

NACHHALTIGKEIT FÜR VERSICHERUNGEN

VIDEO TRANSKRIPT

Andreas Herold (AH): Herzlich willkommen hier zu unserem Webinar Nachhaltigkeit Versicherungen zwischen Anspruch, Anforderungen und Wirklichkeit.

Ich bin heute morgen ihr Moderator, mein Name ist Andreas Herold. Ich bin Senior Manager bei Accenture im Bereich Kernversicherungen, bin auch hier in München zu Hause, hab vorhin schon festgestellt, ist mittlerweile auch relativ dunkel, auch morgens um 09:00 Uhr. Das war vor geraumer Zeit noch nicht so, da hat ja noch die Sonne reingeschienen. Und ansonsten aus meiner Rolle heraus ist jetzt auch ein wesentlicher Teil für den DACH-Raum das Thema Nachhaltigkeit im Bereich Kernversicherungen, aus unserem Bereich Kernversicherungen heraus mit zu treiben.

Vielleicht bevor wir dann direkt starten, der Kollege hat sich ja kurz eingewählt und auch schon gesagt: ein paar Hinweise. Wir zeichnen das Webinar auf, ja, wir werden dann auch im Anschluss ein Replay veröffentlichen, das heißt, man kann sich das dann auf im nachhinein noch einmal ansehen und die Bitte wäre an alle Teilnehmer, die nicht aktive Sprechrollen haben, die Kamera auszumachen, das macht dann nachher die ganze Videoaufzeichnung einfacher. Und ist natürlich auch ein Stück weit besser für unser Datenvolumen und den finalen Ablauf sowie natürlich auch den Nachhaltigkeitsfaktor. Gerne auch „muten“, wenn Sie nicht aktiv reden, wir werden es nachher so machen, dass bei Bedarf auch Fragen unter dem Termin zugelassen werden.

Können ansonsten gerne, wenn Sie zwischendurch Fragen haben, in den Chat posten. Wir haben auch am Ende hier noch einen Diskussionsteil mit vorbehalten und würden uns natürlich auch freuen, wenn man den gemeinsamen auch interaktiv gestalten können. Ansonsten dann auch noch der Hinweis, das ist eine lockere Runde hier am Morgen, also wenn sie nebenbei noch ihre Tasse Kaffee / Tee trinken wollen in Wasser oder so gerne da also es soll eher ein lockeres Format sein zum gegenseitigen Austausch.

Und nun zum Ablauf vielleicht, wir werden zu Beginn kurz ein paar einführende Worte zur allgemeinen Situation geben. Dann werden wir im zweiten Teil auf eine Nachhaltigkeitsdaten-Analyse von uns schwenken, speziell für den DACH-Versicherungsmarkt, werden dann auch noch ein paar konkrete Beispiele nennen, wie man das Thema Nachhaltigkeit hier im DACH-Raum im Versicherungsbereich bereits angeht. Und dann zum Schluss auch noch eher das Thema gemeinsam beleuchten, wo es um Herausforderungen, Risiken, behindernde Faktoren geht, wo wir dann auch gemeinsam in die Diskussionen steigen können, wie gesagt, aber ansonsten gerne fragen zwischendurch im Chat. Wir werden auch schauen, dass wir die Fragen aufgreifen. Und dann spätestens am Ende auch mit adressieren können ansonsten dann gegebenenfalls auch im Nachhinein.

Das Webinar, das wir heute haben, dreht sich natürlich um Nachhaltigkeit im Allgemeinen, vielleicht aber auch der Hinweis, dass wir heute uns ein Stück weit auch auf das Thema „Net Zero“ mit fokussieren werden, das werden wir wahrscheinlich an der einen oder anderen Stelle auch nochmal hören. Hintergrund ist einfach, dass das zum einen natürlich einer der dringenden Faktoren ist.

AH: Im ganzen Nachhaltigkeitssektor aktuell und wir aber auch aus unserer eigenen Research wissen, dass das Thema Emissionssenkung auch hier ein einer der wesentlichen Treiber ist, mittlerweile bereits für Unternehmen, Kapital zu gewinnen, Produkte zu verkaufen und auch bei den Kunden zu punkten und deswegen auch hier eben heute, der der Fokus auf diesen Themenbereich.

Wir haben die Research-Daten, die ich vorhin angesprochen hatte auch über den DACH-Versicherungsmarkt erhoben das, was wir heute in der Runde zeigen werden, ist eine anonymisierte Version dessen, ja, das heißt aber auch, dass wir dann im im Nachhinein, wenn sie nochmal Rückfragbedarf haben und auch konkretere Themen wissen wollen, hier gerne natürlich noch jederzeit die Möglichkeit haben, mit uns in Kontakt zu treten und dann können wir auch gerne nochmal tiefer und auch genauer in dieser Analysen hineinschauen. Ansonsten werden wir vielleicht an der einen oder anderen Stelle auch Research-Material von unseren Kollegen ansprechen. Hier natürlich auch so, dass wir das hier ohne Probleme teilen können. Wenn sie da im Nachgang Informationen haben wollen, wo das abliegt etc., vieles davon ist öffentlich zugänglich, da können wir natürlich auch dann entsprechend die Links und das Material mitteilen. Ansonsten würde ich jetzt vielleicht dazu kommen um wen es hier heute geht, beziehungsweise wer hier heute dabei ist, das heißt kurz unsere Redner vorstellen. Ich habe ja als Moderator schon gesagt, wer ich bin, wir haben eine kleine Änderung bei unseren Rednern und zwar ist Markus Hein heute morgen leider kurzfristig verhindert. Dafür ist Maren Hausmann eingesprungen. Herzlichen Dank dafür, Maren. Und das wird dann sowieso eh so gut laufen und Du wirst Markus bestens vertreten. Von daher würde ich vielleicht kurz in eure Richtung übergeben, Nina, Maren, dass Ihr Euch einmal kurz der Teilnehmerrunde noch vorstellt.

Nina Jais (NJ): Mache ich gerne, guten Morgen an alle, Nina Jais, Managing Director bei uns in der Nachhaltigkeitsstrategie und eben spezialisiert, gerade auf Financial Services und vor allem Versicherungen. Ich leite bei uns global alles, was nachhaltige Versicherungen betrifft und das ist natürlich die Strategie, aber bei Accenture, das wissen Sie, denke ich auch natürlich auch darüber hinaus. Das heißt Impulse für die Innovation, also unsere Song-Mitarbeiter für aber auch natürlich Technologie, wie gehen wir mit Daten in ESG um, bis hinzu wie müssen wir die Mitarbeiter befähigen, auch auf einer nachhaltigen Reise des Versicherers mit dabei sein zu können? Also Talent und Organisation Kollegen das schwingt alles mit und ich freue mich sehr drauf, das heute mit zu diskutieren. Ich mache das seit sehr, sehr langer Zeit im Nachhaltigkeitsbereich also ich war vor Accenture auch bei Harvard Professor Michael Porter's Team, FSG (...) und bin eigentlich schon seit 2014 nur auf Nachhaltigkeitsstrategie fokussiert und bringt daher gerne so die etwas längere Bandbreite auf das Thema mit rein.

