



Intelligent. Automatisiert. Transformiert. – IT als Enabler für Business-Transformation

Dirk Gronert, Vorstandsmitglied Concordia Versicherungs-Gesellschaft a. G.

Dr. Andrea van Aubel, Vorständin Branche Insurance msg-Gruppe,
CEO msg life & msg nexinsure

Concordia – im Überblick



Hauptsitz in Hannover (Niedersachsen), gegründet 1864 in Hoya



Anbieter von Komposit-, Lebens- und Krankenversicherungslösungen



über 1.300 Mitarbeitende



Hauptkundensegmente sind Privatkunden, Gewerbebetriebe, Freiberufler und die Landwirtschaft



Kundenbestand (Inland): Rund 1,3 Millionen Kundinnen und Kunden



Beitragseinnahmen über 1 Milliarde Euro (2024)



9 Vertriebsdirektionen in Deutschland



Vertriebswege über Makler, Ausschließlichkeitsagenturen, Mehrfachgeneralagenturen

Überprüfung der Strategie zeigt Handlungsbedarf auf



Kundenerwartungen, Megatrends und technologische Entwicklungen geben Antworten

Kunden- und Vertriebspartnererwartungen in etablierter AWL und Orga nicht umsetzbar

- **Anforderungen** an Technik, Prozesse und Organisation lassen sich in der bestehenden Anwendungslandschaft und Organisation (z. B. Agilität und Releasing) **nicht zukunftssicher umsetzen**
- **Isolierte Sicht auf Technik** nicht sinnvoll, eine **IT-Modernisierung alleine reicht nicht aus**
- **Eigenentwicklung** wirtschaftlich und kapazitativ **nicht möglich**, daher Kaufsoftware im Fokus
 - Ergebnis: **Partnerschaft mit **, insbesondere aufgrund **Suite-Ansatz** und **produktzentrierter Architektur**



Strategie weitreichend überarbeitet: Mission, Vision und Werte sind unveränderte Basis



Basis der Transformation sind unsere
Zukunftsdialoge mit Fokus
auf Mission, Vision und Werte:

Concordia bleiben – digitaler werden

Das **fachliche Zielbild** definiert das **max. Ambitionsniveau**, operationalisiert die Strategie und gibt „rote Linien“ vor

Ordnungsrahmen setzt klare, verbindliche und messbare Ziele als Navigator für Umsetzung

Auszug aus „Designkriterien“

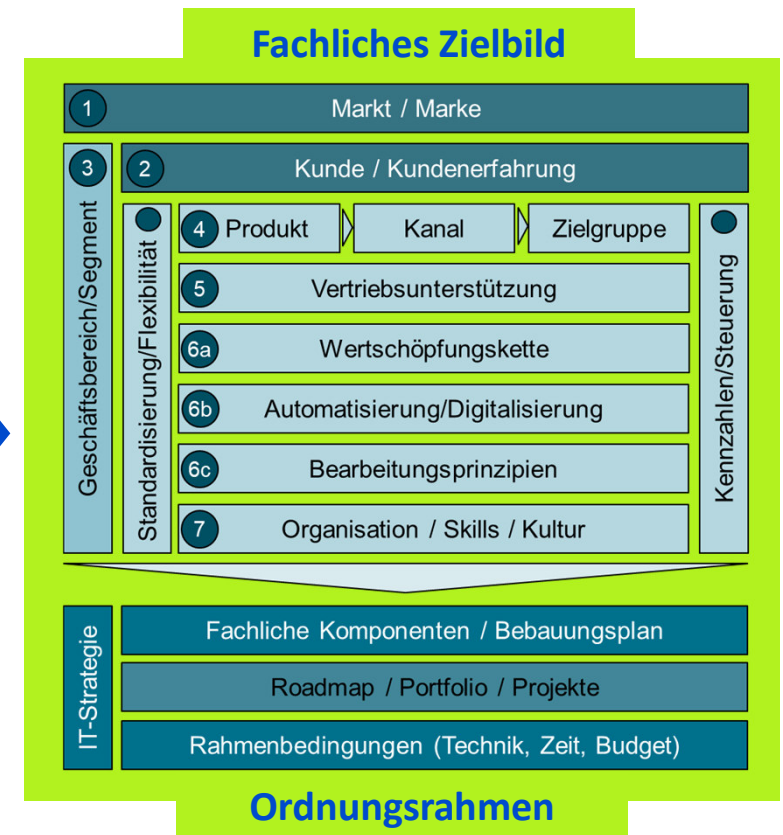
Standardnähe und Releasefähigkeit: Organisation, Prozesse und Zuständigkeiten nahe „Standard“ → Beweislastumkehr

