

DIGITALER VERSICHERUNGSVERTRIEB

WIE GELINGT DER SPAGAT ZWISCHEN ANALOG UND DIGITAL?



Mag. Werner Müller
Vorstand Ressort Vertrieb
Allianz Elementar VersicherungsAG

Alpbach, 31.08.2018



AGENDA

1. DIE BRANCHE IM UMBRUCH
2. DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE IM VERSICHERUNGSVERTRIEB
3. DIGITALSTRATEGIE DER ALLIANZ IM MAKLERVERTRIEB
4. ZUSAMMENFASSUNG



AGENDA

1. DIE BRANCHE IM UMBRUCH

**2. DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE IM
VERSICHERUNGSVERTRIEB**

**3. DIGITALSTRATEGIE DER ALLIANZ IM
MAKLERVERTRIEB**

4. ZUSAMMENFASSUNG

UNSERE KUNDEN ERWARTEN MEHR

ICH



ALLES



ÜBERALL

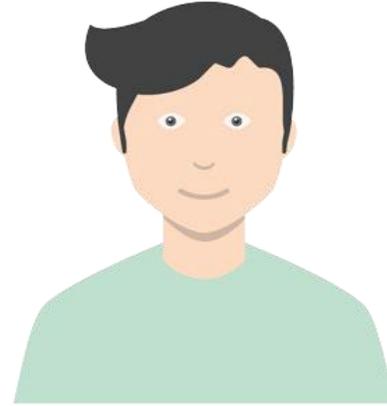


SOFORT

UNSERE KUNDEN ERWARTEN MEHR

ICH

- Wertschätzung als Muss
- Korrekte Personalisierung
- Maßgeschneiderte Angebote
- Kontaktaufnahme nur mit Erlaubnis



- Große Auswahl
- Hohe Qualität
- Niedrige Preise
- Guter Service

ÜBERALL

- Unabhängigkeit von Zeit
- Unabhängigkeit von Raum
- Unabhängigkeit von Technologien / Kanälen / Geräten



