

OutSystems für Versicherer

Liefere Sie digitale Versicherungslösungen der nächsten Generation

Die Versicherungsbranche ist an einem digitalen Scheideweg. Neue Insurtech- und Big-Tech-Wettbewerber verändern die Versicherungslandschaft. Kunden und Versicherungsnehmer erwarten perfekte Benutzererlebnisse und wandern ab, wenn diese ausbleiben. Der Druck, Marktanteile zu gewinnen und die Kosten für Underwriting und Schadenbearbeitung zu senken, ist hoch. Zugleich müssen bestehende IT-Systeme modernisiert werden. All diese Herausforderungen haben erhebliche Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit.

Die digitale Business Transformation drängt zudem zu einem Zeitpunkt, an dem die digitale Reife von Versicherern anderen Branchen hinterherhinkt. Gartner erklärte 2018: „Die meisten Versicherer sind in einer frühen digitalen Phase oder digitale Fast-Follower, die bei der digitalen Transformation einen moderateren Ansatz verfolgen.“¹



Policenwachstum
von 274%

Van Ameyde 

**Bearbeitung von
Schadensfällen**
30% schneller

Was hält Versicherer zurück?

Warum hinkt die Versicherungsbranche anderen Branchen hinsichtlich ihrer digitalen Reife hinterher? Es gibt zwei Hauptgründe.

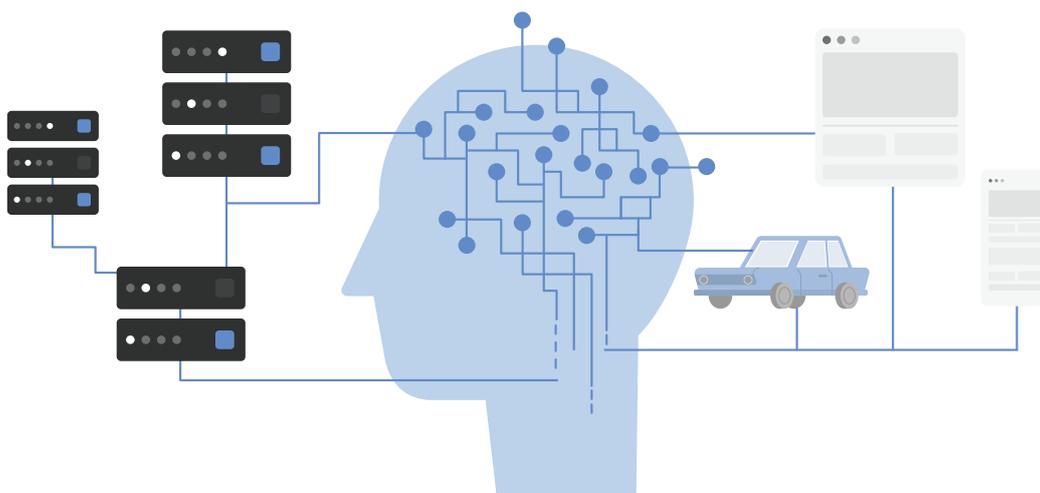
Optimierung ist keine Transformation

Viele Versicherungsunternehmen befinden sich noch in der Phase der digitalen Optimierung. Sie bleiben meist in ihren traditionellen Geschäftsfeldern und nutzen die entsprechenden Vertriebskanäle. Bei der Optimierung liegt ihr Fokus auf internen Prozessen und der Digitalisierung ausgewählter Interaktionen der Versicherungsnehmer. Dieser Ansatz hält Versicherer davon ab, neue Marktanteile zu gewinnen. Und er gefährdet ihren Rang in der Branche, da sich Versicherungsnehmer für bestmögliche Kundenerlebnisse an innovative Anbieter wenden.

Innovation war für Versicherer nicht immer einfach

Dass sich Versicherer in puncto Veränderungen schwer tun, ist durch mehrere Faktoren bedingt:

- Legacy-Systeme mit einem Durchschnittsalter von 13 Jahren beeinträchtigen die Agilität.
- Eine stark regulierte Branche verlangsamt das Tempo von Veränderungen.
- Die Unternehmen konnten sich nicht schnell genug auf die Bedürfnisse ihrer Kunden einstellen.
- Mehrfache Duplizierungen von Systemen und ineffiziente Methoden zur Schadenbearbeitung und zum Underwriting verlangsamen die Reaktionszeiten.



