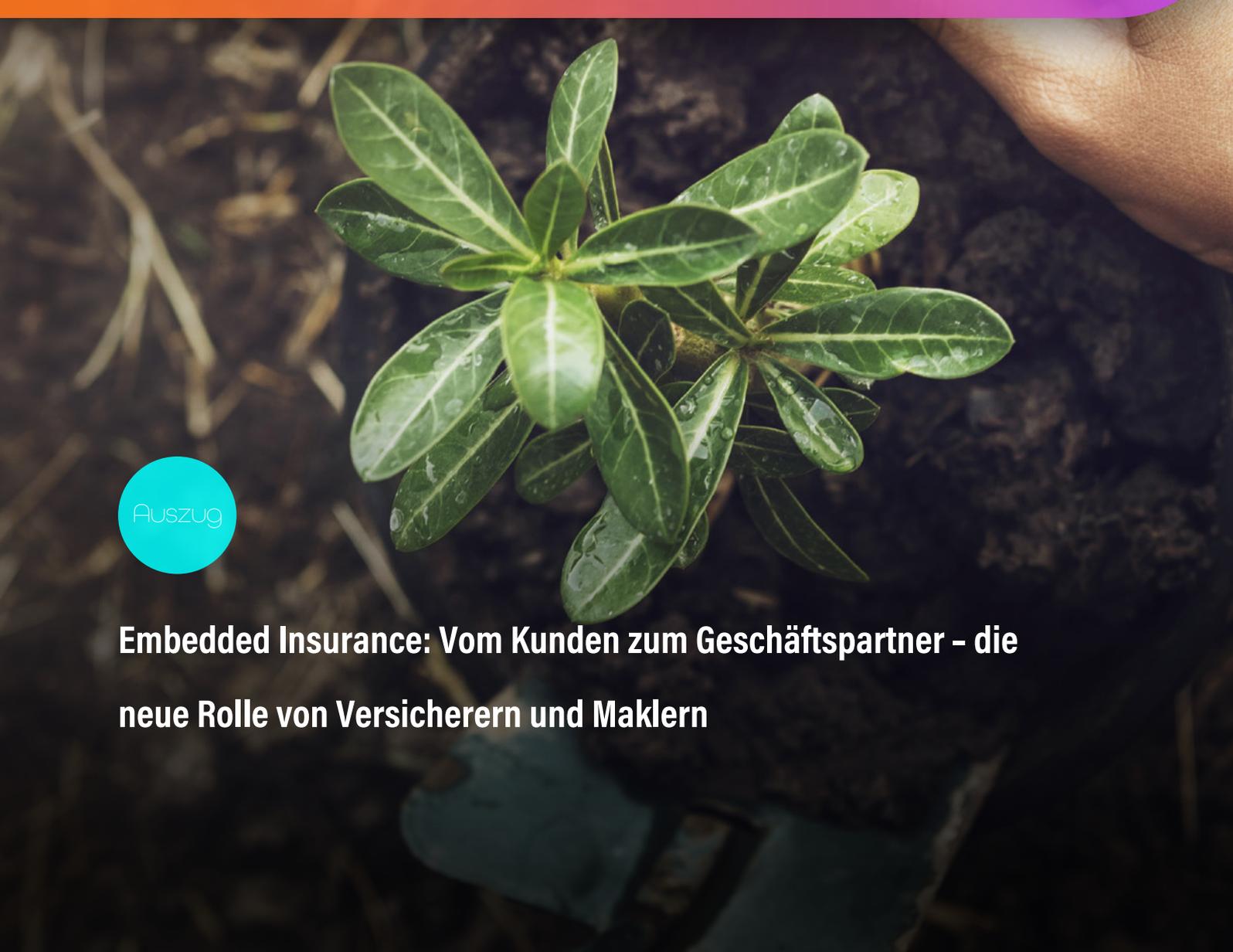


Eingebettet und integriert – Versicherungen als Teil von Ökosystemen

Versicherungsforen-**Themendossier**

Nr. 15/2023



Auszug

**Embedded Insurance: Vom Kunden zum Geschäftspartner – die
neue Rolle von Versicherern und Maklern**

Embedded Insurance: Vom Kunden zum Geschäftspartner – die neue Rolle von Versicherern und Maklern

Embedded Insurance definiert die Rolle von Maklern und Versicherern gegenüber ihren Gewerbe- und Industriekunden neu und bietet dabei große Chancen, die Geschäftsbeziehung langfristig zu festigen und auf ein neues Level zu heben. Hierzu ist es notwendig, dass bestehende Grenzen zwischen operativen Bereichen und IT überwunden werden.

