

ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN

UNABHÄNGIGES FACHORGAN FÜR DIE VERSICHERUNGSPRAXIS

Jahrgang 74
15. Januar 2023

Jahresvorschau – Was bringt 2023?

35

DR. HOLGER BARTEL

Finanzstärke-Ratings deutscher Versicherer mittels künstlicher Intelligenz

42

FLORIAN BAUMANN / MARTINA HUPFER

Die Suche nach dem Königsweg: Kernversicherungssysteme strategisch modernisieren

52

DR. THOMAS M. BRUNNER-KIRCHMAIR / PROF. DR. HELMUT PERNSTEINER

COVID19 – ein Booster für das Risiko- und Versicherungsmanagement österreichischer Unternehmen

54

Wirtschaftskommentar	Eine Frage der Relevanz	33
Assekuranz aktuell	Jahresvorschau – was bringt 2023?	35
	Kampf um die Vertriebsvergütung – neue Runde	37
	Regulierungsdruck bleibt hoch	38
	Glücklicherweise träge	38
	Cyber, ESG, Rezession: Risikotrends für D&O	39
	Creating Sustainable Insurance (1): Glaubwürdigkeit ist das Gebot der Stunde	41
Ratings	Dr. Holger Bartel Finanzstärke-Ratings deutscher Versicherer mittels künstlicher Intelligenz	42
IT	Florian Baumann / Martina Hupfer Die Suche nach dem Königsweg: Kernversicherungssysteme strategisch modernisieren	52
Corona	Dr. Thomas M. Brunner-Kirchmair / Prof. Dr. Helmut Pernsteiner COVID19 – ein Booster für das Risiko- und Versicherungsmanagement österreichischer Unternehmen	54
Bilanzierung	Prof. Dr. Harald Brachmann Der Marktwert als Zeitwert der Immobilien	58
Gesellschaften	Allianz	58
	Element	60
	Generali	60
	Itzehoer	60
	Kravag Sach	61
	MSK	61
	Öffentliche Oldenburg	61
	Ottonova	62
	PrismaLife	62
	Signal Iduna	62
	Südvers	62
	Talanx	63
	Versicherungskammer Bayern	63
Bücher	63
Impressum	64

Marc-Oliver Cieslik / Prof. Dr. Christian Möbius

Was bedeutet Sicherheit in der Altersvorsorge?

Ansätze für Beratung und Produktkonzeption

1. Das Ende der 100-Prozent-Beitragsgarantie: Versicherungsbranche im Umschwung

Bei der Wahl einer Altersvorsorgestrategie müssen Anleger eine Entscheidung treffen: Soll das Geld in klassische Produkte, welche in der Regel eine feste Verzinsung sowie die eingezahlten Beiträge garantieren oder in aktienorientierte Fondspolizen, welche höhere Renditen, hierfür üblicherweise jedoch keine oder nur teilweise Garantien in Aussicht stellen, investiert werden? Innerhalb eines bislang niedrigen Zinsniveaus reduzieren Beitragsgarantien das Renditepotenzial.¹ Die Chancen auf eine höhere Verzinsung sind im Vergleich zu Fondspolizen eingeschränkt. Daraufhin befindet sich die Versicherungsbranche im Umschwung: Beitragsgarantien werden abgesenkt und vermehrt aktienorientierte Anlagen in Form von Fondspolizen angeboten. In sogenannten Hybrid-Produkten werden üblicherweise auch Teilgarantien mit Fondskomponenten verknüpft. Diese Beitragsgarantien vermitteln das Gefühl von Sicherheit, indem das offensichtliche Verlustrisiko ausgeschlossen oder begrenzt wird.

In diesem Zusammenhang schätzen Menschen die Chancen und Risiken einer aktienorientierten Altersvorsorgestrategie regelmäßig falsch ein. Durch den Verzicht auf höhere Vermögenszuwächse, welche Fondspolizen gegenüber Garantieprodukten potenziell erzielen könnten, entstehen hohe Opportunitätskosten für Verbraucher in der Altersvorsorge.² Für Anleger stellt sich die Frage, welche Anlagestrategie mit den persönlichen Zielen sowie dem individuellen Chance- und Risikoempfinden übereinstimmt. Hierbei können Versicherungsunternehmen die menschliche Angst vor Verlusten in Anlehnung an die Prospect Theory von Kahneman und Tversky³ in der Beratung sowie Produktkonzeption nutzen. Im Rahmen eines praktischen Experiments wird daher in diesem Beitrag untersucht, inwiefern das individuelle Anlageverhalten zur Altersvorsorge durch die Verlustaversion beeinflusst wird und inwieweit Versicherungsunternehmen die Entscheidungsfin-

dung mithilfe der Verlustaversion steuern können.

