



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Herzlich
Willkommen



Zeitreise



Highlights
2019

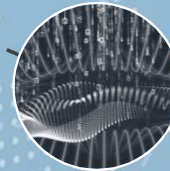
Die goldenen 20er



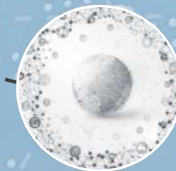
Realitätscheck



Digitale Welle



Exkurs
Ökosysteme



Zukunft
gestalten



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Herzlich
Willkommen



Zeitreise



Highlights
2019

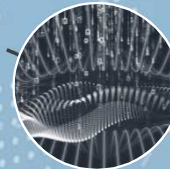
Die goldenen 20er



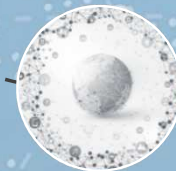
Realitätscheck



Digitale Welle



Exkurs
Ökosysteme



Zukunft
gestalten



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

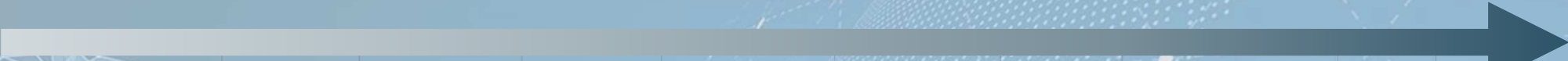
Zurück in die Zukunft





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

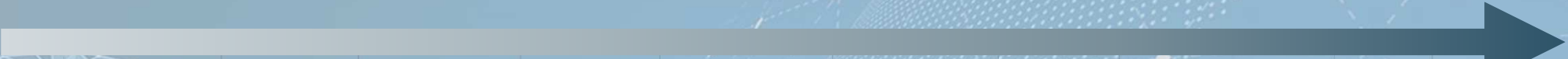
Zurück in die Zukunft





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

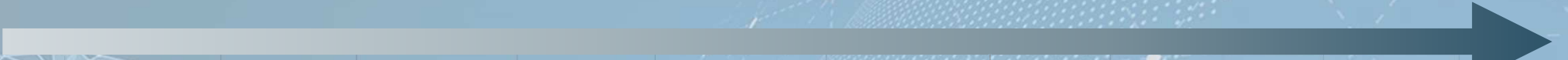
Zurück in die Zukunft





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Zurück in die Zukunft





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Zurück in die Zukunft

Regulatorik





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Herzlich
Willkommen



Zeitreise



Highlights
2019

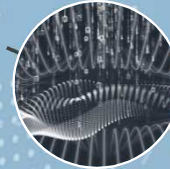
Die goldenen 20er



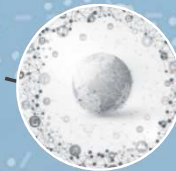
Realitätscheck



Digitale Welle



Exkurs
Ökosysteme



Zukunft
gestalten



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Highlights 2019



Gesellschafter Gewinnung



Eigene PI Strategien



Kauf der IT-Schmiede asuro

DIVA CRM Innovationspreis



BCA Deckungskonzepte



BCA Umzugsservice



Wachstum macht Spaß!





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Herzlich
Willkommen



Zeitreise



Highlights
2019

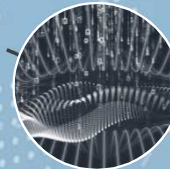
Die goldenen 20er



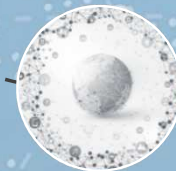
Realitätscheck



Digitale Welle



Exkurs
Ökosysteme



Zukunft
gestalten



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Die goldenen 20er



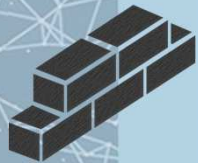
Regulatorik nur noch
in kleinen Dosen



Riesige Potentiale



Opportunitäten für
agile Vermittler



Fundamentale
Bestände

Stabile Schnittstelle
zum Kunden



Grundsätzlich
wirtschaftlich
glänzende Rahmen-
bedingungen



Viel Zeit für Freiräume und
Wachstum durch die BCA



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Herzlich
Willkommen



Zeitreise



Highlights
2019

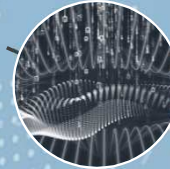
Die goldenen 20er



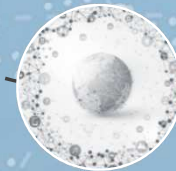
Realitätscheck



Digitale Welle



Exkurs
Ökosysteme



Zukunft
gestalten



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.



