

Digitale Transformation in der Versicherungswirtschaft:

Durch Kollaboration Chancen &
Herausforderungen meistern

Köln, Januar 2022

1. Die Auswirkungen der Digitalisierung werden tendenziell immer noch unterschätzt.
2. Die Chancen und Risiken der Digitalisierung sind in der Finanzwirtschaft besonders groß.
3. Etablierte Marktteilnehmer drohen schrittweise an Relevanz zu verlieren.
4. Digitale Ökosysteme und die Kollaboration auf Augenhöhe zwischen etablierten und neuen Marktteilnehmern sind mögliche Schlüssel zum Erfolg.
5. Das Projekt InsurLab Germany kann ein Muster für den Standort NRW sein.

Die Auswirkungen der Digitalisierung werden tendenziell immer noch unterschätzt

Munich Re: Insurtechs mit wenig Einfluss auf den Markt

Deutsche Insurtechs werden langfristig für das Marktwachstum in der Versicherungswirtschaft kaum eine Rolle spielen. Davon geht der Rückversicherer Munich Re in seinem aktuellen Marktausblick bis zum Jahr 2030 aus.

...

Quelle: Versicherungsmonitor 7.5.2018

Insurtech: War's das mit der Revolution?

Und sie wartet und wartet. Die Versicherungsbranche auf ihre Disruption nämlich. Die wird nun seit Jahren verkündet, aber viel zu sehen und zu spüren ist davon nicht. War es das jetzt schon mit der Revolution der Insurtechs?

...

Quelle: Payment & Banking 20.1.2022

Bläsing: Erster Hype bei Insurtechs ist vorbei

...

Bläsing zeigt sich skeptisch, ob Online Vertrieb mehr als ein Nischendasein entwickeln kann. Wenn in drei bis fünf Jahren das Versicherungsgeschäft nicht mehr durch Berater abgeschlossen werde, sondern nur noch online durch den Kunden selbst, hätte die Branche in den letzten 30 Jahren was falsch gemacht. Menschen würden bisher überwiegend lediglich Kfz-, Reiseversicherungen oder andere Nischenprodukte wie Fahrrad- und Handyversicherungen abschließen.

...

Quelle: Versicherungswirtschaft heute 22.2.2018

Was digitale Angreifer mögen ...

- Einfache, überschaubare Produkte und Prozesse
- Maximale Freiheitsgrade
- Geringe Kapitalintensität / Anforderungen
- Schnelllebige Branchen mit kurzen Amortisations-/Return-Zyklen
- Nachfrage- und kundenorientierte Geschäftsmodelle



... gegenüber der Realität der Versicherungswirtschaft

- Komplexe Produkte und Prozesse
- Eine stark regulierte Branche
- Ein sehr kapitalintensives Geschäftsmodell
- Langfristige Verträge und ein auf Langfristigkeit ausgerichtetes Geschäftsmodell
- Geringes Kundeninteresse in Verbindung mit mangelndem Verständnis für das Produkt auf Seiten der (Privat-)Kunden



2030: Die Versicherungswelt verändert sich grundlegend

Für wie wahrscheinlich halten Sie die folgenden Entwicklungen?

65%

Es wird eine starke Online-Plattform für Versicherungen geben, die große Marktanteile auf sich vereint.

53%

Digitale Unternehmen aus dem Ausland wie Amazon, Apple oder Google werden eine bedeutende Rolle auf dem Versicherungsmarkt spielen.

53%

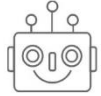
Deutsche Versicherer werden im Wettbewerb mit ausländischen Konkurrenten stark an Boden verlieren.

52%

Zahlreiche traditionelle Versicherungsunternehmen werden vom Markt verschwunden sein.



