

msg life ag

LEINFELDEN-ECHTERDINGEN

ZUSAMMENGEFASSTER BERICHT ÜBER DIE LAGE DER
GESELLSCHAFT UND DES KONZERNS
FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2023

Inhaltsverzeichnis

Grundlagen des Konzerns	3
Wirtschaftsbericht	9
Forschung und Entwicklung	31
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	33
Sonstige rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren	37
Chancen- und Risikobericht.....	38
Prognosebericht.....	52

Zusammengefasster Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2023

Der folgende Lagebericht ist der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht der msg life ag, Leinfelden-Echterdingen. Er stellt den Geschäftsverlauf des msg life Konzerns inklusive der namensgleichen msg life ag (Einzelgesellschaft) mit den Geschäftsergebnissen für das Geschäftsjahr 2023 vom 1. Januar 2023 bis zum 31. Dezember 2023 sowie die Lage des Konzerns inklusive der Einzelgesellschaft zum Abschlussstichtag 31. Dezember 2023 dar. Alle Aussagen betreffen den msg life Konzern beziehungsweise die msg life Gruppe (im Folgenden auch: msg life) als Ganzes. Sollte im Verlauf des Berichts die Einzelgesellschaft gemeint sein oder für die Einzelgesellschaft Abweichendes zutreffen, wird dies an entsprechender Stelle explizit erwähnt oder weiter erläutert.

Die msg life ag (mit ihren Konzernunternehmen) ist zum Bilanzstichtag ein mittelbares Tochterunternehmen der msg group GmbH, Ismaning. Im Folgenden wird für die msg group GmbH und deren Konzernunternehmen der Begriff msg-Gruppe verwendet.

Am 25. September 2020 haben die msg life ag, Leinfelden-Echterdingen, und die msg systems ag, Ismaning, einen Beherrschungsvertrag, geändert durch Änderungsvereinbarung vom 6. November 2020, abgeschlossen. Diesem Beherrschungsvertrag haben die Hauptversammlungen der msg life ag am 10. November 2020 bzw. der msg systems ag am 18. November 2020 zugestimmt. Mit der Eintragung des Beherrschungsvertrags in das Handelsregister der msg life ag beim Amtsgericht Stuttgart am 20. Januar 2021 ist der Beherrschungsvertrag rückwirkend zum 1. Januar 2021 wirksam geworden.

Die Berichtswährung ist Euro, auf Tsd. Euro oder Mio. Euro wird gerundet. Hieraus können sich Rundungsdifferenzen in Höhe von bis zu einer Recheneinheit ergeben.

Grundlagen des Konzerns

Geschäftsmodell

Bereits seit 1980 entwickelt die msg life Gruppe IT-Systemlösungen, berät Kunden erfolgreich bei der Umsetzung ihrer IT-Strategie und hat sich zu einem führenden Anbieter von Software, Beratung und Cloud-Lösungen mit digitalem Schwerpunkt für Lebensversicherer und Altersvorsorgeeinrichtungen in Europa sowie insbesondere Kranken- und Gruppenversicherungen in den USA entwickelt. Neben einer führenden Marktstellung in den deutschsprachigen Ländern ist die Software von msg life auch weltweit im Einsatz. Anwender in zahlreichen Ländern nutzen die Lösungen des Unternehmens.

Die Einzelgesellschaft als Holding nimmt neben der Finanzierungsaufgabe für die Konzerngesellschaften vor allem strategische und in begrenztem Maße auch operative Managementaufgaben des Konzerns wahr. Die Bestimmung der adressierten Märkte, die Definition des Produktangebots und Entscheidungen im Bereich Mergers & Acquisitions obliegen vor allem der Holding. Zentral- und Stabsfunktionen wie Vertrieb, Marketing, Personal, Finanzen, Betriebsorganisation, Controlling, Revision, Datenschutz, Compliance-Management, Risikomanagement, Informationssicherheit, Organisation & IT-Services und Recht sind darüber hinaus weitestgehend in der Holding angesiedelt.

Die wirtschaftlichen Aktivitäten der Holding beschränken sich hauptsächlich auf die Verrechnung von Dienstleistungen innerhalb des Konzerns sowie auf die Finanzierungstätigkeit; sie ist nur in sehr wenigen Fällen Vertragspartner in Kundenprojekten. Im Rahmen der Dienstleistungen werden insbesondere die in der Holding angesiedelten, oben genannten Zentral- und Stabsfunktionen verrechnet. Mit Blick auf die Finanzierungstätigkeit stellen vor allem verzinsliche Ausleihungen an Konzerngesellschaften, Geldanlagen und Ergebnisausschüttungen aus Beteiligungen den Geschäftszweck dar.

Für die Holding ergibt sich das wesentliche Ertragspotential aus den Ergebnissen der Beteiligungen. Aus diesem Grund gelten die Angaben des Konzerns zur Entwicklung der Märkte, des wirtschaftlichen Umfelds und der Chancen und Risiken auch für die Holding.

Zum Bilanzstichtag zählen zu den msg life-Kunden primär Versicherer mit dem Schwerpunkt Lebensversicherungen und Altersvorsorgeeinrichtungen in Europa und insbesondere

Krankenversicherungen und Gruppenversicherer in den USA. Das Leistungsspektrum reicht dabei von der Entwicklung und Implementierung von Standardsoftware über Consulting-Dienstleistungen mit digitaler Ausrichtung bis hin zur Übernahme des kompletten IT-Betriebs (Software as a Service [SaaS-]/Cloud-Lösungen). Im Kontext SaaS arbeitet msg life mit diversen Cloud-Anbietern wie AWS, Azure, Google und IBM zusammen.

Der Hauptsitz der msg life ag ist Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart. Weitere Geschäftsstellen befinden sich in München, Hamburg und Köln. Auch in Wien (Österreich), Zürich (Schweiz), Almere (Niederlande), Bratislava, Košice und Žilina (Slowakei), Porto (Portugal), Madrid (Spanien) sowie in New York, Denver und Boca Raton (USA) ist msg life vertreten. Der vormalige Schweizer Standort Regensdorf wurde im Geschäftsjahr 2023 nach Zürich umgezogen. Der vormalige Standort in Maribor (Slowenien) wurde im Zuge des Verkaufs der Tochtergesellschaft msg life odateam d.o.o. an die msg Plaut AG, Wien (Österreich), im Berichtszeitraum und mit Wirkung zum 1. Januar 2023 von msg Plaut übernommen. Diese ehemalige Tochtergesellschaft msg life odateam d.o.o. firmiert inzwischen unter msg Plaut UAP d.o.o.

Nach den veröffentlichten Mitteilungen und den der msg life ag vorliegenden Informationen gibt es an der msg life ag per 31. Dezember 2023 folgende direkte oder indirekte Beteiligungen, die 25 Prozent der Aktien überschreiten:

Mitteilungspflichtiger	Art der Beteiligung	Anteil der Aktien
msg systems ag (Ismaning)	direkt	77,29%
msg group GmbH (Ismaning)	indirekt	77,29%

Zum Bilanzstichtag hat sich der Konsolidierungskreis aufgrund des Verkaufs der Tochtergesellschaft msg life odateam d.o.o. an die msg Plaut AG, Wien (Österreich), geändert. Der wirtschaftliche Übergang erfolgte mit Wirkung zum 1. Januar 2023. Darüber hinaus haben sich keine weiteren Änderungen gegenüber dem im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2022 dargestellten Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2022 ergeben.

Organisationsstruktur

Unabhängig von der Gesellschaftsstruktur ist die msg life Gruppe in Business Units gegliedert, denen Marktsektoren beziehungsweise Märkte zugeordnet sind. Die Verantwortung umfasst sowohl die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios als auch die Abwicklung der Kundenprojekte und wird auf Ebene von Geschäftsbereichen wahrgenommen. Die Leiter dieser Geschäftsbereiche sowie die Geschäftsführer stellen die nächste Führungsebene unterhalb des Vorstands der msg life ag dar.

Leitung und Kontrolle

Der Vorstand der msg life ag bestand zum 31. Dezember 2023 aus Dr. Andrea van Aubel (Vorstandsvorsitzende), Francesco Cargnel, Robert Hess, Milenko Radic und Dr. Wolf Wiedmann.

Rolf Zielke schied als Mitglied des Vorstands und als Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft mit Wirkung zum Ablauf des 31. Juli 2023 aus. Dr. Andrea van Aubel wurde mit Wirkung zum 1. August 2023 als Mitglied des Vorstands und Vorstandsvorsitzende der Gesellschaft bestellt.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft bestand zum 31. Dezember 2023 aus vier Mitgliedern: Johann Zehetmaier (Vorsitzender), Dr. Martin Strobel (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Aristid Neuburger und Dr. Thomas Noth.

Nachdem die msg life ag und das msg-Konzernunternehmen msg nexinsure ag, Ismaning, bereits seit vielen Jahren im Rahmen des gemeinsamen Lösungsangebotes msg.Insurance Suite eng zusammenarbeiten, verfügen die beiden Unternehmen seit 2021 über ein Management-Team mit übergreifend einheitlicher Verantwortung. Zudem treten msg life und msg nexinsure im Versicherungsmarkt unter dem gemeinsamen Branding msg insur:it auf und verdeutlichen damit ihre führende Rolle als Produkthaus für die Versicherungsbranche. Unabhängig von dem gemeinsamen Branding msg insur:it bestehen msg life und msg nexinsure als rechtlich eigenständige Legaleinheiten fort.

Im September 2021 fasste die Gesellschafterversammlung der msg life central europe gmbh gemäß § 52 Abs. 2 GmbHG den Beschluss, dass sowohl im Aufsichtsrat der msg life central

europe gmbh als auch unter den Geschäftsführern der msg life central europe gmbh eine Zielgröße für den Frauenanteil von jeweils (mindestens) 0% bis zum 31. Dezember 2025 festgelegt wird. Die Gesellschafterversammlung ist dabei der Auffassung, dass bei der Besetzung von Positionen im Aufsichtsrat und unter den Geschäftsführern die persönliche Qualifikation und die individuelle Fähigkeit, nicht aber das Geschlecht entscheidend sind. Es sollten also keine Erwägungen entscheidend sein, die sich nicht rein auf die persönliche und fachliche Eignung für das jeweilige Amt gründen.

Steuerungssysteme

Bei der Steuerung des Unternehmens werden finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren eingesetzt. Zu den finanziellen Leistungsindikatoren in der msg life Gruppe zählen die handelsrechtliche Konzern-Gesamtleistung aus eigenem Geschäft und das handelsrechtliche Konzern-Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA). Auf Ebene der Einzelgesellschaft als Holding zählt hierzu das handelsrechtliche Ergebnis. Zu den nichtfinanziellen Leistungsindikatoren gehören insbesondere die Arbeitnehmerbelange.

Wichtige Produkte und Dienstleistungen

Das Kernprodukt des Unternehmens ist das Bestandsverwaltungssystem msg.Life Factory, mit dem Lebensversicherungs- und Altersvorsorgeprodukte verwaltet werden können. Mit Fokus auf den US-amerikanischen Markt unterstützt die Unified Product Platform die Abbildung von Produkten und Prozessen von spezifischen US-amerikanischen Kranken- und Gruppenversicherungsprodukten.

Folgende Produkte decken darüber hinaus – zum Teil länderspezifisch – wesentliche Spezial- und Querschnittsaufgaben im Kerngeschäft einer Versicherung ab:

- msg.Life Group: Bestandsführungssystem für das Kollektivgeschäft
- msg.Zulagenverwaltung: System zur Verwaltung der Zulagen von Riester-geförderten Verträgen
- msg.RAN: Rentenabrechnungs- und -nachweissystem

- msg.Tax Data: Meldesystem mit Modulen für gesetzliche Steuermeldungen und Steuer-ID-Ermittlung, Freistellungsauftragsverwaltung, CRS-/FTCA-Meldungen sowie für den Bereich Krankenversicherung: Krankenversicherternummer (KVNR) Ermittlung und PKV-Bescheinigungsverfahren
- msg.Pension Data: automatisierte Bereitstellung von Bestandsdaten für die Digitale Rentenübersicht der ZfDR
- msg.Office: Postkorb mit Geschäftsvorfallsteuerung und Dokumentenbearbeitung
- msg.Sales: Multikanal-Vertriebsplattform mit msg.Underwriting als Risikoprüfungskomponente
- msg.Ilis: Insurance Liability Information System – Lösung zur Optimierung des Financial Reportings
- msg.Automated First: Lösung zur Automatisierung von Geschäftsprozessen
- msg.Billing: Komponente zur GoBD-konformen Zahlungsverkehrsabwicklung
- msg.Business Partner: Softwarelösung zur Verwaltung von Geschäftsdaten & Partnersystem
- msg.Commission: Effiziente Provisionsverwaltung
- msg.Data Services: Lösung für die Datenbereitstellung für Analyse- und Controlling-Aufgaben sowie für das gesetzliche Reporting
- msg.GDPR: Produkt zur Unterstützung von Datenschutzvorgaben in komplexen Anwendungslandschaften
- msg.PMQ: Modellierungs- und Berechnungswerkzeug für moderne Versicherungs- und Finanzprodukte

Hinzu kommen Zusatzprodukte für den Bereich der betrieblichen Altersversorgung und Zeitwertkonten:

- msg.ZVK Factory: System zur Verwaltung bei Zusatzversorgungskassen
- msg.Pension: Verwaltung von Zeitwertkonten und betriebliche Altersvorsorge
- msg.Marsy-Pension: Verwaltungslösung für die Bestandsführung von Versorgungszusagen der betrieblichen Altersversorgung

Zudem bietet msg life ein breites Spektrum an Beratung und Dienstleistungen, von der Software-Implementierung bis zur Bestandsmigration, wobei im Bereich Migration auch die Migrationssoftwarelösungen msg.Migration Analyze, msg.Migration System und msg.Migration Archive sowie die Komplettlösung msg.Migration Factory zur Angebotspalette gehören.

Die msg.Life Factory sowie weitere zentrale Komponenten sind Teil der msg.Insurance Suite, der gemeinsamen Versicherungsplattform der msg-Gruppe. Mit der msg.Insurance Suite steht ein einheitlicher und spartenübergreifender Industriestandard zur Verfügung. Die Lösung umfasst und integriert alle notwendigen fachlichen Systemkomponenten für ein Versicherungsunternehmen. msg life, msg nexinsure und die msg-Gruppe arbeiten bei der Vermarktung der msg.Insurance Suite vertrieblich eng zusammen. Diese Zusammenarbeit sowie die Umsetzung der vollständigen Konvergenz der Komponenten der msg.Insurance Suite sind wichtige Aspekte der Produktstrategie.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Kriege, Klimawandel, Inflation und geringe Investitionen sind nur einige der Belastungen, denen die globale Wirtschaft im laufenden Jahr ausgesetzt ist. Nach einer Prognose der Weltbank wird sich das weltweite Wachstum 2024 das dritte Mal in Folge abschwächen. Im laufenden Jahr wird die Weltwirtschaft um 2,4 Prozent zulegen, nach 2,6 Prozent im Jahr 2023. Das geht aus dem Weltbank-Bericht „Global Economic Prospects“ hervor. Die Ökonomen verweisen auf einen traurigen Rekord: So hat es in den vergangenen 30 Jahren keine Fünf-Jahres-Periode mit so schwachem Wachstum gegeben.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) zeigt sich etwas zuversichtlicher: Die Weltwirtschaft hat sich von den Folgen der Corona-Pandemie, den Auswirkungen des Krieges in der Ukraine und den stark gestiegenen Lebenshaltungskosten besser erholt als erwartet. Schätzungen des IWF zufolge wird sich das Wachstum im laufenden Jahr wie bereits im vergangenen Jahr auf 3,1 Prozent belaufen. Für 2025 rechnen die IWF-Ökonomen mit 3,2 Prozent. Dank einer strafferen Geldpolitik der Zentralbanken hat der Kampf gegen die Inflation die Beschäftigung und die Geschäftstätigkeit weniger beeinträchtigt als befürchtet. Zudem lag das Wirtschaftswachstum in den USA im vergangenen Jahr mit einem Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,5 Prozent über den Erwartungen. Vor allem die Ausgaben der privaten Haushalte sowie die stabile Beschäftigungslage stützten die konjunkturelle Entwicklung.

