"InsurTech - alter Wein in neuen digitalen Schläuchen?“

Köln, 26. September 2017

„InsurTechs“, „Digitalisierung“ - Worüber reden wir eigentlich?

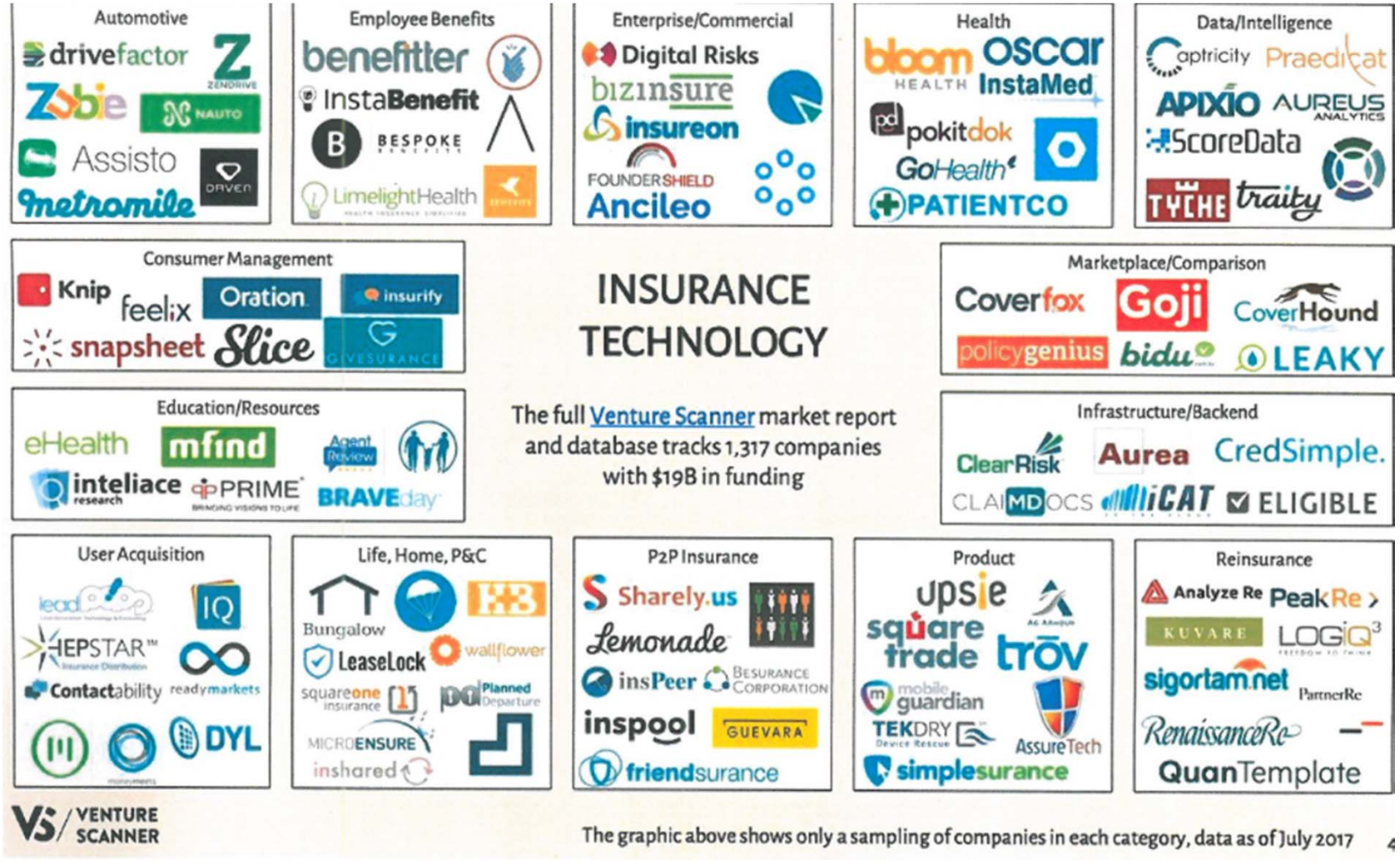
- Die Bedeutung der Entwicklung (mobiler) **Informations- und Kommunikations-technologien** wird häufig mit Schlagworten beschrieben wie z.B.:

  „Digitalisierung“, „Big Data“, „Vernetzung“ / „internet of things“ (IOT),
  „Autonomes Fahren“, „Data Analytics“, „Artificial Intelligence“, „Disruption“, ….

- **Versicherungsunternehmen** verfolgen dann sog. „Digitalisierungsstrategien“ (Vergleiche zu: Kundenorientierung, Industrialisierung, Rationalisierung, Change Management …)

- **InsurTechs** (FinTechs) sind Dienstleister (etabliert/start up; gebunden/frei), die in Konkurrenz oder in Kooperation, z.T. auch mit Annex-Anbietern, die **Digitalisierung** und oftmals auch die Veränderung der traditionellen Wertschöpfungskette von Versicherungsunternehmen initiieren/begleiten.

  (… so vielfältig die Realität der InsurTechs, so kompliziert die Satzkonstruktion!)


Automotive
drivefactor
Zendrive
Zubie
Nauto
Assisto
Driven
metromile
Employee Benefits
benefitter
InstaBenefit
Bespoke
LimelightHealth
Enterprise/Commercial
Digital Risks
bizinsure
insureon
FounderShield
Ancileo
Health
bloom
Oscar
Health
InstaMed
pokitdok
GoHealth
PATIENTCO
Data/Intelligence
Captricity
Praedicat
APIXIO
AUREUS
Analytics
ScoreData
TYCHE
traity
Consumer Management
Knip
feelix
Oration
insurify
snapsheet
Slice
Givesurance
INSURANCE TECHNOLOGY
The full Venture Scanner market report and database tracks 1,317 companies with $19B in funding
Marketplace/Comparison
Coverfox
Goji
CoverHound
policygenius
bidu
LEAKY
Education/Resources
eHealth
mfind
Agent Review
inteliace research
PRIME
BRAVEday
Infrastructure/Backend
ClearRisk
Aurea
CredSimple.
CLAIMDOCS
iCAT
ELIGIBLE
User Acquisition
lead
IQ
HEPSTAR
Insurance Distribution
Contactability
readymarkets
DYL
Life, Home, P&C
Bungalow
LeaseLock
wallflower
squareone insurance
Planned Departure
MICROENSURE
inshared
P2P Insurance
Sharely.us
Lemonade
insPeer
Besurance Corporation
inspool
GUEVARA
friendsurance
Product
upsie
squaretrade
trōv
mobile guardian
TEKDRY
Device Rescue
AssureTech
simplesurance
Reinsurance
Analyze Re
PeakRe
KUVARE
LOGIQ3
sigortam.net
PartnerRe
RenaissanceRe
QuanTemplate
VS / VENTURE SCANNER
The graphic above shows only a sampling of companies in each category, data as of July 2017

Versicherungs wirtschaft heute
TAGESREPORT

Axa: "Digitalisierung als Chance für mehr Kundennähe"

14.09.2015 –**Im *VWheute*-Interview spricht Axa-Deutschlandchef über Thomas Buberl über Big Data, Peer-to-Peer-Insurance in der Autoversicherung und warum es sein Unternehmen nach Asien zieht.**
Die in Kooperation mit RWE entstandene Wasserschaden-Police ist für ihn ein Beleg, wie Digitalisierung zu mehr Kundennähe führt.

https://www.experten.de/2015/09/04/axa-und-rwe-bieten-digitalen-schutz-vor-wasserschaeden/

Digitalisierung und Effizienz

Wirtschafts Woche

07.04.2016

Allianz-Chef

Bäte rechnet mit Sparpotenzial durch Digitalisierung – auch bei Arbeitsplätzen

von Matthias Kamp

Allianz-Chef Oliver Bäte will mit Hilfe der Digitalisierung jährlich eine Milliarde Euro einsparen. Dass in diesem Zuge auch Arbeitsplätze wegfallen, steht für ihn außer Frage.