2. Aktienorientierte Altersvorsorge und Beitragsgarantien: Möglichkeiten und Probleme

Um die Chancen und Risiken verschiedener Anlageoptionen einordnen zu können, müssen zunächst die Rahmenbedingungen betrachtet werden, in welchen die jeweiligen Produkte eingesetzt werden. Altersvorsorgeprodukte bewegen sich demnach in einem Spannungsfeld zwischen dem Zinsniveau, der Inflationsentwicklung, sowie dem Einsatz von Beitragsgarantien. Das Zinsniveau ist ein Maßstab für die risikolose bzw. sichere Verzinsung und tendiert innerhalb des aktuellen Marktumfelds in Richtung der Nullmarke. Ferner kann bei Verzinsungen und Anlagebeträgen zwischen nominalen und realen, d.h. inflationsbereinigten, Werten unterschieden werden. Sofern die Inflationsrate höher als die erwirtschaftete Verzinsung ist, liegt eine real negative Wertentwicklung des Kapitals vor – auch wenn sich der nominale Betrag augenscheinlich nicht verändert hat.

Dementgegen sind Beitragsgarantien nominal ausgewiesene Garantieversprechen, durch welche eine Wertminderung der eingezahlten Beiträge bzw. des Gesamtkapitals ausgeschlossen oder begrenzt werden sollen. Das schränkt den Anlagespielraum des Produktanbieters ein, denn dieser muss mögliche Verluste aus risiko-, aber renditereicheren Anlageformen mithilfe der sicheren Verzinsung ausgleichen können, um eine Beitragsgarantie anzubieten.⁴ Je niedriger das Zinsniveau und die Anlagedauer ausfallen, umso geringer ist der korrespondierende Anlagespielraum in renditeorientierte Assets.⁵ Hierdurch reduzieren Beitragsgarantien, innerhalb des gegenwärtigen Niedrigzinsumfelds, das Renditepotenzial.⁶

Im Rahmen der Altersvorsorge ist der Kaufkraftverlust von hoher Bedeutung. Schließlich kann der heutige Lebensstandard nur dann aufrechterhalten werden, wenn mit dem angesparten Kapital auch zukünftig die gleichen Waren und Dienst-

leistungen wie heute erworben werden können. Nichtsdestotrotz wird die Inflation im Rahmen von nominalen Beitragsgarantien außer Acht gelassen. Unter der Annahme, dass ein Inflationsausgleich das Ziel einer Altersvorsorgestrategie darstellt, ist ein Anlageprodukt demzufolge sicherer als ein anderes, sofern das Verlustrisiko der Kaufkraft geringer ausfällt.⁸

Einerseits verhindern bzw. erschweren Beitragsgarantien innerhalb des aktuellen Niedrigzinsumfelds die Kapitalanlage in renditeorientierte Assets und verursachen hierdurch Opportunitätskosten.⁹ Andererseits korrelieren die Renditen eines diversifizierten Aktienportfolios langfristig mit der Inflationsentwicklung über den gleichen Zeitraum und erhöhen die potenziellen Chancen bei einem entsprechend höherem Wertschwankungsrisiko in nominalen und realen Werten.¹⁰ Im Fall einer zur Altersvorsorge typischen Spardauer von 45 Jahren werden die aufgewendeten Beiträge in weniger als 1 von 100 Fällen unterschritten.¹¹ Werden zudem die realen Werte anstelle der nominalen Werte herangezogen, steigen die Renditechancen in einem signifikant höheren Umfang als das damit einhergehende Wertschwankungsrisiko.¹²

Vor diesem Hintergrund sind Beitragsgarantien unterschiedlich zu evaluieren: Sie verhindern bzw. begrenzen nominale Wertverluste, während sie das reale Inflationsrisiko erhöhen.¹³ Anleger müssen demzufolge einen Trade-Off zwischen Sicherheit in nominalen oder realen Werten abwägen.

3. Beeinflussung des Anlageverhaltens durch die Verlustaversion

Altersvorsorgeprodukte ohne bzw. mit teilweisen Beitragsgarantien gehen in der

Marc-Oliver Cieslik

Der Autor ist Absolvent des Studiengangs BWL-Versicherung an der DHBW Karlsruhe und arbeitet bei der R+V Lebensversicherung AG.

Prof. Dr. Christian Möbius

Der Autor lehrt an der DHBW Karlsruhe und ist Lehrbeauftragter an der FOM Hochschule für Oekonomie und Management.