Trotz Turbulenzen und Unsicherheiten hält der IWF eine „sanfte Landung der Weltwirtschaft“ für möglich. Die Inflation wird den Projektionen zufolge bei 5,8 Prozent im laufenden und 4,4 Prozent im nächsten Jahr liegen. Allerdings warnt der IWF, dass geopolitische Schocks – dazu zählen auch die anhaltenden Angriffe im Roten Meer – zu Störungen der weltweiten Lieferketten und zu Preissprüngen bei Handelsgütern führen könnten.

Ähnlich schätzt die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) die globale Lage ein. In ihrem im Februar 2024 veröffentlichten Zwischenbericht „Interim Economic Outlook“ rechnen die Experten mit einem weltweiten Wachstum von 2,9 Prozent im laufenden Jahr – nach 3,1 Prozent im vergangenen Jahr. 2025 soll das

Wachstum 3,0 Prozent betragen. Die Weltwirtschaft zeige sich erstaunlich widerstandsfähig, insbesondere mit Blick auf den nachlassenden Preisauftrieb und die robuste US-Wirtschaft. Risiken sehen die OECD-Analysten in den zunehmenden geopolitischen Spannungen. Sollte sich beispielsweise der Krieg im Nahen Osten auf die Energiemärkte auswirken, könnte sich der Preisdruck erhöhen und das Wachstum schmälern.

Die OECD prognostiziert für die USA ein Wachstum von 2,1 Prozent im Jahr 2024 beziehungsweise 1,7 Prozent im Jahr 2025. Für die nach den USA zweitgrößte Volkswirtschaft China geht die Organisation von einer Wachstumsrate von 4,7 Prozent und 4,2 Prozent für 2024 bzw. 2025 aus. Das ist weniger als in allen 25 Jahren vor der Corona-Pandemie. Grund dafür sind die schwache Verbrauchernachfrage und strukturelle Probleme an den Immobilienmärkten. Die Gesamtinflation wird der OECD zufolge in den G20-Staaten voraussichtlich von 6,6 Prozent im Jahr 2024 auf 3,8 Prozent im Jahr 2025 sinken. Die Kerninflation dürfte in den fortgeschrittenen G-20-Volkswirtschaften 2024 auf 2,5 Prozent und 2025 auf 2,1 Prozent fallen.

Die Konjunktur im Euroraum hinkt der globalen wirtschaftlichen Entwicklung hinterher. Laut einer Schnellschätzung der europäischen Statistikbehörde Eurostat wuchs das BIP im Euroraum und in der EU im vergangenen Jahr um 0,5 Prozent. Das liegt unter anderem auch daran, dass die europäischen Volkswirtschaften den Auswirkungen des Krieges in der Ukraine stärker ausgesetzt sind. So erwartet die OECD, auch aufgrund restriktiverer Kreditbedingungen im Euroraum, dass das Wachstum auf kurze Sicht eher verhalten ausfallen wird. In ihrem Zwischenbericht rechnet die Organisation mit einem BIP-Zuwachs von 0,6 Prozent im laufenden Jahr und 1,3 Prozent im Jahr 2025.

Zurückhaltend äußerte sich auch die EU-Kommission. Sie hat ihre ursprüngliche Prognose für den Euroraum von 1,2 Prozent für das laufende Jahr auf 0,8 Prozent gesenkt, wie aus einer Mitteilung der EU-Kommission vom 15. Februar 2024 hervorgeht. Grund dafür sind sinkende Kaufkraft, schwache Auslandsnachfrage, straffe Geldpolitik sowie das Zurückfahren finanzpolitischer Unterstützungsmaßnahmen. Laut EU-Wirtschaftskommissar Paolo Gentiloni wird sich das Wachstum im Jahr 2025 stabilisieren. Zudem erwartet er eine Annäherung an das Inflationsziel der Europäischen Zentralbank (EZB) von 2 Prozent. Während die Teuerungsrate im Euroraum laut Eurostat im vergangenen Jahr bei 5,4 Prozent lag, erwartet die EU-Kommission für 2024 einen Preisanstieg von 2,7 Prozent und im kommenden Jahr 2,2 Prozent.

In Deutschland sank die Wirtschaftsleistung im vergangenen Jahr um 0,3 Prozent, wie das Statistische Bundesamt Mitte Januar 2024 mitteilte. Damit zählt Deutschland zu den Schlusslichtern in Europa. „Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland kam im Jahr 2023 im nach wie vor krisengeprägten Umfeld ins Stocken“, heißt es in der entsprechenden Pressemitteilung. „Die trotz der jüngsten Rückgänge nach wie vor hohen Preise auf allen Wirtschaftsstufen dämpften die Konjunktur. Hinzu kamen ungünstige Finanzierungsbedingungen durch gestiegene Zinsen und eine geringere Nachfrage aus dem In- und Ausland.“

Die Wirtschaftsleistung im Produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) ging 2023 deutlich um 2,0 Prozent zurück, vor allem aufgrund einer sehr viel niedrigeren Produktion im Bereich Energieversorgung. Das Verarbeitende Gewerbe verzeichnete ein Minus von 0,4 Prozent. Dabei sanken insbesondere in den energieintensiven Industriezweigen (Chemie und Metall) Produktion und Wertschöpfung erneut, nachdem diese Branchen bereits 2022 unter den hohen Energiepreisen litten. Das Baugewerbe legte wegen hoher Baukosten, Fachkräftemangel und zunehmend schlechteren Finanzierungsbedingungen lediglich um 0,2 Prozent zu.

Die meisten Dienstleistungsbereiche konnten ihre wirtschaftlichen Aktivitäten ausweiten und die Wirtschaft im vergangenen Jahr stützen. Dennoch weist der gesamte Bereich Handel, Verkehr und Gastgewerbe einen Rückgang von 1,0 Prozent aus. Die verhaltene weltwirtschaftliche Dynamik und die schwache inländische Nachfrage machten sich auch beim Handel mit dem Ausland bemerkbar, betont die Behörde. Die Importe gingen im vergangenen Jahr um 3,0 Prozent zurück, die Exporte um 1,8 Prozent.

Der Preisauftrieb setzte sich im vergangenen Jahr fort, auch wenn sich der Anstieg etwas verlangsamt hat. Laut Statistischem Bundesamt lag die Teuerungsrate 2023 im Durchschnitt bei 5,9 Prozent nach 6,9 Prozent im Jahr 2022. Nahrungsmittel verteuerten sich mit 12,4 Prozent besonders stark. Die Preise für Nahrungsmittel stiegen in den vergangenen zwei Jahren um rund 26 Prozent. Energieprodukte legten 2023 um 5,3 Prozent zu nach knapp 30 Prozent im Vorjahreszeitraum.

Angesichts der insgesamt schwachen Konjunktur hat die Bundesregierung ihre BIP-Prognose für 2024 von 1,3 Prozent auf 0,2 Prozent deutlich nach unten korrigiert. Das geht aus dem Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung von Februar 2024 hervor. Wenig erfreulich sind auch die Aussichten für 2025: So soll das BIP lediglich um 0,5 Prozent

steigen. Gründe für die schwache Entwicklung seien laut Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck die Folgen des Kriegs in der Ukraine, hohe Energiepreise, hohe Inflation und steigende Zinsen. Außerdem leide Deutschland dem Minister zufolge unter strukturellen Problemen und Arbeitskräftemangel.

In diesem herausfordernden Umfeld hat sich die deutsche Versicherungswirtschaft im vergangenen Geschäftsjahr gut behauptet: Die Versicherer verbuchten 2023 über alle Sparten hinweg ein leichtes Beitragsplus von 0,6 Prozent auf 224,7 Mrd. Euro, teilte der Gesamtverband der Versicherer (GDV) im Januar 2024 auf seiner Jahresmedienkonferenz mit. Für das laufende Jahr rechnet der Verband angesichts einer nachlassenden Inflation und steigender Nominallöhne mit einem Beitragswachstum von 3,8 Prozent.

Das Geschäft der Lebensversicherungen wurde 2023 laut GDV durch die schwierige gesamtwirtschaftliche Lage sowie die schwache Entwicklung der realen Löhne und der Konsumzurückhaltung belastet. Das betraf vor allem das Einmalbeitragsgeschäft, während sich die laufenden Beiträge robust entwickelten. Insgesamt verringerten sich die Beitragseinnahmen bei den Lebensversicherern um 5,2 Prozent auf 92 Mrd. Euro. Mit Blick auf 2024 zeigt sich der GDV verhalten optimistisch: So erwartet der Verband nur einen sehr leichten Rückgang der Beitragseinnahmen um 0,2 Prozent auf 91,8 Mrd. Euro.

Wenig erfreulich entwickelte sich auch die betriebliche Altersversorgung (bAV): Nach Angaben des GDV sanken die Einnahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 5,7 Prozent auf 19,1 Mrd. Euro. Die Zahl der Verträge ging um 0,1 Prozent auf 16,5 Mio. zurück. Noch schlechter verlief das Neugeschäft bei der Riester-Rente: Die Zahl der Verträge brach um 68,9 Prozent ein.

In der Schaden- und Unfallversicherung verzeichnete der Verband ein Beitragsplus von 6,7 Prozent auf 84,5 Mrd. Euro. Allerdings legte der Schadenaufwand mit 12,7 Prozent deutlich stärker zu als die Beitragsentwicklung. In der Kfz-Versicherung ergab sich dadurch ein Verlust von rund 2,9 Mrd. Euro. Jedem eingenommenen Euro standen Ausgaben von 1,10 Euro gegenüber, heißt es weiter. Durch die Verluste in der Kfz-Versicherung fiel der versicherungstechnische Gewinn in der Schaden- und Unfallversicherung um mehr als die Hälfte auf etwa 1,5 Mrd. Euro. Für das laufende Jahr prognostiziert der GDV für die gesamte Sparte Beitragszuwächse von 7,7 Prozent.

Steigende Zinsen und hohe Inflation zählten auch im vergangenen Jahr zu den zentralen Themen der Versicherungsbranche. Im Januar 2024 beließ die EZB die Leitzinsen erneut unverändert bei 4,5 Prozentpunkten, nachdem sie im Sommer 2022 aufgrund der rasant gestiegenen Inflation eine Zinswende eingeläutet hatte. Laut EZB ist es noch zu früh, um über Zinssenkungen zu diskutieren. Der GDV geht davon aus, dass die Zinsen noch im Laufe des Jahres 2024 gesenkt werden.

Der Zinsanstieg hat positive wie negative Effekte für die Lebensversicherer. So verbessern sich in der Regel die Solvenzquoten. Das betont auch die Ratingagentur Assekurata in ihrem „Marktausblick zur Lebensversicherung 2023“ vom Juni 2023, wonach die Solvenzquoten vielfach sehr hoch sind. Höhere Zinsen versprechen in der Neu- und Wiederanlage festverzinslicher Wertpapiere höhere Renditen und es müssen keine Aufwände mehr für die Zinszusatzreserve (ZZR) gestemmt werden. Im Gegenteil: Wie Assekurata mitteilt, verzeichnen die Lebensversicherer erste Rückflüsse aus der Zinszusatzreserve. Den Berechnungen zufolge belief sich das Volumen an frei gewordenen ZZR-Mitteln im Jahr 2022 auf 4 Mrd. Euro.

Allerdings führen höhere Zinsen zu stillen Lasten in den Büchern der Lebensversicherer. Die Branche hat in den Zeiten niedrigerer Zinsen einen Großteil ihrer Kapitalanlagen in festverzinsliche Anlagen mit langer Laufzeit investiert. Nach Schätzungen von Assekurata beliefen sich die stillen Lasten auf Branchenebene insgesamt auf etwa 100 Mrd. Euro (Stand Juni 2023).

Vor dem Hintergrund des deutlich höheren Zinsniveaus empfahl die Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) im November 2023 eine Anhebung des Höchstrechnungszins für Neuverträge in der Lebensversicherung ab 2025 auf 1,0 Prozent. Im Jahr 2022 war der Höchstrechnungszins in Folge des lang andauernden Niedrigzinsumfelds auf 0,25 Prozent gesenkt worden. Der Branchenverband GDV begrüßt den Vorstoß der DAV und hält die empfohlene Zinsanhebung für eine angemessene Reaktion auf das allgemein gestiegene Zinsniveau. Die Entscheidung darüber liegt beim Bundesfinanzministerium. Sollte das Ministerium der Empfehlung folgen, wäre es die erste Anhebung des Höchstrechnungszinses seit 30 Jahren.

Die zunehmende Regulatorik prägte auch das Geschäftsjahr 2023. So wurde die umfassende Nachhaltigkeits-Regulatorik im Rahmen des EU-Aktionsplans Nachhaltige Finanzen weiter ausgebaut. Im Juni 2023 hat die EU-Kommission die bereits im Jahr 2020

veröffentlichte Taxonomieverordnung erweitert. Nachdem die EU-Kommission zunächst nur die technischen Regulierungsstandards (RTS) für die ersten beiden Umweltziele (Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel) formuliert hatte, wurden nun auch die technischen Bewertungskriterien für die restlichen vier Umweltziele veröffentlicht. Zugleich wurde das Spektrum der Wirtschaftstätigkeiten für die ersten beiden Umweltziele erweitert, insbesondere im Bereich des verarbeitenden Gewerbes und im Verkehrssektor. Die neuen delegierten Rechtsakte zur EU-Taxonomie gelten ab 1. Januar 2024. Das bedeutet, dass die erste vollständige Offenlegung aller sechs Umweltziele im Geschäftsjahr 2024 erfolgen muss.

Die Umsetzung des Regelwerks erfordert erhebliche Anpassungen und stellt die Finanz- und Versicherungsbranche vor große Herausforderungen. Im November 2023 kritisierte der Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Mark Branson, auf einer Branchenkonferenz in Frankfurt am Main, dass die Taxonomie gut gemeint sei, aber sie sei nicht der Weg zum Ziel. Laut Branson habe die Komplexität der Regulierung insbesondere in Europa mit dieser sehr schweren Regulierungsmaschinerie ihre Grenzen erreicht.

Neben der Nachhaltigkeits-Regulatorik treibt die EU-Kommission auch ein Gesetz zur Regulierung Künstlicher Intelligenz (KI) voran. Mit dem geplanten Artificial Intelligence Act (AI Act) will die EU-Kommission einen weltweit ersten Rechtsrahmen für den Einsatz von KI schaffen. Nachdem der EU-Ratsvorsitz und Verhandlungsführer des EU-Parlaments im Dezember 2023 eine vorläufige Einigung über den Verordnungsentwurf erzielten, billigten Anfang Februar 2024 auch die EU-Mitgliedsstaaten den Entwurf. Der AI Act soll noch im laufenden Jahr in Kraft treten. Der EU-Vorschlag verfolgt einen risikobasierten Ansatz: So ist die Regulierung an die vom jeweiligen KI-System ausgehenden Risiken geknüpft. Die Assekuranz kritisiert, dass bestimmte Anwendungen bei Lebens- und Krankenversicherungen zum besonders stark regulierten Hochrisikobereich zählen. Laut GDV kommen auf die Versicherer neue Verpflichtungen zu, obwohl die bestehenden Schutzvorschriften bereits enorm hoch sind.

Im Januar 2023 trat zudem die EU-Verordnung „Digital Operational Resilience Act“ (DORA) in Kraft. Die Verordnung muss nach zwei weiteren Jahren angewendet werden. Das Ziel ist es, die digitale operative Widerstandsfähigkeit europäischer Finanzunternehmen zu stärken. DORA fasst die zahlreichen unterschiedlichen Rechtsvorschriften zur Sicherheit von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) in einem einzigen Rechtsakt

zusammen. Damit sollen die IKT-Anforderungen in der gesamten Finanzbranche konsolidiert und verbessert werden.

In der betrieblichen Altersversorgung (bAV) gab es im abgelaufenen Geschäftsjahr wenig Bewegung. Der große Schub in der Verbreitung der bAV ist trotz des bereits 2018 verabschiedeten Betriebsrentenstärkungsgesetzes ausgeblieben. Vor allem die Erwartungen an das Sozialpartnermodell (SPM) haben sich nicht erfüllt. Zuletzt hatte die IG Metall das SPM abgelehnt. Nun will die Bundesregierung die Rahmenbedingungen verbessern, wie der GDV im November 2023 berichtet. So bereitet das Bundesarbeitsministerium ein weiteres Maßnahmenpaket vor. Sollte sich die bAV mit diesen Maßnahmen nicht weiter durchsetzen, steht auch eine Vorsorgepflicht zur Diskussion.

