

Versicherer bauen tiefenintegrierte Embedded-Insurance-Plattformen



Bildquelle: Bigstockphoto

Vor der Plattform steht das Konzept: Embedded Insurance erlaubt nicht nur situativ passende Verbundkäufe an Online-Zielgruppen. Die Kaskoversicherung zum Leihauto oder die Reiserücktrittspolice zur Urlaubsbuchung sind längst nur einen Mausklick entfernt. Zudem sind sie automatisiert und End-to-End-integriert in Partnernetzwerken und auf Vertriebsplattformen verfügbar. Assekuranzen und Makler erschließen sich so nicht nur begehrte Zielgruppen und vielversprechende Umsatzquellen. Smarte Embedded-Geschäftsmodelle und Vertragskonstruktionen verkürzen den Time-to-Market. Und: Flexible, globale IT-Lösungsansätze passen sich unter anderem der lokalen Regulatorik an.

Von Jakob Lewandowski*
und Patrick Möbis**

Als Partnerkonzept entwickelt sich Embedded Insurance zum nahtlosen Enabler für den personalen Versicherungsvertrieb. Neue Direktkanäle wie das zielgruppengenaue, personalisierte Konzept Embedded Insurance unterstützen den oft schlank aufgestellten Direktvertrieb. Zudem beschleunigen sie den Time-to-Market, indem Versicherer ihre Embedded-In-

surance-Infrastruktur bereits parallel zur Produktentwicklung für das Partnervertriebskonzept aufbauen. Direktversicherungsfähige Vertragskonstruktionen mit entsprechender Reichweite der Partnerplattformen stehen hier im Fokus: Eine flexible Embedded-Insurance-Plattform stellt Intermediären- und Online-Marktplätzen im Partnernetzwerk Deckungszusagen in einer überschaubaren Zahl an Produktvarianten bereit. Hier müssen auch die Kernsysteme und deren Integration mitspielen; denn, bilden die Embedded-Produktvarianten eine echte

Teilmenge des Gesamt- oder des Kernsystemprodukts ab, lassen sich Direktabschlüsse fachlich gegen das Gesamtproduktmodell validieren. Das Modell bleibt rechenbar, Verstöße gegen Produktdefinitionen und notwendiges Underwriting – also der Prozess der Risikobewertung und Risikoannahme von Versicherungsverträgen – unterbleiben. Sauber designte Produkte im Sinne der Regulatorik sind damit zu hundert Prozent im Abschlussprozess automatisierbar.

Marktpotenzial wächst massiv

Wendige Insure-Techs mit ihrem systeminfrastrukturellen Greenfield-Vorteil nutzen das dynamische Embedded-Geschäftsfeld schon heute virtuos. Die US-Firma Cover Genius (End-to- ▶

* Jakob Lewandowski ist Senior Manager im Dock IKOR Polska, einem Innovation Hub mit Fokus auf Integrated Development bei IKOR.

** Patrick Möbis ist Senior Manager im Stab der IKOR-Geschäftsführung.



Bildquelle: IKOR

Patrick Möbis, Senior Manager im Stab der IKOR-Geschäftsführung:

„Endkunden wollen weltweit in ihrer jeweiligen Landessprache, bezogen auf die eigene Währung und ihren geografischen Ort angesprochen werden. Wer als werbetreibende Assekuranz auf den internationalen Markt strebt, hat daher viele Bedürfnisse abzudecken: Über den Risk-Carrier managen Assekuranzen länderspezifisch etwa die Belange ihrer lokalen Endkunden. Die Kernsysteme, sowie die dazugehörigen Integration-Layer und -Adapter müssen die dazugehörigen Verknüpfungen, Datenflüsse und Prozesse klammern. Nur mit einem solchen Konzept werden Embedded-Insurance-Plattformen zum ‚Plug and Play‘ für Versicherer, und diese und ihre Partner – Händler, Automobilbauer und Reiseplattformen – tatsächlich erfolgreich sein.“

