BELTIOS Monthly Insights Ausgabe Juli 2022

Online-Version anzeigen

Dr. Manuel Audi, Geschäftsführer

Florian Weihe, Principal Consultant

Liebe Leser:innen,

Schön, dass Sie sich die Zeit nehmen für unsere aktuelle Ausgabe der Monthly Insights. Die letzten Wochen und Monate zieht mehr und mehr Normalität ein. Die Büros füllen sich langsam wieder, und auch die eine oder andere Konferenz hat bereits stattgefunden – vor Ort, persönlich! Aber irgendwie spürt man, dass es anders sein wird als vor Corona – zumindest ist das unser Gefühl. Und als Berater begrüßt man viele der neuen Errungenschaften, nicht zuletzt weil sie uns mehr Variantenreichtum und damit Flexibilität bringen. Die Basis dafür ist, dass unsere Branche viel Vertrauen in den letzten zwei Jahren gewonnen hat – Vertrauen in neue Tools, aber auch Vertrauen in die Mitarbeiter. Remote, Home-office etc. bedeuten eben nicht automatisch Arbeitsvermeidung und Ineffizienz. Dieses Vertrauen wird sich auch auf weitere Felder ausweiten und damit helfen, an der Zukunft unserer Branche zu arbeiten. Zwei dieser Zukunftsfelder haben wir heute für Sie näher aufbereitet:

In Open Insurance nehmen wir Sie heute mit in unseren aktuariellen Maschinenraum. Künstliche Intelligenz, Big Data, Machine Learning, Deep Learning – auch bei uns in der Versicherung in aller Munde. Kein VU, das sich nicht irgendwie damit beschäftigt. Aber Anwendungsfälle in der Tiefe der Produktkalkulation haben wir bisher nicht gesehen. Unser Kollege Georg van Bühren hat sich mit einem BELTIOS-Team die Frage gestellt, wie gut die Ergebnisse sind, wenn man Prämien für Risikolebensversicherung nicht auf dem traditionallen Weg berechnet, sondern mit Hilfe verschiedener Methoden aus Machine und Deep Learning. Ein Werkstattbericht.

Unter The World is not enough finden Sie heute verschiedene Perspektiven zum Thema Cloud. Grundsätzlich zeigen die Anzahl der Cloud-Migrationen im letzten Jahr branchenübergreifend einen klaren Trend nach oben. Auch die Versicherungsbranche entdeckt die Vorteile zunehmend für sich. Trotzdem scheint die Cloud noch nicht komplett in die DNA der Versicherungsunternehmen eingegangen zu sein. Das ist aber wohl auch verständlich, da die Cloud erst einmal „nur“ eine technische Lösung für viele verschiedene Use Cases darstellt. Entsprechend gilt es, jedes Einsatzszenario separat zu evaluieren und dabei neben den bekannten Public Cloud-Anbietern auch Private Clouds zu betrachten. Die Bafin duldet beide Lösungen – wirkliche betriebswirtschaftliche Vorteile verspricht auf lange Sicht aber v.a. der Gang in die Public Cloud. Wir sehen bei unseren Kunden trotzdem auch bei neuen Installationen durchaus noch on-prem-Lösungen, die allerdings technologisch die Migrationsfähigkeit in die (Public) Cloud verlangen. Die Richtung scheint also klar – wir geben Ihnen einen Überblick über die Aktivitäten im Markt.

Für Sie ist die Lektüre unseres Newsletters informativ und bereichernd? Wir freuen uns über jede Weiterempfehlung.
Sie wünschen sich für eine der Folgeausgaben ein spezifisches Thema oder haben sonstige Anmerkungen? Wir freuen uns über Ihr Feedback direkt an die Versandadresse. Aber jetzt erst einmal viel Spaß beim Lesen unserer neuen Insights!