Maren Hausmann (MH): Ja, Andreas, danke für die Vorschusslorbeeren, ich hoffe, ich kann denen auch gerecht, dass ich den Markus hier adäquat vertrete, ja, mein Name Maren Hausmann bin seit 30 Jahren in der Beratung unterwegs. Im Financial Services Umfeld, davon jetzt gut die Hälfte ausschließlich in Versicherungen. Hab so von der Historie her eine lange Big Four Historie, bin vor 2 Jahren zu Accenture gekommen, hab da natürlich auch schon Kontakt mit dem Thema Sustainability gehabt bei den Big Four, das ist ja dann oft ... kommen so aus der aus der Regulatorik natürlich. Ja, für mich heute von der Rolle her natürlich primär Markteinblicke zu geben, also auch mal zu reflektieren, was macht denn so der DACH-Markt, was sehe ich bei den Kunden? Meine Rolle? Ich bin im Versicherungsbereich unterwegs, Managing Director bei Accenture und betreue da auch einige Versicherungen als Kunden-Partner.

AH: Gut, danke euch, dann würde ich sagen, freuen wir uns jetzt auf die gemeinsame Runde für unseren Impulsgeber Nachhaltigkeit, Versicherungen zwischen Anspruch, Anforderungen und Wirklichkeit und zur Einstimmung vielleicht kurz nochmal einen Abriss, so der allgemeinen Gemengelage im Moment, möglichst kurz, ich glaub alle Teilnehmer in dem Kreis hier kennen ja die Situation relativ gut. Das ausgehende Jahr 2022 hat, denk ich mal, fürs Sustainability relativ viel bewirkt. Ja, und es ist viel passiert. Ja, wir merken zunehmend natürlich in den Medien wie auch in den Schadensbüchern die ganzen Katastrophen, die kommen, jetzt auch zum Beispiel auf der italienischen Insel Ischia, jetzt erst im Verlauf der Woche wieder passiert ja auch mit Attributen zum Klimawandel. Wir haben das Thema mit Energiekrise, Energiequellen, ja durch den Ukraine Konflikt, auch noch verstärkt durch die Kosten im Rahmen der Inflation.

Und dann hatten wir auf der anderen Seite jetzt natürlich auch das vor kurzem das ganze Thema rund um den COP27, der ich würd mal, in der Runde sprechen, relativ milde Ergebnisse zu Tage gebracht hat, ja also recht unkonkret, alles recht vage. Es soll die Einführung eines Fonds für Klimafolgeschäden geben, Ja, für die ärmeren Länder. Es sollen auch die Klimaschutzpläne nachgebessert werden, aber zum Beispiel Öl und Gas wurden nicht angesprochen. Ja, da bleibt man in den fossilen Energien und alles und herum um diese Maßnahmen war auch relativ vage. Und das Ganze in einem Jahr, wo wir eigentlich gerade aus dem COP26 gekommen waren, der an sich ja relativ gute Ergebnisse und Commitments mitgebracht hatte, aber eben auch eher Commitments.

Das ist jetzt in eine relativ breite Gemengelage, in die sich dann noch hinein mischt, dass wir zum Beispiel von Seiten der EU natürlich seit Juni jetzt auch nochmal ein bisschen stringenteren Vorgaben haben, was das Nachhaltigkeits-Reporting angeht. Wir merken auch, dass viele Regierungen mittlerweile verstärkt Vorgaben machen, was Nachhaltigkeits-Reporting angeht und natürlich auch im Rahmen der Inflation gibt es viele Regierungsmaßnahmen sowohl im deutschsprachigen europäischen wie auch internationalen Raum, die Investments langsam aber sicher relativ stark auch in das ganze Thema Nachhaltigkeit lenken.

Und in der ganzen Gemengelage befinden sich jetzt eben natürlich bei uns, auch die, die Versicherer und vielleicht da mal zum Einstieg Nina in deine Richtung gefragt wenn wir uns jetzt diese ganze Situation anschauen, können wir da denn ein Stück weit konkretisieren, wie die Lage für die Versicherer im Allgemeinen aber auch natürlich insbesondere für die Versicherer im DACH-Raum ist?

NJ: Ja gerne, also vielleicht ist knüpfen wir dann nochmal auch an den an den COP an. Tatsächlich hatten wir gesagt, das sind nicht milde Ergebnisse, wir haben das mal qualifiziert, glaub ich auch 50% der Erwartungen, die wir hatten irgendwie, sind so erfüllt, wir unterscheiden dann zwischen dem kleinen COP und dem großen COP. Klein, was eben Ihre... mehr die Regierungen betrifft und was sie entscheiden und zum Beispiel eben leider immer noch keine besseren Regularien auferlegen – Carbon Credit Market – internationaler Art gefunden wurden und den größeren COP, wo eben die Firmen tatsächlich mit da sind und ja, COP26 war natürlich der ganz große Durchbruch. Wo auch die Versicherungsbranche über diese 20% Hürde gesprungen ist, wo wir sagen, das ist quasi der Point of No Return für wenn man sich zu Net Zero committed als Branche, ab dann hat man so einen Punkt erreicht, wo dann alle mitmachen werden. Das war letztes Jahr eben auch erreicht.

Für die Versicherer hundert insgesamt, für den ganzen Financial Services Sektor hatten wir 130 Trillion Assets under Management für Net Zero eben dort auch schon gezeichnet, ne, dass man sich dafür in den Investments auch entscheidet, die bis 2050 auf keine Emissionen mehr herunterzufahren und das hat jetzt dieses Jahr nochmal einen Ruck getan, da sind wir nochmal über 10% mehr geworden. Das ist wichtig also man sieht, das nimmt auch, weil die sind ja von den großen Versicherern geht, das dann ja quasi in die kleineren Versicherer über, ne, also das ist so das natürlich sehen wir dann nicht mehr ganz so viele absolute Zahlen steigen, aber der Anteil der Versicherer, die auch mit dabei sind, in den verschiedenen, sagen wir mal Clubs, Industrieklubs, die auch von der UN eben angeboten werden.

NJ: Von der Net Zero Owner Alliance bis eben zur Net Zero Insurance Alliance nimmt doch zu und das ist auch wichtig. Und ich denke, da können wir teilweise aus diesen COP auch Sachen ziehen, die für diesen Fortschritt ganz konkret im Geschäft Fragestellungen, zumindest in der nächsten Zeit lösen werden. Ich steig da gerne nochmal was rein, aber vielleicht wollen wir erstmal auf einer höheren Ebene noch bleiben. Grundsätzlich würde ich sagen wie gesagt, der Trend nimmt weiter zu, wir sehen mehr ja Versicherer, die sich mit dem Thema beschäftigen und das geht eben natürlich über die eigenen Emissionen für die Gebäude und das bisschen Energie, das man kauft hinaus und geht eben hinein in die Investitionen, geht auch hinein, in die das, was unterschrieben wird, also was gezeichnet wird, in da ist es vielleicht auch nochmal ganz wichtig, hervorzuheben, dass wir jetzt gerade zu anlässlich des COPs auch nochmal. Von der Net Zero Insurance Alliance die neuen Guidelines bekommen haben, das heißt, wie pflege ich jetzt auch die Carbon Emissionen aus der... den versicherten Bereich mit ein, und das heißt alle Kunden, alle Corporate Kunden, die ich habe, wie werden von denen auch die Emissionen auf mich als Versicherer zurück geschlüsselt, wenn ich da eben die gezeichnet habe? Das ist, glaube ich, schon eine wichtige Entwicklung.

