



InsurTechs – Bedeutung für Gewerbeversicherungen

Ausblick:

JUNI
2016

Gewerbemakler 2020 – die
Zukunft heute vorbereiten

Im April hatten wir in einer Umfrage bei ausgewählten Gewerbemakler nach deren Einschätzung gefragt, welche Bedeutung InsurTechs für Gewerbeversicherungen derzeit haben und zukünftig bekommen könnten. Die Auswertung der Ergebnisse und unsere Schlussfolgerungen stellen wir nachfolgend zusammenfassend dar.

Für die Durchführung unserer Umfrage hatte wir mehrere Gründe. Unter anderem war uns wichtig, Input für die Weiterentwicklung unseres eigenen Geschäftsmodells zu bekommen und wir wollten für mit uns verbundene Makler spezifisch zu Gewerbeversicherungen einen eventuell entstehenden Trend zu InsurTechs erkennen. Die Erkenntnisse sollen Maklern bei deren Überlegungen zur Entwicklung eines eigenen digitalisierten Geschäftsmodells helfen.

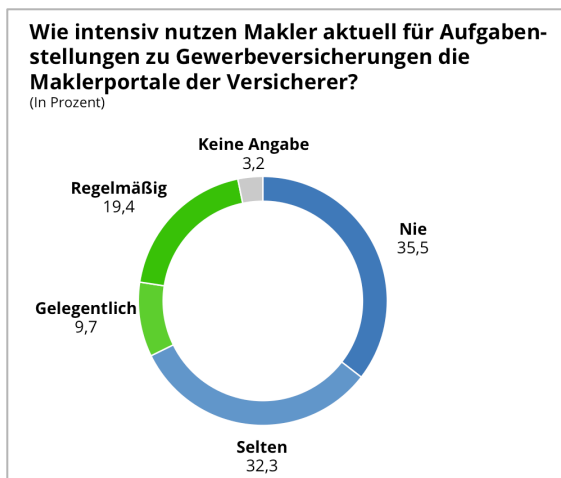
Gewerbemakler nutzen digitale Services erst in geringem Umfang

Die Digitalisierung im Geschäftsfeld der Gewerbeversicherung wird erst dann von großem Nutzen sein, wenn alle Marktteilnehmer digitale Geschäftsprozesse eingerichtet haben. Schnittstellen zwischen den Systemen der Marktteilnehmer sind ebenso wichtig, wie die Nutzung von Tools mit digitalen Ergebnisdokumenten. Mails zur Versendung von PDFs sind keine Basis mehr für vernetztes Arbeiten und ermöglichen auch nicht die Nutzung gemeinsamer Datenhaushalte.

Einen Hinweis auf den heute gegebenen Nutzungsgrad digitaler Prozesse im Gewerbegeschäft gibt die Intensität, mit welcher Makler die Self Service Angebote in den Portalen der Versicherer nutzen. Integrieren Makler diese Angebote in ihre Prozesse? Erstellen sie in den Portalen Angeboten und schließen sie Verträge ab? Führen sie Vertragsänderungen durch? Erfolgen Schadenmeldungen über die



Portale? Erfolgt zwischen Makler und Versicherer ein digitalisierter Austausch von Daten?



Wenn fast 80% der Makler die Angebote der Portale nicht in ihre Prozesse integrieren, sind digitale Prozesse bislang nicht etabliert.

Das Ergebnis hat uns nicht überrascht und es ist auch plausibel. Die Prozesse vom Maklerverwaltungsprogramm zum Versicherer und wieder zurück sind nicht durchgängig, sie bergen an vielen Stellen Medienbrüche. Im Portal des Versicherer initiierte Vorgänge sind im MVP zusätzlich zu dokumentieren, ebenso die Ergebnisse aus diesen Prozessen.

Die Kalkulation von Angeboten in diversen Maklerportalen kann sogar zeitaufwendiger sein als herkömmliche Angebotsanfragen. Soll ein Vergleich mehrerer Angebote erstellt werden, wozu der Makler aufgrund seiner Marktrolle gehalten ist, müsste er in diversen Versichererportalen Angebote kalkulieren und diese anschließend vergleichen. Zusätzlich zur Arbeitszeit für den Vergleich fällt auch noch die Zeit für die Kalkulation der einzelnen Angebote an.

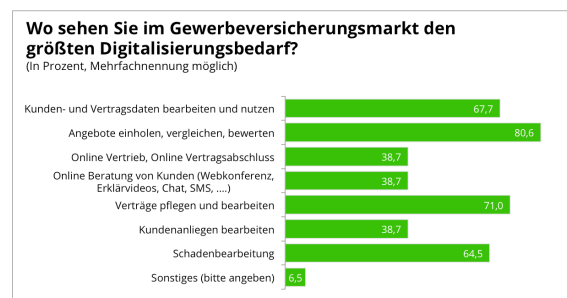
Nur einige der InsurTechs sind bekannt.

