

22.09.2016 - 10:00 Uhr

PwC-Thesepapier "Versicherer 4.0: Sensortechnologie und Datenschutz"

Zürich (ots) -

Neue Technologien und Mitbewerber wie junge Insurtech-Unternehmen stellen bewährte Geschäftsmodelle der Versicherungsbranche in Frage. PwC Schweiz hat zu diesen Trends fünf Thesen entwickelt: Erstens wollen Kunden massgeschneiderte Pakete, weil sich zweitens ihre Bedürfnisse mit dem gesellschaftlichen Wandel verändern. Drittens sind Partnerschaften mit Insurtech-Unternehmen sowie viertens Investitionen in digitale Talente der Schlüssel zum Erfolg. Und fünftens erleichtert Automatisierung die Anpassung an neue Regulierungen.

Verschiedene Entwicklungen stellen Versicherungen aktuell vor grosse Herausforderungen: Insurtech-Unternehmen (Technologiefirmen mit Fokus auf die Finanzbranche) betreuen ihre Kunden über digitale Kanäle und umgehen den teuren Aufbau eines Vertriebs. Historisch tiefe Zinsen, vielfältige Reformen der Gesetzgeber und veränderte Kundenerwartungen etwa in puncto Datensicherheit üben zusätzlichen Druck auf sie aus. In der Folge haben viele Versicherer Sparmassnahmen angekündigt und investieren in neue kunden- und serviceorientierte Geschäftsmodelle. PwC Schweiz hat fünf Thesen zur Zukunft der Versicherer ausgearbeitet.

Massgeschneiderte Lösungen für Bedürfnisse 4.0

These 1: Der Kunde von heute erwartet, dass die Versicherer massgeschneiderte, auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Produkte anbieten. Das heisst auch, dass die Versicherer mehrkanalig - online, mobil, persönlich - erreichbar sein müssen. Dank der Auswertung von Kundendaten können Versicherer passgenaue Dienstleistungen anbieten.

These 2: Sensortechnologie, Sharing Economy, höhere Lebenserwartungen und Datenschutz führen zu veränderten Kundenbedürfnissen, was den Versicherern wiederum neue Geschäftsbereiche eröffnet. "Moderne Technologien ermöglichen es den Versicherern, sich auf neue Art mit ihren Kunden zu vernetzen und sie zu betreuen. Wenn dadurch ein Schaden verhindert werden kann, entspricht dies viel mehr dem tatsächlichen Kundenbedürfnis, als wenn im Nachhinein eine finanzielle Entschädigung geleistet wird für einen Schaden, der hätte verhindert werden können", so Immy Pandor, Branchenleiter Versicherungen bei PwC Schweiz.

Technologieaffine Partnerschaften und Mitarbeiter

These 3: Statt Insurtech-Unternehmen zu konkurrieren, sollten traditionelle Versicherungsanbieter mit diesen zusammenspannen, um sich Kundenbedürfnissen dynamisch anzupassen und kurzfristig neue Produkte auf den Markt zu bringen.

These 4: Der Wandel zum Versicherer 4.0 kann durch die Investition in digitale Talente beschleunigt werden. "Damit sich ein digitales Geschäftsmodell aufbauen lässt, steht bei manchem Versicherer ein Umbruch der Firmenkultur an. Gesucht sind digital affine Mitarbeiter, die mit ihrer unkonventionellen Denkweise die bestehenden Mitarbeiter ergänzen", führt Patrick Mäder, Leiter Financial Services Consulting bei PwC Schweiz, aus.

Automatisch reguliert

These 5: "Um die steigenden regulatorischen Anforderungen effizient umzusetzen, müssen Versicherer einen hohen Automatisierungsgrad ihrer Prozesse anstreben", konstatiert Robert Borja, Leiter Risk Assurance Versicherungen bei PwC Schweiz. "So können sie mit einer ausgeklügelten Datenarchitektur und einer zentralen Datenverfügbarkeit die nötigen Berichte für den Regulator einfach und effizient erstellen."

Kontakt:

Immy Pandor
Branchenleiter Versicherungen, PwC Schweiz
ch.linkedin.com/in/immy pandor
immy.pandor@ch.pwc.com

Patrick Mäder
Leiter Financial Services Consulting, PwC Schweiz
ch.linkedin.com/in/pmaeder
maeder.patrick@ch.pwc.com

Robert Borja
Leiter Risk Assurance Versicherungen, PwC Schweiz
ch.linkedin.com/in/robertborja
robert.borja@ch.pwc.com

Claudia Sauter
Head of PR & Communications, PwC Schweiz
ch.linkedin.com/in/claudiasauter
claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100793227> abgerufen werden.