

Makro und Märkte kompakt
№ 38 / März 2021

Anbieterlandschaft: Mehr Stabilität als Wandel

Die Versicherungswirtschaft befindet sich bereits seit einigen Jahren in einem umfassenden Veränderungsprozess. Der sich rasant entwickelnde digitale Wandel, der Klimawandel, die Nachhaltigkeitswende sowie das Niedrigzinsumfeld haben den Wettbewerb und die Innovationsdynamik beschleunigt. 2018 hatte der Verband eine umfangreiche Studie zur Zukunft der Anbieterlandschaft veröffentlicht. Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie, die die Veränderungsprozesse in der Versicherungswirtschaft verstärkt hat, werden die darin aufgestellten Thesen auf ihre Aktualität überprüft:

- Die Ausdifferenzierung der Anbieter durch die strategischen Neuausrichtungen setzt sich weiter fort. Die Marktkonzentration, gemessen an den Beitragseinnahmen, bleibt dabei weiterhin stabil.
- Etablierte Versicherungsgruppen bleiben die dominanten Marktteilnehmer. InsurTech-Startups mit Versichererlizenz geben wichtige Wettbewerbsimpulse, können momentan aber noch keine signifikanten Marktanteile auf sich vereinen.
- Der Großteil der InsurTech-Startups agiert als operativer Partner der etablierten Versicherer. Die Bedeutung dieser Partnerschaft wächst ebenso wie das in FinTech-Startups investierte Kapital.

Jörg Asmussen
Hauptgeschäftsführer
030 2020-5100
joerg.asmussen@gdv.de

Jakob Hohenstein
Volkswirtschaft,
Finanzmärkte
030 2020-5134
j.hohenstein@gdv.de

Die Anbieter am deutschen Versicherungsmarkt erleben derzeit massive Veränderungen ihres wirtschaftlichen und regulatorischen Umfelds. Der sich rasant entwickelnde digitale Wandel, Klimawandel, Nachhaltigkeitswende und Niedrigzinsumfeld, sowie Klimawandel und Nachhaltigkeitswende haben den Wettbewerb und Innovationsdruck in der Branche deutlich erhöht. Dazu kommen neue Risiken wie Cyberattacken und umfangreiche regulatorische Reformen wie etwa der derzeitige Solvency II Review.

Corona-Pandemie beschleunigt Veränderungsprozesse

Durch die Corona-Pandemie haben sich die langfristigen, tiefgreifenden Veränderungsprozesse in der Anbieterlandschaft verstärkt. Das Niedrigzinsumfeld wurde durch die geldpolitischen Interventionen auf längere Zeit verfestigt, und die Digitalisierung der Branche hat während des Lockdowns einen erheblichen Schub erhalten. Zwischen Homeoffice und digitalen Beratungsgesprächen konnten die Versicherer von ihren bisherigen Digitalisierungsanstrengungen und der hohen operativen Leistungsfähigkeit ihrer IT-Systeme profitieren. Gleichzeitig verdeutlichen die Erfahrungen aus der Remote-Arbeit die hohen Anforderungen an eine moderne und effiziente digitale Infrastruktur und den noch

bestehenden Handlungsbedarf.¹

Eine umfangreiche Untersuchung zur Entwicklung der Marktstruktur und Anbieterlandschaft am deutschen Versicherungsmarkt hat der Verband 2018 veröffentlicht.² Eine der Kernaussagen der Studie, die auf Daten des Geschäftsjahres 2016 basierte, war, dass die vielfältigen Veränderungen in Wettbewerb und strategischer Ausrichtung der Versicherer bisher keine Auswirkungen auf die Marktkonzentration hatten. Für die weitere Entwicklung der Anbieterlandschaft wurden verschiedene Szenarien entwickelt. Als wahrscheinlichstes Szenario wurde angesehen, dass die Marktdominanz der etablierten Versicherer in den nächsten Jahren weitestgehend erhalten bleibt, weil diese aufgrund der Anpassungsmaßnahmen an die veränderte Marktsituation ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Marktteilnehmern sichern können. Zudem wurde erwartet, dass sich die Anbieterlandschaft weiter ausdifferenziert, weil die einzelnen Versicherungsgruppen unterschiedliche Strategien der Anpassung an die veränderten Rahmenbedingungen wählen.