Regel mit einem entsprechenden Wertschwankungsrisiko einher. Dieses kann zu Kapitalverlusten führen. Die Verlustaversion in Form der Prospect Theory nach Kahneman und Tversky beschreibt das Phänomen, dass Menschen Verluste in etwa doppelt so stark wahrnehmen als gleich hohe Gewinne. Folglich werden mögliche Verluste aus aktienorientierten Anlagen, wie beispielsweise einer Fondspolice, stärker als potenziell gegenüberstehende Vermögenszuwächse wahrgenommen. Hierbei ist jedoch nicht eindeutig festlegbar, ab wann ein Verlust oder Gewinn als solches wahrgenommen wird. Diese Beurteilung hängt von einem individuellen Referenzpunkt ab, welcher sich zwischen Anlegern unterscheiden kann. So können beispielsweise die eingezahlten Beiträge – in nominalen oder realen Werten – den Referenzpunkt darstellen und sich durch regelmäßige Wertmitteilungen verschieben.

Das Risikoverhalten, also wie riskant das Kapital nach dem persönlichen Empfinden investiert werden soll, ist dabei von einer Verlustvermeidung geprägt. Hierdurch sollen mögliche Verluste vermieden sowie Gewinne vor möglichen Verlusten geschützt werden. Folglich kann risikoaffines Verhalten auftreten, sofern hiermit ein Verlust begrenzt oder möglicherweise vermieden werden kann. Die Risikobereitschaft kann in diesem Zusammenhang als Bereitschaft, in vollem oder teilweisem Umfang auf Beitragsgarantien zu verzichten, verstanden werden.

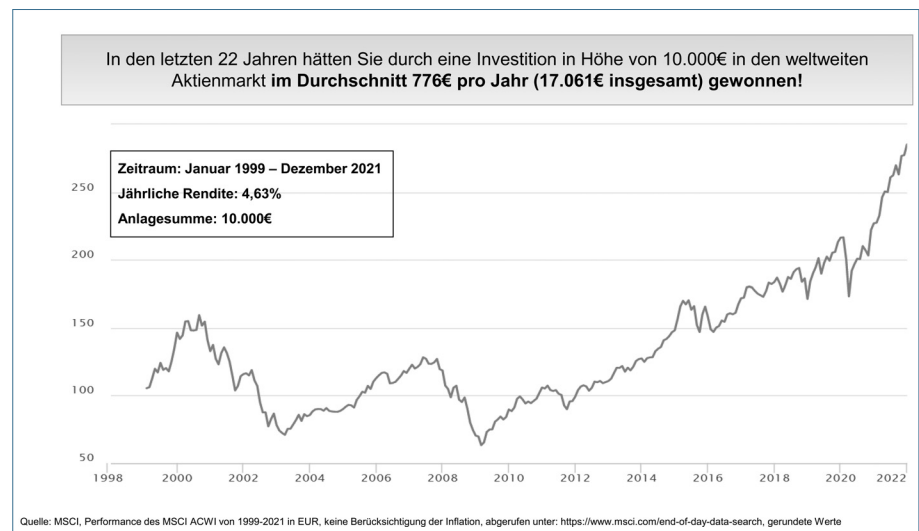
Während die Verlustaversion mitunter als Erklärung für das Sicherheitsempfinden durch Beitragsgarantien herangezogen werden kann, werden die Auswirkungen der Verlustaversion noch nicht vollumfänglich durch Versicherungsunternehmen genutzt. Die nachfolgende Untersuchung liefert mögliche Ansatzpunkte hierfür und betrachtet das Sicherheitsempfinden von Anlegern zur Altersvorsorge.

4. Empirische Untersuchung

4.1 Untersuchungsgrundlagen

Innerhalb eines praktischen Experiments wird untersucht, inwiefern das individuelle Anlageverhalten zur Altersvorsorge durch die Verlustaversion beeinflusst wird und inwieweit Versicherungsunternehmen die Entscheidungsfindung mithilfe der Verlustaversion steuern können. Grundlage hierzu sind die Ausprägung der Verlustaver-

Abbildung 1: Investitionsbeispiel als Vermögenszuwachs illustriert



Quelle: Eigene Darstellung

sion, d.h., wie intensiv eine Verlustvermeidung ausgeprägt ist, die Bereitschaft aktienorientierte Produkte zur Altersvorsorge in Betracht zu ziehen, sowie die individuelle Einschätzung einer angemessenen Beitragsgarantiehöhe.