Herzliche Grüße, Manuel Audi & Florian Weihe

OpenInsurance: Machine Learning im Bereich

Lebensversicherung

Machine Learning im Bereich der Lebensversicherung - ein Werkstattbericht

Machine Learning ist in der breiten Öffentlichkeit angekommen. Schnellere Prozessoren sowie größere und erschwingliche Speicherkapazitäten ermöglichen gemeinsam mit der Weiterentwicklung bei der Algorithmik neue Möglichkeiten praxistauglicher Verfahren. Beim Machine Learning werden vorhandene Datensätze genutzt, um das Programm zu trainieren und somit „künstlich“ Wissen aus Erfahrungen heraus zu generieren. Wir als BELTIOS haben den Einsatz von Machine Learning im Bereich der Lebensversicherung verprobt. Als prototypischen Ansatz hat unser BELTIOS-Team einen Teilbestand eines Portfolios untersucht mit dem Ziel, Verträge zu identifizieren, deren Beitrag mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit fehlerhaft sind. Anhand eines künstlich generierten Testbestands wurden neben etablierten Methoden des Machine Learnings wie der linearen Regression und neuronalen Netzen auch alternative Methoden wie Support Vector Machines (SVM), Random Forest und Gradient Boosting angewendet. Sowohl mit Blick auf Genauigkeit, aber auch hinsichtlich der Zeit, die benötigt wird, um das Modell zu trainieren, scheint die Verwendung neuronaler Netze am vielversprechendsten, um Erkenntnisse zu erzielen.

Wie genau wir mit den Daten umgegangen sind, können Sie im Artikel unseres Senior Consultants Georg van Bühren hier nachlesen.

The world is not enough: Perspektiven zum Thema Cloud

Immer mehr Unternehmensstrategien basieren auf Cloud-Migrationen

Nach einer Studie der Lufthansa verfolgen zwei Drittel der befragten Unternehmen eine Cloud Strategie, welche mehrheitlich mit der Unternehmensstrategie verknüpft ist. Vor allem Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern wagen den Schritt in die Cloud-Migration. Um das Risiko bezüglich Abhängigkeiten und Risiken breiter zu streuen, werden meist mehrere Cloud-Provider genutzt. Zentrale Motivation ist neben einer besseren Performance auch die Möglichkeit, Daten schneller und besser verwalten und nutzen zu können.

Versicherer setzen ebenfalls vermehrt auf Cloud Migrationen

Der Trend ist auch bei den Versicherern angekommen. 61% der Unternehmen setzen aktuell auch in unserer Branche bereits auf Cloud Lösungen. Denn auch Versicherungen sehen die Vorteile bei der Migration in die Cloud. Neue Anforderungen im Versicheurngsumfeld setzen schnelle Handlungsfähigkeiten und Flexibilität voraus – welche die Cloud bietet. Dabei können zwei verschiedene Modelle gewählt werden:
Private Cloud: Nutzung unternehmenseigener Server bzw. Rechenzentren
Public Cloud: Nutzung der Ressourcen von externenen Providern zur Verfügung gestellt. Aktuell nutzt die Hälfte der Versicherer eine Private Cloud Lösung gegen 24% bei Public Cloud Lösungen. Vor allem die Public Cloud Betreiber bieten schnelle und flexible Lösungen, deren Nutzung allerdings auch einiges an Erfahrung auf VU-Seite erforderlich macht.

Größten Public Cloud Provider sind Amazon AWS und Microsoft Azure

Den größten Marktanteil in der Public Cloud bieten – wenig überraschend – die Anbieter Amazon und Microsoft. Für die Versicherungsbranche kommt es vor allem auf die Use Cases an, welche mit der Cloud Migration verfolgt werden sollen. Die Cloud ist lediglich eine technische Plattform –die Use Cases entscheiden, welchen Beitrag die Cloud zum Erreichen der Unternehmensziele beitragen kann. Die AXA, Guardian Life oder auch die Allianz nutzen AWS. Die HUK-Coburg, MunichRe, und die Debeka setzen auf Microsoft Azure.
Die untenstehende Grafik gibt einen Überblick, welche Use Cases in den Unternehmen umgesetzt werden:

Unternehmen	Use Case	Anbieter
AXA	Datensammlung und Anwendung verschiedener Data Analytics Methoden zur Verbesserung des Versicerungsangebots und der Kundenbindung.	aws
Guardian	Guardian nutzt AWS als Speicher für alle Daten und Services und schließt seine Guardian-eigenen und betriebenen Rechenzentren. Durch den Wechsel zu AWS hat Guardian seine IT-Betriebskosten massiv gesenkt.	
Allianz	Migration der Services der Angebots- und Kaufinfrastruktur für Autoversicherungen. Dies ermöglicht die Bereitstellung eines Versicherungsangebots innerhalb von 60 Sekunden nach Aufruf.	
HUK-COBURG	Umstellung der Unternehmenskommunikation und Dateiablage für Projekte in der Cloud auf Microsoft Teams	Azure
Munich RE	Mit der Location Risk Intelligence Platform der Munich Re auf Basis von Microsoft Azure schätzen Unternehmen die Folgen ab, mit denen in den kommenden Jahren bei fehlender Risikominimierung an bestimmten Standorten zu rechnen ist. Innerhalb von Minuten ist eine Abfrage möglich.	
Debeka	Bereitstellung einer Online-Verwaltung mit Kundenportal über alle Versicherungssparten sowie Identifikationsmöglichkeiten über die Azure Cloud	

Quellen der Use Cases:
AXA
Guardian Life
Allianz
HUK-Coburg
MunichRe
Debeka

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

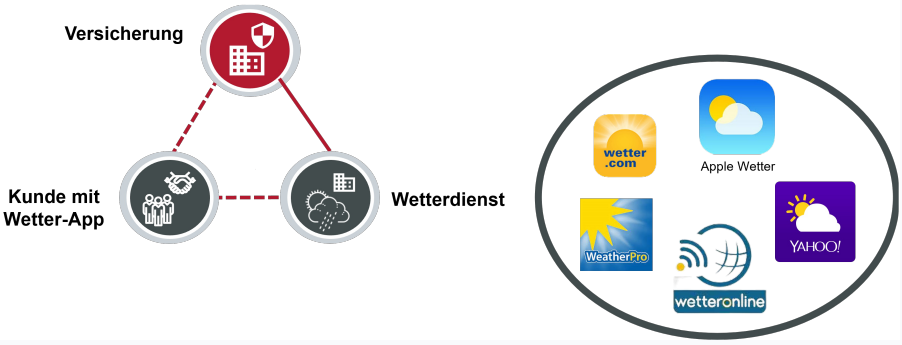
Ein *Minimum Viable Ecosystem (kurz MVE) ist ein kleines Ökosystem, welches alle notwendigen Voraussetzungen erfüllt, um zu einem vitalen Ökosystem zu werden.

Heute: Kooperation zwischen Wetterdienst und Versicherer

Problemstellung: Mit einem Rekordhoch im Jahre 2021 von 12,5 Milliarden Euro Ausgaben für Schäden aus Naturkatastrophen stellen diese

Versicherungen vor eine zunehmend große Herausforderung. Eine Risikoabschätzung und deren nachhaltige Verbesserung ist herausfordernd, genauso wie die Entwicklung und Umsetzung von Services, die Versicherte auf drohende Gefahren aufmerksam machen. Wenn diese aber mögliche Handlungsoptionen aufzeigen, die den Schadenfall so gering wiemöglich halten – oder ihn sogar zu verhindern – wird aus dem Service schnell ein Business Case.