Vom traditionellen Versicherer zum digitalen Innovator mit Low-Code

Um zu verstehen, wie ein solcher Wandel funktioniert, beginnen wir mit der Low-Code-Definition von Forrester:

„Low-Code-Plattformen ermöglichen eine schnelle Lieferung von Business-Apps mit einem Minimum an manueller Programmierung sowie an Vorabinvestitionen in Einrichtung, Training und Bereitstellung.“²

In der Praxis ermöglicht Low-Code Ihnen, mit visueller Modellierung und Gestaltung Applikationen bis zu 10-mal schneller zu entwickeln als mit traditioneller Programmierung und Änderungen in Stunden statt Wochen umzusetzen. Versicherer können in wenigen Monaten neue Lösungen entwickeln, z. B. Vertreterportale, Applikationen für Schadensfälle und Underwriting, Tools für Kundenangebote und mehr. Sie gelangen schneller zur Marktreife und können Wettbewerber übertreffen.

So unterstützt die OutSystems-Plattform speziell Versicherungsunternehmen bei wichtigen Herausforderungen.



Machen Sie Policen rentabler

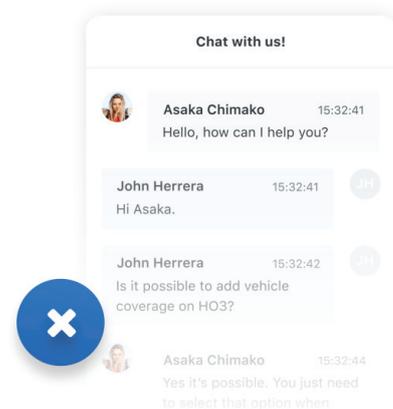
Wie begegnet Ihr Unternehmen dem Druck, neue Kunden zu finden oder innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, um die hohen Kosten von Naturkatastrophen und die schwache finanzielle Performance auszugleichen? Viele Versicherer überdenken ihre Geschäftsmodelle und versuchen, mit einer Digital-First-Strategie neue Wachstumsfelder zu erschließen und die Gesamtprofitabilität zu verbessern.

Mit OutSystems kann Ihr Unternehmen Vertretern, Maklern und Kunden schnell digitale Engagement-Lösungen der nächsten Generation für Mobile, Chatbot, Web und Call Center bereitstellen. Interagieren Sie zur richtigen Zeit und am richtigen Ort mit Kunden, um Ihre Fähigkeit zum Up- und Cross-Selling zu erhöhen und ein nahtloses Nutzererlebnis zu bieten. Neben neuen Umsatzquellen können diese Innovationen den Share of Wallet der Vertreter ebenso wie die Kundenzufriedenheit drastisch steigern.

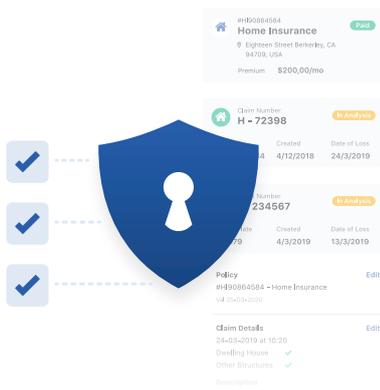
Übertreffen Sie Insurtech- und Big-Tech-Wettbewerber

Digitale Technologien sorgen für einen Umbruch in der Versicherungsbranche. Unterdurchschnittliche Benutzererlebnisse bedeuten für traditionelle Versicherer einen immensen Wettbewerbsnachteil. Im World Insurance Report 2018 von Capgemini waren nur 21% der befragten Kunden sehr zufrieden mit ihren mobilen Versicherungsapps. Zudem sind 29,5% der globalen Kunden bereit, Versicherungen von Big-Tech-Unternehmen zu kaufen.³

Mit OutSystems können Sie innovative Vertreterportale, CX-Applikationen und Lösungen für Underwriting und Schadensfälle 10-mal schneller erstellen als mit traditionellen Entwicklungsmethoden. So können Sie Kunden ein Omnichannel-Erlebnis auf allen Geräten bieten. Sie können Silos überwinden, indem Sie alle verteilten Systeme zu einer 360-Grad-Kundensicht orchestrieren. Und Sie können sich mit dem gesamten vernetzten Versicherungsökosystem außerhalb Ihres eigenen Unternehmens verbinden – in der Geschwindigkeit, die erforderlich ist, um Insurtech- und Big-Tech-Wettbewerber zu übertreffen.



