

Versicherungsbranche: 2013 wird zum Show-Down-Jahr

Die Europäische Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA sagt in ihrem zweiten „Financial Stability Report 2012“ der Versicherungsbranche eine vergleichsweise düstere Zukunft voraus: Zwar sei im zweiten Halbjahr 2012 die Profitabilität noch akzeptabel gewesen, doch würden die Folgen der lang anhaltenden Niedrigzinswelle sowie neue Regularien, wie Solvency II, der Branche in Zukunft hohe Bürden auflasten. Verschiedene Marktbetrachter sagen der Branche plakativ das „Ende der pauschalen 4-Prozent-Rendite“ voraus.

Die Europäische Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA sagt in ihrem zweiten „Financial Stability Report 2012“ der Versicherungsbranche eine vergleichsweise düstere Zukunft voraus: Zwar sei im zweiten Halbjahr 2012 die Profitabilität noch akzeptabel gewesen, doch würden die Folgen der lang anhaltenden Niedrigzinswelle sowie neue Regularien, wie Solvency II, der Branche in Zukunft hohe Bürden auflasten. Verschiedene Marktbetrachter sagen der Branche plakativ das „Ende der pauschalen 4-Prozent-Rendite“ voraus.

Die bislang ausschließlich auf die Banken- und Finanzdienstleistungsindustrie fokussierende Unternehmens- und IT-Beratung Capco (<http://www.capco.com>) sieht in den im Report beschriebenen Herausforderungen für die Versicherungsbranche deutliche Parallelen zur Finanzdienstleistungsbranche: Beide Industrien stehen durch die Folgen der Finanzkrise, dem damit einhergehenden Vertrauensverlust und den als Folge der Finanzkrise neu konzipierten Regularien sehr stark unter Druck. „Die Dramatik der Situation erkennt man jedoch nur, wenn neben den externen Faktoren auch der innere Status Quo der Versicherungsbranche in die Betrachtung der Gesamtsituation einbezogen wird“, sagt Peter Schurau, Europa-CEO von Capco. „Die meisten Versicherungsunternehmen arbeiten mit IT-Systemen, die die Anforderungen der Jetztzeit de facto nicht lösen können. Die Branche muss aufwachen.“

Einstieg von Capco in den Markt: Transformation des Geschäfts ist der Schlüssel zum Erfolg

Capco steigt daher mit sofortiger Wirkung in den Beratungsmarkt für Versicherungsunternehmen ein. „Viele Versicherungen gehen aktuell den falschen Weg. Sie passen ihre IT-Systeme kontinuierlich an die veränderten Marktbedingungen an. Dies hat seit jeher schon immer hohen Aufwand und hohe Kosten verursacht. Ich wage zu bezweifeln, ob diese Strategie angesichts der Komplexität der parallelen Veränderungen einerseits und des hohen Kosteneinsparungsdrucks andererseits noch umsetzbar bleibt“, führt Cornel Bender, Partner bei Capco, aus. Bender wird das neue Capco-Geschäftsfeld Versicherung in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz (DACH) leiten und verdeutlicht: „Capco glaubt, dass die Versicherungsbranche vielmehr das gesamte Geschäft transformieren muss. Auch dies kostet Geld, jedoch rechnet sich das Investment bereits mittelfristig.“

Bender geht davon aus, dass der Veränderungsdruck für die Versicherungsbranche zu mehreren Mergern in der Branche führen wird. Auch hier, so Bender weiter, könne die Versicherungsbranche von der Finanzdienstleistungsindustrie lernen: „Gerade in der Zeit nach dem Zusammenschluss muss eine sinnvoll geplante Post-Merger-Integration-Strategie umgesetzt werden. Auch hier macht ein Transformationsansatz deutlich mehr Sinn, als das Bessere von zwei in der Regel wenig aktuellen IT-Systemen kostenintensiv zu optimieren.“

Beratung von Versicherungsunternehmen erfordert große Branchenexpertise - Capco realisiert neue Personalstrategie

Um das Wachstum des neuen Geschäftsbereichs voranzutreiben, hat Capco zahlreiche Experten aus der Versicherungsbranche eingestellt. Weltweit ist das Unternehmen an allen wichtigen Finanzzentren vertreten. Neben dem Ausbau des neuen Geschäftsfelds sind bei Capco aufgrund des starken Wachstums auch im Financial-Services-Bereich Neueinstellungen geplant.

Kontakt:

Jan Manz
Tel.: 089 / 99 59 06-13
Fax: 089 / 99 59 06-99
Mobil: 0176 - 12 99 12 13
E-Mail: jan.manz@wbpr.de

wbpr_ GmbH
Münchner Str. 20
85774 Unterföhring
Mitglied von GPRA und IPREX