

Mit mehr Sicherheit in unsicheren Zeiten

23.10.2025



Foto: Insurance Today and Tomorrow © MCC

**Die weltpolitische
Ordnung verschiebt sich.
Die hiesige Wirtschaft
steht unter Druck. Zu den
Kriegen und Krisen
gesellen sich
unkalkulierbare Handels-
und Zollkonflikte. Der
Umfang der Regulatorik
bringt mittlerweile Versicherer und Vermittler an ihre Grenzen. Der
Veranstalter MCC bot zum 21. Mal auf dem Kongress Insurance
Today and Tomorrow breitgefächerte Informationen zu neuen
Lösungen für die künftigen Herausforderungen. Die Entscheider der**

Branche kamen am 21. und 22. Oktober 2025 in der Mainmetropole Frankfurt zusammen, um sich über die nahe Zukunft in der Versicherungswelt auszutauschen.

Künstliche Intelligenz, oder kürzer KI, soll in Zukunft die Abläufe in den Versicherungsgesellschaften revolutionieren. Die Realität verhindert die großen Zukunftsschritte. Ohne moderne IKT, Informations- und Kommunikationstechnik, samt volldigitalem Dokumentenmanagement erstickt die KI-Revolution im Keim. Dabei bietet KI gerade für Versicherer strategische Vorteile. Autonome KI-Agenten erfassen bspw. Schadensmeldungen, reichern Daten an und bereiten die Schadenhergänge bis zur Auszahlung für Schadenmitarbeiter auf. Systeme aus autonomen KI-Agenten stellen sich auf Unternehmensziele ein, treffen selbstständig Entscheidungen, steuern komplexe Aufgaben und läuten die neue Ära in der Verwaltung ein. Prädiktive KI modelliert Risikovorhersagen und erstellt priorisierte Präventionspläne aus historischen Vorfällen und Echtzeitdaten. Generative KI erkennt zur Betrugsbekämpfung anomales Verhalten, identifiziert Verdachtsfälle und unterstützt mit Prüfskripten und Kundenkommunikation. KI dürfte in der Mitarbeiterausbildung, Produktentwicklung, Risikoannahme sowie Vertragsverwaltung ebenfalls für einen kräftigen frischen Wind sorgen.



Foto: Insurance Today and Tomorrow © MCC

Vielmehr Licht als dunkle Schatten

Die Schattenseiten der KI liegen bei Versicherern weniger im Fortfall von Arbeitsplätzen, sondern mehr in den neuen Möglichkeiten für Cyber-Kriminelle, um z.B. gefälschte Schäden einzureichen oder größer angelegte Angriffe zu starten. Die Tätigkeiten in den Versicherungsbereichen werden anspruchsvoller, da KI die Routinearbeiten absolviert und sich Mitarbeiter auf das Wesentliche konzentrieren können. Ob Kunden künftig mit ihrem KI-Agenten die Versicherungsverträge auswählen und abschließen, bleibt abzuwarten. ChatGPT, Copilot und andere KI-Tools unterstützen bereits, um die relevante Information über Versicherungen zusammenzustellen. Die Vermittlerbüros nutzen die gängigen KI-Tools, um bspw. Vorlagen für Kundenschriftwechsel oder individuelle Beratungsprotokolle zu gestalten. Dabei sind die üblichen Warnhinweise, dass KI-Tools Fehler

machen, ernst zu nehmen. In den Versicherungsdetails sind ChatGPT und Co. nicht austrainiert und notwendige Risikoanalysen vor Versicherungsabschlüssen gehören weiterhin in versiertere Beraterhände. In der Modellierung passender Versicherungslösungen kann KI für Vermittler u.a. bei komplexen Recherchen oder Risikobeschreibungen wiederum hilfreich sein.



Foto: Insurance Today and Tomorrow © MCC

Fortsetzung der unendlichen Geschichte

Die akuten Gesetzesneuerungen sind kaum in die Verwaltungs- und Vertriebsprozesse eingebunden, da stehen bereits neue gravierende Gesetzesvorhaben ins Haus. Im Zentrum des Regelreigens befindet sich die IKT der Versicherer. Nach Einführung von DORA, dem Digital Operational Resilience Act bzw. dem Gesetz zur digitalen operationalen Resilienz wird mit dem AI Act, dem Artificial Intelligence Act, der Einsatz von KI-Systemen nach Risikoklassen geregelt. Die Versicherer müssen alle KI-Anwendungen wie z.B. in der Schadenbearbeitung oder zur Tarifkalkulation überprüfen. Vorhandene Hochrisiko-KI ist zu

registrieren, umfassend und transparent zu dokumentieren sowie laufend zu überwachen. In naher Zukunft kommen die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, für Insurance Distribution Directive, sowie die EU-Versicherungsaufsichtsregelung Solvency II mit überarbeiteten Versionen. Zur Einhaltung der Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäß ESG, für Environmental, Social, Governance bzw. Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, verpflichtet die Corporate Sustainability Reporting Directive. Diese CSRD ist je nach Unternehmensgröße seit diesem Jahr, oder eben größtenbedingt später, zu befolgen. Die Umsetzung von ePA und E-Rezept wirkt bei diesem Regulatorik-Umfang schon fast als Nebensache, damit Privat-Krankenversicherte bald die elektronischen Patientenakten und Rezepte nutzen können.