Unbedingter Wille zu **Komplexitätsreduktion** und **Standardisierung**

Abschluss-, Bestands- und Schadenprozesse werden **standardisiert** und ggf. automatisiert

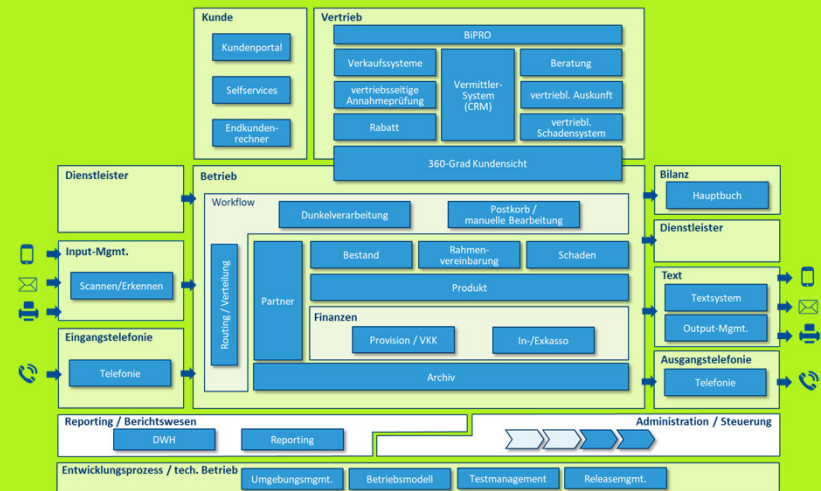
Transparenz über Prozesskosten

Fokussierung auf **Produktentwicklung für Vertriebswege** und Teilmärkte



Durch Greenfield-Ansatz Reduktion von technischer Komplexität sowie frühzeitiger Nutzen

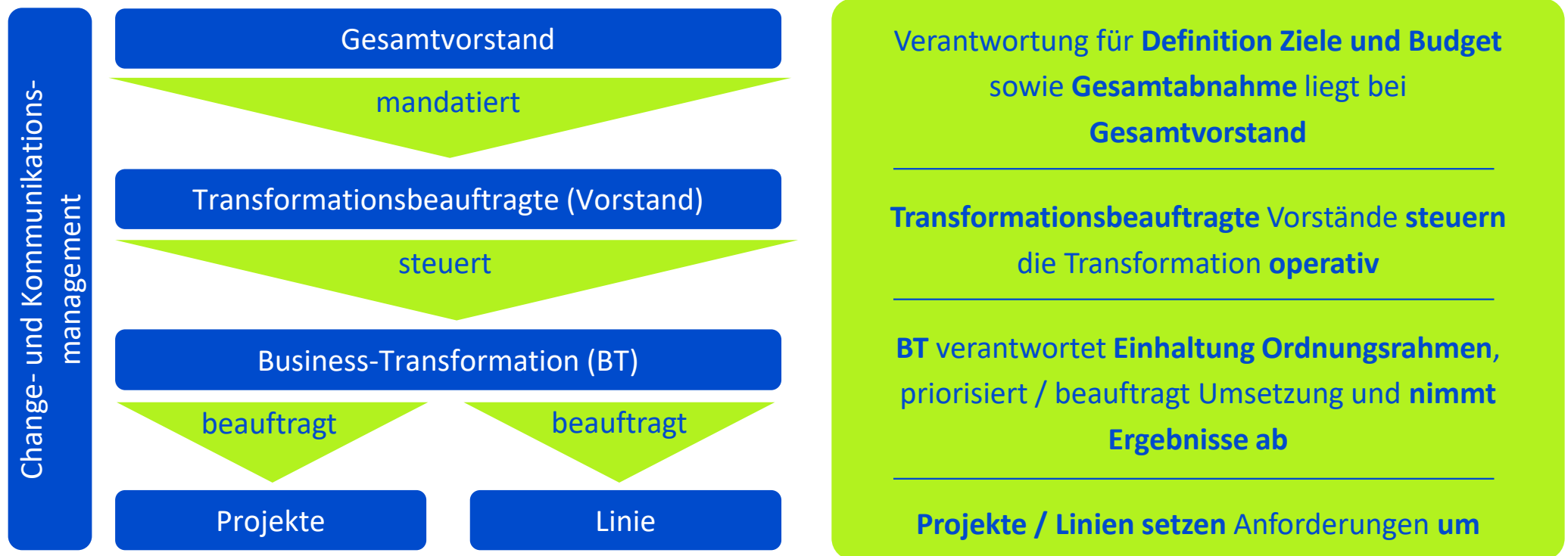
- **Nahezu sämtliche Systeme** werden **erneuert** bzw. angepasst
- Sämtliche **Prozesse** sind zu **überprüfen** und zu **bestätigen** bzw. **anzupassen**
- **Kapazitäten** - insb. für Business Analyse und Architektur - **sind Engpass**
- Zur Reduktion der Komplexität erfolgt die **Integration als Greenfield-Ansatz**
- Es entstehen **neue Verantwortungen, Rollen und Prozesse**
- Das **Betriebsmodell (TOM)** ändert sich und **muss sich mit entwickeln** (inkl. IT-Betrieb)



