



Ruhestandsplanung im Wandel – Eine Analyse von Potenzialen und Handlungserfordernissen aus Markt- und Kundenperspektive

Vorstellung der Studie im Teilnehmerkreis

12. April 2021



1	Hintergrund und Zielsetzung	3
2	Teilnehmer	4
3	Studienergebnisse	
3.1	Intro	6
3.2	Kunde	9
3.3	Markt	19
3.4	Geschäfts- und Betriebsmodell	25
3.5	Herausforderungen und Outro	41

Hintergrund

- zunehmende Bedeutung der Kundengruppe 50+ – zunehmende Anzahl, hohe Vermögensbestände
- wachsende Bedarfe im Rahmen individueller Alterssicherung – von einer einfachen Vermögensplanung zur Altersvorsorge hin zu einer **ganzheitlichen, typ- und situationsgerechten lebenslangen Versorgungsplanung**
 - ➔ Eigenes Geschäftsfeld „**Ruhestandsplanung/-management**“ für Versicherer und weitere Akteure?

Zielsetzung

- Überblick über den **Status quo** und das angestrebte **Zielbild** von Versicherern und weiteren Akteuren im Bereich „Ruhestandsplanung/-management“
- Einschätzungen zu Marktpotenzialen, Entwicklungen und Handlungsbedarfen
- Ableitung von **Handlungsoptionen** und **-erfordernissen**, u. a. durch Gegenüberstellung der Ansichten der Versicherer und der weiteren Akteure

Folgende 21 Unternehmen und Institutionen haben an der Studie teilgenommen:

14 Versicherungsunternehmen

- Allianz Lebensversicherungs-AG
- ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern
- Canada Life Assurance Europe plc Niederlassung für Deutschland
- die Bayerische
- HDI Lebensversicherung AG
- HUK-COBURG Versicherungsgruppe
- NÜRNBERGER Versicherung
- Öffentliche Versicherung Braunschweig
- Provinzial Konzern
- SIGNAL IDUNA Gruppe
- Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
- SV Sparkassenversicherung
- Swiss Life Deutschland
- VHV Gruppe



2 Verbände¹

- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
- Fraunhofer-Allianz Ambient Assisted Living AAL

5 Andere Akteure

- Deutsches Rotes Kreuz e.V.
- Johanniter-Unfall-Hilfe e.V.
- casenio AG
- escos automation GmbH
- Gesobau AG / Projekt „Pflege@Quartier“

¹ umfassen einen Verband sowie eine Forschungseinrichtung

1	Hintergrund und Zielsetzung	3
2	Teilnehmer	4
3	Studienergebnisse	
3.1	Intro	6
3.2	Kunde	9
3.3	Markt	19
3.4	Geschäfts- und Betriebsmodell	25
3.5	Herausforderungen und Outro	41

Was verstehen Sie unter „Ruhestandsplanung/-management“?

Schwerpunkt auf finanzielle Aspekte (n=11)

► *ausgewählte Antworten der Versicherer:*

- finanzielle Absicherung im Ruhestand
- einem Kunden transparent seine finanzielle Situation im Ruhestand aufzeigen und Bedürfnisse durch geeignete Produkte abdecken
- umfassende Beschäftigung mit einem Kunden im Hinblick auf alle möglichen Finanzquellen zur Ruhestandsplanung und -sicherung
- Management einer Phase, die vor dem Ruhestand beginnt und den gesamten Ruhestand umfasst; Konsolidierung der Vermögenswerte und Szenarioentwicklung zur Analyse, ob das Vermögen aus verschiedenen Quellen ausreicht, um den Ruhestand zu finanzieren
- gesamthafte Planung von Vermögen und Einkommen im Ruhestand mit Schwerpunkt ab 50 Jahre
- Themen wie Einkommenssicherung, Erhalt des Vermögens, ggf. Vermögensübertragung etc.; Festlegung der Zielgruppe auf über 60 Jahre; bei den jüngeren Zielgruppen zwischen 35 und 59 Jahren steht für uns (Stand heute) die Altersvorsorge im Vordergrund

► *Antworten der Verbände und anderen Akteure:*

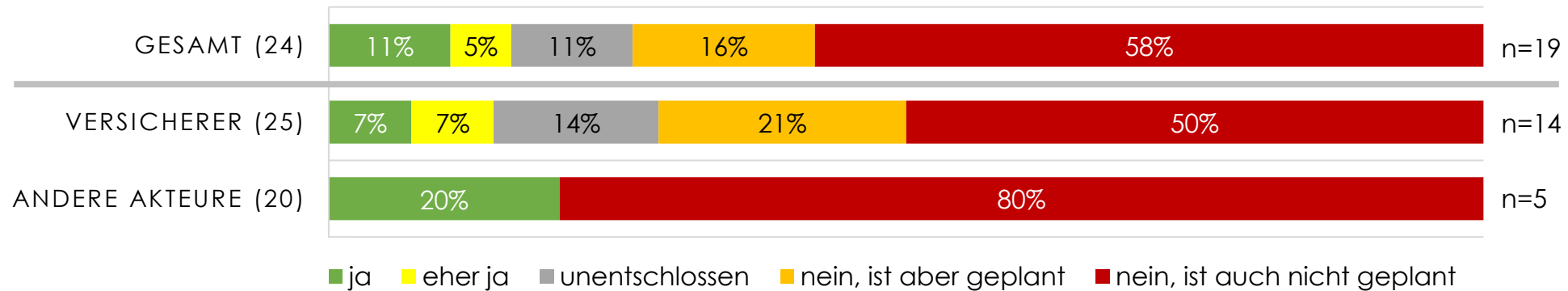
- Planung der individuellen finanziellen Ressourcen, sodass diese über den Zeitraum des Ruhestands hinreichend und zum Todeszeitpunkt aufgebraucht sind
- systematische Planung von Schritten, die es erlaubt, im Ruhestand gut versorgt zu sein und gut zu leben

Weitere Antworten

- ganzheitlicher Ansatz rund um das Thema Altern (n=6)
- keine Umsetzung des Geschäftsfelds (n=3)

► **Versicherer und andere Akteure:**

Gibt es in **Ihrem Unternehmen/Haus** ein Konzept¹ zum Thema „Ruhestandsplanung/-management“?



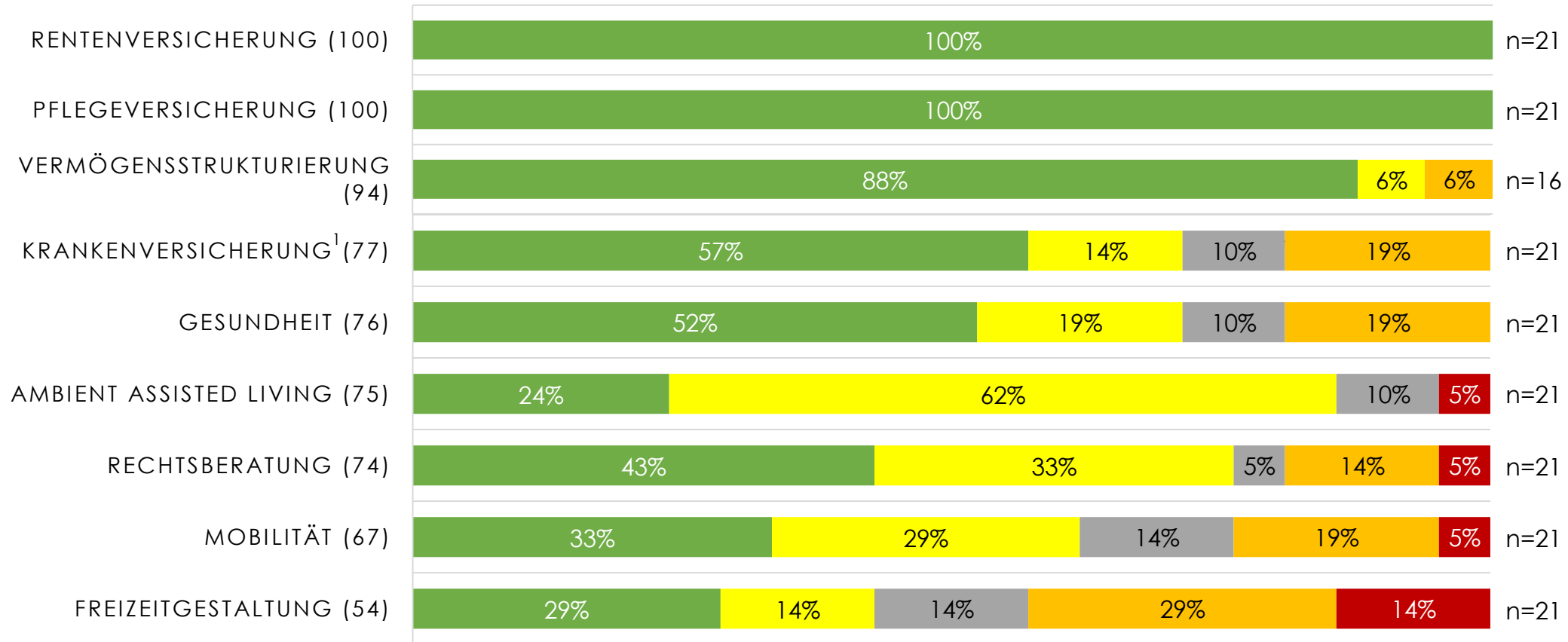
Von den 2 Versicherern, die mit „ja“ (7 %) bzw. „eher ja“ (7 %) geantwortet haben,

- hat 1 Versicherer das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ als eigenes Geschäftsfeld definiert.
- hat 1 Versicherer das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ nicht als Geschäftsfeld definiert: „Es ist nicht als Geschäftsfeld definiert und auch nicht geplant, aber schon als eigener Beratungsansatz etabliert.“

¹ z. B. ein eigenes Geschäftsfeld

Komponenten „Ruhestandsplanung/Ruhestandsmanagement“

Gehören die nachstehenden Komponenten aus Ihrer Sicht zum Thema „Ruhestandsplanung/-management“?



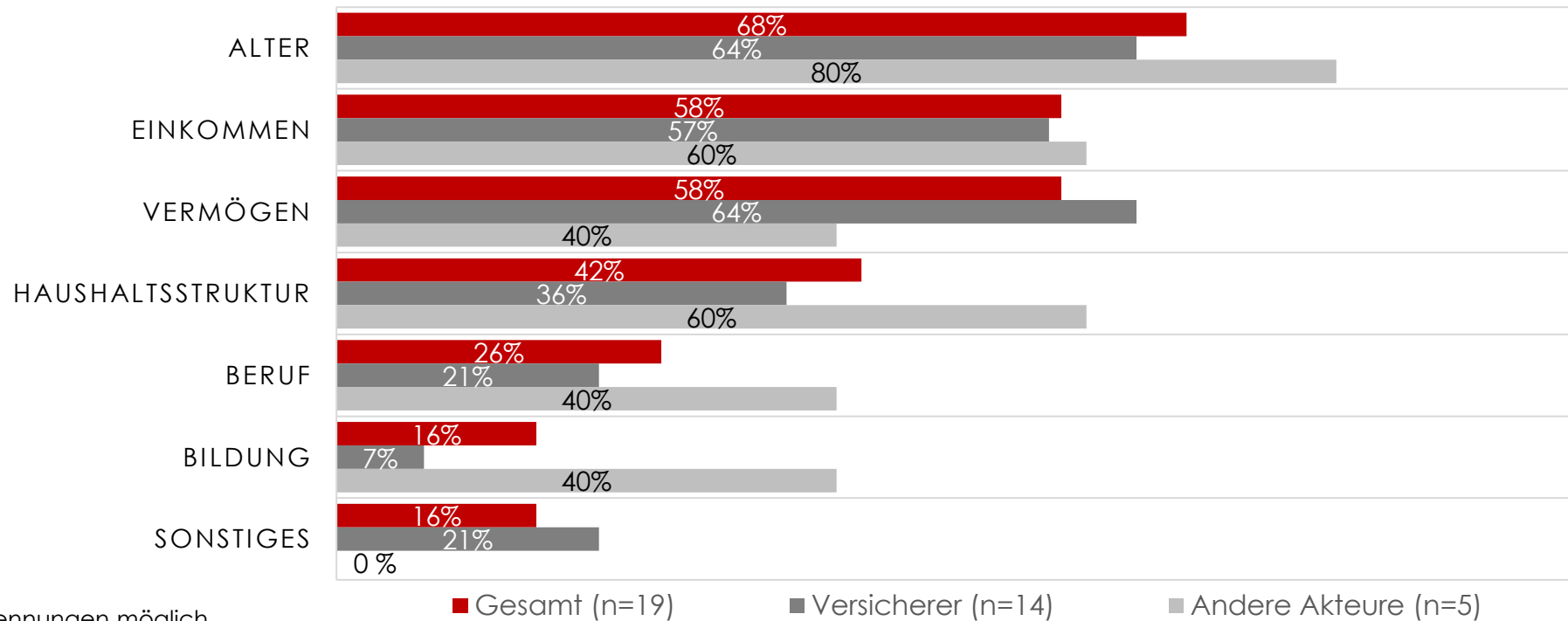
¹ inklusive Krankenzusatzversicherung

■ ja, auf jeden Fall ■ eher ja ■ unentschieden ■ eher nein ■ nein, auf keinen Fall

