

White Paper

BANCASSURANCE 2030

Die smarte Verbindung von Bank & Versicherung

„Bancassurance ist mehr als ein Kooperationsmodell – es ist ein strategischer Ansatz mit enormem Potenzial für beide Welten: Bank und Versicherung.“

dallerconsulting.eu



Individuell. Effizient. Erfahren.

Als schlankes, spezialisiertes Beratungsunternehmen können wir flexibel und gezielt auf Ihre individuellen Bedürfnisse eingehen - ohne komplexe Strukturen oder unnötigen Overhead. Unsere kompakte Organisation bedeutet für Sie: volle Expertise bei günstigen Kosten.

Hinter Martin Daller Consulting steht Martin Daller – ein ausgewiesener Bancassurance-Experte mit internationaler Erfahrung. In drei verschiedenen Ländern hat er als Vertriebsvorstand, CEO und Experte Bancassurance-Modelle erfolgreich aufgebaut und zum wirtschaftlichen Erfolg geführt.

Der Anspruch ist klar: Ich schaffe messbaren Mehrwert. Mit tiefem Branchenverständnis, unternehmerischem Denken und einer konsequenten Ausrichtung auf Ihre Zielsetzung. Neben dem Aufbau neuer Geschäftsmodelle ist auch die Optimierung und Weiterentwicklung bestehender Bancassurance-Kooperationen ein fester Bestandteil meines Portfolios – praxisnah, lösungsorientiert und immer auf Wirkung ausgerichtet.

Ebenso biete ich Schulung und Training für alle Ebenen zum Thema Versicherung für Banken an. Gerade bei Neueinsteigern im Bankwesen, habe ich festgestellt, dass es bis zu diesem Zeitpunkt für viele Kolleg:innen keinerlei Berührungspunkte mit Versicherungsprodukten gab.

Ob strategische Neuausrichtung, operative Umsetzung oder technologische Integration – ich begleite Sie professionell, partnerschaftlich und effizient.



Martin Daller

I.

Warum ist Bancassurance heute wichtiger denn je?

Ein Modell mit Zukunft

In einer zunehmend komplexen Finanzwelt rückt Bancassurance, also die strategische Kooperation zwischen Banken und Versicherungen, wieder stärker in den Fokus. Das Modell gilt als zukunftsweisend, denn es verbindet Finanzberatung, Vorsorge und Absicherung zu einem ganzheitlichen Serviceangebot – einfach, transparent und möglichst nahtlos integriert. Die Vorteile für alle Beteiligten liegen auf der Hand: bessere Ertragsmodelle für Anbieter, umfassendere Lösungen für Kundinnen und Kunden, sowie eine deutlich höhere Zufriedenheit und Loyalität auf Kundenseite.

Jedoch: Viele Banken haben Versicherungsangebote, sind aber mit den Ergebnissen nicht zufrieden.

Bancassurance als Reaktion auf wirtschaftlichen Druck

Gerade unter wirtschaftlich herausfordernden Rahmenbedingungen – etwa durch volatile Zinsen, steigende Kundenerwartungen, technologische Umbrüche, hohe Regulierungskosten und einem intensiven Wettbewerb – erweist sich Bancassurance als besonders wirksam. Sie erlaubt eine effiziente Nutzung bestehender Kundenbeziehungen, eröffnet Cross- und Upselling-Potenziale ohne zusätzlichen Akquiseaufwand, schont wertvolles Kapital und generiert echten Mehrwert durch die Verbindung zweier Welten: der Bank- und der Versicherungsexpertise.

Mehr Kundennähe – Weniger Komplexität
Auch aus Kundensicht bringt Bancassurance zahlreiche Vorteile. Wer heute Finanz- und Vorsorgeentscheidungen trifft, sucht einfache und verlässliche Lösungen. Genau hier setzt Bancassurance an: Durch die Bündelung verschiedener Finanzdienstleistungen entstehen weniger Anlaufstellen, klar strukturierte Angebote und eine höhere Transparenz. Kundinnen und Kunden profitieren von abgestimmten Lösungen, die sich flexibel an unterschiedliche Lebensphasen und Bedürfnisse anpassen lassen.

