und AG online und so weiter und auch da wieder zu Hause vorm Bildschirm die ganze Zeit sitzen, das war nichts, was mich irgendwie besonders zufriedengestellt hat. Und dann haben da auch in diesem Zusammenhang viele Leute, die die Wahlstation abgesagt bekommen während Covid, weil es dann hieß so, also diese tollen Wahlstationen irgendwie bei den Vereinten Nationen in New York oder Deutsche Botschaft oder Konsulat irgendwo in Südafrika wurde abgesagt, weil Covid. Und dann habe ich nach Alternativen gesucht und dachte mir, so Risikoabwägungen, naja in Deutschland soll das ja schon stattfinden können und dann bin ich da auf die Munich Re gekommen. Dann mich hier beworben, dann wurde ich angerufen und dann hatte ich mit dem damaligen Leiter der Rückversicherungsrechtsabteilung ein super Gespräch und dann habe ich mich entschieden, okay, da will ich hin, das mache ich und in diesem, dort vor Ort hat sich dann die Idee entwickelt, hier will ich bleiben.

[14:53] Marc:

Also so eine typische Wahlstation lief gut und dann machen wir da jetzt weiter Geschichte. Genau, genau.

[14:59] Marcus Kessler:

Und da auch nochmal hinzuzufügen, die Wahlstation ist ja, also zumindest in Baden-Württemberg war das für mich dann so, ich habe vorher die schriftlichen Prüfungen und dann wartet man ja in der Wahlstation auf die Ergebnisse. Und das ist ja auch schon eine Zeit, boah, also da leidet man. Und dann wird man da noch irgendwie von dem Ref-Kollegen erinnert, hast du das eigentlich in der Klausur, hast du damals dran gedacht? Dann hört man noch irgendwie in den Nachrichten, hört man dann noch irgendwas, irgendeine Referenz zu diesem Fall und auf einmal hat man den Fall wieder präsent, Und weil mal wieder irgendwelche mit einem Auto ziemlich schnell worunter gerast sind. Und da hat mir irgendwie diese Wahlstation, die war für mich so eine Flucht. Also ich konnte da total abschalten. Ich war so irgendwie mit etwas ganz anderem beschäftigt und es hat mir super viel Spaß gemacht. Und da habe ich so eine Zufriedenheit verspürt, dass ich mich hier richtig wohlfühle. Und da hat sich das dann schon während der Wahlstation entwickelt, dass man gesagt hat, okay, irgendwie das scheint gut zu passen. Und da hat dann der Einstieg so relativ noch vor der mündlichen Prüfung hatte ich dann irgendwie schon, dass das wahrscheinlich klappen wird. Und das war für mich, also da für mich als sicherheitsliebenden Menschen war das.

[16:28] Marc:

Super, check. Und damals hast du aber in der Wahlstation was anderes gemacht, als du heute machst. Genau.

[16:35] Marcus Kessler:

In der Wahlstation war ich in der Rückversicherungsrechtsabteilung. Das ist wahrscheinlich das Beste, wie man das auf Deutsch beschreibt. Das ist die Zentralabteilung, die die Grundsatzentscheidung trifft, wie wir die Verträge aufsetzen. Was muss alles in unsere Rückversicherungsverträge am besten rein? Was soll nicht rein? Also das ist schon mal die zwei Sachen, das ist schon mal ziemlich viel, was da rauskommt und dort habe ich dann aber auch gemerkt. Diese Arbeit dort kann man erst machen, wenn man wirklich die Rückversicherung kennengelernt hat im Kundenkontakt, weil die Zentralabteilung, die hat natürlich irgendwie bei ganz kritischen Fragen wird die dann schon nochmal, also tritt die vielleicht schon mal nach außen auf zum Kunden. Aber eigentlich wird das alles in den Business-Einheiten geregelt und dann auch mit Juristen, die dann dort arbeiten. Und die haben immer diese Verbindung in die Zentraleinheit. Und dann habe ich gemerkt, okay, wenn dann irgendwie in diese Business-Einheit, in die länderspezifischen Business-Einheiten, bei uns sind die nach Ländern oder nach großen Regionen aufgeteilt. Und ja und da war dann nämlich auch wieder dieses Internationale, was mich da, was da irgendwie so das Zuckerl war, was mich da gereizt hat und da bin ich dann jetzt in Lateinamerika, Spanien gelandet.

[18:12] Marc:

Das passt ja mit dem Spanisch dann perfekt.