- Unmittelbare Kontaktaufnahme
- Schnelle Transaktionen
- Kurze Reaktionszeiten

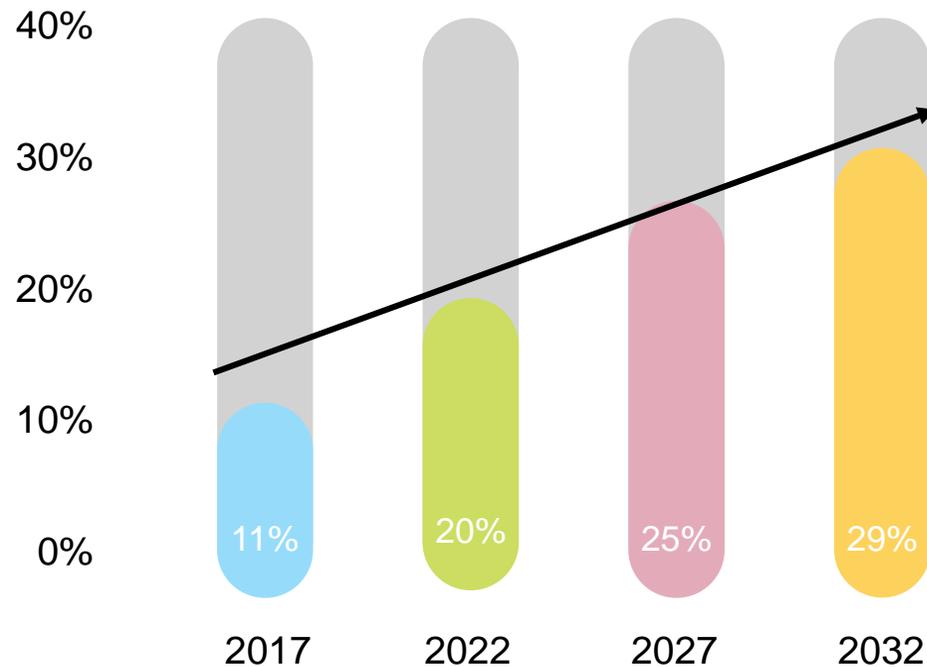
ALLES

SOFORT

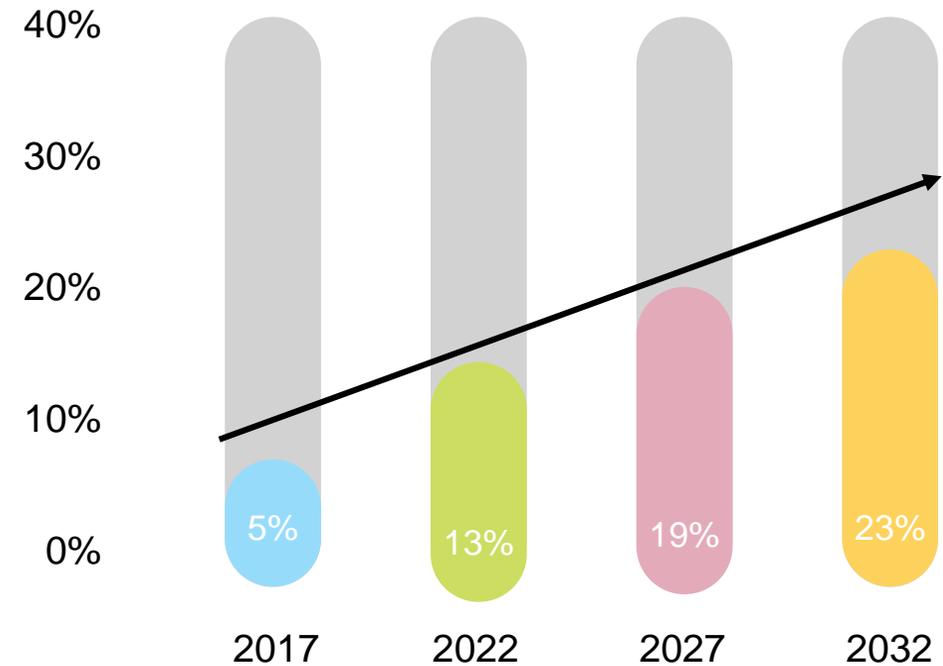


FINTECHS IN ÖSTERREICH: MARKTANTEIL SOLL STEIGEN

Schätzung Marktanteil:
Durchschnitt alle Teilnehmer



Schätzung Marktanteil:
Durchschnitt Versicherungsmakler

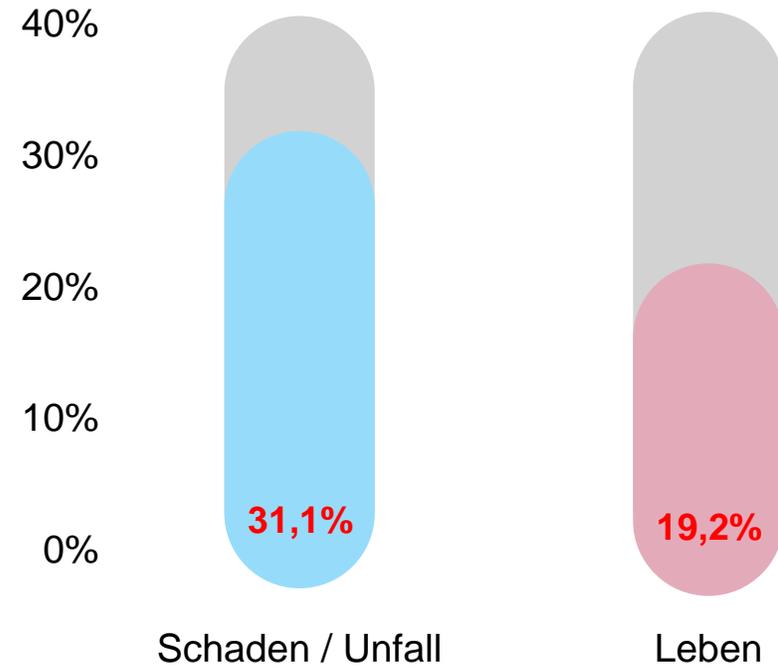


Quelle: Irene Holzer BSc (WU) und a.o. Univ.-Prof. Dr. Erwin Eszler; Institute of Finance, Banking and Insurance; Wirtschaftsuniversität Wien: „Zur zukünftigen Entwicklung von Finanztechnologie-Unternehmen (FinTechs) in der österreichischen Versicherungswirtschaft“, quantitative Einschätzung von InsurTechs durch 264 Personen aus der Branche; risControl Nr. 07/2018 Heft 469, Seite 16 ff.;



KOSTENSÄTZE

Kostensatz inkl. Schadenregulierung, exkl. Vermögensverwaltung in % der abgegrenzten Prämie im direkten Geschäft (2017)



Quelle: KPMG Versicherungsstatistik Österreich (Juli 2018)

AMAZON INSURANCE ANTE PORTAS ??



Your margin
is my
opportunity!

SIND DIE SCHLUSSFOLGERUNGEN RICHTIG?

Automatisierungswahrscheinlichkeit <30 %

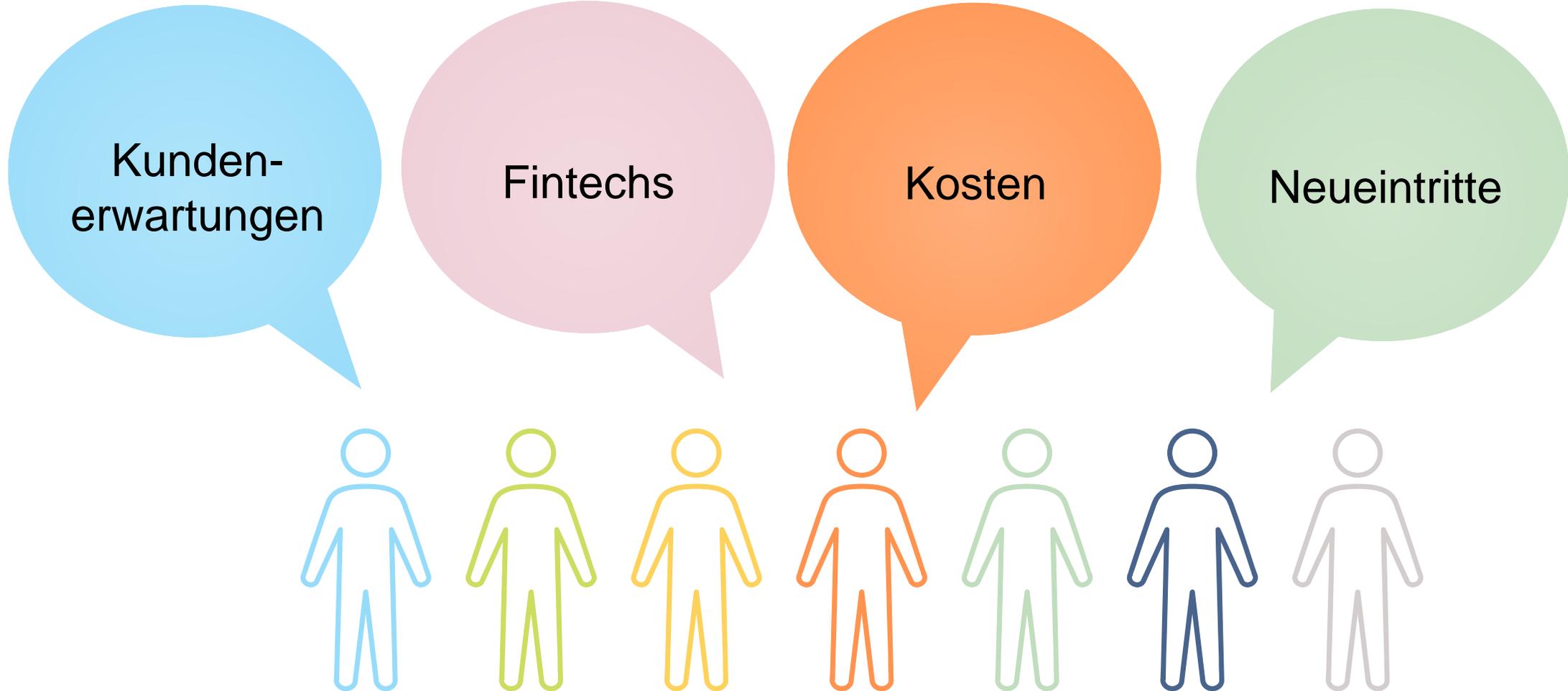
- Erzieher (<1%)
- Anthropologen & Archäologen (<1%)
- Ärzte, Chirurgen(<1%)
- Kinderbetreuung, Kindererziehung
- Gesundheits- und Krankenpflege
- Aufsichts- und Führungskräfte
- Maschinenbau & Betriebstechnik
- KFZ-Technik
- Vertrieb
- Sozialarbeit, Sozialpädagogik
- Altenpflege
- Hochschullehre & Forschung