Digitalisierung verändert die Zukunft

ERGO

ERGO investiert 1 Milliarde Euro und macht sich fit für den digitalen Wandel

Presseinformation 1. Juni 2016

Vorstandschef Markus Rieß: „Wir legen ein solides Fundament für eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft von ERGO."

Digitalisierung bekommt höchste Priorität

Gründung eines rein digitalen Anbieters

Modernisierung der IT-Landschaft

Bündelung der Vertriebsorganisationen

Kostensenkung um rund 540 Mio. € brutto bis 2020

Abbau von rund 1.800 Arbeitsplätzen erforderlich

Trennung von vertrieblichem Neugeschäft und Bestand in Leben

Url

http://www.ergo.com/de/Presse/Overview/Presseinformationen/Alle-Meldungen/PM-2016/2016/20160601-AM-ERGO-Strategie

4 Thesen zur Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft

1. Digitalisierung ist mehr als „nur“ Modernisierung der Systeme und Prozesse.

2. Leitmotive der Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft sind:
   a) Steigerung der Kundenzufriedenheit: „Customer Convenience“,
   b) Steigerung von Effektivität: „Customer Centricity“,
   c) Steigerung von Effizienz: Kostenmanagement (!).

3. Digitalisierung verändert das Geschäftsmodell der Zukunft:
   a) Neue „Ökosysteme“ entstehen: Smart Home, Mobility, Vitality …. und wo ist der Platz für den Versicherer?
   b) Produkte (situativ, kurzfristig, flexibel, mobil) – bisher eher ein Nischenphänomen,
   c) Vertrieb (Omnikanal-Management / **Kundenschnittstelle** besetzen!),
   d) Betrieb (Effizienzreserven heben: „Dunkelverarbeitung“),
   e) Schaden (aktives Schadenmanagement).

Beispiel: Schadenmanagement

Versicherungsbote
21.08.2017

Digitaler Versicherer will komplette Schadensbearbeitung in 60 Sekunden erledigen

One nutzt Algorithmen und Chat-Bots

Der Versicherer One plant die Schadensbearbeitung in einer Minute zu erledigen. Das Unternehmen, das vom Online-Makler Wefox an den Start gebracht wird, wolle bereits nach 60 Sekunden den Schadensfall abschließen und das Geld auf das Konto des Kunden überweisen.

4 Thesen zur Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft

1. Digitalisierung ist mehr als „nur“ Modernisierung der Systeme und Prozesse.

2. Leitmotive der Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft sind:
   a) Steigerung der Kundenzufriedenheit: „Customer Convenience“,
   b) Steigerung von Effektivität: „Customer Centricity“,
   c) Steigerung von Effizienz: Kostenmanagement (!).

3. Digitalisierung verändert das Geschäftsmodell der Zukunft:
   a) Neue „Ökosysteme“ entstehen: Smart Home, Mobility, Vitality …. und wo ist der Platz für den Versicherer?
   b) Produkte (situativ, kurzfristig, flexibel, mobil) – bisher eher ein Nischenphänomen,
   c) Vertrieb (Omnikanal-Management / **Kundenschnittstelle** besetzen!),
   d) Betrieb (Effizienzreserven heben: „Dunkelverarbeitung“),
   e) Schaden (aktives Schadenmanagement).