4.2 Methodisches Vorgehen

Den Ergebnissen liegt eine onlinebasierte Befragung mit 99 Probanden zugrunde, welche zufällig ausgewählt wurden. Hierzu wurde zunächst die Intensität der Verlustaversion im Rahmen der Altersvorsorge durch subjektive Aussagen operationalisiert. Anschließend wurde die gegenwärtige Vorsorgesituation erfasst und hinsichtlich bestehender Erfahrungen mit aktienorientierten Anlageprodukten differenziert.

Mithilfe einer Zufallsvariable wurde die Stichprobe in jeweils eine Kontroll- (49 Probanden) und Experimentgruppe (50 Probanden) unterteilt. Beide Gruppen erhielten eine graphische Darstellung eines weltweit investierenden Aktienfonds und die mögliche Rendite, welche bei einer beispielhaften Investition erzielbar gewesen wäre. Aufgrund der stärkeren Wahrnehmung von Verlusten gegenüber Gewinnen, sollte die Investitionsdarstellung als Verlust, im Sinne von Opportunitätskosten durch ausbleibende Vermögenszuwächse, die Wahrnehmung des Aktienmarkts zur Altersvorsorge stärker als die Gewinndarstellung beeinflussen. Hierzu erhielt die Kontrollgruppe das Investitionsbeispiel, in Form des Kapitalertrags sowie der durchschnittlichen jährli-

chen Rendite, als Gewinn dargestellt (vgl. Abb. 1).

Die Experimentgruppe erhielt die identischen Daten, jedoch wurden diese als entgangene Chancen illustriert (vgl. Abb. 2). Um einen möglichen Wahrnehmungsunterschied festzustellen, wurden die Probanden anschließend zu der Wirkung des Investitionsbeispiels befragt, ohne das jeweils andere Beispiel gesehen zu haben. Abschließend wurden die soziodemographischen Hintergründe erfasst. Die erhobenen Daten wurden auf statistische Signifikanzen untersucht.

4.3 Ergebnisbetrachtung

4.3.1 Die Ausprägung der Verlustaversion beeinflusst die Beitragsgarantienachfrage

Mit einer steigenden Ausprägung der Verlustaversion ist eine Zunahme der als individuell angemessen betrachteten Beitragsgarantiehöhe festzustellen. Als Zusammenhang gilt: Je stärker die Angst vor Verlusten ist, umso höher fällt die korrespondierende Beitragsgarantie aus. Ferner ist anzunehmen, dass sowohl die Verlustaversion als auch die Beitragsgarantiehöhe mit steigendem Alter zunehmen und bei sinkendem Alter vice versa.

Sofern aktienorientierte Produkterfahrungen vorliegen, sind die Höhe einer Beitragsgarantie sowie die Verlustaversion niedriger ausgeprägt. Während die Wertschwankungstoleranz und die Präferenz

Abbildung 2: Investitionsbeispiel als entgangenen Vermögenszuwachs illustriert



von garantierorientierten Anlageformen die Ausprägung der Verlustaversion beeinflussen, besitzt eine regelmäßige Gewinnabsicherungsoption zum nominalen Kapitalerhalt keinen Einfluss hierauf. Zwischen unterschiedlichen Bildungsabschlüssen sind keine signifikanten Unterschiede erkennbar.

4.3.2 Frauen und Männer betrachten Themen rund um Altersvorsorge unterschiedlich

Im Vergleich zu Männern haben Frauen im Kontext der Altersvorsorge eine höher ausgeprägte Verlustaversion sowie eine geringere Toleranz gegenüber Wertschwankungen. Frauen bevorzugen tendenziell garantierorientierte Anlageformen und beurteilen ihre aktuelle Vorsorgesituation niedriger als Männer. Demnach schätzen Frauen ihren Altersvorsorgebedarf höher

ein. Obwohl sich die Intensität der Verlustaversion zwischen den betrachteten Geschlechtern unterscheidet, ist kein signifikanter Unterschied hinsichtlich einer Beitragsgarantie festzustellen.

4.3.3 Beitragsgarantiehöhen und Verlustängste sind kategorisierbar

Anhand der Sicherheitsassoziation sowie der gegenwärtigen Vorsorgesituation sind Unterschiede im Anlageverhalten erkennbar. In Abhängigkeit davon, ob das persönliche Sicherheitsempfinden in der Altersvorsorge durch ein ausgeschlossenes Verlustrisiko (nominale Beitragsgarantie) oder den Kaufkrafterhalt (Inflationsausgleich) repräsentiert wird, unterscheiden sich die Verlustaversion, die Beitragsgarantiehöhe sowie die Offenheit gegenüber einer aktienorientierten Anlage zur Altersvorsorge (vgl. Abb. 3).