Technologie als Wachstumstreiber

Ein zentraler Wachstumstreiber dieser Entwicklung ist die Digitalisierung. Moderne Technologien eröffnen neue Möglichkeiten in der Kundenansprache und -beratung: Die gemeinsame Nutzung von Daten ermöglicht personalisierte Angebote, intelligente Systeme liefern treffsichere Leads, KI-gestützte Beratung erhöht die Relevanz der Produktempfehlungen. Zudem sorgen digitale und automatisierte Vertragsstrecken und digitale Schadenprozesse für eine nahtlose, komfortable Customer Journey. Bancassurance wird dadurch nicht nur effizienter, sondern vor allem: schneller, smarter und konsequent kundenorientiert.

II.

Herausforderungen im Finanzsektor – und wie Bancassurance konkret helfen kann

Der Finanzsektor steht unter erheblichem Transformationsdruck. Eine Vielzahl struktureller Herausforderungen zwingt Banken und Versicherer, neue Wege zu gehen – strategisch, technologisch und operativ. Bancassurance bietet in diesem Kontext weit mehr als nur eine zusätzliche Vertriebs-schiene. Sie ist eine strategische Antwort auf sechs der aktuell größten Herausforderungen in der Branche.

1. Regulatorik

Die zunehmende regulatorische Komplexität stellt Institute vor große organisatorische und finanzielle Belastungen. Durch den Aufbau gemeinsamer Plattformen innerhalb von Bancassurance-Modellen können Compliance-Prozesse vereinheitlicht und effizienter gestaltet werden. Das senkt Kosten und erhöht die Transparenz.

2. IT-Legacy

Veraltete IT-Infrastrukturen bremsen Innovationen aus. Bancassurance-Initiativen forcieren oft die Modernisierung und Adaptierung bestehender Systeme – beispielsweise durch gemeinsame Cloud-Lösungen oder API-basierte Integrationen – was die digitale Transformation beschleunigt.

3. Sinkende Margen

In einem schwierigen Zinsumfeld und angesichts steigender Wettbewerbsintensität geraten Margen unter Druck. Bancassurance erschließt neue Einnahmequellen, indem Versicherungsprodukte in bestehende Bankangebote integriert werden – effizient und skalierbar und kapitalschonend.

4. Hohe Kundenansprüche

Moderne Kund:innen erwarten reibungslose, digitale und gleichzeitig persönliche Services. Bancassurance ermöglicht Omni-kanal-fähige, personalisierte Angebote, die sowohl Banking- als auch Versicherungsbedürfnisse ganzheitlich adressieren – und zwar nahtlos.

5. Prozessineffizienz

Viele Finanzinstitute kämpfen mit fragmentierten Abläufen. Die Integration von Versicherungsprozessen in Bankstrukturen fördert die Automatisierung und verbessert die End-to-End-Effizienz – sowohl für Kund:innen als auch für interne Teams.

6. C/I-Ratio unter Druck

Die Cost-Income-Ratio (C/I) ist ein zentraler Effizienzindikator. Bancassurance hilft, diesen Wert durch die Nutzung gemeinsamer Ressourcen, integrierter Systeme und Synergien nachhaltig zu verbessern.

Fazit

Bancassurance ist längst kein „Nice-to-have“ mehr. Sie adressiert zentrale Pain Points des Finanzsektors – von regulatorischen Anforderungen bis hin zu Ertrags- und Effizienzfragen. Damit wird sie zur strategischen Schlüsselkomponente für Banken und Versicherer, die zukunftsfähig bleiben wollen.

III.

Erfolgsfaktoren für Bancassurance 2030 – Kooperationen

Bancassurance 2030 ist weit mehr als ein Vertriebsmodell – sie ist eine strategische Partnerschaft auf Augenhöhe, getragen von Technologie, Kundenzentrierung und datengetriebenem Mehrwert. Damit solche Kooperationen nicht nur starten, sondern auch langfristig erfolgreich skalieren, braucht es klare Erfolgsfaktoren. Vier Dimensionen sind dabei entscheidend:

1

1. Technologie als Enabler

Technologie ist das Rückgrat jeder Bancassurance-Kooperation. Sie entscheidet darüber, wie effizient, flexibel und skalierbar die Zusammenarbeit zwischen Bank und Versicherer verläuft. Zentrale Komponenten sind:

- API-basierte Schnittstellen, die eine nahtlose Integration ermöglichen
- Cloud-Lösungen, die Skalierbarkeit und Flexibilität gewährleisten
- Automatisierung von Angebots- und Schadensprozessen, um Zeit und Kosten zu sparen
- Datenplattformen, die Kundendaten intelligent zusammenführen und nutzbar machen
- Wichtig: Die Systeme müssen modular aufgebaut, skalierbar und jederzeit compliance-konform sein, um zukünftige Anforderungen zu erfüllen und Innovation zu ermöglichen.

2

2. Fokus auf die Customer Experience

Technologie allein reicht nicht – entscheidend ist, wie sie beim Kunden ankommt. Die Nutzererfahrung steht im Zentrum jeder erfolgreichen Bancassurance-Initiative. Erfolgsfaktoren sind:

- Eine einheitliche Nutzeroberfläche für Bank- und Versicherungsservices – idealerweise auf dem Smartphone
- Schnelle, schlanke Prozesse mit wenigen Klicks zum Abschluss
- Transparente Kommunikation über Leistungen, Kosten und Nutzen
- Omnikanalfähigkeit, inklusive digitaler und hybrider Beratungsoptionen

Reflexionsimpuls: Wie oft nutzen Sie Ihre Banking-App? Und wann zuletzt Ihre Versicherungs-App? Eine integrierte Lösung könnte den Alltag Ihrer Kunden deutlich komfortabler machen.



3

3. Individuelle, datenbasierte Angebote

Durch die Verbindung von Bank- und Versicherungsdaten entsteht ein bisher ungenutztes Potenzial für echte Personalisierung. Kunden erhalten nicht mehr nur Produkte, sondern Lösungen, die sich an ihrem konkreten Bedarf orientieren.

Beispiele:

- Risikoabsicherung (Einkommen, Familie, Finanzierungen)
- Wohnen (Haus, Wohnung) beim Immobilienkauf
- Vorsorge und Vermögensweitergabe, abgestimmt auf Lebensphasen und Einkommensverhältnisse
- Mobilität

Ziel ist es, den klassischen Produktvertrieb abzulösen und als lösungsorientierter Partner im Leben der Kund:innen präsent zu sein. Ob hybride Beratungslösungen oder voll digital assistierte Beratung, die Tiefe entscheidet die jeweilige Bank.

4

4. Regulatorische Konformität als Vertrauensbasis

Die regulatorischen Anforderungen – von DSGVO bis IDD – sind hoch und dynamisch. Wer in Bancassurance erfolgreich sein will, muss Vertrauen schaffen. Das gelingt nur mit klaren Regeln zur Datennutzung:

- Rechtskonforme Einwilligungsprozesse (Consent Management)
- Transparente Kommunikation zur Datenverarbeitung
- Flexible Anpassung an neue gesetzliche Anforderungen

Denn: Ohne Vertrauen keine Datennutzung – ohne Daten keine Personalisierung. Wer Kund:innen auf Augenhöhe begegnet und ihnen Kontrolle über ihre Daten gibt, schafft die Grundlage für langfristige Loyalität und digitale Nähe.

IV.

Die Umsetzung: So wird Bancassurance zur Realität

Die strategische Entscheidung für Bancassurance ist ein bedeutender Schritt - ihre Umsetzung in die Praxis ist jedoch die eigentliche Herausforderung. Um aus einem theoretischen Konzept ein skalierbares, kundenorientiertes Geschäftsmodell zu machen, braucht es ein strukturiertes Vorgehen. Fünf aufeinander aufbauende Schritte haben sich dabei als zentraler Erfolgsfaktor erwiesen:



Schritt 1: Geschäftsmodell entwickeln

Am Anfang steht die strategische Grundlegung. Eine fundierte Datenanalyse bildet die Basis, um konkrete Use Cases zu definieren – etwa Versicherungsprodukte, die in bestimmten Lebensphasen besonders relevant sind. Es folgt die Auswahl geeigneter Partner und Produkte sowie die Festlegung klarer KPIs und Zielgrößen. Eine präzise Projektplanung mit definierten Rollen, Verantwortlichkeiten und Meilensteinen schafft Transparenz und Steuerbarkeit.