Risikofreudig oder lieber risikoscheu

Die gesetzlichen und wirtschaftlichen Anforderungen zwingen Versicherer ihre Risikotragung auf den Prüfstand zu stellen. Kumulschäden aus Naturgroßereignissen wie bspw. Überschwemmungen, Sturm oder Hagel sind Gift für die Bilanzen der Erst- und Rückversicherer. Während einzelne Naturereignisse ungewiss bleiben, steigen die Ersatzsummen insgesamt kontinuierlich an. Eine Schadenprävention ist bei Naturkatastrophen bedingt möglich. Einzelmaßnahmen können das Schadenausmaß einhegen. Die riskanteren Objekte in Überschwemmungsgebieten oder mit Dachung im schlechten Zustand erhalten Beitragszuschläge. Detaillierte Wettermodelle weisen höher gefährdete Regionen z.B. für Hagelschlag aus. In diesen Gebieten wären Fahrzeughalter mit Carport und Garage gegenüber Laternenparkern im Beitragsvorteil. Ein Naturereignis anderer Art ist die demografische Entwicklung in Deutschland. Seit 1970 sank die Geburtenrate bis auf das heutige niedrige Niveau. Die Lebenserwartung stieg hingegen kontinuierlich an. Die damaligen Gründer der gesetzlichen Rente kannten aus Vorjahrzehnten nur hohe Geburtenraten, die Langlebigkeitsrisiken locker auffingen. Grundlegende Reformen zur gesetzlichen Rentenversicherung blieben genauso wie die drängenden Veränderungen in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung aus. Es scheint lediglich eine Zeitfrage zu sein, bis die Sozialversicherungsblase nach dem Renteneintritt der Generationen Boomer und X platzt. Für die Versicherungsvermittlung ist das eine Steilvorlage, denn private Vorsorgen entwickeln sich zum alternativlosen Pflichtprogramm.



Foto: Insurance Today and Tomorrow © MCC

Könner kennen ihre Kundenschaft

Der medizinische Fortschritt in den kommenden Jahrzehnten birgt eine erhebliche Sprengkraft für die gesetzlichen und privaten Versicherungsmodelle. Immer mehr Menschen werden immer älter. Genetik und KI begünstigen die Medizinforschung und damit einen Anstieg der Lebenserwartung enorm. Ein Alter über hundert Jahre könnte insbesondere für jüngere Jahrgänge keine Ausnahme mehr sein. Dafür erwarten Zukunftsexperten Kostenexplosionen in der Medizin und Pflege. Reichen Produkte und Tarife weit in die Zukunft, wäre das schon heute einzukalkulieren. Die älteren Generationen müssen vor und in ihrem Pensionsalter ihre Privatvorsorgen eng im Blickfeld halten, damit Rücklagen z.B. bei schwerer Krankheit oder im Pflegefall über alle Rentenbezugsjahre stabil bleiben. Allerdings gelten Senioren als höhere Schadenrisiken und sind bei Versicherern weniger beliebt als Youngsters. Die schrumpfenden Budgets der Privathaushalte avancieren zur nächsten Großherausforderung. Inflation, Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträge hinterlassen zunehmend tiefere Löcher in den privaten Haushaltkassen. Selbst Gutverdiener sind kaum in der Lage alle erforderlichen Alters-, Krankheits- und Pflegevorsorgen zu treffen. Die Versicherungsvermittler müssen mit ihren Kunden eine Art Triage durchführen, um den existenziellen Schutz angesichts sinkender Budgets abzusichern. Umso wichtiger wird die Rundumsicht der Makler und Vertreter auf die Neu- und Bestandskunden. Die Pools und Versicherer sollten über Verträge und Schäden im Vermittlerbestand gezielter informieren und die Akquisitionsaktivitäten mit IKT-Lösungen unterstützen. KI dürfte in Vertriebsprozessen künftig eine gewichtige Rolle spielen.

Der 22. Kongress Insurance Today and Tomorrow

In 2026 wird die gut frequentierte Veranstaltungsreihe Insurance Today and Tomorrow mit Vorträgen, Podiumsdiskussionen und viel Raum für den persönliche Austausch fortgesetzt. Ein Pflichttermin für die Entscheider aus der Versicherungsbranche. Informationen unter www.mcc-seminare.de. (gg)