4. Die größte Herausforderung für die VU liegt auf kultureller Ebene!

InsuranceX MBA Program

Phase I (*Basics*)	Phase II (*Intensification*)	Phase III (*Specialization*)
Digitalization and Changing Insurance Marketplace	**Challenges in the Digitalization Process**	**Digital Transformation & Innovation**
• The Digital Era: Societal and Organizational Changes • Business Strategies in Insurance • Digital Trends and New Market Perspectives (Fintech, Insurtech, Bigtech)	• CRM, Change Management and Digital Leadership • (Big) Data Analytics (Case Study) • Regulatory Perspectives (Data Governance)	• Digital Business Models and Partnerships (Smart Products & Distribution) • Business Intelligence and Digital Innovation • Future Research and Strategic Implications (Case Study)

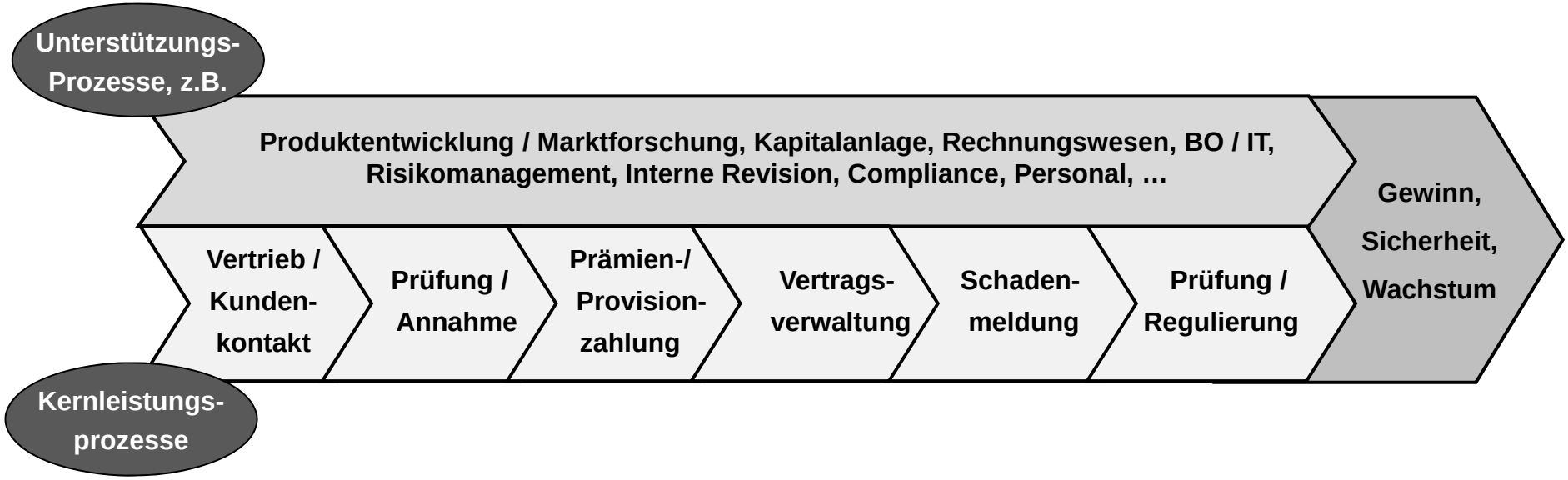
Ongoing Industry Case Study Projects

5 Thesen zu InsurTechs in Deutschland

1. InsurTechs verändern die Wertschöpfungsprozesse der Versicherer. Dabei sind sowohl Kooperationslösungen als auch Wettbewerbskonzepte zu beobachten.

Wertschöpfungskette im Versicherungsunternehmen

Idee: Jedes "Kettenglied" im Leistungserstellungsprozess trägt in spezifischer Weise zur Wertentstehung bei. Dieser Beitrag ist sachlich und wertmäßig isolierbar und unterliegt sodann der Disposition des Managements.



Adaption im Versicherungszusammenhang:

- „Absatz vor Produktion",
- Transaktionshäufigkeit,
- Zulassung und Überwachung des Geschäftsbetriebs, ..