MH: Ich denke auch um das zu ergänzen, was du gesagt hast, Nina, also ich stelle schon fest, dass das Thema Nachhaltigkeit noch einen kleinen Switch bekommen hat dadurch, dass das Nachhaltigkeitsprofil ist, so meine Beobachtung auch insbesondere bei den großen Versicherungsgruppen, das wird mehr und mehr Wettbewerbsfaktor. Der Markt hat sich sicherlich nochmal weiterentwickelt, des Kunden eben auch aktiv Nachhaltigkeit anfordern in ihre Kaufentscheidung einbeziehen. Ich denke, ein Putsch hat auch nochmal gegeben, dass die die BAFin auch nochmal die aufsichtsrechtlichen Anforderungen geschärft, als also hier Richtung Offenlegungspflichten sowohl qualitativ als auch quantitativ, aber auch die Taxonomie-Verordnung, die jetzt reinkommt. Mit dieser höheren Sichtbarkeit sind die Anforderungen an die Versicherer gestiegen.

Und ich denke, es wird auch sehr, sehr viel unternommen, um eben auch zu zeigen, auch nach außen zu zeigen, wie das Thema Nachhaltigkeit im Geschäftsmodell verankert wird, in die Wertschöpfungskette eingebaut wird und am Ende auch berichtet wird. Also von daher so vielleicht mittelprächtig, wie die Ergebnisse auf internationaler Ebene gewesen sind, ich merke schon, dass hier ein deutlicher Schritt nach vorne gemacht wurde. Ganz klare Scope 1 und 2 und wie du gesagt hast eben im Underwriting und eben in den Kapitalanlagen definitiv stark gearbeitet wird, auch da besser zu werden.

NJ: Ja, und das ist eigentlich auch genau das, was wir brauchen. Ne also doch mal auch mit sozusagen der Linse von Professor Porter gesprochen: Shared Value, also wir müssen Nachhaltigkeit in die Kernstrategien, das Kerngeschäft einbringen ist das, wo wir dann wirklich den großen Zug auch drauf bekommen von den Versicherern, das heißt, sobald man dann jetzt das auch so sieht, dass tatsächlich man mit den Kunden in ein besseres Gespräch kommt, weil nun mal die Grüne Transition für sie der größte Umwälzpunkt aktuell ist, wo wirklich neue Gewinner und Verlierer in jedem Markt entstehen. Wenn da auch Versicherungen und Teil der Lösung sein können und das als gut fürs Geschäft wahrnehmen, wenn sie darüber solide aufgestellt sind, dann ist es natürlich am vielversprechendsten. Von daher, das ist eben toll, dass wir das beobachten.

AH: Jetzt merken wir ja dadurch auch, was die beide gerade gesagt hat, dass das Thema Daten, Datenlage, Datenhaushaltung und Reporting auch wichtiger wird. Gleichzeitig haben wir festgestellt und natürlich auch andere am Markt, da gibt es doch diverse, auch Berichte auch so aus der Tagespresse, dass die ganze Datenlage auch noch relativ schwierig ist, ja was Nachhaltigkeit angeht, auch was die Vergleichbarkeit angeht, jetzt haben sich unsere Research-Kollegen rund um unseren Global Research Lead Andre Schlieker einmal hier auch noch eine neue Perspektive angeschaut. Können wir da vielleicht mal reinschauen, wie die Ergebnisse aus der Analyse unserer Kollegen waren?

NJ: Ja sehr gut und tatsächlich ist das auch wirklich relevant. Also Sie werden hier vielleicht das eine oder andere ESG (Environment, Social, Governance) Ranking oder auch Umweltranking im Kopf haben. Aber wir haben eben festgestellt, es kommen teilweise wirklich haarsträubende Ergebnisse raus, wo wir einfach auch mit Kunden arbeiten und wissen, dass Sie da ganz anders da aufgestellt sind. Und das ist einfach, weil nur also die ESG-Rating Daten korrelieren eben zu 33% leider nur, während unsere finanziellen Rating-Daten natürlich 99% der Fälle korrelieren. Das heißt, es werden einfach unterschiedliche Signale benutzt, wer auch immer gerade ein Rating oder Ranking erstellt, und dadurch, dass noch nicht alles reported wird eben auf dem Bereich hier und nicht von allen Firmen wird man, verlässt man sich teilweise auch viel auf die Presse und was da gerade geschrieben wird und das führt dann teilweise wirklich zu großen Verzerrungen.

Deswegen, was wir hier nochmal gemacht haben ist einfach wirklich aufgezeigt, einfach mal nur die harten Fakten. Wie verändert sich da jetzt die Versicherung? In dem ersten Bild jetzt, das wir hier sehen im deutschen Markt, auf dem, was wir dann Betriebsemissionen nennen, also die Gebäude, die Energie, ein bisschen fließt hier auch tatsächlich aber die Mobilität ein an also. Ich glaube, wir haben hier auch eher Travel mit dabei, das heißt, wir sehen allein da schon natürlich ein bisschen Rückgang über die Jahre des... die letzten Jahre, einfach weil das geholfen hat natürlich über Covid. Aber genereller Art müssen wir natürlich sagen mehr oder weniger haben im globalen Kontext jetzt so 25% der Versicherer Net-Zero-Ziele gesetzt und davon fast 20% erreichen eben in den eigenen Emissionen, Betriebsemissionen jetzt hier auch einen Rückgang. Das ist tatsächlich besser als in allen anderen Branchen, also auch internationaler Art also da gleicht das deutsche mehr, als dass das internationale Bild tatsächlich gut ab. Das heißt, man ist da schon auch hinterher, dass wenn man da ein Commitment draußen hat, dass man das macht.

Das das würde ich jetzt mal positiv sehen, aber sie sehen selbst hier unter den Marktführern, die wir hier aufgeführt haben, gibt es immer wieder Datenlücken und wir haben hier jetzt längst nicht irgendwie 20 sozusagen ausgewertet, sondern nur ein paar, wo wir eben so eine bisschen längere Datenreihe sehen können. Also das ist trotzdem noch nicht so einfach, da immer ranzukommen, würde ich sagen als erstes Bild.

MH: Und ein Thema ich mein, du hattest das erwähnt, teilweise wird es ja in der Presse auch recht kritisch beobachtet und auch kommentiert. Ich meine da, da hängen Themen drin: Sind die Methoden konsistent? Ich glaub ein spannender Aspekt wäre auch nochmal zusehen, wie die Zahlen dann für 22 sich entwickeln, so nachdem die Pandemie abflacht. Aber wie ist denn da vielleicht machst Du das aber auch besser einen internationalen Blick? Wie ist der Trend Richtung externer Validierung? Also auch natürlich, um aus dem aus der Thematik raus zu kommen, viele der Zahlen sind vielleicht auch tendenziell, wenn sie nicht validiert sind, auch einen Ticken besser dargestellt, als sie vielleicht faktisch sind.

NJ: Ja, also zwei Themen dazu: Also das eine ist auf jeden Fall also die CO2 p curve, wie man das alles berechnen soll. Es gibt ganz klare Daten-Qualitätsstufen von 1 - 5 und das Beste ist eben natürlich die auditierte Version. Das heißt, es ist ganz klar der Maßstab gelegt das dahin die Reise gehen soll. Wir sehen auch gerade über die Finanzwirtschaft, glaube ich, nach und nach einen oder wird der Druck erhöht werden, auch selber zu rapportieren und das dann auch auditieren zu lassen, weil man eben auf dieses Qualitätsmerkmal schaut und weil man ja quasi auch... Nochmal vielleicht auch zur Erklärung des kompletten... wir kommen jetzt sowieso, dann auch nachher in der zweiten Folie da drauf. Das hier waren nur die Betriebsemission, jetzt kommen wir jetzt zu den Scope 3 Kategorie 15 also allen Emissionen, die zugeschlüsselt werden auf den Versicherer durch Investitions- oder nachher dann eben auch das Underwriting-Geschäft.

