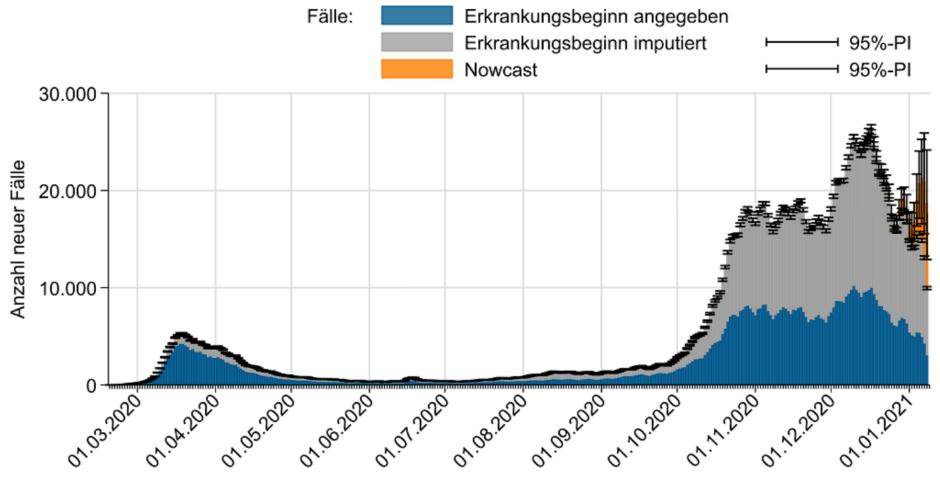


# Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf einen Schaden-Unfall-Versicherer

Dr. Ole von Häfen Concordia VVaG



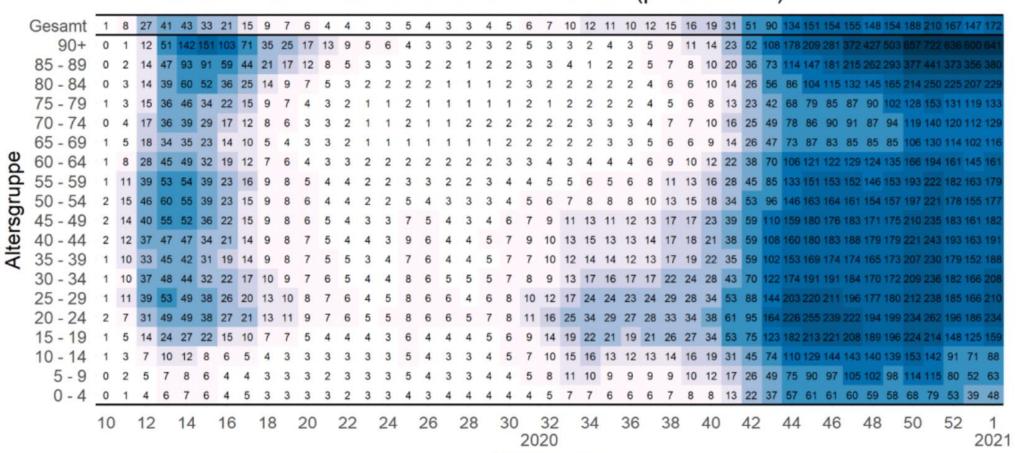
Die erste Pandemie-Welle ist in Deutschland zügig abgeflacht. Die zweite Welle konnte mit dem Lockdown bislang "nur" stabilisiert werder

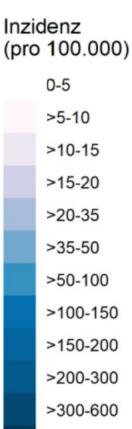




### Die zweite Welle erfasste in der Sommerzeit zunächst die jüngeren Erwachsenen. - Jetzt sind zunehmend die Gefährdeteren betroffen

Deutschland - Wöchentliche COVID-19-Inzidenz (pro 100.000)