Im Sommer 2023 legte die von der Bundesregierung eingesetzte „Fokusgruppe private Altersvorsorge“ ihre Empfehlungen für eine Reform der privaten Altersvorsorge vor. Die Expertengruppe schlägt unter anderem vor, risikoreichere Produkte ohne Garantien zu ermöglichen, flexiblere Auszahlungsmodelle und den Erhalt der Riester-Förderung. Der Idee eines Staatsfonds erteilt die Gruppe eine Absage. Laut Bundesfinanzministerium soll nun ein konkreter Reformvorschlag erarbeitet werden, der die Empfehlungen der Expertengruppe berücksichtigt. Das Gesetzgebungsverfahren soll im Laufe des Jahres 2024 erfolgen.

Die Digitalisierung steht nach wie vor weit oben auf der Agenda der Versicherer. Das belegt auch die Lünendonk-Studie „Digital Outlook: Insurance“, die in Zusammenarbeit mit unter anderem dem msg-Gruppenunternehmen msg advisors erstellt und im Februar 2024 veröffentlicht wurde. Demnach investieren 72 Prozent der befragten Versicherer im deutschsprachigen Raum stark in die Digitalisierung des bestehenden Kerngeschäfts, 65 Prozent investieren zudem in neue und disruptive Geschäftsmodelle. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Zahlen des GDV: Die IT-Investitionen der Versicherer erreichten mit 5,9 Mrd. Euro einen Rekordwert. Das ist das Ergebnis einer Erhebung des Verbands für 2022 vom Januar 2024. Die Versicherer arbeiten intensiv an der Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur. Dabei geht es unter anderem um die Automatisierung von Geschäftsprozessen, Cloud Computing, Einsatz von Künstlicher Intelligenz und Cyber-Resilienz.

Cloud Computing spielt als Motor der Digitalisierung von Unternehmen eine zentrale Rolle. Wie aus der Studie „Cloud Monitor 2023 Financial Services“ von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG hervorgeht, hat sich Cloud Computing im Finanzsektor von einer aufstrebenden Technologie zum Standard entwickelt. Demnach setzt

inzwischen die große Mehrheit der befragten Unternehmen in Deutschland auf Cloud-Lösungen. Dabei verfolgen mehr als 60 Prozent einen hybriden Ansatz von Public und Private Cloud Services. Cloud Computing bietet neben einer höheren Agilität, Skalierbarkeit und Flexibilität auch Vorteile bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und der Integration in Plattformen und Ökosysteme.

Im Fokus der Versicherungsbranche stand im vergangenen Geschäftsjahr auch der Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Ob in der Produktentwicklung, Schadenbearbeitung, Migration, Dokumentenanalyse, Betrugserkennung oder in der Kundenkommunikation beziehungsweise im Kundenservice: KI-basierte Systeme und Lösungen bieten entlang der gesamten Wertschöpfungskette vielfältige Möglichkeiten. Mit Hilfe von KI können zunehmend komplexe Prozesse automatisiert ablaufen und Entscheidungsprozesse nachhaltig optimiert werden. Das spart Zeit und Kosten. Beim Einsatz von KI geht es hauptsächlich darum, Prozesse zu vereinfachen, den Kundenservice zu verbessern und Mitarbeiter zu entlasten.

In Europa hinterließ das schwierige wirtschaftliche Umfeld mit steigenden Zinsen und hoher Inflation im Lebensversicherungsgeschäft in einigen Ländern deutliche Spuren. Laut der Statistik „European Insurance Overview 2023“, die im Oktober 2023 von der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA veröffentlicht wurde, sanken die Brutto-Beitragseinnahmen im Bereich Leben im Jahr 2022 in fast allen EU-Ländern: In Schweden brach das Geschäft um 25 Prozent ein, Portugal verzeichnete ein Minus von 22 Prozent. Aber auch in Italien und Finnland sanken die Einnahmen um mehr als 10 Prozent. Ein Plus verzeichneten unter anderem Zypern, Bulgarien, Litauen und Liechtenstein. Detaillierte Zahlen sowie Daten zur Entwicklung der europäischen Lebensversicherungsbranche insgesamt wurden nicht angeführt. Die zuletzt vom europäischen Versicherungsverband Insurance Europe veröffentlichten Daten beziehen sich auf die Jahre 2020 und 2021.

In den USA verbuchten die Lebensversicherer im Jahr 2022 einen Zuwachs bei den Bruttobeiträgen von 9,2 Prozent auf 672 Mrd. US-Dollar. Das geht aus den Statistiken zur deutschen Versicherungswirtschaft des GDV von September 2023 hervor. Die USA sind der weltweit größte Versicherungsmarkt im Bereich Leben: Im Jahr 2022 betrug der Marktanteil knapp 24 Prozent.

Geschäftsverlauf

Mit den von ihr angebotenen Leistungen und Produkten ist die msg life Gruppe im deutschsprachigen Markt für Lebensversicherer und Altersvorsorgeeinrichtungen Marktführer; mehr als die Hälfte aller führenden, dort ansässigen Lebensversicherer zählt zu den Kunden. Dabei dienen alle Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des Konzerns dazu, diese führende Position auch weiterhin kontinuierlich auszubauen. Im Kontext der sich auch weiterhin ständig ändernden regulatorischen Anforderungen sowie der zunehmend dynamischen Produktvielfalt verfolgen die Versicherungsgesellschaften die Strategie, die noch immer zu einem großen Teil selbst erstellten Softwarelösungen durch Standardsoftware und Standardsoftware-Plattformen mit neuen Betreibermodellen, wie beispielsweise Software as a Service (SaaS), abzulösen.

Die Produkte und Beratungsleistungen von msg life sind ein fester Bestandteil des msg-Gruppenportfolios für die Versicherungswirtschaft. Und als Gruppenunternehmen in der msg-Gruppe ist msg life für die Kunden ein strategisch bedeutender Partner und für die Mitarbeitenden ein attraktiver Arbeitgeber.

Gemeinsam mit der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München entwickelt msg life im Rahmen des Projekts TRAIL.X (TRustworthy Artificial Intelligence in Life Insurance) bereits seit 2021 ein Verfahren, welches versicherungsmathematische Funktionalitäten mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) automatisiert von einem Quellsystem in ein modernes Bestandsverwaltungssystem transferiert. Dies ermöglicht es Lebensversicherern, alte Systemgenerationen deutlich kostengünstiger und ressourcenschonender abzulösen, deren Kernfunktionalitäten über Künstliche Intelligenz (KI) abzubilden und in ein modernes System zu integrieren. Die Themenbereiche erklärbare KI (XAI) und automatisiertes maschinelles Lernen (AutoML) spielen in dem Zusammenhang eine wichtige Rolle.

TRAIL.X geht neue technologische Wege und schafft eine grundlegend neue Hybridtechnologie an der Schnittstelle zwischen maschinellem Lernen, Softwareentwicklung und Versicherungsmathematik. Die Arbeiten werden bis Ende 2026 durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie finanziell gefördert. Das Verfahren wird bereits in laufenden Migrationsprojekten bei Bestandskunden erfolgreich eingesetzt.

Per Kaufvertrag vom 15. Dezember 2023 hat sich die Konzerngesellschaft mmsg life central europe gmbh mit 25,1 Prozent an der Cominia Aktuarielle Services GmbH, Hamburg, beteiligt. Diese Gesellschaft bietet bestandssystemnahe, aktuarielle Dienstleistungen im deutschsprachigen Raum an. Mit der Beteiligung sichert mmsg life sich den Zugang zu weiteren Ressourcen rund um aktuarielles Spezialwissen, welches vom Markt derzeit stark nachgefragt wird.

Auch 2023 zeigte das Bestandskundengeschäft sehr stabile und erfolgreiche Projekte sowie kontinuierliche Neuaufträge. mmsg life rechnet damit, dass sich diese Entwicklung 2024 fortsetzen wird.

Das Unternehmen konnte auch 2023 zahlreiche Vertriebs Erfolge erzielen. Im deutschsprachigen Markt hervorzuheben ist dabei der Auftrag von Deutschlands zweitgrößtem Lebensversicherer R+V, der sich dazu entschieden hat, die mmsg.Life Factory als zentrale und strategische Verwaltungsplattform in der Sparte Lebensversicherung einzuführen. Außerdem kam von der schweizerischen Landesgesellschaft der Zurich die Zusage zur künftigen Nutzung der mmsg.Insurance Suite im SaaS-Betrieb. Weitere Neuaufträge kamen beispielsweise von der Zurich Gruppe Deutschland für gleich mehrere Komponenten im Bereich der gesetzlichen Meldeverfahren und von W&W zur Einführung der Komplettlösung mmsg.Migration Factory. Zudem beauftragten zahlreiche Versicherer mmsg life mit der Einführung der digitalen Rentenübersicht mmsg.Pension Data.

Auf dem schweizerischen Markt, den mmsg life mit einem eigenen Standort bearbeitet, wurde bei dem langjährigen Bestandskunden AXA im Kontext der Übernahme des Altbestands im Berichtszeitraum ein von mmsg life entwickeltes, innovatives und bisher einzigartiges KI-basiertes Migrationsverfahren genutzt. Und von zwei Lebensversicherern, darunter wie bereits dargestellt die schweizerische Landesgesellschaft der Zurich, erhielt mmsg life jeweils eine Zusage zur künftigen Nutzung der mmsg.Insurance Suite im SaaS-Betrieb.

Das US-amerikanische Geschäft von mmsg life für primär Kranken- und Gruppenversicherungen entwickelte sich 2023 zufriedenstellend. Die dortige mmsg life Konzerngesellschaft FJA-US, Inc. verzeichnet eine kontinuierliche Entwicklung und eine insgesamt gute Nachfrage der Kunden nach Services.

Das dortige mmsg life Angebotsspektrum umfasst nicht nur Softwareprodukte und fachliche Beratungsleistungen rund um die Themen Produkt- und Tarifgestaltung, sondern auch

Betreibermodelle, die auf ein wachsendes Marktinteresse stoßen. In diesem Zusammenhang unterhalten inzwischen mehrere Kunden ein solches Betreibermodell, bei dem der Servicenehmer lediglich das Entgelt für die Nutzung und den Betrieb der Software bezahlt.

Den spanischen und portugiesischen Markt deckt msg life mit einer Niederlassung in Spanien und einem eigenen Standort in Portugal ab, welcher zudem als Produktentwicklungseinheit genutzt wird. msg life verzeichnete auch 2023 auf dem dortigen Markt eine positive Entwicklung des Bestandskundengeschäfts und erwartet auch im laufenden Geschäftsjahr weitere Vertriebsserfolge.

Die bisherige slowenische Einheit von msg life wurde im Berichtszeitraum und mit Wirkung zum 1. Januar 2023 von dem msg-Gruppenunternehmen msg Plaut übernommen. Nachdem die Einheit in den zurückliegenden Jahren eine grundsätzlich positive Entwicklung genommen hat, erwartet man im Zuge der Integration in die msg Plaut deutliche Synergieeffekte in den dynamischen mittel- und osteuropäischen Märkten. Dort ist msg Plaut mit umfangreichen vertrieblichen Ressourcen seit vielen Jahren aktiv. Gleichzeitig rundet die Unified Administration Platform (UAP) das bisherige Angebotsportfolio von msg Plaut, welches seinen Schwerpunkt auf dem produktbasierten Beratungsgeschäft hat, ab.

Beide Einheiten, msg Plaut wie das OdaTeam, erwarten von der neuen Konstellation eine deutliche Stärkung ihres Vertriebs, Vorteile bei der künftigen Marktbearbeitung und einen spürbaren Ausbau ihrer Delivery-Fähigkeiten. Für msg life ist der Verkauf zudem eine konsequente Schärfung der Produktstrategie für die spartenübergreifende msg.Insurance Suite.

Wie berichtet gab es 2023 für msg life zahlreiche Neuaufträge, und auch im Geschäftsjahr 2024 rechnet das Unternehmen mit relevantem Neugeschäft. Gleichfalls gut verlief das Bestandskundengeschäft rund um die angebotenen Softwarekomponenten. Zudem kamen die meisten der in der Unternehmensplanung enthaltenen Projekte im Berichtszeitraum zur Ausführung. Analog zu den Vorjahren konzentrierte sich msg life auch im Geschäftsjahr 2023 auf Vertriebsvorhaben in insbesondere den etablierten Märkten.

Als IT-Unternehmen und -Dienstleister in einem stark regulierten Markt spielen für msg life Informationssicherheit und Datenschutz eine Schlüsselrolle. Dementsprechend wurde im Berichtszeitraum das Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) weiter ausgebaut. Das ISMS ist ein systematischer Ansatz zur Umsetzung von Informationssicherheit, um

interne und externe Vorgaben zu erfüllen sowie Risiken zu erkennen und zu adressieren, um Geschäftsziele zu erreichen. Der Geltungsbereich der entsprechenden Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 wurde 2023 um weitere Organisationseinheiten in der msg life ausgeweitet.

Zusammenfassende Beurteilung der Geschäftslage

2023 war für die msg life Gruppe erneut ein gutes Geschäftsjahr mit zahlreichen vertrieblichen Erfolgen (mit den entsprechenden Lizenzeinnahmen) und einem stabilen Bestandskundengeschäft. Deshalb wurden die zu Beginn des Geschäftsjahrs gesetzten Ziele hinsichtlich der finanziellen Leistungsindikatoren handelsrechtliche Konzern-Gesamtleistung aus eigenem Geschäft und handelsrechtliches Konzern-Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) erreicht.

Im Berichtszeitraum erzielte die msg life Gruppe eine handelsrechtliche Konzern-Gesamtleistung aus eigenem Geschäft von 186,4 Mio. Euro (Vorjahr: 173,2 Mio. Euro) und ein handelsrechtliches Konzern-Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) von 15,3 Mio. Euro (Vorjahr: 14,1 Mio. Euro).

Die Geschäftslage des Unternehmens im Berichtsjahr 2023 kann insgesamt als positiv bezeichnet werden. Die Grundlage für eine positive Entwicklung im Jahr 2024 und für die Folgejahre ist vorhanden. Die letztjährige Prognose des handelsrechtlichen Einzelabschlusses sah ein positives Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahres vor; im Ergebnis hat die Einzelgesellschaft als Holding das Geschäftsjahr 2023 mit einem Jahresüberschuss von 9,0 Mio. Euro (Vorjahr: 7,4 Mio. Euro) abgeschlossen. Grund für diese Entwicklung sind die gestiegenen Erträge aus den Ergebnisabführungsverträgen (+3,5 Mio. Euro im Vergleich zu 2022).

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Die Leistungsfähigkeit der msg life Gruppe zeigt sich nicht nur in den wirtschaftlichen Kennziffern, sondern auch in den sogenannten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren. Hierzu zählen in der msg life Gruppe insbesondere die Arbeitnehmerbelange. Die entsprechenden Angaben finden sich innerhalb dieses zusammengefassten Lageberichts und Konzernlageberichts im Kapitel „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die nachfolgenden Ausführungen zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns per 31. Dezember 2023 basieren auf dem Handelsgesetzbuch (HGB).

Ertragslage des Konzerns

Umsatzentwicklung

Zum Bilanzstichtag haben sich folgende Änderungen gegenüber dem im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2022 dargestellten Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2022 ergeben:

Die vormalige Tochtergesellschaft msg life odateam d.o.o. wurde an die msg Plaut AG, Wien (Österreich), verkauft und anschließend zur msg Plaut UAP d.o.o. umfirmiert. Der wirtschaftliche Übergang erfolgte mit Wirkung zum 1. Januar 2023.

Im Geschäftsjahr 2023 betrug der Umsatz der msg life Gruppe 179,2 Mio. Euro und lag damit um 3,7 Mio. Euro unter dem Umsatz des Geschäftsjahrs 2022, was einem Rückgang von 2,0 Prozent entspricht. Dieser leichte Rückgang resultiert aus Projekten, die entgegen den Planungen nicht mehr im Berichtszeitraum zur Ausführung kamen.

