

# Gewerbeversicherung erlebt digitalen Umbruch

VJ [www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/gewerbeversicherung-erlebt-digitalen-umbruch-128842.php](http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/gewerbeversicherung-erlebt-digitalen-umbruch-128842.php)

10.5.2017 – Blau Direkt investiert vier Millionen Euro in das Start-up „Bisure“, das eine digitale Plattform für Gewerbeversicherungen aufbauen will. Der Vermögensschaden-Dienstleister Finlex geht mit einem neuen Antragskonzept für D&O-Versicherungen an den Start. Die Liimex GmbH will mit ihrem gleichnamigen Online-Portal die Industrierversicherung digitalisieren. Unternehmen können über die Plattform des Maklers eine Bedarfsanalyse durchführen und anschließend den bestehenden Versicherungsschutz optimieren lassen.

Ein junges Start-up aus Münster will eine digitale Plattform für Gewerbeversicherungen aufbauen. Bisure ist seit April als Unternehmen eingetragen und hat bereits den ersten Großkunden und Investor an Land gezogen.

Im Juni soll Bisure für den Maklerpool [Blau Direkt GmbH & Co. KG](#) die Beratung der angeschlossenen Makler im Bereich der Gewerbeversicherungen übernehmen, heißt es in einer Pressemitteilung zur neu vereinbarten geschäftlichen Zusammenarbeit. Über einen Zeitraum von drei Jahren sagte der Pool dem Insurtech zudem ein Investment von vier Millionen Euro zu.

Auch die Antragsabwicklung und die Einkaufsverhandlungen vertraut der Pool dem jungen Start-up an. „Ziel unseres Investments ist es nicht Geld [...] zu verdienen“, erklärt dazu Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Maklerpools. „Vielmehr wollen wir den bestmöglichen Service für Makler im Bereich der Gewerbeversicherungen bieten können.“

## Mix aus Vergleichsrechner und Ausschreibepattform

Gründer und Geschäftsführer von Bisure ist Ulf Papke, Versicherungsmakler aus Münster. Er gründete mit seinem Unternehmen [Papke Consulting GmbH & Co. KG](#) unter anderem auch das Portal für Kautionsversicherungen [Buergschaft24.de](#).



Ulf Papke (Bild: Bisure)

Bisure soll innerhalb von zwei Jahren zur führenden Plattform für gewerbliche Versicherungen im B2B-Bereich

aufsteigen, heißt es in der Pressemitteilung weiter. Dazu plane das Insurtech, Versicherungsmakler, Vertriebe und Pools mit einem Mix aus Vergleichsrechnern, Ausschreibepattform und Deckungskonzepten auszustatten.

Die neue Gewerbeplattform stehe nicht nur Blau Direkt ab Start zur Verfügung. Das Angebot wird bereits auch von der [Insuro Maklerservice GmbH](#), der [Deutschen Gesellschaft für Ruhestandsplanung mbH](#), der [Arisecur Versicherungs-Provider GmbH](#) sowie weiteren Marktteilnehmern genutzt, teilte Blau Direkt in einer Meldung mit.

## **Angebotsvergleich für D&O-Versicherungen**

Der Vermögensschaden-Dienstleister [Finlex GmbH](#) startete mit seinem ersten Produkt der Smart-Reihe ein – wie es aus dem Unternehmen heißt – neuartiges Konzept im Bereich der Antragsmodelle. Das Underwriting-Verhalten der D&O-Versicherer würde simuliert werden.

Partner des Dienstleisters erhielten in nur wenigen Schritten kundenfertige Angebote von bis zu sechs führenden D&O-Versicherern. Dazu sei nur ein Maklertool nötig, das Angebote mit dem jeweiligen Maklerlogo erstelle – ohne auf die Antworten der Versicherer selbst warten zu müssen.

## **Automatisierte Risikoprüfung**

„Wir sind einen Schritt weitergegangen und haben die umfassende Risikoprüfung, die Versicherer bisher bei jeder einzelnen Ausschreibung noch machen mussten, systematisch in einen Algorithmus überführt.

Damit treffen wir nicht nur den Bedarf der Versicherer an einem kosteneffizienten Underwriting, wir lösen auch die Probleme der derzeit am Markt etablierten D&O-Antragsmodelle“, sagt Tomasz Kosecki, Geschäftsführer von Finlex.

Im komplexen Antragsverlauf einer solchen Versicherung müssen Anträge, die nicht zu 100 Prozent der Norm entsprechen, individuell vom Versicherer bearbeitet werden. Wenn ein Makler dies für seinen Kunden bei mehreren Versicherern tun muss, könne einige Zeit vergehen, bis ein konkretes Angebot vorliegt, heißt es in der Pressemitteilung zum Finlex-Antragsmodell.