Automatisierungswahrscheinlichkeit >70%

- Versicherungsvertreter (99%)
- Kreditanalysten (98%)
- Kassierer (97%)
- Büro- & Sekretariatskräfte
- Gastronomieservice
- Betriebswirtschaft
- Post- und Zustelldienste
- Köche/Köchinnen
- Bankkaufleute
- Lagerwirtschaft
- Metallbearbeitung
- Buchhaltung

Quelle: Studie von AT Kearney, veröffentlicht im Kurier 12.01.2016

VERÄNDERUNGSTREIBER





AGENDA

1. DIE BRANCHE IM UMBRUCH

2. DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE IM
VERSICHERUNGSVERTRIEB

3. DIGITALSTRATEGIE DER ALLIANZ IM
MAKLERVERTRIEB

4. ZUSAMMENFASSUNG



2 FRAGESTELLUNGEN

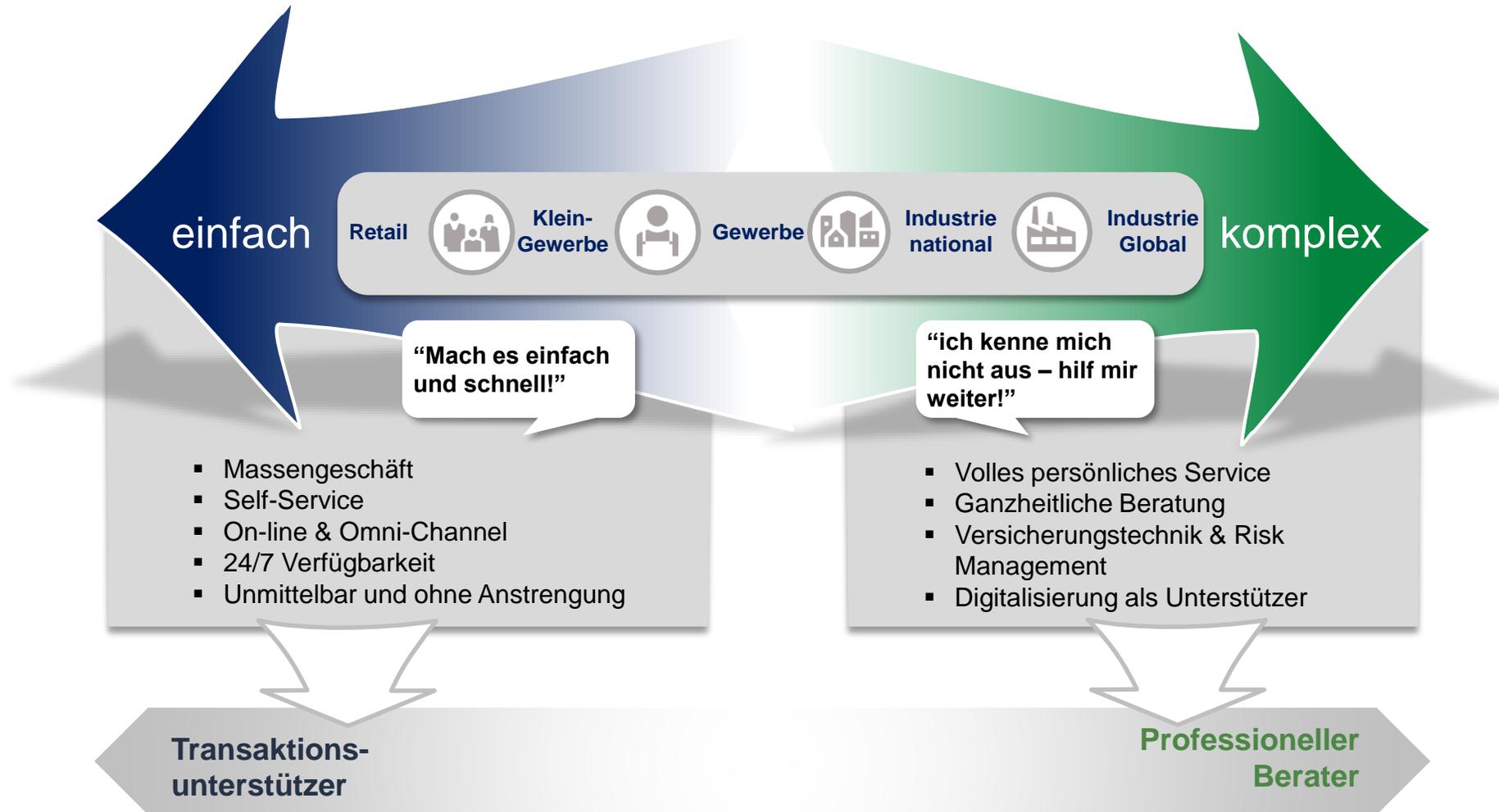
01

Wo kann eine Digitalisierungsstrategie eines VU im Maklervertrieb wirksam ansetzen?