Lösungsvorschlag: Versicherer gehen eine Kollaboration mit Wetterdiensten ein, welche Daten zur Prognose von bevorstehenden Naturkatastrophen liefern und durch Apps einen direkten Kundenzugang erhalten. Sie bringen in das MVE ihre Expertise aus vergangenen Schadenfällen ein, um die Qualität der Vorhersagen weiter verbessern zu können. Zudem schaffen diese weitere Services für den Wetter-App-Nutzer, indem sie Handlungsoptionen zur Prävention geben sowie die diese informieren, wie Versicherer die Nutzer im Schadensfall unterstützen können. Denkbar sind Versicherungsprodukte sowohl aus dem B2B Umfeld wie Gewerbliche Gebäudeversicherung, Betriebsinhaltsversicherung oder Firmenrechtsschutz, als auch B2C Versicherungen wie Reiseversicherungen oder private Hausrat- und Haftpflichtversicherungen.



Warum es nachhaltig funktioniert:

1. Geteilter Purpose – Verbesserter Umgang mit Unwettern und Gefahren

2. Gemeinsame Value Proposition – Aussagekräftigerer Wetterdienstinformationen und Schadenprävention

3. Förderliche Rahmenbedingungen

Kompatibilität	Offenheit	Marktpotenzial	Vernetztheit
Wetterdienste streben immer genauere Daten zur Wettervorhersage an. Aktuell kombinieren dir großen Wetterdienste ihr Geschäftsmodell nicht aktiv mit weiteren Services für den Kunden. Versicherer können aufgrund der vorliegenden Wetter- und Unwetterwarnungen Handlungsoptionen zur Schadenvermeidung geben. Die Wetterdienste können Daten der Versicherer nutzen, um Ihre Prognosen zu validieren und zu verbessern.	Es herrscht hohe Anschlussfähigkeit, da die Schadenhöhe bei Versicherern maßgeblich gesenkt werden könnten, wenn frühzeitig gewarnt wird und präventive Maßnahmen ergriffen werden. Wetterdienste können die Daten der Versicherer für genauere Vorhersagen nutzen.	Das Rekordhoch bei den Ausgaben durch Naturkatastrophen verursachten Schäden belief sich im Jahre 2021 auf ein Rekordhoch von 12,5 Milliarden Euro*.Die Prognose für die Zukunft: lässt erahnen, dass Schäden durch Klimafolgen weiter steigen werden. Somit wird es umso wichtiger, Gefahrenmeldungen rechtzeitig zu platzieren und präventive Handlungsoptionen zu bieten. * 2021 teuerstes Naturgefahrenjahr für die Versicherer (gdv.de)	Einige Wetterdienste bieten Push-Benachrichtigungen bei Unwetterwarnungen an. Apps wie NINA oder KATWARN bieten ausschließlich Unwetterwarnungen. Die Vernetzung zu Versicherungen oder möglichen Handlungsoptionenbei drohenden Unwettern ist nicht gegeben.

Mehrwert Kunde: Das MVE befördert Sensibilität für Naturkatastrophen und bietet zusätzlich Handlungsoptionen zur Schadenprävention.

Mehrwert VU: Das MVE dient als direkter Kundenzugang sowie zusätzlicher Kanal bei Unwetterwarnungen. So sollen zukünftig Ausgaben durch Unwetterschäden minimiert werden und mit Hilfe der Daten der Wetterdienste bessere Prognosen geschaffen werden. Das VU positioniert sich zunehmend in der Schadenprävention.

Mehrwert Wetterdienst: Höhere Prognosequalität sowie Anbindung weiterer Services für den Kunden innerhalb der Wetterapp.

Weiterer Ausbau des MVE: Denkbar sind eine Kopplung der Wetterapp mit

Smart Home Geräten, z.B. automatische Fensterschließung oder Rolläden aber auch mit Handwerker-Netzwerken für den Schadenfall. Daneben sind vielfältige Marketing-Optionen denkbar (z.B. Promotion von Mehrfachsteckdosen mit Überspannungsschutz).

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

BELTIOS

Ihnen wurde die BELTIOS Monthly Insights weitergeleitet und Sie möchten sich auch gerne zu unserem Newsletter anmelden?

Hier kostenlos abonnieren

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

Abmelden

Gesendet von sendinblue

© 2021 BELTIOS GmbH