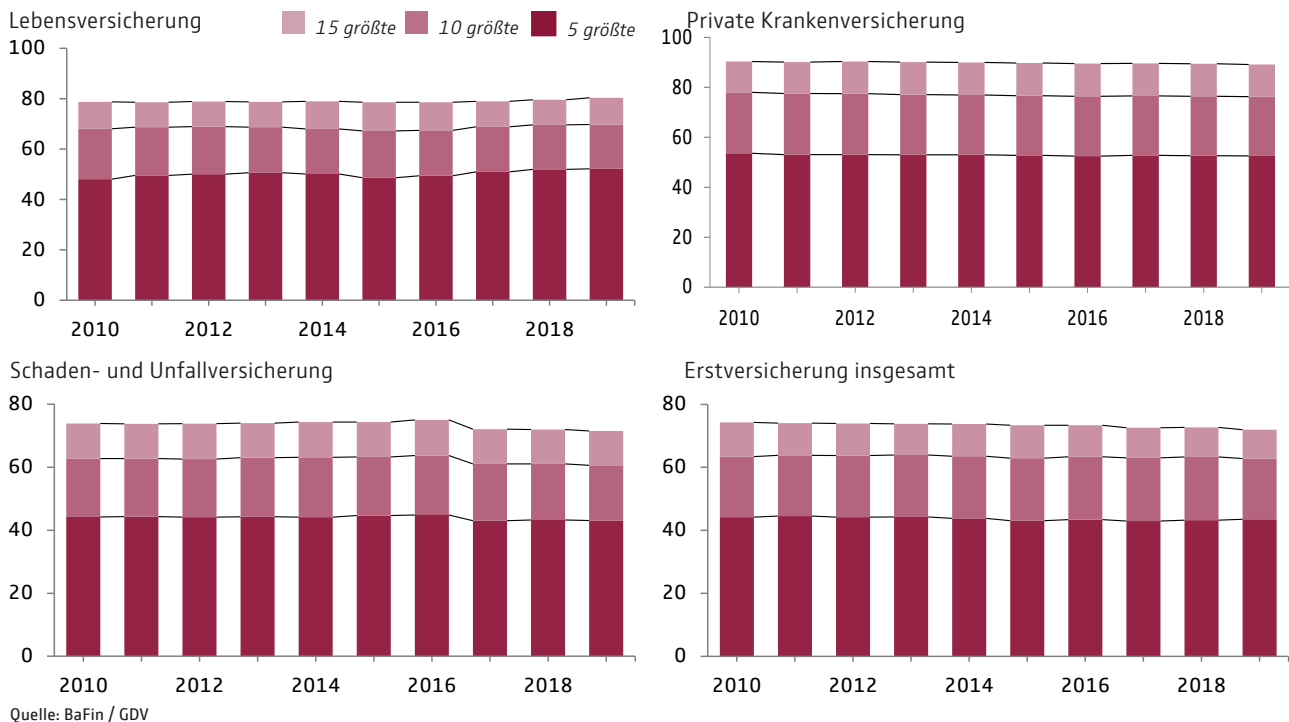
Anhand von Daten zu den Marktanteilen der Versicherer für das Geschäftsjahr 2019, Analysen zur Entwicklung der InsurTech-Startups und Informationen zu

1 Vgl. Meyer, P., Heinemann, M. (2021): [Gut skaliert in das neue Jahrzehnt, GDV Fokus Digitalisierung Nr. 7](#)

2 Vgl. Wiener, K., Theis, A. (2018): [Anbieterlandschaft am Versicherungsmarkt. Ein Ausblick, GDV Volkswirtschaftliche Themen und Analysen Nr. 8.](#)

Kein Trends beim Konzentrationsgrad erkennbar

Abbildung 1 · Konzentration in der Versicherungswirtschaft: Anteile der Versicherungsgruppen an den Beitragseinnahmen in Prozent



den Marktein- und -austritten von Versicherern in den Jahren 2019 und 2020 können die 2018 aufgestellten Thesen auf ihre Aktualität überprüft werden.

