

# HZ INSURANCE PREMIUM

Der neue **PREMIUM**-Newsletter der Schweizer Versicherungsbranche:

Exklusive, relevante Informationen und Anregungen für die hohen Ansprüche von Entscheiderinnen und Entscheidern. Jeden Donnerstag kompakt und nur per E-Mail vom führenden Branchenportal der schweizerischen Versicherungswelt.

Ab Januar im Monatsabo oder zum vergünstigten Jahres- oder Firmenabonnement buchbar, bis dahin kostenfrei. [Hier können Sie sich registrieren.](#)

Liebe Leserinnen und Leser

Morgen endet in Glasgow die diesjährige **UN-Klimakonferenz** und viele Umweltaktivisten hoffen, dass die dort getroffenen Vereinbarung die Erderwärmung verlangsamen werden und das 1,5-Grad-Ziel noch erreicht werden kann.

Umweltschutz und Klimawandel sind die Themen unserer Zeit und Unternehmen, die sich nicht dazu bekennen,

bekommen den Unmut von Kunden und Investoren immer deutlicher zu spüren.

Nicht nur deshalb haben acht führende (Rück-)Versicherungsunternehmen im Juli 2021 die **Net-Zero Insurance Alliance (NZIA)** gegründet und sich verpflichtet, ihre Versicherungsportfolios bis 2050 auf einen Netto-null-Ausstoss von Treibhausgasen umzustellen.

Als Abonnent unseres **PREMIUM-Newsletters** lesen Sie hier exklusiv, wie weit die Bemühungen der einzelnen Akteure seither gediehen sind.

Ich wünsche Ihnen informative Unterhaltung,  
Ihre Karin Bosshard

---

## **PREMIUM-INSIDE**

*Zurichs neuer Startup-Wettbewerb*

### **Neue Startups gesucht!**

**Zurich hat eine weitere Ausgabe des globalen Innovationswettbewerbs lanciert. Für Startups wie Riskine kann das den Durchbruch bringen.**

*Von Matthias Niklowitz*

**Zurich** hat vergangene Woche im Rahmen des Web Summit 2021 in Lissabon eine neue Ausgabe des globalen Innovationswettbewerbs gestartet, um, laut eigenen Angaben, «gemeinsam mit Startups Ideen für die Zukunft der Versicherungsbranche zu entwickeln».

Eine junge Firma, die vor zwei Jahren dieses Programm durchlaufen hatte, ist **riskine** mit Sitz in Wien. Das Unternehmen hat sich auf digitale Beratungslösungen für die Finanzindustrie spezialisiert. «Riskine hat es sich zur Aufgabe gemacht, Risiken, Präferenzen sowie

Bedürfnisse von Kundinnen und Kunden ganzheitlich zu analysieren und als Grundlage für eine gute Beratung sichtbar zu machen», sagt **Felix Wrobel, Head of Business Development bei riskine**. Dabei kann auch aufgezeigt werden, wie sich die Ziele und Wünsche der Kundinnen und Kunden – auf Basis der Gegebenheiten der Realität – umsetzen lassen. Ziel ist es, die optimale Entscheidungsgrundlage für Kundinnen und Kunden auf Basis von Transparenz zu schaffen und im Gegenzug vertrauensvolle und nachhaltige Kundenbeziehungen zu gestalten, die sich auch im Sinne der Nachhaltigkeit und Profitabilität positiv auswirken.

### **Virtueller Showroom**

Eine Herausforderung bei der Konzeptionierung und Implementierung der Lösungen, die die Beratung unterstützt, ist die Harmonisierung der Interessen der Stakeholder wie beispielsweise versicherungsinterner IT, des Underwritings und des Vertriebs. «So wie in allen Projekten haben wir auch bei der Zurich alle Stakeholder systematisch eingebunden», sagt Wrobel. Auch der Zugang zu den Daten aus unterschiedlichen Quellen wurde so gesichert. «Riskine speichert prinzipiell keine Kundendaten, die Daten werden immer im jeweiligen System der Versicherung gespeichert.» Die Multikanallösungen sind sowohl für den Selfservice wie Portal, Website oder Apps als auch für die persönliche und für Remote-Beratung einsetzbar. Interessierten Finanzdienstleistern zeigt man die eigene Lösung in einer Online-Demo-Version, einem «virtuellen Showroom», in dem die einzelnen Produkte sowie ihr Zusammenspiel getestet werden können. «Persönliche Beratung wird auch in der Zukunft ihren Platz haben, aber Selfservice wird weiter an Bedeutung gewinnen», zeigt sich Wrobel überzeugt.

## **Dezentrale Organisation organisieren**

Bei Zurich schaut man sich sorgfältig um, um Startups zu identifizieren, die bestimmte Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden erfüllen. «Für uns ist das spannend, wenn es nicht nur Lösungen in bestimmten Märkten sind, sondern solche, die skalieren», sagt Joel Agard, Direktor für Innovationen bei Zurich. «Damit vermeiden wir, dass das Rad an unterschiedlichen Orten mehrfach neu erfunden wird.» Wenn vielversprechende Startups gefunden werden, werden die mit den jeweiligen Stakeholder-Gruppen zusammengebracht. Dazu zählt laut Agard nicht nur die oberste Führungsebene, die die Digitalisierung und Innovationsstrategien unterstützt, sondern auch die lokalen Leitungspersonen und Experten, auch und weil Zurich dezentral organisiert ist. Was müssten Startups jetzt einbringen, um bei Agard und seinen Kolleginnen und Kollegen zu überzeugen? «Wir sehen drei Themen: Es müssen Lösungen sein, die bestehende Prozesse und Produkte vereinfachen. Dann suchen wir Ansätze, mit denen Risiken besser gehandhabt werden können und die über das Claims Management hinausgehen. Und wir suchen Lösungen im Bereich der Nachhaltigkeit, auch über den Umweltaspekt hinaus.»

**Die Frist läuft – Startups, die sich bei diesen drei Themen wiederfinden, haben bis 23. Dezember Zeit, ihre Unterlagen einzureichen.**

---

[«HZ Insurance PREMIUM» abbestellen](#) | [Mein Profil bearbeiten](#)

Ringier Axel Springer Schweiz AG, Flurstrasse 55, 8048 Zürich

[Kontakt](#) | [Werbung](#)