Sofern als Sicherheit ein Inflationsausgleich anstelle einer Beitragsgarantie aufgefasst wird, ist eine signifikant höhere Bereitschaft vorhanden, aktienorientierte Anlagen für die Altersvorsorge in Betracht zu ziehen. Gleichzeitig sind die Verlustaversion und Beitragsgarantiehöhe niedriger ausgeprägt. Die Kaufkrafterhaltung wird von Zweidrittel der Probanden als Sicherheitsassoziation gegenüber einer nominalen Beitragsgarantie aufgefasst.

Darüber hinaus ist ein Zusammenhang zwischen der aktuellen Vorsorgesituation sowie der Höhe einer Beitragsgarantie identifizierbar. Je niedriger die Vorsorgesituation (je höher der Vorsorgebedarf) eingeschätzt wird, umso niedriger ist die als individuell angemessen betrachtete Höhe einer Beitragsgarantie (vgl. Abb. 4).

4.3.4 Anlagebeispiele wirken als Gewinn- oder Verlustdarstellung unterschiedlich

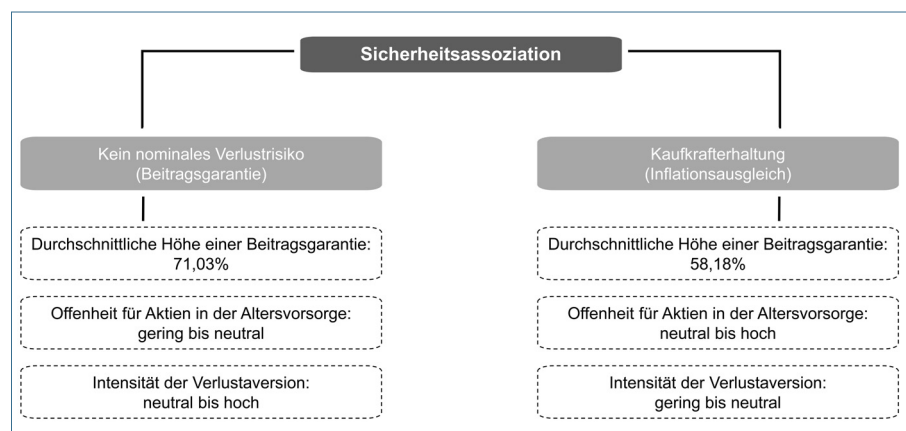
Die Darstellung eines Anlagebeispiels als Verlust (Opportunitätskosten) führt zu einer höheren Bereitschaft, um aktienorientierte Anlagestrategien für die Altersvorsorge in Betracht zu ziehen. Hierbei wird in beiden Fällen die identische Rendite und Wertentwicklung betrachtet, im Fall der Verlustdarstellung jedoch als nicht genutzte Chance illustriert. Dieser Wahrnehmungsunterschied ist unabhängig von aktienorientierten Anlageerfahrungen sowie anderen soziodemographischen Faktoren feststellbar und erhöht die jeweils wahrgenommene Attraktivität der betrachteten Anlage.

5. Fazit: Was bedeutet Sicherheit in der Altersvorsorge?

Die Verlustaversion wirkt sich auf das Anlageverhalten für die Altersvorsorge hinsichtlich von Beitragsgarantien und aktienorientierten Anlagestrategien aus. Hieraus können neue Ansätze für die Versicherungsbranche hinsichtlich der Altersvorsorgeberatung sowie Produktkonzeption gewonnen werden. Mithilfe von Filterkriterien können Anlegertypen und Anlagetendenzen kategorisiert sowie der Entscheidungsprozess zur Strategiewahl gesteuert werden.

Der individuelle Referenzpunkt eines Menschen beeinflusst demnach, ob aktienorientierte Anlagestrategien und ein Verzicht auf Beitragsgarantien zur Altersvorsorge in Betracht gezogen werden. In die-

