

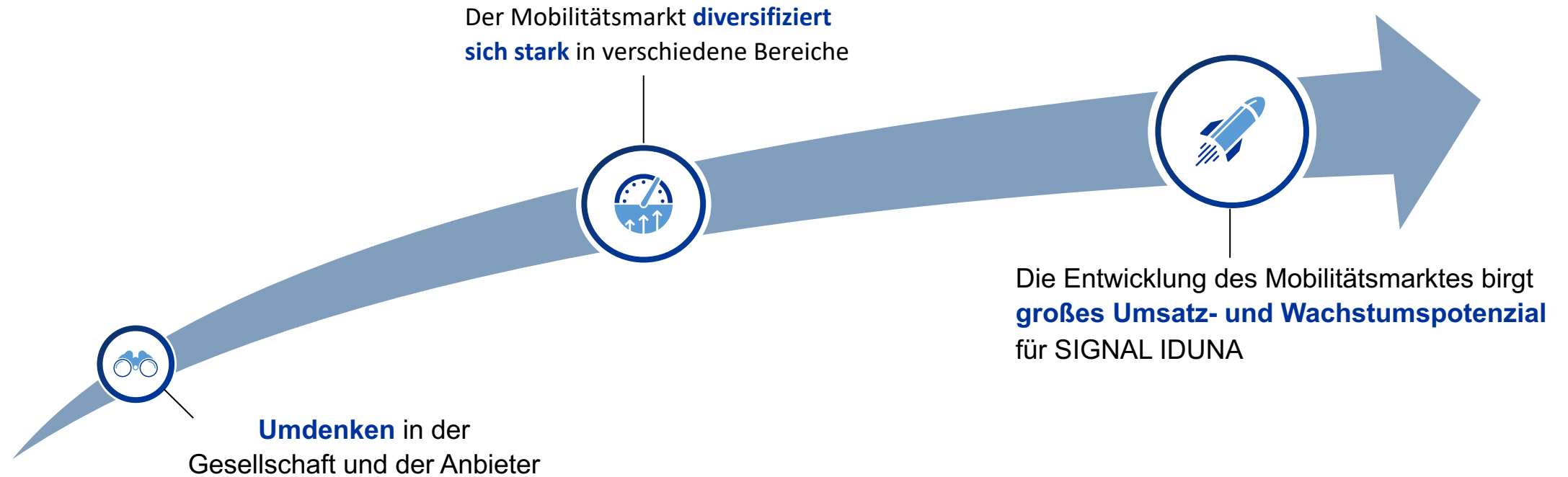


Chancen und Herausforderungen des neuen Mobilitäts Marktes für die Versicherungsbranche

Berlin, 24. März 2021

Der neue Mobilitätsmarkt wächst sehr schnell

Wir sehen **neue** Geschäftsmodelle, **neue** Verkehrsmittel sowie **neue** Mobilitätsformen auf uns zukommen



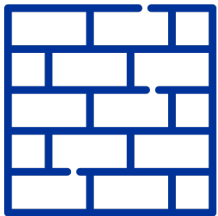
Es gibt immer noch große Differenzen zwischen dem Konzern und Startups

- Neue Anbieter =
ungewisses Risiko
- Liquidität bei Startups
geringer



Versicherung wird heute als „Verhinderer“ im Kontext wahrgenommen

Unsere bisherigen Erfahrungen im Bereich neuer Mobilität zeigen: Startups sehen **Versicherung** als notwendiges Übel, das geringere Priorität hat und in vielen Fällen **ehrer Mobilität verhindert als ermöglicht**.

aktuelle Situation	Auswirkung	Fazit
 Versicherer sind vorsichtig und zurückhaltend bei den neuen Risiken	 Versicherungsangebote treffen erst nach mehreren Wochen ein und beinhalten meist hohe Risikoaufschläge	Versicherer sind nicht auf die Geschwindigkeit von Start-ups eingestellt und verhindern dadurch in einigen Fällen ein schnelles Wachstum
 Länder und sogar Städte haben spezielle Anforderungen an die Absicherung	 Ausschreibungen werden verloren, weil die Versicherung nicht innerhalb der Frist die Anforderungen erfüllen konnte	
 Start-ups haben wenig bis keine Versicherungsexpertise	 Lokale Einheiten haben Schwierigkeit, die Versicherer richtig zu adressieren und Angebote zu prüfen	Versicherer als Verhinderer

