

[Online-Version anzeigen](#)



Dr. Manuel Audi, Geschäftsführer



Florian Weihe, Principal Consultant

### **Liebe Leser:innen,**

willkommen zur ersten Ausgabe unserer Monthly Insights. Wir werden für Sie regelmäßig Informationen rund um die Themen #Ökosysteme, #API-Ökonomie und Vernetzung mit Fokus auf Versicherungen und darüber hinaus zusammenstellen. Quasi ein themenspezifisches Best-of aus der Fachpresse, angereichert um Information und Meinung aus dem Hause BELTIOS.

Im Bereich „OpenInsurance“ finden Sie Highlights zur Vernetzung in der deutschen Assekuranz. Im Bereich „The world is not enough“ erweitern wir sowohl den Branchen- als auch den regionalen Scope. Mit unserem „MVE des Monats“ möchten wir einen Impuls setzen, wie das sperrige Thema der Ökosysteme einfach gedacht und im Sinne eines „Minimum Viable Ecosystems“ schnell umgesetzt werden kann.

Heute legen wir den Fokus auf Daten und „Datenkraken“ wie Amazon. Daten als zentraler Pfeiler in der Weiterentwicklung der Versicherungsbranche – geschenkt. Wir glauben, dass der Assekuranz in Europa eine Öffnung analog PSD2 im Bankenumfeld ins Haus steht. Und da wird es dann spannend, welche neuen Geschäftsmodelle dabei rauskommen. Denn eins ist klar: Datensouveränität bedeutet u.a. auch überzeugende Argumente für den Kunden zu finden!

Über Feedback (direkt an die Versandadresse) freuen wir uns, denn ganz im agilen Mindset möchten wir unseren Newsletter so weiterentwickeln, dass er dem Leser – also Ihnen – kontinuierlich neue Insights bringt. Viel Spaß!

**Herzliche Grüße, Manuel Audi & Florian Weihe**

**OpenInsurance: Neues zur Vernetzung in der deutschen Assekuranz**



### **OpenData. Warum Versicherer mehr Offenheit brauchen**

Der Schlüssel zu mehr Kundenverständnis ist OpenData - das neue Gold der Versicherungsbranche. Der Beweis wird geführt über die Partnerschaft zwischen WeDoctor und dem Versicherer AIA, welcher einen Zugang zu 110 Millionen Nutzern ermöglichte. Und das alles „nur“ zum Preis von weniger Konkurrenzdenken und getrieben durch die Vision, durch Daten neue Geschäftsfelder zu generieren.

### **OpenData. Laufen große Versicherer Gefahr ins Abseits zu geraten?**

Für Kunden bereits greifbar - für die klassischen Versicherer doch noch in weiter Ferne. OpenData polarisiert die Versicherungswelt. Der Austausch von versicherungs- und personenbezogenen Daten über technische Schnittstellen (APIs) ermöglicht Versicherern das Mitmischen bei digitalen Ökosystemen. Aber wie anschlussfähig sind diese wirklich schon? Und wieviel Risiko sind die Versicherer bereit zu gehen?

### **OpenInsurance: Offene Schnittstellen als Erfolgsfaktor**

Der Banksektor hat es vorgemacht (bzw. musste es vormachen), die Versicherungswelt folgt (bzw. soll folgen). Mit PSD2 als Kontoschnittstelle für Drittanbieter wurden neue Geschäftsmodelle und Kooperationen ermöglicht - die Brancheninitiative FRIDA (Free-Insurance-Data-Initiative) peilt ähnliches für die Versicherungsbranche an. Auch hier stehen Kundenzufriedenheit und Datensouveränität im Zentrum.

### **Neo-Versicherungen im Zeitalter vernetzter Mobilität**

Mobilität und deren Versicherbarkeit werden sich im Laufe der Zeit verändern - denn Daten-Ökosysteme ermöglichen den Versicherern neue Möglichkeiten, Ihre Kunden kennenzulernen. Ein „Vehicle-to-Everything“ als Türöffner für Daten im Straßen-Ökosystem kann proaktiv drohende Gefahren managen und abschätzen und ermöglicht genauere Kalkulationen von Versicherungsprodukten. Dabei wird die KFZ-Versicherungsbranche nicht die letzte sein, welche diese Vorteile für sich nutzt.