Abbildung 3: Unterschiedliche Sicherheitsassoziationen und deren Implikationen



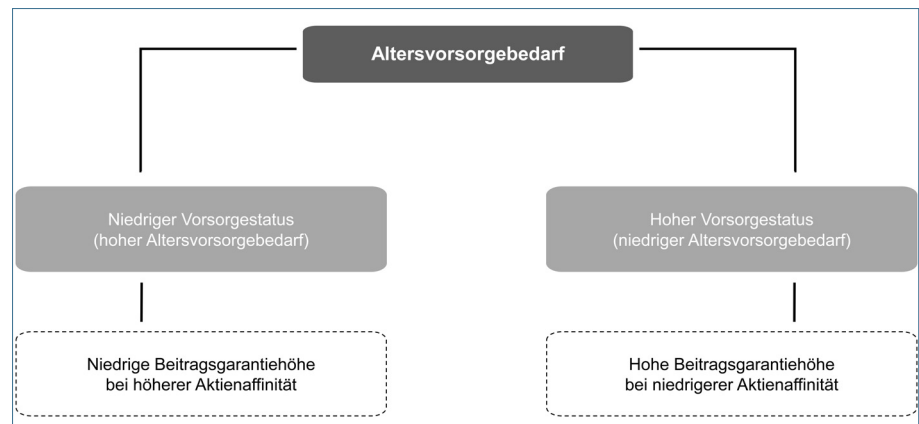
sem Zusammenhang haben sich die Kaufkraftreihaltung, d.h. die realen Beiträge, sowie ein als hoch eingeschätzter Altersvorsorgebedarf als Referenzpunkte dargestellt, welche eine förderliche Wirkung zur Nutzung aktienorientierter Altersvorsorge besitzen.

Innerhalb des bisherigen Niedrigzinsumfelds haben Versicherungsunternehmen Schwierigkeiten, attraktive Renditen in Verbindung mit Beitragsgarantien anzubieten. Durch den Einsatz und die Nutzung von Beitragsgarantien wird im vorherrschenden Marktumfeld das nominale Verlustrisiko reduziert, während das reale Inflationsrisiko unberücksichtigt bleibt. Ferner werden die Risiken einer Anlagestrategie üblicherweise in Form der nominalen Wertschwankungen erfasst und in entsprechende Risikoklassen eingeordnet. Die Inflationsentwicklung, welche jede Anlageform tangiert, bleibt in diesem Fall unberücksichtigt. Das steht im Konflikt mit der überwiegenden Definition von einem Inflationsausgleich als Sicherheit im Rahmen der Altersvorsorge.

In diesem Zusammenhang ist die Frage aufzuwerfen, inwiefern das vorhandene Sicherheitsdogma in Form von Beitragsgarantien zur nominalen Verlustvermeidung bzw. Verlustbegrenzung (noch) mit der tatsächlichen Verbrauchereinschätzung übereinstimmt. Folglich müssen Versicherungsunternehmen das Inflationsrisiko für eine bedarfsgerechte Altersvorsorgeberatung berücksichtigen und Verbraucher über die Zusammenhänge von nominaler und realer Sicherheit sowie der Wechselwirkung mit Beitragsgarantien informieren. Im Beratungsprozess können die Anlagetendenzen hinsichtlich der Aktien- oder Garantieorientierung anhand der Sicherheitsassoziation sowie dem Vorsorgebedarf abgeschätzt und anschließend gezielt hierauf eingegangen werden.

Des Weiteren ist ein verlustvermeidendes Anlageverhalten ebenfalls im Rahmen der Altersvorsorge festzustellen: Je mehr mit einem zukünftigen Einkommensverlust gerechnet wird, umso höher ist die Risikobereitschaft in Form von niedrigeren Beitragsgarantien ausgeprägt. Eine aktienorientierte Altersvorsorgestrategie wird in diesem Fall stärker in Betracht gezogen. Während Frauen im Vergleich zu Männern von einem höheren Vorsorgebedarf ausgehen, ist die Ver-

Abbildung 4: Unterschiede im Altersvorsorgebedarf und deren Implikationen



lustaversion von Frauen, bei vergleichbaren Beitragsgarantiehöhen, ebenfalls höher ausgeprägt. Hiernach sollten Frauen besonders zu den Chancen und Risiken von Anlageoptionen beraten werden, da diese die Risiken möglicherweise umso stärker gegenüber Männern wahrnehmen. Durch den höheren Altersvorsorgebedarf sind Frauen einerseits umso mehr auf eine zusätzliche Altersvorsorge angewiesen und könnten andererseits hierdurch beratungsaffiner als Männer sein.

Für Versicherungsunternehmen empfiehlt es sich, Frauen durch gezielte Ansprachen auf die Relevanz einer geeigneten Anlagestrategie zur Altersvorsorge aufmerksam zu machen. Hierbei sollte der individuelle Referenzpunkt für Verluste fokussiert werden, um die höher ausgeprägte Verlustaversion zu adressieren und hierdurch die Chancen und Risiken korrekt präsentieren zu können.