02

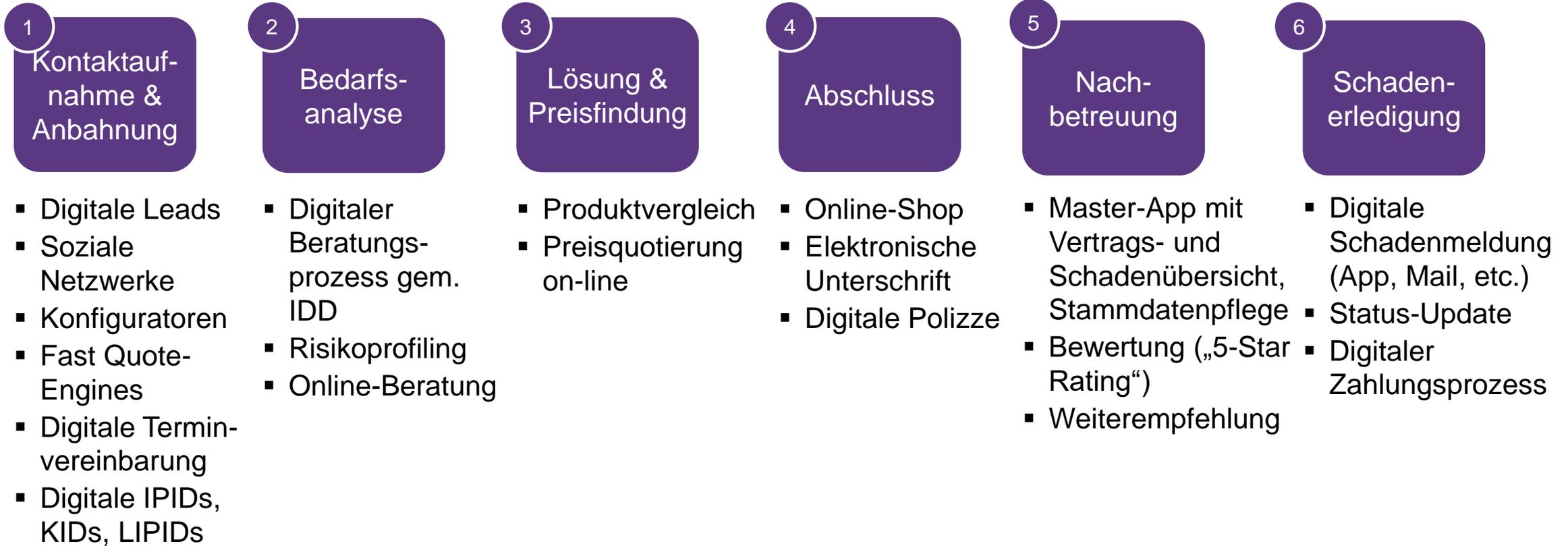
Wie kann die Allianz gemeinsam mit den Maklerpartnern die Digitalisierung vorantreiben?