Embedded Insurance hat sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten in vielen Bereichen des E-Commerce, aber auch bei traditionellen Verkaufsprozessen etabliert. Versicherern und Maklern bietet sich hier eine Möglichkeit, ihre Kunden zunehmend zu Geschäftspartnern zu entwickeln. Denn es ist ein Unterschied, ob im Jahresgespräch fast ausschließlich über neue Risiken, Prämien erhöhungen oder den zunehmend harten Markt gesprochen wird oder gemeinsame Geschäftsfelder und Umsatzpotentiale ausgelotet werden. Im besten Fall ist es eine Kombination aus beidem.

Mehr denn je erheben Embedded- Modelle den Anspruch, individuell das jeweilige Produkt oder die jeweilige Dienstleistung eines Kunden derart positiv zu ergänzen, dass ein Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz entsteht. Geschwindigkeit und Flexibilität in der Bereitstellung und Anpassung von Embedded- Modellen und deren Prozessen sind notwendig, um sich optimal an veränderte Wettbewerbs- und Kundensituationen sowie Produktlebenszyklen anpassen zu können. Ideale Voraussetzungen, um einen positiven Einfluss auf das jeweilige Geschäftsmodell des Gewerbe- oder Industriekunden zu haben.

Nicht wenige Expertinnen und Experten gehen davon aus, dass klassische Versicherungsprodukte immer größere Konkurrenz durch eingebettete Versicherungen sowohl im Privat- als auch im Gewerbe- und Industriesegment erfahren, da diese situativ abgeschlossen werden, häufig datengetrieben sind und deutlich näher am eigentlichen Risiko konzipiert werden.

So reagiert der Markt

Doch gerade etablierte Marktpartner sowohl auf Versicherer- als auch auf Maklerseite tun sich bisher schwer, in diesem Marktsegment eigene Angebote und Innovationen zu schaffen. Sie überlassen einen Großteil dieses schnell wachsenden Marktes vor allem Start-ups und Anbietern, die sich in diesem Segment spezialisiert haben.

Grund dafür ist unter anderem, dass die Verarbeitung von Embedded -Insurance -Verträgen gänzlich anderen Regeln folgt als die Betreuung und Verarbeitung von klassischen Gewerbe- und Industrieverträgen:

- Standardisierung vs. Individualität
- Massenverarbeitung vs. Einzelverarbeitung
- Automatisierung vs. manuell
- Datengetrieben vs. analog

Einen erfolgskritischen Faktor – und leider häufig ein Hindernis – stellen existierende IT-Systemlandschaften dar, die in den meisten Fällen auf komplexes Geschäft und interne Prozesse ausgelegt sind und somit zentrale Eigenschaften zur Verarbeitung von eingebetteten Versicherungen nicht oder nur ungenügend unterstützen.

Insellösung oder strategisches Geschäftsfeld?

In der Praxis finden sich aus diesem Grund immer wieder Einzellösungen, über die bestimmte Embedded-Produkte beim Kunden integriert sind. Solche Insellösungen sind verführerisch, weil auf den ersten Blick einfach und günstig zu realisieren. Nicht selten sind diese Lösungen jedoch sehr unflexibel, lassen sich schwer erweitern und bilden nur eine geringe fachliche Tiefe ab, weshalb der nachhaltige Nutzen eher fraglich ist. Hinzu kommt, dass fachliche und prozessuale Anpassungen mit Entwicklungsaufwand in der IT umgesetzt werden müssen, was vor allem die Geschwindigkeit stark einschränkt und Aufwände in die Höhe treibt.

Um dieses Geschäftsfeld jedoch nachhaltig und strategisch erfolgreich betreiben zu können, bedarf es digitaler Lösungen, die, getrieben von den Fachbereichen, individuelle fachliche Erweiterungen möglich machen und im laufenden Betrieb skalieren. Gleichzeitig sollen sie auch als Ergänzung zur existierenden Systemwelt sowohl beim Kunden als auch beim Makler und/oder Versicherer flexibel eingebunden werden können.