Wir hatten den Bekanntheitsgrad von zehn InsurTechs erfragt. Nur drei der Anbieter war bei mehr als einem Drittel der Befragten bekannt, nämlich Knip (56%), GetSafe (48%) und Simpир (41%). 84% der Makler haben noch keine der Apps genutzt. Die neuen Geschäftsmodelle sind also nur abstrakt, theoretisch bekannt, nicht durch eigenes Erleben.

Die neuen Angebote werteten die Makler vornehmlich als weiteren Kommunikationsweg (71%), nicht als konkurrierenden Vertriebsweg oder sogar als Wettbewerber. Nur 16% der Befragten sahen in den InsurTechs eine ernsthafte Gefährdung der traditionellen Geschäftsmodelle. Grundsätzliche Ansätze zu einer Zusammenarbeit sahen immerhin 35%. Als Marktteilnehmer wirken die InsurTechs bereits überraschend etabliert. Nur knapp 10% glauben, dass die Anbieter schnell wieder vom Markt verschwinden werden. Trotz der Komplexität des Gewerbegeschäfts könnten InsurTechs bedeutsam für Makler (52%) und Gewerbekunden (42%) werden.

Digitalisierungsbedarf aus Sicht der Gewerbetmakler

Den ausgeprägtesten Bedarf zur Digitalisierung sahen die teilnehmenden Makler beim Einholen, Vergleichen und Bewerten von Angeboten (81%).



Wichtig waren den Maklern neben der Schadensbearbeitung auch die Verfügbarkeit sowie die Pflege von Kunden- und Vertragsdaten.

Passend hierzu wären Apps zur Verwaltung und Bearbeitung von Kunden- und Vertragsdaten besonders attraktiv.

Vorbereitung auf die Zukunft

Neben dem traditionellen Geschäftsmodell könnte der Einstieg in den Online Vertrieb mit möglichst vollständig digitalisierten Prozessen attraktiv sein. Selbst wenn anfänglich der Umsatz noch niedrig sein wird. Die frühzeitig gesammelte Erfahrung aus Vertrieb und Service über mehrere Kanäle wird wertvoll, wenn die Digitalisierung auch im Gewerbegeschäft umfassender realisiert sein wird.

Auf der Basis der Umfrageergebnisse empfehlen wir Maklern einige Apps operativ kennenzulernen und aus den kennengelernten Prozessen Optimierungsansätze für die eigene Tätigkeit

abzuleiten. Wichtig ist dabei ein wenig Experimentierfreude im Sinne eigener Forschung und Entwicklung, vorhandene Portale zum Gewerbegebiet auszuprobieren. Nur wer neue Prozesse kennengelernt hat, wird die Offenheit entwickeln, von den traditionellen Arbeitsweisen abzulassen.

Unsere Unterstützung bei der Digitalisierung

Mit unseren Dienstleistungen und unseren verschiedenen BrokingX-Portalen unterstützen wir Makler bei der Digitalisierung im Gewerbegebiet, hierauf sind wir spezialisiert.

Wir begleiten Sie auf Wunsch konzeptionell und bringen unsere Erfahrung aus dem Betrieb unseres eigenen BrokingX-Maklerportals ein. Wir stellen Ihnen Ihre individuelle Version unseres Ausschreibungsportals zur Verfügung, mit oder ohne Tarifrechner.

eXulting – Ihr Partner bei der Digitalisierung im Gewerbegebiet

Eigendarstellung

Die eXulting GmbH & Co. KG ist Unternehmensberater und bietet eServices und Consulting für Unternehmen der Assekuranz. Das Unternehmen ist seit August 2011 am Markt und zugleich Betreiber des Ausschreibungsportals BrokingX. Unsere Beratungstätigkeit ist fokussiert auf die Themenfelder Vertrieb, Prozesse, operativer Einsatz neuer Medien sowie M&A von Maklerunternehmen.

Unsere Expertise beruht auf langjähriger Erfahrung in der Versicherungswirtschaft und umfassender Methodenkenntnis. Wir sind vertraut mit dem Marktgeschehen, den Geschäftsmodellen der Akteure und den operativen Tätigkeiten. Unsere Lösungsansätze sind lösungs- und praxisorientiert, das ist uns besonders wichtig. BrokingX ist ein innovatives Internetportal zur Ausschreibung und Platzierung von Versicherungen für die Zielgruppe Gewerbe und Mittlere Industrie.

Der Verfasser, Christian Wiemann, ist geschäftsführender Gesellschafter der eXulting GmbH & Co. KG.

Impressum

eXulting GmbH & Co. KG - eServices & Consulting für Assekuranz Unternehmen
brokingX - Portal zur Ausschreibung von Industrie- und Gewerbeversicherungen

51149 Köln, Sophienstr. 1,
Telefon 02203-977227-0,
wiemann@brokingx.de

Mail	Service4U@brokingX.de
Telefon	02203-977227-0
Fax	02203-977227-5
Homepage	www.brokingX.de

Handelsregister des Amtsgerichts Köln
Handelsregisternummern: HRB 73166 und HRA 28636
Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 27868029