

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

Copyright © 2025
Versicherungsmonitor. All rights reserved.

Gen AI: Wer nicht kauft, verliert

Posted By [Arndt Gossmann](#) On 10. Juni 2025 In [Abo](#), [Allgemein](#), [Digitaler Dienstag](#), [Kommentare](#), [Top News](#) | [No Comments](#) | [Drucken](#)

Digitaler Dienstag Generative künstliche Intelligenz (Gen AI) kann bei Fusionen und Übernahmen ein äußerst hilfreiches Werkzeug sein. Risiken, Schwächen in der Schadenbearbeitung oder veraltete Wordings werden noch vor Unterzeichnung des Kaufvertrags sichtbar. Gen AI könnte aber auch selbst zum Treiber der Konsolidierung in der Versicherungswirtschaft werden. Unternehmen, die KI skalierbar in ihre Betriebsmodelle integrieren, werden zu interessanten Übernahmekandidaten.



[1]

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

© Arndt Gossmann

Generative KI bietet in der Due Diligence bei Fusionen und Übernahmen (Merger & Acquisitions, M&A) einen massiven Effizienzvorteil. KI-Agenten analysieren große Mengen an Vertrags-, Bestands- und Schadenakten nicht nur schneller, sondern auch tiefergehend – mit einem kontextuellen Verständnis, das klassische OCR- und Suchverfahren deutlich übertrifft. Risiken, Schwächen in der Schadenbearbeitung oder veraltete Wordings werden so noch vor der Unterzeichnung des Kaufvertrags sichtbar.

Zudem lassen sich Zielunternehmen und Portfolios standardisiert vergleichen – ein klarer Vorteil bei Bieterverfahren oder bei strategischen Buy-&-Build-Plänen. Für Private-Equity-Investoren oder Corporate-Development-Teams bedeutet das: bessere Entscheidungen in kürzerer Zeit mit weniger Risiken.

Relevanz nach der

Transaktion – Integration und Wertschöpfung

Auch nach dem Deal spielt Gen AI eine zentrale Rolle. Sie hilft, Unterschiede in Prozessen, Systemen und Dokumentationslogiken zwischen Käufer und Ziel frühzeitig zu erkennen. Damit wird die Integration planbarer – oft der kritischste Erfolgsfaktor bei M&A.

Zudem eröffnet KI echte Wertschöpfungspotenziale im Bestand: bessere Schaden-Triage, Automatisierung repetitiver Aufgaben, optimierte Underwriting-Regeln. Wer eine Organisation „alter

Schule“ übernimmt, kann mit dem eigenen KI-Know-how Prozesse neu aufsetzen – und damit Synergien realisieren, die bisher als schwer greifbar galten.

Generative AI als strategischer Deal-Trigger

Noch spannender wird es auf der strategischen Ebene: Gen AI wird selbst zum Grund, ein Unternehmen zu kaufen – oder zu verkaufen. Sobald erste Marktteilnehmer beginnen, KI skalierbar in ihre Betriebsmodelle zu integrieren, wird sich das Wettbewerbsgefüge drastisch verändern. Wer nicht frühzeitig KI in Produktion bringt – Pilotprojekte senken nicht die Kosten – wird schnell ins Hintertreffen geraten.

Es kann daher sinnvoll sein, einen Wettbewerber zu übernehmen, der in puncto KI bereits weiter ist – und so einen Technologiesprung zu machen. Umgekehrt können Unternehmen mit starker KI-Reife bewusst ineffizientere Wettbewerber kaufen, um diese mithilfe ihrer eigenen Transformationsfähigkeit zu „heben“.

Ein prominentes Beispiel liefert der US-Markt: Munich Re hat kürzlich [den digitalen Versicherer Next übernommen](#) ^[5] – zu einem Multiple von rund fünfmal der Prämie. In klassischen Transaktionen liegt dieser Wert eher bei eins bis zwei. Die Bewertung spiegelt die KI-basierte Effizienz und Skalierbarkeit des Modells wider.

Auch der Blick an die Börse zeigt das Potenzial: Während Amazon (hybrides Geschäftsmodell, aber hoch technisiert) mit dem Dreifachen des Gewinns bewertet wird, notieren Top Versicherer wie Allianz oder Axa unter eins, obwohl sie dreimal so profitabel sind. Hier liegt eine unglaubliche Chance für Unternehmen im Versicherungssektor. Wohl den Vorständen und Investoren, die das rechtzeitig erkennen.

Ausblick: Mehr Deals, mehr Konsolidierung – aber mit anderer Logik

Wir stehen noch am Anfang der KI-Entwicklung. Aber sie wird schneller kommen als die meisten vermuten. Und sie wird eine regelrechte M&A-Welle in der Versicherungsbranche nach sich ziehen. Die Motive verändern sich: Ging es früher vor allem um Skaleneffekte und Marktanteile, geht es künftig um deutlich schnellere Bearbeitung, niedrigere Kosten und weit besseren Service.

Gen AI wird dabei doppelte Wirkung entfalten: als Werkzeug zur besseren Bewertung und Integration – und als strategischer Trigger für neue, datengetriebene Transaktionen.

Klar ist: Die Konsolidierung wird weitergehen. Aber die Gewinner werden nicht zwingend die Größten sein – sondern jene, die am schnellsten handeln.

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

Weitere Kolumnen:

- [Bots sind nicht geheim, aber brauchen klare Regeln](#) ^[2]
- [Agentic Workforce: Die nächste Evolutionsstufe der KI](#) ^[3]
- [Die ersten KI-Agenten sind einsatzbereit](#) ^[4]

Article printed from Versicherungsmonitor: <https://versicherungsmonitor.de>

URL to article: <https://versicherungsmonitor.de/2025/06/10/gen-ai-wer-nicht-kauft-verliert/>

URLs in this post:

[1] Image: https://versicherungsmonitor.de/wp-content/uploads/2025/01/arndt_gossmann_neu-scaled.jpg

[2] Bots sind nicht geheim, aber brauchen klare Regeln: <https://versicherungsmonitor.de/2025/05/13/bots-sind-nicht-geheim-aber-brauchen-klare-regeln/>

[3] Agentic Workforce: Die nächste Evolutionsstufe der KI: <https://versicherungsmonitor.de/2025/04/15/agentic-workforce-die-naechste-evolutionsstufe-der-ki/>

[4] Die ersten KI-Agenten sind einsatzbereit: <https://versicherungsmonitor.de/2025/03/18/die-ersten-ki-agenten-sind-einsatzbereit/>

[5] den digitalen Versicherer Next übernommen: <https://versicherungsmonitor.de/2025/03/20/ergo-geht-erstmal-in-die-usa/>