



Die Zukunft der Versicherung gestalten!

qx-Club am 4. Dezember 2018

Ulrich Pasdika



Wenn Sie das Video ansehen möchten, registrieren
Sie sich bitte [hier](#).

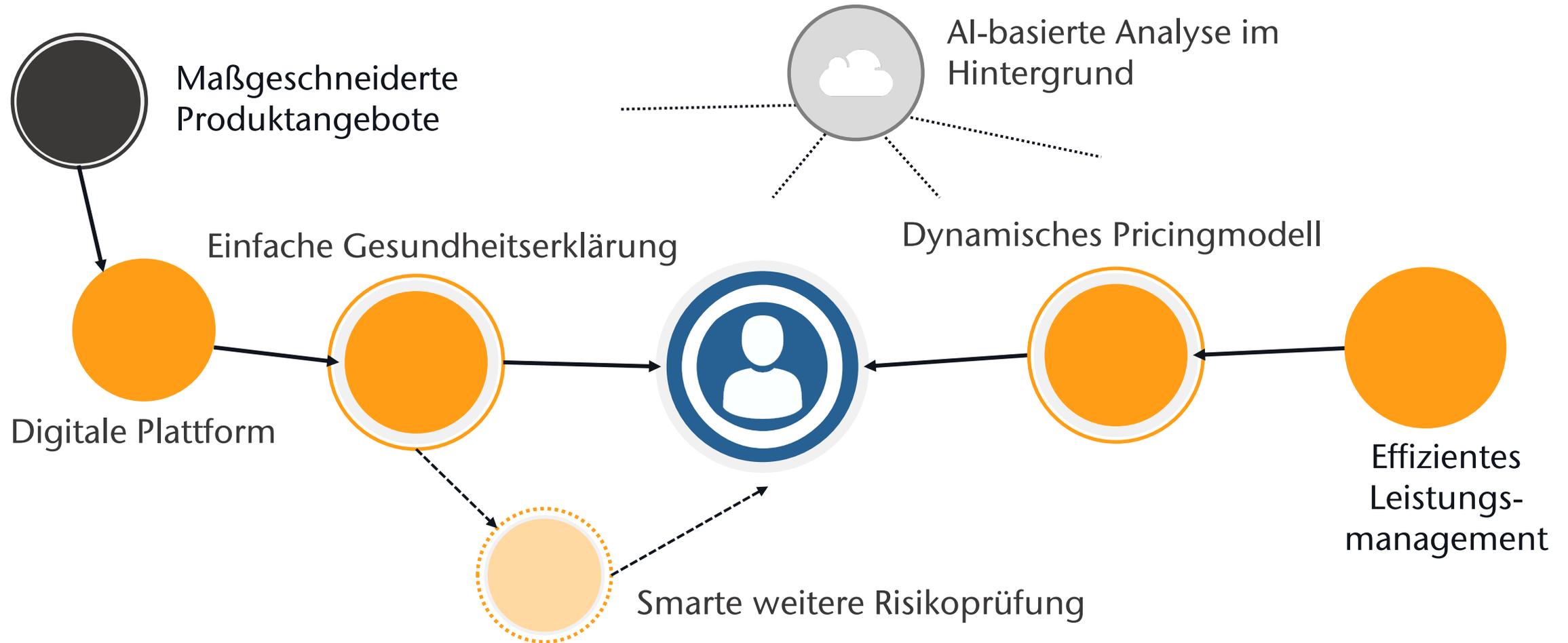
Shaping the Future of Insurance

- Produkte werden flexibler, einfacher und transparent – dem Lebensstil der Kunden entsprechend
- Bequemlichkeit mit hohem Automatisierungsgrad ist wichtiger als günstig
- Neue Unternehmen mit reichlich Kapital werden in den nächsten 5 Jahren in der Personenversicherung aktiv
- “Innovation der Lücke” zwischen Policierung und Leistungfall
- Quantified Self, Wellness / Fitness Monitoring and Daten von (IoT) Geräten werden für die Risikobewertung und andere Zwecke verwendet
- Kunden werden Eigentümer ihrer Daten
- In neuen Modellen steht der Kunde im Zentrum
- Neue Techniken für die Risikobewertung (Datenaufbereitung, Data Analytics)
- Pricing basierend auf Big Data, Prognosemodellen und Verhaltensökonomie



KEY FINDINGS

Die Zukunft der Lebensversicherung?!



**„Unsichtbare“
Risikoprüfung**



**Lebens-
begleiter**

**Personalisierte
Deckung**

**Ereignis-
basierte
Leistungen**



Selfies

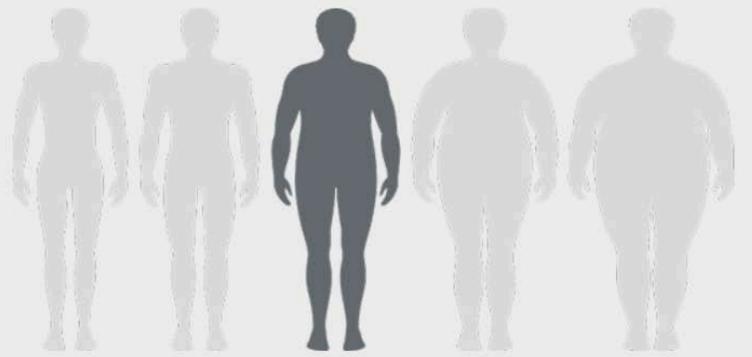


Powered by Lapetus Solutions, Inc.

