



## Entwicklung von disruptiven Geschäftsmodellen

:

**In der Versicherungswirtschaft waren die Geschäftsmodelle in den letzten hundert Jahren nahezu stabil. Nun, in den letzten Jahren, kommen jedoch neue Anbieter und bringen viel Unruhe in den Markt. FinTechs und Portalangebote, wie auch BrokingX.de, verschaffen Maklern und Versicherern viele neue Chancen. Wie können Makler ihre Geschäftsmodelle renovieren? Wir geben nachfolgend einen Überblick und einige Anstöße.**

Bislang haben sich die Geschäftsmodelle von Versicherern und Maklern typischerweise sukzessive entwickelt. Nun gibt es einige massive Treiber zu radikaleren Veränderungen, um die Geschäftsmodelle für die Zukunft auszurichten.

Die wesentlichen Treiber für Veränderungen sind:

- **Vielzahl neuer Anbieter mit innovativen Geschäftsmodellen**

Nahezu jeden Monat berichtet die Presse von neuen Anbietern oder neuen digitalen Services. Dadurch ergeben sich für alle Marktteilnehmer neue Chancen. Gleichzeitig setzt die aktuelle Entwicklung aber auch alle unter Zugzwang für eigene Innovationen.

- **Das Innovationstempo**

Auch in der Versicherungswirtschaft hat die Digitalisierung während der letzten Monate Fahrt aufgenommen. Eine inkrementelle Fortschreibung von Geschäftsmodellen ist in der aktuellen Phase zu langsam und nicht radikal genug. Grundlegende, kurzfristige Veränderungen sind daher erforderlich.



### **Erwartungen von Kunden**

Gewerbe- und Industriekunden kennen zumeist aus ihren eigenen Branchen eine schnellere Innovationsgeschwindigkeit. Sie erwarten von ihrem Dienstleister zu Risikomanagement und Versicherung einen adäquaten, modernen Service und die Nutzung moderner Kommunikations- und Kollaborationsmedien.

### **Innovationen laufen über die Technologie**

Die neuen Anbieter haben eine moderne Technologie, einen modernen Zugang zum Kunden und in ihrer Unternehmenskultur ist eine schnelle Veränderungsgeschwindigkeit etabliert.

Wir kennen das auch aus unserer eigenen Entwicklung. BrokingX unterlag in den fünf Jahren seit der Gründung immer wieder Veränderungen, auch fundamentalen. Auch für die nächsten Monate stehen weitere Veränderungen an.

Etablierte, erfolgreiche Anbieter haben die Vorteile des ruhigeren Geschäftsverlaufs mit ziemlich stabilen Beziehungen zu Kunden und Partnern, des bekannten und nicht erklärungsbedürftigen Geschäftsmodells und eines langjährig gewachsenen, hohen Fach- und Marktwissens.

Eine der Herausforderungen bei der Renovierung von Geschäftsmodellen liegt darin, die neue und die etablierte Welt miteinander zu verbinden.

Die Unternehmenskultur etablierter Anbieter ist nun mal substanziell anders als die eines Start-ups. Dies erschwert die Entwicklung disruptiver Geschäftsmodelle und deren schnelle Markteinführung.

### **Größte Hürden.**

Die mit Abstand größten Hürden zur Renovierung des Geschäftsmodells sind die Überzeugung, das eigene Geschäftsmodell sei unverändert für die Zukunft erfolgreich und das Festhalten an Gewohnheiten.

Aber es gibt nicht nur emotionale, sondern auch substanzielle Hürden. Versicherer tun sich schwer mit der Nutzung der Cloud, wenn sie die Server hierfür nicht selbst hosten. Die Sorge um unberechtigten Zugang zu sensiblen Kundendaten ist angesichts der zunehmenden und vielfältigen Cyberrisiken berechtigt. Das behindert die Kollaboration in Cloudlösungen.

Das Internet der Dinge bietet zwar die Chance zur Neukalkulation von Produkten auf der Basis individueller, risikonaher Daten. Bislang beruht die Preiskalkulation insbesondere auf dem langjährigen Datenhaushalt zur Schaden- erfahrung. Die Umstellung der Preiskalkulation auf eine neue Berechnungsbasis birgt natürlich Gefahren der Fehlkalkulation.

### **Aufgaben für das Management**

Verschaffen Sie sich laufend einen Überblick über neue Anbieter am Markt und über deren Dienstleistungsangebote.

Ermitteln Sie Ansätze zu eigenen Angeboten. Je mehr Ansätze Sie als Option erkennen, desto eher werden Sie eine umsetzungswürdige Alternative finden.

Erstellen Sie zu den relevanten Alternativen Prototypen, die Sie mit Kunden oder Partner auf ihren potenziellen Markterfolg prüfen.

Prüfen Sie Partnerschaften zu den größten Herausforderungen. Die Einbindung vorhandener Lösungen ist meist attraktiver als die Entwicklung eigener Lösungen.

Lassen Sie sich nicht durch bisherige Grenzen von Prozessen oder Produkten limitieren. Erst die Überschreitung dieser Grenzen wird Sie zu einer echten Innovation führen.

Wir helfen Ihnen gerne und begleiten Sie bei Workshops und Projekten. Nutzen Sie unsere Erfahrung aus fünf Jahren BrokingX und langjähriger Erfahrung zu Gewerbe- und Industrierversicherungen.

Gerne stellen wir Ihnen auch unsere eigene Arbeitsweise zur Weiterentwicklung von BrokingX vor.

## 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

53840 Troisdorf, Poststr. 111-113,  
Telefon 02241-973992-0,  
[wiemann@brokingx.de](mailto:wiemann@brokingx.de)

Mail	<a href="mailto:Service4U@brokingX.de">Service4U@brokingX.de</a>
Telefon	02241-973992-0
Fax	02241-973992-5
Homepage	<a href="http://www.brokingX.de">www.brokingX.de</a>

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