

Impact Investing & Versicherungen

Wie Versicherer Kapital und Vertrieb für nachhaltige
Transformation mobilisieren

12.03.2026



01

Warum jetzt? Die 3-Billionen-Euro-Lücke

Die 3-Billionen-Finanzierungslücke

Versicherer-Paradox: 2 Billionen EUR Vermögen in der EU

Aber: Nur 10% in nachhaltigen Anlagen

Sektoren mit höchstem Bedarf:

- Erneuerbare Energien & Energieeffizienz
- Nachhaltige Infrastruktur
- Kreislaufwirtschaft & klimafreundliche Landwirtschaft



A wooden boardwalk with a curved railing winds through a vast field of green grass and numerous orange flowers. The scene is captured during a sunset, with a warm, golden light illuminating the landscape and the sky. The boardwalk leads the eye from the foreground into the distance, where the horizon is visible under a soft, hazy sky.

02

Nachhaltigkeitstrans- formation im Finanzsektor

Versicherungsbranche als Schlüsselakteur



Vermögensposition und Marktmacht

- Versicherer sind Europas größte institutionelle Anleger mit über 2 Billionen Euro Vermögensvolumen in der EU.
- Massive Kapitalausstattung ermöglicht signifikanten Einfluss auf Nachhaltigkeitstransformation und Impact Investing.



Kundenvertrauen und Reichweite

- Mit Vertrauensverhältnissen zu Millionen von Kunden können Versicherer Impact Investing massiv befördern.
- Dieses Vertrauen ist Grundlage für Verhaltensänderung in der Finanzbranche.



Langfristige Investitionshorizonte

- Natürliche Anlagehorizonte von 20+ Jahren fördern nachhaltige Investitionsstrategien.
- Zeitliche Perspektive ermöglicht tiefgreifende positive Auswirkungen auf Umwelt, Soziales und Governance.



Duale Funktionsrolle

- Versicherer agieren gleichzeitig als bedeutende Investoren und Distributor von Finanzprodukten.
- Diese Doppelrolle verstärkt ihren Katalysatoreffekt für nachhaltige Finanzlösungen.



Regulatorische Anforderungen

- Regulatorische Verpflichtungen zur Nachhaltigkeitsintegration zwingen zur systematischen Transformation.
- Diese Rahmenbedingungen beschleunigen die Umsetzung von ESG-Standards branchenweit.

Marktchancen und Marktdruck

Wettbewerbsvorteile

Versicherer verfügen über erhebliche Wettbewerbsvorteile: (1) Massives Kapitalvolumen für nachhaltige Investitionen, (2) Hohe Vertrauenswürdigkeit bei Kunden und Stakeholdern, (3) Langfristige Anlagehorizonte ermöglichen Impact-Strategien, (4) Umfangreiche Regulierungserfahrung bei Compliance und Risikomanagement.

Wachstumspotenziale

Bedeutende Marktchancen entstehen durch externe Trends: (1) Nachhaltigkeitsmegatrend verschafft Wettbewerbsvorteil, (2) Regulatorische Anreize und ESG-Anforderungen unterstützen Transformation, (3) Wachsende Kundennachfrage nach ESG- und Impact-Produkten, (4) Positionierungsvorteil als vertrauenswürdige Impact-Investoren.

Strukturelle Hemmnisse

Traditionelle Versicherungsstrukturen erschweren die Transformation: (1) Legacy-Systeme begrenzen Innovationsgeschwindigkeit, (2) Etablierte Produktstrukturen schlecht für Impact-Fokus geeignet, (3) Begrenzte interne Impact-Investment-Expertise und Fachkompetenz, (4) Organisatorische Trägheit bei Geschäftsmodellveränderungen.

Marktrisiken

Erhebliche Bedrohungen gefährden die Marktposition: (1) Zunehmender Wettbewerb durch agile FinTechs und spezialisierte Impact-Fonds, (2) Regulierungsunsicherheit bei ESG-Standards und Taxonomien, (3) Reputationsrisiken durch unzureichende Impact-Authentizität, (4) Schnellere Marktanpassung von Wettbewerbern gefährdet Marktanteile.

A wooden boardwalk with a curved railing winds through a vast field of green grass and numerous orange flowers. The scene is captured during a sunset, with a warm, golden light illuminating the landscape and the sky. The boardwalk leads the eye from the foreground into the distance, where the horizon is visible under a soft, orange glow.

