expertenReport

Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Ressource ErfahrungWarum Versicherer Wissen zunehmend projektweise einkaufen

Michael Fiedler

Erfahrung entwickelt sich in der Versicherungswirtschaft zu einer knappen Ressource. Während Millionen Babyboomer in den kommenden Jahren in den Ruhestand gehen, wächst gleichzeitig der Bedarf an Spezialwissen für Digitalisierung, Regulierung und Transformation. Die neue Partnerschaft zwischen den Versicherungsforen Leipzig und Experts 4 Insurance macht sichtbar, wie sich Unternehmen darauf einstellen – und warum klassische Personalstrategien allein nicht mehr ausreichen.

Unternehmen sichern Wissen auf unterschiedlichen Wegen

Wie Unternehmen auf diese Entwicklung reagieren, zeigt eine aktuelle Atradius-Umfrage unter mehr als 330 Unternehmen verschiedener Branchen. Rund 61 Prozent setzen darauf, dass ausscheidende Experten ihre Nachfolger über einen Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten einarbeiten. 55 Prozent dokumentieren Prozesse und Erfahrungswissen systematisch. Bemerkenswert ist jedoch eine andere Zahl: Bereits 36 Prozent der Unternehmen halten ehemalige Mitarbeiter nach dem Renteneintritt als externe Berater oder auf Minijob-Basis für Spezialfragen verfügbar. „Die Einbindung von ausscheidenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über das Rentenalter hinaus ist eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten“, sagt Liebold. Unternehmen sicherten dadurch wertvolles Erfahrungswissen, während ehemalige Beschäftigte ihr Know-how weiterhin einbringen könnten. Gleichzeitig zeigt die Studie, dass technologische Lösungen bislang eine untergeordnete Rolle spielen. Nur drei Prozent der Unternehmen setzen KI-Systeme ein, die Wissen automatisch aus Dokumenten oder E-Mails erschließen. Jedes fünfte Unternehmen verfügt bislang über keine systematische Strategie zur Sicherung impliziten Wissens.

Aus Personalvermittlung wird Wissensvermittlung

Parallel dazu entstehen neue Modelle, um fehlende Expertise kurzfristig verfügbar zu machen. Ein Beispiel dafür ist die jetzt vereinbarte strategische Partnerschaft zwischen den Versicherungsforen Leipzig und der Expertenplattform Experts 4 Insurance. Ziel der Kooperation ist es, Versicherungsunternehmen einen schnelleren Zugang zu qualifizierten Projekt- und Interimsexperten zu ermöglichen. Die Zusammenarbeit verbindet das Branchennetzwerk der Versicherungsforen mit einer Plattform, die sich auf die

Vermittlung von Fachkräften für zeitlich befristete Projekte spezialisiert hat. Über 120 verifizierte Expertenprofile und rund 60 Unternehmen sind dort inzwischen registriert. Dabei hat sich das Profil der Plattform in kurzer Zeit verändert. Ursprünglich lag der Schwerpunkt auf erfahrenen Branchenveteranen und Vorruheständlern. Inzwischen stammt bereits rund ein Viertel der registrierten Spezialisten aus einer jüngeren Freelancer-Generation, die sich bewusst für projektbezogenes Arbeiten entschieden hat. „Der Markt für freiberufliche Spezialisten in der Versicherungswirtschaft professionalisiert sich extrem“, sagt Experts 4 Insurance-Mitgründer Robert Buchberger. Versicherer erhielten dadurch „punktgenau das Senior-Know-how, das ihnen intern oft fehlt – ohne den Overhead einer Festanstellung.“

Vom Personalmarkt zum Wissensmarkt

Die Kooperation zeigt einen grundlegenden Wandel der Arbeitswelt in der Versicherungsbranche. Immer häufiger suchen Unternehmen keine zusätzlichen Mitarbeiter für dauerhaft besetzte Stellen, sondern Experten mit sehr spezifischem Know-how für klar definierte Transformationsprojekte. Gefragt sind etwa Spezialisten für Schadenmanagement, Underwriting, Aktuariat, Regulatorik oder Digitalisierung – Kompetenzen, die innerhalb der Unternehmen häufig nur begrenzt verfügbar sind oder kurzfristig benötigt werden. Auch Justus Lücke, Geschäftsführer der Versicherungsforen Leipzig, beobachtet diese Entwicklung im Austausch mit den Mitgliedsunternehmen. „Aus unserem Branchennetzwerk hören wir immer häufiger, dass strategische Projektarbeit an fehlenden Kompetenzen und Kapazitäten scheitert“, sagt Lücke. Die Kooperation solle deshalb nicht nur den fachlichen Austausch fördern, sondern Unternehmen auch den Zugang zu den benötigten operativen Ressourcen ermöglichen.

Erfahrung wird zum strategischen Wettbewerbsfaktor

Die Partnerschaft steht damit exemplarisch für einen tiefgreifenden Wandel der Versicherungswirtschaft. Während viele Unternehmen ihre Transformationsprojekte beschleunigen, wird Erfahrung selbst zu einer knappen Ressource. Parallel entstehen unterschiedliche Strategien, um dieses Wissen verfügbar zu halten: Unternehmen dokumentieren Prozesse, setzen auf strukturierte Wissenstransfers, binden ehemalige Mitarbeiter nach dem Ruhestand weiter ein oder greifen projektbezogen auf externe Spezialisten zurück. Gleichzeitig arbeiten Versicherer daran, Erfahrungswissen künftig auch mithilfe Künstlicher Intelligenz systematisch zu sichern. Die entscheidende Frage lautet damit immer seltener, wie Unternehmen offene Stellen besetzen. Zunehmend geht es darum, wie sie Zugang zu dem Wissen erhalten, das für komplexe Veränderungen benötigt wird. Erfahrung entwickelt sich damit vom persönlichen Karrierekapital zu einer strategischen Ressource – und ihr gezielter Transfer zu einer der zentralen Managementaufgaben der kommenden Jahre.

Lesen Sie auch:

- Wenn Erfahrung in Rente geht
- Neodigital-Know-how wechselt zur Bayerischen

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4951034/Warum-Versicherer-Wissen-zunehmend-projektweise-einkaufen/