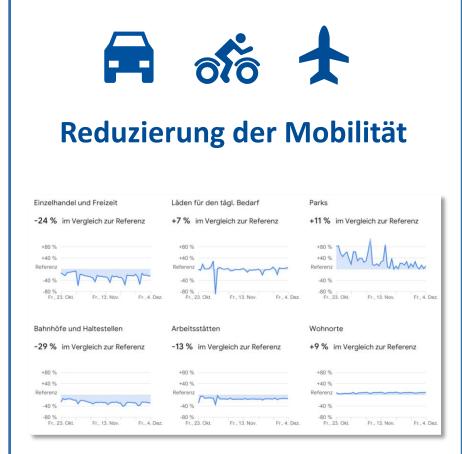
>600

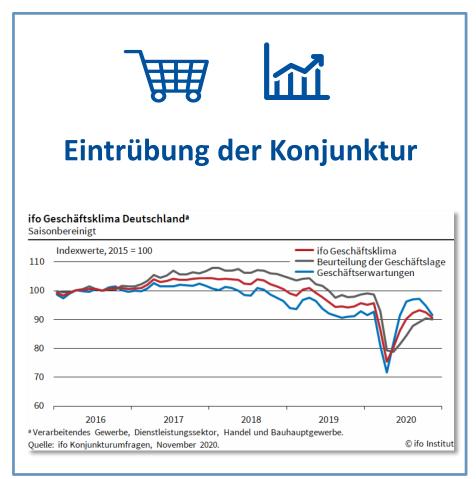
Meldewoche



Neben den bekannten gesundheitlichen Folgen wirkt sich die Pandemie insbesondere auf zwei weitere Bereiche mit Versicherungsrelevanz aus









Entsprechend haben wir uns in unseren verschiedensten Rolle in kürzester Zeit auf neue Bedingungen eingestellt – Digitalisierung fast

überall gefragt

#### Kapitalanleger

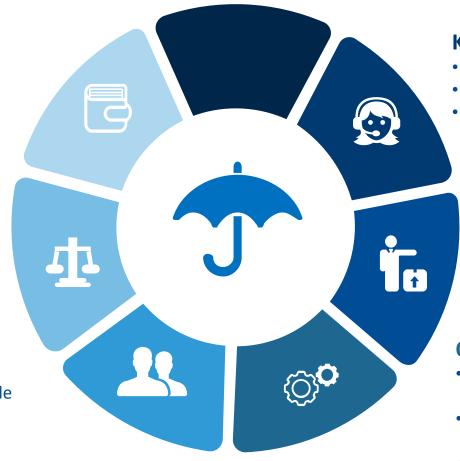
Starke Schwankungen in den Aktienmärkten und noch "hartnäckigere" Null-Zinsphase

#### Risikoträger

- Positive Einmaleffekte z.B. in Kraftfahrt, Unfall oder bei Einbruchdiebstahl
- Dauerhafte Belastungen im Bereich Rechtsschutz zu erwarten

#### **Arbeitgeber**

- An Attraktivität gewonnen
- Flexiblere Arbeitszeitmodelle
- Neue digitale Zusammenarbeitsformen



#### Kundenhelfer für viele Fragen & Nöte

- Lösungen für finanzielle Engpässe
- Beratungen (z.B. in RS i.S. Hochzeiten)
- Veränderungen im Kundenverhalten

#### **Unterstützer des Vertriebs**

- Gedämpftes Neugeschäft (Aktionen)
- Digitale Beratung und Abschluss

#### **Organisator der internen Prozesse**

- Verlagerung nahezu der kompletten betrieblichen T\u00e4tigkeiten in das Home-Office
- Begleitende Umstellung der IT- und Kommunikationssysteme
- Hygienekonzepte



## In der Covid-19-Pandemie hat die Versicherungsbranche wesentliche Stärken gezeigt. – Einige Plus-Punkte sind die Chancen von morgen



- Wir Versicherer erfüllen trotz Krise verlässlich unsere Leistungsverpflichtungen
- Die Krise erweist sich als Katalysator für die Digitalisierung
- Wir sind ggü. Kunden und Partnern noch flexibler und digitaler geworden
- Modernisierung des Vertriebs (Veränderungen der Kundenbedürfnisse)
- Intern können wir zu großen Teilen als Remote-Company arbeiten (u.a. Flexibilisierung der Arbeitszeitmodelle)