VERSICHERUNGSMONITOR

Abo

Qualitätsjournalismus kostet Geld. Mit Ihrem Abo sorgen Sie dafür, dass unsere Berichterstattung unabhängig bleibt.

Copyright © 2025 Versicherungsmonitor. All rights reserved.

Wann kommt KI in der Lebensversicherung an?

Posted By Arndt Gossmann On 2. September 2025 In Abo,Allgemein,Digitaler Dienstag,Kommentare,Top News | No Comments | Drucken

Digitaler Dienstag Wenn es um die Nutzung von künstlicher Intelligenz (KI) in der Versicherungsbranche geht, dreht es sich vor allem um die Schaden- und Unfallversicherung. In der Lebensversicherung scheint KI noch nicht wirklich angekommen zu sein, obwohl Kosteneffizienz und Datenqualität als Erfolgsfaktoren gelten – und die Sparte somit prädestiniert wäre für den Einsatz von KI.

Wenn über künstliche Intelligenz (KI) in der Assekuranz gesprochen wird, geht es fast immer um die Schaden- und Unfallversicherung. Automatisierte Schadenbearbeitung, Dunkelverarbeitung, Fraud Detection – dort reiht sich Use Case an Use Case. In der Lebensversicherung herrscht dagegen eher Funkstille, obwohl gerade hier die Voraussetzungen für einen KI-Einsatz ideal wären.

In der Lebensversicherung wirken drei Faktoren auf das Ergebnis: Kapitalanlage, Lebenserwartung und Kosten. Die ersten beiden sind nicht steuerbar, die Verwaltungskosten hingegen schon. Trotzdem ist der Einsatz von KI bisher sehr überschaubar. Dabei könnten gerade hier enormes Potenzial gehoben werden – mit positiven Auswirkungen für die Bereiche Underwriting, Leistung, Portfolio und Produktentwicklung.

Risikoprüfung: Vom Antrag zum Datens(ch)atz

KI kann Gesundheitsangaben, Arztbriefe und Fragebögen nicht nur schneller analysieren, sondern strukturiert vorhalten – für jeden Vertrag, über die gesamte Laufzeit. Das schafft eine völlig neue Datenbasis für Pricing, Risikobewertung, Bestandsentwicklung und Prognosen. Und es eröffnet neue Wege, medizinische Erkenntnisse auf den Bestand zu übertragen, etwa durch Identifikation neuartiger Risikogruppen – zum Beispiel wenn die nächste Pandemie droht.

Leistungsprüfung: Komplexität beherrschbar machen

Gerade in der Lebensversicherung ist die Leistungsprüfung mit medizinischen Fragestellungen, Unfallhintergründen und Rentengutachten besonders aufwendig. KI kann die Bearbeitungszeiten durch Experten um 90 Prozent senken.

Vertragsanalyse: Altbestände verstehen, steuern, nutzen

Lebensversicherer „sitzen" auf komplexen Portfolios mit jahrzehntelanger Produktgeschichte. KI kann Tarife, Nachträge und Optionen automatisiert auswerten und clustern.

Kundenkommunikation: Komplexes verständlich machen

Ob Beratung oder Bestandskommunikation: Generative KI kann helfen, Produkte verständlich zu erklären, Rückfragen zu beantworten und Berater oder Kunden individuell zu begleiten. Das verbessert nicht nur die „Client-Journey", sondern auch die Abschlussquote.

Produktentwicklung: schneller, gezielter, datengestützt

KI kann Marktbedürfnisse analysieren, Stornogründe auswerten und Trends früh erkennen. Damit verkürzen sich Produktzyklen, und die Passgenauigkeit steigt.

Wissensmanagement: Erfahrung sichern, Einarbeitung verkürzen

Arndt Gossmann, Mitgründer und CEO von DGTAL, will mithilfe von KI die Arbeit der Versicherer verbessern

© Arndt Gossmann

Mit KI-Agenten lassen sich Rückfragen zu Prozessen, Tarifen und Fällen kontextbasiert beantworten – ideal, wenn Wissen verloren zu gehen droht oder neue Kolleginnen und Kollegen eingearbeitet werden müssen.

Fazit: Die Lebensversicherung bietet ideale Bedingungen für KI – sie nutzt sie nur noch nicht. Denn sie vereint gleich drei Hebel: Automatisierungspotenzial über die gesamte Wertschöpfungskette, Senkung der „Schadenquote" durch besseres Underwriting und effizientere Leistungsprüfung sowie der „Leapfrog-Effekt" durch datengestützte Portfoliosteuerung und Produktoptimierung.

Mehr zum Thema:

- Was erfolgreiche KI-Projekte verbindet [1]
- Das KI-Rennen: Wer führt, wer folgt, wer fällt zurück? [2]
- Gen AI: Wer nicht kauft, verliert [3]

Vielleicht liegt genau hier das stille Spielfeld für die zweite KI-Welle in der Assekuranz: leise, aber wirkungsvoll.

Arndt Gossmann ist CEO von DGTAL und geschäftsführender Gesellschafter der Gossmann & Cie. Gruppe.

Article printed from Versicherungsmonitor: **https://versicherungsmonitor.de**

URL to article: **https://versicherungsmonitor.de/2025/09/02/wann-kommt-ki-in-der-lebensversicherung-an/**

URLs in this post:

[1] Was erfolgreiche KI-Projekte verbindet: **https://versicherungsmonitor.de/2025/08/05/was-erfolgreiche-ki-projekte-verbindet/**
[2] Das KI-Rennen: Wer führt, wer folgt, wer fällt zurück?: **https://versicherungsmonitor.de/2025/07/08/das-ki-rennen-wer-fuehrt-wer-folgt-wer-faellt-zurueck/**
[3] Gen AI: Wer nicht kauft, verliert: **https://versicherungsmonitor.de/2025/06/10/gen-ai-wer-nicht-kauft-verliert/**