## **Individuelle Prüfung in wenigen Minuten**

Mit dem Smart-D&O-Produkt erhalten Makler sofort eine Rückmeldung, ob das Risiko versicherbar ist. Das Tool ermögliche auch eine automatische Reaktion auf die individuelle Risikosituation des Kunden, beispielsweise erhalten langjährig erfolgreich wirtschaftende Unternehmen Nachlässe auf die Prämie.

„Der Versicherer reduziert seinen Zeitaufwand auf wenige Minuten für die Deckungsbestätigung im Erfolgsfall. Das ist ein enormer Fortschritt für Makler und Versicherer, von dem vor allem auch der Kunde profitiert: in ersten Testfällen konnten wir bei besonderes guten Risiken im Schnitt mindestens 20 Prozent Prämiensparnis aufzeigen“, erzählt Geschäftsführer Sebastian Klapper.

## **Policen digital und immer auf dem neusten Stand**

Schätzungen der [Liimex GmbH](#) zufolge sind zwei von drei Unternehmen in Deutschland nicht richtig versichert. Das liege nicht unbedingt an falschen Versicherungsprodukten, sondern daran, dass der Schutz nicht auf dem aktuellsten Stand sei. Im Schadenfall könne sich dann herausstellen, dass das Unternehmen unterversichert war, was wiederum schwere finanzielle Folgen haben könne.

Um es Unternehmern jeder Größe so bequem wie möglich zu gestalten, auf dem aktuellsten Stand und schnell versichert zu sein, gründeten Benno von Buchwaldt, Jens-Christian Finnerup und Christian van der Bosch im Herbst letzten Jahres das Maklerunternehmen und Insurtech Liimex.



Christian van der Bosch, Benno von Buchwaldt (Bild: Liimex)

## So funktioniert es

Über die Online-Maklerplattform können sich Unternehmen für den Dienst anmelden und einen Account erstellen. Bis zu diesem Schritt erteilt das Unternehmen Liimex noch kein Maklermandat. „Im Rahmen des Anmeldeprozesses werden Kunden auch gebeten, einige wenige Fragen zu ihrem Unternehmen zu beantworten“, erklären die Chefs.

Nach der Anmeldung erhalten Nutzer eine erste Bedarfsanalyse auf Basis der eingegebenen Unternehmensdaten. Mit der Erteilung des Maklermandats werden anschließend Optimierungsvorschläge und Angebote seitens des Start-ups unterbreitet. Dies soll größtenteils elektronisch und ohne persönlichen Kontakt passieren.

Im Hintergrund der Plattform würden die Liimex-Mitarbeiter stetig prüfen, ob sich der Markt für Gewerbeversicherungen zugunsten der Kunden ändert und somit der Bedarf angepasst werden müsse. „Wenn eine solche Marktveränderung vorliegt, empfehlen wir unseren Kunden mit einem konkreten Angebot, ihren Versicherungsschutz anzupassen. Der Kunde kann diese Optimierung mit nur einem Klick annehmen“, erläutern die Geschäftsführer weiter.

## Kooperation mit GGW

Die Initiatoren von Liimex wissen, dass es als „Neuling am Markt“ in einer komplexen Sparte wie der Gewerbeversicherung eventuell nicht ganz einfach werden könnte. Deshalb kooperieren sie mit der [Gossler, Gobert & Wolters GmbH & Co. KG](#) (GGW).

„GGW ist einer der führenden Industriemakler in Deutschland, welcher seine Kunden seit Jahrzehnten erfolgreich berät. Dies ist der Standard, an welchem sich auch neue Marktteilnehmer messen müssen.

In dieser Kooperation kommt auch unsere Unternehmensphilosophie zu tragen: Wir glauben an das Miteinander von etablierten Spielern und innovativen Neugründungen und sind überzeugt, gemeinsam erfolgreicher zu sein als alleine“, erzählen die Geschäftsführer auf Nachfrage des VersicherungsJournals.

## Ziel: führender Versicherungsmakler für Unternehmen zu werden

Mit dem Ziel, Liimex zu einem der führenden Versicherungsmakler für Unternehmen zu machen, setzen die drei Gründer auf das Know-how eines Beratergremiums mit – wie es heißt – „hochkarätigen Wirtschaftsvertretern“.

So stehen der Geschäftsführung Dr. Axel Wieandt (ehemals Vorstandsvorsitzender [Hypo Real Estate Holding GmbH](#) und [Valovis Bank AG](#)), Robert Dietrich (Hauptbevollmächtigter der [Hiscox Insurance Company Niederlassung für Deutschland](#)) und Frederik Wulff (Hauptbevollmächtigter von [Markel International Insurance Company Ltd.](#), [Niederlassung Deutschland](#)) zur Seite.

Aktuell hat das Hamburger Insurtech knapp zehn Mitarbeiter und fokussiert sich auf digitale Geschäftsmodelle und beratende Dienstleistungs-Unternehmen.