



## Das Neue und seine Feinde

**Prof Gunter Dueck referierte auf dem Nordbayerischen Versicherungstag in Coburg über "Das Neue und seine Feinde". Der Titel ist auch der Titel seines im Campus Verlags erschienenen Buches. Auf unnachahmliche Weise macht er deutlich, wie sehr sich die Welt durch digitale Prozesse verändern wird. Die Welt wie wir sie kennen, wird es nicht mehr geben - die Versicherungswirtschaft, wie wir sie kennen schon gar nicht. Mit viel Witz macht Dueck Spaß am Neuem und nimmt die Angst. Und - kommen wird die Veränderung so oder so. Hier sein Statement:**

### Die Finanzunternehmen stehen vor „Herausforderungen“

Fintechs beginnen, den Zahlungsverkehr neu zu definieren, es bilden sich Infrastrukturen „über“ den klassischen Finanzunternehmen, die einfach nur IT-Unternehmen sind und z.B. keine Banklizenz haben müssen. Sie vermitteln per App bald auch Versicherungen – das Wissen über die Risiken kann durch automatisiertes Surfen im Internet erworben werden.

Individuelle Risiken von Kredit- oder Versicherungsnehmern (Person oder Unternehmen) können per „Big Data“ zunehmend genauer erfasst werden. Wer mehr weiß, kann profitabler anbieten. Es kann zu Unternehmen führen, die den Service bieten, Risiken für klassische Versicherungen zu berechnen – besser als z.B. die Schufa, die sich nicht selbst neu erfindet. Big Data macht es auch möglich, globale Risiken besser abzuschätzen (für den, der technologisch vorne dran ist).

Bald wird es nur noch selbstfahrende Autos geben, die als System versichert sind, nicht über den Fahrzeughalter. Damit verliert eine Versicherung/Bank einen der wichtigsten Kundenzugangspunkte: Alle paar Jahre auf Kredit ein neues Auto! Andere Versicherungen werden nur einmal im Leben abgeschlossen – der Kunde kommt jetzt nicht mehr von sich aus zum Versicherungsagenten. Die heutigen KFZ-Versicherungen fallen weg, die Schäden werden bei Selbstfahrautos sinken, die Prämien auch.

Krankenversicherungen: Die Medizin digitalisiert sich, es wird eine Tendenz zu medizinischen Services geben (Vorsorge, Überwachung, Therapie etwa bei Diabetes). Die Versicherungen müssen die Risiken solcher Services übernehmen können. Das alles ergibt auch einen Trend zum „gläsernen Arzt“, mit dem die Versicherungen ein ganz neues Verhältnis aufbauen müssen. Der Arzt ist nicht mehr alleiniger Rechnungssteller, er ist Teil einer Servicekette, die Gesamtrechnungen über Service stellt, die von mehreren Servicepunkten gemeinsam geleistet wurden. Die Phantasie der heutigen Marktteilnehmer ist noch zu sehr vom „gläsernen Patienten“ und den Problemen rund um die

Gesundheitskarte eingeeengt Vorsorge: Jeder Mensch hat von den folgenden vielleicht 100 Beschwerden etwa zwei bis drei: „Akne, Herpes, Durchfall, Krampfadern, Rückenschmerzen, Zahnfleischbluten, B“ Das sollte die Versicherung doch wohl für jeden Patienten genau wissen können und ihn darin „ausbilden“.

## Warum geschieht nichts? Faktoren, die einen wirklichen Aufbruch verhindern

- Alles ist gesetzlich so stark gesetzlich zementiert! Medizin und Verkehr sind so stark reglementiert, dass kaum Möglichkeiten „zum neuerlichen Probieren“ bestehen.
- Die Kommunikation mit den Kunden stimmt ebenfalls nicht, dieser argwöhnt in jeder Zukunft „Profitgier“ usw.
- Innovationen im Unternehmen werden von diesem oft solange bekämpft, bis sie sich einfügen. Deshalb sind die so genannten U-Boot-Projekte oft erfolgreich – sie werden nicht als Bedrohung wahrgenommen! Das Management versucht meistens, Ideen und Innovationen zu „managen“, also über Prozesse zu beherrschen. Damit erzeugt es zu viele Abhängigkeiten, die so ein zartes Pflänzchen wie das Neue meist nicht erträgt
- Alles bleibt starr, solange sich ein Einstieg von Google & Co. noch nicht lohnt."

Bild: © BWV

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941900/das-neue-und-seine-feinde/>