I am 51 Years old.

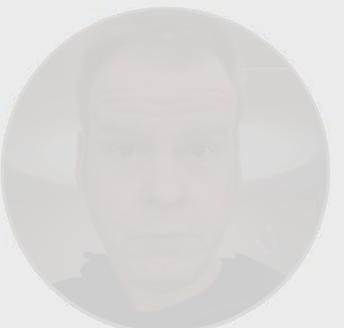
I am Male. Male Female

My body type is



BMI:
25.0 - 29.9

BMI = Body Mass Index
= Weight in Kg / (Height in m)^2

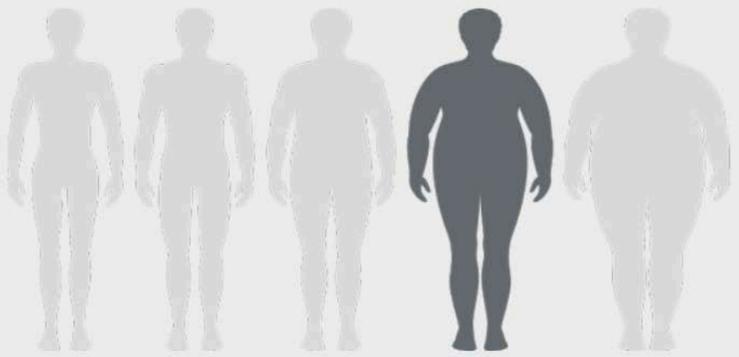


Powered by Lapetus Solutions, Inc.

I am 49 Years old.

I am Male. Male Female

My body type is



BMI:
30.0 - 34.9

BMI = Body Mass Index
= Weight in Kg / (Height in m)^2

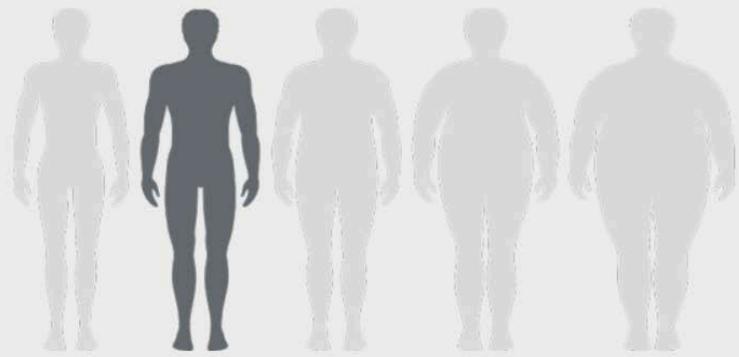


Powered by Lapetus Solutions, Inc.

I am 47 Years old.

I am Male. Male Female

My body type is



BMI:
18.5 - 24.9

BMI = Body Mass Index
= Weight in Kg / (Height in m)^2



A person wearing a dark blue sweater and a grey scarf is sitting on a white bicycle with green accents. They are holding a laptop on their lap and a coffee cup in their right hand. The background shows a blurred outdoor setting with a building and trees.

To Go

Mobile first!

-  Risikoprüfung per App
-  Vereinfachter Ansatz – nicht Versicherbare identifizieren
-  Vorläufige Einstufung / Prämie
-  Sofortige Policierung
-  Genauere Prüfung in einem weiteren Schritt
-  Finale Einstufung / Prämie

 Gen Re[®]



Telekom.de LTE 10:38 48 %

Gen Re.

TERM LIFE

Provisional Premium:
€ 54.99 per month

Duration: 20 years

Sum Insured: € 150,000

GET COVER

Health details Insurance details Personal data Contact us

Telekom.de LTE 12:33 59 %

Gen Re.

ACCIDENTAL DEATH

Provisional Premium:
€ 6.81 per month

Duration: 20 years

Sum Insured: € 150,000

GET COVER

Health details Insurance details Personal data Contact us



PSD 2



Bankdaten – den Kunden kennenlernen!



Einnahmen:

Gehalt / Arbeitgeber
Sonstige Einnahmen

Ausgaben:

Unterhaltsverpflichtungen
Regelmäßige Kosten
Gewohnheiten / Lebenswandel



Veränderungen im Zeitverlauf:

Finanzielle Schwierigkeiten
Persönliche Situation
Anlass für Summenerhöhungen

Versicherungsspezifische Information:

Vorversicherungen
Zurückliegender Leistungsbezug

Potential von Bankdaten

- Upselling und Cross-selling
- Deckungslücken erkennen (z.B. Todesfallschutz)
- Automatische Anpassung von Versicherungsschutz
 - Abhängig von Einkommens- und persönlicher Situation
- Customer engagement
- Aussagekräftig für Risiko- und Leistungsprüfung
 - Finanzdaten
 - Lifestyle-Informationen