Handelsblatt

„Wer überleben will, muss radikal umdenken“

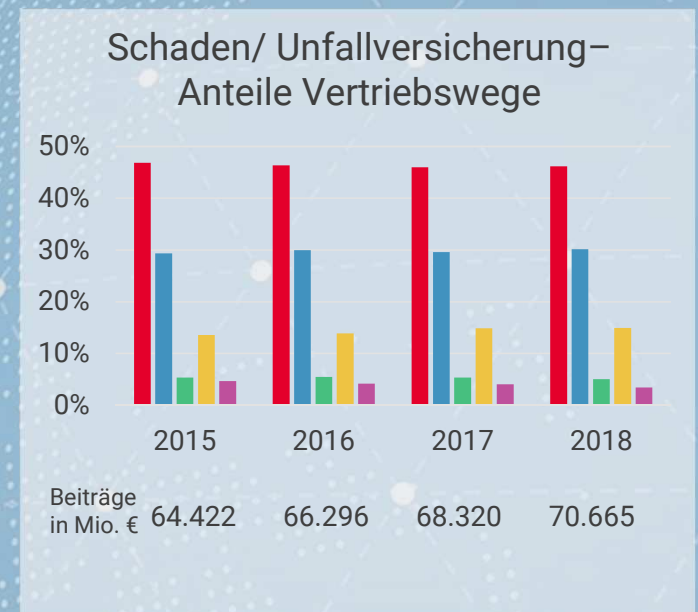
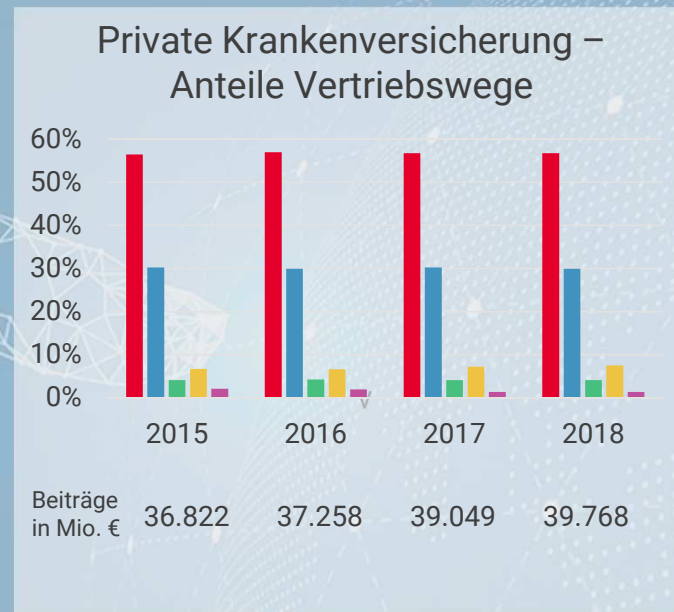
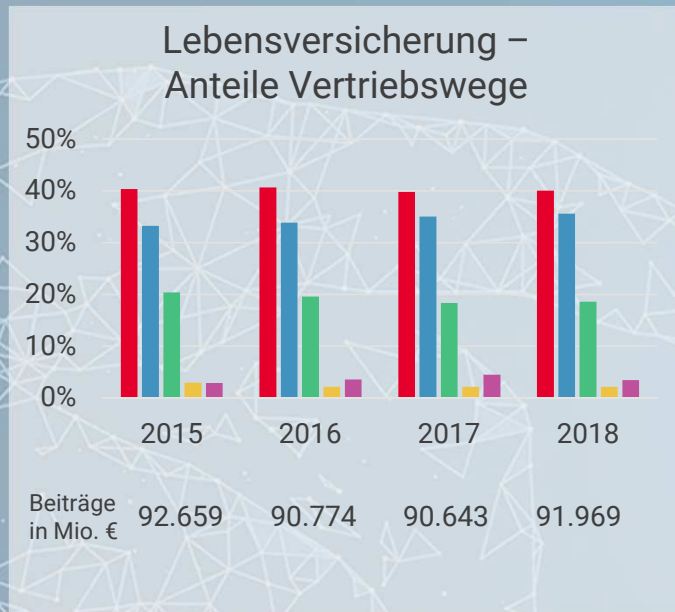
Versicherer haben die Digitalisierung verschlafen.
Der stationäre Vertrieb ist out.

10.02.2017



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Leichtes Wachstum in den letzten Jahren bei kaum merklicher Verschiebung der Vertriebswegeanteile



■ Konzernvermittler
 ■ Makler/Mehrfirmenvermittler
 ■ Kreditinstitute
 ■ Direktvertrieb
 ■ Sonstige

Die Gewinner sind Makler/Mehrfirmenvermittler und der Direktvertrieb, die in der Summe höhere Beitragsraten zu verzeichnen haben



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

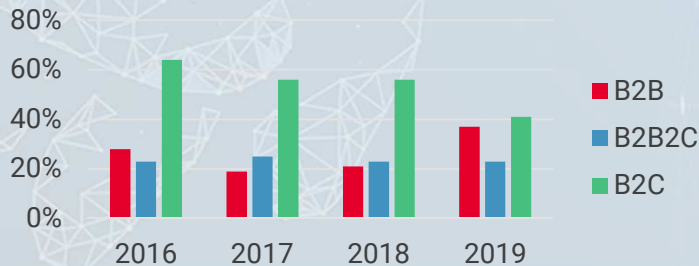
InsureTechshaben Marktfokus stärker in Richtung B2B + B2B2C entwickelt – noch kein Unicorn in Sicht



InsurTech Überblick im deutschen Markt



Entwicklung des Marktfokus von InsurTechs



Investitionen in InsurTechs

3.953 Millionen US\$ wurden 2018 in InsurTechs investiert



55% der weltweiten Investitionen in InsurTechs (2012-2019)



4 InsurTech Unicorns



5% der weltweiten Investitionen in InsurTechs (2012-2019)



1 InsurTech Unicorns

„Unicorns sind Start-ups mit einer Marktbewertung von >1 Milliarde US\$ vor dem Börsengang oder einem Exit“
Gabler Wirtschaftslexikon