End-Insurance) arbeitet mit Vertriebs-Champions wie Booking Holdings, Amazon und eBay zusammen. Die Belgier von Qover kooperieren mit E-Automobilbauer Tesla – unter dem Motto: Wer nicht an der Kundenschnittstelle mitspielt, wird sich digital tickenden, umsatzrelevanten Zielgruppen gegenüber bald deklassieren. In Europa, den USA und Asien gilt Embedded Insurance längst als Erfolgsdisziplin und dürfte sich als eine Form des Affiliate Marketing, wenn nicht gleich als Geschäftsmodell, zum Trend auswachsen. Um mögliches Umsatzpotenzial zu erschließen, sind versichererseitig einem Start-up entsprechende Wendigkeit und kreative Konzepte erforderlich: Flexibles On-Demand-Geschäft bedeutet genau dann zu reagieren, wenn die Kundin oder der Kunde außerhalb des proprietären IT-Ökosystems an „X plus Versicherung“ – an Verbundkäufen – interessiert ist. Diese Angebote gewinnen für Versicherer zunehmend an Bedeutung. Und situativ werden sich künftig komplexere B2B2C-Versicherungsprodukte mit höheren Margen auf dem Embedded-Spielfeld entwickeln. Komplexere Aufgaben hat die Systemlandschaft flexibel abzubilden.

Embedded-Prozesse erfordern Tiefenintegration

Damit Embedded Insurance branchenübergreifend das Kundenerlebnis und das Risikomanagement verbessert, erfüllt es zum einen die Bedürfnisse einer globalen Kundschaft. Zum anderen berücksichtigen die Lösungen, dass Versicherungsgesellschaften sowohl einen Hauptsitz sowie Ländergesellschaften betreiben, dass Produkte entsprechend kreiert werden müssen und dass die Märkte unterschiedlich reguliert sind. In Technologie ausgedrückt benötigt eine globale (also eine globale und lokal ausgerichtete) Embedded-Insurance-Platt-

form Country- oder Region-Layer, die sowohl der Regulatorik als auch dem Versicherungsverhalten vor Ort Rechnung tragen. Dies hängt mit den verschiedenen involvierten Kernsystemanbietern und unterschiedlichsten Marktspezifika zusammen. Und weil die Produktentwicklung im herkömmlichen Versicherungs-Business rund 12 bis 18 Monate dauert, Embedded Insurance aus Partnersicht jedoch schneller werden muss, bringen Embedded-Insurance-Lösungen die erforderliche Flexibilität unter all diesen Prämissen gleich mit – für mehr Geschwindigkeit

in der Realisierung. Und das, obwohl internationale Großversicherer mit ihren gewachsenen IT-Landschaften in der Regel mehrere Kernsysteme unter anderem von SAP oder Guidewire betreiben. Kolleginnen und Kollegen in Nachbarländern arbeiten in den seltensten Fällen in denselben Systemen.

Systemische Herausforderungen meistern

Auf Kernsystem- und Integrationsebene kann unter anderem die SAP BTP Cloud als agile, skalierbare, anpassungsfähige und sichere Lösung eingebettete Ver-