Erläuterung Schaubild

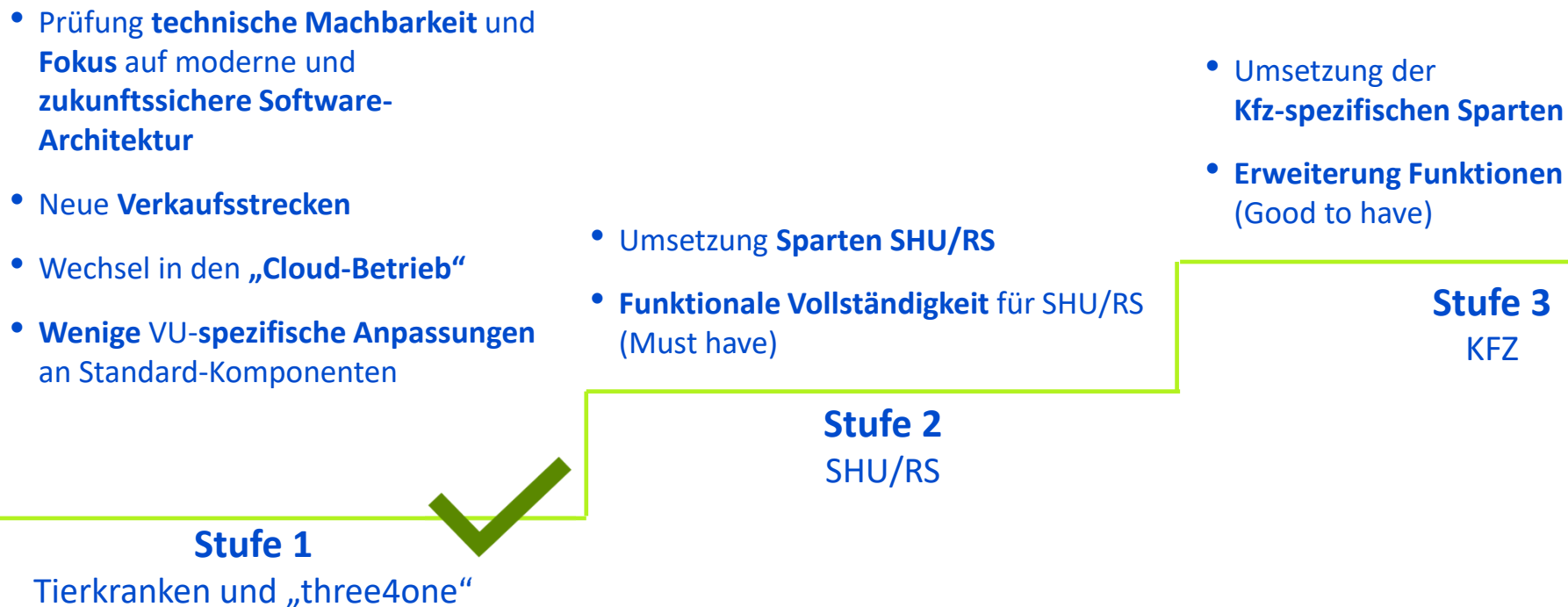
Blaue Kästen = System wird erneuert bzw. wesentliche Anpassungen sind notwendig