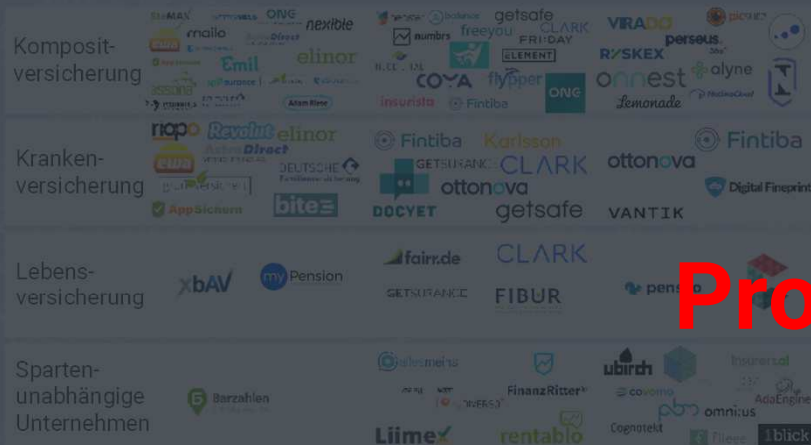


Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

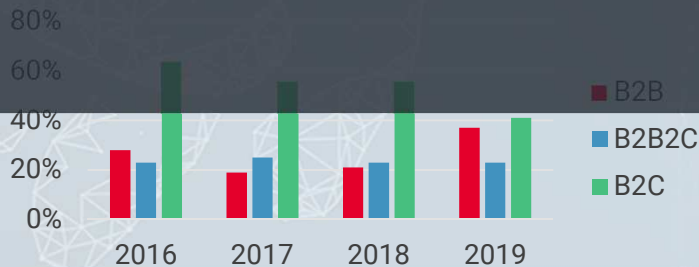
InsureTechshaben Marktfokus stärker in Richtung B2B + B2B2C entwickelt – noch kein Unicorn in Sicht



InsurTech Überblick im deutschen Markt



Entwicklung des Marktfokus von InsurTechs



Investitionen in InsurTechs

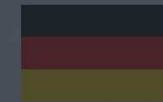
3.953 Millionen US\$ wurden 2018 in InsurTechs investiert



3% der weltweiten Investitionen in InsurTechs (2012-2019)



4 InsurTech Unicorns



5% der weltweiten Investitionen in InsurTechs (2012-2019)



0 InsurTech Unicorns

Profitabilität?!

„Unicorns sind Start-ups mit einer Marktbewertung von >1 Milliarde US\$ vor dem Börsengang oder einem Exit“
Gabler Wirtschaftslexikon



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Mehr als Prognosen: Die Veränderungstreiber heute, morgen und übermorgen



Digitalisierung



**Kosten- und
Margendruck**



**Produktgeber
Vertriebswege
Pools
Kunde**



Regulatorik



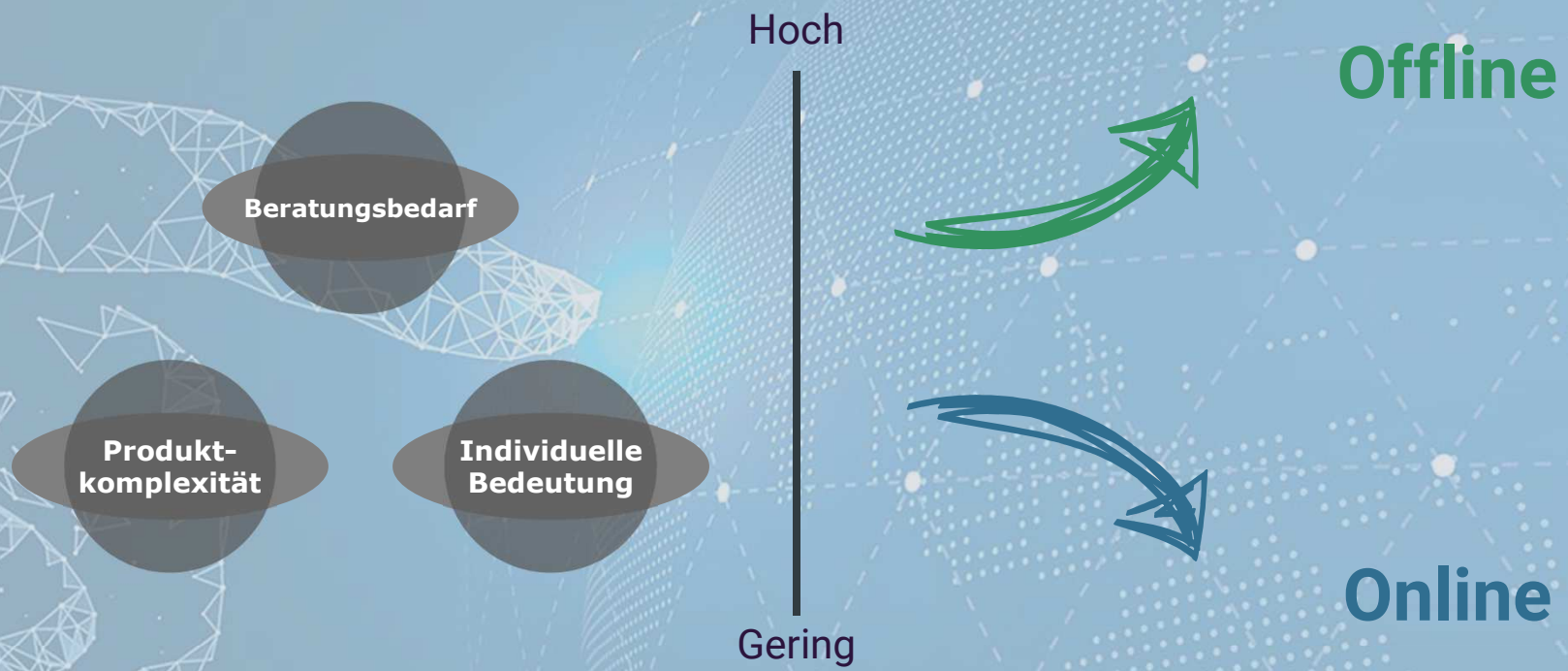
Demographie

**in starker Verantwortung für zukunftsweisende
Lösungen!**



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Persönlich oder digital: Entscheidend ist, dem Kunden den passenden Kanal zum richtigen Zeitpunkt anzubieten