5 Thesen zu InsurTechs in Deutschland

1. InsurTechs verändern die Wertschöpfungsprozesse der Versicherer. Dabei sind sowohl Kooperationslösungen als auch Wettbewerbskonzepte zu beobachten.

2. InsurTechs besetzen die Kundenschnittstellen. Dabei handelt es sich nicht selten um internetbasierte Maklervertriebe.

3. Die zentrale Geschäftsidee der InsurTechs liegt in der Vereinfachung der Kundenkommunikation: inhaltlich, örtlich und zeitlich.

4. Der Wettbewerbsvorteil von Insurtechs liegt in ihrer Flexibilität, Kreativität und Effizienz.

5. InsurTechs als start up´s sind vor allem erfolgreich in der Akquisition von Risikokapital. Aber der Zenit könnte in 2017 möglicherweise bereits überschritten sein.

Fünf InsurTechs / Start up´s mit großem Potential

Über 82 Millionen Dollar flossen 2016 in den digitalen Versicherungsmarkt in Deutschland.

1. Clark: eine App, sie alle zu verflechten

Clark ist eine Smartphone-App zur digitalen Verwaltung von Versicherungen. Erst 2015 gegründet, schloss das Berliner Unternehmen im August 2016 eine Series-A-Finanzierungsrunde in Höhe von **13,2 Millionen Euro** ab. Das Unternehmen analysiert die Versicherungssituation seiner Kunden per Algorithmus und schlägt Verbesserungen vor. Dafür vergleicht es nach eigenen Angaben die Angebote von 160 Versicherungsunternehmen.

2. FinanceFox: Beratung für den nächsten Versicherungsvertrag

Das deutsch-schweizerische Start-up bietet eine Plattform, auf der die Kunden ihre Versicherungen überblicken und neue Verträge abschließen können. Dafür wirbt die Firma mit „anbieterneutraler Beratung“ durch einen persönlichen Betreuer. Im Herbst 2016 sammelte FinanceFox **28 Millionen Dollar Wagniskapital** ein. Die Firma mit Sitzen in Zürich, Berlin und Barcelona beschäftigt **mehr als 80 Mitarbeiter**.

Quelle: Maximilian Nowroth in News — 18.01.2017 um 17:14
http://gruender.wiwo.de/insurtech-der-markt-boomt-das-sind-die-5-heissesten-deutschen-versicherungs-start-ups/

Fünf InsurTechs / Start up´s mit großem Potential

3. Friendsurance: Guten Freunden gibt man eine Versicherung

Im Vergleich zu den Wettbewerbern ist das Berliner Start-up schon länger im Geschäft: Friendsurance wurde 2010 gegründet und ermöglicht Nutzern, welche die gleiche Versicherungsart haben – zum Beispiel Hausrat – sich zu Gruppen von ungefähr zehn Leuten zusammenzuschließen. Bei kleineren Schäden zahlt die Gruppe, bei größeren Schäden springt die individuelle Versicherung ein. Wenn in der Gruppe im Laufe des Jahres kein Schaden entsteht, bekommt jeder einen Teil aus dem Topf als Bonus zurück. Außerdem verdient Friendsurance Geld als Versicherungsmakler.

Dem chinesischen Multimilliardär Li Ka-shing gefällt das: Er beteiligte sich im März 2016 als Hauptinvestor an einer **15 Millionen-Finanzierung**.

4. Knip: Makler mit Algorithmus im Blut

Das Start-up mit Sitz in Berlin, Zürich und Belgrad wirbt Kunden damit, dass sie innerhalb einer Minute zur passenden Berufsunfähigkeitsversicherung gelangen. Der digitale Versicherungsmakler hat schon **mehr als 18 Millionen Dollar Wagniskapital** eingesammelt und verfügt mit Dennis Just über einen angriffslustigen Geschäftsführer, der sich gerne in einem offenen Brief mit der gesamten „alten“ Versicherungsbranche anlegt.