NJ: Und da kann ich ja auch nur Fortschritt bei der Reduzierung dieser Emissionen überhaupt berichten, wenn ich eine gute Datengrundlage auch bekomme von diesen Industrien, also wenn die einzelnen Firmen eben ihre Daten in guter Form zu mir rapportieren und ich mich nicht auf Branchendurchschnitts verlassen muss. Und weil, wenn sonst ist jeder derselbe und dann bewegt sich nur so viel, wie sich die gesamte Branche bewegt. Ich möchte dir aber zeigen, dass ich in meinen Portfolios durchaus einen Fortschritt erreichen kann. Deswegen wird gerade durch die Financial Services Branche da schon auch ein Gewicht darauf gelegt, dass wir die immer besseren Zahlen bekommen. Jetzt muss man halt leider auch nochmal dazu sagen, die großen Firmen haben da einfach einen Vorteil und machen das eher. Ganz wichtig ist, dass wir auch den Mittelstand, die kleineren Unternehmen da mitnehmen. Die stehen da wirklich noch vor einer Riesenherausforderung, sich mit dem Thema Net Zero überhaupt auseinanderzusetzen und das wird toll sein, wenn wir dann sozusagen das im zwischen Banken, Versicherern und diesen Kunden eben erschaffen, dass da mehr sich mit auseinandergesetzt wird und diese Zahlen auch tatsächlich eingepflegt werden und vielleicht auch nicht immer nur in 1 und 1 Austausch über Excel-Basis oder das eigene CRM System, sondern vielleicht eben auch in größeren Datenbanken wie jetzt zum Beispiel ESG-Book von Arabesque oder so.

MH: Für die Versicherer, also durch die die Interaktion mit ihren Kunden wiederum das Thema zu treiben und eben auch, klar, ich meine, der Mittelstand hat nicht die Mittel, denke ich momentan, aber da eben auch die Impulse zu setzen und ganzheitlich zu beraten.

NJ: Ja. Ja, und dann das? Und das ist tatsächlich glaube ich, auch da sollten wir jetzt vielleicht mal die zweite Folie auflegen, die wir mitgebracht haben. Das ist tatsächlich wichtig, wenn man sozusagen jetzt über die Rolle der Versicherer spricht, wie sie über diese eigenen Emissionen hinaus auch agieren. Und da haben wir einfach ein Beispiel-Slide mitgebracht, im muss jetzt sagen, in dieser größeren Runde haben wir jetzt aktuell alle Namen weggetan also es ist ein anonymisiertes Slide, aber wir haben natürlich sonst, wenn wir im 1 auf 1 Austausch sind, eben wie gesagt auch sehr gerne, dann nochmal die Details dazu.

NJ: Wir haben uns jetzt angeschaut über 3 Stufen von (...) Basis-Ausrichtung auf CO2 zu endgültig entwickeln mich und dann habe ich vielleicht auch eine führende Position als Versicherer. Was würde darunter fallen, uns wirklich ganz konkrete Kriterien jeweils wieder überlegt, die wir dann ganz genau so aus den Sustainability Reports auch herauslesen konnten. Also dahinter liegt jetzt bei meiner eine größere Excel Datentabelle quasi und wirklich nur anhand der Fakten jetzt hier eine Eingruppierung vorgenommen und das ist jetzt zum Beispiel im Entwicklungsbereich in den mittleren würde man sagen, man geht von etwas... was die Basis war also man hat die Betriebsemissionen gemessen, wie wir sie gerade vorher hatten, zu etwas, wo man sagt, man ist zumindest dabei und macht einen Plan, dass ich jetzt auch für meine Investition und für mein Underwriting-Geschäft auf Net Zero komme.

Also man möchte da etwas machen, man möchte auch einer Vereinigung beitreten, wie jetzt zum Beispiel der Net Zero Owner Alliance, die damals ja auch Oliver Bäte gegründet hat. Das ist wichtig, und das wäre dann eben bei führend. Hat man das schon gemacht und misst jetzt auch aktiv und reported das eben auch so, dass wir dann nachher das Zahlenmaterial auch sehen können. Was sind die Ziele? Sind die auch wirklich eben nicht nur so wie ich Net Zero interpretiere, sondern sind die so interpretiert, wie jetzt zum Beispiel den Science Based Targets Initiative, die wirklich auch wissenschaftlich fundiert absegnen würde? Das ist dann, was wir als Führungspositionen wahrnehmen, und dann sieht man jetzt hier eben so ein bisschen diese Gruppierungen auf dem Slide.

Also wir haben uns natürlich unterschiedliche DACH-Versicherer geschaut mit sehr unterschiedlichen Geschäftsprofilen in der Umsatzgröße, in den Geschäftssegmenten, in der geografischen Ausrichtung, ob das jetzt eher regional oder globale, aber eben mit starken Heimatmarkt oder starker Präsenz eben hier sind und dann auch Kundenausrichtung. Also da ist wirklich alles dabei und der deutlichste Bezug zwischen Positionierung und Geschäftsmodell zeigt sich in Bezug auf die Umsatzgröße.

NJ: Da sehen wir einfach überdurchschnittlich viele umsatzstarke global oder agierende große Firmen, die aber hier aus unserer Region kommen in den Net Zero Führenden und das kann unterschiedliche Gründe haben. Also vielleicht eine größere Aufmerksamkeit und vielleicht auch Erwartungshaltung gegenüber diesen großen Brand Names. Dann vielleicht eine größere Betroffenheit auch, also zum Beispiel eben aufgrund von Naturkatastrophen verursachten Schäden in verschiedenen Regionen dieser Welt. Und dann eben auch Umsetzungs- und Einwirkungsmöglichkeiten. Wie habe ich eben, wie kann ich eben investieren, habe ich geschultes Personal, kann ich das aufbauen, bekomme ich die auch über meinen Brand Namen? Also, das ist aktuell ein sehr enger Markt sozusagen und zu all den 3 Gründen passt quasi auch, dass wir die großen Rückversicherer, die wir analysiert haben, eigentlich alle in der Kategorie führend jetzt zum Beispiel finden. Und da ist ja... einige der Unternehmen verfügen dann auch verhältnismäßig komplexe M&A Strategien aktuell und die, die sind dann aktuell vielleicht mehr in der Basis oder Entwicklungsgruppierung, das ist vielleicht einfach die Aufmerksamkeit, da aktuell auch was anderes gerichtet.

Genau, aber das fällt dann noch vielleicht auf, dass man Versicherer, die eher auf Schaden-/Unfallgeschäft fokussiert sind, stark in der Gruppe der der Führenden nochmal hat, also das ist gerade eben auch dieses, wo sich die Standards jetzt am ehesten etabliert haben, was auch die Underwriting-Emissionen angeht. Das ist natürlich erstmal auf das Schaden-/Unfallgeschäft mit den großen Corporates auch zugeschnitten und da sehen wir dann auch schon die Notwendigkeit, sich da noch eher als andere mit auseinanderzusetzen. Das ist vielleicht als Einleitung zum Slide, aber Maren ich bitte du hast da auch nochmal Kommentare zu.

MH: Naja, also, ich denke die Tatsache, dass wir hier sehr viele der großen Versicherungen und Rückversicherer in der leading Rolle finden, erstaunt mich jetzt nicht unbedingt, weil es ist natürlich auch eine Frage, wie kann ich denn als insbesondere auch kleinerer mittelgroßer Versicherer überhaupt der Komplexität Herr werden, die sich jetzt hier gerade ergibt?