03

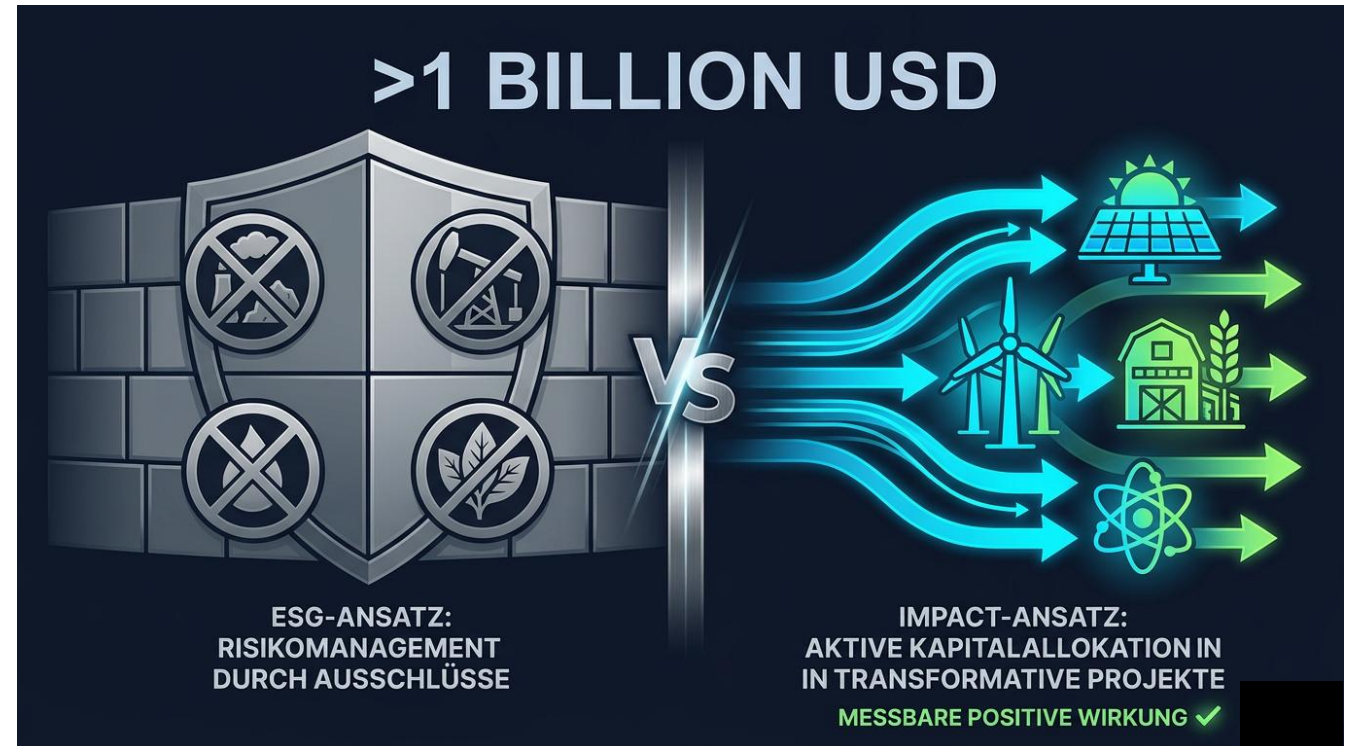
Impact Investing als Transformationsmechanis- mus

Impact Investing: Billionen-Markt

Globales Volumen: >1 Billion USD (2025)

Unterschied zu traditionellem ESG:

- ESG = Risikomanagement durch Ausschlüsse
- Impact = Aktive Kapitalallokation in transformative Projekte
- Messbare positive Wirkung ist Pflicht, nicht Optional



Impact Investing vs. Traditionelle Investitionen

Traditionelle Investitionen

Fokus auf finanzielle Rendite. Begrenzte Messung von gesellschaftlichen Auswirkungen. Kürzere Zeithorizonte. Institutionelle Zielgruppen. Etablierter regulatorischer Rahmen.

Renditeerwartungen

Traditionell: primär finanzielle Kennzahlen. Impact Investing: finanzielle und Impact-Metriken kombiniert.

Zeithorizont

Traditionell: kurz- bis mittelfristig. Impact Investing: mittelfristig bis langfristig ausgerichtet.

Regulatorischer Status

Traditionell: etablierte Standards und Compliance. Impact Investing: zunehmend reguliert und standardisiert.