Einen leichten Rückgang verzeichneten die Dienstleistungsumsätze, die um 0,4 Mio. Euro von 128,8 Mio. Euro auf 128,4 Mio. Euro sanken. Die Dienstleistungsumsätze entsprechen zum 31. Dezember 2023 einem Anteil von 71,7 Prozent (Vorjahr: 70,4 Prozent) am Gesamtumsatz. Die produktbasierten Umsätze verzeichneten in Summe einen Rückgang um

3,7 Mio. Euro und betragen somit 50,4 Mio. Euro (Vorjahr: 54,1 Mio. Euro). Unter den produktbasierten Umsätzen belaufen sich die Lizenzerlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 14,7 Mio. Euro (Vorjahr: 19,4 Mio. Euro), was einem Anteil von 8,2 Prozent vom Gesamtumsatz entspricht (Vorjahr: 10,6 Prozent). Die Wartungsumsätze betragen im Geschäftsjahr 2023 27,5 Mio. Euro (Vorjahr: 26,8 Mio. Euro) und machen damit 15,3 Prozent (Vorjahr: 14,7 Prozent) vom Gesamtumsatz aus.

Die sonstigen Umsätze beinhalten als Teil der produktbasierten Umsätze 2023 vorwiegend Rechenzentrumsleistungen. Sie betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr 8,2 Mio. Euro und sind im Vergleich zum Vorjahr gestiegen (Vorjahr: 7,9 Mio. Euro).

Im Hinblick auf die regionale Umsatzverteilung betrug der Umsatz in Deutschland im Geschäftsjahr 2023 unverändert 156,1 Mio. Euro und im Ausland 23,1 Mio. Euro (Vorjahr: 26,8 Mio. Euro).

In ihrem US-amerikanischen Geschäft sind die Umsätze der msg life Gruppe im Jahr 2023 um 0,4 Mio. Euro auf 20,5 Mio. Euro gestiegen. Der nach Umsatz zweitstärkste ausländische Markt ist die Schweiz, wo der Umsatz im Geschäftsjahr 2023 1,4 Mio. Euro betrug (Vorjahr: 1,3 Mio. Euro). In Portugal und Spanien verzeichnete die Gesellschaft einen leichten Rückgang der Umsatzerlöse um 0,1 Mio. Euro auf 1,1 Mio. Euro. Im Raum Benelux blieb der Umsatz mit 0,1 Mio. Euro stabil. Der Markt in Slowenien wird von msg life aufgrund des Verkaufs der vormaligen Tochtergesellschaft msg life odateam d.o.o. nicht länger bearbeitet.

Die Ländergesellschaften in Österreich und der Slowakei erbringen die meisten Umsätze für andere Konzerngesellschaften, so dass dort nur in geringerem Umfang externe Umsätze realisiert werden.

Die Bestandsveränderung erhöhte sich im Geschäftsjahr um 17,0 Mio. Euro von -9,7 Mio. Euro auf 7,3 Mio. Euro, so dass die Gesamtleistung der Gesellschaft um 13,2 Mio. Euro auf 186,4 Mio. Euro gestiegen ist, was einer Erhöhung um 7,6 Prozent entspricht. Dieser Effekt resultiert unter anderem aus einem in Kooperation mit der msg systems ag durchgeführten Kunden-Projekt, in welchem die daraus erzielte Gesamtleistung gegenüber dem Vorjahr um 5,8 Mio. Euro höher lag.

Ergebnisentwicklung

Wie bereits im Vorjahr wurden auch im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Entwicklungsleistungen für neue Software aktiviert. Die Position sonstiger betrieblicher Ertrag beträgt 3,0 Mio. Euro (Vorjahr: 2,0 Mio. Euro).

Die Gesamtkosten betragen im Geschäftsjahr 2023 174,1 Mio. Euro (Vorjahr: 161,2 Mio. Euro); sie sind damit um 12,9 Mio. Euro gestiegen, was einem Anstieg um 8,0 Prozent entspricht. Die Personalkosten hatten den größten Anteil an den Gesamtkosten mit 113,5 Mio. Euro (Vorjahr: 107,2 Mio. Euro); dies entspricht einem Anteil von 65,2 Prozent (Vorjahr: 66,5 Prozent), bezogen auf die durchschnittliche Anzahl von 1.225 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (Vorjahr: 1.225 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter).

An den Gesamtkosten stellten mit 37,1 Mio. Euro (Vorjahr: 31,1 Mio. Euro) die bezogenen Leistungen einen hohen Anteil dar. Dieser Anstieg in Höhe von 6,0 Mio. Euro resultiert aus den sonstigen Dienstleistungen, bei denen im Berichtsjahr der größte Teil in Höhe von 7,9 Mio. Euro aus einem in Kooperation mit der msg systems ag durchgeführten Projekt stammen.

Unter den bezogenen Leistungen befinden sich externe freie Mitarbeiter, deren Kosten sich im Geschäftsjahr 2023 auf 13,6 Mio. Euro beliefen (Vorjahr: 13,4 Mio. Euro). Damit lassen sich spezielle Anforderungen – wie beispielsweise Auslastungsspitzen durch Neuprojekte – abdecken; sie tragen so zur Variabilisierung der Gesamtkosten bei.

Wie bereits dargestellt, sind die Personalkosten auf 113,5 Mio. Euro (Vorjahr: 107,2 Mio. Euro) angestiegen. Gleichzeitig stieg – aufgrund eines Anstiegs der bezogenen Leistungen – auch der Materialaufwand von 31,1 Mio. Euro auf 37,1 Mio. Euro. Der Anteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen an den Gesamtkosten ist im Geschäftsjahr 2023 auf 13,5 Prozent gestiegen (Vorjahresanstieg: 14,2 Prozent) und betrug 23,4 Mio. Euro (Vorjahr: 22,9 Mio. Euro). Wie auch im Vorjahr sind wesentlicher Bestandteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen die Raumkosten (vor allem Mieten) für die Büroflächen mit unverändert 7,3 Mio. Euro.

Der Kostenblock Reisekosten im produktnahen Umfeld hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht und lag im Geschäftsjahr 2023 bei 1,6 Mio. Euro (Vorjahr: 1,2 Mio. Euro). Die Kommunikationskosten sind dagegen um 0,2 Mio. Euro von 0,9 Mio. Euro auf 0,7 Mio. Euro

leicht gesunken. Ebenso etwas gesunken sind die Kosten für Beratung, Jahresabschluss und Aufsichtsrat: sie verringerten sich im Geschäftsjahr 2023 um 0,3 Mio. Euro auf 2,3 Mio. Euro (Vorjahr: 2,6 Mio. Euro).

Der Konzern erzielte damit im Geschäftsjahr 2023 ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) von 15,3 Mio. Euro (Vorjahr: 14,1 Mio. Euro).

Die Summe aller Abschreibungen ist um 0,4 Mio. Euro auf 2,1 Mio. Euro (Vorjahr: 2,5 Mio. Euro) gesunken. Die Abschreibungen auf Sachanlagen betragen 1,8 Mio. Euro (Vorjahr: 2,1 Mio. Euro). Die planmäßigen Abschreibungen von immateriellen Vermögenswerten betragen unverändert 0,4 Mio. Euro.

Insgesamt betrug das positive Betriebsergebnis (EBIT) im Geschäftsjahr 2023 13,2 Mio. Euro (Vorjahr: 11,5 Mio. Euro).

Das Finanzergebnis belief sich auf 1,6 Mio. Euro (Vorjahr: -0,1 Mio. Euro). Die mmsg life Gruppe finanziert sich komplett aus eigenen Mitteln und ist nicht auf fremde Mittel angewiesen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Konzerns hat sich 2023 um 3,3 Mio. Euro erhöht und betrug 14,8 Mio. Euro (Vorjahr: 11,5 Mio. Euro). Im Geschäftsjahr 2023 resultieren daraus Ertragsteueraufwendungen von 2,9 Mio. Euro (Vorjahr: 2,3 Mio. Euro).

Nach Berücksichtigung der sonstigen Steuern belief sich das Periodenergebnis im Geschäftsjahr 2023 auf 11,8 Mio. Euro (Vorjahr: 9,1 Mio. Euro).

Finanzlage des Konzerns

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement soll die mmsg life Gruppe in die Lage versetzen, jederzeit über die notwendigen Mittel zu verfügen, um im operativen Geschäft hinsichtlich Volatilität des Auftragseingangs, Schwankungen im Zahlungsverhalten der Kunden und Investitionsbedarf handlungsfähig zu sein. Dabei müssen alle wesentlichen Risiken, denen die mmsg life Gruppe

potenziell ausgesetzt ist, frühzeitig erkannt werden und die notwendigen Spielräume für geeignete Abwehrmaßnahmen vorgesehen sein. Im Rahmen des Liquiditätsmanagements wird darauf geachtet, dass laufend ausreichend verfügbare Mittel und angemessene Liquiditätsreserven zur freien Verfügung stehen. Die msg life Gruppe ist im abgelaufenen Geschäftsjahr allen Zahlungsverpflichtungen vollumfänglich nachgekommen.

Finanzierungsanalyse

Die Erträge beziehungsweise operativen Cashflows des Konzerns sind weitgehend keinem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Die Anlage der liquiden Mittel erfolgt in der Regel kurzfristig. Die Finanzverbindlichkeiten sind kurz- bis mittelfristig.

Hinsichtlich des Kreditrisikos (Ausfallrisikos) bestehen im Konzern keine wesentlichen Konzentrationen auf einzelne Kunden. Eine Versicherung von Forderungen wird, insbesondere wegen der hohen Bonität der Kunden aus der Versicherungsbranche, nicht vorgenommen.

Bedingt durch zum Jahresende hin erfolgte Rechnungsstellungen an Kunden sind die liquiden Mittel auf Bankkonten um 8,7 Mio. Euro deutlich angestiegen und betragen zum 31. Dezember 2023 15,6 Mio. Euro (per 31. Dezember 2022: 6,9 Mio. Euro). Für die deutschen Gesellschaften innerhalb der msg life Gruppe existiert ein Cash-Pooling. Zudem hat der Konzern 25,3 Mio. Euro seiner liquiden Mittel in US-Staatsanleihen investiert (im Vorjahr: 26,7 Mio. Euro), um so für einen Teil der vorhandenen liquiden Mittel Zinserträge zu generieren. Insgesamt sind die liquiden Mittel um 7,3 Mio. Euro auf 40,9 Mio. Euro gestiegen (Vorjahr: 33,6 Mio. Euro).

Die msg life erzielte im Berichtszeitraum einen operativen Cashflow in Höhe von 12,0 Mio. Euro (Vorjahr: -2,2 Mio. Euro). Das Geschäftsjahr 2023 konnte die msg life Gruppe mit einem Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) von insgesamt 14,8 Mio. Euro (Vorjahr: 11,5 Mio. Euro) abschließen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug -1,6 Mio. Euro (Vorjahr: -9,0 Mio. Euro), wobei 2,1 Mio. Euro für Investitionen in Sachanlagen in Form von technischer Ausstattung und 0,5 Mio. Euro für weitere Zukäufe von US-Staatsanleihen getätigt wurden.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit lag im Geschäftsjahr 2023 bei -1,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,0 Mio. Euro). Dieser Betrag resultiert gänzlich aus der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2022.

Vermögenslage des Konzerns

Vermögensstrukturanalyse

Die Eigenkapitalquote des Konzerns zum 31. Dezember 2023 hat sich im Vergleich zum Vorjahr mit 64,4 Prozent (Vorjahr: 61,4 Prozent) weiter positiv entwickelt, und das Eigenkapital beträgt 77,6 Mio. Euro (Vorjahr: 68,3 Mio. Euro). Zum 31. Dezember 2023 liegt die Bilanzsumme des Konzerns bei 120,5 Mio. Euro (Vorjahr: 111,3 Mio. Euro), was einem Anstieg um 9,2 Mio. Euro entspricht.

Das Umlaufvermögen ist im Berichtszeitraum von im Vorjahr 97,3 Mio. Euro auf 106,6 Mio. Euro gestiegen. Grund für diese Entwicklung sind im Wesentlichen der zum Bilanzstichtag um 8,7 Mio. Euro höhere Bestand an liquiden Mitteln und der um 9,4 Mio. Euro höhere Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Als gegenläufiger Effekt ist die Minderung der Vorräte um 7,5 Mio. Euro von 8,4 Mio. Euro auf 0,9 Mio. Euro zu verzeichnen.

Der Saldo der Position „Vorräte“ ist gesunken, weil es zum Bilanzstichtag einen Überhang an erhaltenen Anzahlungen auf Kundenprojekte im Vergleich zu den unfertigen Erzeugnissen und geleisteten Anzahlungen gibt. Durch den gewählten offenen Ausweis wird der saldierte Betrag deshalb mit 0,9 Mio. Euro unter den Vorräten ausgewiesen.

Das Anlagevermögen ist um 0,3 Mio. Euro auf 10,0 Mio. Euro (Vorjahr: 9,7 Mio. Euro) gestiegen. Die Sachanlagen haben sich im Geschäftsjahr 2023 wertmäßig kaum verändert. Die immateriellen Vermögenswerte sind abschreibungsbedingt um insgesamt 0,4 Mio. Euro auf 0,3 Mio. Euro gesunken. Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Mio. Euro gesunken. Die aktiven latenten Steuern vor Saldierung mit den passiven latenten Steuern betragen 0,1 Mio. Euro (Vorjahr: 0,2 Mio. Euro).

Um 0,8 Mio. Euro auf 27,0 Mio. Euro sind die Rückstellungen gestiegen. Diese Veränderung resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der sonstigen Rückstellungen um 1,2 Mio. Euro auf 17,9 Mio. Euro.

Insgesamt machen die Rückstellungen 22,4 Prozent der Bilanzsumme aus, verglichen mit einem Anteil von 23,6 Prozent im Vorjahr.

Die Verbindlichkeiten sind um 1,9 Mio. Euro gesunken und betragen 13,5 Mio. Euro. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert aus dem stichtagsbedingten Abbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 2,2 Mio. Euro auf 3,2 Mio. Euro, einem Rückgang der sonstigen Verbindlichkeiten (im Wesentlichen Umsatzsteuerverbindlichkeiten) um 0,7 Mio. Euro sowie dem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 1,0 Mio. Euro auf 6,1 Mio. Euro. Stichtagsbedingt sind die passiven Rechnungsabgrenzungsposten auf 2,4 Mio. Euro (Vorjahr: 1,3 Mio. Euro) gestiegen und betreffen im Wesentlichen erhaltene Wartungsgebühren.

Der Konzern hat weiterhin keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (weder kurz- noch langfristig). Insgesamt ist das Verhältnis der Verbindlichkeiten zur Bilanzsumme von 13,8 Prozent im Vorjahr auf jetzt 11,2 Prozent gesunken.

Das zurückliegende Geschäftsjahr 2023 entsprach den Erwartungen. Ausschlaggebend dafür waren zahlreiche vertriebliche Erfolge mit den entsprechenden Lizenzeinnahmen und ein stabiles Bestandskundengeschäft. Der Vorstand der msg life ag geht davon aus, dass sich die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft in diesem Jahr auf dem Niveau des Vorjahres weiterentwickeln wird.

Wesentliche Ereignisse mit Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der msg life ag im Jahresabschluss nach HGB

Ertragslage

Im Vergleich zum Vorjahr sind die Umsatzerlöse um 2,0 Mio. Euro von 35,9 Mio. Euro auf 37,9 Mio. Euro gestiegen. Zu dieser Entwicklung tragen die Umsatzerlöse im Konzern, also Umsatzerlöse mit Gesellschaften innerhalb der msg life Gruppe, mit einer Erhöhung von 2,7 Mio. Euro bei. Dagegen sind die Umsatzerlöse mit externen Dritten um 0,7 Mio. Euro zurückgegangen. Die sonstigen betrieblichen Erträge betragen 0,4 Mio. Euro (Vorjahr: 0,3 Mio. Euro).

Der Aufwand für den Bezug von Leistungen ist im Vergleich zum Vorjahr um 5,0 Mio. Euro gestiegen und betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 18,0 Mio. Euro (Vorjahr: 13,0 Mio. Euro).

Der Personalaufwand lag mit 8,7 Mio. Euro (Vorjahr: 7,7 Mio. Euro) um 1,0 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau.

