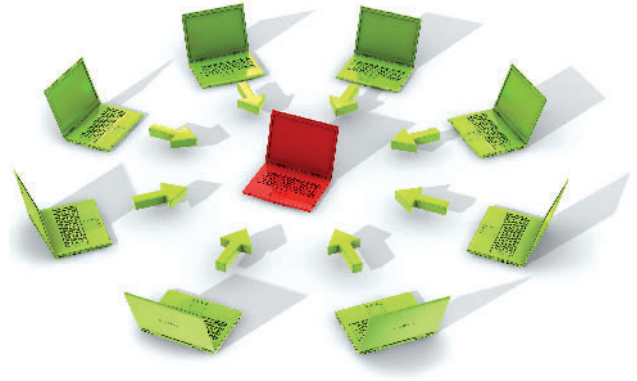


Der Markt ist reif für Ausschreibungsportale

Die Versicherungsbranche ist tendenziell eher zurückhaltend, Web 2.0 Angebote zu nutzen. Jüngst starteten innovative Ausschreibungsportale für Industrierversicherungen. Frühere Modelle sind gescheitert. Ist der Versicherungsmarkt jetzt bereit für digitalisierte Ausschreibungen? Die Plattform BrokingX meint ja.



Von **Christian Wiemann** und **Sandra Aldenhoff**,
geschäftsführende Gesellschafter der eXulting GmbH & Co.

Die Nutzung des Internets ist privat und beruflich allgegenwärtig und unterstützt Kommunikation, Networking, Vorbereitung von Kaufentscheidungen und Vertragsabschlüsse. Konsumenten schätzen ihre Geschäfte komfortabel, jederzeit und schnell abzuschließen und dabei noch auf die Meinung anderer zurückgreifen zu können.

Web 2.0 Angebote findet man am Versicherungsmarkt bisher fast ausschließlich im Privatkundengeschäft. Hier zeichnet sich ein spürbarer Trend zu den Vergleichsportalen ab. Für Versicherer verstärkt sich der Preisdruck. Makler werden von Kunden mit Angeboten konfrontiert, die im Maklervertrieb nicht realisierbar sind. Vermutlich verschiebt sich schon kurzfristig das Neugeschäftsvolumen am Markt zulasten der Makler hin zu Vermittlern mit digitalen Prozessen.

Plattformen für das Gewerbe

Es ist absehbar, dass Vergleichsportale sich auch das Gewerbe erschließen. Neue Anbieter und große Pools stehen in den Startlöchern. Schon bald werden auch gewerbliche Versicherungsnehmer einfach Angebote zu ihrem Versicherungsschutz einholen können. Makler müssten also an innovativen Lösungen zu Ausschreibungen und Platzierungen interessiert sein. Die Prozesskosten müssen deutlich sinken, die Angebote der marktrelevanten Risikoträger sollen schneller vorliegen und wettbewerbsfähig sein.

BrokingX bietet Maklern genau hierzu ein Angebot. Ausschreibungs- und Platzierungsprozess sind durchgehend digitalisiert. Makler wählen selber, von welchen Versicherern sie ein Angebot einholen möchten. Vergleiche der Angebote sind nach objektiven und subjektiven Kriterien möglich. Konfektionierte Unterlagen zur Weiterleitung an Kunden und zur Dokumentation stehen ohne zusätzlichen Aufwand zur Verfügung.

Mit diesem Angebot grenzt sich BrokingX von anderen und früheren Anbietern ab. Andere Plattformen wenden sich an Konzerne und deren firmenverbundene Makler, mit einer anderen Form der Prozessunterstützung. Andere Maklernetzwerke setzen auf verbesserte Wordings und Konditionen eines Großekäufers. Vor zehn Jahren kamen InsureXL mit einer Auktion und Riscovery mit einem exponierten, interaktiven Fragebogen auf den Markt. Allerdings waren die Marktteilnehmer damals noch nicht vorbereitet auf Internetbusiness.

Die Versicherungsbranche benötigt innovative Internetlösungen um den entstehenden Konsumentenwünschen gerecht zu werden und notwendige Prozessoptimierungen realisieren zu können. Die Branche ist reif für webbasierte Angebote und sie sollte auch reif sein, unabhängige Anbieter als Branchenlösung anzunehmen. Die Neigung zu Eigenentwicklungen einzelner Anbieter bremst den Fortschritt, verkompliziert die Systemlandschaft am gesamten Markt und führt häufig nur zur scheinbar besseren Lösungen. Gemeinsame Lösungen sind leichter finanzierbar, entwickeln eine höhere Marktreife und erleichtern Folgeinitiativen. Wer würde für die Strecke von Köln nach Frankfurt seine eigene Autobahn bauen, wenn bereits eine existiert? ■