

Versicherungsforen-**Themendossier**

Nr. 15/2022

Von InsurTechs, Ökosystemen und Embedded Insurance



Auszug

Effiziente Einbindung von InsurTechs
beschleunigt die Innovationskraft von Versicherern

Versicherungsforen **THEMENDOSSIER**

Eine Publikation der

 **Versicherungsforen** Leipzig

Effiziente Einbindung von InsurTechs beschleunigt die Innovationskraft von Versicherern

Versicherer sind am Zug, ihre Produkte und Prozesse innovativer zu gestalten. Damit stehen sie jedoch dem Angebot zahlreicher InsurTechs gegenüber. Eine Zusammenarbeit zwischen Versicherern und InsurTechs bringt Vorteile mit sich: Zum einen können Versicherer schnellen Zugang zu Innovationen erlangen und damit ihr Geschäft optimieren, InsurTechs hingegen können mit einer derartigen Partnerschaft ihr eigenes Wachstum rasch steigern. Eine solche Partnerschaft kann Herausforderungen, aber auch Chancen mit sich bringen – für nachhaltigen Erfolg ist es entscheidend, die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen.

InsurTechs denken die Versicherungsbranche neu: Wie kann Technologie die Entwicklung, den Vertrieb und das Management von Versicherungsprodukten verändern und die Abwicklung von Versicherungsschäden optimieren? Vor ein paar Jahren galten die Innovationstreiber noch als große Bedrohung für traditionel-

le Versicherungsunternehmen, heute werden sie eher als Partner wahrgenommen. So gab es in Deutschland Anfang 2020 etwa 160 InsurTechs. Im ersten Halbjahr 2021 wurden in Deutschland dann bereits zwei Milliarden Euro in FinTechs und InsurTechs investiert. Dank der Zusammenarbeit mit InsurTechs können Versicherer ihre Geschäftsprozesse für die Bereiche Bestand und Schaden optimieren, die Kundenakquise fördern und Underwriting- sowie Schadenprozesse durch neue Datenerhebungen und Analysen verbessern sowie das Risikomanagement effektiver gestalten.

FRISS, ein niederländisches InsurTech ist dafür ein ideales Beispiel. Das Unternehmen automatisiert Prozesse im Bereich Betrugs- und Risikoerkennung mit KI-gestützten Erkennungslösungen für rund 200 Versicherer. Allein im Jahr 2021 sollten dadurch bei Versicherern rund zwei Milliarden US-Dollar im Bereich Betrug eingespart werden¹. Einen ähnlichen Ansatz

¹ <https://siliconcanals.com/crowdfunding/friss-secures-54-8m/>

verfolgt das französische InsurTech Shift, das eine KI-native Lösung zur Betrugserkennung und Schadenautomatisierung für die globale Versicherungsbranche bietet. Die Lösung unterstützt Versicherer dabei, Schadenregulierungen schneller und akkurater zu machen.

Herausforderungen bei der Zusammenarbeit zwischen Versicherer und InsurTech

Die beteiligten Parteien können die Partnerschaft mit äußerst unterschiedlichen Ansätzen und Hintergründen eingehen: Versicherer sind oft große traditionelle Unternehmen mit teilweise jahrhundertalten Wurzeln. Sie haben ihre Risiken stets akribisch kalkuliert, sind dadurch aber in der Regel eher besonnen und konservativ. Gleichwohl Versicherern oft bewusst ist, dass sie sich an die heutigen Bedingungen anpassen müssen, sind fortschreitende Veränderungen und die Einführung von Innovationen eine andauernde Herausforderung, mit der sie oft nicht Schritt halten können. InsurTechs hingegen sind jung und agil, sie können bei Investitionen und Produktentwicklungen leichter Risiken eingehen und schnell skalieren. So fällt es ihnen leichter, neue Technologien zu entwickeln, Herausforderungen entstehen dann eher im Vertrieb. Ihr Fokus liegt auf

schneller Verfügbarkeit und schnellen Implementierungen.

Versicherer und InsurTechs bilden daher ein in mancher Hinsicht gegensätzliches Paar – Spannungen und Probleme sind quasi vorprogrammiert. Und doch ist die Zusammenarbeit offensichtlich häufig erfolgreich. Ein Erfolgsfaktor liegt darin, dass InsurTechs und Versicherer sich gleichermaßen auf ihre Geschäftsziele konzentrieren und definieren, wie diese erreicht werden können und sich erst im Anschluss auf die dafür benötigte Technologie fokussieren. Dennoch sollte vorab geprüft werden, ob der eigene Technologie-Stack und der des potenziellen Innovationspartners kompatibel sind; dazu gehören in der Regel eine Cloud-Computing-Infrastruktur und DevOps-Ressourcen. Für die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle spielt die Cloud eine wichtige Rolle. Gerade SaaS-Lösungen bieten viele Vorteile: etwa Kostenersparnisse, die schnellere Skalierbarkeit von IT-Leistungen und die Möglichkeit, Anwendungen unabhängig von der bestehenden Systemlandschaft bereitzustellen, verschiedene Akteure ortsunabhängig zu vernetzen und damit schneller, produktiver und flexibler zu agieren. Ein weiterer Erfolgsbaustein sind DevOps-Tools, die die Prozesse zwischen Softwareentwicklungs- und IT-Teams au-

tomatisieren und integrieren. Dies resultiert in schnelleren Software-Releases, gesteigerter Teameffizienz und Sicherheit sowie qualitativ hochwertigeren Produkten – am Ende stehen zufriedener Teams und Kunden.