Also ich denke, einmal hadern viele, insbesondere auch der kleineren Versicherungen damit, dass ja im Grunde noch keine so allgemein verbindlichen Standards existieren und dann die werden jetzt umgesetzt.

Wir finden die Entwicklungen im Bereich CSRD wo sich sicherlich sukzessive, auch aber noch Jahre dauern wird, so ein allgemeiner Standard herausbilden wird. Aber Fakt ist, dass für die Praxis, für die Versicherer, die sich damit beschäftigen, wie berichten sie, wie integrieren sie in ihr Geschäftsmodell, einfach operative Leitlinien fehlen. Dadurch kommt natürlich Unsicherheit zustande. Ich brauche sehr viele Mitarbeiter in der Tat, die das Know-how auch mitbringen und nicht zu vergessen, es kostet natürlich auch Geld und Kapazität, sich mit dem Thema intensiv auseinanderzusetzen und tendenziell haben das natürlich die Großen eher. Und dass sie sagen ja, das ist für uns ein Case, da investieren wir auch rein und haben die Mittel, es zu tun.

Ganz davon abgesehen, dass ich denke, dass die Rückversicherer dem Thema ohnehin etwas näher stehen. So und der zweite eben was treibt die Komplexität? Und auch da sehe ich, dass der Markt eben, dass man sagt, ich muss ja im Grunde hier ein komplett neues System schaffen, das startet bei vorne im Bereich Sales, wie will ich nachhaltige Produkte gestalten? Wie will ich sie verkaufen? Wie schule ich meine Mitarbeiter? Es geht weiter zum Thema Datenerhebung: Was muss ich überhaupt für Daten haben? Wie werden die Daten erhoben, woher kommen Sie, wo werden sie gespeichert? Habe ich überhaupt die Technologie es zu tun? Also das Ganze ist, wenn man sich auf der „Nitty Gritty“-Ebene der Umsetzung damit beschäftigt, natürlich ein Riesenbrett. Und dazu kommen jetzt eben noch Reporting-Anforderungen, also von daher denke ich absolut nachvollziehbar, dass wir hier noch diese Aufteilung haben, die auch korreliert mit Größe der Versicherungen und Geschäftsmodell.

NJ: Ja also, ich muss nochmal sagen, also auf jeden Fall, ich stimme dir zu. Also es gibt zwar jetzt die Leitlinien und wir wissen das Beispiel, dass wir das alle, die sich auf diese Reise begeben haben und gesagt haben, also auch schon die auf den Mittelfeld ich möchte eben diese Net-Zero-Ziele setzen, dass die jetzt auch also sowohl für die Investments als auch für das Underwriting jetzt Standards haben, also die... ab Anfang nächsten Jahres werden es wirklich Standard geben in diese 80-seitige Unterlage eben draußen von der Net Zero Insurance Alliance und auch von PCAF. Da gibt es Leitlinien, aber die haben natürlich noch ganz viel Interpretations-Spielraum, und das ist eben das, wo du die geschulten Mitarbeiter brauchst, um das und dann wirklich umsetzen zu können, also da, da müssen wir nur aufpassen. Also es gibt grundsätzlich die Seite aber genau diese Umsetzung, da ist es dann eben schwierig und da braucht man eben irgendwie ja, Hilfe aus eigener Kraft, aus diesen Gruppen, im Zweifelsfall von uns, aber das ist halt auf jeden Fall einen Prozess, den man erstmal durchgehen soll.

Ich hab noch irgendwo gerade aus dem Augenwinkel eine Frage gesehen, wo ist denn jetzt hier auch der Schaden nochmal mit drin? Korrekt also auch das ist ein Gebiet. Da ist es sozusagen noch das ist wieder nochmal die weitere Entwicklungsstufe, dass wir eben auch in der Wertschöpfungskette messen für Schaden, was sind da meine Emissionen? Da haben wir zum Beispiel eine Kooperation hier mit jemanden, Claims Carbon also, so „eingemischte“ Partner eben auf den Bereich sind, dann können wir uns gerne sonst auch nachher nochmal detailliert drüber unterhalten, das ist auf jeden Fall auch nochmal ein Bereich, der sich entwickelt und der, der nach und nach auch mit eingenommen, aufgenommen wird in diese ganze CO2 Baseline. Das wird noch nicht von allen gemacht, vor allen Dingen die nordischen Versicherungen sind da drauf gerade führend, da bis zu 50% der Gross Written Premiums oben eigentlich schon in die Richtung.

Jetzt berechnen Sie das, machen da auch Sachen, wo zum Beispiel dann nachher rauskommt, dass man eben einfach die Totalschadenquote eines Autos sagt... setzt man höher, man repariert länger und da muss man aber so ein gewisses Auftreten als nachhaltiger Versicherer genereller Natur erstmal haben, damit, dass Kunden dann auch verstehen und nachvollziehen und mitgehen, ne? Aber sehr spannend auch dieses Feld, zum Beispiel. Ich glaube, mit Blick auf die Zeit muss ich zu dir zurück geben, gell, Andreas?

AH: Genau deswegen wollte ich jetzt auch einhaken, danke Nina. Wir haben ja jetzt gehört, es gibt noch viele Unklarheiten, auch in dem Umfeld. Das macht ja auch dann die Umsetzung immer ein Stück weit schwieriger. Aber immer die Frage besteht ok wie nähert man sich so einem Thema jetzt konkret? Und Maren hat ja auch angesprochen, dass die, dass die ganze Umsetzung natürlich auch Kapazitäten verlangen, Geld verlangt und so weiter. Lasst uns jetzt vielleicht mal in den Bereich konkrete Projekt-Anwendungen wechseln, da haben wir glaube ich, ein, zwei Beispiele mitgebracht und Maren da würde ich zu Beginn direkt mal deine Richtung schauen. Kannst du uns denn bitte mal ein Beispiel nennen, ich glaube, du hast da was aus dem Bereich Datenerhebung/Datenerfassung?

MH: Ja, also, was ich jetzt am Markt gesehen hab und etliche unserer Kunden ja auch verfolgen, ist sich zu überlegen wie schaffe ich es denn, die heute ja in weiten Teilen einfach noch manuellen Prozesse dahingehend zu verbessern, dass ich hier bessere Datengrundlage habe und nach auswerfen kann? So also einer unserer Kunden hat sich halt überlegt ein Plattform zu suchen, die eben bei der Erfassung und auch bei der Berichterstattung von Nachhaltigkeitsdaten unterstützt, also mit der Zielsetzung, eben wegzukommen von hohem manuellen Aufwand, zu sagen die Datenerfassung und auch die Daten-Analyse kann optimiert werden. Zielsetzung dabei ist eben auch schnellere Auswertungen zu ermöglichen und eben die Datenverwaltung auch zentral an einer Stelle zu haben.