Mehrere Faktoren setzen die etablierten Versicherer zunehmend unter Druck



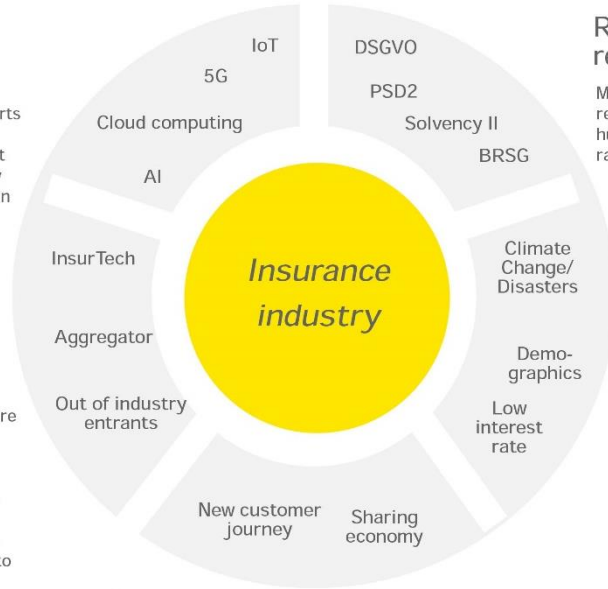
Innovative technology

Disruptive technologies influence and change vital parts of the insurance value chain. Insurers need to adapt, invest or cooperate with technology companies (e.g. InsurTechs) in order to keep pace



Increasing competition in a saturated market

Insurance products get more and more commoditized with a vast number of insurance companies on the German market. New entrants with better technology (e.g. InsurTechs) or from other industries further increase competition. Smart cooperation with new entrants one of the key factors to evolve



Regulatory requirements



More and stricter regulatory requirements impose bureaucratic hurdles, implementation and run-rate costs



Macro-, socioeconomic and catastrophic events

Exogenous factors impact insurers business models, and reinforce the need for continuous product portfolio adjustments and refinement of risk modelling. Impacts of Corona Crisis to be analyzed (e.g. social-distancing, re-shuffling of value chains, impact on risk model and balance sheet)



Evolving customer needs

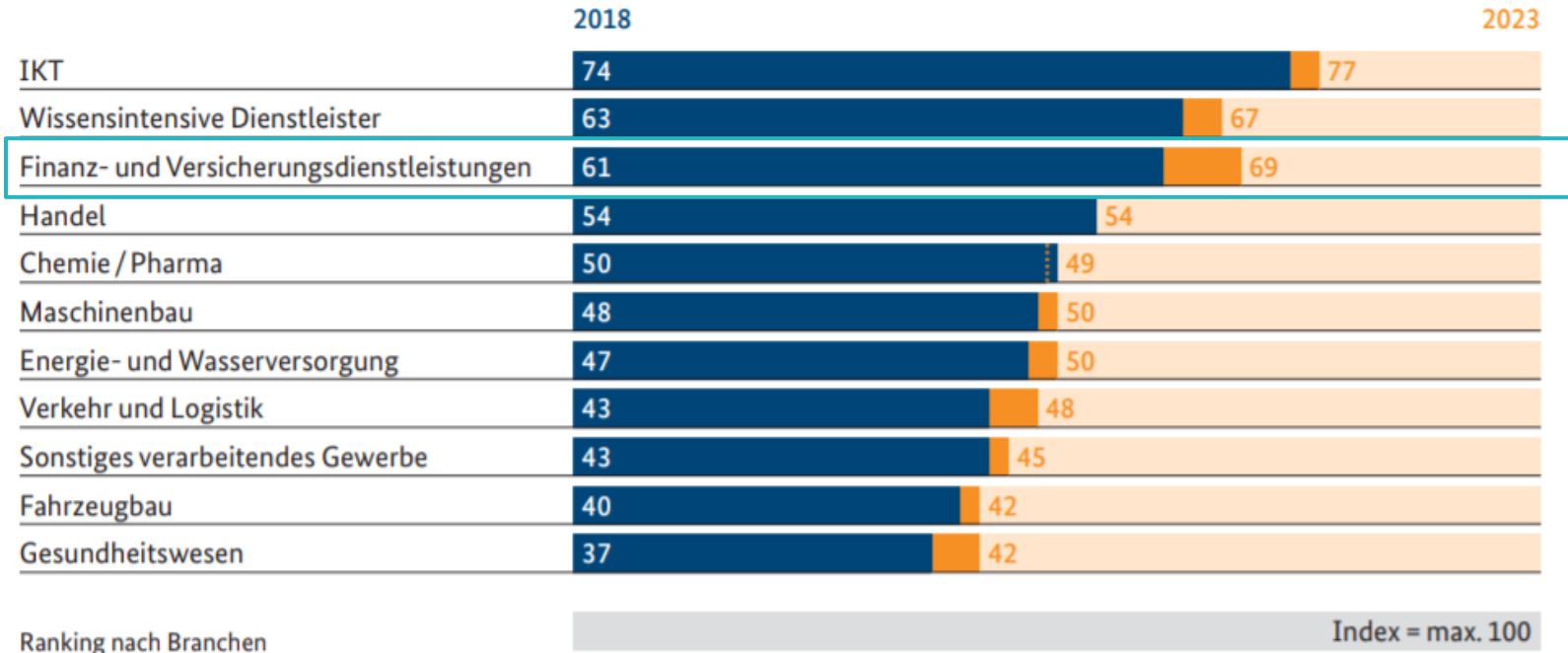
Drastic behavioral change drives the need for customer centricity