Impact Investing

Doppelrendite: finanzielle und soziale Gewinne. Systematische und umfassende Impact-Messung. Längerfristige Ausrichtung. Diverse Zielgruppen und Investoren. Wachsender regulatorischer Fokus.

Messung von Ergebnissen

Traditionell: standardisierte Finanzmetriken. Impact Investing: ESG- und Wirkungskennzahlen implementiert.

Zielgruppe

Traditionell: hauptsächlich institutionelle Anleger. Impact Investing: institutionell und privat diversifiziert.

A wooden boardwalk with a curved railing winds through a vast field of orange and blue flowers under a warm, golden sunset sky. The path leads the eye from the foreground into the distance, where the horizon is visible. The overall mood is peaceful and scenic.

04

Versicherungsunternehmen als Impact-Multiplikatoren

Strategische Hebel der Versicherer



Kapitalallokation als direkter Impact-Hebel

Allokativer Hebel 1

Direkte Investitionen in Impact-Assets wie Private Equity, Infrastruktur und Green Bonds zur gezielten Kapitalsteuerung in nachhaltige Projekte und Unternehmungen.

Allokativer Hebel 2

Versicherungstechnische Rückstellungen strategisch in nachhaltigen Anlagen platzieren, um langfristige Finanzierungsquellen für Impact-Projekte zu mobilisieren.

Allokativer Hebel 3

Rückversicherungs- und Koversicherungsmodelle für grüne Projekte einsetzen und damit Risiken verteilen sowie Kapitalflüsse in klimafreundliche Infrastruktur lenken.

Allokativer Hebel 4

Private-Debt-Finanzierung für KMU-Transformationsprojekte bereitstellen und Mittelständler bei ihrer Nachhaltigkeitstransformation aktiv unterstützen.

Finanzielle Dimension

Multiplikatoreffekt nutzen: Ein Euro Kapital kann drei bis fünf Euro in reale Transformationsprojekte lenken und damit exponentiellen Impact generieren.

Produktinnovation für Nachhaltigkeitstransformation

01

Innovationsprozess

Marktforschung identifiziert Kundenbedarf, Produktdesign integriert Impact-Fokus, Pilotierung testet Marktreife, Skalierung ermöglicht breite Distribution und Wirkungsmultiplikation nachhaltig.

02

Nachhaltige Produktbeispiele

Green Insurance versichert erneuerbare Energien, Impact-Policen koppeln Auszahlungen an Nachhaltigkeitsmetriken, ESG-Renten messen direkte Umwelt- und Sozialwirkung kontinuierlich.