30. Juni 2017: Knip fusioniert mit der niederländischen Techfirma Komparu, einem Anbieter für Versicherungsvergleiche. Das zusammengeschlossene Unternehmen tritt künftig als Digital Insurance Group (DIG) auf. Dennis Just, Gründer von Knip, verlässt das Unternehmen.

Quelle: Maximilian Nowroth in News — 18.01.2017 um 17:14
http://gruender.wiwo.de/insurtech-der-markt-boomt-das-sind-die-5-heissesten-deutschen-versicherungs-start-ups/

Fünf vielversprechende InsurTechs / Start up´s

5. Ottonova: Die erste digitale Krankenkasse

Bisher hält das Team um Geschäftsführer Roman Rittweger die Mission noch relativ geheim, aber klar ist: Das Münchner Unternehmen will dieses Jahr Deutschlands erste rein digitale Krankenversicherung werden. Mit wenigen Klicks sollen Kunden per App einen privaten Krankenschutz abschließen können. Nicht nur die Medien, auch Investoren feiern das Start-up: Nach einer **millionenschweren Finanzierung von Holtzbrinck Ventures** wartet Ottonova aktuell auf die Zulassung bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Schon jetzt hat das Team mehr als **25 Mitarbeiter**.

Entscheidend für den Erfolg ist die Frage, ob Versicherte Lust haben, Details über ihr Wohlbefinden digital zu teilen. Bei der jungen Generation scheint das kein Problem zu werden: Zwei Drittel der U30-Jährigen können sich vorstellen, ihre Gesundheitsdaten per Smartphone-App direkt an ihre Versicherung weiterzuleiten.

Quelle: Maximilian Nowroth in News — 18.01.2017 um 17:14
http://gruender.wiwo.de/insurtech-der-markt-boomt-das-sind-die-5-heissesten-deutschen-versicherungs-start-ups/

BaFin-Zulassung zum Geschäftsbetrieb am 21. Juni 2017:

- Exakt 134 Jahre nachdem Otto von Bismarck in Deutschland die Krankenversicherung einführte.
- Ottonova ist die erste Neugründung einer Krankenversicherung seit 17 Jahren!

Versicherer investieren in InsurTechs / Start up´s

Allianz
Der Versicherungsriese Allianz investierte bereits im vergangenen Jahr in das InsurTech-Start-up **Schutzklick** ein. Zudem vertreibt das Start-up seitdem Allianz-Produkte. “Die Zusammenarbeit mit der wertvollsten Versicherungsmarke der Welt stärkt unsere Marke und ermöglicht **simplesurance** beschleunigtes internationales Wachstum”, sagte Schutzklick-macher Robin von Hein damals. Mit **Allianz X** betreibt der Versicherer zudem einen Investor/Brutkasten für InsurTech-Themen. 430 Millionen Euro stehen für Investments zur Verfügung.

Axa
Der Versicherungskonzern Axa investierte gerade in das Handwerker-Start-up **Homebell** und die noch junge Immobilienplattform **vermietet.de**. Über die Plattform können Eigentümer ihre Immobilien verwalten. Zudem eröffnet der französische Versicherungskonzern gerade in Köln sein weltweit drittes **Data Innovation Lab**. In seinen Innovationszentren feilt der Versicherer an der Zukunft der Branche – mit Fokus auf einer konsequenten Kundenzentrierung.

Quelle: deutsche-startups.de 22. Juni 2017

Versicherer investieren in InsurTechs / Start up´s

Debeka

Der Koblenzer Versicherungskonzern Debeka investierte gerade 10 Millionen Euro in das Ende 2015 gegründete InsurTech-Start-up **ottonova**. Zuvor investierten bereits Holtzbrinck Ventures, Vorwerk Ventures, Tengelmann Ventures, btov und STS Ventures in das Münchner Unternehmen. **40 Millionen Euro flossen bereits in ottonova**. Die Debeka hält 10 % am Start-up. Das Start-up ist nicht weniger als der erste deutsche digitale Krankenversicherer überhaupt – was dann mal eine wirkliche Innovation im InsurTech-Segment ist.