### **Was bedeuten Ökosysteme in der Praxis der Versicherungswirtschaft?**

50 Milliarden vernetzte Geräte bis 2025 - und alle versehen mit aufschlussreichen Daten. Auch für Versicherer, die sich als zuverlässiger Partner der Kunden und als ganzheitliche Anlaufstelle etablieren wollen - nicht nur im Schadenfall. Um dies zu ermöglichen sind Ökosysteme unverzichtbar. Trotzdem lassen laut einer Bitkom Studie 4 von 10 Unternehmen bislang diese große Chance am Markt ungenutzt.

### **Innovationstätigkeiten deutscher Versicherer: Ökosysteme**

Lösungen schaffen statt Produkte - das Gebot der Stunde für Versicherungen. Ermöglicht werden soll dies durch das Schaffen von Ökosystemen mit Cross-Industry-Netzwerken. Gerade Versicherungen haben vielfältige Möglichkeiten, um sich in einem Ökosystem einzufügen, zu beteiligen oder eigens eines aufzubauen. Vor allem im Ökosystem der Lebenswelt Gesundheit passiert aktuell viel: Die R+V, Debeka pro Gesundheit, AXAs Gesundheitsservice 360°, die Signal Iduna Gesundheitswelt oder die hallesche4u-App sind nur einige Beispiele, die den Markt aktuell befeuern.



### **Bedroht Amazon die Branche?**

Im Sommer 2021 stieg der Technologiekonzern Amazon in den Versicherungsmarkt der USA ein – der britische Markt folgte. Es ist kein Geheimnis, dass Amazon über gigantische Kundendaten verfügt und eine unmittelbare Schnittstelle für Kunden darstellt. Aber ist Amazon wirklich ein ernstzunehmender Konkurrent und bedeutet dies gleichzeitig das Ende der etablierten Versicherer?

### **Amazon macht mit Vermittlern gemeinsame Sache**

Über das Insurtech Superscript offeriert Amazon bereits Versicherungen auf dem britischen Markt. Mit dem Business Prime Programm können Mitgliedsunternehmen ihren passenden Versicherungsschutz auswählen. Wie diese Kooperation funktionieren soll und was die kleinen und mittelständischen Unternehmen in Großbritannien auszeichnet...

### **Amazon, Google & Co.: Darum ist ein Versicherungseinstieg unwahrscheinlich**

Schon seit längerer Zeit geistern die vier Tech - Giganten um den Versicherungsmarkt herum. Ziehen Google, Apple, Facebook und Amazon, kurz GAFA, als Versicherer in den deutschen Markt ein? Vorstandschef der Sparkassen Direktversicherung, Dr. Jürgen Cramer sieht einen Einstieg als unwahrscheinlich an und begründet dies u.a. mit einem Verweis auf die Kernkompetenzen...

### **Verabschiedung der EU-Kommission ermöglichen neue Chancen für das Versicherungsumfeld**

Die Europäische Kommission verabschiedet ein neues Paket zur Kapitalmarktunion - als Teil davon wurde der Vorschlag eines einheitlichen europäischen Zugangspunktes veröffentlicht (ESAP). Die European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) arbeitet auf Grundlage dessen ein standardisiertes Konzept aus, um das automatisierte Verarbeiten von Daten im Versicherungsumfeld übergreifend gewährleisten zu können, wie Insider Andres Lehtmets in seinem [LinkedIn-Post](#) bekannt gab.

## **MVE des Monats: Minimum Viable Ecosystem - aus der Praxis für die Praxis**



Ein \*Minimum Viable Ecosystem (kurz MVE) ist ein kleines Ökosystem, welches alle notwendigen Voraussetzungen erfüllt, um zu einem vitalen Ökosystem zu werden.

### **Heute: Prävention bei psychischen Erkrankungen**

**Problemstellung:** Durchschnittlich warteten Kassenpatienten im Jahr 2020 ein halbes Jahr auf einen ambulanten Therapieplatz. 2019 waren es ca. 4 Monate. Die Situation spitzt sich zu, da passende Therapien mit entsprechendem Therapeuten nicht zeitnah zur Verfügung stehen. Zudem steigt die Anzahl der Patienten mit Depressionen und Angststörungen durch die Corona-Pandemie weiter an.