Stabile Marktkonzentration

Auf dem deutschen Versicherungsmarkt sind Versicherer unterschiedlicher Größen, Rechts- und Organisationsformen aktiv. Die überwiegende Mehrheit der Versicherungsunternehmen gehört einer Gruppe mit mehreren Erstversicherern an. Weniger als 4 % der Beitragseinnahmen am deutschen Versicherungsmarkt entfallen auf Unternehmen, die keiner Versicherungsgruppe angehören. Da die Versicherungsgruppen in der Regel einer einheitlichen strategischen Steuerung unterliegen, sind sie als eigentliche Akteure am Markt anzusehen.

Ein übliches Maß für die Marktkonzentration am Versicherungsmarkt sind die Marktanteile der 5, 10 und 15 größten Versicherungsgruppen gemessen an den Beitragseinnahmen. Diese haben sich in der Erstversicherung insgesamt in den letzten zehn Jahren relativ stabil entwickelt (s. Abb.1). Seit 2015 ist tendenziell sogar ein leichter Rückgang der Marktkonzentration zu verzeichnen. Auf Spartenebene zeigen sich gegenläufige Entwicklungen. Während die aggregierten Marktanteile der größten privaten Krankenversicherer seit 2010 leicht gesunken sind, haben die größten Lebensversicherer in den Jahren 2018 und 2019 an Marktanteil gewonnen. Gemessen an den Beitragseinnahmen des Bestandsgeschäfts zeichnet sich weiterhin kein klarer Konsolidierungstrend ab.

Anpassungsprozesse fortgeschritten

Die Versicherungsgruppen führen ihre strategischen Anpassungen an die veränderten ökonomischen und regulatorischen Rahmenbedingungen weiter, der Trend zur Ausdifferenzierung ist nach wie vor zu beobachten. Während dies auf Ebene einzelner Versicherungssparten und Produkte teilweise mit einer Konsolidierung verbunden ist, ist die Wirkung auf die Marktkonzentration in den Hauptsparten Lebens-, Kranken- sowie Schaden- und Unfallversicherung nicht eindeutig. Dabei ist wichtig festzuhalten, dass ein großer Teil des Wettbewerbs auf das Neugeschäft konzentriert ist. Aufgrund der großen Bedeutung des Bestandsgeschäfts, insbesondere in der Lebensversicherung, wirken sich Verschiebungen im Neugeschäft daher nur langsam auf die Struktur des Versicherungsmarkts aus.

Größere Veränderungen der Marktkonzentration stehen in der Regel im Zusammenhang mit gruppenübergreifenden Fusionen oder Übernahmen. Mit dem Verkauf der Generali Lebensversicherung an die Abwicklungsplattform Viridium Gruppe und der Fusi-

on der Provinzial Rheinland Gruppe mit der Provinzial Nordwest Gruppe fanden in den letzten beiden Jahren zwei größere Transaktionen statt.³ Die Fusion der Provinzial-Gesellschaften ist in den Konzentrationsgraden noch nicht berücksichtigt. Voraussichtlich ergibt sich dadurch ein leichter Anstieg der Marktkonzentration, der besonders in der Lebensversicherung sichtbar werden könnte.