► **Versicherer und andere Akteure:**

Wie klassifizieren Sie in **Ihrem Unternehmen/Haus** die für das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ relevante Kundengruppe?¹

Nach sozioökonomischen Merkmalen:

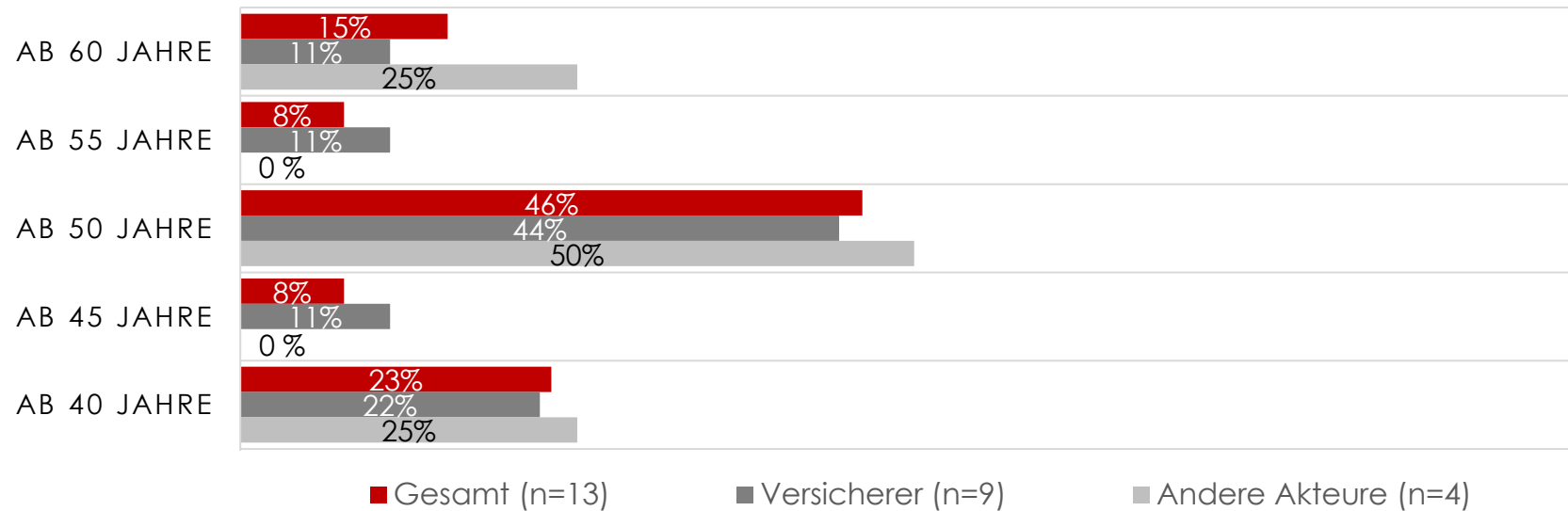


¹ Mehrfachnennungen möglich

► **Versicherer und andere Akteure:**

Wie klassifizieren Sie in **Ihrem Unternehmen/Haus** die für das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ relevante Kundengruppe?

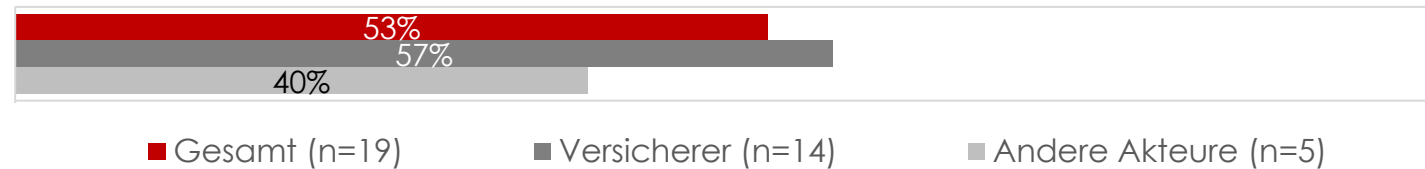
Wenn nach dem Alter, ab wann?



► **Versicherer und andere Akteure:**

Wie klassifizieren Sie in **Ihrem Unternehmen/Haus** die für das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ relevante Kundengruppe?

Nach Lebensereignissen:



Wenn nach Lebensereignissen, nach welchen?:

Antworten der Versicherer:

- Immobilientransaktion (n=3)
- Renteneintritt (n=3)
- nach dem bevorstehenden Eintritt in den Ruhestand (2 bis 5 Jahre davor) (n=2)
- Berufseintritt
- Heirat
- Scheidung
- Fälligkeit der Lebensversicherung

Fortsetzung Antworten der Versicherer:

- Tod
- Erbschaft

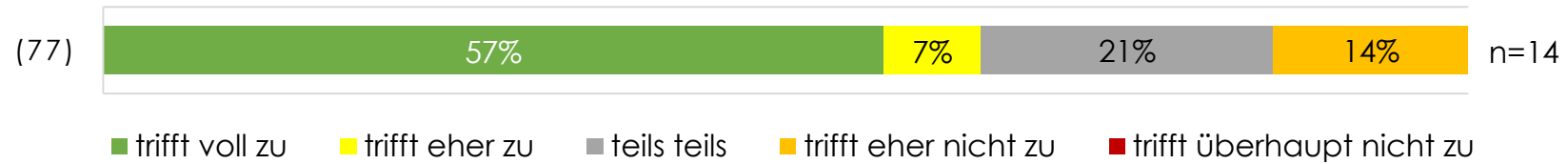
Antworten der anderen Akteure:

- Geburt von (Enkel-)Kindern (n=2)
- wenn die Kinder das Haus verlassen
- schwere Erkrankungen
- Unfall
- Tod

► **Versicherer:**

Die für das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ relevante Kundengruppe ...

... ist für unser Unternehmen schon **heute** eine wichtige Zielgruppe.

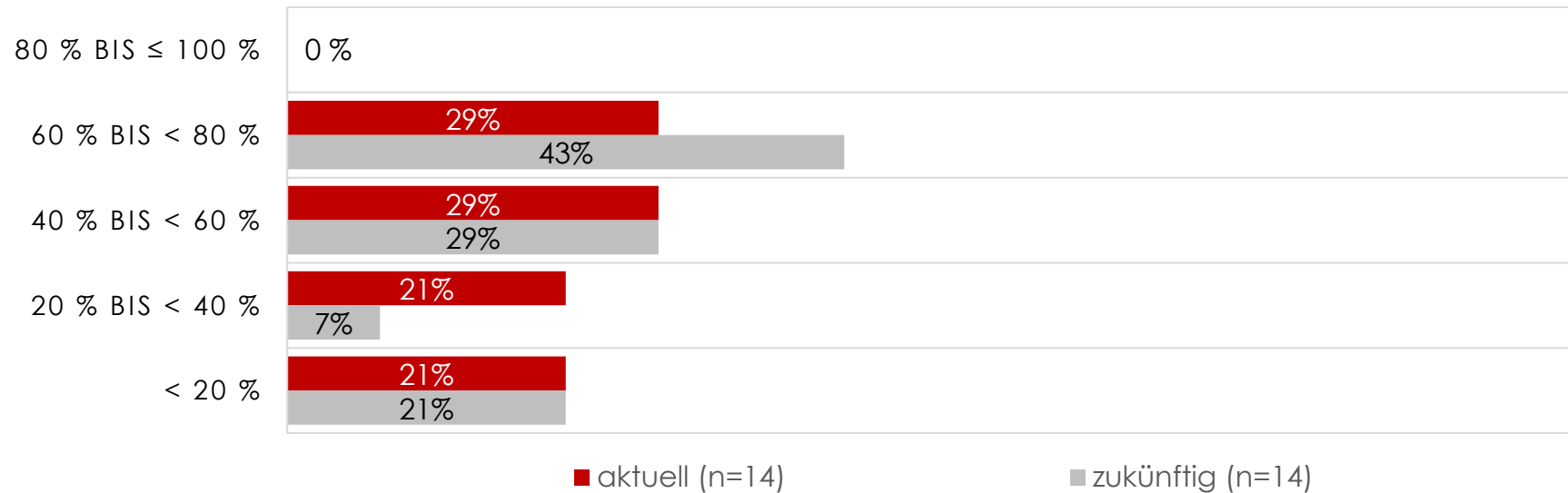


... wird für unser Unternehmen **zukünftig** eine wichtige Zielgruppe sein.



► **Versicherer:**

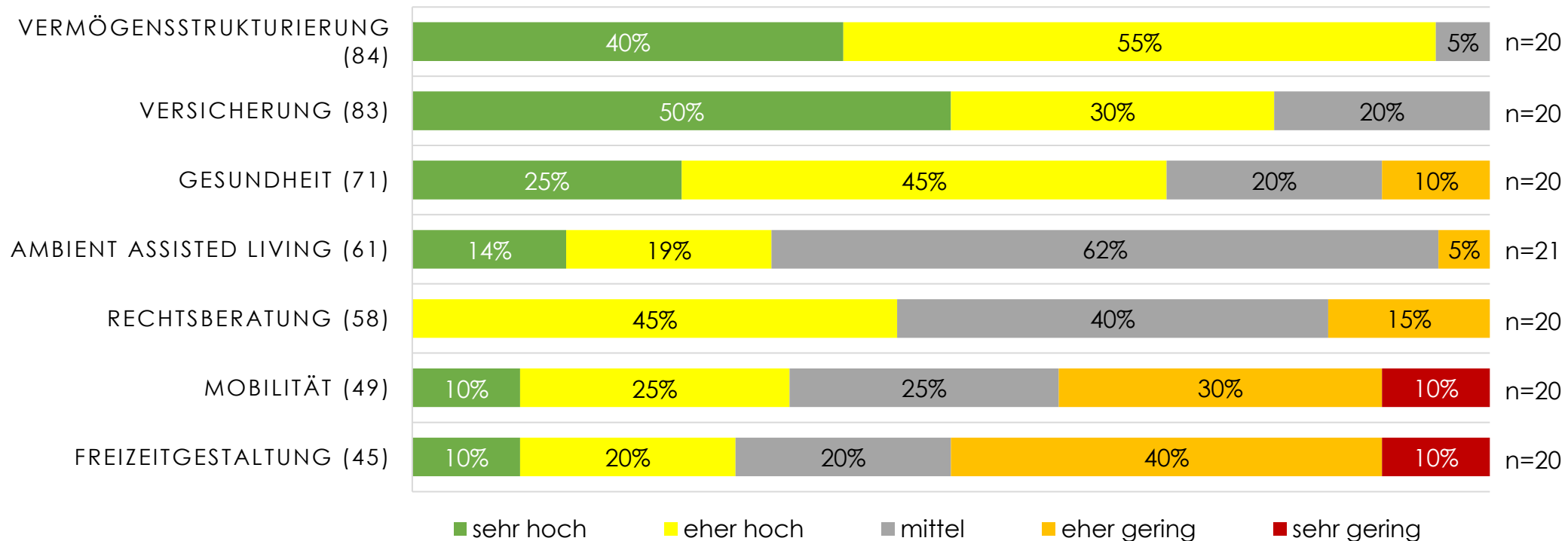
Bitte schätzen Sie ein, welchen Anteil die für das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ relevante Kundengruppe am Portfolio **Ihres Unternehmens** hat?¹



¹ Angabe in % der Gesamtkundenzahl

Beratungs- und Absicherungsbedarf

Mit Blick auf die für das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ relevante Kundengruppe:
Wie schätzen Sie deren Beratungs- und Absicherungsbedarf in den folgenden Bereichen ein?



Welche (Dienst-)Leistungen erwarten Kunden aus Ihrer Sicht in Bezug auf „Ruhestandsplanung/-management“ im Bereich **Versicherung**?