Checkliste:

- Datenanalyse und Use-Case-Definition
- Produktauswahl auf Basis von Kundensegmenten
- KPI- und Zieldefinition
- Strukturierte Projektplanung



Schritt 2: Technologie aufbauen

Technologie ist der Katalysator jeder modernen Bancassurance-Initiative. Erfolgsentscheidend ist die nahtlose Integration von Bank- und Versicherungssystemen zu einer durchgängigen, datengetriebenen Customer Journey. Tools wie KI-basierte Lead-Scoring-Modelle, CRM-Systeme und Automatisierungslösungen sorgen für Effizienz und Relevanz entlang des gesamten Vertriebsprozesses.

Schlüsselkomponenten:

- KI-gestütztes Lead-Scoring
- CRM-Integration
- Systemübergreifende Datennutzung



Schritt 3: Consent Management implementieren

Ohne das Vertrauen der Kund:innen funktioniert moderne Bancassurance nicht. Ein DSGVO-konformes, transparentes Consent Management ist deshalb Pflicht. Einwilligungen zur Datenverarbeitung müssen nicht nur korrekt erfasst, sondern auch nachvollziehbar dokumentiert und flexibel verwaltet werden können.

Wichtig:

- Einfache und verständliche Kommunikation der Einwilligung
- Nachvollziehbare, auditierbare Verwaltung



Schritt 4: Vom Konzept zur operativen Umsetzung

Die beste Strategie bleibt wirkungslos, wenn sie nicht in die alltäglichen Prozesse integriert wird. Erfolgreiche Bancassurance-Projekte starten oft mit einer Pilotphase, die auf ein fokussiertes Segment zielt. Nach der Validierung erfolgt der schrittweise Rollout, begleitet durch kontinuierliches KPI-Monitoring und agile Anpassungen.

Best Practices:

- Start mit Pilotprojekten
- Integration in bestehende Workflows
- Permanentes Performance-Monitoring



Schritt 5: Mitarbeitende einbinden

Menschen machen den Unterschied – auch in der Bancassurance. Mitarbeiter:innen müssen die Strategie nicht nur verstehen, sondern aktiv mitgestalten. Schulungen zu Produkten, digitalen Tools und regulatorischen Anforderungen sind ebenso essenziell wie die Verankerung der Zielstellungen in individuellen Businessplänen und Incentivierungsmodellen.

Erfolgsfaktoren:

- Zielgerichtete Trainings
- Integration in Zielvereinbarungen
- Change-Management über alle Ebenen hinweg

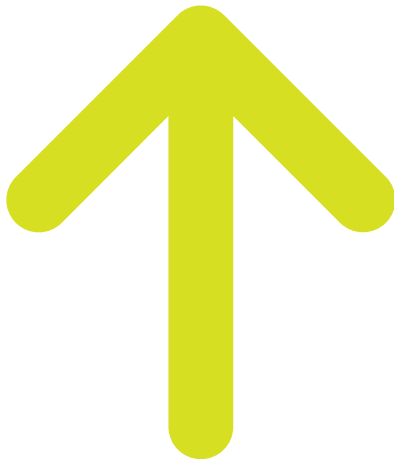
Fazit

Bancassurance 2030 als Zukunftsmodell

Bancassurance 2030 bietet:

- Neue Erlösquellen für Banken
- Differenzierungsmöglichkeiten für Versicherungen
- Mehrwert, Komfort und Transparenz für Kunden

Wer Technologie, Kundenfokus, regulatorische Sicherheit und strategische Planung intelligent kombiniert, kann mit Bancassurance nachhaltig wachsen und die Finanzwelt von morgen aktiv mitgestalten.



Impressum

© 2025 Martin Daller Consulting e.U.
Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Martin Daller
Editorial Design: Elias & Partner • Foto: Mag. Rita Newman

Kontakt

Martin Daller Consulting e.U.

office Am grünen Prater 10/21 • 1020 Vienna
mobile +43 664 425 19 08
e-mail md@dallerconsulting.eu

dallerconsulting.eu