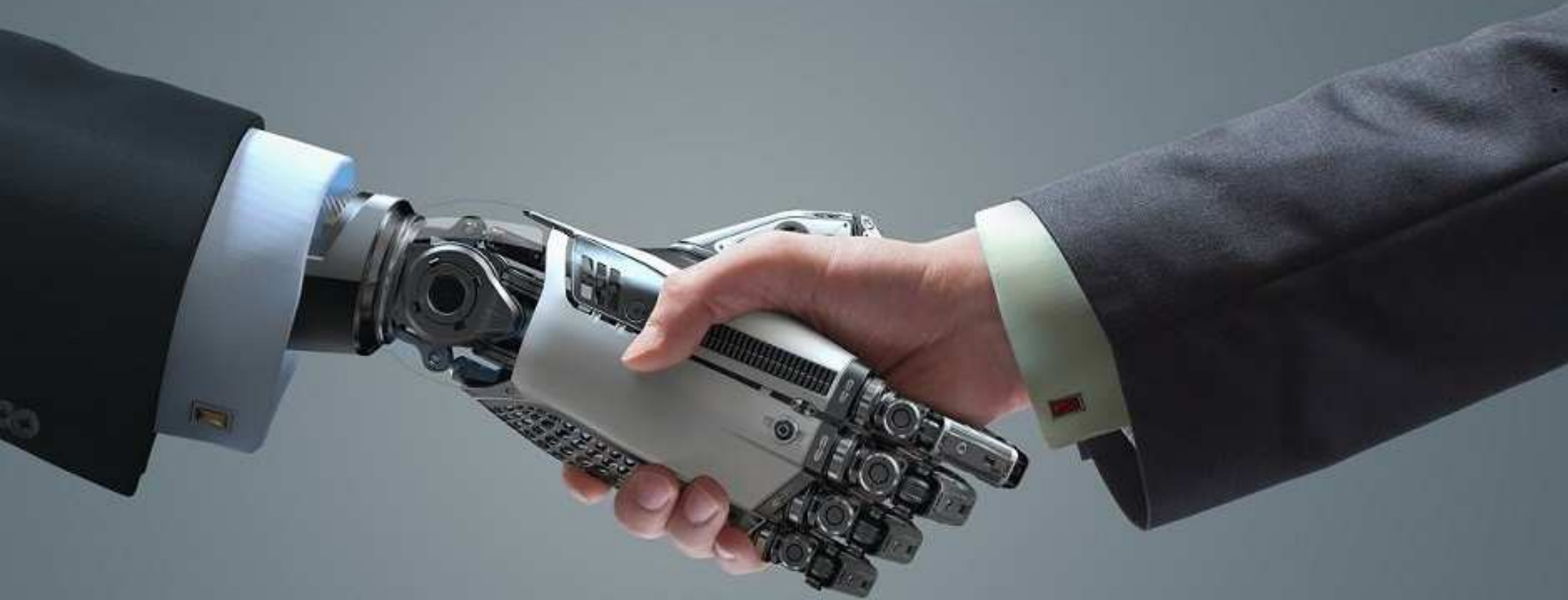


Kunden wählen den Kanal für Information und Kauf von Versicherungen im Einzelfall und nach einem klaren Muster. Eine ganzheitliche Kundenansprache je nach Situation ist gefordert.



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Der hybride Ansatz verbindet zwei Welten





