

Strategie digitale Versicherungsplattform

Kunde

Versicherungsunternehmen

Herausforderung

- Versicherungs-Provisionserträge über den Bankvertrieb in bestehender Marktlage nicht ausreichend
- Bank-Vertriebspartner wurden von FinTechs und Plattformanbietern umworben, um Versicherungsvertrieb über diese Drittanbieter zu kanalisieren und zusätzlich Erträge über diese Partner zu erwirtschaften
- Der Versicherung drohte der Verlust der Bank-Vertriebspartner und der Kundenschnittstelle
- Unklarheit, ob Aufbau und Betrieb einer eigenen Bancassurance Plattform durchgeführt werden soll

Vorgehensweise

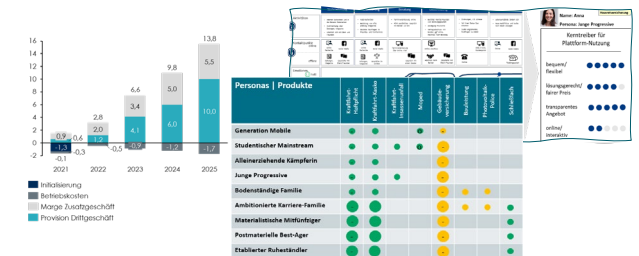
Nach der Definition der zentralen Anforderungen an eine Bancassurance Plattform wurden Vor- und Nachteile des Betriebs einer eigenen Plattform vs. der Teilnahme an einer Fremdplattform ausgearbeitet. Neben der Analyse des Markt- und Wettbewerbsumfelds wurden die Zielkunden und deren Anforderungen, die relevanten Funktionen der Plattform sowie ein geeignetes Produktportfolio (Komposit, LV/KV) entwickelt. Die Kernanforderungen an ein MVP wurden in User Stories überführt und anschließend für den RfP-Prozess technischer Anbieter genutzt. Das Zielbild wurde durch ein Target Operating Model ergänzt und finanzielle KPIs für eigene und Fremdservices berechnet.

1 Markt- und Wettbewerbsanalyse
Versicherungsplattformen & Plattformanbieter für Bancassurance-Vertrieb

2 Funktionales Plattformkonzept auf Basis vorhandener Personas & Customer Journeys sowie Definition des Produktportfolios

3 Ableitung funktionale User Stories für MVP & Analyse potenzieller technischer Anbieter zur Realisierung (inkl. Planung & RfP Prozess)

4 Target Operating Model & detaillierter Business Case



Ergebnisse

Vollumfängliche Handlungsempfehlung als beschlussfähige Vorstandsvorlage inklusive Analyse, Konzept, Target Operating Model, Business Case und Vendor Empfehlung sowie Überblick notwendiger Next Steps.



Ganzheitliches Konzept für eigene Bancassurance Plattform



Detaillierte Analysen des Marktes, der Wettbewerber & potenzieller Tech-Vendors



Priorisierte Roadmap und MVP-Konzeption für den schnellen Markteintritt