Im HGB-Einzelabschluss leicht gestiegen auf 0,9 Mio. Euro ist 2023 die Position der Abschreibungen (Vorjahr: 0,6 Mio. Euro), diese waren solche auf Sachanlagevermögen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, überwiegend bestehend aus Verwaltungskosten mit verbundenen Unternehmen, Mieten, Rechts- und Beratungskosten, Buchführungskosten und Aufsichtsratsentgelten, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr um 3,0 Mio. Euro auf 24,8 Mio. Euro angestiegen (Vorjahr: 21,8 Mio. Euro). Hierfür sind wie im Vorjahr im Wesentlichen die IT-Aufwendungen aufgrund der vermehrten Verträge für Software as a Service verantwortlich.

Auf Grundlage der beiden bestehenden Ergebnisabführungsverträge sind der Gesellschaft 18,6 Mio. Euro von der msg life central europe gmbh (Vorjahr: 14,9 Mio. Euro) und 0,4 Mio. Euro Erträge von der msg life global gmbh (Vorjahr: 0,6 Mio. Euro) zugeflossen.

Das Zinsergebnis der msg life ag hat sich im Geschäftsjahr 2023 mit -0,3 Mio. Euro (Vorjahr: -0,1 Mio. Euro) leicht verschlechtert und ist im Wesentlichen geprägt vom Zinsaufwand für Pensions- und Jubiläumsrückstellungen und der Verzinsung der IC-Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen.

Der Ertragsteueraufwand lag im Geschäftsjahr 2023 bei 0,7 Mio. Euro (Vorjahr: 0,6 Mio. Euro).

Für das Gesamtjahr 2023 erzielte die msg life ag einen handelsrechtlichen Jahresüberschuss in Höhe von 9,0 Mio. Euro (Vorjahr: 7,4 Mio. Euro).

Finanz- und Vermögenslage

Die Bestandserhöhung des Anlagevermögens um 0,3 Mio. Euro auf 64,6 Mio. Euro (Vorjahr: 64,3 Mio. Euro) resultiert im Wesentlichen aus vermehrten Investitionen der Gesellschaft in

neue Hardware. Ein gegenläufiger Effekt ergibt sich aus der planmäßigen Abschreibung des Sachanlagevermögens. Die Gegenstände des Sachanlagevermögens beliefen sich auf 2,3 Mio. Euro (Vorjahr: 2,0 Mio. Euro).

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist das Umlaufvermögen der msg life ag um 13,8 Mio. Euro auf 56,0 Mio. Euro (Vorjahr: 42,2 Mio. Euro) gestiegen. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf einen höheren Bestand an unfertigen Leistungen, liquiden Mitteln sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich stichtagsbedingt um 3,1 Mio. Euro auf 5,1 Mio. Euro erhöht (Vorjahr: 2,0 Mio. Euro).

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen haben sich stichtagsbedingt um 0,4 Mio. Euro auf 6,0 Mio. Euro (Vorjahr: 5,6 Mio. Euro) erhöht. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sind stichtagsbedingt um 2,7 Mio. Euro auf 11,9 Mio. Euro (Vorjahr: 9,2 Mio. Euro) gestiegen.

Die liquiden Mittel lagen zum Bilanzstichtag um 5,1 Mio. Euro höher als noch vor einem Jahr und beliefen sich zum Jahresende auf einen Saldo von 8,2 Mio. Euro (Vorjahr: 3,1 Mio. Euro). Der Anstieg resultiert stichtagsbedingt aus einer geringeren Kapitalbindung im Working Capital. Die Gesellschaft hat sich – wie bereits im Vorjahr – auch im Geschäftsjahr 2023 komplett aus eigenen Mitteln finanziert. Insofern sind keine Bankverbindlichkeiten passiviert.

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind im Vergleich zum Vorjahr leicht um 0,3 Mio. Euro angestiegen.

Das Eigenkapital beträgt 67,9 Mio. Euro (Vorjahr: 60,7 Mio. Euro), was einer Zunahme von 7,2 Mio. Euro entspricht. Der Bilanzgewinn beläuft sich auf 13,3 Mio. Euro (Vorjahr: 6,1 Mio. Euro).

Die Verbindlichkeiten betragen 51,2 Mio. Euro. Die Erhöhung gegenüber dem Vorjahr von insgesamt 6,1 Mio. Euro resultiert aus dem Anstieg der erhaltenen Anzahlungen um 5,2 Mio. Euro auf 36,6 Mio. Euro und dem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 2,7 Mio. Euro auf 11,9 Mio. Euro. Gegenläufig haben sich stichtagsbedingt die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 1,2 Mio. Euro auf nunmehr 1,3

Mio. Euro sowie die sonstigen Verbindlichkeiten (im Wesentlichen Umsatzsteuerverbindlichkeiten) um 0,7 Mio. Euro reduziert.

Per 31. Dezember 2023 betrug die Bilanzsumme 124,1 Mio. Euro (Vorjahr: 109,7 Mio. Euro).

Forschung und Entwicklung

Ausrichtung der F&E-Aktivitäten

Für msg life dient Forschung und Entwicklung (F&E) der Weiterentwicklung und dem Ausbau von Standardsoftwarelösungen sowie dem Ausbau der Expertise für Beratungsthemen. Letzteres manifestiert sich neben gezieltem Know-how-Ausbau bei Mitarbeitenden auch in der Weiterentwicklung von Softwarewerkzeugen (Tools), welche die Beratung effizient unterstützen. Selbstverständlich unterliegen dabei alle F&E-Aktivitäten dem Gebot der nachhaltigen Wirtschaftlichkeit.

Die msg life Gruppe betreibt keine ergebnisoffene, sondern ausschließlich zielgerichtete Forschung. Von besonderer Bedeutung ist dabei die enge Kommunikation mit dem Markt beziehungsweise mit den Kunden, da deren Einschätzung der Relevanz mit Blick auf den Geschäftserfolg maßgeblich ist. Daher misst die msg life Gruppe bezüglich ihrer wesentlichen Produkte der Zusammenarbeit mit den Kunden (im Beirat, in den User Groups und Anwenderkreisen) und Partnern (wie beispielsweise AWS, Azure, Google, IBM oder der msg-Gruppe) eine große Bedeutung bei. Die im Rahmen der Forschung erarbeiteten Lösungsansätze werden frühzeitig, und bei Bedarf auch produktübergreifend, in den User Groups und Anwenderkreisen vorgestellt, diskutiert und bewertet. Die Bewertung erfolgt insbesondere in Hinblick auf das Interesse der Anwender am Erwerb der Produktweiterentwicklungen. Auf diesem Wege werden neue Releases der Standardsoftwareprodukte in aller Regel von einem Teil der Kunden durch Vorabbeauftragung mitfinanziert.

Da für die Platzierung neuer Produkte und die Öffnung neuer Märkte nicht auf eine vorhandene User Group zurückgegriffen werden kann, werden Early Customer-Modelle angewendet, welche die frühe Kundenentscheidung für ein neues Produkt durch wirtschaftliche Vorteile für den Kunden honorieren.

Kauf von F&E-Know-how

Als Marktführer in ihrem Kerngeschäft kann die msg life Gruppe, mit Ausnahme von Kooperationen wie beispielsweise dem Projekt TRAIL.X, in der Regel nicht auf vorgefertigte externe Forschungsergebnisse zurückgreifen. Dies gilt insbesondere für die fachlichen Themenfelder der Kundenbranche. Als Branchenhaus setzt sie vielmehr auf eigene Recherchen, basierend auf der Teilnahme an Branchenkonzferenzen und Verbandsaktivitäten und gemeinsamen Projekten mit Partnerunternehmen. Auch das Identifizieren von Trends ergibt sich zumeist zuverlässiger aus der systematischen Nachbearbeitung von Kundenanforderungen aus Projekten und Akquisitionssituationen als aus externen Studien. Natürlich wird der Qualifikationsstand der Mitarbeitenden kontinuierlich durch zielgerichtete, auch externe, Weiterbildungsmaßnahmen fortentwickelt. msg life nutzt im Technologiebereich die sich rege entwickelnden Standards und freien Technologien bis hin zu frei verfügbaren Open Source-Produkten. Des Weiteren sichert das Unternehmen die eigene Technologieausrichtung durch die Partnerschaften mit AWS, Azure, Google, IBM und mit ausgesuchten Hochschulen qualitativ ab.

F&E-Aufwendungen

Die F&E-Aufwendungen der msg life Gruppe beliefen sich im Geschäftsjahr 2023 auf insgesamt 13.821 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.078 Tsd. Euro). Es wurden erneut keine Entwicklungsaufwendungen aktiviert.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Am 31. Dezember 2023 waren in der msg life Gruppe 1.248 festangestellte Mitarbeitende – inklusive der Geschäftsführenden, ohne die Angestellten der veräußerten Tochtergesellschaft msg life odateam d.o.o. – beschäftigt (31. Dezember 2022: 1.269 festangestellte Mitarbeitende).

Nachdem sich die Corona-Lage bereits im Laufe des Jahres 2022 zunehmend normalisiert hatte, markierte das Geschäftsjahr 2023 für das Unternehmen den endgültigen Übergang in ein post-pandemisches „New Normal“. Das Arbeiten vor Ort in den Geschäftsstellen und bei Kunden wird nun dauerhaft ergänzt durch einen höheren Zeitanteil, bei dem die Mitarbeitenden mobil von zuhause aus arbeiten. Inzwischen haben die Mitarbeitenden das verteilte Arbeiten und damit auch die intensive Teamarbeit – ohne dabei gemeinsam an einem Ort zu sein – weiter professionalisiert. Ein solches hybrides Arbeitsmodell ist damit weiterhin ein fester Baustein in der innovativen und zukunftsfähigen Arbeitsorganisation von msg life.

Das Unternehmen hat auch 2023 verschiedene Angebote für die Unterstützung von Mitarbeitenden und deren Familien weitergeführt und daran gearbeitet, das Themenfeld der ganzheitlichen Unterstützung von Beruf und Privatleben der Mitarbeitenden systematisch weiter auszubauen. Dabei steht im Mittelpunkt, Familien- und Sozialleben der Mitarbeitenden zu stärken, ihre Gesundheit zu fördern und in persönlichen Krisen zu unterstützen. Für msg life ist dieses Angebot damit gleichzeitig auch ein Ausweis einer entsprechenden Unternehmenskultur, in der Toleranz, Respekt und Vielfalt, ein wertschätzendes Miteinander, Kollegialität, Engagement, Nachhaltigkeit, Gestaltungsspielraum und Zuverlässigkeit ihren Platz haben. Zu den Arbeitgeberleistungen zählen in diesem Zusammenhang insbesondere ein strukturiertes Onboarding-Programm, ein flexibles Arbeitszeitmodell, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten, eine gute Verkehrsanbindung, moderne Arbeitsumgebungen, hybride Arbeitsmöglichkeiten, die Sorge für eine ausgewogene Work-Life-Balance sowie ein attraktives und transparentes Vergütungsmodell.

Bei der Suche nach neuen Mitarbeitenden bietet das Unternehmen weiterhin Einstiegsmöglichkeiten in verschiedenen Berufsbildern und auf unterschiedlichen Karriere-Leveln an. Dabei nutzt msg life die Netzwerke und das Know-how der Mitarbeitenden innerhalb der Branche; ein Empfehlungsprogramm ist etabliert und wird laufend auf

veränderte Gegebenheiten hin angepasst. Neben den eigenen Netzwerken ist das Internet weiterhin das mit Abstand wichtigste Medium für die Realisierung der Rekrutierungserfolge des Unternehmens.

msg life nutzt schwerpunktmäßig relevante Online-Kanäle, reichweitenstarke Plattformen aber auch Nischen-Stellenbörsen und setzt seine Strategien in den Themenfeldern Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung durch die Nutzung von zielgruppenspezifischen Landingpages und passgenauen Social Media-Inhalten um. Hinzu kommt die kontinuierliche Optimierung von Stellentiteln, Ausschreibungstexten und Anzeigenformaten, die 2023 in Zusammenhang mit dem gemeinsamen Branding msg insur:it weiterentwickelt wurden.

Vor dem Hintergrund der langfristigen Wachstumsstrategie und dem damit verbundenen strategischen Personalaufbau konnte msg life im Berichtszeitraum die Zahl der Bewerbungen sehr stark steigern. Im Berichtszeitraum erhielt das Unternehmen mehr als 5.700 Bewerbungen. Die Möglichkeit der Durchführung der kompletten Bewerbungs- und Onboardingprozesse in digitalen Formaten ist weiter professionalisiert worden. Zu den Neuerungen des letzten Jahres zählt beispielsweise die Möglichkeit, sich auch per WhatsApp bewerben zu können. Die Reife der digitalen Bewerbungsprozesse wurde und wird von den Bewerbenden auf den einschlägigen Plattformen und auch als direktes Feedback an das Unternehmen weiterhin sehr gut bewertet. msg life positioniert sich damit im Feld seiner Mitbewerber am Arbeitsmarkt als innovatives Unternehmen.

Weiter ausgebaut und ausgeweitet wurde 2023 die Möglichkeit des zeitversetzten Interviews, das Bewerberinnen und Bewerbern per Videoformat individuelle Gesprächsangebote macht, die diese durch eigene auf Video aufgenommene Antworten annehmen können. Im abgelaufenen Jahr konnten über dieses innovative Format bereits deutlich mehr als 100 virtuelle Interviews geführt werden.

Die Zeit bis zum Eintritt verkürzt das Unternehmen seinen zukünftigen Mitarbeitenden durch ein informatives Onboardingportal, über das auch die sichere Zurverfügungstellung von Dokumenten im Einstellungsprozess realisiert wird. Zielsetzung ist, die neuen Mitarbeitenden auch schon vor dem ersten Arbeitstag an das Unternehmen zu binden, Identifikationsmöglichkeiten anzubieten und mögliche Berührungsängste abzubauen. Die Einarbeitung der neuen Mitarbeitenden erfolgte auch im Geschäftsjahr 2023 teils remote und digitalisiert, teils vor Ort in den Geschäftsstellen. msg life bietet seit Jahren für alle neuen

Mitarbeitenden Begrüßungs- und Einführungsveranstaltungen im Verlauf der ersten sechs Monate der Unternehmenszugehörigkeit an. Im Rahmen dieser Onboarding-Veranstaltungen werden die strategische Ausrichtung des Unternehmens und die Zielsetzungen in den einzelnen Geschäftsfeldern vorgestellt. Ziel ist insbesondere die frühzeitige und vielfältige Vernetzung der neuen Kolleginnen und Kollegen im gesamten Unternehmen. Auch 2023 bot msg life den neuen Mitarbeitenden ein strukturiertes Onboarding-Programm, um den Einstieg ins Unternehmen zu begleiten. Die Vernetzung gelang durch die inzwischen etablierte, weiterentwickelte und professionalisierte Nutzung innovativer Online-Kollaborations-Formate und zudem in Präsenz-Veranstaltungen an unterschiedlichen Standorten.

Im Rahmen der beruflichen Fortbildung unterstützt msg life weiterhin die berufsbegleitende Ausbildung der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. (DAV) zur Aktuarin DAV beziehungsweise zum Aktuar DAV.

msg life fördert Mitarbeitende im Rahmen der hauseigenen Talent- und Potenzial-Programme. Über einen strukturierten Auswahlprozess werden Mitarbeitende als Talent oder Potenzial benannt, wenn sie sich sehr schnell und gut entwickeln und zu erwarten ist, dass sie eine beschleunigte Entwicklung durchlaufen werden und zukünftig eine wichtige Rolle im Unternehmen einnehmen können. Innerhalb der Programme identifizieren die Teilnehmenden eigenständig operative oder strategische Themen, arbeiten selbstständig an Fragestellungen und Projekten und tragen die Ergebnisse zurück ins Unternehmen. Neben der individuellen Förderung und Weiterentwicklung der Mitarbeitenden sind zentrale Ziele der jährlich startenden Programme die gute Vernetzung und langfristige Bindung der Talente und Potenziale an das Unternehmen sowie ein möglichst breiter, schneller und pragmatischer Know-how-Transfer insbesondere in Bezug auf innovative Themen und neue Fragestellungen.

