



**new
insurance
business**

New Insurance Business

- **Unternehmensberatung für die Transformation der Versicherungsbranche seit 2015**
 - **Vision:** «Der Versicherer wird zum (digitalen) Lebensbegleiter»
- **Die vier Säulen von New Insurance Business**
 - **Consulting:** Strategie- und Geschäftsentwicklung, Produkte und Kapitalanlagen, Prozess- und Projektmanagement, Governance und Regulation
 - **Concepting:** Innovation und digitale Transformation
 - **Connecting:** Liaison- und Kooperationsmanagement
 - **Conferencing:** Events, Workshops, Seminare, Konferenzen, Artikel und Roadshows
- **New Insurance Business verfügt über ein breites Netzwerk an unabhängigen Beratern und Kooperationspartnern**
- **Geschäftsführer und Gründer:** Frank Genheimer – Erfahrung in der europäischen Versicherungsbranche seit 2004 (mehr auf seinem Profil auf [LinkedIn](#))

A close-up photograph of a person's hands holding a glowing incandescent lightbulb. The lightbulb is the central focus, emitting a warm, yellowish glow. The person's hands are visible, with fingers gently cradling the bulb. The background is dark and out of focus, with a string of small, warm-toned lights visible in the upper left corner. The word "Vision" is overlaid in a large, white, sans-serif font across the center of the image.

Vision

«Der Versicherer wird zum (digitalen) Lebensbegleiter»

Ein Versicherer hat dank der technologischen Möglichkeiten eine hervorragende Ausgangsposition, um zum Lebensbegleiter des Menschen zu werden. Eckpfeiler des Leistungsangebots ist eine modular aufgebaute Versicherungspolice, die sich flexibel an die jeweilige Lebenssituation des Menschen anpasst. Zusammen mit den dazugehörigen Services und einer exzellenten Beratung ist der Versicherer in der Lage in jeder Lebenswelt des Kunden die passende Finanz- und Vorsorgelösung anzubieten.

Der Versicherer hilft den Menschen, Risiken zu minimieren oder gar zu vermeiden. Im Schadenfall überzeugt er durch rasche Leistungsprüfung und fundierte Unterstützung bei der Rehabilitation. Als Lebensbegleiter hilft der Versicherer jedem Menschen bei der Optimierung des «finanziellen Wohlbefindens».

Das Life-Cockpit des Versicherers vereint die neue Produkt- und Servicewelt. Das Cockpit ist als App oder Web-Applikation das Gesicht

(neudeutsch «Front-End») zum Kunden. Mit einem solchen Cockpit kann jeder Kunde seine finanzielle Lebenssituation jederzeit auf einen Blick erfassen. Dank «Open Finance» kann der Versicherer weitere Finanzdienstleistungen oder auch Versicherungslösungen aus anderen Sparten in das Cockpit integrieren.

«Digital» ist auch im Vertrieb längst kein «nice to have» mehr, sondern ein hartes Auswahlkriterium für langfristige Kooperationen. Genauso wie die Geschwindigkeit in der Produktentwicklung und bei den Produktprozessen.

Kein Kooperationspartner wird in Zukunft ein oder zwei Jahre auf ein neues Produkt warten wollen. Alle Kooperationen werden in Zukunft auf moderner Technologie basieren.

Automatisierte Produktprozesse und digitale Schnittstellen zu Services und Informationen rund um eine Police werden zum Standard.

Die dafür notwendige Transformation ist unausweichlich. Als Querschnittsthema betrifft sie alle Unternehmensbereiche gleichermaßen und gleichzeitig. Die Transformation ist auch für die Steigerung der Profitabilität und den Ausbau des Geschäftsvolumens unerlässlich.

Im Zentrum der Transformation steht die Produktentwicklung mit ihren Schnittstellen zu nahezu allen Unternehmensbereichen. Sie wird auf Start-up-Geschwindigkeit getrimmt, um schnell und flexibel auf die Bedürfnisse von Endkunden und Vertriebspartnern reagieren zu können. Statt «Einheitsprodukte» zu produzieren, wird die «Produktfabrik» des Versicherers fit gemacht für die maßgeschneiderte Massenanfertigung.

Mit einer modernen Dienstleistungswelt und den heutigen technologischen Möglichkeiten hat ein Versicherer eine unglaublich gute Ausgangsposition und Chance, zum Lebensbegleiter der Menschen zu werden.

