

Pressemitteilung

Studie: Geschäftsmodell Lebensversicherung aus europäischer Perspektive **Die Lebensversicherung hat Zukunft, wenn sie sich erneuert**

- Politische, wirtschaftliche, ökologische und technologische Faktoren treiben den Wandel
- Der Markt wird zukünftig stärker durch biometrische Produkte und Fondspolizen ohne Garantien dominiert
- Unterschiede und Chancen in Europa: sechs Geschäftsmodelle

Dortmund, 23. Juni 2022 – Die von adesso insurance solutions und den Versicherungsforen Leipzig veröffentlichte Studie „Geschäftsmodell Lebensversicherung 2025 - 2030 – Eine europäische Perspektive“ prognostiziert die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells und bietet Hilfestellung zur strategischen Ausrichtung von Lebensversicherern.

Das anhaltende Niedrigzins-Umfeld, die europäische Regulierung, die zunehmende Relevanz von Neo-Brokern oder das Thema Nachhaltigkeit: Das Geschäft mit Lebensversicherungen befindet sich in einem großen Wandel, der von politischen, wirtschaftlichen, ökologischen und technologischen Faktoren getrieben wird. Die Versicherer sehen sich hierdurch einerseits mit großen Herausforderungen konfrontiert, andererseits eröffnen sich völlig neue Perspektiven, um auch zukünftig profitabel zu wirtschaften.

Es ist davon auszugehen, dass der Markt zukünftig stärker durch biometrische Produkte und Fondspolizen ohne Garantien dominiert wird. Ebenso wird die Bedeutung betrieblicher Altersvorsorge weiter zunehmen und auch international Potenzial bieten: Die Vorsorgesysteme sind in den europäischen Ländern unterschiedlich aufgebaut. Der Anteil derjenigen, die für ihr Alter vorsorgen, reicht von 90 Prozent in Schweden bis zu 40 Prozent in Finnland (s. Grafik).

Die Studie zeigt auch: Der Digitalisierungsgrad ist im Vergleich zu anderen Sparten und Branchen noch gering. Versicherungsunternehmen werden

zukünftig durch Digitalisierung, Prozesseffizienz und Fokussierung ihren Wettbewerbsvorteil im Markt entwickeln müssen, denn das wesentliche Unterscheidungsmerkmal wird im Bereich der Kosten liegen. Der Trend zu zielgruppenspezifischen Nischenprodukten, z. B. Risikolebensversicherungen für bestimmte Sportarten oder Altersvorsorge für spezielle Berufsgruppen, wird sich fortsetzen.

Sechs vielversprechende Geschäftsmodelle

Auf Basis der Analyse kristallisieren sich sechs vielversprechende Geschäftsmodelle heraus, die in den europäischen Ländern unterschiedlich ausgeprägt sind:

1. Versicherer, die sich im Geschäftsmodell des Kostenführers bewegen wollen, setzen auf einfache Produkte mit niedrigen Abschlusskosten und digitalen Services. Die skandinavischen Länder sind hier in einer Vorreiterrolle.
2. Wer sich zum Ökosystem-Anbieter entwickeln möchte, der muss ein umfassendes Leistungsspektrum aufbauen, mit dem er Kund:innen und Zulieferer erreichen kann. Hier zeigt sich in der Schweiz die Tendenz, dass sich Anbieter von bAV-Leistungen zusammenschließen.
3. Auf Märkten, in denen sich geeignete Ökosysteme bilden, können Versicherungsunternehmen als Ökosystem-Zulieferer auftreten. In Osteuropa bringen sich Versicherer als Partner im Ökosystem „Finanzen“ in Stellung und in den Niederlanden liefern Premium Pension Institutions (PPI) bzw. Versicherer spezielle Vorsorgeprodukte für verschiedene Arbeitgeber.
4. Im Geschäftsmodell des Assetmanagers richtet sich der Fokus auf die Kapitalanlage, was nicht nur für Schweizer Versicherer interessant ist. Um hierbei am Markt erfolgreich zu sein, werden Versicherungsprodukte benötigt, die rein fondsgebunden sind oder Garantien mit einer intelligenten Kapitalanlage verbinden.
5. Die Ausrichtung auf Biometrieprodukte oder auf gesundheitsbewusste Zielgruppen führt zum Geschäftsmodell des Gesundheitsexperten. Dieses Modell findet sich in Spanien und im Vereinigten Königreich, wo

vorherrschend biometrische Risiken wie Tod, Invalidität und Critical-Illness abgesichert werden. Neukund:innen werden hier oft im Rahmen von Immobilienfinanzierungen gewonnen.

6. Ein Zielgruppenversicherer konzentriert sich auf bestimmte Nischen. Dabei kommt es oft zu Überschneidungen zwischen verschiedenen Geschäftsmodellen. So kommt z. B. beim Bedienen der Zielgruppe des kostenbewussten Verbrauchers auch das Geschäftsmodell des Kostenführers zum Tragen. Dieses Geschäftsmodell dominiert den französischen Markt.