Insgesamt empfiehlt es sich, in der Beratung und Produktkonzeption nicht auf die möglichen Gewinne einer Anlageoption einzugehen, sondern vielmehr auf die Opportunitätskosten (Verluste), welche da-

durch entstehen, dass keine Investition erfolgt. Durch die stärkere Wahrnehmung von Verlusten im Vergleich zu Gewinnen wird hierdurch die Aussagekraft von Beispielen durch eine erhöhte Wahrnehmung gesteigert. Hiermit kann die Motivationswirkung, um Aktienanlagen in der Altersvorsorge zu nutzen, signifikant und unabhängig von anderweitigen Einflussfaktoren erhöht werden. Somit bietet sich die Möglichkeit, die Chancen und Risiken einer aktienorientierten Anlagestrategie aus einer neuen Perspektive zu betrachten und möglicherweise ein Umdenken bei Anlegern zu bewirken.

„Chancen und Risiken einer aktienorientierten Anlagestrategie aus einer neuen Perspektive betrachten“

¹ Vgl. Blome, Ruß & Seyboth, 2021, S. 11-12; Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), 2021; Graf, Kling & Ruß, 2021, S.14-17.

² Vgl. Stotz, 2016, S. 30.

³ Vgl. Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992.

⁴ Vgl. Graf, Kling & Ruß, 2021, S. 8-9.

⁵ Vgl. Blome, Ruß & Seyboth, 2021, S. 14; Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), 2021; Graf, Kling & Ruß, 2021, S.15-17; Hackethal & Maurer, 2020, S. 4.

⁶ Vgl. Hackethal & Maurer, 2020, S. 4.

⁷ Vgl. Blome, Ruß & Seyboth, 2021, S. 14; Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), 2021; Graf, Kling & Ruß, 2021, S. 15-17; Hackethal & Maurer, 2020, S. 4; Stotz, 2016, S. 30.

⁸ Vgl. Blome, Ruß & Seyboth, 2021, S. 14; Graf, Kling & Ruß, 2021, S. 8-9, S. 18; Stotz, 2016, S. 30-31.

⁹ Vgl. Blome, Ruß & Seyboth, 2021, S. 14; Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), 2021; Graf, Kling & Ruß, 2021, S. 15-17; Hackethal & Maurer, 2020, S. 4; Stotz, 2016, S. 30.

¹⁰ Vgl. Blome, Ruß & Seyboth, 2021, S. 15; Graf, Kling & Ruß, 2021, S. 18-19

¹¹ Vgl. Bucher-Koenen, Riedler & Weber, 2019, S. 11; Stotz, 2016, S. 30.

¹² Vgl. Blome, Ruß & Seyboth, 2021, S. 17-19; Graf, Kling & Ruß, 2021, S. 27-36.

¹³ Vgl. Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992.

Quellenverzeichnis

Blome, S., Ruß, J. & Seyboth, A. (2021). Auswirkungen von Garantien auf Produkte für die betriebliche Altersversorgung in einem Umfeld niedriger Zinsen (Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH). https://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/sonstiges/2021_ifa_Blome-et-al_Auswirkungen-von-Garantien-auf-Produkte-fuer-die-betriebliche-Altersversorgung-in-einem-Umfeld-niedriger-Zinsen.pdf

Bucher-Koenen, T., Riedler, J. & Weber, M. (2019). Kapitalanlage eines staatlich organisierten Altersvorsorgefonds (Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.). https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/2019/11/21/19-11-15_gutachten_finalayout_clean.pdf

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV). (2021).

Kontrollierte Risiken wagen für mehr Chancen in der Altersvorsorge. GDV - Die Deutschen Versicherer. Abgerufen am 16. Februar 2022, von <https://www.gdv.de/de/themen/positionen-magazin/kontrollierte-risiken-wagen-fuer-mehr-chancen-in-der-altersvorsorge-67020>

Graf, S., Kling, A. & Ruß, J. (2021).

Auswirkungen von Garantien auf inflationsbereinigte Chancen und Risiken langfristiger Sparprozesse (Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaften mbH). <https://www.ifa-ulm.de/Studie-Inflation.pdf>

Hackethal, A. & Maurer, R. (2020).

Beitragsgarantien in der kapitalgedeckten Altersversorgung: Ein Reformvorschlag in Zeiten des Niedrigzinsniveaus. SAFE White Paper, No. 75 (Leibniz Institute for Financial Research SAFE, Frankfurt a.M.). https://safe-frankfurt.de/fileadmin/user_upload/editor_common/Policy_Center/SAFE_White_Paper_75.pdf

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979).

Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>

Stotz, O. (2016).

