

Insurtechs oder Versicherungsmakler – wer beherrscht den Markt der Zukunft?

Posted By *boehne* On 13. Oktober 2016 @ 10:00 In Berater,Kommentare,Versicherungen | [No Comments](#)

Durch die Insurtechs ist Bewegung in den Versicherungsvertrieb gekommen. Von dieser Entwicklung kann jeder profitieren, wenn er nur wirklich will. Makler und Insurtechs können einiges voneinander lernen. *Gastbeitrag von Michael Stock, Blau direkt*



[1]

“Insurtechs und Versicherungsmakler sind näher beieinander als viele denken.”

Im Rahmen meines Tätigkeitsfeldes bei Blau direkt, sehe ich mich insbesondere als Insurtech-Ansprechpartner [2]. Diese Aufgabe hat mich in den letzten Wochen von München über Frankfurt bis Hamburg und Berlin geführt. Ich habe viele interessante Gespräche geführt und schillernde Persönlichkeiten kennengelernt.

Eine Frage tauchte dabei immer wieder auf – warum wollt ihr so eng mit den Insurtechs [3] zusammenarbeiten? Die Antwort hierauf ist relativ simpel: Insurtechs und Versicherungsmakler sind näher beieinander als viele denken. Lassen wir doch mal den Medien-Hype hinter uns und unterziehen die aktuelle Situation einer kritischen Betrachtung.

Disruption durch Insurtechs [4] – “Wir verändern einen ganzen Markt!”

Die Versicherungsbranche ist ein eigener kleiner Mikrokosmos, der durch viele unsichtbare Verbindungen zwischen den Marktteilnehmern zusammengehalten wird. Wir handeln mit einem immateriellen

Vertrauensgut, welches in der Bevölkerung eher als notwendiges Übel, denn als interessantes Produkt angesehen wird. Diese und weitere Besonderheiten der Versicherungsbranche [5] haben dazu geführt, dass sich neben der Aufbruchsstimmung inzwischen Ernüchterung in der Szene verbreitet hat.

Eine Eroberung, geschweige denn radikale Veränderung, gestaltet sich schwieriger, als erwartet. Tatsächlich offenbart sich uns derzeit eine Landschaft von neuen Maklerunternehmen, die ihren Fokus auf technische Hilfsmittel setzen. Einige von ihnen mit Potenzial, ein großes, nachhaltig wirtschaftliches Unternehmen aufzubauen. Wird das jedoch reichen, um bestehende Strukturen aufzubrechen und vollständig zu verdrängen?

Versicherungsmakler – “Meine Kunden wollen keine App!”

Es steht viel Geld für Investitionen in Insurtech-Unternehmen [6] zur Verfügung. Daher spotten viele Vermittler, sobald ein neuer Deal abgeschlossen und wieder zig Millionen Euro gezahlt wurden. Aus eigener Erfahrung weiß ich jedoch, wie mühselig und riskant der Weg sein kann. Viele der Jungs da draußen an der Spitze eines Insurtech-Start-ups investieren nicht nur viel Arbeitskraft und Herzblut, sondern tragen die Last der Verantwortung für den Erfolg des Unternehmens schwer auf Ihren Schultern. Jeder, der schon mal ein eigenes Unternehmen aufgebaut hat, kann das nachvollziehen.

Seite zwei: Insurtech-Makler oder Makler-Insurtech? [7]

Sollte man daher nicht einfach mal anerkennen, was da draußen gerade alles passiert? Wann gab es überhaupt einmal eine Entwicklungsphase, wie wir sie heute erleben dürfen? Es ist endlich erlaubt, mal neue Dinge auszuprobieren. Die Versicherer nehmen sich Zeit [8] und hören zu, wenn man innovative Ideen vortragen möchte. Was für eine Bewegung im Markt! Ist es vielleicht aber auch das, was uns beunruhigt? Sind wir vielleicht einfach nur zu bequem geworden und eigentlich nur sauer, weil wir uns nicht mehr auf einem Bestand ausruhen können?

Insurtech-Makler oder Makler-Insurtech?

Dank der Start-up-Szene entwickelt unsere, für das Bruttoinlandsprodukt durchaus relevante, Branche endlich mal so etwas wie Forschergeist. Was wäre eine Automobilindustrie ohne Forschung? Vorsprung durch Technik wäre dann sicherlich kein Werbeslogan. Dank des Hypes und der Investorengelder [9] kommt Bewegung in den Markt. Jeder kann davon profitieren, wenn er nur wirklich will. Wer hätte denn noch vor vier Jahren geglaubt, dass jeder Versicherungsmakler die Möglichkeit hat, seinen Kunden eine eigene App zur Verfügung zu stellen, sich seinen Maklervertrag per Fingerabdruck gegenzeichnen zu lassen, per Push-Nachrichten über das Smartphone mit seinen Kunden zu kommunizieren und vieles mehr.

Tatsächlich arbeiten inzwischen einige Pools an technischen Lösungen für ihre angebotenen Partner. Hier sehe ich Blau direkt als technologieführenden Maklerpool [10] weiter in der Pflicht, den Markt zu beobachten, neue Ideen und Innovationen aufzunehmen und damit die Entwicklung bei den Pools zugunsten der Makler weiter voranzutreiben. Nur so kann der Großteil der Vermittler den Veränderungen auf Augenhöhe begegnen. Jeder Makler da draußen kann bereits heute mit den gleichen technischen Hilfsmitteln auftreten, wie ein mit Millionen Euro ausgestattetes Insurtech-Start-up – man muss es jedoch auch machen. Genau aus diesem Grund unterscheiden wir bei Blau Direkt auch nicht zwischen Insurtech und klassischem Versicherungsmakler.

Chance oder Bedrohung?

Es gibt viele Möglichkeiten, sich als Versicherungsmakler zu behaupten. Jeder Vermittler [11], der es

schafft sich zum Beispiel als Identitätsträger bei seinen Kunden zu positionieren, wird auch in Zukunft, relativ unabhängig von der Technik, erfolgreich sein. Der Wettbewerb wird jedoch härter und alleine Teilbereiche, wie Kosten und Reichweite werden alle Marktteilnehmer prüfen lassen, ob der Einsatz oder Ausbau von Technik nicht doch sinnvoll sind. Die Nähe zu den aktuellen Vorreitern der Insurtech-Szene könnte sich dabei für Makler als fruchtbar erweisen.

Insurtechs ^[12] definieren sich hingegen ausschließlich über Technik, schöpfen ihre Möglichkeiten jedoch nicht aus. Ihnen fehlt eine gut ausgebaute digitale Infrastruktur, um eine flächendeckende elektronische Kommunikation, sowie fehlerfreien Datenaustausch in der Branche darstellen zu können. Hier kann der Brückenschlag zum Makler oder Maklerpool die Entwicklung des Insurtechs erheblich beschleunigen. Auf beiden Seiten wird es Gewinner und Verlierer geben – verantwortlich ist jeder Marktteilnehmer für sich selbst.

Michael Stock ist Head of Business Development beim Lübecker Maklerpool Blau direkt. Bereits 2012 hatte er das Insurtech safe.me gegründet.

Foto: Blau direkt