[18:15] Marcus Kessler:

Genau, das hat perfekt gepasst, also das war in dem Fall ein Match made in heaven, in dem Fall.

[18:21] Marc:

Okay, dann müssen wir glaube ich für unsere Zuhörenden jetzt nach knapp 20 Minuten im Podcast einmal erklären, was eigentlich eine Rückversicherung macht.

[18:30] Marcus Kessler:

Eine Rückversicherung, genau. Die Rückversicherung ist der Versicherer, der Erstversicherer und....

[18:37] Marc:

Also sowas wie Allianz oder so?

[18:39] Marcus Kessler:

Genau, wie Allianz. Also genau.

[18:41] Marc:

Was man so kennt.

[18:42] Marcus Kessler:

Genau, was man kennt. Die Allianz, ergo, wer auch immer. Und die werden auch versichert. So wie wir uns eine Haftpflichtpolize kaufen, die uns zwischen 50 und 60 Euro im Jahr kostet und wir dadurch geschützt sind gegen Schäden, die uns im Leben passieren können, die auf einmal vielleicht sogar in die Millionen gehen, kauft eine Versicherung Rückversicherung.

[19:05] Marc:

Warum machen die das?

[19:06] Marcus Kessler:

Weil sie eben diese unbekanntes Schadenkosten, die auf sie zukommen können, durch einen festgelegten Rückversicherungsbeitrag ersetzen wollen. Das ist primär eine wirtschaftliche Motivation, weil sie müssten ansonsten ziemlich viel Kapital binden, was sie für potenzielle Schadenfälle in der Zukunft zurückhalten müssen. Und dieses Kapital kann der Erstversicherer nutzen in einem viel deutlich größeren Ausmaß, wenn er einen Rückversicherungsbeitrag bezahlt, weil er weiß, im Schadenfall steht der Rückversicherer dafür ein.

[19:48] Marc:

Also um es mal konkret zu machen, du hast eben Südamerika genannt, vielleicht können wir mal ein Beispiel bilden, was gibt es denn da? Vulkane und Erdbeben, wir bilden mal ein Erdbebenbeispiel.

[19:57] Marcus Kessler:

Das ist ein Erdbebenbeispiel, perfekt. In Südamerika sind da einige Länder exponiert. Zum Beispiel als großes Land immer interessant Chile. So ein langes Land, was irgendwie fast den ganzen Kontinent darunter geht. Und in dem Fall ein gutes Beispiel ist die Motivation des Erstversicherers, Rückversicherung zu kaufen. Würde ein Erdbeben passieren, es muss nicht ein starkes sein, dann kann an einem Haus in Chile, kann da im Dachbalken was reißen und ein Ziegel kaputt gehen. Das ist an sich ja kein großer Schaden. Denen sagt man, okay, der kann ersetzt werden.

[20:33] Marc:

Den hat natürlich der Erstversicherer auch eingepreist. Die machen sich ja Gedanken darüber, was sie bezahlen.

[20:38] Marcus Kessler:

Genau, genau, genau. Den hat er durch seine Kalkulation, torielle Arbeit, hat er den eingepreist. Und wenn jetzt aber bei diesem Erdbeben jedes Haus in Chile einen gerissenen Dachbalken und einen kaputten Ziegel hat, dann reden wir natürlich über ganz andere Schadenssummen, die dann im Zweifel die Leistungsfähigkeit des Erstversicherers übersteigen können. Und die er vielleicht so auch gar nicht eingepreist hat, weil sein Modell auf so einen Fall nicht vorbereitet war. Wir sprechen immer in so 100- und 1000-Jahre-Ereignissen. Das war vielleicht kein 1000-Jahre-Ereignis, sondern ein Ereignis, was man so sagt, was nur alle 5000 Jahre vorkommt. Und das sind dann Summen, die er nicht tragen könnte und dafür aber halt die Rückversicherung hat. Der Erstversicherer hat für seine, also er stellt kapitalbereit für potenzielle Schadenzahlungen. Dieses Kapital hat er errechnet, was das sein soll. Und er würde dieses Kapital natürlich aber gerne zum Wachsen weiterverwenden und sagt jetzt, oh nein, jetzt muss ich das aber wie Seite stellen, weil Schäden anstehen können. Was kann ich denn da machen, damit ich dieses Kapital nutzen kann, um meine Vertriebskanäle zu verbessern, um irgendwie noch detaillierter, besser zu kalkulieren auf Erstversicherungsseite, wie der Preis aussehen sollte. Und dann kommen wir und sagen, okay, du kannst uns monatlich x diesen Betrag zahlen und dafür musst du dir über dieses Kapital, diese Reservierung, diese Zerseitstellung, musst du dir keine Gedanken mehr machen. Wir sind da, wir übernehmen das und komme was wolle, wir stehen dafür ein und du zahlst uns monatlich nur diesen Betrag und es passt.