A group of business professionals are gathered around a conference table in a modern office setting. A man in a dark suit and purple tie stands at the head of the table, gesturing towards documents. Other participants, including a man in a light blue shirt and a woman, are seated around the table, some looking at the presenter. The room features a whiteboard, a map, and a computer keyboard on the table. The word "Consulting" is overlaid in large white text across the center of the image.

Consulting

Strategie- & Geschäftsentwicklung

- **Review, Entwicklung und Umsetzung einer Geschäftsstrategie**
- **Konkrete Unterstützung**
 - Haben Sie bereits eine Neugeschäftsstrategie und möchten diese gerne überarbeiten, überprüfen oder erfolgreich umsetzen? Oder möchten Sie eine Neugeschäftsstrategie ganzheitlich, unter Berücksichtigung der verschiedenen Sichtweisen im und um Ihr Unternehmen herum, entwickeln und daraus Ihre individuelle Produktstrategie ableiten?
 - Dann begleiten wir Sie bei der Projektplanung sowie dem Projektmanagement und unterstützen Sie in allen Projektphasen – von der Analyse und der Entwicklung von strategischen Optionen über deren Bewertung, der Entscheidungsfindung sowie bei der Erstellung des Umsetzungsplans bis hin zum Monitoring und der Begleitung der Umsetzung.
- **Zentrale Erfahrungen**
 - Produktstrategie für eine europäische Lebensversicherungsgruppe mit Zwei-Marken-Strategie, europäische Produktstrategie für eine schweizerische Versicherungsgruppe, Unterstützung einer Pensionskasse bei der Neuausrichtung, Entwicklung und Umsetzung einer Lebensversicherungsprodukt-Strategie für eine Bank, digitale Geschäftsmodelle für Startups, zahlreiche Strategieworkshops

Produkte & Kapitalanlagen

- **Produktentwicklung von der Idee bis zur Markteinführung und darüber hinaus**
- **Konkrete Unterstützung**
 - Stehen Sie kurz vor oder bereits mitten in einer Produktentwicklung? Ergeben sich dabei spezifische actuarielle, finanzmathematische oder risikotechnische Fragestellungen? Möchten Sie Ihre bisherigen Anlageprodukte mit neuen Anlagestrategien modernisieren? Stehen Sie bei Ihrer Neu- oder Weiterentwicklung vor dem Spagat zwischen Produktkomplexität, vertrieblicher Leichtigkeit und wandelndem Kundenbedarf? Möchten Sie Ihr Produktportfolio analysieren, optimieren oder vereinfachen?
 - Dann unterstützen wir Sie bei der Ideengenerierung, der Ausarbeitung eines Konzeptes, der Einbettung in Ihr bestehendes Produktportfolio, der technischen Realisierung sowie der vertrieblichen Umsetzung.
- **Zentrale Erfahrungen**
 - Entwicklung des ersten dynamischen Hybridproduktes und dessen Weiterentwicklung, Entwicklung der ersten fondsgebundenen Versicherung mit Fonds und Zertifikaten, modulare und flexible Produkt-Plattform für Garantieprodukte, Reorganisation des Kapitalanlagebereiches, Analyse und Neuausrichtung des Anlageportfolios, Reorganisation des Anlageprozesses und der Depotbankenstruktur, Individualisierung von Tranchenprodukten, digitale Lebensversicherungsprodukte

Governance & Regulation

- **Umsetzung mit Augenmaß von Best Practice und New Practice in der Governance**
- **Konkrete Unterstützung**
 - Unterstützung bei der Umsetzung von neuen Vorschriften
 - Review der Governance-Struktur eines Unternehmens
 - pragmatische Verknüpfung von neuer Regulation und bestehendem Geschäft
- **Zentrale Erfahrungen**
 - langjährige Erfahrung in der Umsetzung von Regulationsvorgaben in Deutschland (z.B. Anpassungen AltZertG, AltEinkG, VVG-Reform, Rechnungszinssenkungen, IDD, PRIIP-KID, POG)
 - langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Wirtschaftsprüfern bei der Prüfung von Versicherern und Versicherungsgruppen in Deutschland und Liechtenstein (Solvenz- und Handelsbilanz)
 - langjährige Erfahrung in der Konzeption der Vertragsdokumentation (z.B. AVB und Besondere Bedingungen)