Außerdem sollte ein Fokus auf der eigenen Kultur liegen: Anknüpfungspunkte sind auf beiden Seiten wichtig. Versicherer können dem agilen InsurTech dabei zum Beispiel entgegenkommen, indem sie eine Innovationsabteilung schaffen oder gar eine neue Geschäftseinheit gründen, die eng mit dem InsurTech zusammenarbeitet – etwa in den Bereichen Schadenbearbeitung, Vertrieb, Risikomanagement oder Betrugserkennung. Veraltete bürokratische Prozesse seitens der Versicherer stellen oft eine weitere Hürde dar. Für die Zusammenarbeit mit InsurTech-Start-ups sollten technische und rechtliche Überprüfungen zügig abgewickelt werden, damit die Partnerschaft schnell beginnen kann.

Geeignete Innovationspartner ausfindig machen

Sind die Voraussetzungen erst einmal definiert, geht es darum, geeignete Partner zu finden, welche die bestehenden Lücken schließen können. Mit einer Due-Diligence-Prüfung lässt sich das richtige Partne-

runternehmen identifizieren – dies kann jedoch einige Zeit in Anspruch nehmen, da Verbindungen erst aufgebaut und Netzwerke mit Versicherern, InsurTechs, aber auch Risikokapitalgebern und anderen Unternehmen, die hinter den InsurTechs stehen, gebildet werden müssen. So erlangen Versicherer wertvolle Einsichten, aus welchen Gründen bestimmte Unternehmen finanziert werden.

Kommt eine Partnerschaft zustande, lohnt sich auch ein Blick auf interne Zielgruppen: Welchen Mehrwert sehen sie in der Zusammenarbeit? Stakeholder in Geschäftsführung, Fachbereichen und Technologie-Verantwortliche müssen verstehen, dass die Partnerschaft sinnvoll ist und messbaren Erfolg verspricht. Dazu sollten alle Beteiligten von Beginn an relevante Metriken im Blick haben. Skeptiker werden erhalten bleiben, deshalb sind zeitnahe Erfolgserlebnisse förderlich, um sie umzustimmen. Es lohnt sich deshalb, die Partnerschaft im kleinen Umfang zu beginnen, anstatt direkt die großen Herausforderungen im Kerngeschäft anzugehen.

Idealerweise sollte die Zusammenarbeit langfristig angesetzt sein: So kann das InsurTech gemeinsam mit dem Versicherer wachsen und auch eine Quelle für zukünftige Innovationen darstellen. Dazu

müssen Wachstums- und Finanzierungspläne des Innovationspartners laufend neu bewertet werden, vielleicht möchten Versicherer gar selbst in ihren Kooperationspartner investieren? Ein sogenannter „Partnership Success Manager“ sollte die Partnerschaft federführend verantworten, den gewünschten Mehrwert im Auge behalten und – falls nötig – ein Ende der Zusammenarbeit in die Wege leiten, sofern diese nicht mehr die nötigen Innovationen liefert.

Die Basis für technologische Innovationen: Eine gemeinsame Softwareplattform

InsurTechs können sich durch eine gemeinsame Softwareplattform ideal mit Versicherern vernetzen. Diese wiederum können Hindernisse bei der Einführung neuer Technologien durch gemeinsame Softwareplattformen vermeiden und Implementierungen beschleunigen. Außerdem sparen beide Parteien Ressourcen ein: idealerweise müssen sie nicht für den Umgang mit neuen Lösungen geschult werden.

Diese Plattform kann auch eine „Sandbox“-Umgebung zum Testen neuer Prozesse oder Funktionen in einer Pilotphase bieten. Sie kann die Einführung und Ska-

lierung von Innovationen erleichtern. Am eingangs genannten Beispiel FRISS: Die Integration des Unternehmens mit branchenüblichen Schaden- und Policen-Management-Plattformen ist entscheidend für seinen Erfolg. Versicherer könnten mit ihren Produkten innerhalb von vier Monaten live gehen, ihren ROI um das Zehnfache erhöhen und die Bearbeitung von Policen-Anträgen und Schadenfällen um 80 Prozent beschleunigen.

Wenn beide Seiten eine transparente, solide Partnerschaft aufgebaut haben, lassen sich mögliche Herausforderungen leicht überwinden und Chancen ideal nutzen.

Autor



René Schoenauer

Director Product Marketing EMEA
Guidewire Software

Mehr zu dem Thema „Mehr Innovationskraft durch effiziente Einbindung von Insurtechs“ finden Sie im Whitepaper unseres Partnerunternehmens, das Sie [hier](#) kostenlos herunterladen können.

IMPRESSUM

Autor(en) des vorliegenden Themendossiers

Elisa Strey et al.

T +49 341 98988-235

E elisa.strey@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

Elisa Strey | **T** +49 341 98988-235 | **E** elisa.strey@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.

© 2022 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