DAS GESCHÄFT IST VIELFÄLTIG

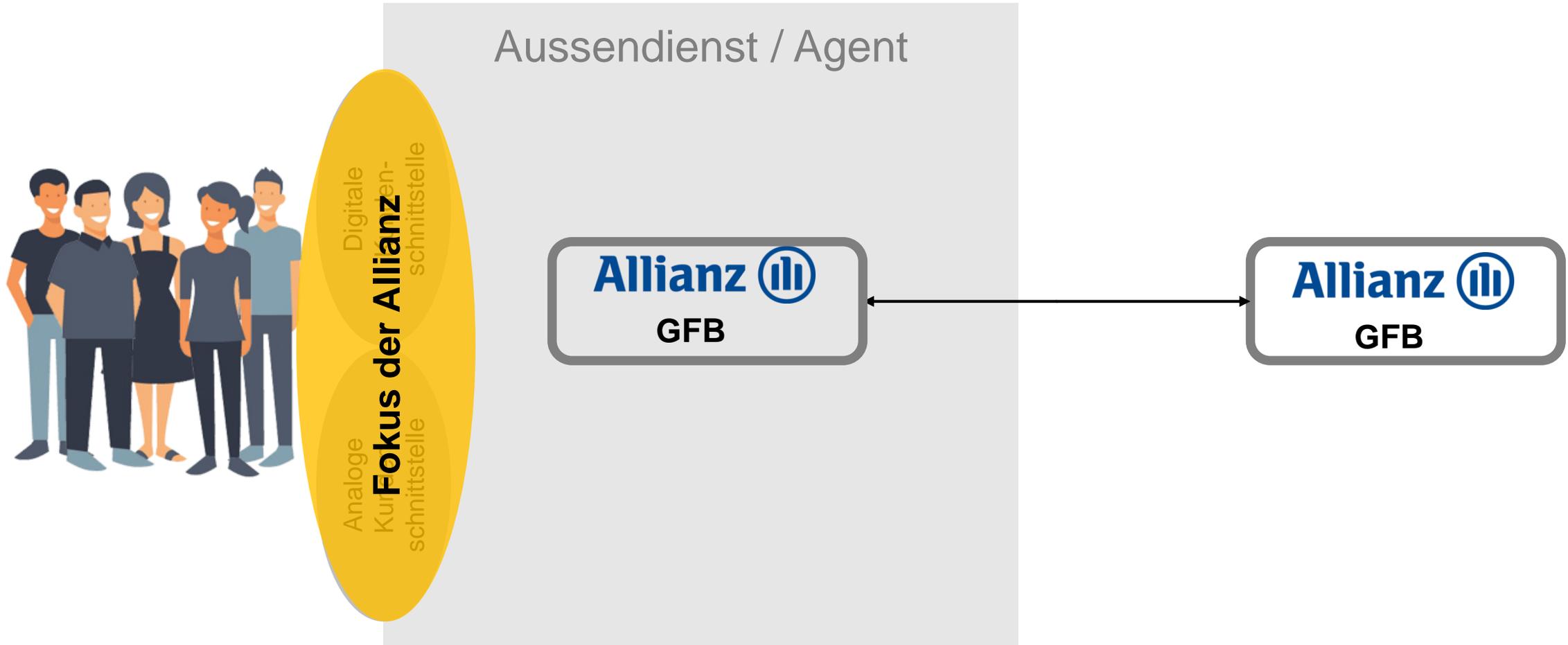




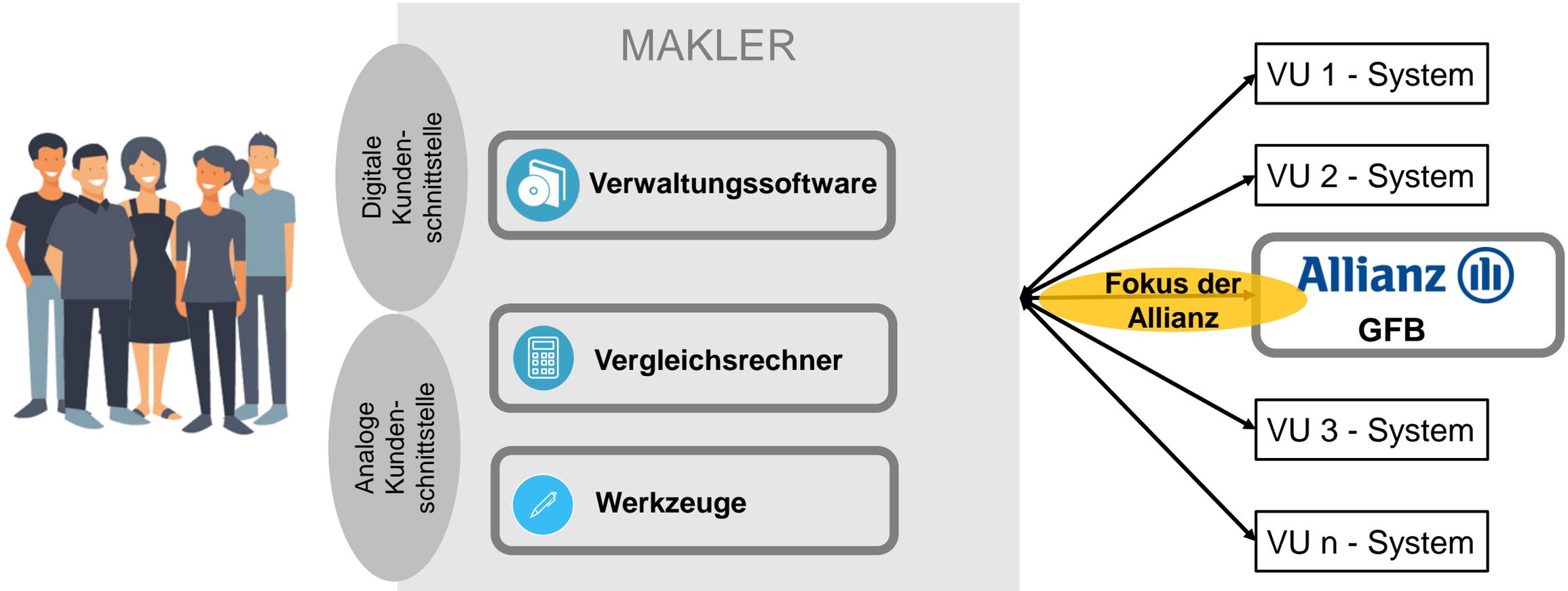
DIGITALISIERUNG ENTLANG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE



ANFORDERUNGEN AUS DEM EXKLUSIVVERTRIEB



ANFORDERUNGEN AUS DEM MAKLERVERTRIEB





AGENDA

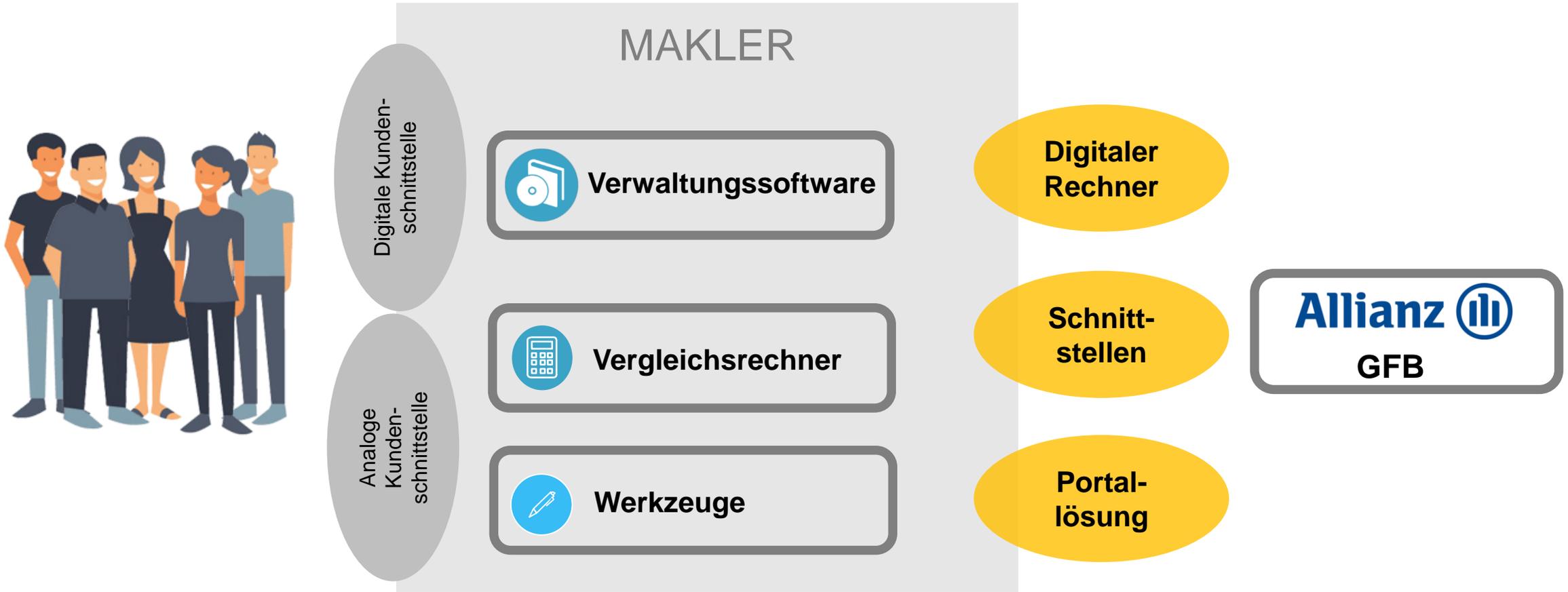
1. DIE BRANCHE IM UMBRUCH

2. DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE IM
VERSICHERUNGSVERTRIEB

3. DIGITALSTRATEGIE DER ALLIANZ IM
MAKLERVERTRIEB

4. ZUSAMMENFASSUNG

UNSERE LÖSUNG



DIGITALER RECHNER: ALLIANZ NOW PARTNER (ANP)

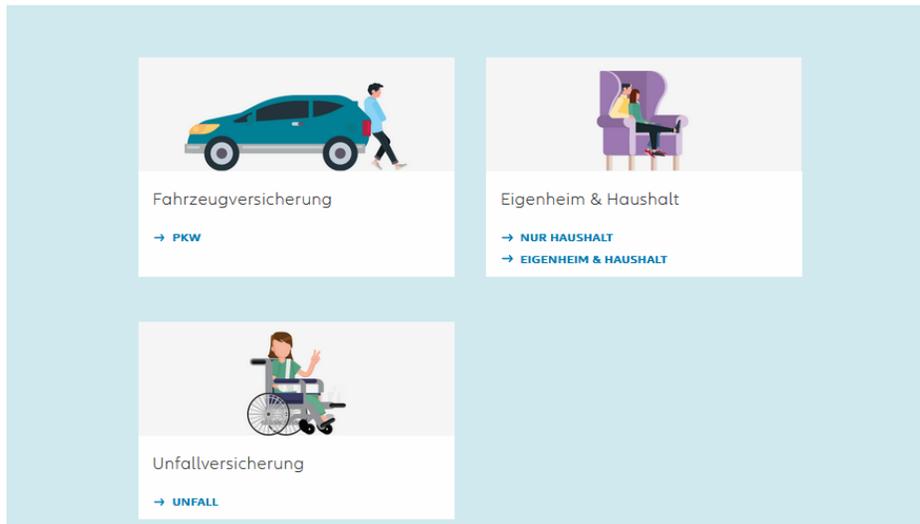


Willkommen in Ihrer Allianz Produktwelt

Versicherungsanträge

Vorschlag für
Privatpersonen berechnen

Gespeicherten
Antrag/Vorschlag laden



The screenshot displays a user interface for insurance calculations. It features three main cards on a light blue background. The top-left card shows a blue car and a person walking, labeled 'Fahrzeugversicherung' with a sub-link '→ PKW'. The top-right card shows a person sitting in a purple armchair, labeled 'Eigenheim & Haushalt' with sub-links '→ NUR HAUSHALT' and '→ EIGENHEIM & HAUSHALT'. The bottom-left card shows a person in a wheelchair, labeled 'Unfallversicherung' with a sub-link '→ UNFALL'. Above the cards, there are two navigation options: 'Vorschlag für Privatpersonen berechnen' and 'Gespeicherten Antrag/Vorschlag laden'.

- Digitale Versicherungsbestätigung, Sofortschutz
- Mit wenigen Eingaben zur ersten Prämie
- Vorschlag und Antrag herunterladbar und speicherbar
- Vertrag online beantragen
- Kunde erhält die Polizze digital oder gedruckt
- Polizzenkopie auch digital im Maklerportal
- Digitale Unterschriftsmöglichkeit, je nach Maklervollmacht

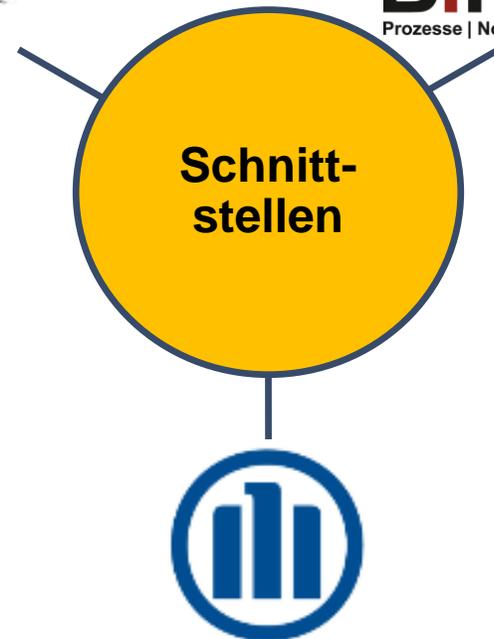
100% Digitale Beantragung !