Prozess- & Projektmanagement

- **Projektmanagement und Projekt-Coaching sowie Analyse, Optimierung und Dokumentation von Prozessen**
- **Konkrete Unterstützung**
 - Haben Sie ein wichtiges Projekt, welches fachlich, menschlich oder auch zeitlich herausfordernd ist? Möchten Sie Ihren internen Projektleiter entlasten und unterstützen? Oder möchten Sie Ihre internen Prozesse, wie beispielsweise Ihren Produktentwicklungsprozess, analysieren und effizienter gestalten oder einfach neu definieren?
 - Dann geben wir Ihnen wertvolle Unterstützung bei der Planung und Durchführung Ihrer Projekte sowie neue Impulse für Ihre Prozesse.
- **Zentrale Erfahrungen**
 - langjährige Erfahrung mit Produktentwicklungs-Prozess, Produktcontrolling-Prozess, Investment-Prozess und Strategie-Prozess
 - langjährige Erfahrung in der Gesamt- und Teilprojektleitung von Projekten in den Bereichen Produktentwicklung, Kapitalanlagen, Produktmanagement, Aktuariat und Business Development

A close-up photograph of a hand striking a matchstick. The matchstick is lit, and a large, bright burst of sparks is erupting from the tip. The background is dark, making the sparks and the hand stand out. The word "Concepting" is overlaid in white text across the center of the image.

Concepting

Innovation & digitale Transformation

- **innovative, digitale und «eingebettete» Versicherungsprodukte mit modernsten Prozessen und Services**
- **Konkrete Unterstützung**
 - Wir unterstützen Sie bei der Ideengenerierung, der Ausarbeitung eines Konzeptes, der Einbettung in Ihr bestehendes Produktportfolio sowie der vertrieblichen Umsetzung.
 - Wir stellen die Realisierung in Back- und Front-End sicher und unterstützen Sie bei der Auswahl der Kooperationspartner.
- **Zentrale Erfahrungen**
 - Entwicklung des ersten dynamischen Hybridproduktes, der ersten fondsgebundenen Versicherung mit Fonds und Zertifikaten, einer modularen und flexiblen Produkt-Plattform
 - Konzept, Studie und Prototyp für ein Ökosystem «Finanzen» mit einem «Finanzcockpit» als Kundenschnittstelle
 - zahlreiche Realisierung von Produkt-Innovationen und zugehörigen Services in Back- und Front-End
 - innovative, digitale und «eingebettete» Versicherungsprodukte

Projekt-Beispiel



- **neuartiges Sparprodukt für den deutschen Lebensversicherungsmarkt (2020)**
 - Produktname: FUTURO Vorsorge
 - Produkt-Webseite: <http://www.futuro-vorsorge.de>
 - Dokumentation auf YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=8iEo4mrWTeQ>
- **die drei spannenden Projektebenen**
 - **Produkt:** Produkt-Innovation mit voll-digitalem Abschlussprozess ohne Unterschrift sowie schlanken und verständlichen Vertragsdokumenten
 - **Kooperation:** neuer Produktentwicklungsansatz, bei dem verschiedene Kooperationspartner einzelne Puzzle-Teile zuliefern und dadurch eine sehr kurze Entwicklungszeit ermöglichen
 - **Initiative:** FUTURO Vorsorge ist der Beweis, dass Produktentwicklung auch in der Lebensversicherung schnell, innovativ und digital sein kann – dank des dahinterliegenden Ökosystems rund um die Produktentwicklung



Connecting

Liaison- & Kooperationsmanagement

- **Identifikation und Auswahl von Kooperationspartnern sowie Schnittstellenmanagement**
- **Konkrete Unterstützung**
 - Arbeiten Sie bereits mit Partnern zusammen und möchten aus Ihren bestehenden Kooperationen weiteren Mehrwert generieren? Möchten Sie beispielsweise die Verwaltung Ihrer Kapitalanlagen optimieren oder Ihre Produkt-Partnerschaften konsolidieren? Beabsichtigen Sie die Entwicklung eines neuen Produktes und benötigen dabei für einen bestimmten Produktbaustein einen neuen Partner oder technische Unterstützung bei Back- oder Front-End?
 - Dann helfen wir Ihnen bei allen Themen rund um Ihre Kooperation – bei der Analyse der Aufgabenstellung, dem Auswahlprozess, dem Schnittstellenmanagement, der Umsetzung sowie bei den vertraglichen Details.
- **Zentrale Erfahrungen**
 - Auswahl von Fondsanbietern (z.B. für dynamische Hybridprodukte), Auswahl von Anbietern von strukturierten Produkten (z.B. für Tranchenprodukte), Vernetzung von Start-Ups mit der Versicherungsbranche (z.B. im Gesundheitsbereich), Unterstützung von Start-Ups bei der Ausarbeitung und Erweiterung des Portfolios, Kooperationen mit Start-Ups, zahlreiche Produktumsetzungen in Back- und Front-End

Conferencing

A large, modern conference room with a curved wooden ceiling, multiple projection screens, and rows of white chairs and tables arranged for a meeting.