Fokus auf Bedarfsanalyse | Versicherer (n=9)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- zielgruppengerechte Produkte und Services (z. B. Services im Rahmen von Mobilität und Smart Home)
- Überprüfung und Konsolidierung (was brauche ich noch im Alter?)
- klassische Beratung: Bedarfsanalyse und Angebot passender Versicherungslösungen, abgestimmt mit dem Gesamt-Ruhestandskonzept

Beratung zur Altersvorsorge allgemein | Versicherer (n=2), Verbände und andere Akteure (n=2)

► **ausgewählte Antwort der Verbände und anderen Akteure:**

- neutrale Beratung und Strukturierung von Rund-um-Sorglos-Paketen für das Alter; diese Strukturierung frühzeitig eingestellt, damit es später nicht zu teuer wird

Beratung speziell zu Rentenprodukten/lebenslangem Einkommen | Versicherer (n=4)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- Beratung bezüglich adäquater Produkte für den Ruhestand (z. B. Sofort-Renten, aufgeschobene Renten)
- Transformation von Vermögen in regelmäßige Einkommensströme; Flexibilität in der Finanzierung von Ausgaben (z. B. Entnahmemöglichkeiten)

Beratung speziell zu Pflegeprodukten | Versicherer (n=2), Verbände und andere Akteure (n=1)

► **Antwort der Verbände und anderen Akteure:**

- Informationen über die Leistungskomponenten in den Versicherungsfällen, z. B. im Pflegefall

Welche (Dienst-)Leistungen erwarten Kunden aus Ihrer Sicht in Bezug auf „Ruhestandsplanung/-management“ im Bereich **Vermögensstrukturierung**?

Fokus auf Bedarfsanalyse | Versicherer (n=7), Verbände und andere Akteure (n=2)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- klassische Beratung: Bedarfsanalyse und Angebot passender Vermögenspositionen, abgestimmt mit dem Gesamt-Ruhestandskonzept
- Analyse, Beratung und Optimierung nach altersspezifischen Präferenzen, z. B. hinsichtlich der Liquidität

Vermögensallokation | Versicherer (n=4), Verbände und andere Akteure (n=3)

► **ausgewählte Antwort der Versicherer:**

- Transformation von Vermögen in regelmäßige Einkommensströme verbunden mit der erbschaftssteueroptimierten Vermögensübertragung; Flexibilität in der Finanzierung von Ausgaben (z. B. Entnahmemöglichkeiten)

► **ausgewählte Antwort der Verbände und anderen Akteure:**

- klare Anlageempfehlungen, um angespartes Kapital für die Ruhestandsphase sicher angelegt zu wissen und darauf zugreifen zu können; wichtig: Vermögenswachstum und Sicherheit

Weitere Antworten der Versicherer zum Bereich „Vermögensstrukturierung“

► **Antworten der Versicherer:**

- Vermögensstrukturierung unter dem Gesichtspunkt Vererben
- wer Vermögen hat, macht es selbst, wer nicht, braucht es nicht; einige Vermögende erwarten aber ggf. Entlastung und delegieren die Analyseaufgaben
- Wiederanlage

Welche (Dienst-)Leistungen erwarten Kunden aus Ihrer Sicht in Bezug auf „Ruhestandsplanung/-management“ im Bereich **Gesundheit**?

Vorsorge und Prävention | Versicherer (n=7), Verbände und andere Akteure (n=4)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- Vorsorgeberatung inklusive Apps und sonstiger Services
- Beratung und Tipps zum Thema Fitness im Alter

► **ausgewählte Antwort der Verbände und anderen Akteure:**

- permanente Information über altersgerechte Lebensweise inklusive Ernährung, Sport etc.

Beratung und Bedarfsanalyse | Versicherer (n=4), Verbände und andere Akteure (n=1)

► **ausgewählte Antwort der Versicherer:**

- in der Krankenvollversicherung: tarifliche Beratung, z. B. Tarifwechsel (wegen Beitragsreduzierung), Selbstbehaltswechsel, Beratung hinsichtlich Zusatzversicherungsprodukte (für eine älter werdende Gesellschaft)

Weitere Antworten zum Bereich „Gesundheit“

- Facharztvermittlung | Versicherer (n=2), Verbände und andere Akteure (n=1)
- Thema Pflege | Versicherer (n=2), Verbände und andere Akteure (n=1)
- Lotsenfunktion | Versicherer (n=1), Verbände und andere Akteure (n=1)

Welche (Dienst-)Leistungen erwarten Kunden aus Ihrer Sicht in Bezug auf „Ruhestandsplanung/-management“ im Bereich **Ambient Assisted Living**?

Information und Aufklärung | Versicherer (n=6), Verbände und andere Akteure (n=4)

► **ausgewählte Antworten der Verbände und anderen Akteure:**

- Bewusstmachung und Information über altersgerechte Wohnlösungen inklusive passender Anbieter und Finanzierungsmöglichkeiten
- Information und Aufklärung zum Produktportfolio, insbesondere auch zu Kosten- und Finanzierungsfragen
- Aufklärungs- und Beratungsleistungen, da Terminus AAL kein geschützter Begriff ist

Alltägliche Leistungen rund um AAL | Versicherer (n=2), Verbände und andere Akteure (n=2)

► **ausgewählte Antwort der Versicherer:**

- Pflegenetzwerk/-dienstleistungen; Netzwerk für Alltagsunterstützung, z. B. Handwerkerservice, Unterstützung beim Einkauf, alles, was die Großfamilie ersetzt

► **ausgewählte Antwort der Verbände und anderen Akteure:**

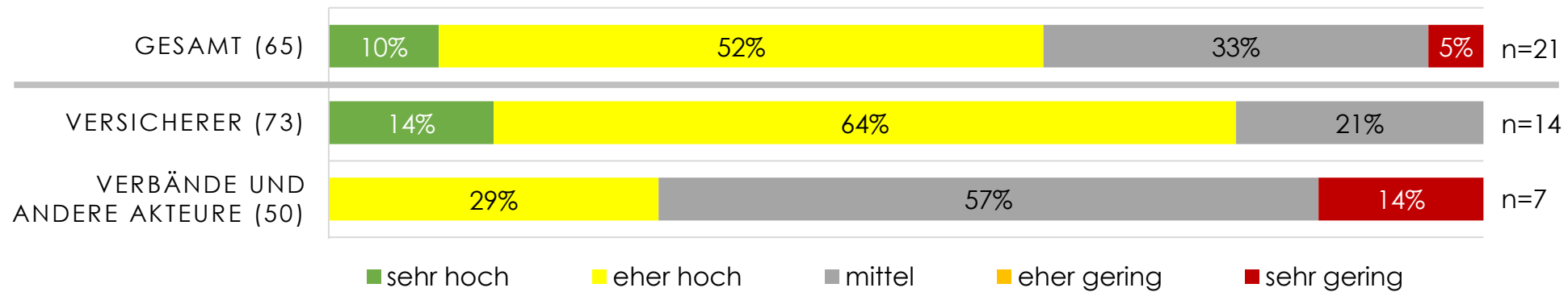
- Einbau der AAL-Lösungen; Sicherstellung der Finanzierung von AAL-Lösungen (ggf. wären später auch entsprechende Produktangebote durch Versicherer möglich); Wartung der Systeme

Leistungen für den Notfall | Verbände und andere Akteure (n=2)

► **Antworten der Verbände und anderen Akteure:**

- Notfallschalter
- Services rund um den Pflegenotruf

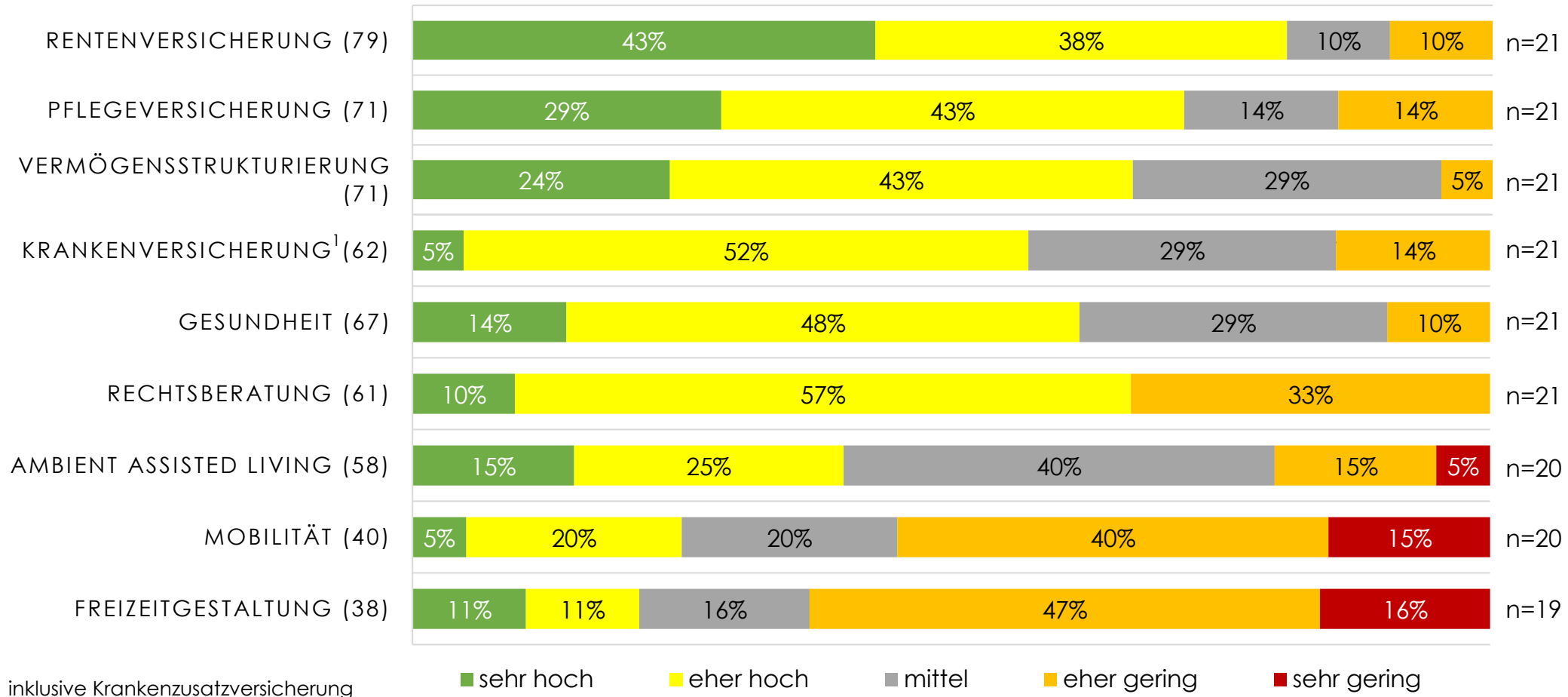
Wie schätzen Sie das **Marktpotenzial** des Geschäftsfelds „Ruhestandsplanung/-management“ im Vergleich zu anderen Geschäftsfeldern ein?



3.3 Markt

Marktpotenzial

Wie schätzen Sie das **Marktpotenzial** der nachstehenden **Teilesegmente** des Geschäftsfelds „Ruhestandsplanung/-management“ im Vergleich zu anderen Geschäftsfeldern ein?