Helvetia Venture

Helvetia Venture investierte gerade in **BlueID** aus München. Mit dem Start-up werden Smartphones zu Schlüsseln für Immobilien, Fahrzeuge, Paketkästen oder auch Maschinen. Der Fund ist eine Tochter der gleichnamigen Schweizer Versicherungsgruppe, deren Wurzeln bis ins Jahr 1858 zurückgehen. Das milliardenschwere Unternehmen beschäftigt über 6.400 Mitarbeiter. Im Helvetia Venture Fund sind **55 Millionen Schweizer Franken**, umgerechnet rund 50 Millionen Euro.

Signal Iduna

Die Versicherungsgruppe Signal Iduna, die in Dortmund und Hamburg beheimatet ist, legte mit **Signal Iduna Digital Ventures** gerade ein Investmentvehikel für InsurTech-Themen auf. Der Ableger soll in den kommenden fünf Jahren zwischen **50 und 100 Millionen Euro** in Start-ups investieren. Gerade erst ging der Versicherer eine Koop mit dem Start-up Element aus dem Hause **FinLeap** ein. Zu guter Letzt plant Signal Iduna derzeit in Berlin ein Lab.

Quelle: deutsche-startups.de 22. Juni 2017

Mai 2017 in Köln: Gründung InsurLab Germany

Die Oberbürgermeisterin

Stadt Köln

de:hub digital ecosystems

InsurLab Germany

InsurLab Germany e.V. in Gründung

Präsentation für Gründungstreffen

Köln, 22. Mai 2017

IHK

Technology Arts Sciences TH Köln

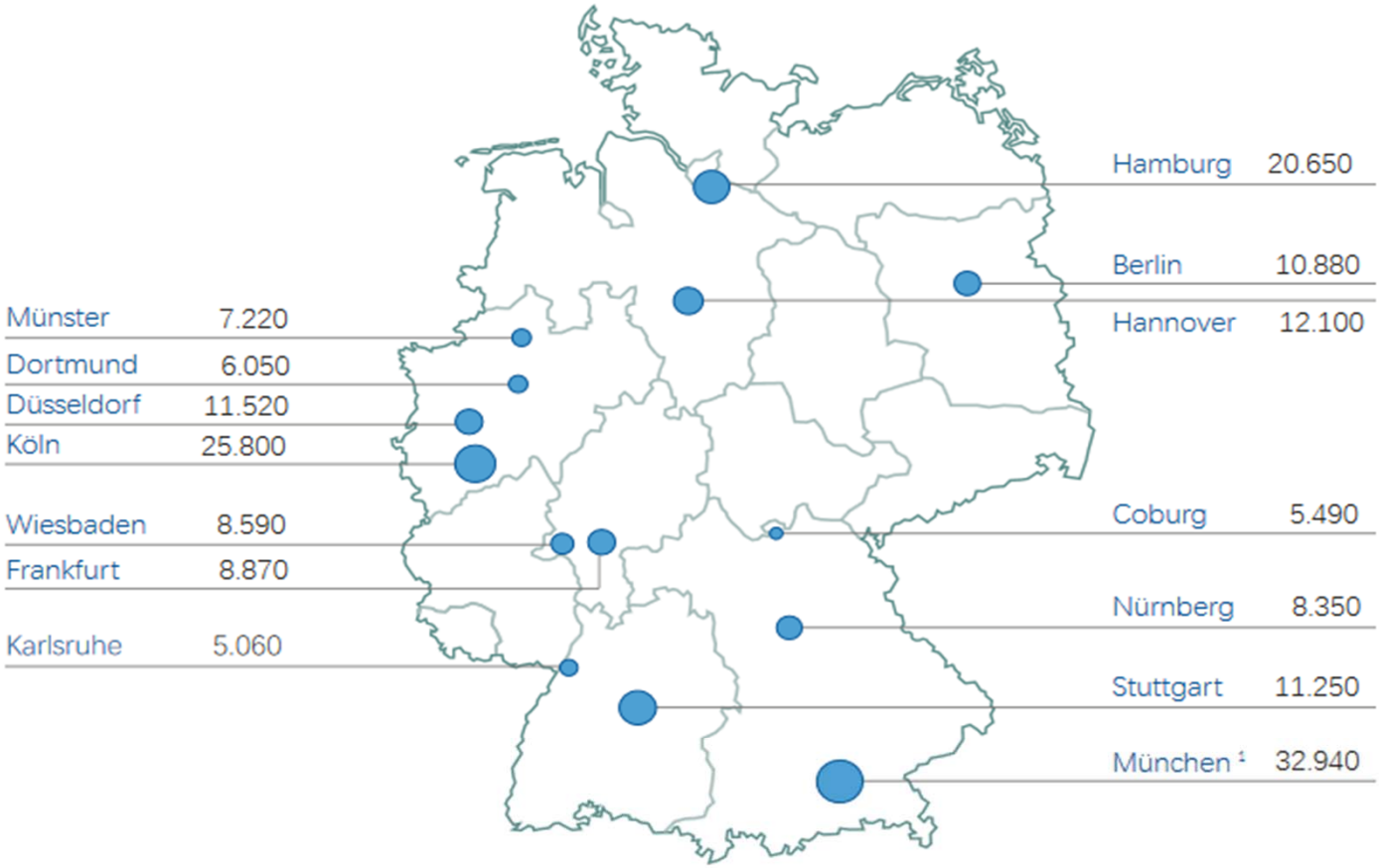
Universität zu Köln

Stadt Köln

InsurTechs: Zusammenfassende Schlussbemerkungen

1. Die Entwicklung der InsurTechs verläuft anders als bei FinTechs.
