

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



02. September 2016

Nicht alle Insur-/FinTechs sind „böse“

Unabhängige Vermittler beurteilen die am Markt erhältlichen Angebote der Insur-/FinTech-Unternehmen sehr unterschiedlich. So werden insbesondere in den Angeboten von Knip, GetSafe & Co. keine Vorteile gesehen. In der Maklergunst positiver schneiden dagegen die App-Angebote der Pools ab. Das ist eines der Ergebnisse der Studie AssCompact TRENDS III/2016 mit dem Sonderteil „Insur-/FinTech & Apps“.

Aus Sicht der Makler kann der Insur-/FinTech-Markt nicht einheitlich beurteilt werden. So schneiden die digitalen Angebote je nach Typ sehr unterschiedlich in der Gunst der Makler ab – sowohl unter dem Nutzenaspekt der Angebote als auch hinsichtlich der Innovationskraft. Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie AssCompact TRENDS III/2016 in ihrem Sonderteil „Insur-/FinTech & Apps“.

Ein „eher hoher“ Kundennutzen wird insbesondere in den App-Angeboten der Pools gesehen. Auch der Innovationsgrad wird hier „eher hoch“ eingeschätzt. So beurteilen 55,3% der unabhängigen Vermittler den Innovationsgrad des Pool-Angebots „simplr“ als „hoch“ oder „eher hoch“. Damit weist das App-Angebot vom Maklerpool blau direkt die höchste Innovation auf, gefolgt von allesmeins, ein Angebot vom Maklerpool Jung, DMS & Cie. Erst dahinter folgt das InsurTech Knip.

InsurTechs: Makler sehen kaum Mehrwerte für Kunden

Insgesamt sehen Makler in den digitalen Angeboten kaum Mehrwerte für die Kunden. Dies gilt insbesondere für die klassischen Angebote von Knip, GetSafe & Co. Etwas besser sieht es dagegen wieder bei den App-Angeboten der Pools und beim Angebot von myDIVERSO – einem digitalen Versicherungsordner, den Makler für ihre Kunden zur Verfügung stellen können – aus. Neben dem Kundenmehrwert wird hier auch der Mehrwert für Versicherungsmakler und Finanzdienstleister als „eher hoch“ eingeschätzt.

Auch App-Angebote der Pools ersetzen nicht die persönliche Beratung

Laut Studie besteht der größte Vorteil bei den App-Angeboten der Pools darin, gerade die jüngeren Kunden (< 35 Jahre) effektiv anzusprechen. Zudem werde die Kundenkommunikation verbessert und die Vertragsverwaltung für den Kunden effizienter. Allerdings sehen Vermittler in der Nutzung der App-Angebote auch einen großen Nachteil. So werde die Kundenkommunikation auf die App bzw. sonstige digitale Kanäle verlagert. Aus Sicht der befragten Vermittler liegt der größte Nachteil der anderen Insur-/FinTech-Typen wie beispielsweise Knip, Clark & Co. in der geringen Beratungsqualität. Die Studienteilnehmer sind sich demnach einig: Der persönliche Kontakt zum Kunden hat weiterhin höchste Priorität und ist durch eine Online-Beratung nicht zu ersetzen. (kb)

Zur Studie

An der Studie zu den AssCompact TRENDS III/2016 beteiligten sich 412 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH. Erhebungszeitraum war vom 08.07. bis 02.08.2016. Die Studie gibt Auskunft darüber, wie sich die Zufriedenheit und die Motivation unabhängiger Vermittler im vergangenen Quartal verändert hat. Der aktuelle Sonderteil beschäftigt sich mit dem Thema Insur-/FinTechs & Apps. Die Studie kann hier bestellt werden.

Lesen Sie auch:

[Makler derzeit in positiver Vertriebsstimmung](#)