[22:34] Marc:

Das macht total Sinn. Und das ist auch tatsächlich, glaube ich mal, ein Anwendungsfall, wo Juristen wirklich betriebswirtschaftlich denken und arbeiten müssen, weil das so eurem Businessmodel in der Rente ist, dass eure Zielgruppe, die dann ja die Erstversicherer sind, eben dadurch ja auch, ich könnte mir vorstellen, befähigt werden, mehr Innovation zum Beispiel zu betreiben, andere Businesses sich zu überlegen, andere Versicherungszuschnitte, weil eben dieses Restrisiko, was sie gleichzeitig als Produkt anbieten, aber natürlich auch selber haben, durch euch abgedeckt wird.

[23:09] Marcus Kessler:

Genau. Also das ist diese Innovation, die sie dann fördern können, die ist natürlich auch insbesondere in den Märkten, wie man es Lateinamerika nimmt, ist das natürlich ein super Wettbewerbsvorteil. Das ist einfach ein Markt, der hat noch nicht so eine, Märkte, die haben nicht so eine hohe Versicherungsdurchdringung, also da haben nicht so viele Leute Versicherungen bei einem Erstversicherer abgeschlossen. Und da können wir natürlich dann nicht nur durch den Rückversicherungsbeitrag helfen, sondern auch durch weitere Dienstleistungen, die wir natürlich zu anbieten und können da helfen, diese Gefahren handelbar zu machen.

[23:51] Marc:

Ist das eigentlich auch ein sehr datengetriebenes Thema? Also ich könnte mir vorstellen, wenn die Erstversicherer in Deutschland irgendwie so ein Riesengroßer, der hier seit 100 Jahren aktiv ist, der weiß außer bei Jahrhundert oder Jahrtausend Ereignissen ziemlich genau, wie viele Verkehrsunfälle passieren etc. Aber da fehlen vielleicht ja auch in so Märkten wie Südamerika einfach ein bisschen die Daten und dadurch erhöht sich entsprechend auch die Unsicherheit, oder? Genau.

[24:15] Marcus Kessler:

Also da ist ein Datenmangel oder zumindest auf Erstversicherungsseite. Die haben einfach nicht ein so häufig gutes statistisches Bundesamt. Die sind aber auch häufig noch nicht so lange in den Märkten aktiv. Die sind häufig noch am Wachsen. Die waren bis jetzt immer nur in der Hauptstadtregion aktiv und auf einmal sind sie auch im Rest des Landes. Und das Tief haben dafür gar keine Schadenerfahrung. Und da kann natürlich dann so ein globaler Rückversicherer wie die Munich Re, die schon seit 1890 Schadenerfahrungen sammelt, kann da natürlich ganz anders als Dienstleister bereitstehen. Und dafür haben wir auch zentral große Einheiten aus Meteorologen, Geologen und Mathematikern und irgendwie ganz vielen anderen Berufszweigen.

[25:04] Marc:

Könnte man sagen, das hängt auch damit zusammen, dass sozusagen dem Business Model nach keinen großen Unterschied macht, ob ein Hurricane in den USA einen Schaden verursacht oder ein Erdbeben in Südamerika oder eine Flut in Deutschland, weil das... Business-Problem dahinter, der Erstversicherer gegenüber euch ja unabhängig vom Ereignis dasselbe bleibt.

[25:30] Marcus Kessler:

Genau, der bleibt unabhängig vom Ereignis, bleibt das dasselbe. Der Erstversicherer ist lokal tätig, wohingegen der Rückversicherer global tätig ist. Und das ist ja so ein bisschen die Idee in der Rückversicherung oder die Annahme, die man hat, dass wenn in Japan ein Erdbeben stattfindet, wird nicht zeitgleich in Chile die Erde beben. Und so trägt sich das Business-Modell Rückversicherung global versus dann Erstversicherung lokal.

[25:59] Marc:

Weil der Markt größer wird, über den sozusagen da auch wieder abgedeckt werden kann.