Distributionsnetzwerk als Multiplikator

Zugangsmultiplikator zu Millionen Kunden

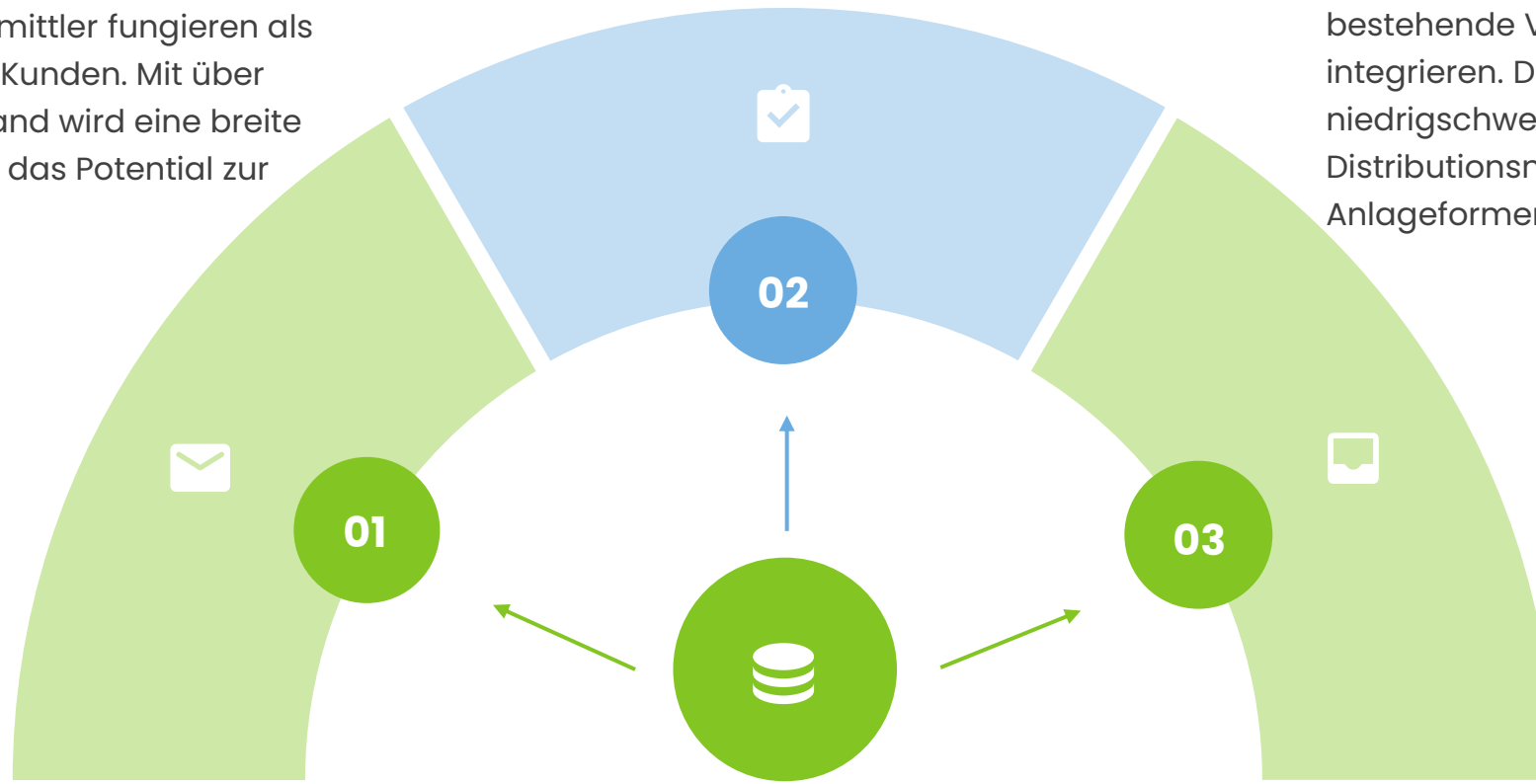
Versicherungsmakler und -vermittler fungieren als Zugangstor zu Millionen Retail-Kunden. Mit über 50.000 Vermittlern in Deutschland wird eine breite Kundenreichweite erreicht und das Potential zur Skalierung maximiert.

Vertrauen und Beratungskompetenz

Versicherungsvermittler besitzen etablierte Vertrauensverhältnisse und hohe Glaubwürdigkeit. Diese Kompetenzen ermöglichen die effektive Skalierung von Impact-Wissen auf Retail-Ebene und stärken die Kundenakzeptanz.

Integration in bestehende Produkte

Impact-Investitionen lassen sich nahtlos in bestehende Versicherungsprodukte integrieren. Dies ermöglicht eine niedrighschwellige Aktivierung des Distributionsnetzwerks für nachhaltige Anlageformen ohne strukturelle Umbruch.



A wooden boardwalk with a curved railing winds through a vast field of orange and blue flowers under a warm, golden sunset sky. The boardwalk is made of dark wood planks and has a simple wooden railing. The field is filled with tall grasses and numerous small flowers, creating a vibrant and scenic landscape. The sun is low on the horizon, casting a soft glow over the entire scene.