MH: Jetzt haben wir verschiedene Anbieter am Markt gesehen, die mit Lösungen vertreten sind, also um einige nur mal zu nennen, werden Ihnen bestimmt auch schon begegnet sein. Also wir haben die SAP, die mit einer Cloud Lösung kommt, wir haben Microsoft, wir haben AWS, wir haben Sales Force, um nur einige zu nennen. Und hier war eben die Intention unseres Kunden auszuwählen, welche Alternativen bieten sich denn im Sinne einer Toolunterstützung? Und um eben den gesamten Prozess zu vereinfachen. So, dazu hat man verschiedene Anbieter angeschaut. Man hat also einen Proof of Concept gemacht, wo definierte Kriterien, die eben für die Versicherung relevant waren, abgeprüft wurden mit den Anbietern. Und wo man eben geschaut hat inwieweit deckt sich denn das, was der Plattformanbieter da anbietet mit den Vorstellungen der Versicherung. Und wesentliche Kriterien waren dann natürlich die Zentralität der Datenhaltung. Also wenn ich alle Daten zusammen hab, dann macht das Leben schon mal deutlich einfacher.

Zweiter großer Aspekt war der Zugriff auf Referenzdaten eben insbesondere auch für die CO2-Daten. Dann ganz wichtig, und das spielt auch mit rein in das Thema was ja vorhin schon mal hatten, Nachvollziehbarkeit, Validierbarkeit. Also zu sagen, ich hab natürlich dann über den Einsatz eines solchen Tools auch nachprüfbar belegbare Prozesse, ich habe Zeitreihen, ich habe Datenhistorien in der Berechnung. Und ganz wichtig, und das ist auch nochmal ein spannender Punkt finde ich bei den internationalen Gruppen, ich brauch ja flexible Auswertungen. Ich hab am Ende Gruppen-Reporting, heute ist bei vielen noch gar nicht ganz klar, wie kommen denn die Daten der Töchter eigentlich da rein und wie verschaffe ich auch die Möglichkeit, über meine gesamte Organisationsstruktur, ja allen auch Zugriff auf Dashboards, KPIs zu gewähren, dass eben auch in der Gruppe insgesamt ein transparentes und gleiches Bild entsteht. Und das waren beispielsweise Themen, mit denen wir uns dann beschäftigt haben im Rahmen dieser Auswahl.

AH: Nina, damit vielleicht, Blick in deine Richtung, du bist jetzt auch natürlich global unterwegs ja, sie ist doch relativ viel, kannst du noch ein paar Beispiele nennen, wie sich Versicherer jetzt in der aktuellen Situation dem Thema nähern?

NJ: Ja, vielleicht einfach mal sozusagen, dann auf die auf die andere Ecke, so vom Reporting auf die Produktinnovation, vielleicht eine ganz andere Ecke nochmal, auch da wird aktuell viel gemacht und es sehr spannend, dass sich eben Versicherer auch überlegen, was sind denn jetzt unsere nachhaltigen Produkte? Was sind grüne Produkte für uns? Und da geben eben auch mit Versicherungen den Weg was ist die Definition, was ist die Bestimmung, auf wieviel wird denn jetzt nochmal im Geschäft darüber schon abgedeckt, also wieviel Prozent von meinem aktuellen Business, sind es wirklich 10% die ich als nachhaltig einstufen würde?

Und dann muss man auch immer sagen, theoretisch könnte man alle Versicherungsprodukte als nachhaltig bezeichnen, weil es ist ja grundsätzlich wie Medizin eine gute Geschichte, dass man das macht und Firmen können einfach besser handeln, wenn sie auch eine Absicherung gegen die größten Risiken haben. Ja, aber also darüber hinaus, also immer, wo zum Beispiel besondere Nachhaltigkeit angeregt wird? Das ist in diesen Definitionen eben wichtig herauszubekommen? Es gibt keine internationalen Standards, was da jetzt ganz genau die Definition ist, d.h. wir sollten uns einfach glasklar sein, selber das rauszufinden und dann genau das Berechnen und Ziele setzen auch daher und da sehen wir jetzt einige Versicherungen, die eben genau sagen ok, wir wollen jetzt diese Quote erhöhen, wir wollen eine Pipeline aufbauen zu dem Thema und wir haben gerade aktuell für einen Kunden zum Beispiel da einfach viele große Themenfelder definiert, von nachhaltigem Wohnen zu Well-Being und grüner Mobilität und darunter noch und darunter dann nochmal die Opportunitäten sozusagen sortiert also für grüne Mobilität, zum Beispiel E-Mobility, Multimodaler Transport oder auch Zirkularität.

NJ: Also immer, wenn ich ressourcenschonend unterwegs bin durch Reparatur, durch die Sharing Economy und so weiter. Und dann setzen wir mit Innovationsworkshops an mit den Teilnehmern auch von verschiedenen Geschäftslinien eben und versuchen dann eben genau nochmal mit externen Impulsen, mit dieser Aufbereitung eben sie zu neuen Ideen zu... ja anzuregen.

Und um das mal ein bisschen anfassbarer zu machen, vielleicht auch einfach ein Beispiel teilen in Richtung multimodaler Transport, das ist auch ein Partner von uns Vitality, der eben Vitality Good Driving zum Beispiel anbietet. Das gibt es aber auch in vielen anderen Farben und Formen im Prinzip, wo ich wirklich sagen kann, wir haben diese telematischen Geräte sozusagen mit eingebaut oder auch über das Handy können wir tracken, wie jemand fährt, was sind die Bewegungsdaten und ich bekomme dann einfach ein Incentivierungssystem hin, indem ich sage ich fahre umweltfreundlicher und sicherer natürlich. Da spielt ja dann auch ganz viel der Umweltgedanke und das Sichere zusammen und ich habe dann auch Performance-Punkte, wenn ich mein Auto stehen lasse, dann wird auch die Versicherung wieder günstiger. Ich kann da Cash Backs dafür bekommen und habe eben aber auch so ein so ein ganzen spielerischen Angang, quasi, wie ich mich mit dem Thema grüner Mobilität besser auseinandersetze und das über die verschiedenen Fahrzeuge idealerweise, und wir sehen das auch ganz witzige Sachen wie zum Beispiel Tesla versus Porsche Fahrer also, der der Tesla ist natürlich grüner, aber hat dann eben auch zum Beispiel 40% weniger Schadenquote als der Durchschnitt versus der Porsche liegt weit, weit drüber. Also, das ist schon sehr spannend, diese Datengrundlage jetzt zu generieren, weil dann nochmal zurück gedacht auf was ist was ist, in der Net Zero Verordnung?

Und da war auch eine Frage im Chat. Wir haben jetzt ja neue Grundlagen bekommen von der Net Zero Insurance Alliance und Person und Motor ist auf jeden Fall auch mit dabei, wo man jetzt eben für das gezeichnete Geschäft bestimmen soll, was sind die Emissionen?

Und auch da, solange wir uns eben auf Branchenschnitte oder Durchschnittsdaten verlassen müssen, können wir keine gute Verbesserung über Zeit zeigen. Ich muss auf direktere Daten gehen und solche Lösungen eben geben. Auch da wieder Anstoß für.

AH: Vielleicht, um auch noch eine andere Frage aufzugreifen aus dem Chat, Nina, es gibt noch eine Frage und auch die Anmerkung des nachhaltigen Produkte nicht unbedingt mit Versicherern in Bezug gebracht werden von den Kunden, und das ist teilweise schwierig ist auch für Kunden rauszubekommen was ist, was ist jetzt grün, was ist nachhaltig? Und die Frage aus dem Chat ist zum Beispiel, ob hier auch eine Art Labeling helfen würde? Sehen wir sowas bei Projekten und wie sieht es da auch vielleicht mit Standards aus?