[26:03] Marcus Kessler:

Genau.

[26:04] Marc:

Sehr interessant. Gut.

[26:06] Marcus Kessler:

Und da, vielleicht nur da anzusetzen, auch ein Punkt, um zurückzukommen, warum die Rückversicherung für mich so interessant war in dem Moment. Ich war ja in der Covid-Zeit, war ich das erste Mal in der Wahlstation hier in der Rückversicherung und da kamen schon so die ersten Diskussionen rein und Covid war ja mal ein Ereignis, das eben nicht nur lokal aufgetreten ist, sondern global und das eben die so ein bisschen das Ganze auf den Kopf gestellt hat, diese Überlegung, es passiert nur irgendwo an einem Punkt in der Welt was, sondern es passiert gleichzeitig überall was. Und das fand ich total faszinierend. Und da auch ein Beispiel, das dann auch irgendwie so den Erfindungsreichtum da von Juristen gezeigt hat. Da gab es von Erstversicherungsseiten in den USA gab es da Diskussionen darüber, ob denn ein Covid auf einem Tisch, also wenn das Virus auf einen Tisch kommt, ob das denn einen Sachschaden darstellt. Und dadurch die Betriebsunterbrechungspolize gezogen hätte. Und das waren so Diskussionen auch wieder.

[27:22] Marc:

Was machst du da?

[27:23] Marcus Kessler:

Was mache ich da? Nehme ich mir die Argumente, schaue mir die Definitionen der Betriebsunterbrechung an, den Sachschaden und gehe dann da juristisch ran. Also diese Überlegung, das war das Leben in seiner vollen Blüte.

[27:41] Marc:

Ich will jetzt niemandem Angst machen mit dem folgenden Stichwort Dreiecksverhältnis. Da denken alle an Bereicherungsrecht, aber das ist doch letztlich das, wo ihr euch immer so ein bisschen befindet.

[27:51] Marcus Kessler:

Genau, wir befinden uns eigentlich immer im Dreiecksverhältnis. Wir haben den Versicherungsnehmer, die Privatperson, dann den Erstversicherer. Dann kommen wir als Rückversicherer. Wir sind immer in diesem Dreieck unterwegs. Das birgt Probleme, Chancen und es ist immer wieder faszinierend, wie sehr einem da die juristische Herangehensweise hilft. Einfach wirklich keep calm und mal dir das Dreieck auf und lies den Satz. Also das hat mir, da merkt man dann immer wieder, es ist eigentlich, auch wenn es auf den ersten Blick denkt man, oh mein Gott, was soll ich damit machen, aber es ist keine Rocket Science. Also es ist wirklich, es kommt darauf und dann hat man mit grundsätzlichen Argumenten, kann man da so überzeugend manchmal sein, wenn man einfach die Beziehungen, die Rechtsbeziehungen untereinander wieder aufdröseln und deswegen ist es keine Rocket Science, aber das Schöne hier am Unternehmen ist, hier gibt es auch Luft- und Raumfahrtingenieure und da wird es dann manchmal zur Rocket Science.

[29:10] Marc:

Ja, das muss man glaube ich nochmal dazu sagen. Also jetzt arbeitest du eben nicht in einem Team von einem halben Dutzend oder einem Dutzend Juristen, sondern total übergreifend.

[29:18] Marcus Kessler:

Genau, also ich bin in dem Lateinamerika-Iberia-Markt für die Sachschadenrückversicherung und die, Dieser Teil, der ist geprägt von Mitarbeitern, die ganz unterschiedliche Ausbildungen haben. Also da sind natürlich viele Mathematiker, da sind aber auch Ökonomen, da sind auch Geologen und ich bin dann das juristische Bindeglied zu eben den Grundsatzentscheidungen, die wir als Münchner Rücktreffen, die ausgehen von dieser zentralen Rückversicherungsrechtsabteilung, habe aber natürlich auch, also einfach aufgrund der Zeit manchmal, muss man dann, kann man jetzt nicht alles immer akademisch diskutieren, sondern da müssen wir dann zusammen praktikable Lösungen finden.

[30:18] Marc:

Welche Rechtsgebiete spielen eigentlich so eine Rolle? Also man kennt irgendwie das Versicherungsrecht, aber das trifft es ja nicht so ganz.