3. Michele Moore: Capgemini Launches World InsurTech Report, 2. Okt. 2018.



Reagieren Sie auf gesetzliche Vorschriften

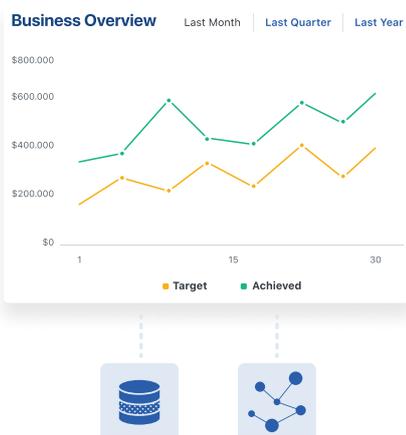
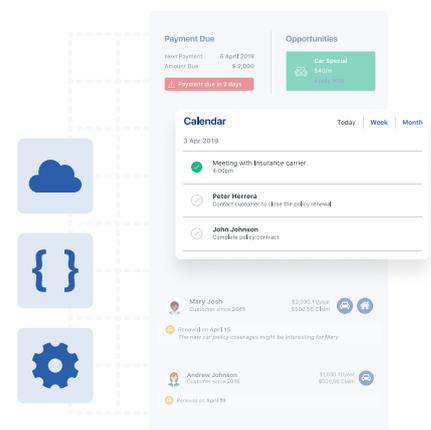
Viele Versicherer sind in mehreren Ländern tätig. Das schnelle Anpassen von Policen und Verfahren an neue gesetzliche Vorschriften ist entscheidend für ihre Compliance.

OutSystems ermöglicht es, Workflows, Geschäftsregeln und Benutzeroberflächen von Applikationen in Stunden statt Monaten anzupassen, sodass Sie neue Vorschriften schnell umsetzen können. Mit OutSystems Sentry verfügen Sie über zusätzliche Sicherheit, Risikomanagement und Überwachung, um IT-Standards wie SOC2 Typ II, ISO 27001 und ISO 22301 zu erfüllen. Durch einen höchst flexiblen und skalierbaren Plattformansatz bei der Softwareentwicklung kann OutSystems mit Ihrem Unternehmen wachsen und sich anpassen. So können Sie sich auf neue Kundenanforderungen statt auf gesetzliche Änderungen konzentrieren.

Verringern Sie Kosten für Underwriting und Schadenbearbeitung

Aufgrund des verlangsamten Umsatzwachstums und eines zunehmenden Kostensenkungsdrucks sind optimierte Prozesse ein Muss. Laut Forrester hat die Senkung der Betriebskosten für 40% der Versicherer oberste Priorität.⁴ Die hohen Backoffice-Kosten sind u. a. dadurch bedingt, dass viele Unternehmen bei Transaktionen oder Serviceleistungen für Kunden oder Vertreter noch immer manuelle und ressourcenintensive Prozesse anwenden.

OutSystems bietet Ihnen die nötigen Tools, um Prozesse zu digitalisieren und zu optimieren. Durch die Verknüpfung verschiedener Datensysteme, die Anwendung von Datenstandards und die Automatisierung manueller Prozesse können Sie Bearbeitungszeiten verkürzen und Supportkosten senken. Mit der OutSystems-Plattform kann Ihr Unternehmen in kürzester Zeit „Zero Touch“-Abläufe für Angebote, Underwriting, Policenausstellung, Rechnungsstellung, Schadenseinreichung und mehr umsetzen. Effiziente Prozesse steigern zudem den Umsatz, da Ihre Teams mehr erledigen können.



Reduzieren Sie Ihre IT-Altlasten

Gartners Umfrage aus 2017 unter CIOs in Versicherungen zeigt: 66% des IT-Budgets fließt allein in die Instandhaltung.⁵ Obwohl moderne Systeme in Wartung und Betrieb günstiger sind, scheint eine Migration oder Aktualisierung oft unerreichbar. Meist ist über Jahrzehnte hinweg ein komplexes Netz von Abhängigkeiten entstanden, das die Standardisierung und Migration von Daten schwierig, arbeitsintensiv und teuer macht.