Das vom Unternehmen verwendete Vergütungsmodell wurde auch im abgelaufenen Jahr kontinuierlich und gezielt weiterentwickelt. Es stellt die Aufgabe und die Leistung der Mitarbeitenden in den Mittelpunkt, ist Grundlage für eine marktgerechte Vergütung und zentraler Maßstab für strukturierte, individuelle Gehaltsveränderungen.

msg life hat auch 2023 die Digitalisierung und Modularisierung des gesamten Qualifizierungsangebots konsequent weiterverfolgt. Mit der Qualification Suite verfügt das Unternehmen über ein zeitgemäßes und leistungsstarkes Learning Management System,

das alle Schulungs- und Qualifizierungsthemen und die damit zusammenhängenden Prozesse auf einer Plattform bündelt. Diese Plattform bietet die Möglichkeit, extern eingekaufte Schulungen und eigene Qualifizierungsinhalte gleichermaßen zu verwalten, inhaltlich weiterzuentwickeln und den relevanten Zielgruppen zur Verfügung zu stellen. Mandanten- und Mehrsprachenfähigkeit des Systems ermöglichen zudem eine flexible Einbindung zusätzlicher Nutzergruppen, wie zum Beispiel Kundenmitarbeitende und die eigenen Auslandsgesellschaften (sowie deren Kunden).

Sonstige rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Aktionärsrechte und -pflichten

Dem Aktionär stehen Vermögens- und Verwaltungsrechte zu. Zu den Vermögensrechten gehören vor allem das Recht auf Teilhabe am Gewinn (§ 58 Abs. 4 AktG) und an einem Liquidationserlös (§ 271 AktG) sowie das Bezugsrecht auf Aktien bei Kapitalerhöhungen (§ 186 AktG).

Zu den Verwaltungsrechten gehören das Recht, an der Hauptversammlung teilzunehmen und das Recht, auf dieser zu reden, Fragen und Anträge zu stellen sowie die Stimmrechte auszuüben. Der Aktionär kann diese Rechte insbesondere durch Auskunfts- und Anfechtungsklagen durchsetzen.

Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Die Hauptversammlung wählt die von ihr zu bestellenden Mitglieder des Aufsichtsrats und den Abschlussprüfer; sie entscheidet insbesondere über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, über Satzungsänderungen und Kapitalmaßnahmen, über Ermächtigungen zum Erwerb eigener Aktien sowie gegebenenfalls über die Durchführung einer Sonderprüfung, über eine vorzeitige Abberufung von Mitgliedern des Aufsichtsrats und über eine Auflösung der Gesellschaft.

Chancen- und Risikobericht

Allgemein

Alle nachfolgenden Einschätzungen der Chancen und Risiken erfolgten zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2023.

Die msg life Gruppe unterliegt in ihrem Geschäft zahlreichen Unsicherheiten, deren Eintreten die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und der Gesellschaft positiv wie negativ beeinflussen beziehungsweise dazu führen kann, dass msg life die für die zukünftige Geschäftsentwicklung gesetzten Ziele verfehlt, beziehungsweise übertrifft.

Es ist eine der wesentlichen Aufgaben des Vorstands in der Führung des Konzerns, unter enger Einbindung des Aufsichtsrats die Rahmenbedingungen und Prozesse des Risikomanagements für die msg life Gruppe festzulegen, deren Einhaltung zu überwachen und mit den Leitenden der operativen Einheiten und administrativen Bereiche regelmäßig die Entwicklung der Risiken in den jeweiligen Bereichen zu analysieren.

Das Risikomanagementsystem der msg life Gruppe ist in einem Risikohandbuch dokumentiert. Innerhalb des Bereiches Controlling & Risk Management der Holding ist ein Mitarbeiter als Risikomanager benannt. Seine Aufgabe ist es, das niedergelegte Risikomanagementsystem einer regelmäßigen internen Evaluierung zu unterziehen und diese zu dokumentieren. Es ist die Verantwortung der Leiter der einzelnen Legaleinheiten, Geschäftsbereiche und Programme, die Risiken des eigenen Verantwortungsbereichs kontinuierlich zu beobachten und zu managen.

Grundlage für ein funktionierendes Risikomanagement ist die zuverlässige und schnelle Versorgung des Managements mit relevanten Informationen zum Verlauf des Geschäfts. Dazu hat msg life ein monatliches Controlling- und Berichtssystem aufgebaut.

Das Risikofrüherkennungssystem der msg life ag hat sich auch 2023 bewährt, so dass keine Überarbeitungen notwendig waren. Das gesamte Vorgehen wurde durch das Risk Board (Risikomanager und Vorstand) verabschiedet. Die für dieses Thema verantwortlichen Mitarbeitenden wurden entsprechend geschult. Im Rahmen der Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 wurde das Management von Informationssicherheitsrisiken innerhalb des zentralen

übergreifenden Risikomanagements weiter ausgebaut. Eine extern durchgeführte Revisionsprüfung hat die Angemessenheit und Korrektheit des Risikomanagementsystems der msg life bestätigt.

Gemäß der aktuell gültigen Version der Richtlinie erfolgte ein monatliches Reporting der wichtigsten Risiken sowie dreimal pro Jahr eine Befragung der operativen und zentralen Bereichsleiter sowie der Mitarbeitenden mit risikorelevanten Sonderfunktionen. Das Risk Board tagte 2023 dreimal. Gleichzeitig sind der Datenschutz, die interne Revision, die IT Security, das Informationssicherheitsmanagement sowie das Compliance Management in das Risikofrüherkennungssystem eingebunden. Der entsprechende Risikobericht 2023 wurde dem Aufsichtsrat im Februar 2024 zur Kenntnis vorgelegt.

Das Profil der msg life Gruppe hat sich im Hinblick auf die wesentlichen Chancen- und Risikofelder im Geschäftsjahr 2023 nicht signifikant verändert. Im Folgenden werden einzelne als wichtig identifizierte Chancen- und Risikofelder näher erläutert. Dabei bedeutet die Auswahl nicht, dass msg life nicht auch aus anderen, nicht erwähnten Chancen und Risiken signifikante Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage erfahren könnte.

Unternehmensstrategische Chancen

msg life sieht eine kontinuierliche Fortdauer der Regulierung im gesamten Versicherungssektor. Diese Regulierung, der anhaltende Kostendruck sowie die demografische Entwicklung in der Versicherungsbranche führen bei den momentan in der Versicherungsbranche eingesetzten Lösungen zu einem großen Anpassungsbedarf und unterstützen den Trend zum Einsatz von Standardsoftware sowie spartenübergreifender Plattformlösungen – wie sie msg life zur Verfügung stellt. Derzeit erweist sich die Situation am Versicherungsmarkt verstärkt als Chance für das Unternehmen, wie sich an den Neuabschlüssen der zurückliegenden Jahre sowie den aktuellen Vertriebsvorhaben zeigt. Dabei steigt vor allem die Nachfrage nach Standardsoftware in Verbindung mit SaaS-Angeboten in der Cloud.

Daneben gewinnt der Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) und KI-basierter Dienste in allen Bereichen zunehmend an Bedeutung. Dies birgt Chancen und Risiken. Die Anwendung und Nutzung dieser innovativen Technologien erfolgen unter Berücksichtigung aktuell geltender

und zukünftiger rechtlicher Regelungen. Hier sind sowohl die nationalen als auch die internationalen Entwicklungen zu beobachten.

Die Konzerngesellschaft FJA-US, Inc. hat in der Vergangenheit umsatz- und ergebnisseitig von dem 2013 eingeführten Patient Protection and Affordable Care Act (PPACA – umgangssprachlich auch als Obama Care bezeichnet) profitiert. Nachdem PPACA unter der Trump-Administration an mangelnder Unterstützung litt, hat die Biden-Administration Ende 2021 mit dem Build Back Better Act eine Weiterentwicklung des PPACA vorangetrieben. Dadurch ist ein weiteres Wachstum der staatlichen Gesundheitsprogramme wie Medicare, Medicare Advantage und Medicaid zu erwarten. Durch die mittlerweile etablierte Partnerschaft mit führenden Providern wie Companion Data Services (CDS) kann die US-amerikanische Konzerngesellschaft End-to-End Services inklusive Claims Handling anbieten. Darüber hinaus wurden die diesbezüglichen Aktivitäten auf den Markt der Kranken- und Gruppenversicherungen erfolgreich ausgeweitet und somit das Angebotsspektrum weiter erfolgreich diversifiziert.

Chancen aus regulatorischen Entwicklungen

Regulatorische Anpassungen aufgrund gesetzlicher Änderungen generieren zusätzlich Nachfrage nach Beratungsleistungen und neuen oder modifizierten Produkten bei Bestandskunden und können, soweit sie zeitnah Eingang in die angebotene Produktpalette finden, einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellen. Wie im Kapitel „Forschung und Entwicklung“ innerhalb dieses zusammengefassten Lageberichts und Konzernlageberichts ausführlich dargestellt, dienen die entsprechenden F&E-Aktivitäten bei msg life deshalb zum einen der Weiterentwicklung und dem Ausbau von Standardsoftwarelösungen und zum anderen dem Ausbau der Expertise für Beratungsthemen.

Leistungswirtschaftliche Chancen

Des Weiteren sind die Mitarbeitenden von msg life ein Erfolgsfaktor für die Innovationskraft des Unternehmens und für die Wertschöpfung der Kunden – und damit maßgeblich für das Wachstum und die Profitabilität der msg life Gruppe insgesamt. Weitere Informationen über die künftigen Chancen durch die Mitarbeitenden bei msg life finden sich im Kapitel „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ innerhalb dieses zusammengefassten Lageberichts und Konzernlageberichts.

Risikobewertung

Die nachfolgenden Risiken sind in der absteigenden Reihenfolge ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer geschätzten Auswirkungen aufgeführt. Zudem betrifft die nachfolgende Darstellung alle berichteten Geschäftsbereiche und Legaleinheiten, sofern nicht anders ausgeführt.

Projekt- und Produktrisiken

Das Hauptgefahrenpotential im operativen Geschäftsverlauf besteht in der Kalkulation der komplexen Projekte sowie in deren organisatorischer, fachlicher, technischer und wirtschaftlicher Abwicklung. Durch die konzernweit gültigen Vorgaben zum Projekt- und Projektrisikomanagement werden diese Risiken gesteuert und überwacht; ein standardisiertes Vorgehensmodell sorgt für weitere Risikominimierungen. Trotzdem besteht das Risiko, dass Projekte für die msg life Gruppe nicht profitabel abgewickelt werden können, weil Kosten das vereinbarte Budget übersteigen, Termine nicht eingehalten werden oder die erbrachten Leistungen nicht dem vereinbarten Pflichtenheft oder der geforderten Qualität entsprechen und die msg life Gruppe deshalb einen Preisnachlass gewähren oder Schadenersatz leisten muss. Das Gesamtrisikoprofil aller laufenden Projekte hat sich 2023 nicht erhöht. Die bestehenden Risiken einzelner Projekte sind in den Planungen für 2024 angemessen berücksichtigt. Ein kumuliertes Eintreten in mehreren Projekten könnte jedoch zu negativen Effekten führen.

Wie alle Softwareprodukte können auch die Produkte der msg life Gruppe Defekte enthalten, deren Behebung im Rahmen der Gewährleistung die Kosten erhöht und damit die Gewinnspanne beeinflusst beziehungsweise mit Schadenersatzansprüchen an die msg life Gruppe einhergehen. Die msg life Gesellschaften übernehmen in der Regel die branchenübliche Gewährleistung. Die Haftungsverpflichtungen werden, soweit möglich, vertraglich auf das gesetzliche Mindestmaß begrenzt und mit dem Abschluss entsprechender Haftpflichtversicherungen abgesichert. Dennoch ist, wenn auch mit einer geringen Wahrscheinlichkeit, nicht gänzlich auszuschließen, dass vertraglich vereinbarte Haftungsbeschränkungen für unwirksam erachtet werden und der vorhandene Versicherungsschutz nicht oder nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung steht.

Die msg life Gruppe verwendet in ihren eigenen Softwareprodukten auch Software von Drittanbietern. Diese Software von Drittanbietern kann Defekte enthalten, die sich nachteilig auf die Funktionsfähigkeit der eigenen Produkte der msg life Gruppe auswirken können. Probleme in der Projektabwicklung und Softwaredefekte, die im Betrieb einer von msg life erstellten Software auftreten können, könnten den Ruf der msg life Gruppe nachhaltig beeinträchtigen und damit erhebliche Auswirkungen auf den künftigen Geschäftsverlauf haben.

Personalrisiken

Der Erfolg von msg life hängt maßgeblich von der Qualifikation und dem Engagement der Mitarbeitenden ab. Dabei kommt einigen Mitarbeitenden in Schlüsselpositionen besondere Bedeutung zu. Sofern es msg life nicht gelingt, diese Mitarbeitenden an das Unternehmen zu binden beziehungsweise kontinuierlich qualifizierte Mitarbeitende für sich zu gewinnen und weiterzuentwickeln, kann der Erfolg von msg life aufgrund des drohenden Know-how-Verlustes signifikant beeinträchtigt werden. Darüber hinaus könnte eine zu hohe Auslastung der eigenen Mitarbeitenden den Einsatz teurer externer Kapazitäten notwendig machen, um keine Terminzusagen in der Projektabwicklung zu riskieren. Dies gilt vor allem vor dem Hintergrund der absehbaren demografischen Entwicklung. Hier könnten msg life insbesondere die rückläufige Anzahl von Hochschulabsolventinnen und -absolventen und der daraus resultierende Wettbewerb um diese Kräfte sowie die damit verbundenen steigenden Kosten treffen.

msg life begegnet diesem Risiko mit einem umfangreichen Maßnahmenkatalog. Laufender Austausch mit den Mitarbeitenden zu allen ihr Arbeitsumfeld betreffenden Faktoren in standardisierten Gesprächen mit der Möglichkeit zu qualifiziertem Feedback, interne Schulungsmaßnahmen zur Vermeidung von Know-how-Monopolen, Ausbildung von Hochschulabsolventinnen und -absolventen „on the job“ sowie Recruiting geeigneter Personen über alle marktgängigen Kanäle sind nur einige Beispiele dafür. Darüber hinaus sollen die Führungsleitlinien für die Führungskräfte zu einer zusätzlichen Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen führen.

Konjunkturelle Risiken

Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung beeinflusst das Verhalten potenzieller Kunden bei Investitionen in die IT-Infrastruktur sowie die Ausgaben für laufende Unternehmensberatung. Eine Verschlechterung des konjunkturellen Umfeldes könnte das von msg life adressierte Marktvolumen reduzieren. Die als Reaktion auf eine solche Entwicklung notwendigen Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung können gegebenenfalls nur mit einem Zeitverzug Wirkung zeigen und würden zu Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen führen. Bei den volumenabhängigen Vergütungsmodellen könnte eine konjunkturbedingte Verzögerung des Bestandswachstums eine Verschiebung der geplanten Fixkostendegression zur Folge haben.

Im Falle eines Nachfragerückgangs infolge konjunktureller Krisen geht msg life davon aus, dass sich dies bei Bestandskunden im Produktgeschäft eher langsamer durchsetzen würde, da in diesem Geschäft die Bindung an die eingesetzte Lösung die Beauftragung von erforderlichen Anpassungen sicherstellt. Bezogen auf Neukunden können Verschiebungen geplanter Investitionen Umsatzrückgänge, insbesondere im Produktgeschäft, zur Folge haben.

Alle vorgenannten konjunkturellen Risiken gelten auch für den russischen Überfall auf die Ukraine im Februar 2022 und die daraus resultierenden Wirtschaftssanktionen gegen Russland. Wie im Geschäftsjahr 2023 sind aktuell in diesem Zusammenhang bisher keine Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf 2024 der msg life Gruppe zu beobachten.

Wettbewerbsrisiken

msg life ist mit seinen Lösungen ein führendes Branchenhaus für Lebensversicherungen und Altersvorsorgeeinrichtungen in Europa sowie insbesondere Kranken- und Gruppenversicherungen in den USA. Dies führt einerseits zu einer Konzentration und damit Zunahme von Marktentwicklungsrisiken. Andererseits wird dadurch die Marktposition des Unternehmens gesteigert. msg life wird daher in den momentanen Produktbereichen und regionalen Märkten versuchen, die bisherige Strategie fortzusetzen und mit den Lösungen komplette Wertschöpfungsketten und komplette Produktspektren abzubilden, um so den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung insbesondere gegenüber preislich aggressiven, neuen Anbietern auf dem Markt zu behaupten.

