

Euer Freund und Helfer: Diese InsurTechs unterstützen Makler

Von **Konstantin von Essen** - 22. Mai 2019



InsurTechs

InsurTechs sind für viele Vermittler ein rotes Tuch. Auf der einen Seite verwundert das nicht. Ein Werbebeslogans wie „Lass dich nicht von Maklern verarschen – Nimm deine Altersvorsorge selbst in die Hand“ Oder direkt das Geschäftsmodell der Makler attackiert, wie es beispielsweise Clark und Knip v auch InsurTechs, die explizit die Nähe zum Makler suchen. Und für freie Vermittler einen nicht zu unterschätz einen Blick auf mehrere InsurTechs geworden, die Makler kennen sollten.

Hinweis: Dieser Beitrag erhebt keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung der InsurTech Land

„Makler stärken, nicht ersetzen“

So lautet der Slogan von **mobilversichert**, einem Münchner Start Up. An der Isar ist das Vertrauen in die InsurTechs. Das 2014 gegründete Unternehmen hat es sich zum Ziel gemacht, „eine umfassende digitale Infrastruktur und sie auf Augenhöhe mit neuen Online-Wettbewerbern bringt“, bereitzustellen, heißt es auf der Homepage mobilversichert unter anderem eine Cloud-basierte Plattform für Vermittler, eine App für Vermittler, eine Kundenportal.

Herzstück ist das Vermittlerportal, mit dem Makler folgende Funktionen haben: Vollmachten einholen, Pr Email oder Chat integrieren, Vergleichsrechner und Analysetools einbauen, GDV Datenimport (je nach Pa Versicherungs- und Poolportalen, und vieles mehr. Mit der korrespondierenden Kunden App haben Kunc Mobilversichert bietet ein Einsteigerpaket for free an. Die günstigste Bezahlvariante kostet monatlich 99 € Einrichtungsg Gebühr von 599 Euro. Nach Angaben des Unternehmens nutzen rund 1.000 Makler aktuell d

Marktplatz für Gewerbe-Aufträge

Ein weiteres Unternehmen, das sein Geschäftsmodell auf Makler ausgerichtet hat, ist **BrokingX**. Dabei ha auf der Vermittler Gewerbeversicherungen ausschreiben und kalkulieren können. Im Portal erhält der Ve und kann direkt eine PDF mit der Angebotsliste für seinen Kunden und die Dokumentation herunterladen zwei Ausschreibungen bietet BrokingX kostenlos an. Eine Jahreslizenz kostet 50 Euro monatlich (zzgl. Ur Unternehmen **bi:sure**. Auch die Münsteraner bieten eine digitale Plattform für Angebote im Bereich Gew BrokingX steht hier mit dem Maklerpool blau direkt ein bekannter Branchenakteur als Großinvestor im Hir

Nischenprodukte für Freelancer

Auch beim Kölner Start Up **mailo** dreht sich alles um Gewerbekunden. Allerdings mit dem spezifischen F Kleinunternehmen in dynamischen und digitalen Berufen. Etwa Blogger, Online-Händler oder Unternehm Unternehmen ist mailo selbst von der BaFin zugelassener Versicherer. Im aktuellen Produktportfolio befi Betriebshaftpflicht und eine Inhaltsversicherung.

Mailo möchte aber nicht „bloßer Produktgeber“ sein, sondern begreift es auch als eigene Aufgabe, den E steigern. Insbesondere Maklern mit bisher wenig Erfahrung im Gewerbebereich möchte das Unternehm Unternehmen auf eine digitale Sofortabschlussstrecke und spezifische Beratungs- und Verkaufskonzept individuelle Deckungskonzepte, auch als White-Label-Lösungen, an. Mailo bindet Vertriebspartner auch

Schnelle Prozesse für Partner

Ein weiterer „Jung-Versicherer“, der ganz explizit auf den Maklermarkt setzt, ist **Neodigital**. Die Saarlände Unfall, Privat- und Tierhalterhaftpflicht sowie Hausrat, an. Makler können für Neodigital entweder ihre Po Versicherer anbinden. Dem Unternehmen zufolge profitieren Makler von der Anbindung an die meisten c kurzen Bearbeitungszeiten. Schadenfälle nähmen höchstens drei Tage in Anspruch, Antragsbearbeitung

Für den Beratungsalltag

Das Berliner Start Up **Flexperto** liefert für die Versicherungs- und Finanzberatung eine komplette Lösung können Vermittler auf diverse wichtige Funktionen der online Beratung zugreifen: Videoberatung, Co-Br und E-Signatur. Ein wichtiger Vorteil für Vermittler und Kunde: Es ist keine Installation der Software notwe Die Vollversion kostet monatlich 39 Euro.

Ja, es stimmt: Einige InsurTechs wollen den Maklern verbal und wirtschaftlich ans Leder. Dieser Überblick Potenzial für Vermittler schlummert.

Titelbild: ©JKstock/fotolia.com ; Beitragsvideos: ©mobilversichert/YouTube, ©Flexperto/Vimeo

Konstantin von Essen

Exil-Hamburger, dem es an der Isar überraschend gut gefällt. Entschied sich nach dem Politik- und G die Karriere als Taxifahrer. Und ist seit 2017 Redakteur der NewFinance Mediengesellschaft.