**Lösungsvorschlag:** Versicherer gehen eine Kollaboration mit Anbietern von digitalen Lösungen und Wearables ein und bringen in das MVE einen breiten Kundenzugang ein. Die digitalen Assistenten ermöglichen über ihren Algorithmus die Erkennung von drohenden psychischen Episoden. Wearable-Anbieter bringen die Hardware sowie den Zugang zu weiteren Kundengruppen

eines Lifestyle-Ökosystems mit ein. Durch Daten der Wearables (z.B. Puls, Sauerstoffsättigung, Bewegung etc.) macht der Algorithmus des dig. Assistenten auf manische oder depressive Episoden aufmerksam und gibt Verhaltenstipps.



#### Warum es nachhaltig funktioniert:

**1. Geteilter Purpose**  
**Das Wohlergehen des psychisch Erkrankten**

**2. Gemeinsame Value Proposition**  
**Eigenverantwortliche Versorgung vor Beginn einer Therapie**

#### 3. Förderliche Rahmenbedingungen

Kompatibilität	Offenheit	Marktpotenzial	Vernetztheit
Alle Partner sind gewohnt mit Partnern zu agieren. Gleichgerichtete Interessen bei Versicherung und psychisch erkranktem Kunden – beiden ist an erfolgreicher Therapie gelegen. Der digitale Assistent unterstützt dabei, u.a. durch die Integration von Wearable-Daten.	Offene Standards bei Wearables und digitalen Assistenten. Initiativen für OpenInsurance (u.a. EIOPK) begünstigen den Datenaustausch gemeinsam mit Versicherungen. Daten der Wearables können bereits durch andere Applikationen wie z.B. Apple Health genutzt werden.	Hoch, da die Anzahl an diagnostizierten psychischen Erkrankungen seit 2014 stetig ansteigt. Laut GDV sind psychische Erkrankungen die häufigste Ursache für BU-Leistungsfälle.	Community-Denken im Wearable-Umfeld ist weit verbreitet und kann auf andere Bereiche des MVEs übertragen werden. Über Selbsthilfegruppen existieren bereits Vernetzungen von Kunden bei psychischen Erkrankungen.

**Mehrwert Kunde:** Das MVE befördert die eigenverantwortliche Versorgung für den Zeitraum bis zum Start einer medizinischen Therapie.

**Mehrwert VU:** Präventivmaßnahme hilft die Ausgaben je Kunde zu reduzieren und liefert zusätzliche Verhaltens- und Gesundheitsdaten.

**Mehrwert digitaler Assistent:** Die Vernetzung steigert die Anzahl der aktiven Nutzer und verschafft eine breitere Datenbasis für die Algorithmus-Weiterentwicklung.

**Mehrwert Wearable-Anbieter:** Die Vernetzung steigert die Anzahl der Nutzer und bietet einen zusätzlichen Use Case der Wearable Nutzung.

**Weiterer Ausbau des MVE:** Ein bestehendes Reward-System im Wearable-Umfeld kann sowohl durch die digitalen Assistenten als auch die Krankenversicherungen genutzt werden. Eine weitere Vernetzung mit Akteuren aus dem Gesundheitswesen wie Ärzte, Rehabilitationskliniken, Apotheken führt zu weiteren Use Cases z.B. im Bereich Telemedizin, Medikamentenmanagement oder der ambulanten/stationären Reha.

Im folgenden [Artikel](#) erfahren Sie mehr über Minimum Viable Ecosystems, die zentrale Bedeutung von Purpose und die Frage, warum Technologie ein begünstigender Faktor für den Erfolg von Ökosystemen ist.

#### Impressum:

Angaben gemäß § 5 TMG: BELTIOS GmbH Sonnenstraße 27 80331 München  
 Vertreten durch:  
 Vertretungsberechtigte Geschäftsführer: Siegfried Eibl, Dr. Aristid Neuburger,  
 Dr. Manuel Audi, Claudia Schmidt  
 Kontakt:  
 Tel.: +49(0)40 570 159 800  
 Fax: +49(0)40 570 159 888  
 E-Mail: info@beltios.com  
 Handelsregister: Amtsgericht München, HRB 264040  
 Umsatzsteuer:  
 Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a Umsatzsteuergesetz:  
 DE244164283



© 2021 BELTIOS GmbH

Diese E-Mail wurde an {{ contact.EMAIL }} versandt.  
 Sie haben diese E-Mail erhalten, weil Sie sich auf newsletter@beltios.com angemeldet haben.

[Abmelden](#)