Events, Workshops und mehr

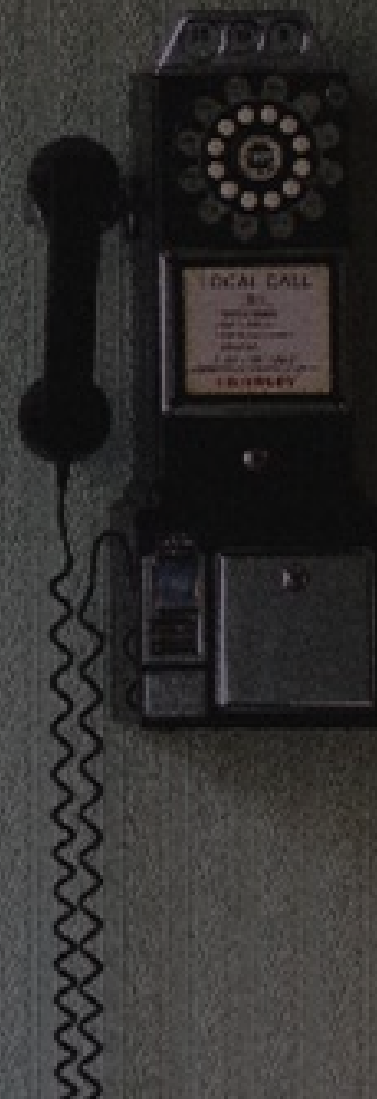
- **Erfahrungsaustausch, Wissenstransfer, Moderation, Seminare, Webinare, Workshops, Vorträge, Impuls-Referate, Artikel und Web-Content**
- **Konkrete Unterstützung**
 - Stehen Sie vor der Ausarbeitung einer Neugeschäftsstrategie oder Produktstrategie und planen ein Kick-Off-Meeting?
 - Möchten Sie einen interdisziplinären Workshop zum Beispiel mit den Bereichen Mathematik, Produktmanagement, Risikomanagement und Vertrieb abhalten und suchen einen neutralen, diplomatischen Moderator?
 - Planen Sie für den Roll-Out eines neuen Produktes eine Roadshow und möchten diese durch einen fachlichen Vortrag oder einen Artikel untermauern?
 - Möchten Sie Ihren Web-Auftritt und das Kundenportal mit neutralen und unabhängigen Fachinformationen anreichern?
 - Dann runden wir Ihr Vorhaben mit einer maßgeschneiderten Unterstützung ab: z.B. Weiterbildungsseminare, Inhouse-Workshops, Vorträge und Impuls-Referate bei Veranstaltungen, Fachinformationen für Ihre Webseite

Events, Workshops und mehr

- **Zentrale Erfahrungen (Auszug)**

- **Öffentliche Events:** [mehr als 100 Events als Leiter, Moderator, Referent oder Diskussionsteilnehmer](#) (z.B. Leitung und Moderation von Veranstaltungen der DAV, SAV und der European Actuarial Academy, Vorträge bei der slowenischen Versicherungsaufsicht und kroatischen Aktuarvereinigung, Keynotes bei Innovations-Events (Magic of Innovation, FINTECH & INSURTECH Digital Congress, Global InsurTech Roadshow), Vorträge bei Kunden-Events (DWS, ODDO BHF, RGA), Vorlesungen zu Innovation und Transformation (FHDW Hannover), Vertriebsschulungen (Canada Life))
- **Artikel:** zahlreiche Artikel, zum Beispiel «[Die Produktentwicklung in der Lebensversicherung muss schnell, innovativ und digital werden](#)» (im HSG-Trendmonitor der Universität St. Gallen)
- **Web-Content:** Online-Artikelreihe [#klartext](#) (bei Canada Life), z.B. «[Kommt jetzt auch die Zeitenwende bei Lebensversicherungsprodukten?](#)»
- **Vodcast:** «[Insurance in Motion](#)»

Kontakt



Kontakt



**new
insurance
business**

Frank Genheimer
Managing Director,
Founder

Berneggstrasse 36
CH - 9000 St. Gallen
+41 (0)79 71 350 71
fg@newins.biz
www.newins.biz