[30:25] Marcus Kessler:

Nein, nein. Also das Versicherungsrecht ist auch immer irgendwo schwebt es darüber, aber Rechtsgebiete, die eine Rolle spielen, ist so das allgemeine Zivilrecht, würde ich sagen. Und häufig das öffentliche Recht in Form des Aufsichtsrechts aus Deutschland, aber auch dann aus den jeweiligen Staaten vor Ort.

[30:50] Marc:

Weil ihr ein regulierter Betrieb sozusagen seid.

[30:52] Marcus Kessler:

Genau, wir haben die BaFin und die überwacht, wie wir als Rückversicherer das Aufsichtsrecht einhalten. Und es ist, also Rechtsgebiet, da ist eigentlich alles dabei, teilweise natürlich dann auch das Wirtschaftsstrafrecht. Es klingt immer so schlimm, aber Juristen wissen, also genau, das Strafrecht, das heißt nicht immer irgendwie immer was Schlimmes und das fließt mit ein und die tägliche Arbeit ist sinnvoll. Geprägt von der Herangehensweise in so der kautelarjuristischen Klausur, also wirklich Vertragsgestaltung, die wir betreiben und da uns dann der unterschiedlichen Rechtsgebiete bedienen. Natürlich, weil ich jetzt auch das Aufsichtsrecht aus den jeweiligen Ländern genannt habe, wir haben da auch Anwälte vor Ort. Also es gibt dann auch Rechtsanwaltskanzleien vor Ort, auf die wir zurückgreifen und da dann Kurzgutachten einfordern. Und das hat sich natürlich über die Jahre hat sich da so ein Grundwissen aufgebaut und da hat man dann schon Zugriff auf das jeweilige Aufsichtsrecht, bekommt mit, wenn es da Neuerungen gibt, Grundlegende und anhand dessen kann man da schon gute Entscheidungen treffen.

[32:16] Marc:

Ja klar, man kann ja jetzt auch nicht in jeder Nation alles wissen. Du bist ja auch deutscher Jurist und niemand, egal mit welchem Background, kann ja irgendwie weltweit wissen, wie es da aufsichtsrechtlich oder auch in sonstigen Rechtsgebieten dann immer so abläuft.

[32:28] Marcus Kessler:

Nee, nee, nee, natürlich nicht. Also in einem konkreten Fall war das dann auch so, da ging es um die Rechtszugehörigkeit, die Gesellschaft, welchen Rechtes darf denn hier einen Rückversicherungsvertrag schließen. Da spielen natürlich steuerliche Aspekte auch immer eine Rolle, welche Gesellschaften da beteiligt sind, also welche Gesellschaften beteiligt sind, aber häufig, weil ja am Ende immer der Versicherungsnehmer, der Bürger des Staates dranhängt, der soll ja auch immer geschützt werden, also dass der immer versichert ist, gibt es da dann schon auch ein bisschen, gibt es ja die Ansicht, dass dann in manchen Märkten braucht man immer eine Gesellschaft vor Ort. Und das hat sogar nicht uns betroffen, sondern unter den beteiligten Rückversicherern gab es da Probleme und da haben wir dann ein Gutachten angefordert. Und das war insbesondere mal eine Situation, die war so brisant, weil mögliche Sanktionen gedroht haben, weil dann die Aufsicht irgendwelche Lizenzen entzieht, wenn man weitermachen würde oder so, dass wir da dann erstmal gesagt haben, stopp, wir müssen jetzt erstmal ein Gutachten einholen. Und dieses Gutachten einholen, das kann man natürlich nicht in jedem Business, bei jedem Fall kann man nicht sagen, okay, ich muss mir jetzt erstmal ein Gutachten einholen. Und da hilft dann auch wieder die deutsche juristische Ausbildung tatsächlich, weil wir uns dann immer so die möglichen Auswirkungen, die rechtlichen vor Augen führen, wenn wir eine Entscheidung treffen müssen. Und dann wird das pro contra, wird dann abgewogen. Also was spricht dafür, dass diese Entscheidung so eintritt? Was spricht dagegen? Und dann treffen wir die Entscheidung und sagen, wir machen das, wir machen das nicht. Und das ist einfach so faszinierend, weil das ist auch wirklich so eine sehr, also man muss da schon sehr wirtschaftlich denken, weil ich kann natürlich nicht, wenn ein Vertrag in einem Monat fertig sein muss oder der wirklich beginnen muss, weil da ziemlich viel von abhängt, Dann kann ich nicht sagen, okay, ich hole mir jetzt erstmal ein Gutachten ein. Und dann ist es natürlich auch noch das im internationalen Wirtschaftsverkehr da auch immer wieder interessant und herausfordernd. Du arbeitest über unterschiedliche Zeitzonen. Also du hast allein schon da durch diese Zeitzonenverschiebung hast du so einen gewissen Delay häufig drin. Du hast dann manchmal in Lateinamerika, Ostern ist dann ein sehr großes Ding und also versuch mal über die Osterfeiertage jemanden zu erreichen, es wird schwierig und das sind wirklich die spannenden Herausforderungen und da setzen wir uns dann immer zusammen und denken da lösungsorientiert.