2. Bislang konnten gewaltige Risikokapitalsummen eingeworben werden. Die Euphorie ist (noch?) größer als der zählbare Erfolg.
3. Echte Disruption sieht anders aus. InsurTechs besetzen vor allem jene Abschnitte der traditionellen Wertschöpfungsprozesse, die unmittelbaren Kundenkontakt umfassen.
4. Vertriebsregulierung / Compliance werden zur Herausforderung (MiFID 2, IDD).
5. Der Rückgang der Anzahl der Beschäftigten im Versicherungsbetrieb und -vertrieb wird durch Digitalisierung beschleunigt.
6. Die Zahl der Beschäftigten der InsurTechs wird dies bei weitem nicht kompensieren.

Versicherungsstandorte in Deutschland 2015



Städte mit mehr als 4.000 Arbeitnehmern im Versicherungsgewerbe
(Versicherungsunternehmen und -vermittlergewerbe)

[1] Inkl. Unterföhring bei München
Quelle: Sonderauswertung der Bundesagentur für Arbeit für den AGV
Stichtag: 30.6.2015

Quellen (Auswahl)

Beenken, Matthias; Sascha Noack: InsurTechs: Viel Schein, aber auch Sein?, in: Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV), Heft 4, 2016, S. 114-117.

https://www.deutsche-startups.de/tag/insurtech/

http://www.oliverwyman.de/content/dam/oliver-wyman/europe/germany/de/insights/publications/2016/jul/Oliver_Wyman_Policen%20Direkt_Insurtech-Radar.pdf

https://www.deutsche-startups.de/2016/09/26/insurtech-millionenspiel-ohne-echte-disruption/

https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2016/10/DEO_Oct161.pdf

Doulger, Wadim: InsurTechs - Status Quo, Entwicklungslinien und Potenziale, Karlsruhe 2016.