Für die Anpassung an Startups sind neue Denk-/ Arbeitsweisen nötig

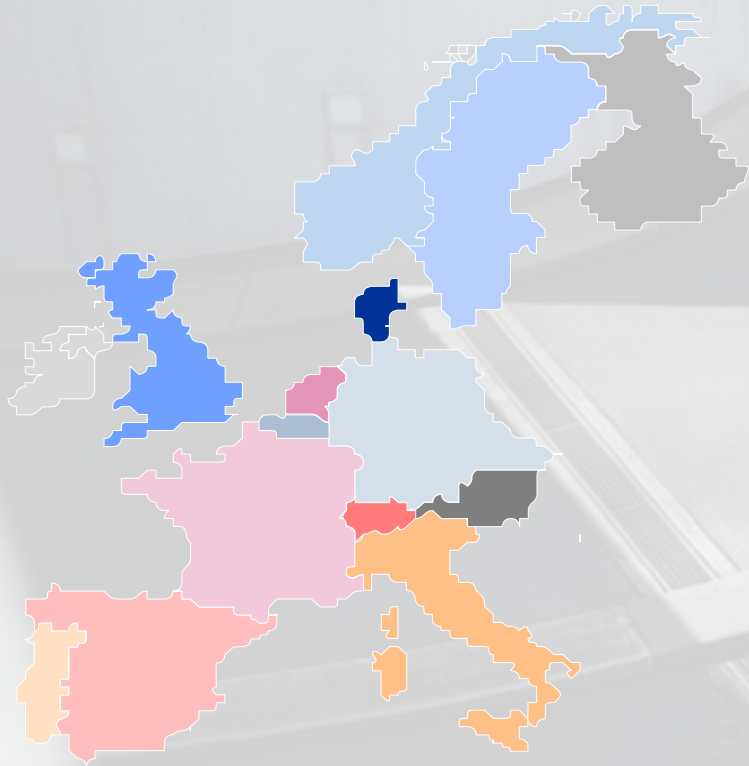


SIGNAL IDUNA

- Anpassung der Tarife an das Geschäftsmodell
- Geschäftsfeld Neue Mobilität als Vorreiter für die neue Art der Versicherung
- Gründung einer eigenständigen Squad um unabhängig vom Alltagsgeschäft zu sein

Neuer Markt - neue Herausforderungen – Squad

Next up: We provide you one insurance for the European market



Now → you have to talk to different insurance companies in every country

- ✗ Lengthy and complicated process
- ✗ Different terms and conditions in every country



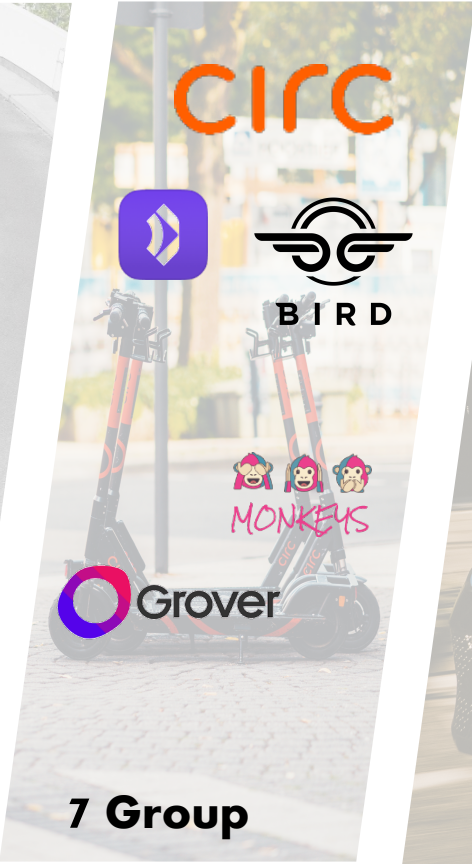
New → We provide you a single solution you can focus on your core business

- ✓ One partner to cover the European market
- ✓ Equal prices and faster onboarding