„Versicherungsunternehmen können eine erfolgsversprechende Strategie entwickeln, indem sie sich auf ihre eigenen Kompetenzen, Nischen und digitale Innovationen fokussieren“, kommentiert Harald Narloch, Geschäftsführer bei adesso insurance solutions, die Ergebnisse der Studie. „Die zunehmende Angleichung der europäischen Regulierung heißt auch, dass Geschäftsmodelle über nationale Grenzen hinweg angepasst und eingesetzt werden können.“

„Über die vergangenen Jahrzehnte hat die Lebensversicherung ihre Widerstandsfähigkeit bewiesen und es geschafft, sich immer wieder neu zu erfinden“, erklärt Justus Lücke, Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig. „Mit unserer Studie geben wir jedem Versicherungsunternehmen die Möglichkeit, das zukunftsfähige Geschäftsmodell zu identifizieren, das zu seiner individuellen Ausgangssituation am besten passt.“

- (1) Die Studie „Geschäftsmodell Lebensversicherung 2025 - 2030“ wurde von adesso insurance solutions initiiert und zusammen mit den Versicherungsforen Leipzig erstellt. Das Studiendesign umfasste vier Phasen: Die erste Phase beinhaltete die Recherche und inhaltliche Bewertung bestehender Studien und Publikationen sowie die Ableitung von möglichen Treibern und deren Auswirkungen. Darauf folgten in einer zweiten Phase ausführliche Expert:innen-Interviews mit 14 Branchenvertreter:innen aus europäischen Versicherungs-

unternehmen. Anschließend wurden Interviews mit 62 Aktuar:innen zur Erhebung eines Stimmungsbildes geführt und schließlich die Ergebnisse zusammengeführt, um Zukunftsbilder und -chancen abzuleiten. Die Studie kann hier heruntergeladen werden:

www.perspektiven-lv.de

Bildmaterial:

- [Harald Narloch, Geschäftsführer adesso insurance solutions](#) (Quelle: adesso insurance solutions GmbH)
- [Justus Lücke, Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig](#) (Quelle: Versicherungsforen Leipzig GmbH)
- [Grafik: „Private Altersvorsorge im europäischen Vergleich“](#) (Quelle: Studie)
- [Grafik: „Geschichte der Lebensversicherung in Deutschland“](#) (Quelle: Studie)
- [Grafik: „Cover Studie LV“](#) (Quelle: adesso insurance solutions GmbH)

Presseinformation und Bildmaterial finden Sie unter:

www.adesso-insure.de/presse

Versicherungsforen Leipzig GmbH

Die Versicherungsforen Leipzig sind seit mehr als 20 Jahren Impulsgeber für Trends und neue Themen der Versicherungswirtschaft. An der Schnittstelle zwischen Forschung und Praxis entwickeln sie wissenschaftliche Studien und zukunftsweisende Lösungen für die Branche. Im Mittelpunkt des Arbeitens steht der Netzwerkgedanke: Die Versicherungsforen Leipzig inspirieren und motivieren die Versicherungswirtschaft zu Wissenstransfer und Kooperationen und bieten Zugang zum größten unabhängigen deutschsprachigen Branchennetzwerk. Als Teil der LF Gruppe gehören die Versicherungsforen Leipzig zu einem Innovations-Ökosystem. Gemeinsam mit den Energieforen, Maklerforen, Bankenforen, Digital Impact Labs und dem New Players Network werden die Kompetenzen gebündelt und Synergien ermöglicht. www.versicherungsforen.net

adesso insurance solutions GmbH

Das Softwareunternehmen adesso insurance solutions, hundertprozentige Tochter der börsennotierten adesso SE, entwickelt und implementiert Standardsoftware für den internationalen Versicherungsmarkt. Auf der in|sure-Plattform bündelt das Dortmunder Unternehmen releasefähige Standardsoftwareprodukte und bietet daneben Software- und Servicelösungen für die Übernahme fachlicher Geschäftsprozesse im Kundenauftrag an. Die in|sure-Produkte decken alle Kernprozesse einer Versicherung ab. Sie sind als gesamte Anwendungslandschaft in|sure Ecosphere oder als einzelne, flexibel miteinander kombinierbare Komponenten einsetzbar. Zur in|sure Ecosphere zählen Systeme für alle Versicherungssparten. Dazu zählen Lösungen für das Bestandsmanagement sowie die Leistungs- bzw. Schadenbearbeitung, die Partnerverwaltung und für den Provisions- sowie In-/Exkassoprozess. Darüber hinaus stellt adesso insurance solutions ein System für die softwaregestützte Datenmigration und eine selbstlernende KI für eine medienbruchfreie Dunkelverarbeitung zur Verfügung. Weitere Informationen unter: www.adesso-insure.de

Pressekontakt:

adesso insurance solutions GmbH
Wilm Tennagel
Senior Manager Unternehmenskommunikation
Agrippinawerft 26
50678 Köln
Tel.: +49 152 38856092
wilm.tennagel@adesso-insurance-solutions.de

Versicherungsforen Leipzig
Nadine Marquardt
Leiterin Pressearbeit
Te.: +49 341 98988-224
nadine.marquardt@versicherungsforen.net