05

ELTIF 2.0 als Private-Market-Bridge

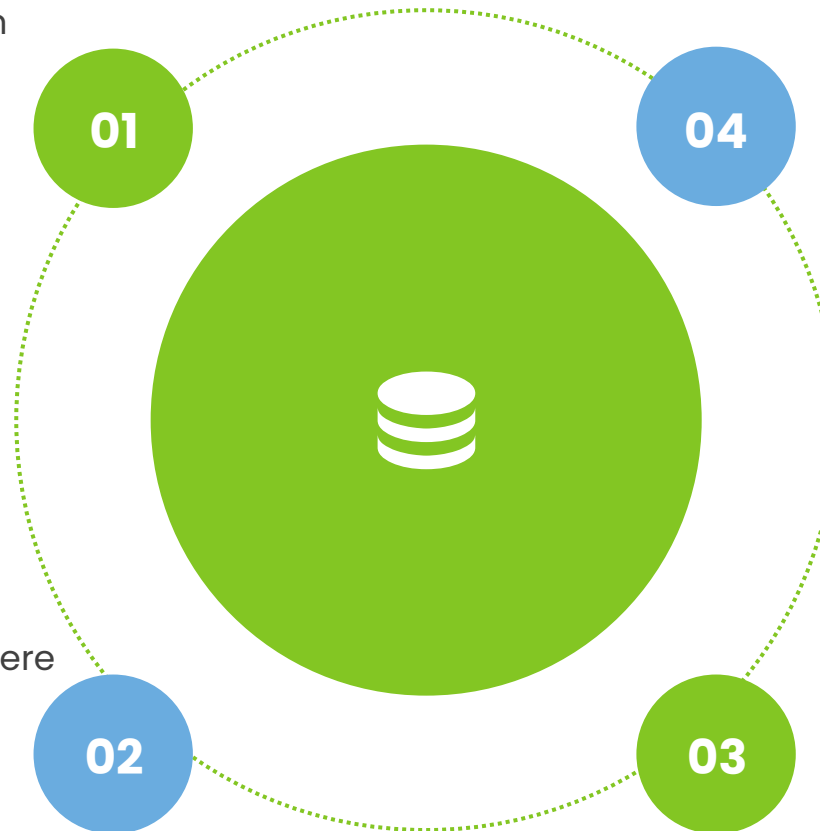
ELTIF 2.0 als Innovationsinstrument

Definition und Rahmenwerk

European Long-Term Investment Funds 2.0 bieten ein regulatorisches Rahmenwerk für vereinfachte Retail-Zugänglichkeit zu Private Markets mit reduzierten Compliance-Anforderungen und niedrigeren Einstiegsbarrieren.

Regelwerk Vereinfachungen

Regulierungsbarrieren wurden gesenkt durch vereinfachte Prospektanforderungen.
Zugangsbarrieren reduziert: Mindestanlage von 10.000 EUR statt vorheriger höherer Beträge für breitere Investorenbasis.



Vorteile für Retail-Kunden

Retail-Investoren erhalten erstmals Zugänglichkeit zu bislang exklusiven Asset-Klassen wie Private Equity, Infrastruktur und Impact-Projekten mit reduzierten Mindestanlageschwellen.

Vorteile für Versicherer

ELTIF 2.0 bietet Versicherern ein strukturiertes Produktvehikel zur Umsetzung von Impact-Investitionen mit vereinfachter Regulierung und effizienterem Kapitalallokationsprozess.