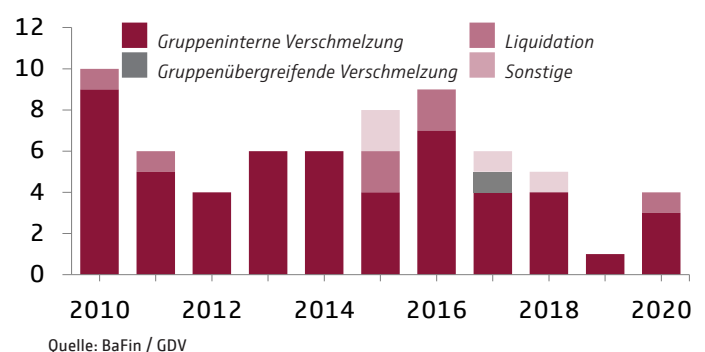
Da die restlichen Transaktionen sich auf kleinere Übernahmen konzentrierten, kann die M&A-Aktivität auf dem deutschen Versicherungsmarkt in den letzten Jahren als eher mäßig eingestuft werden. Die leichten Schwankungen in der Marktkonzentration sind somit überwiegend den unterschiedlichen Wachstumsraten der Anbieter zuzuschreiben. So haben sich beispielsweise einzelne Lebensversicherer sehr erfolgreich mit neuartigen Produkten an die Herausforderungen des Niedrigzinsumfelds angepasst und dadurch überdurchschnittliches Wachstum erzielt.

Zwar ist die Zahl der deutschen Lebens-, Kranken- und Schaden- und Unfallversicherer in den letzten zwanzig Jahren um rund 20 % gefallen. Diese rückläufige Entwicklung bei den Einzelunternehmen ist aber vor allem auf konzerninterne Umstrukturierungen zurückzuführen, die die Marktdynamik nur begrenzt beeinflussen. Die Anpassung der Konzernstrukturen an die – u. a. durch Solvency II, das Niedrigzinsumfeld und den gestiegenen Kostendruck – veränderten Rahmenbedingungen scheinen zudem weit fortgeschritten zu sein: In den Jahren 2019 und 2020 sind nur ein bzw. drei Erstversicherer aus dem deutschen Versicherungsmarkt ausgeschieden. Während der zehn Jahre davor sank die Zahl der deutschen Versicherungsunternehmen im Durch-

3 Der 2018 vollzogene Verkauf der Generali Lebensversicherung wurde 2019 von der BaFin genehmigt.

Gruppeninterne Zusammenlegungen weiter rückläufig

Abbildung 2 · Marktaustritte von Einzelversicherern 2010–2020



schnitt um mehr als sechs jährlich (s. Abb. 2).

InsurTech-Startups vor allem Partner der Versicherer

Bei den Markteintritten konnte zuletzt ebenfalls ein Rückgang beobachtet werden. 2020 wurde kein Versicherungsunternehmen in Deutschland neu zugelassen, im Jahr davor waren noch sechs Markteintritte zu verzeichnen. Unter diesen sechs Unternehmen war auch ein InsurTech-Startup, das unabhängig von etablierten Versicherungsgruppen agiert. Insgesamt wurden zwischen 2017 und 2020 fünf InsurTech-Startups – vier Schaden- und Unfallversicherer und ein Krankenversicherer – die nicht Teil einer etablierten Versicherungsgruppe sind, von der BaFin zugelassen.

Deren Prämieinnahmen lagen 2019 im einstelligen Millionenbereich. Aufgrund des Langfristcharakters des Versicherungsgeschäfts benötigen selbst erfolgreiche Neugründungen in der Regel viele Jahre, um einen signifikanten Marktanteil zu erreichen. Eine Bewertung des Markterfolgs dieser Versicherungsanbieter neuen Typs wäre daher zum jetzigen Zeitpunkt noch verfrüht. Von Beginn an geben sie aber wichtige Impulse für Wettbewerb und Innovation.