Insurance Market



Grundsätzlich bewegt sich die Versicherungswirtschaft in die richtige Richtung...

IKT-Branche ist mit Abstand am stärksten digitalisiert



1. **Verdrängung der Vermittler** als wichtigste Informationsquelle für die Kunden durch das Internet führt zur Fokussierung auf den **Preis als zentrales Auswahlkriterium**
2. In dem Maße, in dem **digitale Ökosysteme** an Bedeutung gewinnen, drohen die Versicherer schrittweise die Kontrolle über die **Kundenschnittstelle** zu verlieren
3. Die auf **Eigenentwicklung** fokussierten Versicherer drohen bei der **Modernisierung ihrer Service-Prozesse** von Anbietern aus anderen Branchen abgehängt zu werden



CHECK24



中国平安
PINGAN



amazon



- Sowohl die etablierte Versicherer als auch Startups haben ein **Problem** – die einen benötigen zu lange für Innovation, den anderen fehlen Erfahrung, Ressourcen und Marktzugang.
- **Kollaboration** bildet den Königsweg, wenn Startups mit ihren kreativen und innovativen Lösungen Wegbereiter und -begleiter etablierter Versicherungsunternehmen werden.
- Durch die **Kollaboration zwischen Startups und etablierten Unternehmen** entsteht ein neuer Pioniergeist in der Versicherungswirtschaft, der neue Produkt- und Service-Innovationen ermöglicht.
- Gemeinsam können neue Wege beschritten werden – es entsteht eine **neue Dynamik** innerhalb der Branche.



Fitch: Versicherer und Insurtechs brauchen einander

VON [FRIDA PREUSS](#) AM 20. JANUAR 2022

 [ARTIKEL DRUCKEN](#)

Die Ratingagentur Fitch erwartet künftig mehr Kooperationen zwischen Insurtechs und traditionellen Versicherern. Das sei wichtig, weil marktfremde Technologieunternehmen immer gefährlicher für die Branche werden. In einem aktuellen Bericht über die Lage der Insurtechs attestieren die Analysten dem Markt zudem eine neue Reife, Investoren seien nun wählerischer mit ihren Finanzierungen. Außerdem sieht Fitch das Ende der Markentreue erreicht und warnt damit traditionelle Versicherer.



Partnerschaften zwischen Versicherern und Insurtechs werden weiter zunehmen, erwartet das Analysehaus Fitch

© CC0 Public Domain

Kooperationen zwischen traditionellen Versicherern und Insurtechs werden weiter zunehmen. Das prognostiziert die Ratingagentur Fitch in einem aktuellen Bericht über den Insurtech-Markt. Viele etablierte Versicherer hätten nicht die Ressourcen und das Know-how im eigenen Haus, um Innovationen voranzutreiben, während die jungen Start-ups unerfahren bei Geschäftsprozessen, Regulatorik und Compliance-Fragen sind.