Einfache, klare Verantwortungen – Change- und Kommunikationsmanagement begleitet Transformation



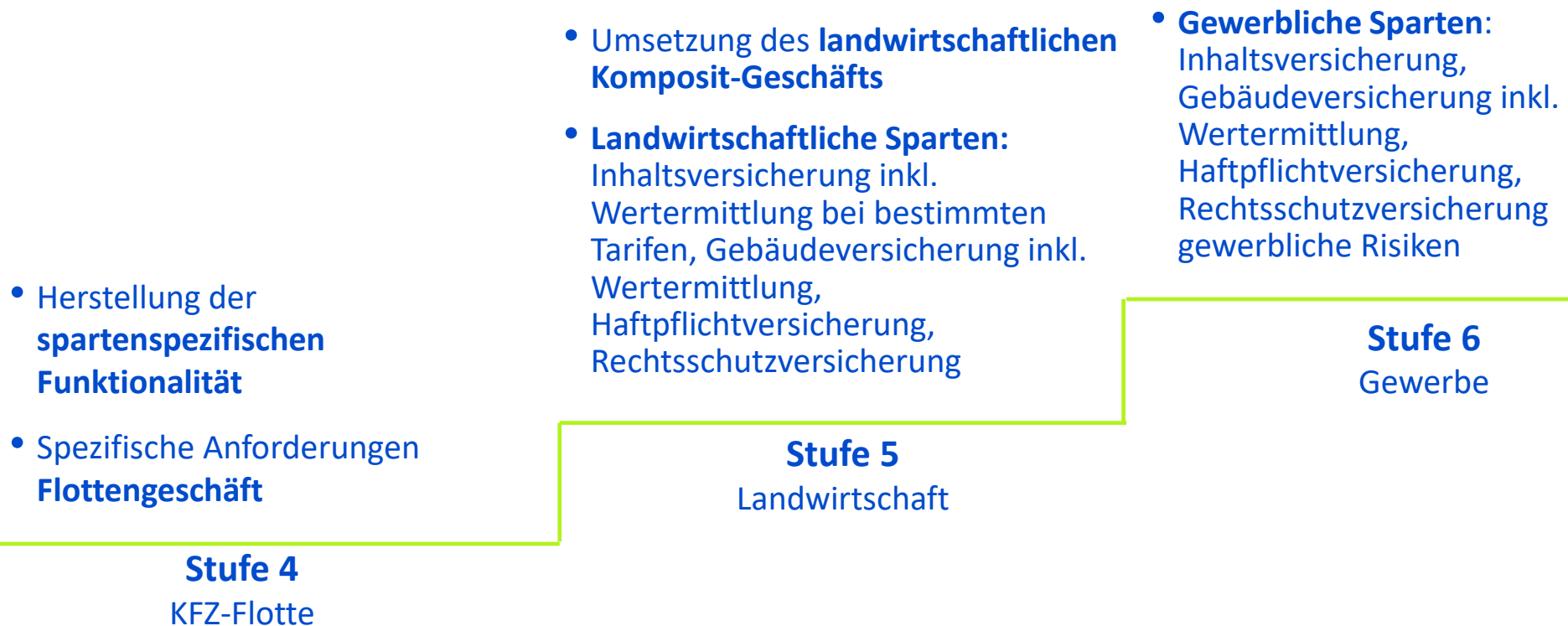
Phase 1 mit Fokus auf Umsetzung Privatkundenprodukte und hohem Nutzen

Privatkundengeschäft



Phase 2 mit Fokus auf Umsetzung Firmenkundenprodukte und hoher Individualität

Firmenkundengeschäft



msg auf einen Blick – Wir leben Versicherung



> 300 Aktuare
in der DACH Region

Jahrzehntelange Erfahrungen

in der Entwicklung und dem Betrieb von
Kernversicherungssystemen



Marktführer D/A/CH in Leben



> 50% aller **Lebensversicherungsverträge**
werden von **msg Lösungen** verwaltet