Fünf Faktoren für eine Tiefenintegration von Embedded Insurance

- 1. Multilanguage:** Da Embedded Insurance in verschiedenen Ländern und Regionen einsetzbar ist, braucht es mehrsprachig verfügbare Lösungen: Kunden sollen ihre Policen in ihrer Muttersprache lesen und mit dem Kundenservice bequem kommunizieren können. Layer realisieren die Kundenschnittstelle „multilanguage“. Ein Beispiel: Eine Police auf einen Flug von A nach B ist in jedem Land identisch; gleichermaßen muss das dazugehörige Embedded-Produkt aufgebaut sein. Der Marktplatzpartner, hier die Airline, gibt die Prämissen entsprechend der eigenen Plattform vor und setzt die dazugehörigen Versicherungsangebote passend auf.
- 2. Multicurrency:** Embedded-Insurance-Lösungen müssen der weltweiten Kunden wegen mit verschiedenen Währungen umgehen. Eine nahtlose Integration unterschiedlicher Währungen in die Versicherungspolicen und die Abrechnungsprozesse, die etwa den SAP-seitigen Zahlungsverkehr tangieren, erzeugt einen problemlosen Kauf.
- 3. Multilegal:** Unterschiedliche Gesetze und Vorschriften prägen Versicherungen in den nationalen Märkten. Passende Lösungen berücksichtigen daher nationale und regionale Unterschiede und richten ihre Angebote an den jeweiligen Vorschriften aus. Die Prozess- und IT-Architektur passt sich an die unterschiedlichen Rechtsordnungen an; sie berücksichtigt spezifische Anforderungen und ist der Hoheit der jeweiligen Regulierungsbehörden unterworfen.
- 4. Multitax for Insurance:** Embedded-Insurance-Lösungen spiegeln unterschiedlichste Steuervorschriften wider, um korrekte Steuern für verschiedene Versicherungssparten und für Kunden in verschiedenen Absatzmärkten abzurechnen.
- 5. Multirisk Carrier Solution:** Erfolgreiche Embedded-Insurance-Lösungen decken zahlreiche Risiken für einen umfassenden Versicherungsschutz ab. Um eine flexible Auswahl an Versicherungen inklusive Varianten anzubieten, müssen die Lösungen mehrere Versicherungsanbieter integrieren.

sicherungsangebote unterstützen. Sie hilft Versicherern, ihr Geschäfts- und Vertriebsmodell Embedded Insurance und damit ihre Dienstleistungen nahtlos und schnell in verschiedene Vertriebsplattformen einzuspeisen. Dies wiederum hilft, die eigene Wettbewerbsposition zu stärken. Weil die Cloud skalierbar und hochverfügbar ist, bewältigen Versicherer auch Lastspitzen ohne Leistungseinbußen. Und Kunden erhalten jederzeit Zugriff auf Versicherungsangebote. Daten werden über die verschiedenen Plattformen hinweg synchronisiert; sie lassen sich ohne Reibungsverluste zwischen den Systemen austauschen. So macht die Cloud IT-Prozesse flexibler und stellt gleichzeitig sicher, dass die Assekuranzen Wissen aus Daten gewinnen. Und sie sorgt dafür, dass die eingebetteten Versicherungsdienste die höchsten Sicherheitsstandards und die Datenschutzbestimmungen erfüllen. Gleichzeitig sinkt die IT-Komplexität, da die Cloud-Infrastruktur der SAP BTP die Notwendigkeit einer eigenen Infrastruktur minimiert oder verlagert. Dies gelingt, indem sie die technischen Aspekte selbst verwaltet. Die Techno-



Bildquelle: IKOR

Jakub Lewandowski, Senior Manager im Dock IKOR Polska:

„Obwohl internationale Großversicherer in der Regel märkteübergreifend diverse Kernsysteme betreiben, benötigen sie diese essenziellen Daten für Embedded-Angebote und müssen das Versicherungsverhalten vor Ort berücksichtigen. IT-seitig lösen das tiefenintegrierte Embedded-Insurance-Plattformen, die die heterogene Kernsysteme klammern.“

logien der SAP BTP Cloud, wie Künstliche Intelligenz, Machine Learning sowie Internet of Things, lassen sich einerseits dazu nutzen, maßgeschneiderte und ansprechende Versicherungsdienstleistungen zu schaffen. Andererseits beherrschen global aufgestellte Versicherer die abweichenden weltweiten Marktregularien technisch und integrationsagnostisch am besten mit Systemintegrationsplattformen – etwa mit dem Open-Source-Framework „SIP“. Gerade wenn Systemlandschaften insgesamt zu heterogen ausfallen, lassen sich Schnittstellen zu

Systemen wie SAP oder „Guidewire“ und weiterer Infrastruktur effizient und ohne Reibungsverluste aufbauen. Erst Embedded-Insurance-Plattformen mit ihren Integrations-Layern und -Adaptoren führen zu autarken, polyzentrischen und crossfunktionalen – also maximal-flexiblen – Systemen. Deren entkoppelte Strukturen verbessern die Agilität und das Plug-and-Play von neuen Systemkomponenten. End-to-End-Verantwortliche pro Prozess helfen darüber hinaus, sowohl die Organisation wie auch das Geschäftsmodell zu vertikalisieren. (ch) @