

Diese FinTechs mischen den Markt auf



Übersicht: Diese Insurtechs mischen den Markt auf. Grafik: Versicherungsforen Leipzig/ NewPlayersNetwork

FinTechs spalten die Versicherungsbranche: Soll mit FinTechs zusammengearbeitet werden? Will man sie bekämpfen oder „den Trend aussitzen“? Wer diese Fragen beantworten will, muss vor allem wissen: Was sind FinTechs und welche Geschäftsmodelle haben sie? Eine Übersicht.

Die Versicherer haben diese [Fragen auch nur teilweise für sich beantwortet](#). Allerdings gibt es einen starken Trend zur Zusammenarbeit. Es werden [Labs gegründet](#) und [Geld investiert](#). Nun haben Versicherungsforen Leipzig eine eigene Initiative gegründet, die Brücken zwischen InsurTechs bzw. FinTechs und Versicherern schlagen soll.

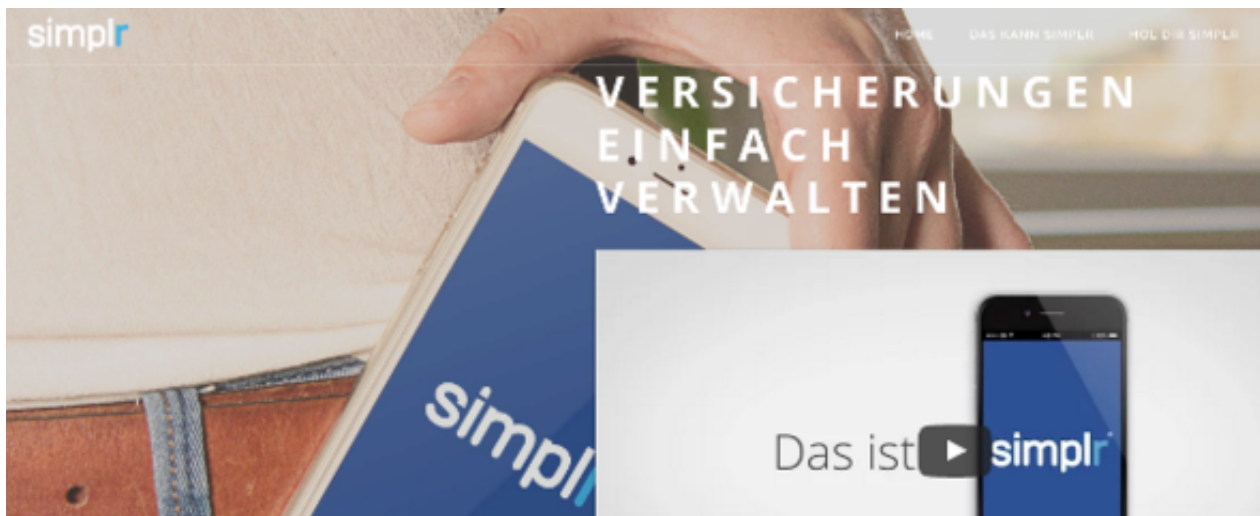
Versicherungsforen Leipzig gründen „New Players Network“

Das Modell sieht eine kostenlose zweijährige Mitgliedschaft für FinTechs bzw. InsurTechs im [New Players Network](#) vor. Die „neuen Player“ sollen von den Branchenerfahrungen und Kontakten der Foren-Gruppe profitieren und kostenfrei an ausgewählten Veranstaltungen teilnehmen können. Bereits 17 Startups sind dem New Players Network beigetreten.

Übersicht: Welche FinTechs es gibt

Nicht jedes FinTech ist per se „Bestandsräuber“. Anbieter von spezialisierten Software-Lösungen tummeln sich ebenso am Markt wie Versicherungsvertreter oder Makler, die stark auf Kooperation mit anderen Vermittlern setzen.

Welche Modelle es derzeit gibt, haben die Versicherungsforen Leipzig zusammengetragen:



simplr

Die App ermöglicht Vertrags- und Dokumentenordner und Vertragsverwaltung. Der Nutzer kann seine Adress- oder Bankänderungen an alle Versicherer aussenden, auch Schadenmeldungen sind möglich. Die Einbeziehung des vertrauten Maklers ist möglich. Ausschließliche Vermittler oder Makler ohne eigene Kundenlösung können eine White-Label-Version nutzen.

- ≤
- 29 von 37
- ≥



Übersicht: Diese Insurtechs mischen den Markt auf. Grafik: Versicherungsforen Leipzig/ NewPlayersNetwork

FinTechs spalten die Versicherungsbranche: Soll mit FinTechs zusammengearbeitet werden? Will man sie bekämpfen oder „den Trend aussitzen“? Wer diese Fragen beantworten will, muss vor allem wissen: Was sind FinTechs und welche Geschäftsmodelle haben sie? Eine Übersicht.

Die Versicherer haben diese [Fragen auch nur teilweise für sich beantwortet](#). Allerdings gibt es einen starken Trend zur Zusammenarbeit. Es werden [Labs gegründet](#) und [Geld investiert](#). Nun haben Versicherungsforen Leipzig eine eigene Initiative gegründet, die Brücken zwischen InsurTechs bzw.

FinTechs und Versicherern schlagen soll.

Versicherungsforen Leipzig gründen „New Players Network“

Das Modell sieht eine kostenlose zweijährige Mitgliedschaft für FinTechs bzw. InsurTechs im [New Players Network](#) vor. Die „neuen Player“ sollen von den Branchenerfahrungen und Kontakten der Foren-Gruppe profitieren und kostenfrei an ausgewählten Veranstaltungen teilnehmen können. Bereits 17 Startups sind dem New Players Network beigetreten.

Übersicht: Welche FinTechs es gibt

Nicht jedes FinTech ist per se „Bestandsräuber“. Anbieter von spezialisierten Software-Lösungen tummeln sich ebenso am Markt wie Versicherungsvertreter oder Makler, die stark auf Kooperation mit anderen Vermittlern setzen.

Welche Modelle es derzeit gibt, haben die Versicherungsforen Leipzig zusammengetragen:



Über Tarifair

Tarifcheck in Sekunden schnelle

Bisher mussten Sie für die Prüfung der Sachversicherungs-Kundenverträge viel Zeit mit der Analyse der Bedingungswerke verbringen. Doch nach welchen Kriterien soll man die Verträge qualitativ bewerten? Wie gibt man dem Kunden ein gutes Gefühl bei der Auswahl der richtigen Tarife? Wir helfen Ihnen unkompliziert und in kürzester Zeit Alt-Tarife mit aktuellen, anhand von Verbraucherschutzkriterien geprüfter Tarife, zu vergleichen. So bieten Sie Ihren Kunden eine einmalige Dienstleistung und nutzen die Möglichkeit einer effektiven Neukundengewinnung und einer möglichen Bestandsumdeckung.



tarifair

Der Software-Anbieter verspricht die Prüfung von Sachversicherungsverträgen und Analyse der Bedingungswerke. In Sekundenschnelle sei ein Tarifcheck über 3000 Alt-Tarife hinweg möglich. Vermittlern bietet sich die Möglichkeit der Neukundengewinnung und Bestandsumdeckung.

- ≤
- 30 von 37
- ≥

