

Ausrichtung des Unternehmerkundengeschäfts auf die Anforderungen der Digitalisierung am Beispiel der Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Markus Orth

Leiter des Unternehmerkundensegments der Gothaer Allgemeine AG

Congress Centrum Alpbach, 18.08.2016

- 1** Vorstellung Gothaer Konzern & Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 2** Digitalisierung
- 3** Gothaer im Digitalisierungsumfeld
- 4** Brancheninitiative Prozessoptimierung – BiPRO e.V.

1

Vorstellung Gothaer Konzern & Gothaer Allgemeine Versicherung AG

2

Digitalisierung

3

Gothaer im Digitalisierungsumfeld

4

Brancheninitiative Prozessoptimierung – BiPRO e.V.

Kurzvorstellung



- Markus Orth
- 52 Jahre
- verheiratet, 3 Kinder
- Familie, Golfen, Fußball, Skifahren, Wandern



- Diplom-Kaufmann
- Leiter des Unternehmerkundensegments der Gothaer Allgemeine AG (seit 06/2011)



- Seit 1995 im deutschen Industrieversicherungsmarkt aktiv
- Stationen u.a. bei der SwissRe sowie der AXA Corporate Solutions
- Langjährige Tätigkeit als Referent und Buchautor

Überblick Gothaer Konzern

Die Gothaer ist eines der größten deutschen Versicherungsunternehmen:

- Über 4,5 Mrd. Euro Beitragseinnahmen
- Über 3,5 Mio. versicherte Mitglieder
- Knapp 28 Mrd. Euro Kapitalanlage

Seit 1820 gestalten wir den Versicherungsmarkt durch innovative Versicherungslösungen.



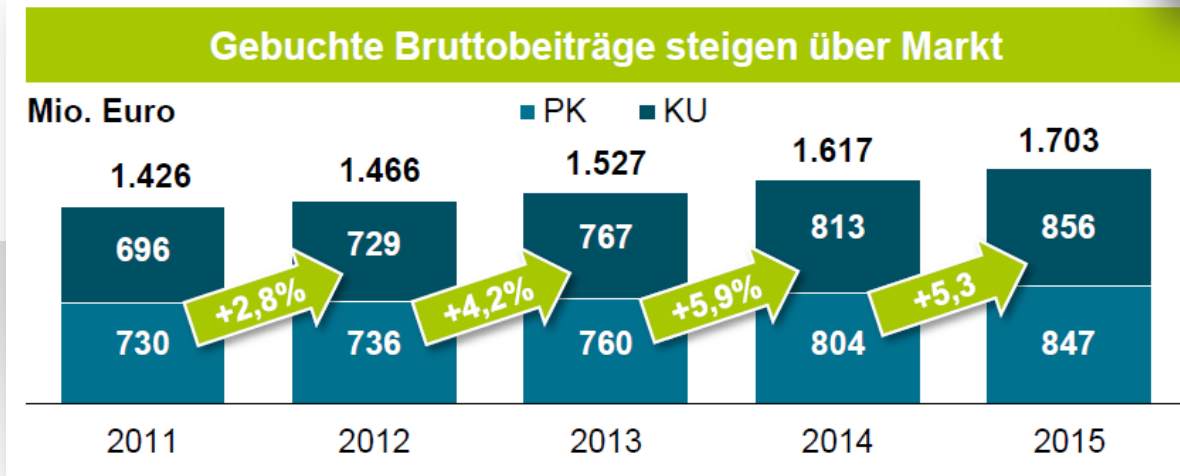
Wir bieten Versicherungslösungen für die Bereiche Schaden/Unfall, Leben, Kranken sowie Vermögensberatung und persönliche Vorsorgestrategien.

Durch unsere effiziente Organisation können wir auch zu komplexen Fragestellungen schnell eine übergreifende Lösung bieten. Großen Wert legen wir auf Beratung und spürbaren Mehrwert für den Kunden durch umfassende, aber einfache Lösungen für die Risiken des Lebens oder des Unternehmens.