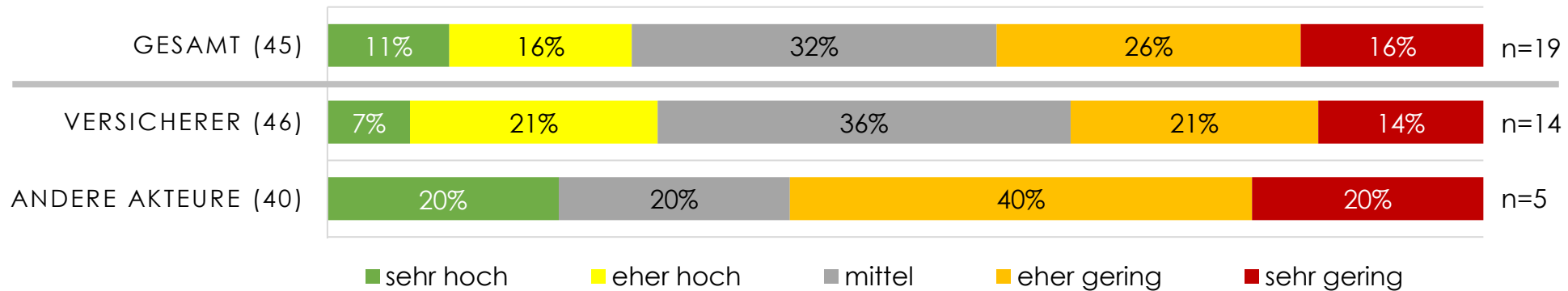


¹ inklusive Krankenzusatzversicherung

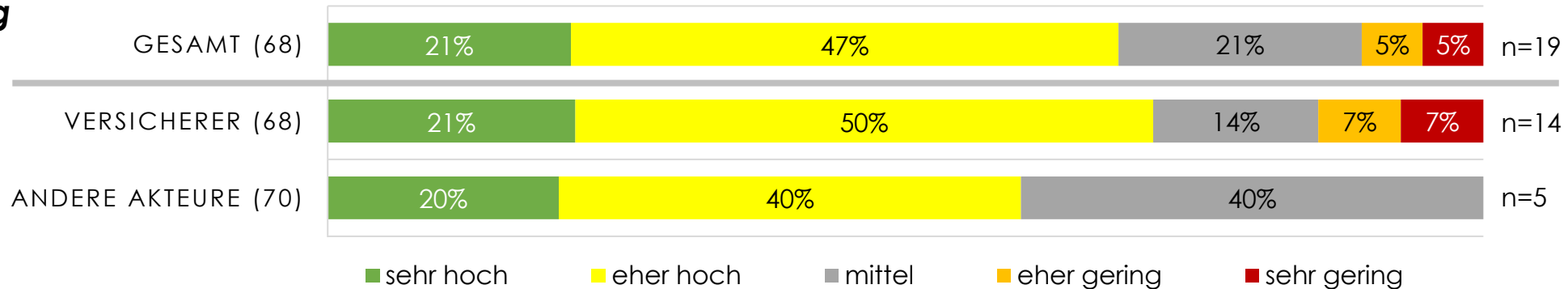
► **Versicherer und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die **strategische Bedeutung** von „Ruhestandsplanung/-management“ für **Ihr Unternehmen/Haus** ein?

aktuell

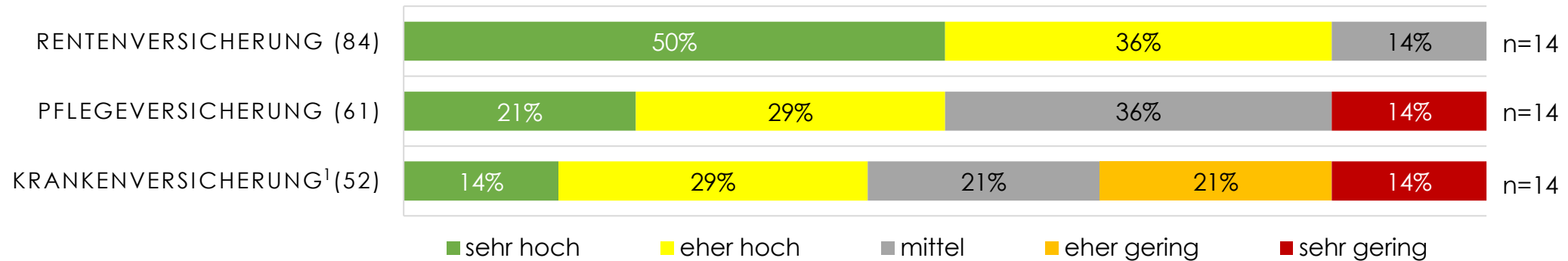


zukünftig



► Versicherer:

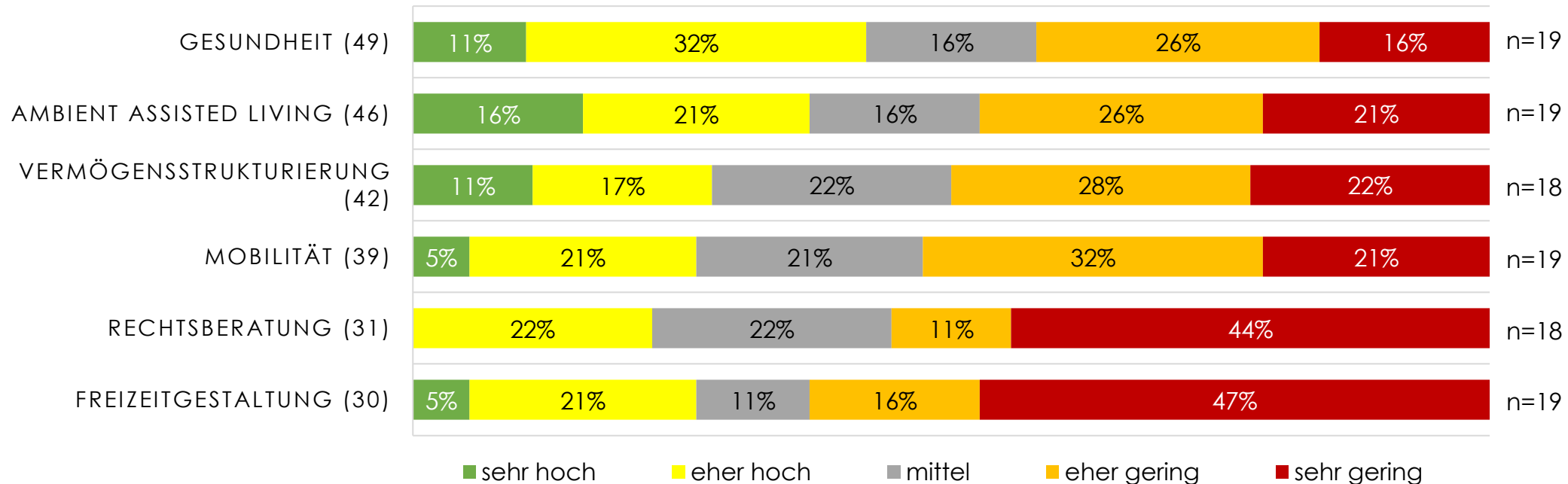
Wie schätzen Sie die **strategische Bedeutung** der nachstehenden **Teilsegmente** von „Ruhestandsplanung/-management“ für **Ihr Unternehmen** ein?



¹ inklusive Krankenzusatzversicherung

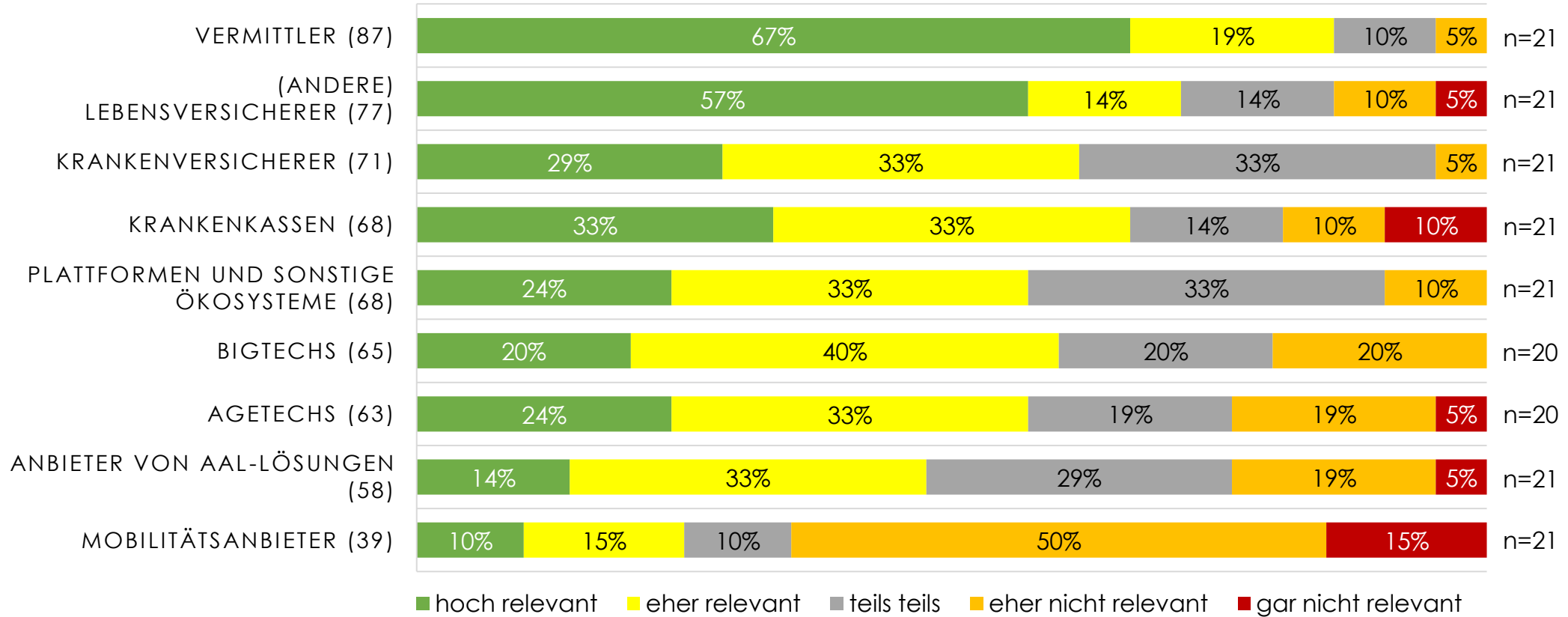
► **Versicherer und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die **strategische Bedeutung** der nachstehenden **Teilsegmente** von „Ruhestandsplanung/-management“ für **Ihr Unternehmen/Haus** ein?



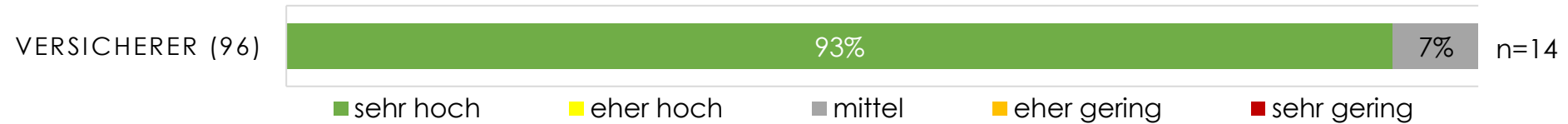
3.3 Markt Marktakteure

Bitte schätzen Sie die Relevanz nachfolgender **Akteure** im Markt für „Ruhestandsplanung/-management“ ein.



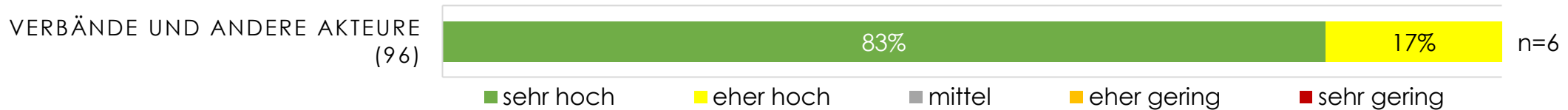
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Rentenversicherung** ein?



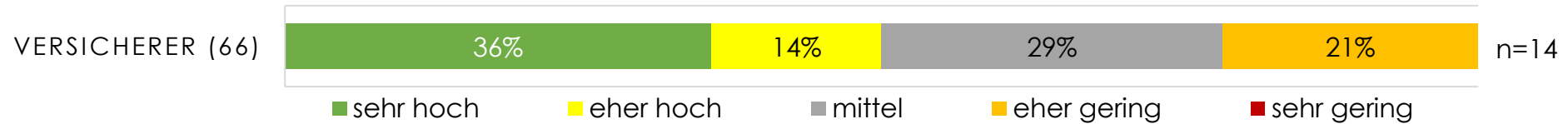
► **Verbände und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Rentenversicherung** ein?



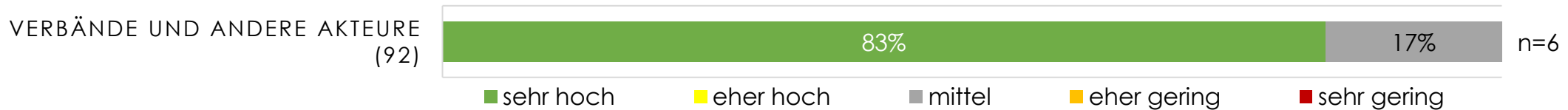
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Pflegeversicherung** ein?