SCHNITTSTELLEN: „WIR SPRECHEN ALLE SPRACHEN“



- Authentifizierung (Userid und Passwort analog Maklerportal)
- Übertragung von Daten (OMDS-Bestand)
- Übertragung von Vertragsdokumenten (Polizze, Wertanpassung)
- Deeplink ins Maklerportal (Verzweigung aus Verwaltungsprogramm zu einem Vertrag/Schaden im Maklerportal)



- Norm 260 / Norm 410: Authentifizierung (Userid und Passwort analog Maklerportal)
- Norm 430: Übertragung von Daten (OMDS-Bestand). Dokumentenformat MTOM (Grundlage Norm 230)
- Norm 430.4: Übertragung von Vertragsdokumenten (Polizze, Wertanpassung). Dokumentenformat MTOM (Grundlage Norm 230)
- Norm 440 (aus BiPro Release 1): Deeplink ins Maklerportal

- Prämienberechnung
- Angebotsdokument
- Digitale Beantragung für Haushalt, Eigenheim, Unfall, KFZ, Rechtsschutz



PORTAL: RELEVANTE INFORMATION IN ECHTZEIT

- Bestandssuche und -auskunft
- Auswertungen
- Provisionsnoten
- Vertragsdetails und Polizzendokumente
- Bedingungen
- Infos zu Produkten und wichtigen Themen
- Newsletter-Archiv
- OMDS2.x Bestandsdaten

AKS Hotline anrufen: 059009 - 594 Thomas Giesinger MAKLERPORTAL

Dashboard **Kunden** Verträge Schäden Produkte Allianz Services

Kundensuche Suche... Abschicken

Nachname oder Firmenname Vorname (optional)

SUCHE ZURÜCKSETZEN SUCHEN

AKS Hotline anrufen: 059009 - 594 Thomas Giesinger MAKLERPORTAL

Dashboard Kunden Verträge Schäden Produkte Allianz Services

Reports Suche... Abschicken

Bezeichnung	Kategorie	Erstelldatum	
Geburtstage	Person	22.01.2016	→
Mögliche doppelte Personen	Person	22.01.2016	→
Fremdverträge nach Kündigungs- oder Ablaufdatum	Person	22.01.2016	→
Offene Schäden	Schaden	22.01.2016	→
Abgelehnte Schäden	Schaden	23.12.2015	→
Erledigte Schäden	Schaden	23.12.2015	→