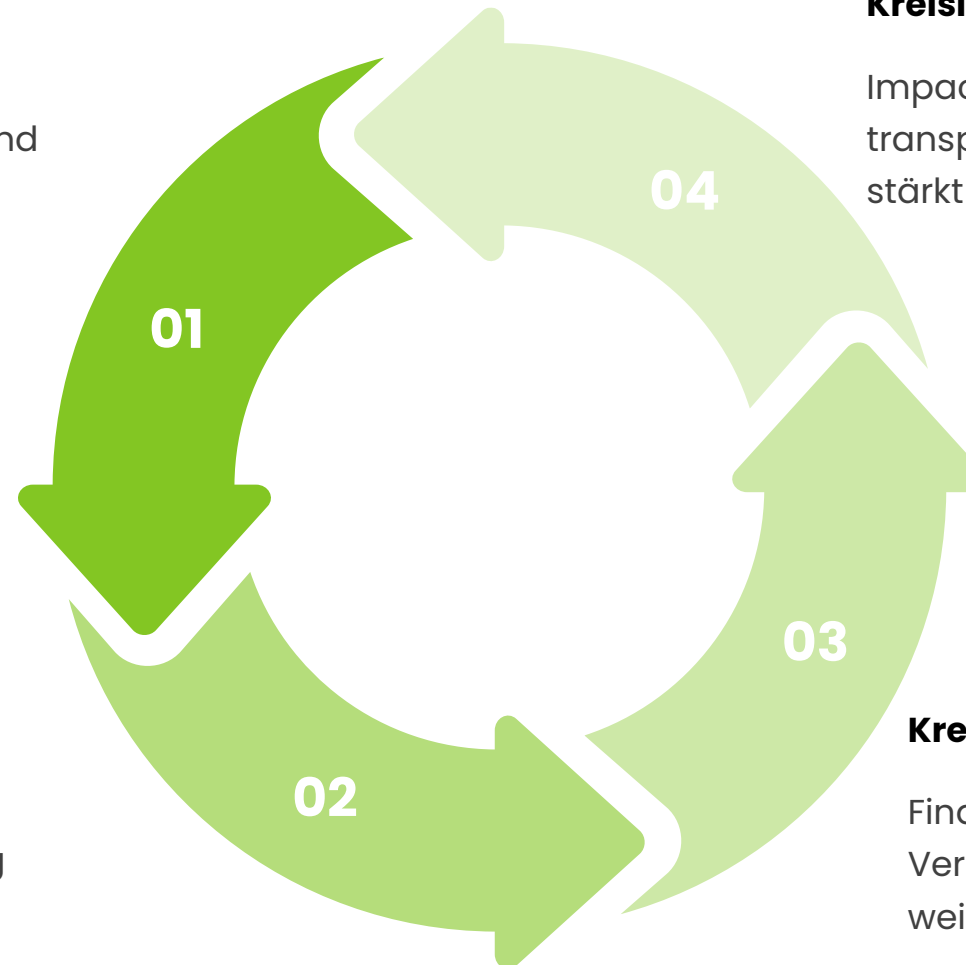
Private Markets und Impact Ökosystem

Kreislauf 1: Kapitalakquisition

Versicherer akquiriert Kapital und investiert gezielt in Impact-fokussierte Unternehmen und Projekte zur Generierung messbarer positiver Wirkung.

Kreislauf 2: Wirkungsgenerierung

Impact-Unternehmen generieren messbare Wirkung durch CO₂-Reduktion, Jobschaffung und weitere nachhaltige Effekte zur Gesellschaft.



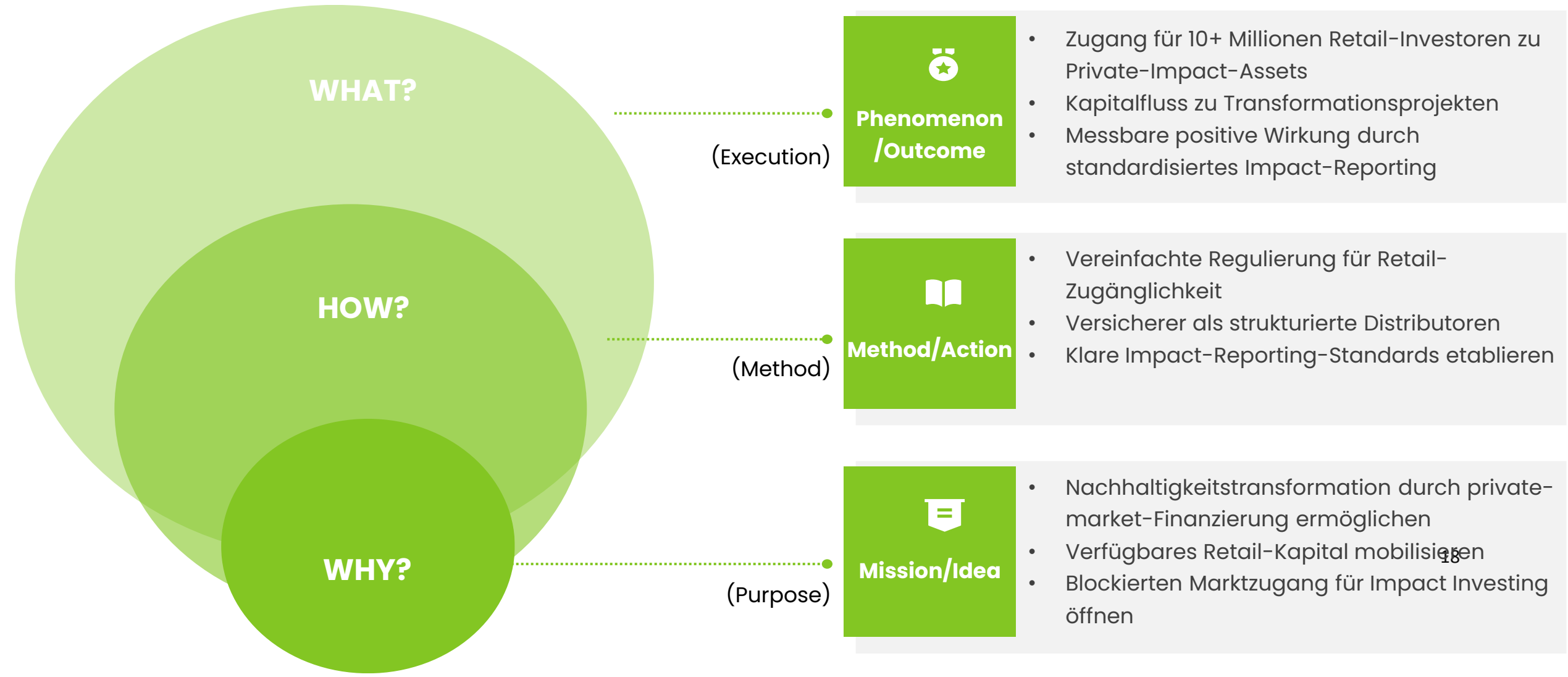
Kreislauf 4: Transparenzverstärkung

Impact-Daten werden gemessen und transparent gemacht, was Kundennachfrage stärkt und Vertrauenswürdigkeit erhöht.