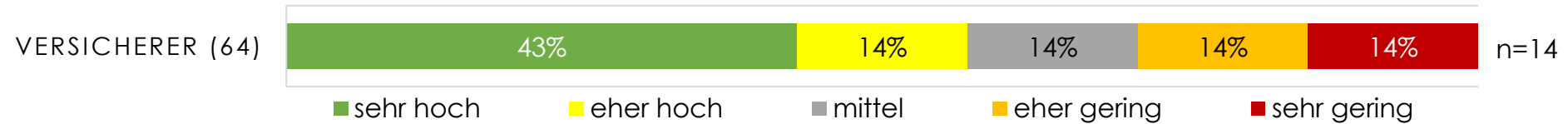
► **Verbände und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Pflegeversicherung** ein?



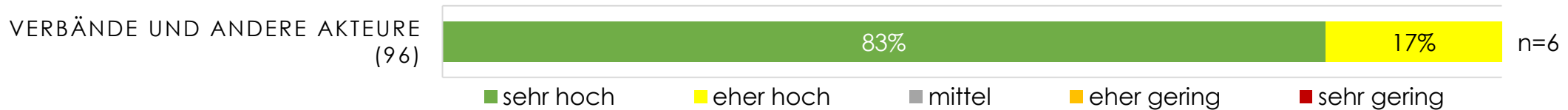
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Krankenversicherung**¹ ein?



► **Verbände und andere Akteure:**

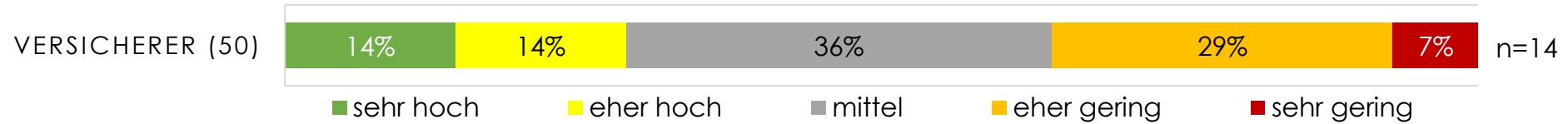
Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Krankenversicherung**¹ ein?



¹ inklusive Krankenzusatzversicherung

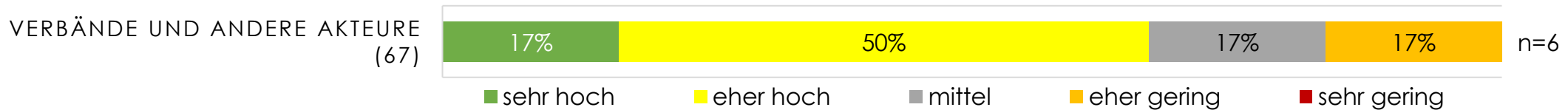
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Vermögensstrukturierung** ein?



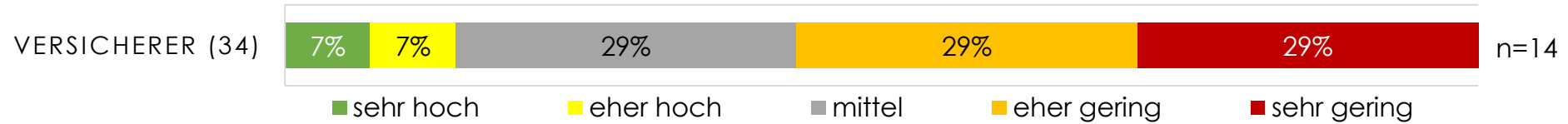
► **Verbände und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Vermögensstrukturierung** ein?



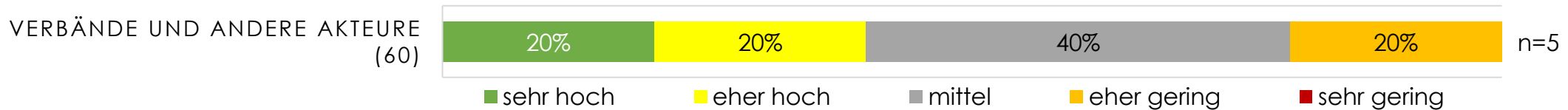
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Rechtsberatung** ein?



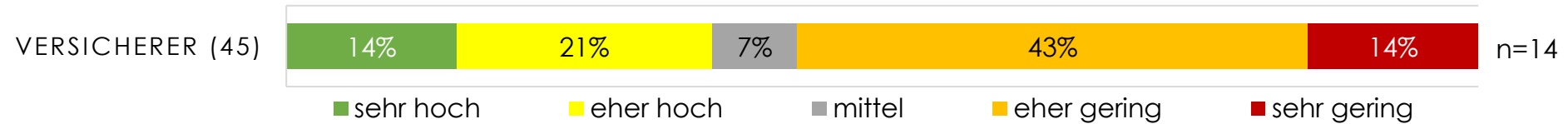
► **Verbände und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Rechtsberatung** ein?



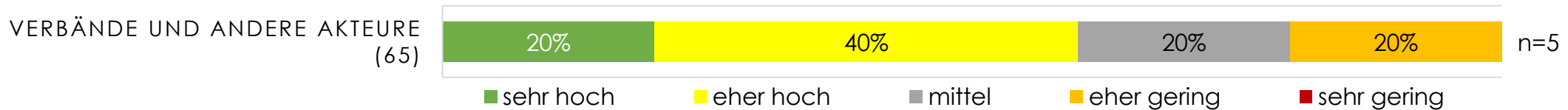
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Gesundheit** ein?



► **Verbände und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Gesundheit** ein?



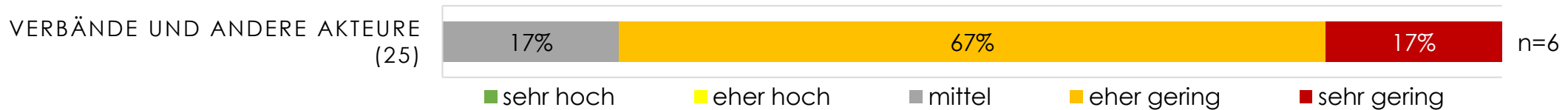
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Ambient Assisted Living** ein?



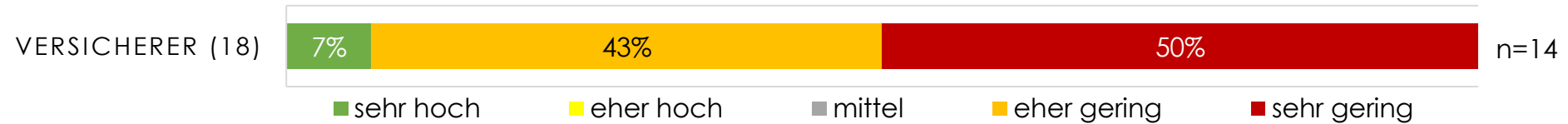
► **Verbände und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Ambient Assisted Living** ein?



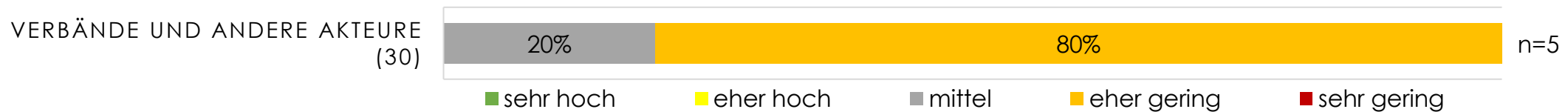
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Mobilität** ein?



► **Verbände und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Mobilität** ein?



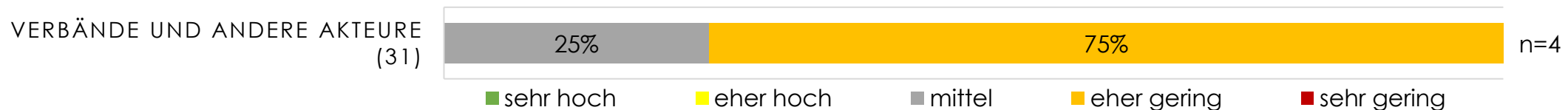
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Freizeitgestaltung** ein?



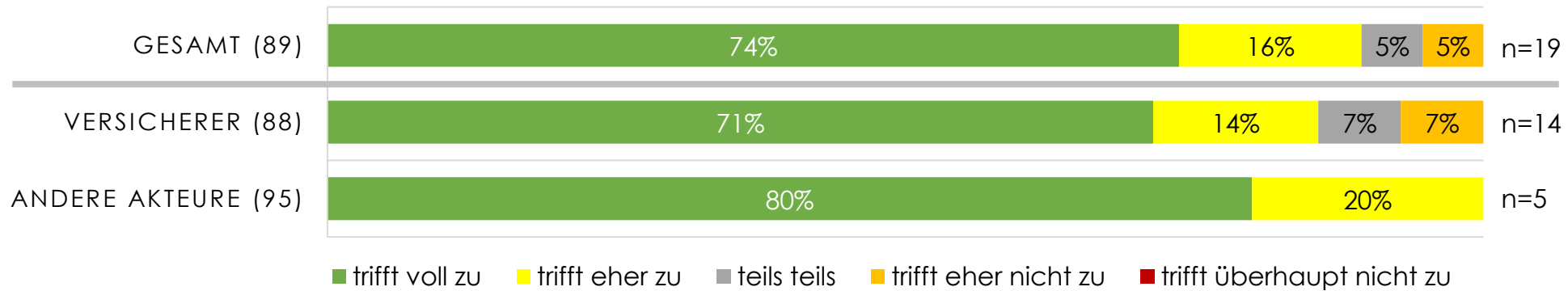
► **Verbände und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **von Versicherungsunternehmen** im Bereich **Freizeitgestaltung** ein?

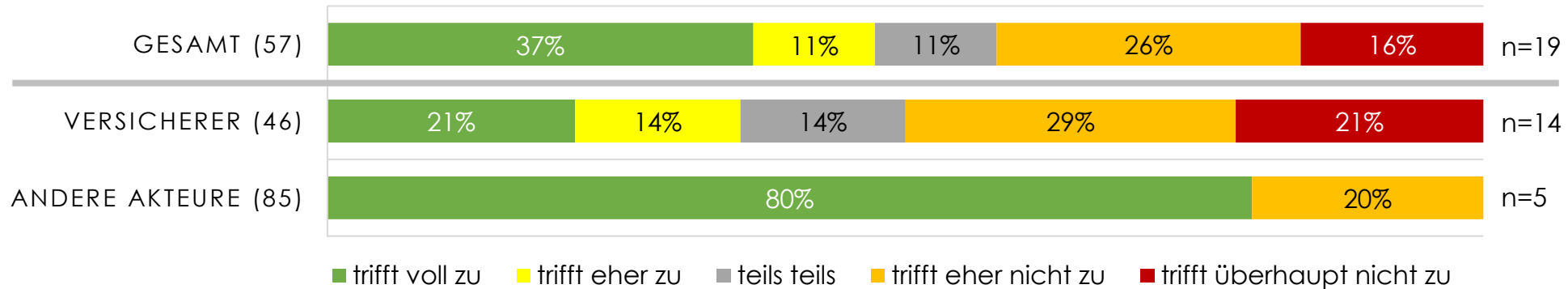


► **Versicherer und andere Akteure:**

Im Bereich „Ruhestandsplanung/-management“ bedarf es der Zusammenarbeit mit verschiedenen Kooperationspartnern.

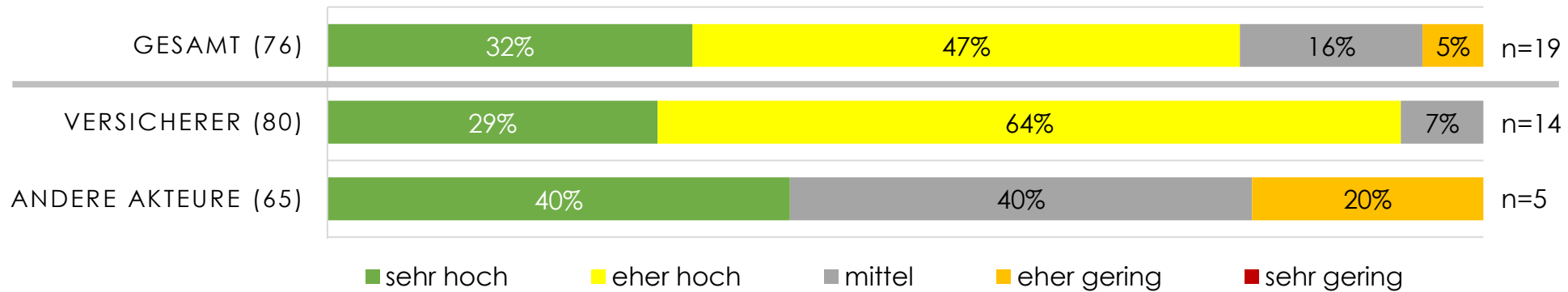


Bereits heute arbeiten wir im Bereich „Ruhestandsplanung/Ruhestandsmanagement“ mit verschiedenen Partnern zusammen.



