

## **Innovationen, Ideen und ein Blick durch die Kundenbrille**

**[Leipzig, 24. September 2014] Wie verändern neue Rahmenbedingungen die Versicherungswirtschaft? Einflüsse anderer Branchen sowie gesellschaftlicher und technologischer Entwicklungen auf die Assekuranz standen beim 14. Partnerkongress der Versicherungsforen Leipzig auf dem Prüfstand. Ist die Branche agil genug, aktuellen Trends mit Innovationen zu begegnen?**

„Es gibt nichts Neues mehr. Alles, was man erfinden kann, ist schon erfunden worden“, irrte im Jahr 1899 Charles H. Duell, Beauftragter des US-Patentamts. Auch in der Versicherungswirtschaft konnte man in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten den Eindruck gewinnen, neue Ideen seien unmöglich. Dass es durchaus innovative Ansätze gibt, zeigte sich auf dem diesjährigen Partnerkongress der Versicherungsforen Leipzig am 23. September 2014. Unter dem Motto „Innovationsmarktplatz für die Versicherungsbranche“ stellten sich die Teilnehmer der Frage, wie sich die Versicherungswirtschaft in Zukunft positionieren soll. Wo kann die Assekuranz von anderen Branchen lernen? Welche neuen Produkte, Ideen und Ansätze sind möglich?

Dass man das Rad im ersten Schritt nicht neu erfinden muss, zeigte ein Vortrag der R+V Allgemeine Versicherung. Innovationen in der Assekuranz durch Adaptionen von Ideen anderer Branchen oder die Übertragung von Ansätzen aus anderen Märkten sind für viele Häuser ein guter Startpunkt. Einblicke in andere Branchen, in die Bedürfnisse und Sichtweisen der Kunden vermittelte der Partnerkongress im Rahmen von drei verschiedenen Themenwelten, die für die Branche besonders relevant sind: „*Mobilität*“, „*Lifestyle, Gesundheit & Nachhaltigkeit*“ sowie „*Leben & Wohnen*“.

### **Themenwelt Mobilität: Ohne Grenzen von Raum und Zeit**

Mobilität – egal ob bezogen auf mobile Endgeräte oder Verkehrsmittel – ist und bleibt ein Top-Thema. Gesellschaftliche Makrotrends führen zu neuen Mobilitätsansprüchen der Nutzer. Vor allem in großen Ballungsgebieten gewinnen flexible, individuelle Mobilitätslösungen zunehmend an Bedeutung. Die steigende Zahl an Carsharing-Angeboten, wie etwa DriveNow, ist nur ein Beleg. Entscheidend für den Erfolg von Produkten und Diensten sind künftig nicht mehr nur die Angebotsdetails, sondern die Frage, ob man sie mobil von Smartphone & Co. aus erreichen kann. Für (Versicherungs-)Unternehmen stellt sich daher die Frage, wie die eigenen Leistungen mobil werden können, wie sich die Produkte den neuen Ansprüchen anpassen lassen.

### **Themenwelt Lifestyle, Gesundheit & Nachhaltigkeit: Versicherungen erlebbar machen**

Doch Mobilität wirkt sich auch auf den Lebensstil der Menschen aus, wie sich in der Themenwelt Lifestyle, Gesundheit & Nachhaltigkeit zeigte. Egal ob Job oder Wohnort, Mobilität ist heute oftmals

Voraussetzung. Kunden nehmen sich jedoch auch die Freiheit, bei der Wahl von Produkten und Leistungen flexibel zwischen verschiedenen Anbietern zu wechseln, was zu einer sinkenden Markenloyalität führt. Umso wichtiger ist es, sich als Marke im Leben der Kunden zu verankern, gleiche Werte zu teilen und eine emotionale Bindung aufzubauen. Denn Kunden suchen heute keine Dienstleistungen mehr, sondern ein Erlebnis, mit dem sie sich identifizieren können. Bewusster Konsum wird zum Mantra.

Ein Beispiel hierfür ist ver.de, eine Versicherung für nachhaltige Entwicklung. Nga Le, Vorstand von ver.de, erläuterte ihr neuartiges Geschäftsmodell, das sich an den Werten ihrer Zielgruppe orientiert. Der in Gründung befindliche Versicherer gewährt nicht nur einen monetären Zuschlag, wenn beispielsweise Hausrat-Kunden das geschädigte Eigentum ökologisch-fair ersetzen, sondern verpflichtet sich auch, Kapitalanlagen ausschließlich in nachhaltig-zertifizierte Projekte zu tätigen, denn „über die Kapitalanlagen bestimmen wir das Morgen“, so Nga Le.