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Herzlich
Willkommen



Zeitreise



Highlights
2019

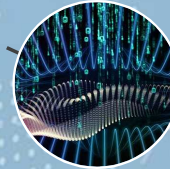
Die goldenen 20er



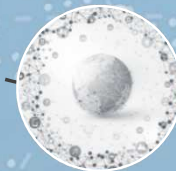
Realitätscheck



Digitale Welle



Exkurs
Ökosysteme

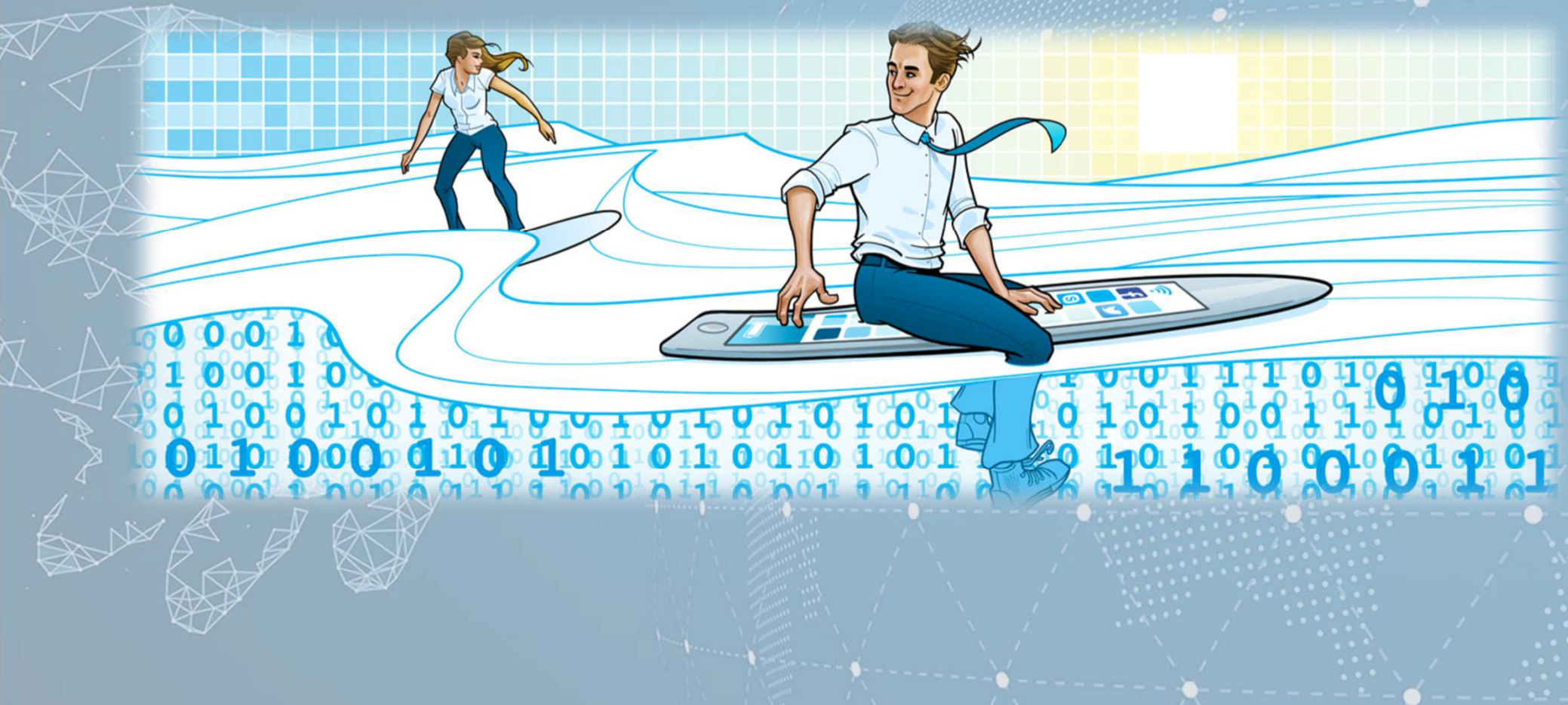
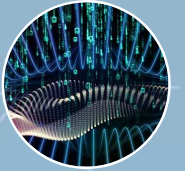


Zukunft
gestalten



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

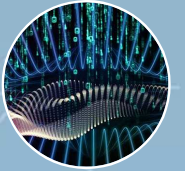
Die digitale Welle reiten





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

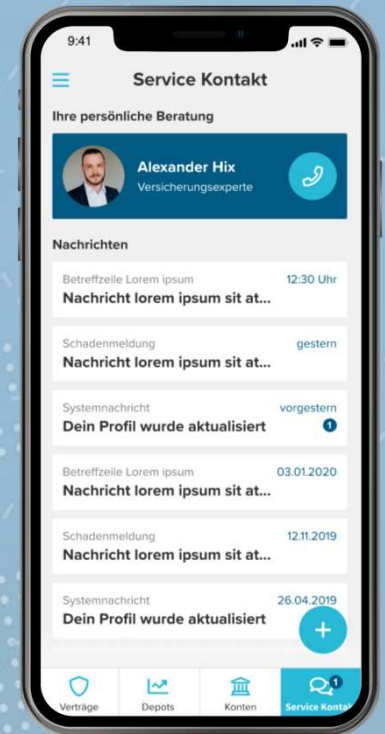
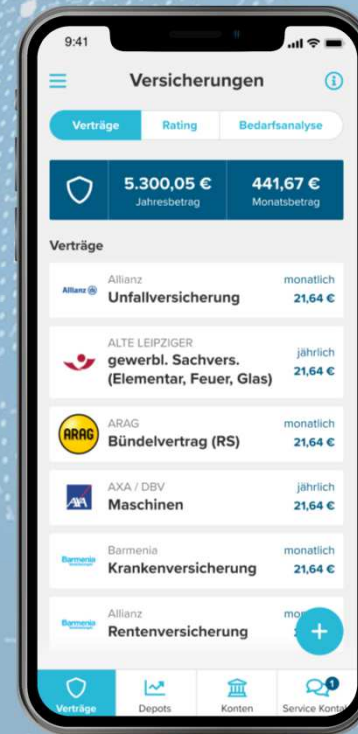
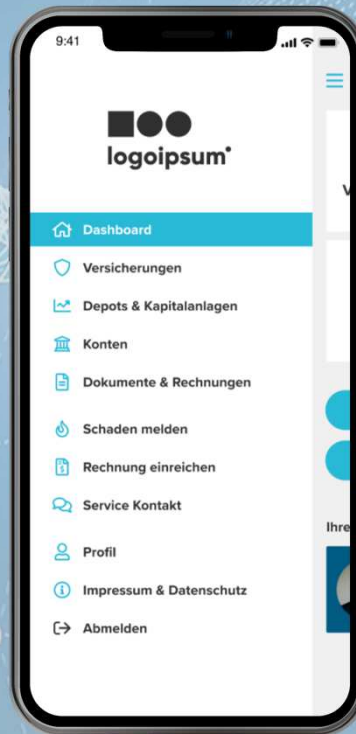
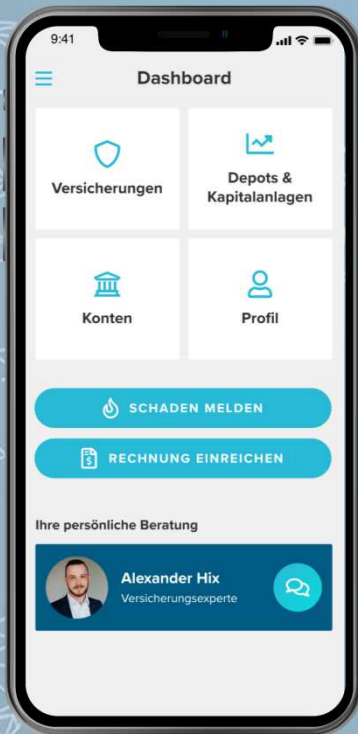
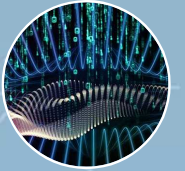
Der Zugriff auf die zentrale Kundenschnittstelle kann durch das Smartphone gesichert werden