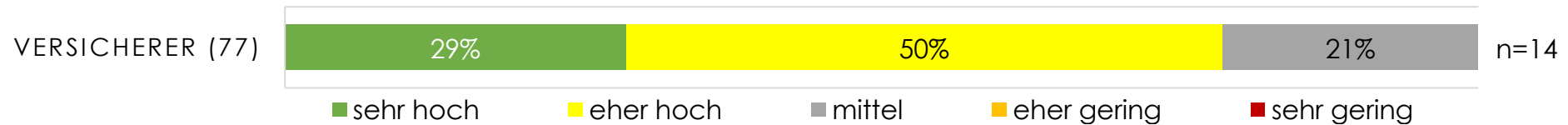
► **Versicherer und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens/Hauses** im Bereich **Partnergewinnung** ein?



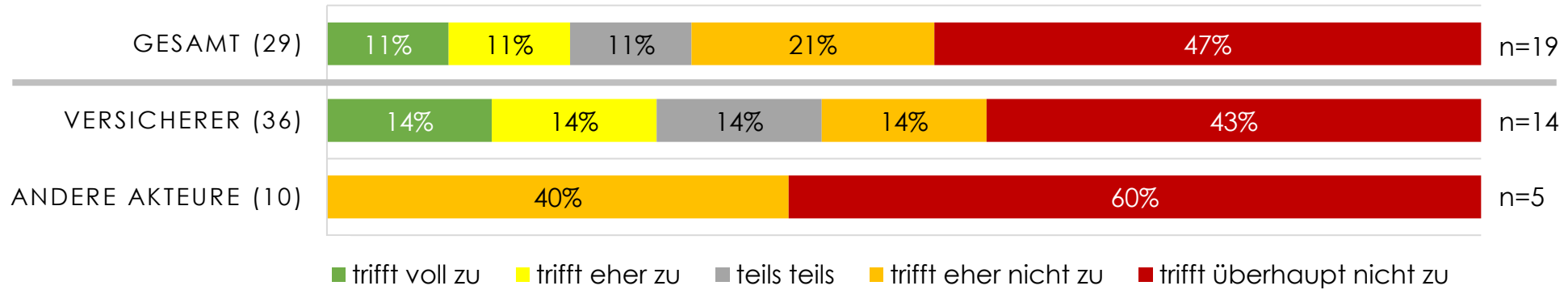
► **Versicherer:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens** im Bereich **Partnersteuerung** ein?



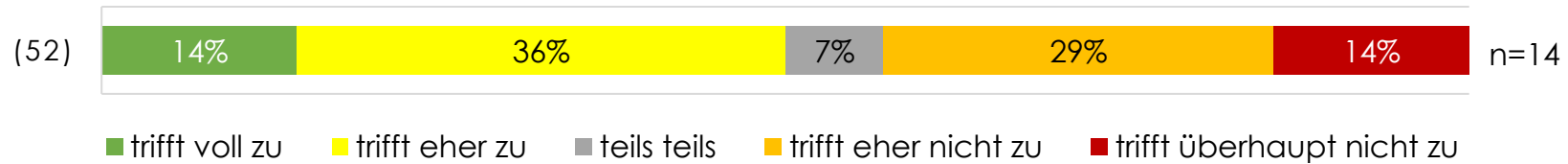
► **Versicherer und andere Akteure:**

Wir sehen uns als Orchestrator im Bereich „Ruhestandsplanung/Ruhestandsmanagement“.



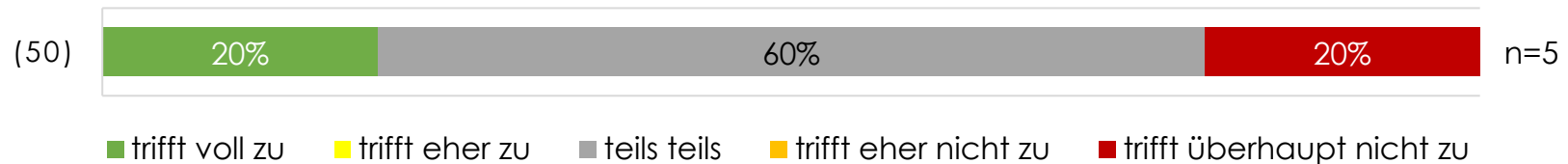
► **Versicherer:**

Durch die Kooperation mit anderen Marktakteuren können wir für unsere Kunden alle **Teilsegmente des Markts** abdecken.



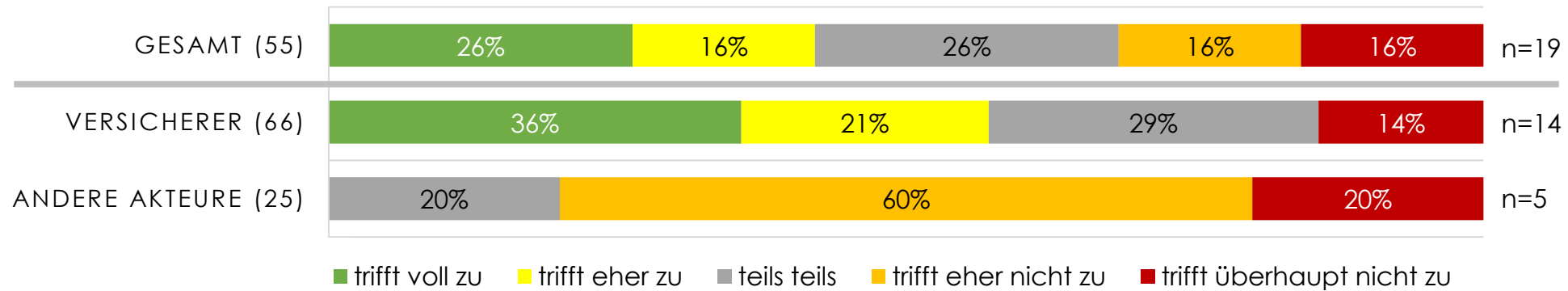
► **Andere Akteure:**

Durch die Kooperation mit anderen Marktakteuren können wir die **Bedarfe unserer Kunden** vollständig abdecken.

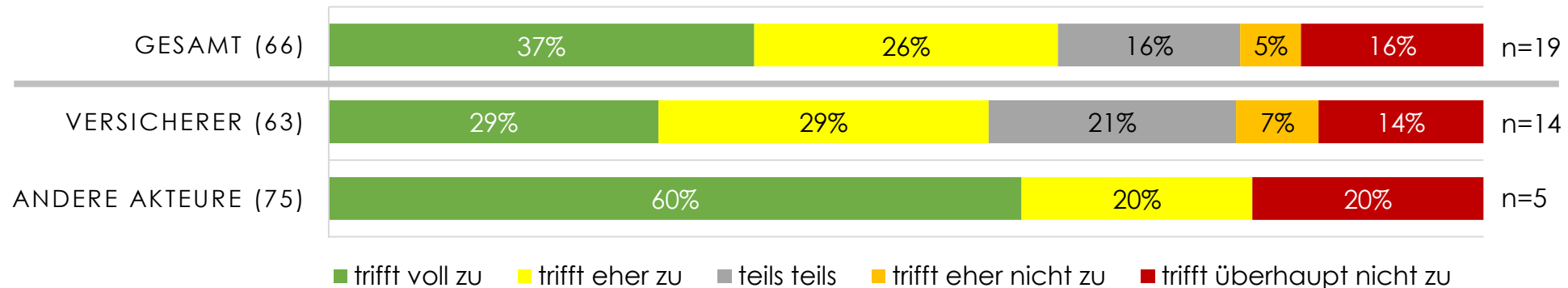


► **Versicherer und andere Akteure:**

Wir sehen uns als „Owner“ der Kundenschnittstelle.



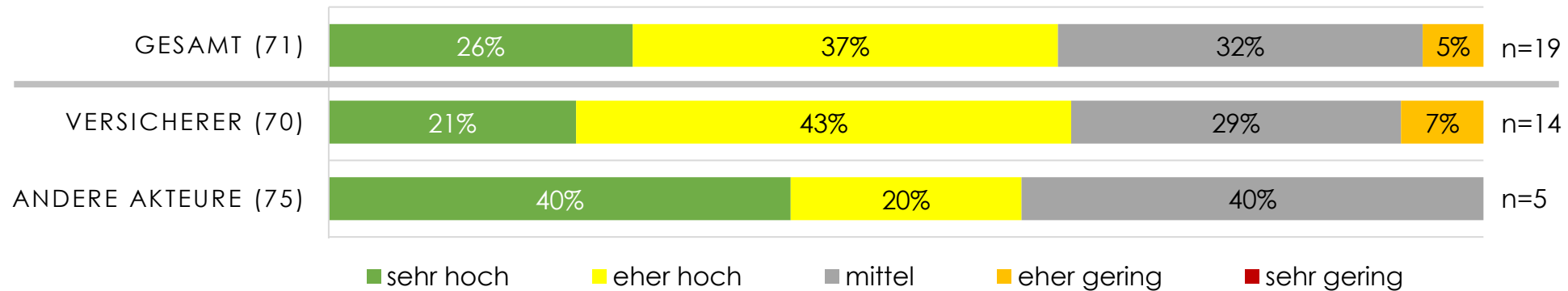
Wir agieren im Markt als Zulieferer (Produktspezialist).



► **Versicherer und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens/Hauses** im Bereich ... ein?

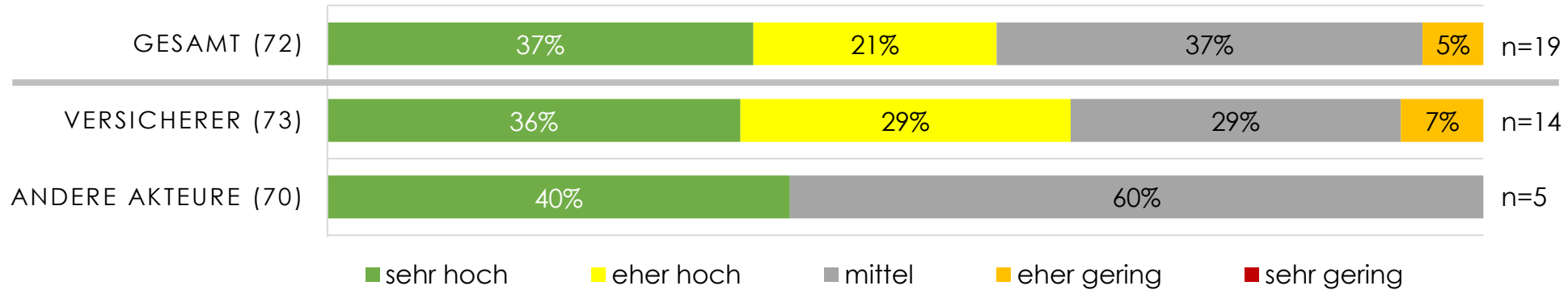
Prozessgestaltung/IT-Infrastruktur



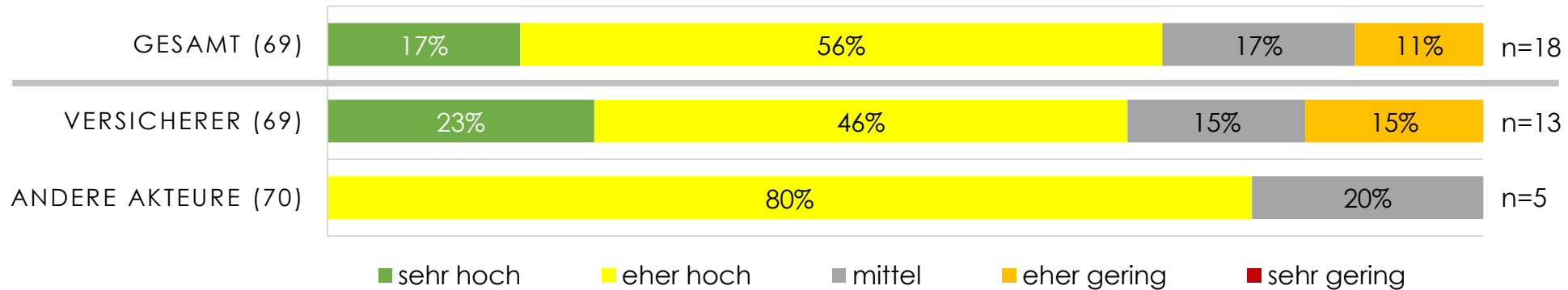
► **Versicherer und andere Akteure:**

Wie schätzen Sie die Kompetenzen **Ihres Unternehmens/Hauses** im Bereich ... ein?

