

## **BrokerConvent 2019: EcoHub – Gemeinsam den Versicherungsmarkt von morgen gestalten**

Geschätzte IG B2B Mitglieder

Das Thema des diesjährigen BrokerConvent liegt mir besonders am Herzen: Die neue Plattform EcoHub ist nicht nur die logische Fortführung der BrokerInitiative – sie legt den Grundstein für eine neue Form der Zusammenarbeit in der Branche als Community. Der BrokerConvent markierte den Startschuss für die zukünftige Kollaboration, die der Digitalisierung des Marktes Schub verleihen wird.

Rund 300 Mitglieder aus der ganzen Schweiz nahmen am Dienstag, 19. November 2019, in der BERNEXPO Teil und trugen mit ihren Fragen und angeregten Diskussionen zum Erfolg des Anlasses bei. Ich danke allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern herzlich für den spannenden Tag und allen Mitwirkenden für die gelungene Durchführung. Das Wichtigste vom BrokerConvent 2019 haben wir für Sie in diesem Newsletter zusammengefasst.

2020 stellen wir gemeinsam die Weichen für die Zukunft – ich freue mich darauf und wünsche Ihnen schon jetzt eine angenehme Adventszeit!

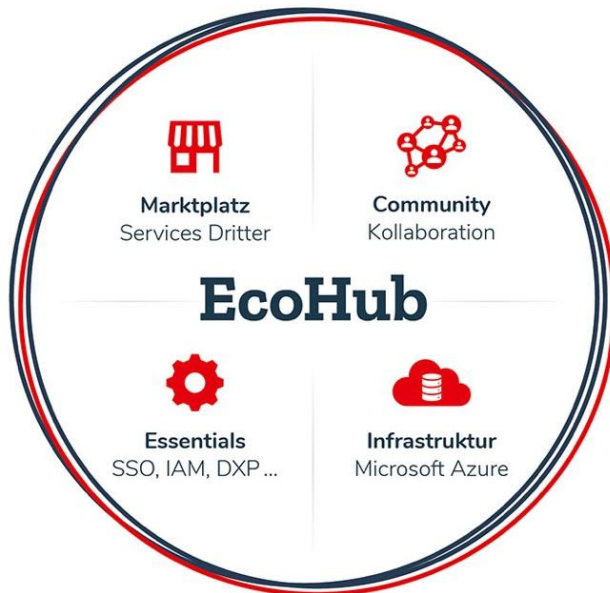
Michael John, Präsident IG B2B

---

### **Von der BrokerInitiative 2018 zum EcoHub**

Einleitend stellte Michael John EcoHub als zentrale Plattform für die Digitalisierung des Schweizer Versicherungsmarktes vor. Mit der BrokerInitiative 2018 hat IG B2B praktisch die flächendeckende Verbreitung der Standards im Markt erreicht. Die meisten Marktteilnehmer haben die Chancen der Digitalisierung erkannt – die Umsetzung birgt jedoch Herausforderungen: Zurzeit treibt jedes Unternehmen die Digitalisierung des eigenen Geschäfts im Alleingang voran. Ein hohes Investitionsrisiko, da die Entwicklung und Implementierung neuer digitaler Lösungen zeitintensiv ist und viele Initiativen parallel laufen.

Deshalb lanciert IG B2B EcoHub – eine interaktive Online-Plattform, auf welcher der gesamte Markt digitale Lösungen über eine einzige Schnittstelle austauschen kann. Die neue Plattform beinhaltet alle Services und Dienstleistungen, die IG B2B bisher geboten hat, und birgt grosses Potenzial für zukünftige Entwicklung. EcoHub besteht aus folgenden vier Elementen:



- **Infrastruktur:** EcoHub basiert auf der erprobten und skalierbaren Cloud-Technologie Microsoft Azure.
- **Essentials:** Auf EcoHub sind alle bisherigen Services von IG B2B verfügbar – diese werden in Zukunft erweitert und ergänzt.
- **Marktplatz:** Die Plattform ist offen für Services Dritter, zum Beispiel von unabhängigen Softwareherstellern und anderen Marktakteuren.
- **Community:** EcoHub ermöglicht es der Branche, Synergien zu nutzen, voneinander zu lernen und sich auszutauschen.

Dank EcoHub sollen alle Marktteilnehmer Investitionssicherheit bei ihren digitalen Initiativen gewinnen und die Geschwindigkeit in der Umsetzung erhöhen. Mit dem Ziel, sich stärker auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

Die Voraussetzung für den Erfolg von EcoHub ist die aktive Mitgestaltung aller Beteiligten. Als Mitglied von IG B2B können Sie sich für EcoHub engagieren, indem Sie sich an der Finanzierung beteiligen, sich Anfang 2020 als Testpartner zur Verfügung stellen oder zukünftig Services entwickeln und auf der Plattform anbieten. Zurzeit läuft das Pre-Testing von EcoHub – Go-live ist im Mai 2020 geplant.

