

“Die Branche schläft noch immer”

Posted By *boehne* On 27. Oktober 2016 @ 12:04 In Berater | [No Comments](#)

Insurtechs wollen mit neuen Konzepten den Versicherungsvertrieb umkrempeln. Und tatsächlich haben sie in den letzten zwei Jahren Bewegung in den Markt gebracht. Cash. diskutierte mit vier Marktexperten über die Herausforderungen, die sich für Branche und Makler durch die neuen Wettbewerber ergeben.



[1] Messe-Talk zum Thema Insurtech – die Diskutanten (von links): Oliver Pradetto, Blau direkt; Peter Przybilla, Hengstenberg und Partner; Moderatorin Julia Böhne, Cash.; Karl Grandl, Getsafe und Christopher Oster, Clark.

Als Gesprächspartner begrüßte Cash. an seinem Messestand, Karl Grandl, Head of Insurance beim Insurtech GetSafe, Dr. Christopher Oster, CEO des Insurtech Clark, [Oliver Pradetto](#) [2], Geschäftsführer des Maklerpools Blau direkt und Peter Przybilla, Versicherungsmakler und Geschäftsführer von Hengstenberg & Partner.

Branche verschläft Digitalisierung

Die Versicherungsbranche ist ein attraktiver Markt, der bisher noch kaum digitalisiert ist, deswegen haben sich die Start-ups das Unternehmen ausgesucht. Das bestätigten die beiden Insurtech-Vertreter im Rahmen des Messetalks. Für viele der etablierten Player wirkte der Einstieg der Fin- und [Insurtechs](#) [3] wie ein Weckruf.

“Viele Versicherer und Makler haben die Digitalisierung nicht nur verschlafen, sie schlafen immer noch“, sagte Maklerpool-Chef Pradetto. Die Insurtechs profitieren seiner Ansicht nach von Maklern, die ihre

Kunden vernachlässigen. Es sei keine Seltenheit, dass sich Kunden nach dem Abschluss allein gelassen fühlten. Zudem nutzen laut Pradetto nur wenige Makler die Chancen der Digitalisierung – etwa in Form einer App, mit der sie stets mit dem Kunden verbunden wären.

Insurtechs fühlen sich unterschätzt

Versicherungsmakler Peter Przybilla ^[4] wies diese Kritik an den Maklern entschieden zurück. Seiner Ansicht nach, werden die meisten Kunden gut betreut. Bisher seien ihm keine Fälle bekannt, in denen Makler tatsächlich Kunden an Insurtechs verloren hätten. "Insbesondere im Falle eines Schadens sind Makler unersetzlich. So eine kompetente Betreuung kann kein Insurtech bieten", sagte Przybilla.

"Wir haben einen erstklassigen Innendienst aus Versicherungskaufleuten, der die Kunden im Schadensfall unterstützt", widersprach Clark-CEO Oster ^[5]. Seiner Ansicht nach werden die Start-ups von der Branche unterschätzt und stünden nicht-digitalen Maklern in Punkto Service in Nichts nach. Auch Getsafe-Manager Grandl sieht die Insurtechs in diesem Punkt gut aufgestellt. "In Sachen Schnelligkeit und Innovationskraft kann die Branche zudem einiges von den Insurtechs lernen", so Grandl. (jb)

Foto: Cash.