technischer Schnittstellen

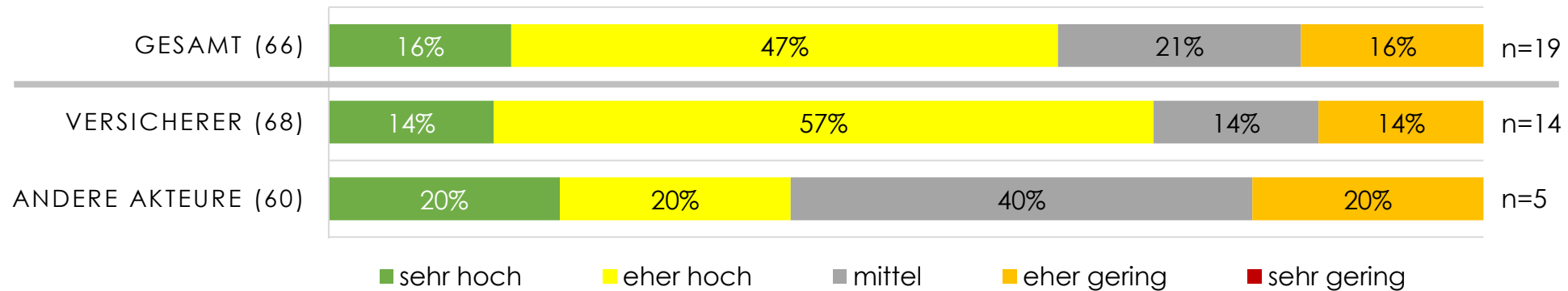


organisatorischer Schnittstellen



► **Versicherer und andere Akteure:**

Mit Blick auf den Bereich/das Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung/-management“: Wie hoch schätzen Sie die Herausforderungen für **Ihr Unternehmen/Haus** in Bezug auf **die Konzeption und den Aufbau von Skills und Capability** ein?



► **Versicherer und andere Akteure:**

Was sind die Haupthürden in Bezug auf **die Konzeption und den Aufbau von Skills und Capability?**

Konzeptionelle Aspekte | Versicherer (n=3), andere Akteure (n=1)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- Erstellung eines gesamtheitlichen Konzepts
- zunächst Schaffung eines Zielbildes

► **Antwort der anderen Akteure:**

- Überblick über das Geschäftsfeld fehlt (Aufbau eines Beratungskonzepts ist problemlos möglich, aber die betreffenden Inhalte zu finden, ist schwierig)

Priorisierung des Themas und der Zielgruppe | Versicherer (n=3)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- Ruhestandsplanung/-management wäre ein Konkurrenzthema zu anderen Themen
- Priorisierung der relevanten Zielgruppe in Abgrenzung zu anderen Zielgruppen (der Zielgruppe das entsprechende Gewicht verleihen)

Fehlende Kompetenzen | Versicherer (n=2), andere Akteure (n=1)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- fehlendes Know-how über die konkreten Inhalte und bezüglich technischer Lösungen (Stand heute)
- inhaltliche Thematiken außerhalb des Versicherungsgeschäfts (z. B. Beratungsleistungen, Vermögenstrukturierungen)

► **Antwort der anderen Akteure**

- bisher fehlt noch die Kompetenz für das Themenfeld

Prozessgestaltung und Schnittstellenkompetenz | Versicherer (n=2)

► **Antworten der Versicherer:**

- technische Schnittstellen und organisatorische Einbindung
- Aufbau Infrastruktur

(Geringe) Unternehmensgröße | Versicherer (n=2)

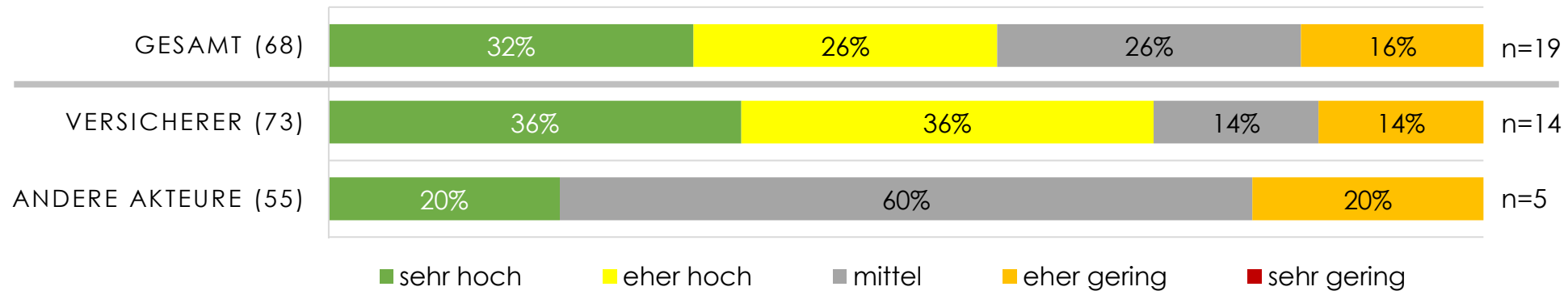
► **Antworten der Versicherer:**

- Kostendruck aufgrund der moderaten Unternehmensgröße
- wir würden bei Null anfangen – mit einem neuen Geschäftsmodell; das wäre auch bei unserer geringen Unternehmensgröße schwierig¹

¹ Gilt auch für alle weiteren, auf den folgenden Seiten dargestellten Herausforderungen.

► **Versicherer und andere Akteure:**

Mit Blick auf den Bereich/das Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung/-management“: Wie hoch schätzen Sie die Herausforderungen für **Ihr Unternehmen/Haus** in Bezug auf die **marktseitige Umsetzung** ein?



► **Versicherer und andere Akteure:**

Was sind die Haupthürden in Bezug auf **marktseitige Umsetzung**?

Unternehmenswahrnehmung | Versicherer (n=3)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- es fehlt an der Wahrnehmung unseres Hauses auf der Kundenseite als Akteur für dieses Thema
- Erweiterung unseres (bisher schmalen) Markenprofils

Kundenseitige Voraussetzungen¹ | Versicherer (n=2), andere Akteure (n=1)

► **ausgewählte Antwort der Versicherer:**

- Glaubwürdigkeit aus Sicht der Kunden (ist es eine neutrale Dienstleistung oder wird erwartet, dass es von einem Versicherer kommt)

► **Antworten der anderen Akteure:**

- geringer Wettbewerb in diesem Bereich, das macht die Leute skeptisch
- geringer Digitalisierungsgrad bei unseren Kunden

Vertriebliche Aspekte | Versicherer (n=2), andere Akteure (n=1)

► **ausgewählte Antwort der Versicherer:**

- gesamtheitliche Marktbearbeitung
- **Antwort der anderen Akteure:**
- Lösungen in diesem Umfeld sind nicht bekannt, es müsste zunächst einmal Awareness geschaffen werden

(Geringe) Unternehmensgröße | Versicherer (n=2)

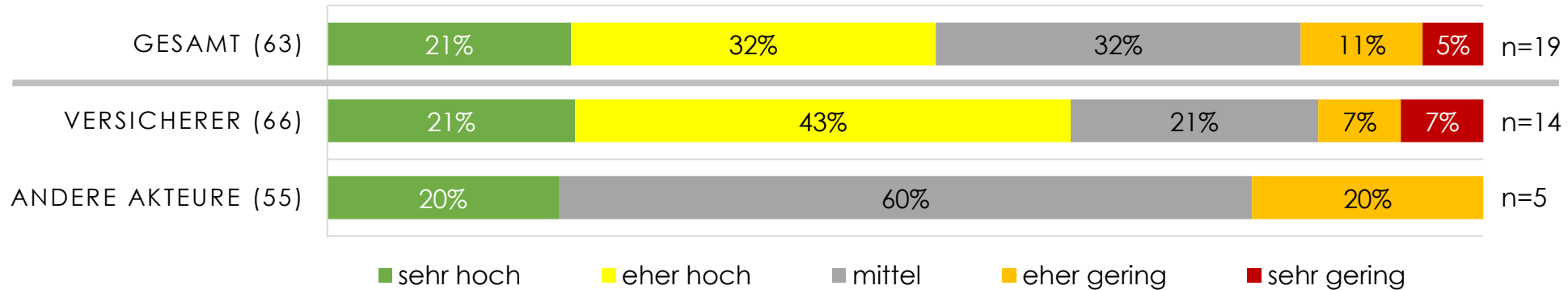
► **ausgewählte Antwort der Versicherer:**

moderate Durchsetzbarkeit von Innovationen als Mittelständler

¹ Die „Kundenseitigen Voraussetzungen“ wurden auch bei den Herausforderungen in Bezug auf „Beratung und Vertrieb“ als Hürde genannt. Zur Vermeidung von Dopplungen wird die Hürde nur an dieser Stelle angeführt.

► **Versicherer und andere Akteure:**

Mit Blick auf den Bereich/das Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung/-management“: Wie hoch schätzen Sie die Herausforderungen für **Ihr Unternehmen/Haus** in Bezug auf **Beratung und Vertrieb** ein?



► **Versicherer und andere Akteure:**

Was sind die Haupthürden in Bezug auf **Beratung und Vertrieb**?

Qualifikation des Vertriebs | Versicherer (n=3)

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- es gibt noch zu wenige spezialisierte Makler
- Qualifizierung der Berater

Einbindung von Maklern¹ | Versicherer (n=2)

► **ausgewählte Antwort der Versicherer:**

- Gewinnung der Makler für das Geschäftsfeld (wir müssten den Zugang zur Kundenschnittstelle zunächst über den Makler schaffen)

Weitere Antworten

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- das ist nicht simpel; das Thema „Vermögensstrukturierung“ ist individuell und nicht mit vorgefertigten Konzepten zu behandeln; für Lebensversicherer ist das eine hohe Hürde, und das ist auch in der Breite nicht die Kernkompetenz der Versicherungsvermittler

Fortsetzung Weitere Antworten

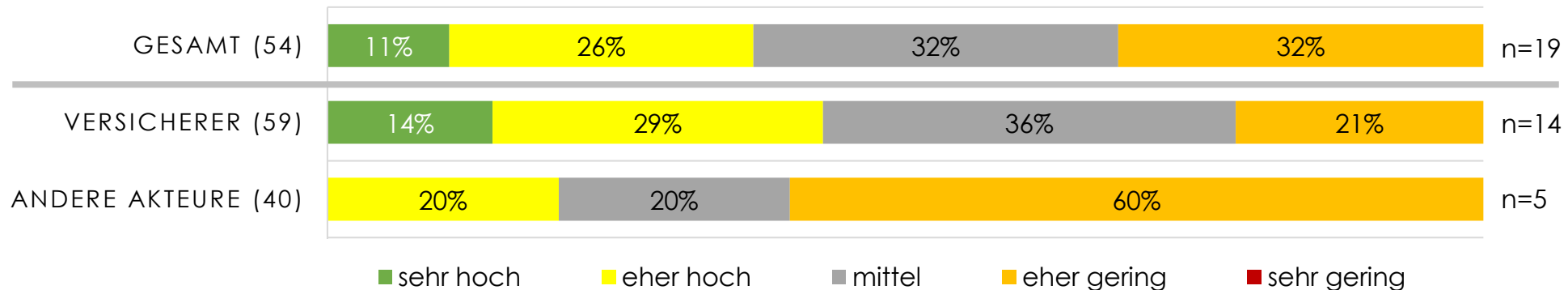
► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- unsere Kernkompetenzen sind Standards zu einem sehr günstigen Preis
- Sättiertheit im Vertrieb
- wir haben nur eine kleine Ausschließlichkeit, sodass wir Vertriebspartner, insbesondere Banken, dafür gewinnen müssten, dieses gemeinsam mit uns zu machen

¹ Die „Einbindung von Maklern“ wurde auch bei den Herausforderungen in Bezug auf die „marktseitige Umsetzung“ als Hürde genannt. Zur Vermeidung von Dopplungen wird die Hürde jedoch nur an dieser Stelle angeführt.

► **Versicherer und andere Akteure:**

Mit Blick auf den Bereich/das Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung/-management“: Wie hoch schätzen Sie die Herausforderungen für **Ihr Unternehmen/Haus** in Bezug auf die **Organisation und Prozessgestaltung** ein?