Kreislauf 3: Renditerückfluss

Finanzielle Renditen fließen zurück an Versicherer und ermöglichen kontinuierliche weitere Kapitalallokation in neue Projekte.

ELTIF 2.0 Brückentechnologie

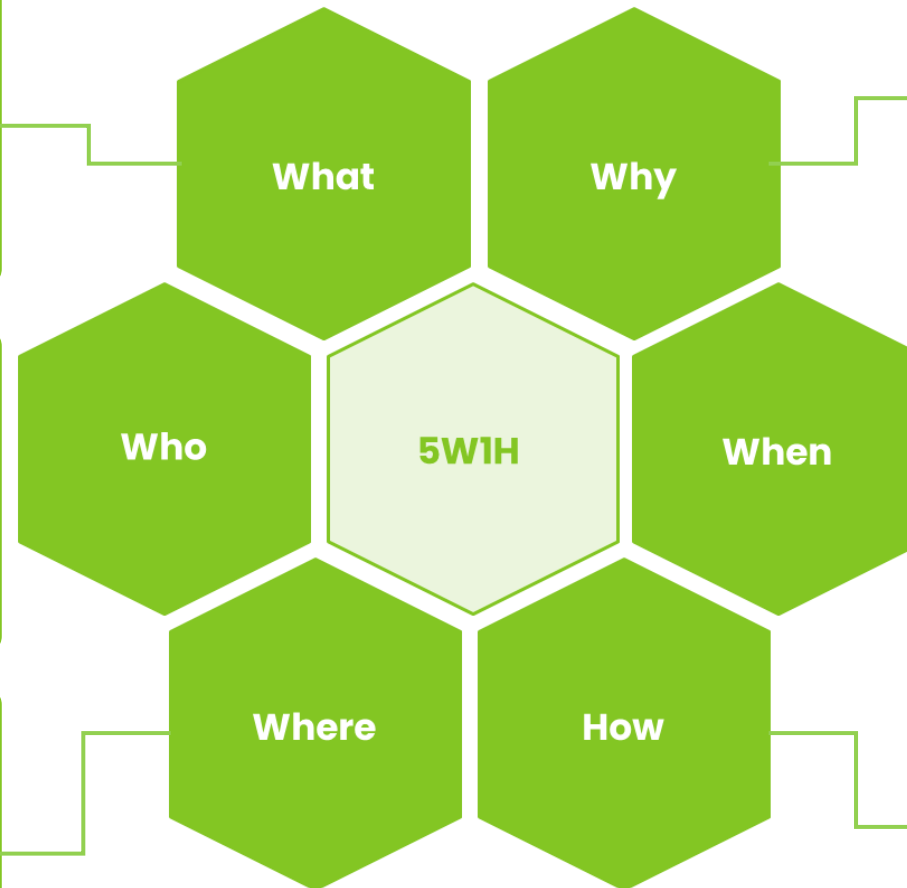


Implementierungsschritte für Versicherer

Aufbau von ELTIF-2.0-Produkten mit Impact-Schwerpunkt. Entwicklung nachhaltiger Investmentlösungen durch strukturierte Produktarchitektur. Integration von Impact-Metriken in Produktdesign und Governance-Strukturen.

Versicherer als Produktentwickler und Distributoren. Fintech-Partner für technologische Infrastruktur. Impact-Vermögensverwalter für Fachkompetenz. Distributoren für Markterschließung und Kundenakquise.

Primär deutsche und europäische Märkte mit hohem Nachhaltigkeitsfokus. Regionale Schwerpunkte in ESG-affinen Segmenten. Expansion in Länder mit starkem Impact-Investmentrahmen.



Regulatorische Anforderungen der ELTIF-2.0-Direktive erfüllen. Wachsende Kundennachfrage nach nachhaltigen Produkten decken. Wettbewerbsvorteil durch Innovationsführerschaft aufbauen.