Was kosten Kapitalgarantien in der Altersvorsorge? Kurvenlage - Themenschwerpunkt: Rente, 1. Halbjahr 2016, 28–31. <https://www.dai.de/fileadmin/dokumente/jahresbericht/2016-1%20Kurvenlage.pdf>

Tversky, A. & Kahneman, D. (1992).

Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 297–323. <https://doi.org/10.1007/BF00122574>

Florian Baumann / Martina Hupfer

Die Suche nach dem Königsweg: Kernversicherungssysteme strategisch modernisieren

Viele Versicherer kämpfen mit veralteten IT-Systemen, bedingt durch die historisch gewachsene Anbindung verschiedener Systeme und Lösungen, sowie durch Übernahmen anderer Gesellschaften. So sind heterogene IT-Landschaften entstanden, die zu einer „digitalen Falle“ werden. Veränderte Kundenanforderungen, wachsende Konkurrenz durch InsurTechs sowie zunehmender Kostendruck, zwingen die Versicherer zum Handeln. Moderne Kernversicherungssysteme bringen höhere Agilität, automatisierte Prozesse, sowie die Möglichkeit, neue digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln. Der Markt bietet heute zahlreiche Varianten für die Ablösung der Legacy-Systeme an – doch welcher Weg ist der Richtige? Versicherer sollten sich genau ansehen, in welchen Bereichen ihr aktuelles IT-System den Geschäftserfolg hemmt, um dann die geeigneten Optionen zur Modernisierung zu evaluieren und die optimale Strategie zu definieren.

Legacy-Systeme als Innovationsbremse

Laut der jährlichen IT-Umfrage des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), erreichten die auf die Branche hochgerechneten IT-Ausgaben im Jahr 2020 insgesamt 5,6 Milliarden Euro. So ist auch das Thema Modernisierung der Legacy-Systeme im Rahmen der Digitalisierungsprojekte der Versicherer zunehmend in den Mittelpunkt gerückt. Dabei bringen insbesondere die Legacy-Systeme viele Herausforderungen mit sich. Oft sind sie technologisch veraltet, was die Wartbarkeit erschwert, sie sind wenig dokumentiert oder der Support läuft aus. Auf diese Weise entstehen technische Schulden, die immer weiter anwachsen. Andererseits sind die Legacy-Systeme meist hochgradig an die Produkte und Bedürfnisse des Unternehmens angepasst, ausgetestet und in der Nutzung den Sachbearbeitern vertraut. Damit wird die Einführung eines modernen Bestandsystems einerseits immer dringlicher, andererseits aber zunehmend schwieriger in der Umsetzung.

Die Versicherungsbranche ist von starker gesetzlicher Regulierung geprägt, zunehmend auch auf der EU-Ebene. Vor allem die Offenlegungs- und Reporting-Anforderungen auch unter anderem im Hinblick auf ESG-Kriterien, bedeuten einen hohen Aufwand und sind daher für die IT ein zentrales Thema. Eine Umsetzung der regulatorischen Anforderungen in den Legacy-Systemen ist aufgrund fehlendem technischen Know-how und Dokumentation oft mit großen Risiken verbunden.

Der Einsatz neuer Technologien spielt auch eine wichtige Rolle in Bezug auf Employer Branding. IT-Experten wünschen sich ein modernes Arbeitsumfeld mit leistungsfähiger Software, arbeiten jedoch häufig mit überfrachteten und heterogenen Systemlandschaften. Bedenkt man, dass aktuell in der IT so viele Experten fehlen wie nie, wird nachvollziehbar, warum Versicherer mit Legacy-Systemen für IT-Fachkräfte so wenig attraktiv sind. Zudem wird es immer schwieriger, IT-Experten mit Kenntnissen zu finden, die für Legacy-Systeme erforderlich sind – die Programmiersprache COBOL wird z.B. an den Hochschulen nicht mehr unterrichtet.

Kostenfalle Legacy-Systeme?

Vor der Entscheidung für die geeignete Modernisierungsstrategie sollten die aktuellen IT-Kosten des Legacy-Systems realistisch bewertet werden – auch im Vergleich zu alternativen modernen Lösungen. Vordergründig scheinen die Legacy-Systeme ausgereift, stabil, abgeschrieben und damit kostengünstig zu sein.

Legacy-Anwendungen laufen aber oft auf veralteter oder nicht optimal dimensionierter Infrastruktur. Anpassungen und Erweiterungen der Systemlandschaft aufgrund gesetzlicher Vorgaben und geänderter Kunden- und Marktanforderungen führen zu

Florian Baumann

Associate Partner bei Infosys Consulting

Martina Hupfer

Senior Principal bei Infosys Consulting