AGENDA

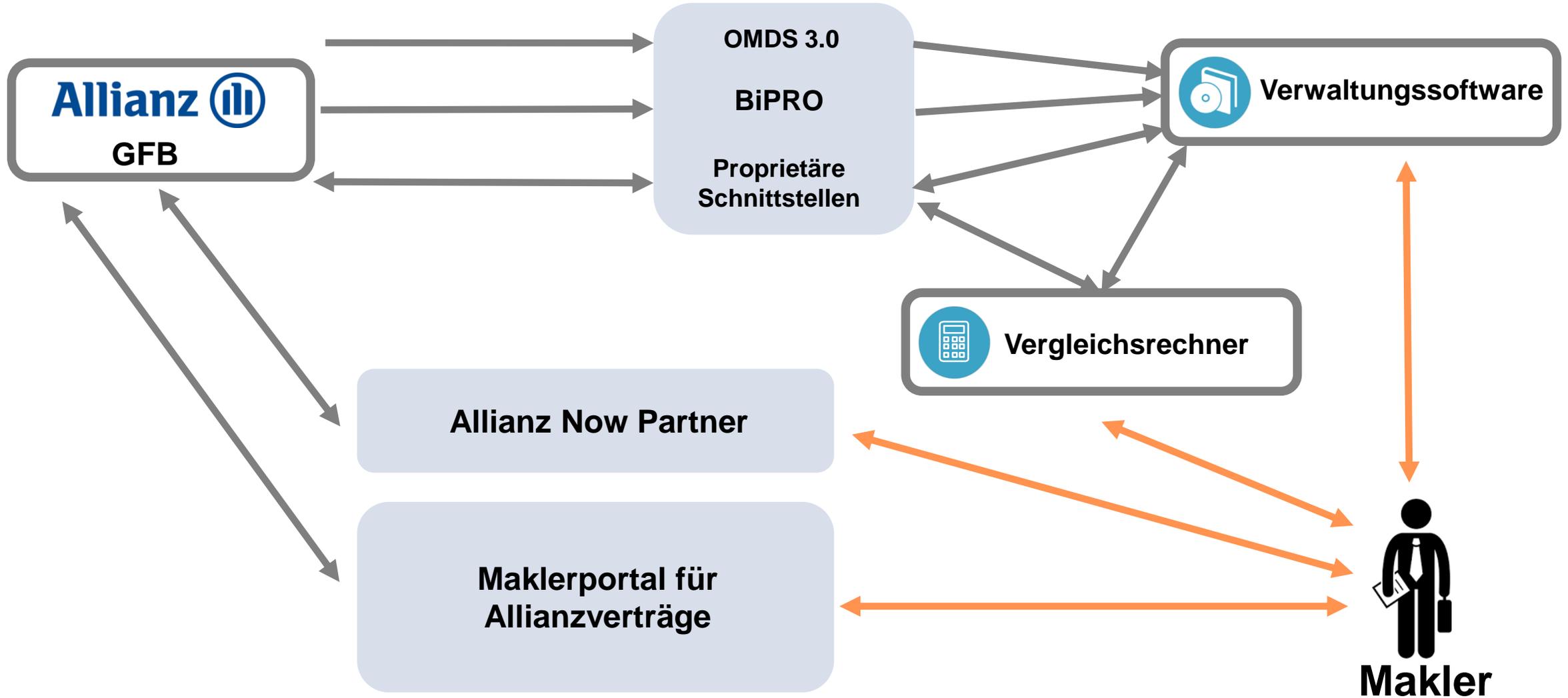
1. DIE BRANCHE IM UMBRUCH

**2. DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE IM
VERSICHERUNGSVERTRIEB**

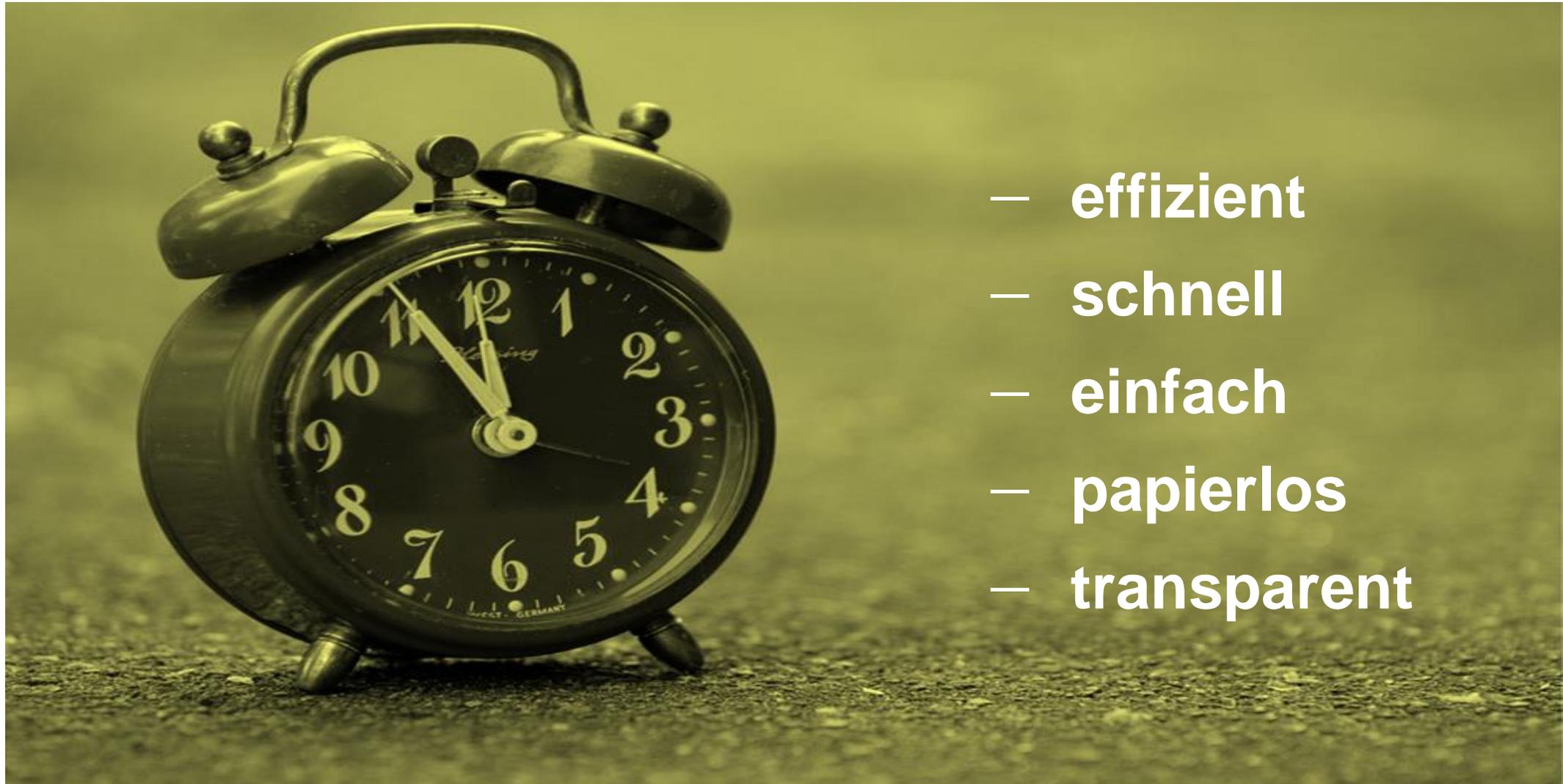
**3. DIGITALSTRATEGIE DER ALLIANZ IM
MAKLERVERTRIEB**

4. ZUSAMMENFASSUNG

DAS GESAMTBILD



UNSERE AMBITION



- **effizient**
- **schnell**
- **einfach**
- **papierlos**
- **transparent**



DISCLAIMER

Die Einschätzungen stehen unter den nachfolgend angegebenen Vorbehalten.

Bei der vorliegenden Präsentation handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Die vorliegende Marketingmitteilung stellt keine Anlageanalyse, Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Insbesondere ist sie kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Investmentfondsanteilen.

Vorbehalt bei Zukunftsaussagen

Soweit wir in diesem Dokument Prognosen oder Erwartungen äußern oder die Zukunft betreffende Aussagen machen, können diese Aussagen mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Neben weiteren hier nicht aufgeführten Gründen können sich Abweichungen aus Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation, vor allem in Allianz Kerngeschäftsfeldern und -märkten, aus Akquisitionen sowie der anschließenden Integration von Unternehmen und aus Restrukturierungsmaßnahmen ergeben. Abweichungen können außerdem aus dem Ausmaß oder der Häufigkeit von Versicherungsfällen (zum Beispiel durch Naturkatastrophen), der Entwicklung der Schadenskosten, Stornoraten, Sterblichkeits- und Krankheitsraten beziehungsweise -tendenzen und, insbesondere im Bankbereich, aus der Ausfallrate von Kreditnehmern resultieren. Auch die Entwicklungen der Finanzmärkte (z.B. Marktschwankungen oder Kreditausfälle) und der Wechselkurse sowie nationale und internationale Gesetzesänderungen, insbesondere hinsichtlich steuerlicher Regelungen, können entsprechenden Einfluss haben. Terroranschläge und deren Folgen können die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Abweichungen erhöhen. Die hier dargestellten Sachverhalte können auch durch Risiken und Unsicherheiten beeinflusst werden, die in den jeweiligen Meldungen der Allianz SE an die US Securities and Exchange Commission beschrieben werden. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, Zukunftsaussagen zu aktualisieren.