New Insurance Business GmbH

Berneggstrasse 36

9000 St. Gallen

Schweiz

CHE-352.603.443 MWST

fg@newins.biz

<https://www.new-insurance-business.com>

Disclaimer

Die vorliegende Präsentation wurde von der New Insurance Business GmbH (NIB) auf der Grundlage öffentlich zugänglicher Informationen, intern entwickelter Daten und Daten aus weiteren Quellen erstellt. Die Informationen wurden vor dem Hintergrund von Branchenkenntnis und Erfahrung grundsätzlich auf Konsistenz hin überprüft, eine unabhängige Beurteilung bezüglich beispielsweise Vollständigkeit und Korrektheit dieser Information ist jedoch nicht erfolgt. Ferner wurde eine Überprüfung und Plausibilisierung beispielweise von verwendeten Marktdaten nicht explizit durchgeführt. Dieses Dokument wurde auf Grundlage derjenigen Informationen ausgearbeitet, welche zum Zeitpunkt der Erstellung grundsätzlich zur Verfügung standen. Zukünftige Entwicklungen können naturgemäß nicht berücksichtigt werden. Informationen in dieser Präsentation werden nur in zusammenfassender Form bereitgestellt und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Präsentation enthält nicht alle Informationen, die für potentielle Kooperationspartner relevant sein können. Die einzelnen Folien ergeben nur in Verbindung mit dem gesprochenen Wort und der tatsächlichen Präsentation ihren vollen und beabsichtigten Aussagegehalt. Die Anwendung von Kommentaren, Meinungen und Analysen in dieser Präsentation liegt ausschließlich im alleinigen Ermessen des Nutzers. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit oder Aktualität. Es liegt am Leser zu bestimmen, ob und inwiefern die zur Verfügung gestellten Informationen relevant sind. Niemand sollte auf Grund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen und verbindlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

Rechtsrahmen

Die Inhalte der Präsentation kann gesetzlich eingeschränkt sein. Sie sind nicht für die Weitergabe an oder die Verwendung durch eine Person in einer Gerichtsbarkeit vorgesehen, in der eine solche Weitergabe oder Verwendung gegen die örtlichen Gesetze oder Vorschriften verstoßen würde. Das in dieser Präsentation exemplarisch erwähnte Produkt «FUTURO Vorsorge» ist ausschließlich in Deutschland verfügbar. Details und die wichtigen Hinweise zu dem Produkt sind der Webseite www.futuro-vorsorge.de zu entnehmen.

Keine Anlageberatung

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen stellen keine Anlageberatung dar.

Zukunftsaussagen

Soweit in den in dieser Präsentation enthaltenen Informationen Prognosen, Einschätzungen, Meinungen oder Erwartungen geäußert oder Zukunftsaussagen getroffen werden, können diese Aussagen mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Alle Prognosen, Bewertungen und statistische Auswertungen dienen nur zu Informationszwecken. Sie können auf subjektiven Einschätzungen und Annahmen beruhen und bei Verwendung von alternativen Methoden zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.

Risikobehaftete Anlagen und deren Wertentwicklung

Wertentwicklungen von Kapitalanlagen in der Vergangenheit sind keine Gewähr für zukünftige Wertentwicklungen. Wir weisen darauf hin, dass alle aufgeführten Werte im Rahmen einer Modellrechnung nicht garantiert sind und ausschließlich Illustrationszwecken dienen. Aus den Modellrechnungen können keine vertraglichen Verpflichtungen abgeleitet werden. Die in den Modellrechnungen genannten Leistungen stellen keine Ober- oder Untergrenze dar. Die tatsächlich auszahlende Leistung kann bei einer anderen Wertentwicklung der Kapitalanlage oder bei einer anderen Anzahl an Kreditereignissen auch unter oder über den angegebenen Werten liegen.

Vertraulichkeit

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen sind streng vertraulich. Sie sind nur für den jeweiligen Adressaten bestimmt und dürfen nicht ohne vorherige Zustimmung der NIB verbreitet werden. Insbesondere darf diese Präsentation ohne vorherige Erlaubnis der NIB weder auszugsweise noch vollständig an Dritte weitergegeben oder auf sonstige Art und Weise verwertet beziehungsweise öffentlich wiedergegeben werden. Wer diese Präsentation irrtümlich erhalten hat, muss sie unverzüglich an die NIB zurücksenden.

Haftungsausschluss

Die NIB übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für irgendwelche Konsequenzen daraus, dass der Adressat der Präsentation oder gegebenenfalls Dritte auf dieses Dokument vertrauen. Sämtliche hier gemachten Angaben gelten ebenso auch für jegliche verbale Informationen und Aussagen in Verbindung mit der Präsentation.

© 2023 New Insurance Business GmbH. Alle Rechte vorbehalten. <https://new-insurance-business.com/>

Quellen der verwendeten Bilder: alle von <https://www.unsplash.com>