### **Themenwelt Leben & Wohnen: Der Versicherer als Lebenspartner im Wohnumfeld**

In der Themenwelt Leben & Wohnen wurde das vernetzte Zuhause und das Wohnverhalten der Zukunft beleuchtet. Für SmartHome-Anwendungen wie automatische Lichtsteuerung oder Temperaturregelung gibt es zwar immer mehr Anbieter und Anwender, der mündige Verbraucher steht jedoch bei allen technologischen Entwicklungen im Zentrum. Der Nutzer und sein Verhalten bleiben auch beim vernetzten Wohnen der ausschlaggebende Faktor für den Erfolg. Die Konsequenzen für die Versicherungswirtschaft: Risikostrukturen wandeln sich aufgrund von Urbanisierung, kleiner werdenden Haushalten und neuen technologischen Entwicklungen. Kunden wünschen sich ganzheitliche Leistungs- und Service-Konzepte, die ihr gesamtes Wohnumfeld absichern und nicht nur den Fernseher oder Kühlschrank. Zusammenarbeit mit branchenfremden Unternehmen aus dem Bereich Leben & Wohnen können hier den Markt bereichern, denn in Kooperationen entstehen häufig neue Produktideen und Ansätze, die bisher nicht bedacht wurden.

Neben den Themenwelten bot der Partnerkongress eine Plattform für innovative Start-ups, die ihre Ideen der Versicherungswirtschaft vorstellen konnten. Diese größtenteils branchenfremden Ansätze gaben den Versicherern einen Denkanstoß, Ideen für die eigenen Geschäftskonzepte abzuleiten. Unter anderem präsentierte sich Hammurabi, ein Konsortium aus den Versicherungsforen Leipzig, innosabi, dem Center for Leading Innovation & Cooperation (CLIC), JakobyZwack und conexas. Hammurabi bietet Leistungen rund um das Innovationsmanagement und unterstützt Versicherungsunternehmen auf dem Weg zur effizienten Innovationsinfrastruktur.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.versicherungsforen.net/partnerkongress](http://www.versicherungsforen.net/partnerkongress)

#### **Versicherungsforen Leipzig GmbH**

Hainstraße 16 | 04109 Leipzig | T +49 341 98988-0 | F +49 341 98988-9199 | E [kontakt@versicherungsforen.net](mailto:kontakt@versicherungsforen.net) | I [www.versicherungsforen.net](http://www.versicherungsforen.net)

Geschäftsführer: Dipl.-Winf. Jens Ringel, Dipl.-Kfm. Markus Rosenbaum | Amtsgericht Leipzig HRB 25803 | USt.-IdNr.: DE268226821

Bankverbindung: Sparkasse Leipzig | Bankleitzahl: 860 555 92 | Kontonummer: 1100 9541 27 | SWIFT-BIC: WELA DE 8 L | IBAN: DE 41 8605 5592 1100 9541 27

Bildmaterial finden Sie unter:

[http://www.versicherungsforen.net/portal/de/presse/mediathek/bilder\\_partnerkongress\\_2014.xhtml](http://www.versicherungsforen.net/portal/de/presse/mediathek/bilder_partnerkongress_2014.xhtml)

### **Ihre Ansprechpartnerin**

Katharina Thiemann

**T** +49 341 98988-224

**E** [thiemann@versicherungsforen.net](mailto:thiemann@versicherungsforen.net)

**I** <http://www.versicherungsforen.net/presse>

### **Über die Versicherungsforen Leipzig GmbH**

Die Versicherungsforen Leipzig verstehen sich als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Assekuranz. Als Impulsgeber für die Versicherungswirtschaft liegt ihre Kernkompetenz im Erkennen, Aufgreifen und Erforschen neuer Trends und Themen, zum Beispiel im Rahmen von Studien und Forschungsprojekten unter unmittelbarer Beteiligung von Versicherern. Basierend auf aktuellen wissenschaftlichen und fachlichen Erkenntnissen entwickeln und implementieren sie zukunftsweisende Lösungen für die Branche.

Mit dem speziellen Wissen der Versicherungsbetriebslehre, der Versicherungsinformatik, der Versicherungsmathematik und des Versicherungsrechts schaffen die Versicherungsforen Leipzig die Basis für die Lösung anspruchsvoller neuer Fragestellungen innerhalb der Assekuranz. Zudem ermöglicht die wissenschaftliche Interdisziplinarität und der hohe Praxisbezug einen aufschlussreichen »Blick über den Tellerrand«.

#### **Versicherungsforen Leipzig GmbH**

Hainstraße 16 | 04109 Leipzig | **T** +49 341 98988-0 | **F** +49 341 98988-9199 | **E** [kontakt@versicherungsforen.net](mailto:kontakt@versicherungsforen.net) | **I** [www.versicherungsforen.net](http://www.versicherungsforen.net)

Geschäftsführer: Dipl.-Winf. Jens Ringel, Dipl.-Kfm. Markus Rosenbaum | Amtsgericht Leipzig HRB 25803 | USt.-IdNr.: DE268226821

Bankverbindung: Sparkasse Leipzig | Bankleitzahl: 860 555 92 | Kontonummer: 1100 9541 27 | SWIFT-BIC: WELA DE 8 L | IBAN: DE 41 8605 5592 1100 9541 27