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Der Weg zum Kunden durch moderne Kommunikationsformen





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Herzlich
Willkommen



Zeitreise



Highlights
2019

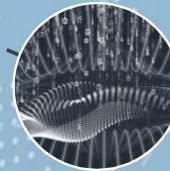
Die goldenen 20er



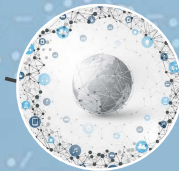
Realitätscheck



Digitale Welle



Exkurs
Ökosysteme

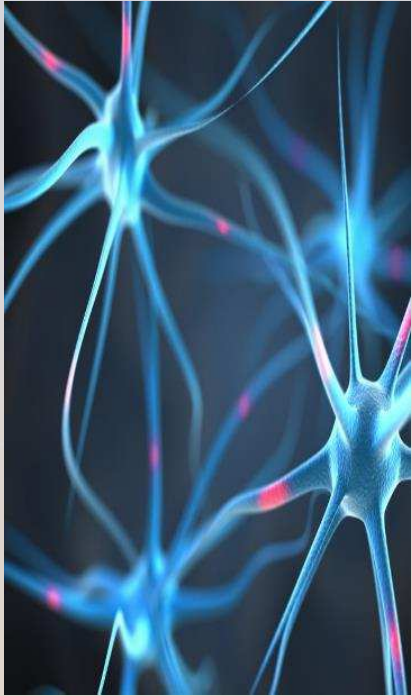
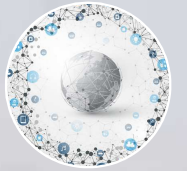


Zukunft
gestalten



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Was wir unter einem digitalen Ökosystem verstehen



Ein digitales Ökosystem bildet eine Erlebniswelt rund um die Kernkompetenzen mehrerer Parteien, die miteinander verbunden sind, ab.

Zentrum des digitalen Ökosystems ist der Anbieter der Plattform, auf der weitere Parteien ihre Produkte anbieten.



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Exkurs: Die Entwicklung der Reisebranche zum Anbieter der Erlebniswelt "Urlaub"



Zahlen, Daten, Fakten

Reisebüros in Deutschland 2002: **14.200**
2017: **11.100**
Statista, 2017

Passagiere auf deutschen Flughäfen
2002: **136 Mio.**
2018: **244 Mio.**
Statista, 2018

Geplant ab 2019: **4% jährliche Wachstumsprognose** der globalen Touristikbranche
European Travel Commission, 2018



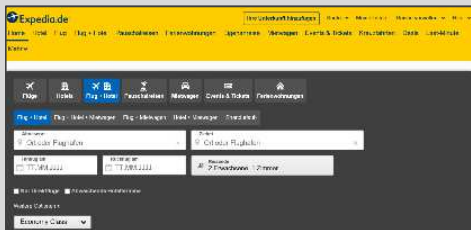
Bis ~ 2002
Stationäre Reisebüros

- **Persönliche** Beratung
- Informationsbündelung in Katalogen
- Aufwändige manuelle Prozesse mit vielen **Schnittstellen zu zahlreichen Anbietern**



Bis ~ 2008
Internet-„direkt“-abschluss

- Anbieter haben das Internet für Vermarktung und direkt-Abschluss für sich entdeckt
- **Individuelle Positionierung** der Anbieter im Internet
- Der Ansatz: Keine/geringe Bezahlung von Provisionen führt zu **Kosteneinsparungen bei gleichzeitiger Prozesseffizienz**



Ab ~ 2008
Portal

- Alle erforderlichen **Partner** sind in einer Erlebniswelt zusammengeschlossen
- Auf der digitalen Plattform bildet sich ein Ökosystem für die **end-2-end Urlaubserfahrung**
- **Wenige zentrale und bekannte** Player im Markt





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Exkurs: Die Entwicklung der Reisebranche zum Anbieter der Erlebniswelt "Urlaub"



Zahlen, Daten, Fakten

Reisebüros in Deutschland 2002: **14.200**
2017: **11.100**
Statista, 2017

Passagiere auf deutschen Flughäfen
2002: **136 Mio.**
2018: **244 Mio.**
Statista, 2018

Geplant ab 2019: **4% jährliche**
Wachstumsprognose der globalen
Touristikbranche
European Travel Commission, 2018



Bis
~
2002

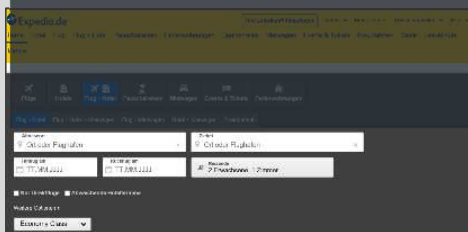
**Stationäre
Reisebüros**

- **Persönliche Beratung**
- Informationsbündelung in Katalogen
- Aufwändige manuelle Prozesse mit vielen **Schnittstellen zu zahlreichen Anbietern**