NJ: Tatsächlich glaube ich, würde es extrem helfen, wenn da jetzt die Broker natürlich mit ins Feld geführt werden auf dem Thema. Also, die können natürlich gerade natürlich bei der Online-Präsenz aber auch auch sonst über Labels und über ihre speziellen Ratings... wenn die das richtig aufbauen, oder da mit der Branche zusammen etwas aufbauen, das hätte natürlich eine wahnsinnige Strahlkraft. Weil wir sagen ja auch, man tut immer so, das ist so das „Say-Do-Gap beim Kunden, er möchte eigentlich nachhaltiger, aber dann tut er es nachher nicht. Ja gut, aber wir müssen als Firmen auch das akzeptieren, dass... wir müssen die nachhaltige Entscheidung zur logischen Entscheidung des Kunden machen und dann muss man sich nicht vorher irgendwie zwei Stunden damit beschäftigt haben, um alles selber vergleichen zu können, sondern es muss intrinsisch schon damit eigentlich reinspielen und da würden tatsächlich eben Labels und würden auch der ganze Vergleichsmarkt quasi sehr helfen. Da sind wir noch nicht, das ist noch in den Kinderschuhen.

AH: Gut, danke Nina. An der Stelle würde ich, glaub ich so langsam auch mit Blick auf die Uhr die Runde gern für Diskussionen und Anmerkungen öffnen, vielleicht einfach mal auch direkt in die Runde gefragt, gerne einfach dann das Mikro entsprechend aufmachen. Wie ist denn die Sicht aus der Runde?

AH: Teilen Sie die Erfahrungen, die wir hier benannt haben, zum Beispiel was die einzelnen Versicherer angeht, Projekte oder wo sehen Sie auch Herausforderungen bei dem ganzen Thema?

Es ist glaube ich jetzt immer noch das Problem, das Mikro zu öffnen in einer so großen Runde.

NJ: Wir haben noch Fragen, ich gucke hier gerade mal rein...

Ich könnte hier nochmal auf die letzte eingehen, die ich jetzt hier gerade sah. CO2-Analyse wie wie unterscheidet sich die Bilanz nach Segment Sach-, Leben-, Krankenversicherung?

Korrekt, also wie gesagt nochmal die CO2-Analyse setzt aktuell für das Versicherungsgeschäft – also nicht die Investitionen – erst mal bei den ganzen Sach-/Unfall- und so weiter an. Geht von dort aus, überlegt sich jetzt gerade die Net Zero Insurance Alliance auch was heißt das für Leben? Als nächsten Schritt können wir da auch Emissionen messen, wie würden wir da Emission messen? Aber aktuell ist es auf jeden Fall P&C (Property and Casualty) Insurance, Corporate und eben Personal, Motor, was in im Fokus steht für die CO2-Messung und wo wir eben jetzt die Standards haben.

Ich weiß nicht, ob du noch eine gefunden hast, die du noch aufgreifen wolltest?

MH: Also die meisten hat der Andre schon beantwortet.

AH: Es gibt doch noch eine vielleicht zum Thema PCAF Standards. Nina, Du hattest ja auch schon ein paar Punkte genannt, der zu den Insurance Associated Emissions. Vielleicht können wir ja das Thema auch nochmal ein Stück weit vertiefen, weil ich denke mal, das ist ja auch als neues Thema und Standard was jetzt hier gerade aus der Branche rauskommt, auch für alle recht interessant.

NJ: Ja, und ich freu mich da auch, wenn jemand jetzt wie gesagt das Mikro noch aufmachen würde und einfach aus der Versicherer-Sicht doch mal kommentiert, wie jetzt aktuell da die Standards zu sehen sind?

Ich glaube ich bin erstmal froh, dass es eben die Standards gibt. Es gibt noch sehr viele unterschiedliche Möglichkeiten, trotzdem in der Auslegung und wir haben jetzt eben halt auch die beiden, also PCAF und NZIA (Net Zero Insurance Alliance) draußen. Es geht absolut natürlich in die gleiche Richtung, aber es gibt viele Optionen, wie ich berechnen kann, das ist ja immer noch ein Spektrum, was ich mir aussuchen kann und das war vorher glaub ich auch irgendwo in der Frage mit drin. Es gibt einfach Wahlmöglichkeiten auch zu welchen Zahlen ich das jeweils in Bezug setze? Das heißt, wenn jetzt unterschiedliche Versicherer auf die Nettoumsätze oder eben mehr das Brutto und so weiter gehen, werden wir da auch wieder unterschiedliches Zahlenmaterial im Markt haben. Also das ist sowas noch, wo ich vielleicht hoffen würde, nachdem jetzt die Public Consultation war jetzt da draußen und wird abgeschlossen, wo wir Anfang des Jahres die nächste finale Version bekommen, wo sich vielleicht diese Optionen noch ein bisschen eindämmen. Einfach in der Vergleichbarkeit würde uns das nachher helfen. Aber sonst vielleicht auch gerne hier von von den Kollegen aus der Branche was sind denn Stimmen dazu?

Gast 1: Hallo zusammen, ich habe vielleicht eine kurze Frage beziehungsweise Anmerkung, um vielleicht auch noch mal zu differenzieren. Ihr habt ja vorher gesprochen von dem Thema, wie geht... also die Großen kümmern sich ja schon um das Thema Nachhaltigkeit, dass alle gelisteten Unternehmen müssen das sowieso ihre Hausaufgaben machen? Eben es geht um die es geht um die die kleinen und mittleren Betriebe. Jetzt auch natürlich im Bereich Corporate Insurance. Herr XYZ hat ja davor auch geschrieben eben: Wir unterstützen Versicherer, die Kunden aktiv in der Transition wie das auch Banken tun, und meine Frage ist sozusagen, wie ist euer Ansatz zu dem Thema?

Weil ich denke, dass ich jetzt mal PCAF oder Net Zero Insurance Alliance, die kümmern sich natürlich eher darum, wie messe und manage ich als Versicherer sozusagen die die CO2 Intensität meines Portfolios, aber das ist ja einem Versicherungsnehmer meistens weniger wichtig also, dem geht es ja vielleicht ganz andere Themen wie zum Beispiel möglichst viel taxonomiekonformer Umsatz, sondern möglichst viel taxonomiekonforme Investitionen und Betriebskosten.

Gast 1: Und ich sehe halt im Markt, dass da eigentlich auch aufgrund der Tatsache, dass da wenig... ja, das die Standards noch nicht fertig sind, es eigentlich wenig Tools gibt, die das unterstützen, also wie da Euer Ansatz sozusagen auch, ja eben diesen Unterstützungsansatz für den Versicherungsnehmer irgendwie mit reinzubringen.

NJ: Danke für die Frage, weil das ist da genau wo sich (...) das ist die Gretchenfrage. Wir müssen vom Messen in diese Umsetzung kommen, also das ist tatsächlich ein sehr wichtiger und perfekter Punkt. Also wenn wir jetzt eben in dieser Produktinnovation sind, dann also in diesem Prozess, wie ich sie vorher in diesem Projektbeispiel dargestellt habe, dann versuchen wir konkret für jede Line of Business natürlich darzustellen, was sind denn jetzt die Kunden... der Weg, wie der Kunde grüner wird und kann die Versicherung ihn unterstützen? Also z.B. mal Marine Insurance, also das heißt brauche ich da auf den Tankern jetzt eben natürlich vielleicht wieder Segel? Das d.h. eine neue Technologie Segel kommt wieder ins Gespräch. Hydrogen auf den Tanker, das natürlich eine andere Explosionskraft im Zweifelsfall nochmal hat. Wie kann ich auch als Versicherer Teil der Lösung werden, wie der Kunde jetzt Innovationen in diesem Bereich macht, wie versichere ich das mit?