Überblick Gothaer Allgemeine Versicherung AG



- Einer der größten deutschen Sachversicherungsgesellschaften (Top Ten)
- Im Gothaer Konzern größter Risikoträger für Schaden- und Unfallversicherung mit mehr als 1.900 Mitarbeitern
- Anbieter von internationalen Versicherungsprogrammen mit weltweit über 600 Industrie-Kunden (Sach- und Haftpflichtversicherungsschutz)



- 1 Vorstellung Gothaer Konzern & Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 2 Digitalisierung**
- 3 Gothaer im Digitalisierungsumfeld
- 4 BiPRO Projekt „ProIG“

Digitalisierung: Ein existenzielles Zukunftsthema



Big Data



Time to market



Mobile Apps



Self-Services am POS



**Digitale
Geschäftsmodelle
& Produkte**



**Technische
Vernetzung
Dienstleister**



**Technische
Vernetzung
Vertriebspartner**



**Einstufige
Verarbeitung**

Mehrwert der Digitalisierung

„Win-Win-Situation“ für unsere Vertriebspartner & Gothaer



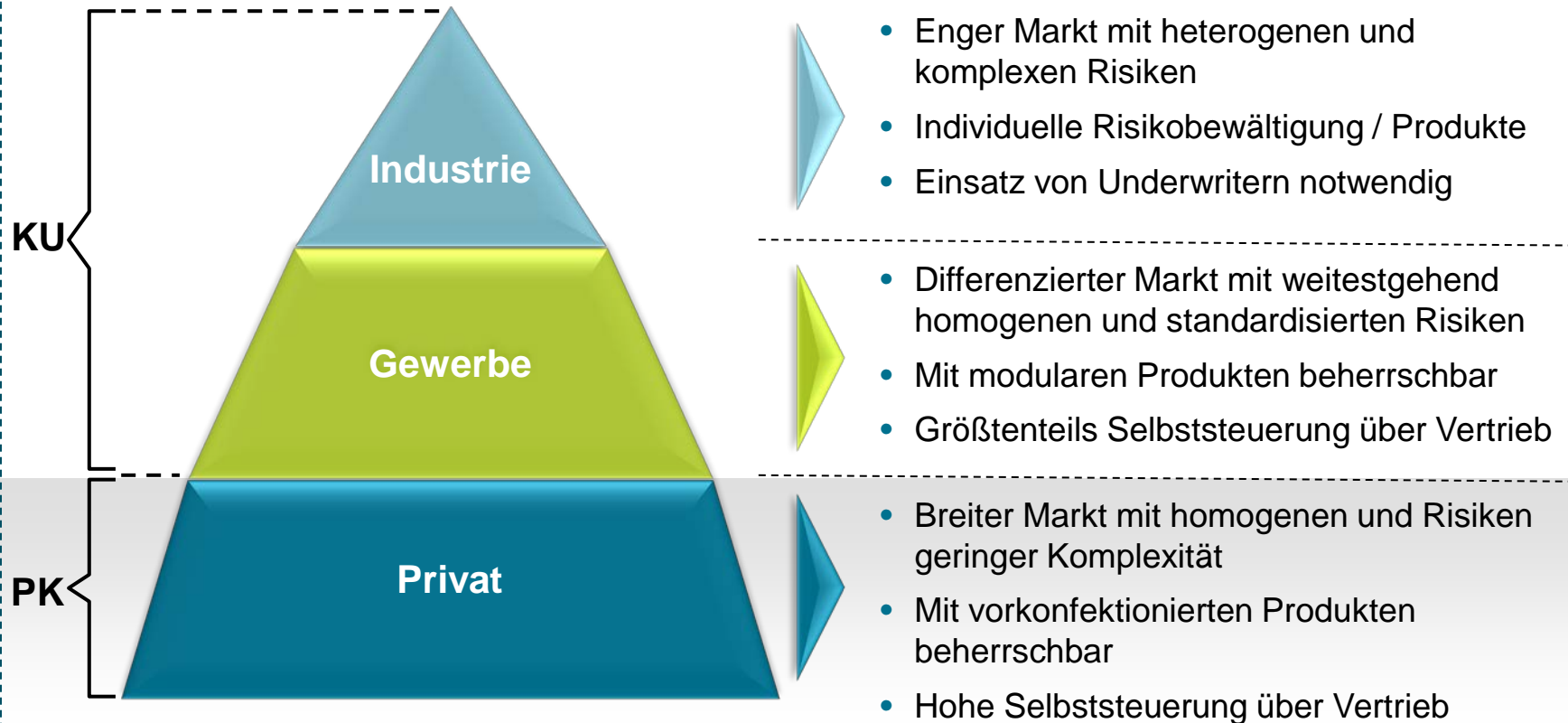
Kostenreduktion durch Effizienz:
Personalbindung
Sachkosten
etc.