Gen Re | Business School

Ausgabe 3/2018

NET LETTER



Risiken & Chancen

PSD 2 can be good for you

von Andrea Giese und Carsten Giese, Gen Re, Köln

In Anlehnung an den berühmten Ausspruch von Karel van Hulle „Solvency II is good for you“¹ möchten wir diesen NetLetter einer europäischen Richtlinie widmen, die zumindest in der Versicherungswirtschaft bislang noch kaum Aufmerksamkeit erhalten hat. Dies ist nicht verwunderlich, denn die Richtlinie betrifft auf den ersten Blick den Bankensektor: Payment Service Directive 2 (PSD 2), Richtlinie 2015/2366 über die Zahlungsdienste im Binnenmarkt. Schaut man jedoch genauer hin, bietet PSD 2 auch für Versicherer vielversprechende neue Möglichkeiten, auf die wir in diesem NetLetter hinweisen möchten.

Unmittelbar für die Bürger wirksam ist PSD 2 seit dem 13. Januar 2018, dem Tag, an dem das Gesetz zur Umsetzung der Zweiten Zahlungsdiensterichtlinie (ZDUG) vom 17. Juli 2017 in Kraft trat, mit dem im Wesentlichen das Zahlungsdienstenaufsichtsgesetz (ZAG) und das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) geändert wurden. Sie löst die erste Zahlungsdiensterichtlinie von 2007 ab, die unter anderem den Auftrag an die EU-Kommission enthielt, einen Bericht über ihre Auswirkungen und die Umsetzung vorzulegen. Dieser Bericht kam zu dem Schluss, dass eine Reihe von Änderungen erforderlich sei, die die EU-Kommission direkt umsetzte, indem sie mit der Veröffentlichung des Berichts einen Vorschlag für die Nachfolgerichtlinie PSD 2 vorlegte.

Ziele der PSD 2

Die Richtlinie hat zum Ziel, den Wettbewerb durch Innovationen anzukurbeln, die Sicherheit im elektronischen Zahlungsverkehr zu erhöhen und den Binnenmarkt für elektronische Zahlungen weiterzuentwickeln.

Überblick über die Neuerungen

Eine wesentliche Neuerung der Richtlinie ist, dass nunmehr die kontoführenden Zahlungsdienstleister (in der Regel Banken) den Zahlungsauslösedienstleistern (z. B. Klarna oder Sofortüberweisung) und den Kontoinformationsdienstleistern Zugang zum Konto gewähren müssen, sofern der Kontoinhaber dies wünscht (vgl. §§ 48, 50, 52 Abs. 3 ZAG). Dieser Zugang muss diskriminierungsfrei, also auch kostenlos gewährt werden.

Dafür, dass die Zahlungsauslösedienstleister und Kontoinformationsdienstleister diese Rechte erhalten, werden sie der Aufsicht der BaFin unterstellt (§ 4 ZAG) und benötigen unter anderem eine Berufshaftpflichtversicherung (§§ 16, 36 ZAG). Dabei werden Zahlungsauslösedienstleister erlaubnispflichtig (§ 10 ZAG), reine Kontoinformationsdienstleister hingegen nur registrierungspflichtig (§ 34 ZAG). Für Letztere

Inhalt

Ziele der PSD 2	1
Überblick über die Neuerungen	1
Innovationsmöglichkeiten für Versicherer	2
Fazit	3

Ein Unternehmen der Berkshire Hathaway Gruppe

Fitnessdaten



pai PAI Health
FOR CONSUMERS FOR INSURERS FOR CORPORATE WELLNESS SCHEDULE A DEMO
THE NEW VITAL SIGN FOR LIFE & HEALTH INSURERS
Cardiorespiratory Fitness (CRF)

Personalisierte Unterstützung, um gesünder zu leben



Quantified relationship

between activity level and risk
from all-cause mortality.

HUNT Study (AHA published)
45,000 people, 25 years



HR data for PAI user

quantifies activity



Dynamic, Personal Risk Reduction

The last 7 days of activity are
displayed as a simple metric

100 PAI every week = 5 years
additional life on average



Datenschatz suchen, finden, nutzen!



Die Zukunft der Lebensversicherung hat begonnen.



- ✓ Die Zukunft ist ein datengetriebenes, kundenfokussiertes Geschäftsmodell mit automatischen Prozessen basierend auf Data Analytics & Machine Learning
- ✓ Zugang zu und Analyse von Daten entscheidend für künftigen Geschäftserfolg
- ✓ Kleine Schritte in die Zukunft sind besser als gar keine
- ✓ Lebensversicherer haben etliche Stärken
 - Vertriebskompetenz (noch)
 - Versicherungsexpertise
 - Bestands- und andere Daten (die intelligent genutzt werden müssen)
- ✓ Zusätzlicher Schwung durch Kooperationen mit Insurtechs
- ✓ Engagement der Aktuare erforderlich!





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ulrich Pasdika
Regional Director
+49 221 9738 471
ulrich.pasdika@genre.com

Visit genre.com for more info.