IT-Risiken

Wie bei allen vergleichbaren Unternehmen hängt das Funktionieren der Geschäftsprozesse auch von der Verfügbarkeit und der sicheren Funktionsfähigkeit der IT-Infrastruktur ab. Externe Ereignisse, zum Beispiel Brand, länger dauernder Strom- oder Netzwerkausfall, Bedienungsfehler oder Sabotageakte können unter anderem auch diese Infrastruktur außer Betrieb setzen. Die Systeme von msg life, aber auch die Systeme der Kunden, können von so genannten Viren befallen werden, die die Systeme oder das Netzwerk beschädigen und lahmlegen. Durch Angriffe von intern oder extern können Daten und Informationen zerstört, verfälscht oder gelöscht werden und vertrauliche Daten und Informationen ausgespäht werden. Die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Schäden durch Viren und Hacker sowie durch das Eindringen Unbefugter in das IT-System und das Ausspähen vertraulicher Informationen sind nicht vollumfänglich abschätzbar.

Wiederherstellungsaufwand, Produktionsausfall und Regressforderungen von Kunden oder Dritten als Folge von Systemausfällen oder Attacken könnten bedeutsame Schäden hervorrufen, die das Ergebnis nachhaltig beeinflussen und den Bestand des Unternehmens gefährden könnten.

Da die IT-Sicherheit von strategischer Bedeutung ist, werden im Rahmen des IT-Sicherheitskonzeptes, soweit möglich, umfangreiche technische und organisatorische Maßnahmen praktiziert. Diese beinhalten restriktive Zugangs- und Zugriffskontrollen, regelmäßige Back-ups und Penetrationstests und adäquate vertragliche Regelungen mit Service Providern für ausgelagerte Systeme und die Telefon- und Kommunikationsverbindungen. Zum Schutz gegen das Eindringen von Viren wird grundsätzlich die jeweils aktuelle auf dem Markt verfügbare Software eingesetzt. Zugriffsbeschränkungen verhindern, dass unerlaubt möglicherweise infizierte Software im Rechnernetz von msg life installiert wird. Definierte Sicherheitsanforderungen begrenzen den Zugriff Unbefugter und sorgen für den Datenschutz. Mit entsprechenden Versicherungen wird der finanzielle Schaden begrenzt.

Den Risiken beim Einsatz von Cloud-Technologien zur Auslagerung von Services wird mit dem Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) und der Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 entgegengewirkt. Zur Einhaltung von Sicherheitsstandards wurden zahlreiche

Richtlinien erarbeitet. Zusätzlich wurden weitere Kapazitäten im Bereich des Sicherheitsmanagements aufgebaut. Hiermit werden auch die gestiegenen Compliance- und Sicherheitsanforderungen des Gesetzgebers und der Kunden adressiert.

Bei der Entwicklung und Bereitstellung von SaaS-Lösungen wird ein hohes Augenmerk auf Informationssicherheitsthemen und Datenschutz gelegt. Dazu wurde im Herbst 2023 die „Arbeitsgruppe Digitale Operationale Resilienz (DoR)“ gegründet, in welcher die vom Gesetzgeber vorgegebenen, relevanten Themen zukünftig gemeinsam mit den Kunden abgestimmt und Risiken behandelt werden.

Zum Ausschluss von Haftungsrisiken, die aus von msg life angebotenen SaaS-Lösungen entstehen könnten, sind entsprechende Vertragswerke erstellt worden.

Risiken aus Firmenübernahmen

mmsg life ist momentan daran interessiert, die Marktposition im deutschsprachigen Raum und international in erster Linie organisch auszubauen. Dies kann partiell auch durch gezielte Akquisitionen unterstützt werden. Der Erfolg der Akquisitionen hängt davon ab, ob es gelingt, ein erworbenes Unternehmen in die Konzernstruktur zu integrieren und die angestrebten Synergieeffekte zu erzielen.

Liquiditätsrisiken

Im Rahmen des Liquiditätsrisiko-Managements wird darauf geachtet, dass dem Unternehmen laufend ausreichende flüssige Mittel beziehungsweise Kreditlinien zur Verfügung stehen, um seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen beziehungsweise Risiken aus Zahlungsstromschwankungen zu begegnen. Die Zahlungsverpflichtungen resultieren dabei unter anderem aus Zins- und Tilgungsleistungen. Unter das Liquiditätsrisiko fällt auch, dass bei Bedarf nicht ausreichend Liquidität zu den erwarteten Konditionen beschafft werden kann (Refinanzierungsrisiko).

Im Rahmen der installierten Führungsmechanismen werden die täglichen Bestände der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die monatlich rollierenden Finanzplanungen auf Ebene der Unternehmensleitung überwacht. Aufgabe des

Liquiditätsmanagements ist es, prognostizierbare Defizite unter normalen Marktbedingungen, zu marktüblichen Konditionen, zu finanzieren. Das bedeutet, dass sowohl Verluste aus der Aufnahme von Kapital zu überhöhten Zinsen als auch die Anlage überschüssiger Mittel zu unter dem Marktniveau liegenden Zinssätzen vermieden werden sollten.

Aufgrund des aktuellen Bestandes der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erachtet die msg life ag das Liquiditätsrisiko derzeit als gering. Die msg life Gruppe verfügt über ausreichend liquide Mittel, um die finanziellen Verbindlichkeiten bedienen zu können.

Zum Bilanzstichtag bestehen Rahmenkreditvereinbarungen mit drei Kreditinstituten in Höhe von insgesamt 7.500 Tsd. Euro. Die Kreditlinien wurden zum Bilanzstichtag in Höhe von 1.863 Tsd. Euro ausschließlich für die Besicherung von Mietavalen in Anspruch genommen.

Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zielsetzung und Methoden des Finanzrisikomanagements:

Das Finanzrisikomanagement soll die msg life Gruppe in die Lage versetzen, alle wesentlichen Risiken, denen sie potenziell ausgesetzt ist, frühzeitig zu erkennen und geeignete Abwehrmaßnahmen zu ergreifen.

Bei den mit Finanzinstrumenten verbundenen möglichen Risiken bei der msg life Gruppe handelt es sich insbesondere um Liquiditätsrisiken, die dazu führen können, dass ein Unternehmen möglicherweise nicht in der Lage ist, die Finanzmittel zu beschaffen, die zur Begleichung der finanziellen Verbindlichkeiten notwendig sind, um Währungsrisiken, die aus Tätigkeiten in verschiedenen Währungsräumen resultieren, um Ausfallrisiken, die durch die Nichterfüllung von vertraglichen Verpflichtungen durch Vertragspartner begründet sind, um Zinsrisiken, die aufgrund der Schwankungen des Marktzinssatzes zu einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts eines Finanzinstruments führen, und zinsbedingte Cashflow-Risiken, die zu einer Veränderung der künftigen Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund sich ändernder Marktzinssätze führen.

Organisation:

Das Unternehmen hat eine klare funktionale Organisation des Risikosteuerungsprozesses vorgenommen. Den einzelnen am Risikosteuerungsprozess beteiligten Organisationseinheiten sind eindeutige Aufgaben zugeordnet. Nähere Informationen dazu finden sich in diesem Kapitel unter „Allgemein“.

Kreditrisiken (Ausfallrisiken):

Das Kreditrisiko liegt in der Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Kreditnehmern oder Kontrahenten des Unternehmens begründet. Daraus resultieren zum einen die Gefahr des teilweisen oder vollständigen Ausfalls vertraglich vereinbarter Zahlungen beziehungsweise Leistungen und zum anderen bonitätsbedingte Wertminderungen bei Finanzinstrumenten.

Das Kreditrisikomanagement ist für die operative Messung und Steuerung der Kreditrisiken verantwortlich. Zu den Aufgaben zählen insbesondere die Überwachung der Kreditrisikopositionen und -engagements und die Bonitätsanalyse.

Hinsichtlich des Kreditrisikos bestehen im Konzern nur bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Risiken. Für das geschätzte Ausfallrisiko wurde durch die Bildung von Wertberichtigungen in ausreichender Höhe vorgesorgt. Aufgrund der allgemein guten Bonität der Kunden aus der Versicherungsbranche werden die Forderungen nicht versichert. Das maximale Ausfallrisiko entspricht grundsätzlich den Nominalwerten abzüglich der Wertberichtigungen. Sonstige Kreditsicherheiten oder andere risikomindernde Vereinbarungen (wie zum Beispiel Bürgschaften, Grundschulden, Verpfändungen) liegen nicht vor. Es bestehen Nutzungsvorbehalte bis zur vollständigen Bezahlung. Bei den in Rechnung gestellten Forderungen ergaben sich, saldiert mit den Auflösungen, Zuführungen von Wertberichtigungen in Höhe von 75 Tsd. Euro (Vorjahr: 20 Tsd. Euro). Zu den jeweiligen Stichtagen enthalten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen keine Buchwerte, deren Konditionen neu verhandelt wurden und die ansonsten überfällig wären.

Bezüglich der Analyse der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zum Ende der Berichtsperiode überfällig, aber nicht wertgemindert sind, verweisen wir auf „IV. Erläuterungen zur Bilanz, 3. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ im Konzernanhang.

Bei den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten bestehen keine Ausfallrisiken. Diese sind bei Banken mit einem guten Rating angelegt.

Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten bestehen keine wesentlichen Ausfallrisiken.

Liquiditätsrisiken:

Im Rahmen des Managements des Liquiditätsrisikos wird darauf geachtet, dass dem Unternehmen laufend ausreichende flüssige Mittel beziehungsweise Kreditlinien zur Verfügung stehen, um seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen beziehungsweise Risiken aus Zahlungsstromschwankungen zu begegnen. Die Zahlungsverpflichtungen resultieren dabei unter anderem aus Zins- und Tilgungsleistungen. Unter das Liquiditätsrisiko fällt auch, dass bei Bedarf nicht ausreichend Liquidität zu den erwarteten Konditionen beschafft werden kann (Refinanzierungsrisiko).

Im Rahmen der installierten Führungsmechanismen werden die täglichen Bestände der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die monatlich rollierenden Finanzplanungen auf Ebene der Unternehmensleitung überwacht. Aufgabe des Liquiditätsmanagements ist es, prognostizierbare Defizite unter normalen Marktbedingungen, zu marktüblichen Konditionen, zu finanzieren. Das bedeutet, dass sowohl Verluste aus der Aufnahme von Kapital zu überhöhten Zinsen als auch die Anlage überschüssiger Mittel zu unter dem Marktniveau liegenden Zinssätzen vermieden werden sollten.

Aufgrund des relativ hohen Bestandes der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erachtet die msg life Gruppe das Liquiditätsrisiko derzeit als gering. Die msg life Gruppe verfügt über ausreichend liquide Mittel, um die finanziellen Verbindlichkeiten bedienen zu können.

Des Weiteren bestehen zum Bilanzstichtag Kreditlinien bei Banken in Höhe von 7.500 Tsd. Euro, die zum Stichtag in Höhe von 1.863 Tsd. Euro ausschließlich für die Besicherung von Mietavalen ausgenutzt waren.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 und im Vorjahr wurden keine Erträge aus Forderungsverzichten realisiert.

Marktrisiken:

Marktrisiken resultieren aus der Veränderung von Marktpreisen. Diese führen dazu, dass der beizulegende Wert oder die künftigen Zahlungsströme der Finanzinstrumente schwanken.

Marktrisiken umfassen Zins-, Währungskurs- und andere Preisrisiken (zum Beispiel Rohstoffpreise, Aktienkurse).

Preisrisiken:

Aufgrund der derzeitigen Inflationsraten ist mit steigenden Preisen sowohl bei Subdienstleistern und Freelancern zu rechnen, genauso wie mit steigenden Kosten für Hardware, Software und Lizenzen. Soweit diese Steigerungen bekannt oder vorhersehbar waren, wurden diese in der Planung 2024 berücksichtigt. Gleichmaßen wurden durch Preiserhöhungen und Indexierungen Maßnahmen zur Risikomitigation umgesetzt.

Zinsrisiken:

Zinsrisiken resultieren daraus, dass der beizulegende Zeitwert oder zukünftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze schwanken.

Die Erträge beziehungsweise die operativen Cashflows des Konzerns sind weitgehend keinem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Bei den finanziellen Vermögenswerten sind keine wesentlichen Zinsänderungsrisiken vorhanden. Die Veranlagung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erfolgt kurzfristig und folgt marktüblichen Schwankungen. Unter der Bedingung, dass alle anderen Parameter gleichgeblieben sind, geht das Unternehmen davon aus, dass im Berichtszeitraum die Zinssätze um 10 Basispunkte niedriger (höher) gewesen wären. In diesem Falle wäre das Jahresergebnis 2023 um 9 Tsd. Euro niedriger (höher) (im Vorjahr um 8 Tsd. Euro niedriger (höher)) und die Bestandteile des Eigenkapitals um 9 Tsd. Euro niedriger (höher) ausgefallen (im Vorjahr um 8 Tsd. Euro niedriger (höher)).

Sowohl im Berichtszeitraum als auch im Vorjahr lagen keine (verzinslichen) finanziellen Verbindlichkeiten vor, die mit variablen Zinssätzen ausgestattet sind.

Währungsrisiken:

Währungsrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Wechselkurse Kursschwankungen ausgesetzt ist.

Die operativen Gesellschaften des Konzerns wickeln ihre Aktivitäten überwiegend in der jeweiligen Landeswährung ab. Im Rahmen der operativen Tätigkeit ist der Konzern – mit Ausnahme der USA – daher keinen wesentlichen Währungsrisiken ausgesetzt. Die Erlöse werden zu 88 Prozent (Vorjahr: 88 Prozent) innerhalb der Eurozone-Länder erzielt, der Rest in der Schweiz und in den USA. Das Währungsrisiko auf der Aktivseite bei den Lieferungen und Leistungen resultiert mit einem Anteil von 14 Prozent (Vorjahr: 14 Prozent) aus nicht auf Euro lautenden Forderungen. Bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen resultieren Währungsrisiken in Höhe von 5 Prozent (Vorjahr: 4 Prozent) aus nicht auf Euro lautenden Verbindlichkeiten. Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse von ausländischer Währung in Konzernwährung zur Erstellung des Konzernabschlusses beeinflussen das Währungsrisiko nicht, da die jeweiligen Fremdwährungsveränderungen erfolgsneutral im Eigenkapital dargestellt werden.

Angaben zu Risikokonzentrationen („Klumpenrisiken“):

Abhängigkeiten des Unternehmens im Bereich der Beschaffung liegen nicht vor. Im Bereich des Absatzes liegen tendenziell Risikokonzentrationen aufgrund der geografischen Verteilung der Umsatzerlöse vor. So liegt der Anteil der Umsatzerlöse in Deutschland bei 87,1 Prozent (Vorjahr: 85,4 Prozent).

Innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen keine wesentlichen Konzentrationen auf einzelne Kunden. Die zehn größten Kunden haben im Berichtsjahr einen Anteil von 59,0 Prozent der Umsatzerlöse (Vorjahr: 51,2 Prozent) und einen Anteil von 50,6 Prozent bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Vorjahr: 21,9 Prozent).

Bei den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten liegt keine Konzentration auf einzelne Institute vor.

Gesamtbeurteilung der Chancen und Risiken

In Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen weisen die vorstehend beschriebenen Risiken nach Ansicht von msg life weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter auf. Die Unternehmensleitung bleibt zuversichtlich, dass die Ertragskraft des Konzerns eine solide Basis für unsere künftige Geschäftsentwicklung bildet und für die nötigen Ressourcen sorgt, um die dem Konzern zur Verfügung stehenden Chancen zu verfolgen. Aufgrund der führenden Marktstellung von msg life, der fachlichen und technologischen Innovationskraft, der engagierten Mitarbeitenden sowie der Prozesse zur Risikofrüherkennung ist msg life zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken ergeben, auch 2024 erfolgreich begegnen zu können.

Prognosebericht

Markt und Wettbewerb

Mit knapp 1.250 Mitarbeitenden an Standorten in Deutschland, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz, der Slowakei, Portugal, Spanien und den USA ist mmsg life im Bereich der Software- und Beratungsleistungen für Versicherungsunternehmen und Altersvorsorgeeinrichtungen sehr gut aufgestellt. Angesichts des umfangreichen digitalisierten Angebots für Lebensversicherungen in Europa sowie für insbesondere Kranken- und Gruppenversicherungen in den USA verfügt das Unternehmen über gute Marktchancen und eine aussichtsreiche Wettbewerbsposition.