Bis
~ 2008

**Internet-
„direkt“-
abschluss**



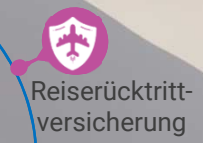
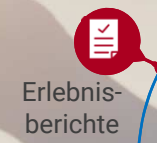
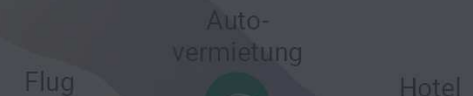
Ab
~ 2008

Portal

- Alle notwendigen Partner für ein perfektes **end-2-end**-Anschluss für sich erschaffen
- **Individuelle Positionierung** der Anbieter im Internet
- **Erlebnis** = **einzigartig** = **Erzielung von Provisionen** führt zu **Kosteneinsparungen** bei gleichzeitiger Prozesseffizienz

- Alle erforderlichen **Partner** sind in einer Erlebniswelt zusammengeschlossen
- Auf der digitalen Plattform bildet sich ein Ökosystem für die **end-2-end** Urlaubserfahrung
- **Wenige zentrale und bekannte** Player im Markt

Ist dies die Zukunft, die auch unserer Branche blüht?





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Ein Blick in die Versicherungsbranche



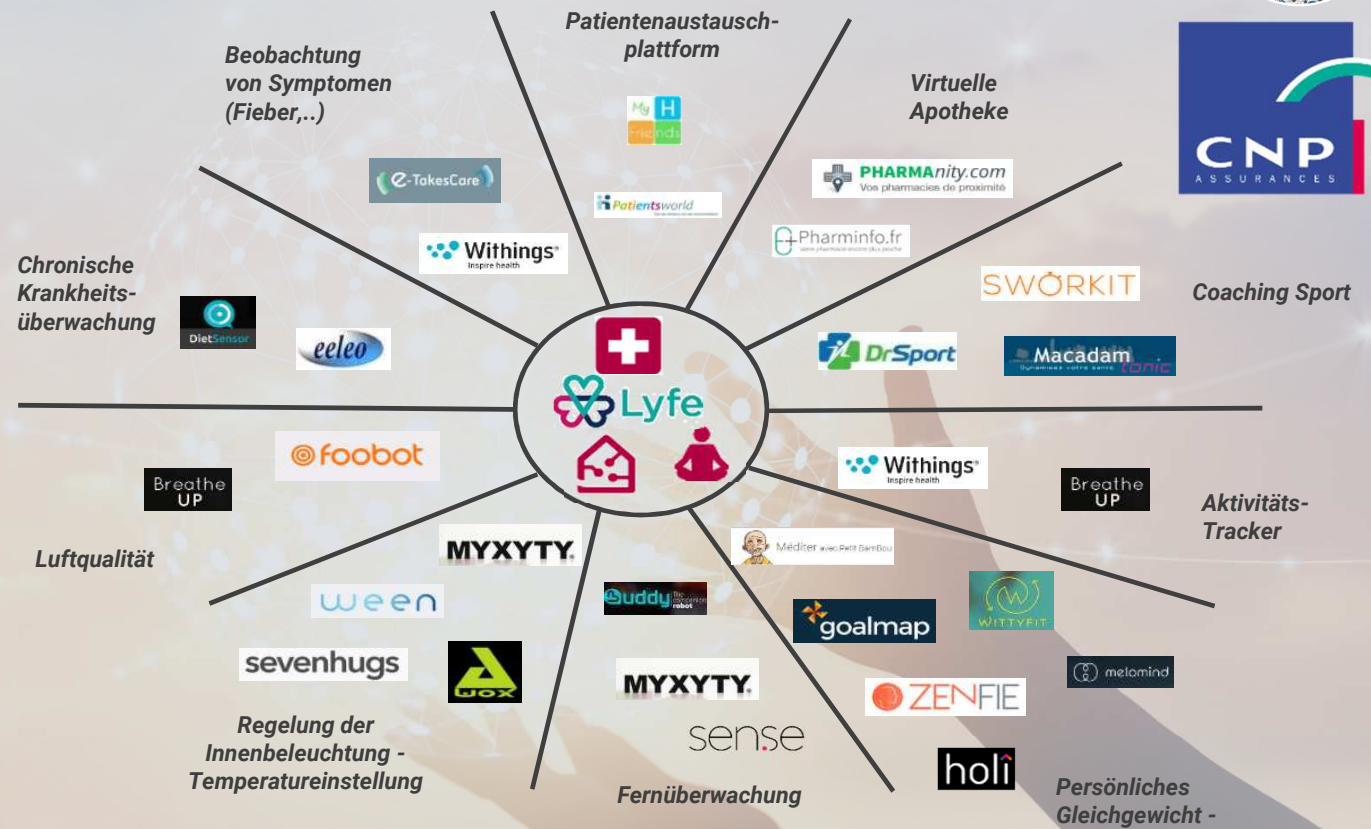
Ökosystem der CNP Assurances Versicherungsgesellschaft



Zielsetzung: Ganzheitlicher Partner in der Lebenswelt rund um Gesundheit, Fitness (und Smart Home) werden

Vorgehensweise: Aufbau der eigenen Marke lyfe.fr mit Ansatzpunkten rund um originäre (Vorsorge) und angrenzende Geschäftsmodellen

Ergebnis: Aufbau eines Ökosystems in ~6 Monaten mit ~ 40 Partnern über eine zentrale Plattform



CNP Assurances nutzt dieses Ökosystem mit seinen Vertriebswegen als Differenzierung zu anderen Marktteilnehmern.



