„**Portale** können zu einer Drehscheibe werden“

Über das Internetportal BrokingX können Makler Versicherungsanfragen für Gewerbe- und Industriekunden digital ausschreiben. Betrieben wird das Portal von der eXulting GmbH & Co. KG. Innerhalb des ersten Jahres wurden etwa 200 Transaktionen durchgeführt.

Interview mit **Christian Wiemann**, Geschäftsführender Gesellschafter der eXulting GmbH & Co. KG

AssCompact *Herr Wiemann, welche Ausschreibungen findet man auf Ihrer Plattform?*

Christian Wiemann Die bislang durchgeführten Ausschreibungen wurden für Unternehmen des Mittelstands, vornehmlich in Haftpflicht, Komposit und D&O, durchgeführt. Die Makler setzen BrokingX eher für einfache Ausschreibungen ein, zu denen sie eine schnelle Abwicklung erreichen möchten. Wir empfehlen ohnehin, mit einfachen Ausschreibungen zu starten, damit die Mitarbeiter bei Maklern und Versicherern mit dem Portal vertraut werden und danach anspruchsvolle Ausschreibungen durchführen.

AC *BrokingX ist nun etwa ein Jahr am Markt. Mit welchen konkreten Ergebnissen? Können Sie feststellen, wie viele Beteiligte zueinanderfinden?*

CW BrokingX ist im August 2011 an den Markt gegangen. Ein Jahr später werden wir etwa 20 Versicherer als Partner gewonnen haben. Makler haben wir im Direktgeschäft gewonnen, aber auch über Vertriebspartner. Im Ganzen sind fast 200 Transaktionen abgewickelt worden. Unser Bekanntheitsgrad ist spürbar gestiegen. Das merken wir zum Beispiel bei der Telefonakquisition und bei Veranstaltungen. Das ist für die weiteren Schritte der Markterschließung sehr wichtig.

AC *Wird die Skepsis gegenüber Ausschreibungsplattformen weniger?*

CW Ich erkenne eine abnehmende Skepsis. Hierzu haben unsere vielen Gespräche mit Maklern und Versicherern beigetragen, um persönlich vertraut zu werden, das Geschäftsmodell zu erläutern, dessen Perspektiven darzustellen und vieles mehr. Ich kann sehr gut verstehen, dass man einen Marktteilnehmer mit einem neuen Geschäftsmodell erst kennenlernen möchte und anfänglich vorsichtig ist.

AC *Was müssen Versicherer und/oder Versicherungsmakler für die Nutzung der Plattform bezahlen?*

CW Versicherer zahlen eine jährliche Teilnahmegebühr, deren Höhe von der Breite des Spartenspektrums abhängt. Im ersten Jahr der Teilnahme finanzieren wir aus der Gebühr insbesondere die Implementierung und das Training der Mitarbeiter. Obwohl BrokingX sehr selbsterklärend aufgebaut ist, unterstützen wir neue Nutzer gerne und geben ihnen Sicherheit bei den ersten Schritten auf dem Portal.

Makler zahlen eine jährliche Lizenz, abhängig von der Anzahl der Nutzer. Mit diesem Preismodell gehen wir auf die Größe des Maklerunternehmens ein. Zudem können größere Makler zunächst mit kleinen Gruppen einsteigen und den Umfang der Nutzung allmählich erweitern. Für die Lizenz kann der Makler beliebig viele Ausschreibungen durchführen, in beliebiger Größenordnung.

AC *Warum spart sich, wie Plattformen immer behaupten, ein Makler Aufwand und Zeit, wenn er über Plattformen geht? Dies sollen ja die wesentlichen Vorteile sein. Oder geht es vor allem darum, den günstigsten Preis zu erhalten?*

CW Während meiner eigenen früheren Tätigkeit als Makler und auch in den aktuellen Gesprächen mit Maklern konnte ich immer wieder feststellen, wie aufwendig die Auswertung der Angebote ist und wie viel Zeit in die Aufbereitung der Auswertung investiert wird, damit im Gespräch mit dem Kunden und für die Akte eine saubere Dokumentation verfügbar ist. BrokingX reduziert die Arbeitszeit hierfür erheblich. Die Daten der Angebote sind so aufbereitet, dass die Auswertung schneller erfolgen kann und die Dokumentation sofort ausdruckbar ist.

Mit zunehmender Nutzung von BrokingX bekommen die Versicherer den Vorteil einer höheren Einheitlichkeit des Prozesses. Teile des Schriftverkehrs werden entfallen, da lediglich Daten im Portal eingegeben werden. Einen wesentlichen Einfluss des Portals auf den Preis sehe ich nicht. Wie bislang holen Makler Angebote ein, vergleichen diese und verschaffen ihrem Kunden Transparenz zur Marktlage. Die Technik ist hilfreiches Werkzeug zur Abwicklung, beeinflusst aber nicht den Inhalt der Ausschreibungsergebnisse.

AC *Was gibt es bezüglich des Datenschutzes zu beachten?*

CW Datenschutz ist selbstverständlich. Unser Geschäftsmodell beruht auf dem Vertrauen unserer Partner, dass Daten sicher fließen und gehalten werden. Nur mit Berechtigung sehen Nutzer ihren Teil des Datenhaushaltes. Versicherer haben intensive Prüfungen durchgeführt, die wir ohne Beanstandungen abgeschlossen haben.

AC *Beschreiben Sie uns zum Schluss kurz, wie Sie die Maklerwelt künftig sehen. Welche Rolle werden dann Internetportale spielen?*

CW Das Gewerbe- und Industriegeschäft ist noch durch eine geringe Industrialisierung bei gleichzeitig hoher Kostenquote gekennzeichnet. Wachstum von Maklern beruht insbesondere auf Verdrängungswettbewerb, nicht auf wachsendem Marktvolumen. Makler müssen um Prozessgeschwindigkeit und Effizienz bemüht sein, wenn sie künftig im Wettbewerb bestehen wollen. Der Einsatz moderner IT und die Sicherung eines durchgehenden Datenflusses bekommen eine weit höhere Bedeutung als heute.

Portale können zu einer Drehscheibe werden, Daten vieler Marktteilnehmer zu bestimmten Zweckmäßigkeiten zu verteilen oder einzusammeln. Das betrifft nicht nur Ausschreibungen, sondern auch Schaden und Inkasso. In anderen Ländern gibt es solche Lösungen bereits, mit hohem Nutzen für den Markt. Sicherlich wird auch am deutschen Versicherungsmarkt das Outsourcing von Teilprozessen und speziellen Tätigkeiten selbstverständlich werden.

AC *Herr Wiemann, vielen Dank für das Gespräch.* ■

Anzeige