Qualitätssteigerung:
Minimierung von Fehlerquellen
Verringerung von Rückfragen
etc.



Mehr Vertriebszeit:
Schnellere Reaktionszeiten und schlankere Prozesse führen zu weniger Bürokratie und damit zu mehr Vertriebszeit

- 1 Vorstellung Gothaer Konzern & Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 2 Digitalisierung
- 3 Gothaer im Digitalisierungsumfeld**
- 4 Brancheninitiative Prozessoptimierung – BiPRO e.V.



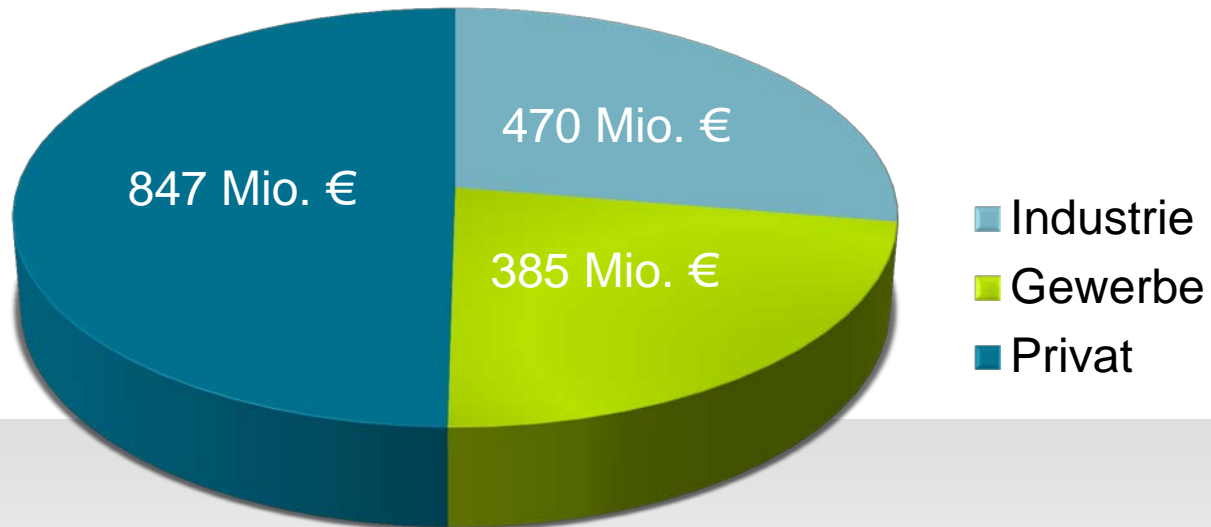
Segmentierung Gewerbe und Industrie der Gothaer Allgemeine Versicherung AG