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Grundsätzlich kann ein Vermittler sich in bestehende Ökosysteme einklinken

Soziale Kontakte:
Freunde/ Familie



Ökosystem
Urlaub



Ökosystem
Gesundheit

- exemplarisch -

Ernährung:
Ernährungsberater



Ärztliche
Behandlung:
Krankenhäuser

Vermittler:
Private Kranken-
versicherung



Bewegung:
Fitnessketten



Vermittler:
KFZ-Versicherung



Ökosystem
Mobilität

- exemplarisch -

We Share

Car-
Sharing



Automobil-
hersteller

We Park

Dienstleistungen
zum Parken

We Charge

Laden/
Tanken

Ökosystem
Fitness

Ökosystem
Ausbildung

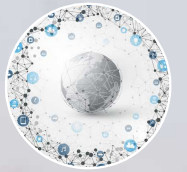
Ökosystem
Karriere

Wie kann sich ein Vermittler in zahlreichen weiteren Ökosystemen positionieren?
Ist es realistisch, dass ein Vermittler in allen Lebenswelten Know-How und Relevanz hat?



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Als einzelner Bestandteil im Ökosystem verliert der Vermittler an Bedeutung und wird austauschbar



Soziale Kontakte:
Freunde/ Familie



Ökosystem
Gesundheit

Vermittler:
Private Kranken-
versicherung



Bewegung:
Fitnessketten



Ernährung:
Ernährungsberater



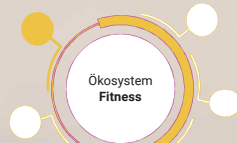
Ärztliche
Behandlung:
Krankenhäuser



Weitere exemplarische Ökosysteme



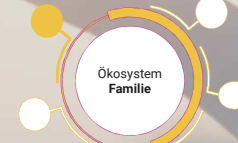
Ökosystem
Urlaub



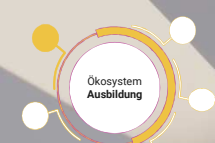
Ökosystem
Fitness



Ökosystem
Karriere



Ökosystem
Familie



Ökosystem
Ausbildung

Herausforderungen mit dieser Positionierung:

- Die zentrale Kundenschnittstelle wandert in die Hand der Betreiber des jeweiligen Ökosystems
- Anbindung an zahlreiche Ökosysteme bringt hohe Komplexität in Punkto Technologie und Prozesse mit sich
- Erforderliche Spezialisierung in einzelnen Lebenswelten ist für einzelne Vermittler nicht abbildbar (Vermittler als Spezialist für Gesundheit und Mobilität und ...)
- Vermittler wird zunehmend austauschbar und ist nur eine Facette des Ökosystems



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.



Die Alternative:

Die digitale Weiterentwicklung und Positionierung in seiner bereits aufgebauten Lebenswelt.



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Ein Blick in die Lebenswelt, die Vermittler tagtäglich managen...



Wer schützt mich vor den finanziellen Risiken bei **Arbeitskraftverlust**?



Wie schütze ich finanziell, was mir am Wichtigsten ist und die **materiellen Güter**, die ich mir aufgebaut habe?

...



Wie stelle ich sicher, dass ich bei **Erkrankungen** eine gute Behandlung und ärztliche Beratung erhalte?



Wie schaffe ich es, bei lebenslangen Ausgaben auch lebenslange **Einnahmen** zu generieren?



Wer kommt finanziell für mich bei einem **Autounfall** auf?



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Ein Blick in die Lebenswelt, die Vermittler tagtäglich managen...



Wer schützt mich vor den finanziellen Risiken bei **Arbeitskraftverlust**?



Wie schütze ich finanziell, was mir am Wichtigsten ist und die **materiellen Güter**, die ich mir aufgebaut habe?

Ökosystem:
Vorsorge & Absicherung

...



Wie stelle ich sicher, dass ich bei **Erkrankungen** eine gute Behandlung und ärztliche Beratung erhalte?



Wie schaffe ich es, bei lebenslangen Ausgaben auch lebenslange **Einnahmen** zu generieren?



Wer kommt finanziell für mich bei einem **Autounfall** auf?



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

... und das Produktspektrum, welches er im Ökosystem „Vorsorge und Absicherung“ orchestrieren muss





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

An das Ökosystem des Vermittlers gilt es dann,
weitere Lebenswelten anzudocken



Die Öffnung hin zu weiteren relevanten Lebenswelten ist für den Vermittler
die sinnvolle Positionierung in Zeiten digitaler Ökosysteme

Mobilität





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Herzlich
Willkommen



Zeitreise



Highlights
2019

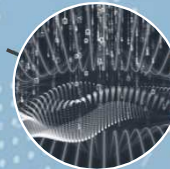
Die goldenen 20er



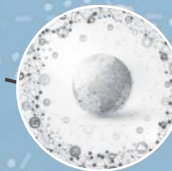
Realitätscheck



Digitale Welle



Exkurs
Ökosysteme



Zukunft
gestalten



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Zukunft gestalten



- 💡 Schaffen Sie USPs
- 💡 Bündeln Sie Ihre Kräfte –
»Zeit« ist das wertvollste Gut

- 💡 Werden Sie hybrid und entern Sie das Handy Ihrer Kunden
- 💡 Entlasten Sie sich durch uns





Ihr Erfolg ist unser Antrieb.



Vertrauen Sie uns als starken
Begleiter - gemeinsam lesen wir
die Zukunft!