Nicht so mit OutSystems. Mit unserer visuellen Full-Stack-Entwicklungsplattform können Ihre Teams 10-mal schneller auf eine neue Plattform wechseln als mit traditionellen Entwicklungsmethoden. Um das Ausfallrisiko zu reduzieren, kann die Migration mit einem modularen Ansatz in Phasen und in Ihrem Tempo erfolgen. Alternativ lässt sich OutSystems auch als digitaler Front-End-Wrapper für bestehende Legacy-Systeme verwenden. Mit einem offenen API-Framework kann Ihr IT-Team mehrere Core-Systeme und Datenquellen konsolidieren, die Datentransparenz verbessern und es Mitarbeitern ermöglichen, schneller auf Kundenanforderungen zu reagieren.

4. Oliwia Berdak: The State Of Digital Insurance, Forrester, 5. Feb. 2019

5. Kimberly Harris-Ferrante: 2017 CIO Agenda: An Insurance Perspective, Gartner, 9. Feb. 2017.

Was unsere Kunden sagen

OutSystems hat Versicherern weltweit geholfen, digitale Versicherungslösungen der nächsten Generation bereitzustellen. Hier sind zwei kurze Case Studies:

Liberty Seguros gewinnt 750.000 neue Kunden

Liberty Seguros (Teil der Liberty Mutual Gruppe) hatte ein Netzwerk von über 3.000 unabhängigen Maklern und Vertretern, die Versicherungspolice in ganz Portugal verkauften. Angesichts eines rückläufigen Portfolios aufgrund von unzufriedenen Vertretern, unterdurchschnittlichen Benutzererlebnissen und einem IT-Backlog von zwei Jahren wandte sich das Unternehmen an OutSystems.



Low-Code-Factory
mit 29 Entwicklern



Low-Code-Apps seit
über 14 Jahren



4-5x schnellere
Bereitstellung



83 bereitgestellte
Apps



„Wir verlassen uns bei der Entwicklung all unserer Systems of Engagement auf OutSystems, weil wir früher zur Marktreife gelangen und unsere Makler und Kunden mit hervorragenden Erlebnissen begeistern, die auf jedem Gerät funktionieren.“

Eduardo Romano
CIO, Liberty Seguros

Fidelidade erzielt mit einer einzigen App einen Neumsatz von 1,8 Mio. \$

Fidelidade ist mit einem Marktanteil von 30,7% das führende Versicherungsunternehmen in Portugal. Nach Fusionen und Übernahmen im letzten Jahrzehnt umfasst es heute mehrere Geschäftskanäle und hat verschiedene IT-Systeme, Applikationen und technisches Personal geerbt. Um Legacy-Systeme zu modernisieren, das Applikationsportfolio zu konsolidieren und schnell innovative Lösungen zu entwickeln, entschied sich das Unternehmen für OutSystems als zentrale Applikationsentwicklungsplattform.



Neue mobile App
„My Fidelidade“ mit
50.000 Nutzern



Neues Portal für
unabhängige Vertreter
mit 5.000 Nutzern



Steigerung von Up-
Selling, Cross-Selling
und Effizienz in
Vertrieb und Betrieb



„OutSystems unterstützt einen zentralen Teil unserer Geschäftsmöglichkeiten im digitalen Ökosystem sowie in Business-Support-Apps. Mit der Plattform konnten wir auf die unternehmerische Strategie und Herausforderungen der Innovation reagieren. Es ist unsere wichtigste strategische Plattform.“

Maria Teresa Rosas
Director of IT, Fidelidade

ÜBER OUTSYSTEMS

OutSystems ist die führende Low-Code-Plattform für schnelle Applikationsentwicklung. Tausende Kunden weltweit vertrauen OutSystems als einziger Lösung, die die Leistungsfähigkeit der Low-Code-Entwicklung mit erweiterten mobilen Funktionen kombiniert und die visuelle Entwicklung ganzer Applikationsportfolios ermöglicht, die sich leicht in bestehende Systeme integrieren lassen.

www.outsystems.com

Tower 185 | Excellent Business Center
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37
60327 Frankfurt

+49 (0)69 505047 213
info@outsystems.com