Markt erkannt – dediziertes Squad kommt gut an



Carsharing



7 Group

Micro-mobility



Ridehailing-/sharing



Teleoperated /
autonomous driving

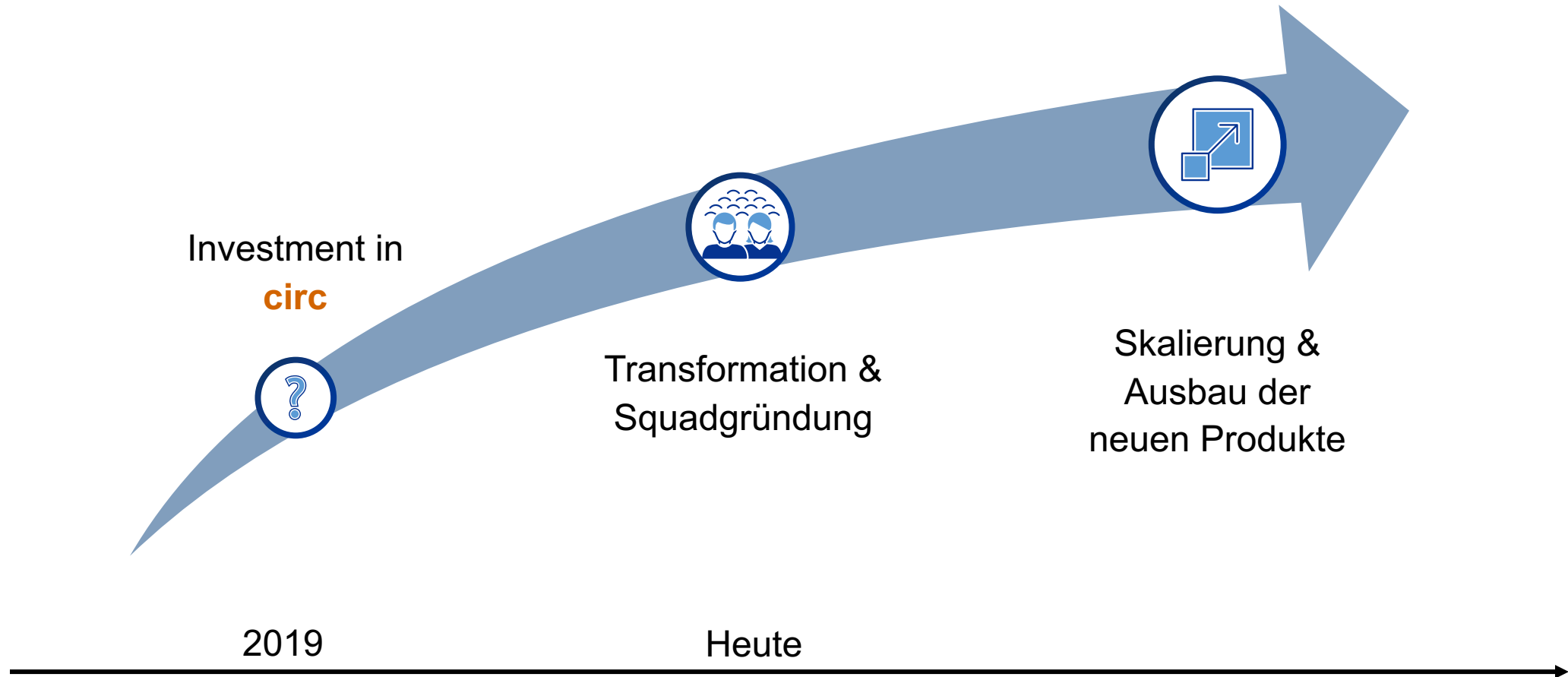


Drones / Air taxi



Mobility services

Wie haben wir all das erreicht?



Unser Fazit: Versicherer müssen umdenken

Lösungen für Mobilität als Ganzes sind notwendig



Versicherer müssen sich vom klassischen Versicherer zum Lösungsanbieter entwickeln



Trotz negativer Presse und Bedenken wird neue Mobilität weiter wachsen



Versicherer müssen für sich entscheiden, welche Position sie in diesem neuen Geschäftsfeld einnehmen möchten



Anforderungen an Versicherungen werden sich zukünftig weiter verändern



Ziel neuer Lösungen sollte es auch sein, relevante Daten zu erhalten

Ich freue mich auf spannende Rückfragen



Achim Lenz

achim.lenz@startups-signals.berlin