Sparte	Grenze Gewerbe – Industrie
Sach (Gebäude)	VSU 10,00 Mio. 15,00 Mio. für Feuer-Risiko
Sach (Inhalt, BU, BS)	VSU 5,00 Mio.
Haftpflicht (VSH)	Deckungssumme 1,00 Mio.
Haftpflicht (D&O)	Umsatz 10,00 Mio.
Haftpflicht (Allgemein)	Umsatz 10,00 Mio.
Transport	Umsatz 2,50 Mio.
Transport (Werkverkehr)	VSU 0,25 Mio. VSU je Kfz 0,03 Mio.
Technische Versicherung	VSU 0,25 Mio.

VSU = Versicherungssumme

Gebuchte Bruttobeiträge 2015: 1,7 Mio. €



Umsetzung Digitalisierung: GoSMART – Unser existenzielles Zukunftsthema

GoSMART

Zukunftsweisende Neuausrichtung der Gothaer Allgemeine
(Umsetzung der Segmentierung)

Produkte

- Neue & flexible Produktwelt mit modularen Produktbausteinen
- Marktattraktive Produkte
- time to market

+

Prozesse

- Entscheidung am POS durch den Vertrieb
- Erhöhung der Dunkelverarbeitungsquote
- Automatisierte und effiziente Prozesse

+

Technik

- Neue IT-Plattform für Vertrieb und Betrieb
- Einsatz Produktmaschine
- Digitale Integration von Kunden und Partnern

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

Gewerbe

Schaden - Gesamt

Privatkunden

Kraftfahrt

Digitalisierung: Ein existenzielles Zukunftsthema



Big Data



Time to market



Mobile Apps



Self-Services am POS



**Digitale
Geschäftsmodelle
& Produkte**



**Technische
Vernetzung
Dienstleister**



**Technische
Vernetzung
Vertriebspartner**



**Einstufige
Verarbeitung**

Ziele von GoSMART



Produkte | Prozesse | Technik

- 1 Ertragsstabilität sichern und weiter ausbauen
- 2 Dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit am Markt ausbauen
- 3 Modulare, flexible und digitalisierte Produkte anbieten
- 4 Fähigkeit des Direktabschlusses über mobile Endgeräte
- 5 Automatisierte Arbeitsabläufe & Dunkerverarbeitung für standardisiertes Geschäft – Steigerung der Produktivität
- 6 Digitale Integration von Kunden und Partnern
- 7 Abschlussfähigkeit am POS (= mit hoher Handlungsfähigkeit für den Vertrieb)

- 1 Vorstellung Gothaer Konzern & Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 2 Digitalisierung
- 3 Gothaer im Digitalisierungsumfeld
- 4 Brancheninitiative Prozessoptimierung – BiPRO e.V.**



- Neutraler Verein: Versicherungen, Vertriebspartner und Dienstleister
- Optimierung unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse
- Gemeinschaftlich Entwicklung fachlicher und technischer Normen

Projekt „Prozesse Industrie- und Gewerbeversicherung I“ (ProIG)

Ziele:

- Optimierung der Prozesse in der Administration von Versicherungsverträgen im Bereich Industrie und Gewerbe
- Effizientere Gestaltung der Industrie- und Gewerbe-Prozesse für mehr Transparenz und nachhaltig niedrigere Verwaltungskosten

Inhalt: Bestandsprozesse, Jahresabfragen und Stichtagsmeldungen, Risikoerfassung (Risikofragebögen)

Umsetzungsstand: Projektstartschuss „Prozesse Industrie- und Gewerbeversicherung I“ (ProIG) war am 21. Oktober 2015, Dauer: ein Jahr

Digitalisierung im Individualgeschäft begrenzt nutzbar

Fragen und Anregungen



Danke für die Aufmerksamkeit!

Markus Orth

Leiter Komposit Unternehmerkundengeschäft

Telefon 0221 308 – 31484

Mail markus_orth@gothaer.de