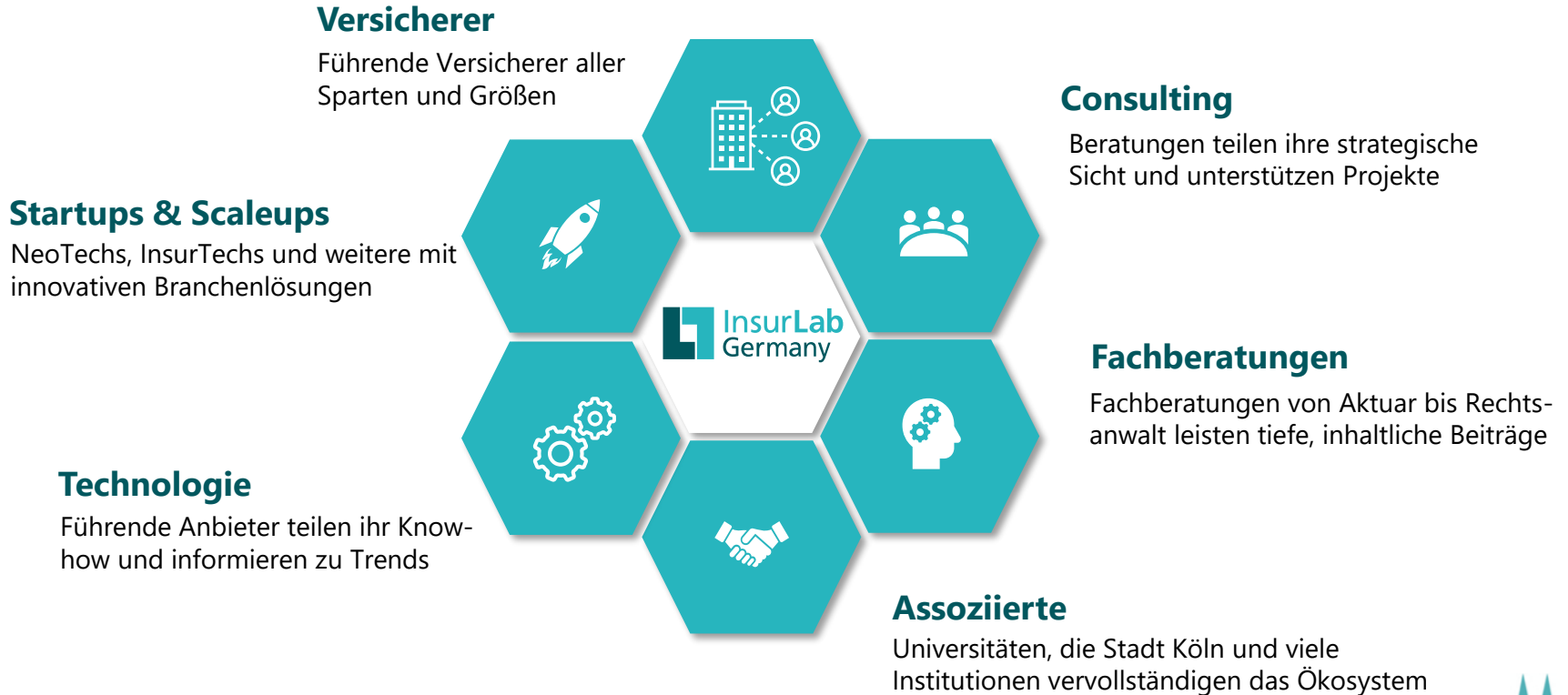
Quelle:



Herbert Frommes
VERSICHERUNGSMONITOR



Das InsurLab Germany ist die Plattform, die die relevanten Perspektiven der Branche zusammenbringt



Vision

Gemeinsam setzen wir **Impulse zur digitalen Transformation**. Unsere **Mitglieder sind führend in der Digitalisierung** der Versicherungsbranche.

InsurLab
Germany

- > Wir **machen Kollaboration zum Standard** – wir sind der Brückenbauer zwischen Startups, etablierten Versicherern, führenden Dienstleistern und Wissenschaft.
- > Wir **bieten eine Plattform für gemeinsame Initiativen**, mit der wir unsere Mitglieder aktiv bei der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle begleiten.
- > Wir **fördern die Innovationsfähigkeit** unserer Mitglieder mit bedarfsorientierten Produkten und Services.
- > Wir **verändern Denken und Handeln** nachhaltig.

