

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



19. August 2016

InsurTech: Haben Vermittler den Anschluss verpasst?

Das InsurTech „Knip“ ist überzeugt, dass klassische Vermittler den Anschluss an den InsurTech-Trend verpasst haben. Beleg dafür seien die aktuellen Downloadzahlen der Versicherungs-Apps. Laut Knip verzeichnen InsurTechs ein Wachstum von 720%. Trotzdem hat Knip selbst mit einem Einbruch bei den Downloadzahlen zu kämpfen.

Das InsurTech „Knip“ hat Downloadzahlen verschiedener Versicherungs-Apps im deutschsprachigen analysiert (Allesmeins, Asuro, Clark, Getsafe, Financefox, Friendsurance und Simplr). Den von Knip veröffentlichten Zahlen zufolge hat sich der Markt im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem Vorjahreszeitraum mehr als versiebenfacht (574.731 Downloads). Seit Januar 2015 haben rund 1,2 Millionen Menschen eine digitale Applikation heruntergeladen. Dies entspricht einer Steigerung von 720% von Januar bis Juni 2016 gegenüber dem Vorjahr. Die meisten Downloads (658.699) konnte hierbei Knip verzeichnen. Trotzdem scheint Knip mit Problemen zu kämpfen. So ist in der schweizerischen [Handelszeitung](#) von einem Einbruch der Downloadzahlen und von personellen Problemen bei Knip zu lesen. In der Tat sind seit Februar 2016 die Downloadzahlen von Knip zum Teil massiv gesunken. Besonders betroffen sind die Monate Mai und Juni. In einem [Blog-Beitrag](#) begründet Knip-Chef Dennis Just dies damit, dass die Versicherungs-Saison von Ende September bis Ende März, den Dezember ausgeschlossen, dauere. Ob die „starken Monate“ wirklich kommen wird sich also noch zeigen.



Klassischer vs. digitaler Makler

Trotzdem sieht Knip die Downloadzahlen als Beleg dafür, dass Verbraucher dem klassischen Versicherungsmakler immer mehr den Rücken kehren. Knip-CEO Just: „InsurTech wächst weiter. Die klassischen Versicherungsmakler haben mittlerweile den Anschluss verpasst.“ Diese Schlussfolgerung ist jedoch nicht ganz nachvollziehbar. Denn ob die heruntergeladenen Apps auch tatsächlich zur Abwicklung von Versicherungsangelegenheiten genutzt werden bleibt fraglich.

Einer Konkurrenz durch die neuen digitalen Angebote der Maklerpools sieht Knip gelassen entgegen. So sei deren Erfolg überschaubar. Der Analyse von Knip zufolge entfallen seit Januar 2015 gerade einmal 5% der Downloads (53.174) auf Asuro, Allesmeins oder Simplr.

Bereitschaft der Versicherer zur Zusammenarbeit wächst

Zudem betont Knip-Chef Just, dass sich auch die Versicherer immer mehr auf den neuen Vertriebsweg einstellen würden. So habe sich bei Knip die Anzahl der kooperierenden Versicherungsgesellschaften in einem Jahr fast verdoppelt. Solche Kooperationen seien für die Finanzierung wichtig, denn die Versicherer zahlen Knip eine Bestandsprovision für die Betreuung ihrer Kunden. (kb)