

"InsurTech" - Digitale Geschäftsmodelle und -Anbieter

Der Bereich "Insurance Technology", oder kurz "InsurTech" bietet der Versicherungsbranche völlig neue Möglichkeiten hinsichtlich der Digitalisierung des Versicherungsmarktes und seiner Makler-Dienstleistungen.

Laut einer Studie des Versicherungsmaklers Finanzchef 24 flossen bereits 2018 alleine in Deutschland 173 Millionen Dollar in den digitalen Versicherungsmarkt (<https://www.finanzchef24.de/service/studien/studie-insurtech-finanzierungen-2018>).

Fünf typische InsurTech-Geschäftsmodelle

- ▶ **Marketplace/Aggregator**
Vergleichsportale mit meist unterschiedlichen Produkten/unterschiedlichen Versicherern
- ▶ **Direct Insurer/Tied Agent**
Direktversicherer sowie Mehrfachagenten (Vermittler, die exklusiv für einen Versicherer arbeiten) mit dem Ziel eines Online-Abschlusses
- ▶ **Sales Tools/Software**
InsurTechs stellen Unternehmen, Versicherern oder Maklern Technologie zur Vermittlung oder Analyse von Versicherungsdaten zur Verfügung
- ▶ **Insurance Management**
Versicherungsverwaltung – vom digitalen Versicherungsordner bis hin zu Verwaltungsprogrammen für Unternehmen (sogenannte „Employee-Benefits“-Systeme, die auch Versicherungen beinhalten)
- ▶ **Peer-2-Peer/Cashback**
Unternehmen sammeln Versicherungsbeiträge mit dem Ziel der (teilweisen) Rückerstattung der Beiträge

Beispiele von Online-Maklern

- ▶ **AppSichern** (www.appsichern.de)
Kurzzeit- Versicherungsschutz zugeschnitten auf Unfallschutz (Kfz/Sport/Reise).
Die Versicherung endet mit Ablauf der vereinbarten Zeit und muss nicht gekündigt werden. Der Dienst kann als App auf Android oder Iphone geladen werden. Online-Makler.
- ▶ **Element** (www.element.in/de)
"Insurance-as-a-Service": Entwickelt Cloud-basierte Versicherungslösungen für ausschließliche Online-Tarife für InsurTech-Makler-Startups und etablierte Versicherungen.
- ▶ **wefox** (www.wefox.de)
Ein Backoffice übernimmt automatisierte Aufgaben für Makler: Ein Bot beantwortet einfache Anfragen, Termine werden automatisch erstellt und vorbereitet, das Beratungsgespräch findet digital über Videochat statt, die Abwicklung von Änderungen wie Kündigungen oder neue Policen übernimmt das System.
- ▶ **clark** (www.clark.de/de)
"Versicherungsmanager": Digitalisierte Makler-Dienstleistungen der Kundenbetreuung; 1x im Jahr werden jedem Kunden über die App oder am Computer Fragen zur Lebenssituation gestellt. clark reagiert auf Veränderungen und macht Vorschläge zur Anpassung der Versicherung.
- ▶ **Friendsurance** (www.friendsurance.de)
Startup, formell als Online-Makler lizenziert, mit dem Versicherungskonzept eines Schadenfreibonus, über den der Kunde bis zu 40 Prozent seiner Beiträge zurückbekommen kann.
- ▶ **Otonova** (www.otonova.de)
Reine Online-Abschlüsse für den privaten, eher traditionell geprägten Krankenversicherungsmarkt und Zusatzversicherungen.