## Download

- [Präsentation: Von der BrokerInitiative 2018 zum EcoHub – Michael John, Präsident IG B2B](#)
- [EcoHub Broschüre](#)

## Vorteile und Erfolgsfaktoren einer Branchenplattform für den Versicherungsmarkt

Marc Holitscher, National Technology Officer bei Microsoft Schweiz, sprach als Vertreter des Partnerunternehmens anschliessend über die Stärken dieser Branchenplattform. EcoHub baut auf die erprobte und skalierbare Cloud-Technologie Microsoft Azure: Die Infrastruktur schafft einheitliche Paradigmen, welche eine einfache Anbindung und Nutzung der Services ermöglichen und somit die Digitalisierung der Branche nachhaltig beschleunigen. Der Mehrwert einer Plattform liegt jedoch nicht ausschliesslich in der Technologie, die dahinter steckt, sondern im Netzwerk bzw. in der Community, welche die Technologie nutzt und damit interagiert. In den Netzwerkeffekten steckt für ein Unternehmen grosses Potenzial: Innovation entsteht heute nicht mehr durch langwierige Forschung, Entwicklung und Produktion neuer Lösungen, sondern durch die Vernetzung unterschiedlichster Akteure auf einer Plattform. Basis für eine funktionierende Community ist das Vertrauen in die Plattform sowie unter den Mitgliedern. Weiter sind folgende Erfolgsfaktoren entscheidend:

- **Mehrwert:** Das Angebot auf einer Plattform muss einen Mehrwert bieten, um sicherzustellen, dass genügend Kunden und Anbieter die Plattform nutzen.
- **Hands-off-Moderation:** Kein Akteur darf zu viel Einfluss nehmen auf die Mechanismen und das Angebot einer Plattform – sie gehört immer der Community.
- **Austausch:** Der Austausch auf der Plattform muss einfach und ohne Hürden gestaltet sein, um Angebot und Nachfrage möglichst effizient miteinander zu verbinden.
- **Weiterentwicklung:** Das Angebot und die Funktionalitäten einer Plattform müssen stetig weiterentwickelt werden, um konstant neue Innovationen zu ermöglichen.

Das Resultat einer erfolgreichen Plattformökonomie ist Demokratisierung. Während in herkömmlichen Geschäftsmodellen grosse Unternehmen auch mehr Möglichkeiten hatten, erhalten in einer Plattformökonomie alle Marktakteure gleich lange Spiesse.

### Download

- [Präsentation: Vorteile und Erfolgsfaktoren einer Branchenplattform für den Versicherungsmarkt – Mark Holitscher, National Technology Officer Microsoft Schweiz](#)

## Podiumsdiskussion

Während der Podiumsdiskussion diskutierten **Michael John**, **Marc Holitscher**, **Dieter Bartl**, CEO der Assepro Gruppe, **Nello Zito**, Head of Broker Sales der Zurich Versicherung, und **Beat Marbach**, Programmleiter EcoHub sowie Geschäftsleiter von nabooH, die Chancen und Herausforderungen der neuen Plattform für die Schweizer Versicherungsindustrie. Die wichtigsten Aussagen zusammengefasst:

- Die Welt verändert sich und wir müssen uns vom linearen Denken verabschieden. Entweder wir schliessen uns zusammen und gestalten den Change, oder wir machen weiter wie bisher und überlassen den Change anderen.
- Wir haben uns alle bereits bewegt, aber jeder zu sehr für sich. Der nächste Schritt ist das Miteinander. Es ist dabei wichtig, dass wir das gleiche Ziel verfolgen und die gleiche Sprache sprechen.
- Die Voraussetzungen dafür sind in der Branche gegeben. Was es braucht, ist mehr Offenheit und das Vertrauen untereinander – «sharing is caring».
- EcoHub schafft einfachere Schnittstellen und mehr Flexibilität, die digitalen Lösungen individuell nach seinem Bedürfnis zusammenzustellen.

Das Publikum konnte während der Diskussion online seine Fragen stellen oder seine Stimme für eine bereits eingegebene Frage abgeben. Die Publikumsfragen erschienen auf dem Screen auf der Bühne und wurden spontan in die Diskussion aufgenommen. Sämtliche Publikumsfragen werden zu einem späteren Zeitpunkt an dieser Stelle ergänzt und beantwortet.

## Experience Park und WorkLabs

Nach dem Mittag wurde der Experience Park eröffnet. Rund 20 Brokersoftwarehersteller, Tech-Newcomer und Versicherer gaben an ihrem Stand Einblick in ihre innovativen Technologien, Produkte und Dienstleistungen. Parallel dazu bot IG B2B verschiedene WorkLabs an, in denen sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer vertieft mit dem EcoHub und den angebotenen Services befassen konnten. Im Mitgliederbereich unter Dokumente/BrokerConvent finden Sie die Themen und die Präsentationen aus den WorkLabs.

## IG B2B Awards

Zum zweiten Mal wurden am BrokerConvent zudem die IG B2B Awards vergeben. Rund 300 Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben ihre Stimme für die Nominierungen abgegeben. In der Kategorie «Grosse Unternehmen» gewann kasko2go AG für ihre intelligente Fahrzeugversicherung. Die App misst und bewertet anhand innovativer Technologie die Anzahl zurückgelegter Kilometer sowie das Fahrverhalten und berechnet daraus eine individuelle Versicherungsprämie. So sparen Versicherte bis zu 50 % Prämien und werden für einen sicheren Fahrstil belohnt. In der Kategorie «Kleine Unternehmen und Start-ups» ging die Auszeichnung an FIVE Informatik AG für ihre Lösung «Process Billing». Die Lösung ermöglicht dem Broker die automatische Verarbeitung von Prämienrechnungen, egal in welcher Form und Qualität diese daherkommen. Dank des automatisierten Kontrollprozesses werden die Rechnungen ohne Medienbruch den Kunden zugestellt, und der Broker muss sich nur noch um die fehlerhaften Rechnungen kümmern.

## Der BrokerConvent 2019 in Bildern

[Link zur Fotogalerie](#)

## Ihre Meinung interessiert uns

Wir wollen immer besser werden – lassen Sie uns wissen, wie Ihnen der diesjährige BrokerConvent gefallen hat, und geben Sie uns Feedback.

[Link zum Formular](#)

### **Für weitere Informationen:**

IG B2B for Insurers + Brokers  
Stauffacherstrasse 28  
8004 Zürich  
E-Mail: [info@igb2b.ch](mailto:info@igb2b.ch)  
Tel. 044 296 59 59