Enterprise Low Code schafft notwendige Flexibilität

Der Fokus liegt somit weniger auf den technischen als auf den fachlichen Anforderungen, die digital abgebildet werden müssen. Mit Hilfe von Enterprise-Low-Code-Software werden unter anderem Fachbereiche von Maklern und Versicherern dazu befähigt, eigenständig Kundenlösungen bereitzustellen, ohne in Abhängigkeit von IT-Abteilungen oder -Dienstleistern und deren Backlogs zu stehen.

Hinzu kommt, dass allein der Abschluss eines Versicherungsvertrages in den meisten Fällen nicht ausreicht. Vielmehr muss darauf geachtet werden, dass die gesamte Wertschöpfungskette vom Vertragsabschluss über unterjährige Änderungen und Schadenabwicklung durch die Lösung unterstützt wird und das möglichst automatisiert und ausgelegt für hohe Frequenzen.

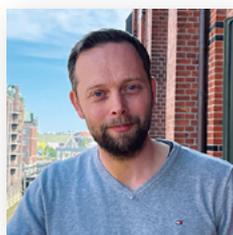
Enterprise Low Code schafft notwendige Flexibilität

Die Anzahl von Embedded-Insurance-Modellen wird in den nächsten Jahren weiter stark steigen, denn sie versprechen Kundenbindung, Umsatzwachstum und geringe Vertriebs- und Verarbeitungskosten

für alle Prozessbeteiligte. Erfolg werden vor allem diejenigen haben, denen es gelingt, mit geringem Aufwand individuelle und flexible Lösungen bereitzustellen, die einen Mehrwert für das Geschäftsmodell des Kunden bringen.

Dies ist nur möglich, wenn Anforderungen schnell und flexibel direkt von den Fachexperten auf Versicherer- und Maklerseite umgesetzt werden und somit die Grenzen zwischen Fachbereich und IT überwunden werden.

Autor



Benjamin Zühr

Manager Insurance
mgm technology partners

IMPRESSUM

Autoren des vorliegenden Themendossiers

Marianne Kühne et al.

T +49 341 98988-284

E marianne.kuehne@versicherungsforen.net

Feedback zum vorliegenden Themendossier

Wenn Sie uns Ihre Meinung mitteilen möchten, würde uns das sehr freuen. Vielleicht gibt es ja ein spezielles Thema, über das Sie im Themendossier einmal lesen möchten? Haben Sie weitere Fragen und Anregungen oder Anlass zur Kritik? In jedem Fall freuen wir uns über eine Nachricht von Ihnen.

Bitte senden Sie Ihre Kommentare an

Magdalena Dröse | T +49 341 98988-225 | E magdalena.droese@versicherungsforen.net

Abonnement des Versicherungsforen-Themendossiers

Aufgrund der Partnerschaft Ihres Unternehmens mit den Versicherungsforen Leipzig steht Ihnen das Abonnement des Versicherungsforen-Themendossiers unternehmensweit zur Verfügung! Gern können Sie deshalb weitere Empfänger aus Ihrem Haus registrieren lassen. Nutzen Sie dazu einfach unser Anmeldeformular unter www.versicherungsforen.net/abo_themendossier.

Eine Übersicht über alle Partnerunternehmen finden Sie unter www.versicherungsforen.net/partner.

Abbestellen des Versicherungsforen-Themendossiers

Sie wollen das Themendossier in Zukunft nicht mehr empfangen? Senden Sie einfach eine E-Mail mit dem Betreff „unsubscribe Themendossier“ an kontakt@versicherungsforen.net.

Versicherungsforen-Newsletter

Wenn Sie regelmäßig per E-Mail über Aktualisierungen im Bereich „Wissen“ auf www.versicherungsforen.net, Veröffentlichungen, gegenwärtige Veranstaltungen sowie Nachrichten aus unserem Partnernetzwerk informiert werden möchten, können Sie sich auf www.versicherungsforen.net/newsletter anmelden. Diesen Service bieten wir auch für Nicht-Partnerunternehmen kostenfrei an.

© 2023 Versicherungsforen Leipzig GmbH

Ein Unternehmen der LF Gruppe | Hainstraße 16 | 04109 Leipzig |

T +49 341 98988-0 | F +49 341 98988-9199 | E kontakt@versicherungsforen.net | I www.versicherungsforen.net

Geschäftsführung: Dipl.-Math. Justus Lücke, Dipl.-Winf. Jens Ringel | Amtsgericht Leipzig HRB 25803

Ust.IdNr.: DE268226821