Q2 2026: Konzeptentwicklung und Partnerschaften etablieren. Q3-Q4 2026: Pilotprodukt entwickeln und testen. Q1 2027+: Skalierung und Markteinführung vollziehen.

Partnerschaften mit Impact-Investmentexperten aufbauen. Interne Kompetenzentwicklung in Sustainability und Impact-Messung. Strukturierter Pilot-Launch mit iterativen Optimierungen durchführen.

A wooden boardwalk with a curved railing winds through a vast field of orange and blue flowers. The scene is captured during sunset, with a warm, golden light illuminating the landscape. The boardwalk leads the eye from the foreground into the distance, where the horizon is visible under a soft, orange sky.

06

Strategische Agenda und Call to Action

Die 3 strategischen Hebel für Versicherer



Kapitalallokation => direkter Impact

Impact-Assets in Investmentportfolio: Green Bonds, Private Equity, Infrastruktur

Multiplikatoreffekt: 1 EUR → 3-5 EUR in Realprojekten:

- Direkte Investitionen in Impact Private Equity & Green Bonds
- Rückversicherungsmodelle für grüne Infrastruktur
- Private Debt für KMU-Transformationsprojekte

⇒ Beispiel: Versicherungstechnische Rückstellungen strategisch in nachhaltige Anlagen platzieren

Produktinnovation

ELTIF-2.0-Produkte entwickeln mit Impact-Fokus
Produktbeispiele:

- Green Insurance für erneuerbare Energien
- Impact-Renten mit ESG-Metriken
- ELTIF-basierte Fondspolizen

Distribution – Der Skalierungsturbo

Deutschlands Versicherungsnetzwerk: 50.000+ Vermittler × 200 Kunden durchschnittlich = 10 Mio. Retail-Investoren erreichbar

Erfolgsfaktor: Training & Enablement: Makler müssen Impact-Produkte verstehen und authentisch verkaufen können

Erfolgsfaktoren und Messindikatoren



Executive Sponsorship und Governance

- Board-Commits zu Impact-Zielen etablieren.
- Governance-Strukturen verankern. Strategische Verantwortung auf Vorstandsebene sicherstellen.
- KPI-Tracking implementieren.



Distributor-Enablement

- Makler und Vermittler trainieren.
- Impact-Produktkenntnisse vermitteln. Trainingsquoten messen.
- Vertriebskompetenz nachhaltig steigern.



Metriken und Reporting

- Impact-Assets als Portfolioanteil trackbar machen.
- Impact pro Euro dokumentieren. Regelmäßige Berichterstattung etablieren.
- Messbare Ergebnisse nachweisen.



Kompetenzaufbau im Unternehmen

- Mitarbeiter-Zertifizierungsprogramme entwickeln.
- Impact-Wissen systematisch vermitteln.
- Schulungsquoten als KPI definieren.
- Organisationale Lernkultur fördern.



Kundenerlebnis und Transparenz

- Impact-Metriken verständlich kommunizieren.
- Kundenverständnis aufbauen.
- Transparenzbericht bereitstellen.
- Vertrauen durch Klarheit schaffen.

Strategischer Call to Action



Zentrale Botschaft

Versicherer verfügen über einzigartige Kombination aus Kapital, Vertrauen und Distribution zur Skalierung von Impact Investing. Die Zeit zum Handeln ist JETZT.



Impuls 1: Board-Entscheidung

Impact Investing als strategische Priorität verankern, nicht als optionale Maßnahme. Klare Governance und verbindliche Ziele etablieren.



Impuls 3: Kundenergebnis

Millionen Kunden fordern nachhaltige Finanzlösungen. Versicherer positionieren sich als vertrauenswürdige Vehikel für sustainable finance.



Impuls 2: Wettbewerbsvorteil

Erst-Mover werden Marktführer. Schnelle Skalierung sichert Wettbewerbsvorteil und langfristige Marktposition im Impact-Segment.



Impuls 4: Transformationsverpflichtung

EU-Nachhaltigkeitsziele erfordern privates Kapital. Versicherer spielen Schlüsselrolle bei Erreichung klimapolitischer Transformationsziele.

Vielen Dank!

Dina Rebecca Lorentz

Mitglied des Vorstands

Bundesverband Impact Investing e. V.

c/o PHINEO gemeinnützige AG

Anna-Louisa-Karsch-Str.2

10178 Berlin

Mobile: +49 151 20496591

dina.lorentz@bvii.org

 www.biii.org

<https://bundesinitiative-impact-investing.org/publikationen/>