Ohne solche riesigen Risikoaufschläge, sondern das Risiko eben richtig berechnet. Wie hole ich mir die richtige Expertise da auch in ins Unternehmen? Das sind aber natürlich schon Fragestellungen, wo man sich auch wirklich differenzieren kann, also wo noch nicht jeder Versicherer aktuell eine Lösung zu hat und wo der Kunde das auch wahrnimmt, eben als Unterstützung dann.

Das vielleicht zu dem Bereich, aber es ist eben sehr individuell und auf die Produkte dann nachher bezogen, wenn man nicht gerade sagt, generell Mittelstand muss man erstmal helfen, überhaupt an das Thema ran zu kommen und da müssen Banken und Versicherungen natürlich beide ihren Beitrag leisten. Aber jetzt seh ich einen Kollegen auch noch. Von der Allianz mit Online das wäre natürlich spannend, auch nochmal einen Kommentar zu hören.

Gast 2: Ich wollte nochmal kommentieren zum Thema PCAF und NZIA und vielen Dank auch für eure Einschätzungen diesbezüglich. Ich bin persönlich ein bisschen „biased“ (befangen), weil ich an beiden Standards mitgearbeitet habe, deswegen kann ich das jetzt nicht so viel zu sagen, aber das, was meine Einschätzung ist es ist schon sehr wichtig, dass es vielleicht noch nicht der der erhoffte ganz große Wurf ist, wenn man so ein bisschen aus dem Nähkästchen vielleicht erzählt, wie alle solche Standardisierungen auf globaler Ebene mit internationalen Versicherungsunternehmen ablaufen, die auch ganz unterschiedliche Märkte versuchen, abzubilden, dann muss man eher aufpassen, dass man, dass man nicht in so ein Race to Zero irgendwie verfällt und irgendwie so mit dem absoluten kleinsten gemeinsamen Nenner halt irgendwie rauskommt.

Trotzdem ist es aber halt wichtig, dass man versucht trotzdem das gute Maß zu finden zwischen Anspruchsniveau, gleichzeitig aber halt auch alle mitnehmen ja, weil es halt am Ende des Tages wirklich nur gut funktionieren kann, wenn man wirklich eine große große Masse der Versicherer sozusagen da auch drauf vereinheitlichen kann. Was dann sozusagen die einzelnen Unternehmen daraus machen, das ist wieder eine ganz andere Geschichte. Es ist jedem Unternehmen freigestellt, sehr viel höhere Ambitionen sich selbst zu setzen, als das, was da in den Standards definiert ist. Und ich glaube, das wird sehr spannend sein, gerade bei NZIA, wenn wir bis Mitte nächsten Jahres und dann tatsächlich die ersten Target Settings bekommen und sehen, wer da wirklich gewillt ist, sozusagen auch über diesen jetzt erstmal vorliegenden Mindeststandard hinauszugehen.

NJ: Dankeschön ja, das wird echt sehr spannend. Also ich glaube das nächste halbe Jahr wird auf dem Thema insgesamt für Versicherungen sehr spannend.

Gast 2: Das letzte war schon sehr interessant.

AH: Ja. Und das Momentum wird wahrscheinlich weiter steigen. Mit Blick auf die Uhr...

Gast 2: Interessant ist halt für alle gerade jetzt im Versicherungsumfeld eine sehr spannende Lernerfahrung, also man lernt unglaublich viel dazu und man kriegt natürlich auch viel mit, wie es in anderen Industrien funktioniert und Versicherung hat ja immer so einen Nimbus, dass wir immer ein bisschen hinten dran hängen und sehr viele Dinge halt auch vielleicht 2 oder 3 mal durchdenken, weil die weil die Implikationen halt auch sehr viel langfristiger sind und man im Zweifelsfall auch nicht mal so ad hoc irgendwie gegensteuern kann, wenn man vielleicht eine falsche Entscheidung getroffen hat.

Aber umso wichtiger ist es, die Themen wirklich sehr, sehr intensiv und sehr gut zu verstehen und es wurde jetzt heute auch schon ganz viele wesentliche Punkte angesprochen, insbesondere wie wir das Thema auf den Kunden auch übertragen können ja, sowohl im Sinne wie schaffen wir es, dass, dass wir auch in unseren Portfolios dann unsere eigenen Ambitionen, die wir uns jetzt setzen auch wirklich realisiert bekommen, trotzdem aber halt jetzt nicht unsere Kunden permanent irgendwie vergraulen, gleichzeitig aber halt auch den Demand, der in erster Linie halt aus dem Retail Umfeld auch kommt, nach Sustainable Solutions irgendwie auch bedienen, ohne da jetzt irgendwie einfach ein grünes Label draufzukleben und zu sagen, es ist jetzt alles nachhaltig und wunderbar.

Das ist natürlich auch nicht unbedingt die Ambitionen, die man irgendwie hegen sollte, also das wirklich ehrlich zu bewerten und auch so zu vermitteln, dass das diejenigen, die uns das Interesse daran haben, sozusagen auch verlässliche und verbindliche Informationen diesbezüglich bekommen. Das wird jetzt im nächsten halben/dreiviertel Jahr eine echt spannende Herausforderung.

MH: Das sehe ich auch so als Dreh- und Angelpunkt, zu sagen, Transparenz zu schaffen, um nach Möglichkeit eben dann auch den Versicherungskunden die Möglichkeit zu geben, das nachzuvollziehen. Ich glaube, das ist ein ganz wesentlicher Faktor, hier die Offenheit, Konsistenz und Transparenz und damit auch an den Markt zu gehen.

AH: Gut, wir sind jetzt damit auch schon am Ende der Zeit angelangt, also ich danke ganz herzlich für die Einschätzungen. Es gab noch eine Frage jetzt zum Schluss auch zum Thema Buchempfehlungen, Webinare, wie kann man noch aufbauen in dem Umfeld? Ich kann natürlich immer unsere eigene Accenture Research empfehlen an der Stelle. Da gab es jetzt zu dem Thema auch kürzlich ein Point of View „Reaching Net Zero by 2050“ auch mit sehr interessanten Ergebnissen ja, dass beispielsweise von den ganzen Unternehmen, den 2000 größten weltweit nur 8% auf dem Weg sind, ihre eigenen Ziele zu erreichen und massive Anstrengungen auch erforderlich sind, um hier überhaupt dann entsprechende Fortschritte zu machen, das vielleicht an der Stelle.

Ich glaube, das können wir auch sonst mit Blick auf die Zeit im Nachgang nochmal mit nachliefern, auch im Austausch gerne persönlich. Ansonsten bleibt mir nur hier mich für Ihre Teilnahme zu bedanken. Ich hoffe, es war eine informative Runde, jetzt auch am Morgen. Und genau, bedanke mich auch mal bei unseren Rednern Maren, Nina, vielen Dank für eure Zeit und für euren Input an der Stelle. Ich denke, wir freuen uns, wenn wir auch in Kontakt bleiben, alle miteinander und würde ansonsten jetzt hier Runde beschließen, noch einen schönen Tag wünschen und auch viel Erfolg bei der weiteren Arbeit heute.

MH: Von meiner Seite auch herzlichen Dank!

NJ: Danke und es wären schon Gedankenentwürfe für eine Fortfolge sozusagen gegeben, hier gerade im Chat, das wäre natürlich toll.

MH: Dann...

AH: Genau.

MH: Alles Gute an alle!

AH: Vielen Dank!