Ein großer Teil der InsurTech-Startups strebt keine Versichererlizenz an, sondern konzentriert sich auf einzelne Teile der Wertschöpfungskette, etwa Versicherungsvermittlung, Schadenabwicklung oder IT-Unterstützung. Die meisten Startups agieren damit als Partner der etablierten Versicherungsgruppen. Da keine separaten Daten für die Zusammenarbeit zwischen deutschen Versicherern und InsurTech-Startups verfügbar sind, beziehen sich die folgenden Zahlen der Unternehmensberatung PwC⁴ auf FinTech-Startups. Aktuelle Daten zeigen, dass die Bedeutung und Anzahl der Kooperationen zwischen deutschen Versicherern und FinTech-Startups in den letzten Jahren zugenommen haben (s. Abb 3).⁵

Auch das weltweit in InsurTech-Startups investier-

4 PwC (2020): [FinTech-Kooperationsradar, Dezember 2020](#).

5 Der in Abbildung 3 für das Jahr 2020 dargestellte Balken bezieht sich auf die ersten drei Quartale des Jahres 2020.

Impressum

Herausgeber

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.
 Wilhelmstraße 43/43 G, 10117 Berlin
 Postfach 08 02 64, 10002 Berlin
 Tel. 030 2020-5000, Fax 030 2020-6000
www.gdv.de, berlin@gdv.de



Verantwortlich:

Jörg Asmussen
 Hauptgeschäftsführer
 Tel. 030 2020-5100
 E-Mail: joerg.asmussen@gdv.de

Publikationsassistentz:

Ursula Küpper

Redaktionsschluss:

5. März 2021

Disclaimer:

Die Inhalte wurden mit der erforderlichen Sorgfalt erstellt. Gleichwohl besteht keine Gewährleistung auf Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität oder Angemessenheit der darin enthaltenen Angaben oder Einschätzungen.

Autoren:

Jakob Hohenstein

Bildnachweis:

Fotolia

Alle Ausgaben

auf GDV.DE

te Kapital ist 2020 nach Angaben der Unternehmensberatung Willis Towers Watson⁶ gestiegen. Der Großteil dieses Kapitals entfällt jedoch auf wenige, sehr große Finanzierungsrunden für vergleichsweise etablierte InsurTechs. Junge Startups, die sich noch nicht am Markt beweisen konnten, erhielten hingegen weniger Kapital.

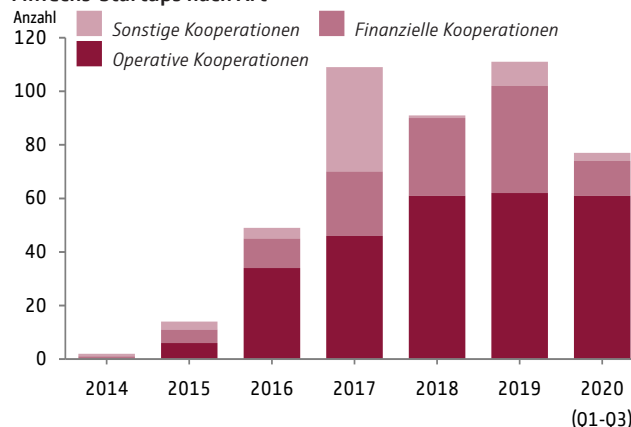
Prognosen überwiegend untermauert

Die Thesen zur Entwicklung des Versicherungsmarktes, die in der 2018 erschienen Studie aufgestellt wurden, werden durch die dargestellten Daten überwiegend bestätigt. Etablierte Versicherer dominieren weiterhin den Versicherungsmarkt. Die in den Markt eingetretenen neuartigen Anbieter, wie die InsurTech-Startups mit Versichererlizenz, geben wichtige Impulse für Wettbewerb und Innovation, unterliegen im Aufbau ihres Geschäfts jedoch auch den Beharrungskräfte des Versicherungsgeschäfts. Umbrüche in der Marktstruktur haben sich im Beobachtungszeitraum nicht ergeben. Durch die Corona-Pandemie hat sich die Veränderungsdynamik am Versicherungsmarkt erhöht. Auch weiterhin scheint jedoch eine evolutorische Entwicklung der Anbieterlandschaft wahrscheinlich.

6 [Willis Towers Watson \(2020\): Quarterly InsurTech Briefing Q3 2020](#)

Operative Kooperationen überwiegen

Abbildung 3 · Kooperationen deutscher Versicherer mit FinTechs-Startups nach Art



Quelle: PwC FinTech-Kooperationsradar, Dezember 2020