► **Versicherer und andere Akteure:**

Was sind die Haupthürden in Bezug auf die **Organisation und Prozessgestaltung**?

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

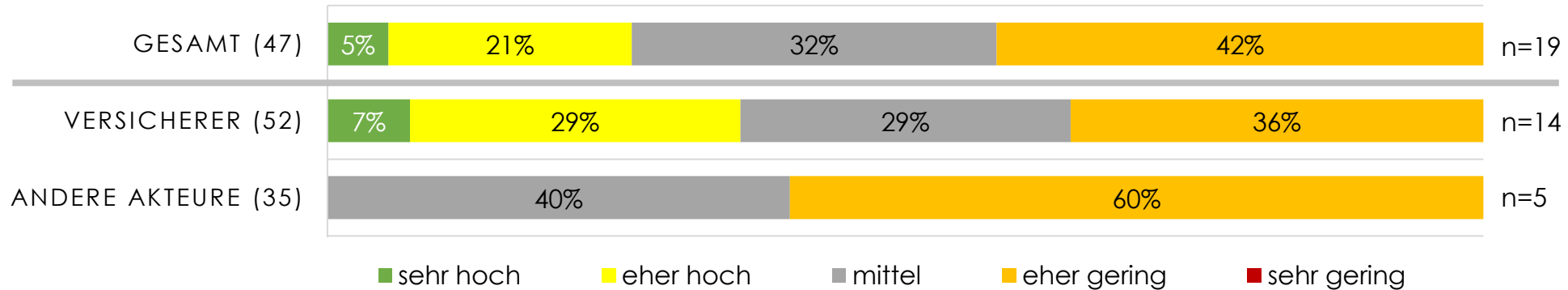
- Datenjustierung und -austausch
- Altbestände in den Systemen
- das Geschäftsfeld kann nur mit vielen Partnern bearbeitet werden
- Neustrukturierung unserer Aufbau- und Ablauforganisation
- Komplexität im Aufbau technischer Plattformen; technische Integration der Kooperationspartner

► **Antwort der anderen Akteure:**

- geringer Digitalisierungsgrad bei unseren Kunden

► **Versicherer und andere Akteure:**

Mit Blick auf den Bereich/das Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung/-management“: Wie hoch schätzen Sie die Herausforderungen für **Ihr Unternehmen/Haus** in Bezug auf das **Partnermanagement** ein?



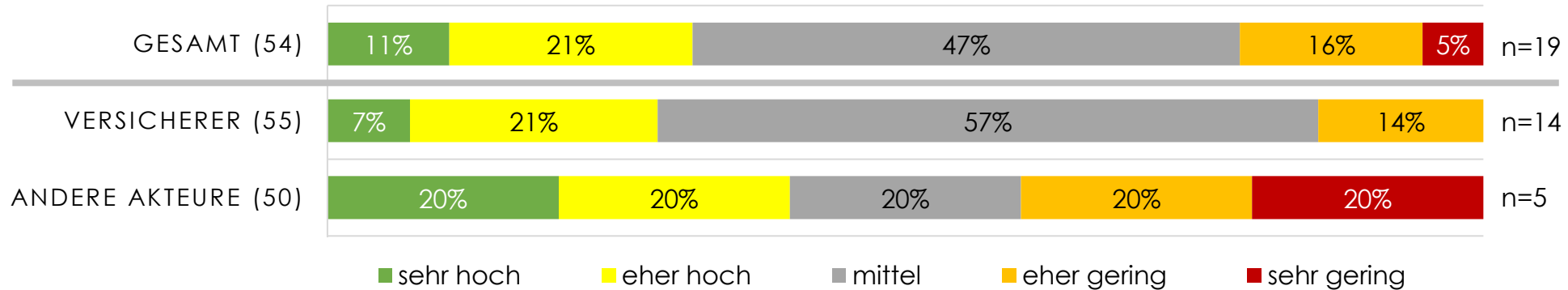
Was sind die Haupthürden in Bezug auf das **Partnermanagement**?

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- Einsicht der Unterordnung unter einen Orchestrator
- unsere Hostsysteme vertragen sich nicht mit Partnersystemen
- darin sind wir nicht geübt

► **Versicherer und andere Akteure:**

Mit Blick auf den Bereich/das Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung/-management“: Wie hoch schätzen Sie die Herausforderungen für **Ihr Unternehmen/Haus** in Bezug auf das **technische Schnittstellenmanagement** ein?



► **Versicherer und andere Akteure:**

Was sind die Haupthürden in Bezug auf das **technische Schnittstellenmanagement** ?

► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

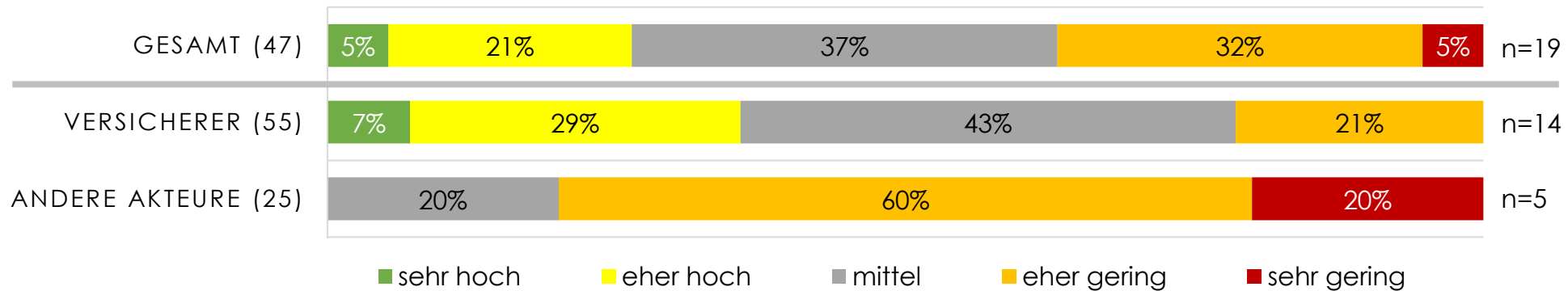
- Datenmigration von Client Server zu Host ist schwierig
- Kompatibilität von Services
- Komplexität im Aufbau technischer Plattformen; technische Integration der Kooperationspartner

► **Antworten der anderen Akteure:**

- geringer Digitalisierungsgrad bei unseren Kunden
- wir haben viele verschiedene Leistungen, aber nicht DAS eine führende System; Schnittstellenorganisation untereinander befindet sich derzeit noch im Aufbau

► **Versicherer und andere Akteure:**

Mit Blick auf den Bereich/das Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung/-management“: Wie hoch schätzen Sie die Herausforderungen für **Ihr Unternehmen/Haus** in Bezug auf das **organisatorische Schnittstellenmanagement** ein?



Was sind die Haupthürden in Bezug auf das **organisatorische Schnittstellenmanagement**?

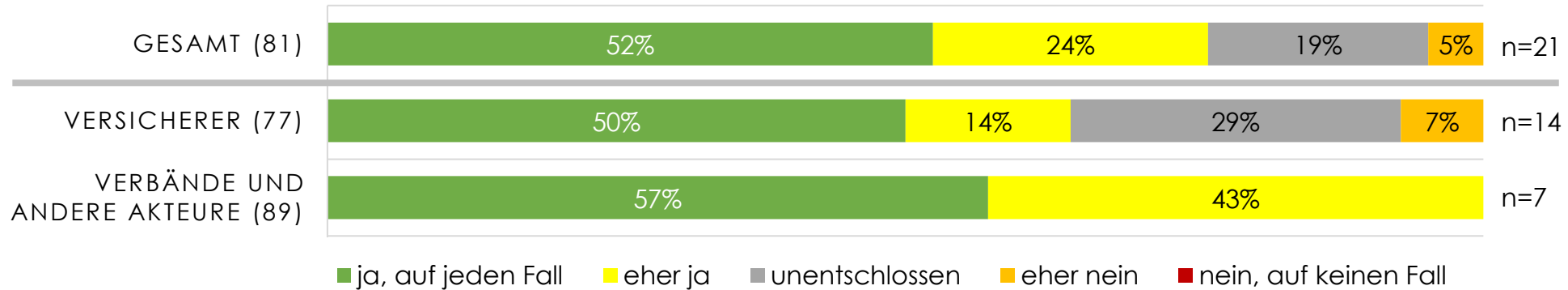
► **ausgewählte Antworten der Versicherer:**

- Management Attention
- Fähigkeit zum Wandel und zur Veränderung von Geschäftsmodellen
- Abstimmung der Zuständigkeiten
- Kapazitäten

3.5 Herausforderungen und Outro

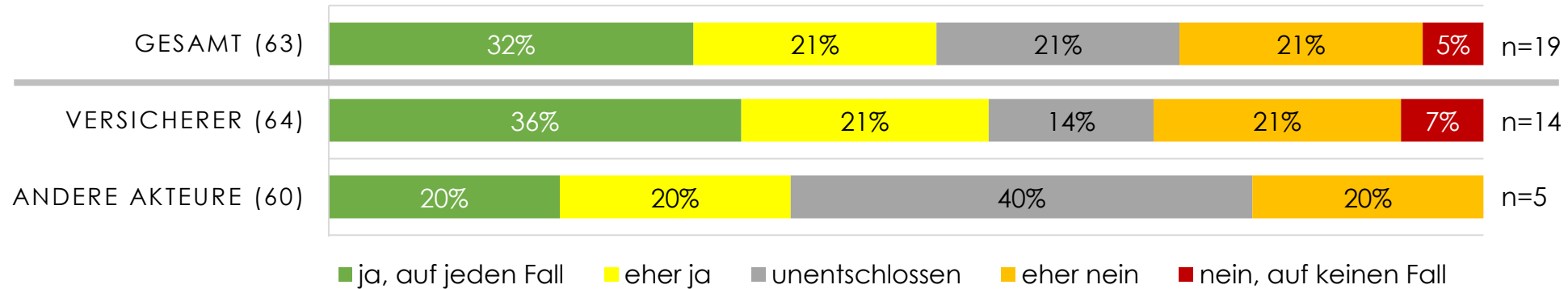
Abschlussfragen

Halten Sie das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ für **Versicherungsunternehmen** im Allgemeinen für ein lohnendes Geschäftsfeld?



► **Versicherer und andere Akteure:**

Halten Sie das Thema „Ruhestandsplanung/-management“ für **Ihr Unternehmen/Haus** im Speziellen für ein lohnendes Geschäftsfeld?



Prof. Dr. Fred Wagner

Vorstand des Instituts für
Versicherungswissenschaften e.V.
an der Universität Leipzig

Gottschedstraße 12, 04109 Leipzig
Telefon +49 341/355 305 - 55
E-Mail mail@fredwagner.de

Dr. Christian Schareck

Partner, Head of Insurance
KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Barbarossaplatz 1a, 50674 Köln
Mobil +49 160 718 6505
Telefon Assistenz +49 221 2073 6172
E-Mail cschareck@kpmg.com

Theresa Jost

Geschäftsführerin
V.E.R.S. Leipzig GmbH

Gottschedstraße 12, 04109 Leipzig
Telefon +49 341/246 592 - 63
E-Mail jost@vers-leipzig.de

Claudia Fell

Partner, Financial Services, Head of FS
Strategie- und Managementberatung
KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Barbarossaplatz 1a, 50674 Köln
Mobil +49 177 690 7941
Telefon Assistenz +49 69 9587 1419
E-Mail claudiafell@kpmg.com

Katharina Vollmer

Projektleiterin Studien
V.E.R.S. Leipzig GmbH

Gottschedstraße 12, 04109 Leipzig
Telefon +49 341/246 592 - 66
E-Mail vollmer@vers-leipzig.de

Kai Prestinari

Partner, Management Consulting Insurance
KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Theodor-Heuss-Straße 5, 70174 Stuttgart
Mobil +49 151 1818 5125
Telefon Assistenz +49 69 9587 1419
E-Mail kprestinari@kpmg.com

Haftungsausschluss

Die Inhalte unserer Studie wurden mit größter Sorgfalt analysiert und ausgewertet. Trotzdem können die Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Relevanz der aufgeführten Informationen und Daten nicht garantiert werden. Die Ergebnisdarstellungen in der Studie enthalten keine Empfehlungen oder Beratung. Die dargestellten Informationen haben einen rein informativen Charakter. Der Herausgeber übernimmt daher keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Relevanz der aufgeführten Informationen und Daten und/oder für Entscheidungen, die auf den Inhalten dieser Studie basieren.