Mission

#Kollaboration



Startup
Scouting

Match-
Making

Accelerator

Startups als Treiber der Innovation

Für unsere Mitglieder suchen wir stetig nach den innovativsten Ideen im Markt.

Unser individueller Match-Making Service und Accelerator sind Katalysatoren für die Entstehung neuer Kooperationen im Markt.

#BestPractices



Topic
Days

Topic
Groups

Co-
Working

Der Blick über den Tellerrand

Unsere Thementage und Expertengruppen bieten viel Raum für Erfahrungsaustausch.

Unsere Mitglieder profitieren von Beiträgen aus unterschiedlichen Perspektiven, die unser breites Netzwerk vereint.

#Initiativen



Factory
Projects

insureNXT

InsurLab
Academy

Vom Denken zum Handeln

Wir bieten Raum zur Umsetzung von Ideen und geben diesen mit der insureNXT eine Bühne.

Mit gezielten Weiterbildungsangeboten unterstützen wir zusätzlich die kulturelle Transformation der Branche.



InsurLab Germany e.V. – Deutschlands führende Initiative zur Vernetzung von Startups und etablierten Unternehmen



Versicherungsunternehmen	Technologieunternehmen	Startups (nur Mitglieder)
	<h2 style="background-color: #00a696; color: white; padding: 5px; text-align: center;">Fach- und Strategie-Beratungen</h2>	
	<h2 style="background-color: #00a696; color: white; padding: 5px; text-align: center;">Assoziierte</h2>	
		<div style="background-color: #00a696; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px; display: flex; align-items: center;"> <p>Zusätzlich > 160 im Startup Netzwerk</p> </div>

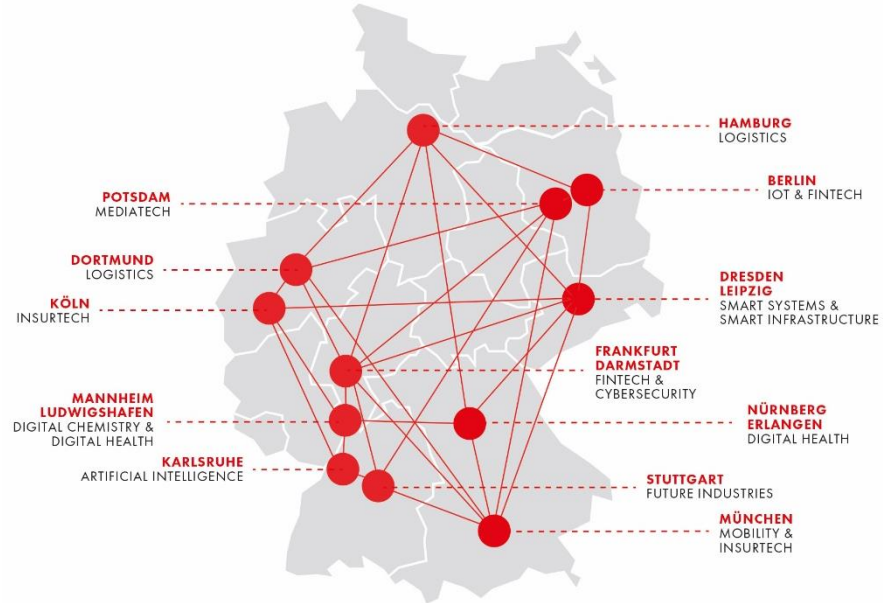


Das InsurLab Germany fördert als Teil der Digital Hub Initiative die Transformation der Versicherungsbranche

de:hub
digital ecosystems



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz



Das **InsurLab Germany** ist einer von zwölf Kompetenzstandorten der **Digital Hub Initiative (de:hub)** in Deutschland.

Sie wurde vom **Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz** mit dem Ziel etabliert, Unternehmen, Startups, Investitionspartner und Forschungsinstitute miteinander zu vernetzen und so Digitalisierung und Kollaboration zu fördern.



