

## Versicherungsbranche im Digitalisierungsfieber

**Die Allianz bietet jetzt ein vollständig digitales Tagesgeldkonto mit 0,3 Prozent Zinsen an. Bei der Zurich sollen zukünftig vermehrt Software-Roboter einfache Arbeitsprozesse übernehmen. An Blau Direkt angeschlossene Makler können künftig die Kunden des Online-Vermittlers Felix als dessen Handelsvertreter betreuen.**

Die Allianz Deutschland AG (<http://www.allianz.de/>) hat gestern ihr „ParkDepot“ vorgestellt. Die Tagesgeldkonto-Variante der Allianz funktioniert vom Antragsprozess bis zur Verwaltung durch den Kunden vollständig digital, wird in einer Pressemeldung herausgestellt.

Derzeit bietet das Depot für Summen zwischen 3.000 und einer halben Million Euro eine Verzinsung von 0,3 Prozent.

Der Kunde beantragt das „ParkDepot“ unter Eingabe seiner persönlichen Daten über dieses Online-Formular (<https://www.allianz.de/vorsorge/parkdepot-tagesgeld/antrag/>) oder lässt sie als Nutzer des Portals „Meine Allianz“ (<http://www.meine-allianz.de/>) direkt aus seinem Kundenprofil übernehmen.

Danach erhält er die Vertragsunterlagen per E-Mail, heißt es in der Mitteilung weiter.

### Kontoeröffnung per Kamera

Die bei der Kontoeröffnung gesetzlich vorgeschriebene Identifikation kann der Kunde selbst, ebenfalls digital und von zu Hause aus, per Videoident-Verfahren mit der Webcam durchführen.

Kooperationspartner der Allianz für die Durchführung der Identifikation ist die WebID Solutions GmbH (<http://www.webid-solutions.de/>) aus Berlin.

Die Verwaltung des „ParkDepots“ inklusive aller Transaktionen erfolgt ebenfalls online über „Meine Allianz“. Das Produkt reiht sich ein in die Digitalisierungs-Offensive der Allianz (VersicherungsJournal 11.6.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/allianz-baut-hunderte-stellen-im-vertrieb-ab-122574.php>), 27.2.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/allianz-will-digitalisierungs-strategie-weiter-vorantreiben-121651.php>), 24.9.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/allerlei-aus-und-umbau-120222.php>)). Auf Wunsch des Kunden kann aber jederzeit ein Vermittler in die Eröffnung- und Nutzungsprozesse von „ParkDepot“ eingebunden werden, so die Allianz.

### Zurich setzt auf Roboter

Auch die Zurich-Gruppe Deutschland (<http://www.zurich.de/>) treibt die eigene Modernisierung (VersicherungsJournal 29.4.2016 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/neuer-zurich-chef-verschaerft-die-umbaustrategie-125608.php>), 1.3.2016 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/zurich-deutschland-radikale-aenderung-der-unternehmensstruktur-124976.php>), 18.12.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/zurich-stellt-marken-auf-den-pruefstand-124429.php>)) jetzt weiter voran. Wie gestern mitgeteilt wurde, kommen dabei nun auch Software-Roboter zum Einsatz. Sieben Stück sind es bereits, im kommenden Jahr soll ihre Zahl weiter erhöht werden.

Sie sollen manuelle Eingaben dort ersetzen, wo dem Arbeitsprozess klare und standardisierte Regeln zugrunde liegen. Die Roboter ahmen dabei menschliche Prozessschritte nach, wodurch nach Unternehmensangaben keine aufwändige Integration in die bestehende Systemarchitektur notwendig wird. Die Umsetzung erfolge beispielsweise anhand von Schulungsunterlagen.

### LV-Vertragsbearbeitung bereits teilautomatisiert

Bei der Zurich werden die Software-Roboter bereits bei der Bearbeitung von Vertragskündigungen im Lebensversicherungs-Bereich eingesetzt. Die Arbeitsschritte laufen derzeit aber noch teilautomatisiert, da die fachliche Einschätzung, ob eine Kündigung zum gewünschten Zeitpunkt möglich ist, weiterhin ein Mensch trifft.

„Der Kollege Roboter ist damit weniger Konkurrenz, sondern eher Entlastung bei der Bearbeitung einfacherer Arbeitsschritte“, betont die Zurich in einer Pressemitteilung. Bei allem Fortschritt sollte nicht vergessen werden, dass es durch den Einsatz von Robotern in der Versicherungsbranche zukünftig weniger menschliche Mitarbeiter in den Häusern geben wird (VersicherungsJournal 8.12.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/versicherungsroboter-bringen-entlastungen-und-entlassungen-124306.php>)).

### Blau Direkt-Makler sollen Felix-Kunden beraten

Der Maklerpool Blau Direkt GmbH & Co KG (<http://www.blaudirekt.de/>) und der Online-Versicherungsmakler Felix GmbH (<http://www.myfelix.de/>) weiten ihre bestehende Zusammenarbeit (VersicherungsJournal Medienspiegel 29.2.2016 (<http://www.versicherungsjournal.de/medienspiegel-artikel.php?id=4375>)) aus.

Bislang hatte diese bestanden, damit Felix über den Maklerpool Angebote für seine Kunden einholen konnte. Nun sollen auch die an Blau Direkt angeschlossenen Makler von der Zusammenarbeit ihres Pools mit dem Insurtech profitieren.

### Fifty-Fifty bei Neuabschlüssen

Konkret haben die Vermittler zukünftig die Möglichkeit, als Handelsvertreter für Feelix dessen Kunden zu beraten. „Im Falle eines Neuabschlusses geht die Abschluss- und die darauf folgende Bestandspflegeprovision zu gleichen Teilen an Feelix und den Vermittler“, erklärte Tilo Hammer, vertretungsberechtigter Geschäftsführer von Feelix dem VersicherungsJournal.

Sollte der Vermittler an die Grenzen seiner Beratungsleistung geraten und den Feelix-Kunden an einen Spezialisten verweisen, erhält er dennoch 20 Prozent der daraus generierten Courtagen. In diesem Falle gehen 30 Prozent an Feelix und 50 Prozent an den letztendlichen Vermittler. Das Maklermandat bleibt dauerhaft bei Feelix.

Florian Burghardt (f.burghardt@versicherungsjournal.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL: <http://vjournal.de/-126774>**