Mit Blick auf das strategische Vorhaben der weitergehenden Internationalisierung zur Erschließung neuer Versicherungsmärkte bestehen unter anderem Partnerschaften mit mmsg global solutions ag, AWS, Azure, Google und IBM. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit internationaler Versicherungsunternehmen mittels einer voll digitalisierten End-to-End Lösung erheblich zu steigern und deren Zukunftsfähigkeit abzusichern.

Die gezielte Präsenz von mmsg life in den jeweiligen Auslandsmärkten war in der Vergangenheit ein wesentlicher Erfolgsfaktor bei der Gewinnung von neuen Kunden. Außerdem stellen Konzerngesellschaften die für eine Region implementierten Lösungen immer wieder auch weiteren Konzerngesellschaften in anderen Ländern zur Verfügung – was die internationale Entwicklung von mmsg life als Dienstleister für die Kunden verstärken kann. Neben den genannten Partnerschaften sollen – wie bereits im Geschäftsjahr 2023 – auch 2024 die weiteren wesentlichen Vertriebsvorhaben insbesondere in den etablierten Auslandsmärkten vorangetrieben werden.

Der österreichische Markt, auf dem mmsg life in den letzten Jahren zahlreiche Vertriebs Erfolge verzeichnen konnte, ist ein wesentlicher Baustein im Rahmen der internationalen Aktivitäten. Vom mmsg life Standort in Wien aus erfolgen Platzierung und Weiterentwicklung des Beratungsportfolios für die deutschsprachigen Märkte sowie der Vertrieb der mmsg life Produkte für die Länder Mittel- und Osteuropas. Des Weiteren ist mmsg life in diesen Märkten mit dem Tochterunternehmen in der Slowakei präsent.

Auch im schweizerischen Markt sieht msg life gute Perspektiven für den weiteren Ausbau des Geschäfts und ist mit einem eigenen Standort und bei mehreren renommierten Lebensversicherern vertreten. So wurde bei dem langjährigen Bestandskunden AXA im Berichtszeitraum im Kontext der Übernahme des Altbestands ein von msg life entwickeltes, innovatives und bisher einzigartiges KI-basiertes Migrationsverfahren genutzt. Und von zwei Lebensversicherern kamen Zusagen zur künftigen Nutzung der msg.Insurance Suite im SaaS-Betrieb.

Ein vertrieblich interessanter Markt ist zudem die iberische Halbinsel, wo msg life mit Niederlassungen in Portugal und Spanien vertreten ist. Den portugiesischen Standort nutzt msg life zudem erfolgreich als Produktentwicklungseinheit.

Auf dem US-amerikanischen Markt soll das eigene europäische Leben-Produktportfolio in einer lokalisierten Version und in Verbindung mit den eigenen US-amerikanischen Produkten als integrierte Lösung zum Einsatz kommen. Im dortigen Markt verzeichnet msg life auch weiterhin ein kontinuierliches Wachstum der verschiedenen Versicherungssegmente und möchte das damit verbundene Geschäftspotential nutzen. Das msg life Angebotsspektrum umfasst neben der Einführung und Integration der spezifischen Softwareprodukte verschiedene Beratungsleistungen, beispielsweise zur Produkt- und Tarifmodellierung, sowie Betreibermodelle – die zunehmendes Marktinteresse hervorrufen.

Zielgruppe der dortigen msg life Konzerngesellschaft sind Kranken- und Gruppenversicherer und – auf Basis des US-amerikanischen Produktportfolios – zukünftig auch Lebensversicherer. Auch weiterhin werden neue Kundengruppen über den Ausbau und die Diversifizierung des eigenen Lösungsportfolios sowie über Kooperationen mit spezialisierten Leistungserbringern erschlossen. msg life erwartet mit der Weiterentwicklung des PPACA durch die Biden-Administration ein weiteres Wachstum der staatlichen Gesundheitsprogramme mit den entsprechenden vertrieblichen Möglichkeiten.

msg life verzeichnet nach dem guten Geschäftsjahr 2023 auch im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs 2024 eine hohe Nachfrage nach den angebotenen Lösungen, und zwar von Versicherungen aus Deutschland wie aus dem Ausland gleichermaßen. In diesem Kontext sieht msg life ein Andauern der Regulierung in der gesamten Versicherungswirtschaft. Die Umsetzung des EU-Aktionsplans Nachhaltige Finanzen, die Bilanzierungsregeln nach IFRS 17, die Taxonomieverordnung und die EU-Transparenzverordnung, die neuen VAIT und die geplanten Regulierungsvorhaben rund um

den AI Act oder DORA: Die laufende und weiterhin anstehende Umsetzung zahlreicher gesetzlicher Vorgaben macht umfassende Anpassungen bei den momentan eingesetzten Lösungen notwendig und bindet bei den Versicherern enorme Ressourcen. Deshalb ist und bleibt der Einsatz von flexibler und kostengünstiger Standardsoftware in der gesamten Versicherungswirtschaft attraktiv.

In der Folge bleibt der deutschsprachige Markt in diesem und voraussichtlich auch in den kommenden Jahren für die Versicherungsunternehmen sehr herausfordernd. Hinzu kommen die Herausforderungen der aktuellen Zinsentwicklung, der anhaltende Trend zur Internationalisierung und Konsolidierung und Bemühungen zur Kostenreduktion und Effizienzsteigerung. Insofern besteht in den Versicherungsunternehmen eindeutig ein Zusammenhang zwischen einer modernen und flexiblen IT und dem jeweiligen Unternehmenserfolg.

In Deutschland ist, trotz unverändert schwieriger Rahmenbedingungen, die private Vorsorge in Form der Lebensversicherung angesichts der demographischen Entwicklung und der Notwendigkeit zur Absicherung biometrischer Risiken weiterhin unverzichtbar. Fast alle Versicherer arbeiten in dem Zusammenhang intensiv an der Weiterentwicklung ihrer bestehenden Produktpalette beziehungsweise an der Neuentwicklung innovativer Produkte – für alle bestehenden Produktgruppen, Steuerschichten und Rechtsformen. Dabei sind die Ausgangslage und der Innovationsdruck der Unternehmen unterschiedlich und bringen vielfältige Innovationen hervor. Im Fokus stehen Produkte, die zugleich mehrere Bedingungen erfüllen: den Wunsch der Versicherungsnehmer nach Sicherheit, Rendite und Flexibilität, die Anforderungen des Versicherers nach mehr Effizienz und Profitabilität und gleichzeitig regulatorische Vorgaben des Gesetzgebers.

Bei klassischen kapitalbildenden Produkten dominieren Modifikationen der Garantien, zum Beispiel durch die Verwendung aktueller Rechnungsgrundlagen oder die Aufgabe der jährlichen Zinsgarantie. Unverändert viel Bewegung am Markt zeigt sich bei den biometrischen Produkten und bei den kapitalbildenden Produkten unter Nutzung von Finanzinstrumenten: Dynamisch hybride Produkte sind inzwischen Standard, und laufend kommen neue innovative Produkte hinzu, die beispielsweise auf der Basis einer klassischen Grundabsicherung Investitionen in Fonds oder den Kauf von Optionen zulassen.

Angesichts der aktuellen Herausforderungen sind micro-serviceorientierte Architekturen zur zeitnahen Unterstützung veränderter und digitaler Geschäftsmodelle und eine hohe

Systemflexibilität zur schnellen Einführung innovativer Produkte wesentliche Erfolgsfaktoren für die Versicherungsunternehmen. Zudem spielt Plattformökonomie für die Assekuranz weiterhin eine zentrale Rolle: so nutzen zahlreiche Versicherer inzwischen Plattformen und Ökosysteme, um digitale Produkte und Services anzubieten, die über das bisherige Kerngeschäft hinausgehen. Daraus ergeben sich wiederum neue Wertschöpfungsmöglichkeiten.

Ebenfalls immer wichtiger wird das Thema Künstliche Intelligenz (KI). Der Einsatz von KI (sowie automatisiertes Machine Learning – AutoML) bringt nicht nur Effizienzsteigerungen durch Automation hervor, sondern auch fachlich motivierte, neue Möglichkeiten.

Dieses Thema adressiert msg life unter anderem mit dem Projekt TRAIL.X, in welchem man gemeinsam mit der LMU München ein Verfahren entwickelt, welches versicherungsmathematische Funktionalitäten mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) automatisiert von einem Quellsystem in ein modernes Bestandsverwaltungssystem transferiert. Dies ermöglicht es Lebensversicherern, alte Systemgenerationen deutlich kostengünstiger und ressourcenschonender abzulösen, deren Kernfunktionalitäten über KI abzubilden und in ein modernes System zu integrieren.

Für größere Versicherer bleibt der Ankauf bereits geschlossener, nicht mehr verkaufsoffener Versicherungsbestände (sogenannter „Run-off“-Bestände) von meist kleineren Versicherern ein wichtiges Thema. Damit können letztere positive Bilanzeffekte und die Ankäufer nennenswerte Skaleneffekte und Kostensynergien erzielen. Auch dabei spielt ein modernes Assetmanagement zur effizienteren Verwaltung der Verträge mittels moderner und leistungsfähiger IT-Systeme eine maßgebliche Rolle.

Die digitale Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft wurde durch die Corona-Pandemie noch einmal stark beschleunigt. Digitalisierung zählt heute zu den wichtigsten Herausforderungen für die deutsche Versicherungswirtschaft, und die hiervon erfassten Geschäftsprozesse ermöglichen eine immer stärkere Integration von Systemen über Bereiche, Sparten und Unternehmensgrenzen hinweg. Mit der digitalen Transformation kann das Potenzial, das in der Standardisierung und Automatisierung von Prozessen steckt, zunehmend gehoben werden. Vollautomatisierte Abläufe führen zu einer enormen Effizienzsteigerung und deutlich niedrigeren Kosten. Dabei stehen die Themen Kundenzentrierung und Individualisierung, Industrialisierung und Automatisierung, Analytics und Dateneffektivität sowie Normierung und Integration im Mittelpunkt. Zudem setzen

Versicherer zunehmend auf Cloud-Lösungen, mit denen sich die IT-Kapazitäten flexibel an den Bedarf anpassen lassen.

Moderne Versicherungsprodukte und -services lassen sich mit der Digitalisierung über neue Kanäle platzieren oder in neue Vertriebs- und Kooperationsplattformen integrieren sowie neuartige Möglichkeiten der Kollaboration mit verschiedenen Partnern umsetzen. All dies erfordert umfangreiche Anpassungen in den IT-Landschaften der Versicherer zur Einbindung solcher Technologien und Plattformen und wird von msg life bei der Weiterentwicklung des Angebots berücksichtigt. Bereits heute bietet das Unternehmen – auch durch die strategische Zusammenarbeit mit großen Cloud-Anbietern wie Amazon (AWS), Microsoft (Azure), Google und IBM – SaaS- und Cloud-fähige Lösungen, die die Assekuranz bei der digitalen Transformation unterstützen.

Aufgrund dieser Entwicklungen rechnet msg life auch 2024 mit einem grundsätzlichen Interesse der Versicherungsunternehmen an den angebotenen Software- und Beratungslösungen.

Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen

Die technische wie fachliche Optimierung und Komplettierung der Produktpalette im Lebensversicherungs- und Altersvorsorgebereich wird von msg life kontinuierlich vorangetrieben. Die dafür notwendigen Investitionen bleiben auch 2024 auf einem für ein Softwareunternehmen üblichen Niveau.

Das wichtige strategische Thema Continuous Delivery wird auch im laufenden Jahr konsequent weiterverfolgt, um damit den Entwicklungsprozess bei und für Kunden weiter zu beschleunigen und wirtschaftlich zu optimieren.

Zentrale Aspekte der Produktstrategie sind auch weiterhin die vollständige Konvergenz der Komponenten der msg.Insurance Suite, der zentralen gemeinsamen Versicherungsplattform in der msg-Gruppe, und die diesbezügliche vertriebliche Zusammenarbeit. Mit der msg.Insurance Suite steht für alle Sparten der Versicherungswirtschaft ein einheitlicher Industriestandard und damit eine am Markt einzigartige Gesamtlösung zur Verfügung.

Die Weiterentwicklung des Bestandsverwaltungssystems msg.Life Factory und dessen Komponenten auf Basis der zukunftsweisenden, Cloud-nativen Architektur bleibt im Produktbereich ein zentrales Vorhaben. Hierfür sowie für die weitergehende Umsetzung der Konvergenz der Komponenten rund um die msg.Life Factory in die msg.Insurance Suite stellt msg life im laufenden Jahr 2024 etwa 11.250 Personentage an Entwicklungskapazitäten bereit.

Rund um die msg.Insurance Suite verzeichnet msg life eine weiterhin sehr große Marktnachfrage bezüglich Migrationen. Deshalb baut das Unternehmen die eigene Expertise in Hinblick auf die Migration ganzer Plattformen kontinuierlich aus und konzentriert sich erfolgreich auf die weitere Beschleunigung von Migrationsprojekten durch KI-basierte innovative Ansätze.

Im Beratungsgeschäft setzt msg life auf das Alleinstellungsmerkmal, praxisbewährte Lösungen aus dem msg life Produktbereich auch auf Nicht-Produktkunden kostengünstiger als die jeweiligen Mitbewerber transferieren zu können.

Leistungsbezogene Prognose

Mit Blick auf die Wirtschaftssanktionen in Zusammenhang mit dem russischen Überfall auf die Ukraine im Februar 2022 sieht msg life – auch vor dem Hintergrund der Entwicklung des Neu-, Bestandskunden- und Projektgeschäfts im bisherigen Geschäftsjahr 2024 – auch weiterhin keine wesentlichen Auswirkungen auf die operative wie wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft. Gleiches gilt für die zwischenzeitlich zu Ende gegangene Corona-Pandemie.

msg life rechnet im laufenden Geschäftsjahr 2024 mit einem handelsrechtlichen Konzern-Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände (EBITDA) zwischen 15,0 und 20,0 Mio. Euro (Vorjahr: 15,3 Mio. Euro) sowie einer handelsrechtlichen Konzern-Gesamtleistung aus eigenem Geschäft zwischen 195,0 und 211,0 Mio. Euro (Vorjahr: 186,4 Mio. Euro).

Die Einzelgesellschaft als Holding rechnet für das Geschäftsjahr 2024 mit einem handelsrechtlich positiven Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 9,0 Mio. Euro).

Leinfelden-Echterdingen, 18. April 2024

msg life ag

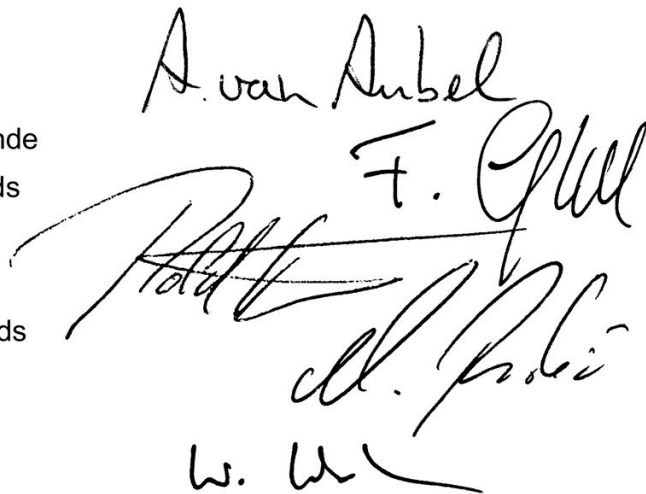
Dr. Andrea van Aubel, Vorstandsvorsitzende

Francesco Cargnel, Mitglied des Vorstands

Robert Hess, Mitglied des Vorstands

Milenko Radic, Mitglied des Vorstands

Dr. Wolf Wiedmann, Mitglied des Vorstands

A collection of handwritten signatures in black ink. From top to bottom, they correspond to: Dr. Andrea van Aubel, Francesco Cargnel, Robert Hess, Milenko Radic, and Dr. Wolf Wiedmann. The signatures are written in a cursive style.