Ausgangssituation bei Projektstart InsurLab Germany

- > Stadt Köln / Region Rheinland als einer der beiden führenden Versicherungsstandorte in Deutschland
- > Digitalszene in Deutschland wird zunehmend durch Standort Berlin dominiert – auch in den Bereichen Fintech / InsurTech
- > An anderen Standorten (München/Bayern) wird deutlich aktivere Standortpolitik bei der Förderung digitaler Innovationen und Geschäftsmodelle gemacht

Zwischenbilanz InsurLab Germany nach 5 Jahren

- > Etablierter InsurTech Kompetenzstandort in Köln
- > 86 Mitglieder im e.V. aus 12 Bundesländern
- > Rund 300 Start-ups waren bzw. sind aktiv im Netzwerk
- > Mehr als 100 Transferprojekte erfolgreich initiiert
- > Nationale und internationale Kooperationen mit vielen Initiativen bzw. Unternehmen, etwa aus Israel, GB etc.

Lessons learned für den Standort NRW

- > Wenn NRW mit den Top-Digitalstandorten wie Berlin konkurrieren will, ist ein klarer Branchenfokus sinnvoll
- > Land und Kommunen sollten gezielt Starthilfe beim Aufbau von Branchen- und Start-up-Initiativen leisten
- > Engagement aus der Privatwirtschaft ist die Grundlage für die nachhaltige Entwicklung der Digitalisierungsinitiativen

Einige Kennzahlen zu unseren Aktivitäten (2021)

28+

Events & Workshops führten wir 2021 durch

250+

Speaker teilten ihre Expertise auf unseren Veranstaltungen

15

neue Mitglieder konnten 2021 gewonnen werden

100+

Gründer konnten wir unseren Mitgliedern auf Events vorstellen

22

Unternehmen mieteten Arbeitsplätze auf dem Campus an

2.890+

Besucher durften wir über das Jahr bei InsurLab Germany Events begrüßen

295

initiierte Intros für Match-Making in 2021

41

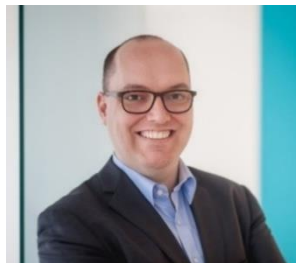
Artikel zum InsurLab Germany sind in Fachmedien erschienen



Mitgliederzufriedenheit (4.0 / 5)



Unser InsurLab Germany Team



Sebastian Pitzler
Geschäftsführer



Sebastian Brück
Business & Startup Analyst



Anna Kessler
Ecosystem & Program Director



Thomas Kuckelkorn
Senior Manager Kommunikation,
Marketing & Events



Ilka Lütz-Walzog
Senior Backoffice Managerin



Nadine Olbrich
Campus- und Eventmanagerin



Stefan Schmid
Senior Manager für Corporates



Lotta Eller
Werkstudentin Insurance &
Startups



Sabrina Mayr
Werkstudentin Corporates



Laura Teiken
Werkstudentin Controlling und
Business Operations



Unser InsurLab Germany Vorstand



Dr. Mathias Bühring-Uhle
Vorstandsvorsitzender



Bernd Scharrer
Stellvertr. Vorstandsvorsitzender



Udo Wilcsek
Schatzmeister



Dr. Arne Barinka
Vorstand



Michael Breuer
Vorstand



Rainer Brune
Vorstand





























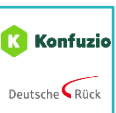







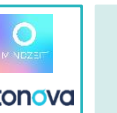




















Prof. Dr. Torsten Oletzky
Vorstand



Carlo Ulbrich
Vorstand



Match-Making: Diese Kooperationen sind durch uns entstanden



Bleiben Sie mit uns in
Kontakt & werden Sie
Teil unserer Initiative!



Mitglied
werden



Teil unseres
Corporate
Networks
werden



Teil unseres
Startup
Networks
werden



Zum
Newsletter
anmelden

FOLLOW US ON SOCIAL MEDIA