Globale Projekte



in **34** Ländern



mit mehr als

5.000

Versicherungsexperten
onsite, nearshore und offshore

1,46 Mrd. €

Umsatz 2024 (vorläufig)



34

Länder



> 10.000

Mitarbeitende

Europas größter

IT Service Provider



Globaler Marktführer

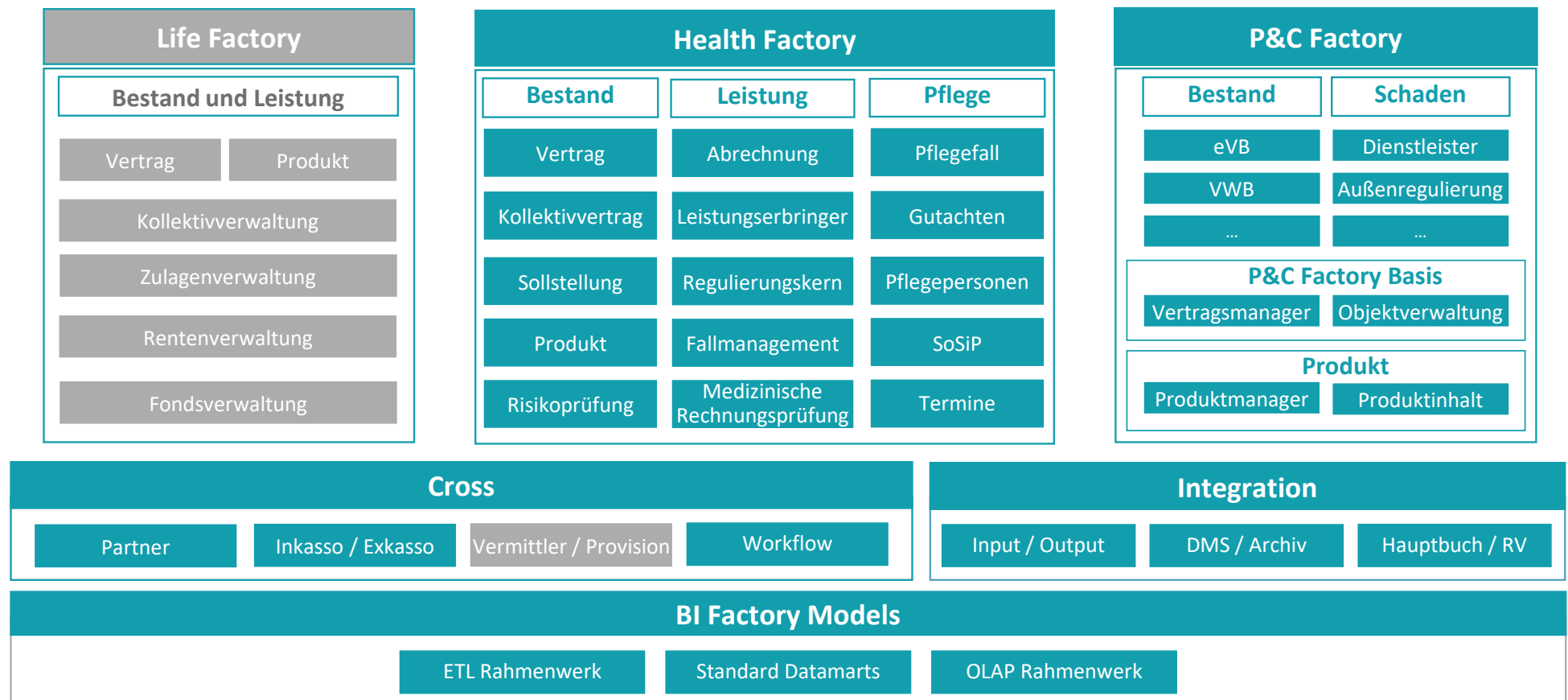
für Rückversicherungssysteme



seit mehr als **25 Jahren** partnerschaftlich
eng
mit **SAP** verbunden

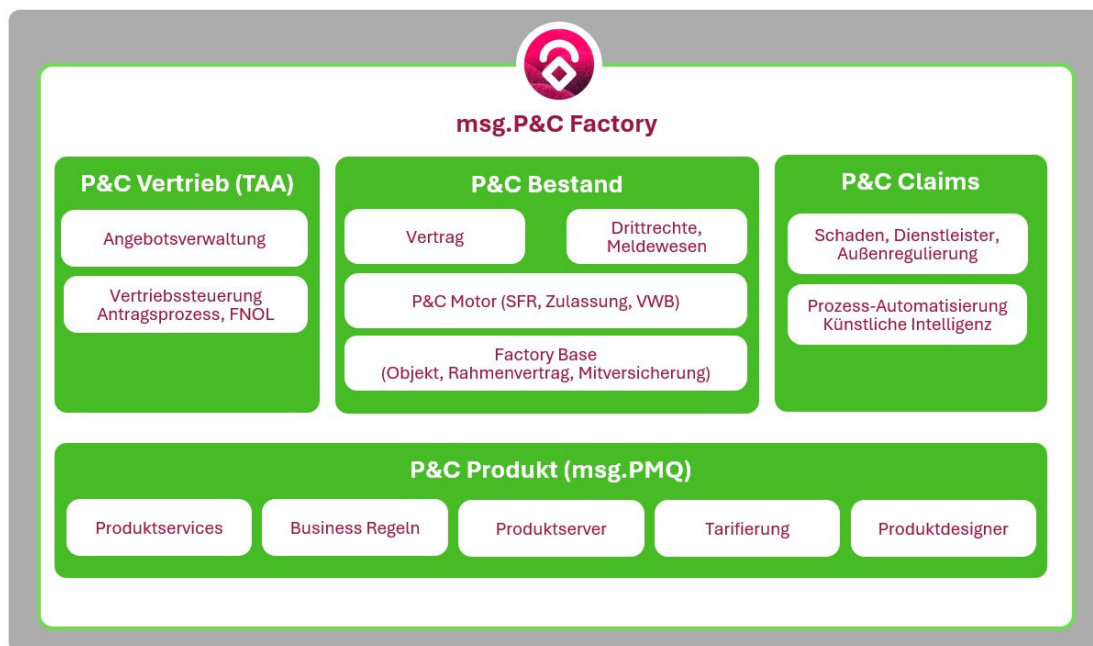


Neben der bereits vorhandenen Health Factory hat sich die Concordia für die vollständige P&C Factory mit ihren Cross-Komponenten entschieden



Nicht im Scope

Die msg.P&C Factory unterstützt vollumfassend die Zukunftsfähigkeit der Versicherung



Ihre Vorteile

- Umfassende Unterstützung aller Kernprozesse eines Kompositversicherers
- Hoher Vorfertigungsgrad mit Standard-Produkten und Standard-Prozessen (GeVos)
- Automationsgrad im Standard > 95% im Neu- und auch im Änderungsgeschäft
- Schadenautomatisierung mit hoher Dunkelerarbeitung und Dienstleistersteuerung
- (Vor-) Integrierte KI-Agents
- Omnichannel-Fähigkeit/ nahtlose Kommunikation Innen- und Außendienst
- Mandantenfähigkeit
- Cloud- & SaaS-Fähigkeit
- Schnellere Time-to-Market durch Produktzentrierung

Die Basis für den Erfolg – eine durchgängig produktzentrierte Lösung



- 1 Produkte und Updates redundanzfrei direkt in allen Komponenten
→ **Schnellere „Time to Market“**
- 2 Modellierung der Produkte direkt durch die Fachbereiche
→ **keine IT-Ressourcen für Updates notwendig**
- 3 Alle produktrelevanten Daten werden zentral administriert und verteilt
→ **One Single Point of Truth**
- 4 Testaufwände für Produkte entstehen nur noch an einer einzigen Stelle
→ **sehr niedrige Implementierungskosten**
- 5 Spartenübergreifende Produkte werden einfach modellierbar
→ **Synergien in der Umsetzung**
- 6 Produktzentrierung unterstützt Vertriebsorientierung
→ **Effizienz in der TAA-Bereitstellung**

KI-Anwendungsbereiche in der P&C Versicherung