[35:21] Marc:

Cool, wenn man jetzt das hier angehört hat, du hast mir im Vorfeld gesagt, du hast doch schon die ein oder andere Podcast-Folge schon mal gehört, weißt du, was jetzt kommt. Was muss man mitbringen, um bei euch mal Referendariat zu machen oder vielleicht zum Berufseinstieg, wenn man irgendwo was ausgeschrieben sieht etc. Was ist euch als Unternehmen wichtig oder was kriegst du so mit, sozusagen auch bei deinen juristischen Kolleginnen und Kollegen, wie die so ticken in Anführungszeichen, wer passt gut zu euch?

[35:45] Marcus Kessler:

Gut zu uns passt eine gewisse Weltoffenheit. Also die sollte sich natürlich dann schon, also in einem Auslandssemester oder so mal aufgezeigt haben, dass wir da schon drauf schauen, dass die Leute in unterschiedlichen Kontexten sich zurechtfinden können, unterschiedliche kulturelle Kontexte, bestenfalls oder gegebenenfalls natürlich noch, das irgendwie durch eine Sprache sich auszeichnet, dass sie noch eine bestimmte Sprache sprechen, neben Englisch, die geht, aber das kann man ja auch alles lernen. Also das ist nicht, dass man das alles schon mitbringen muss. Also das ist wirklich das Unternehmen, da bietet einem auch immer Möglichkeiten, dass du dich noch in einer anderen Sprache ausbilden kannst und ansonsten. Ist es jetzt nicht so, dass man da schon irgendwie rückversicherungsrechtliche Erfahrungen so mitbringen muss. Das ist tatsächlich, das ist keine Voraussetzung. Also es ist wirklich so. Meine Rückversicherung, niemand, der hier angefangen hat, konnte Rückversicherung, sagen mir immer alle. Also die Rückversicherung ist sowas Besonderes, das hast du eigentlich vorher nicht gemacht. Und man sollte dieses, man muss nicht versicherungsrechtliche Rückversicherungserfahrung oder so mitbringen, man sollte aber weltoffen sein und natürlich glaube ich auch einfach so ein Interesse für wirtschaftliche Sachverhalte haben. Und ich weiß nicht, wenn jetzt natürlich denken jetzt dann, also weiß ich auch noch im Jurastudium, man fragt dann immer so auch nach einer Notenvoraussetzung wahrscheinlich. Also ich würde jetzt mal sagen, es ist jetzt keine Voraussetzung, ein Doppelprädikat wie jetzt in den Großkanzleien oder im Staatsdienst, aber natürlich irgendwie sollte man schon einen gewissen Notenstandard mitbringen. Also ich glaube, man sollte sich aber auch nie dann davon abschrecken lassen. Das würde ich glaube ich auch sagen. Also es heißt nicht nur, weil irgendwie die Noten nicht bombastisch waren, dass man nicht dann irgendwie einsteigen kann. Man muss einfach eine Persönlichkeit sein, die offen ist, die auch Interesse an Details hat. Es sind häufig die Details, die ausschlaggebend sind und vielleicht auch Reisebereitschaft, das würde ich auch noch. Wir sind global tätig und reisen auch gerne mal.

[38:19] Marc:

Das ist ja auch gar nicht unbedingt nur etwas Schlechtes.

[38:22] Marcus Kessler:

Nee, das ist nicht Schlechtes, nein.

[38:23] Marc:

Vielen herzlichen Dank, Markus. Das war sehr spannend und wirklich auch mal wieder ein Rechtsgebiet, was wir so hier im Podcast noch nicht hatten. Die Welt ist einfach sehr bunt und das ist schön. Danke.

[38:33] Marcus Kessler:

Bitte. Hat mich gefreut. Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von Munich Re



Generiert von IMR Podcast • 14.3.2026