

Nachricht aus Markt & Politik vom 5.7.2017

## Insurtechs: Willkommener Partner statt gefährlicher Gegner

**Die klassischen Versicherer nehmen die Konkurrenz durch Start-ups ernst. Das zeigt eine internationale Untersuchung der Unternehmensberatung PwC. Doch anstatt auf Konfrontation setzen viele Gesellschaften auf Kooperationen und Partnerschaften mit Insurtechs und nutzen deren Innovationskraft. Damit ist die Versicherungsbranche dem Finanzsektor voraus.**

Einer globalen Umfrage der Unternehmensberatung Pricewaterhousecoopers (<http://www.pwc.at/>) (PwC) zufolge gehen 56 Prozent aller Versicherer davon aus, dass sich ihr Verlust an Marktanteilen zugunsten von Insurtechs auf maximal 20 Prozent belaufen werde.

Die Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaft befragte für ihre Untersuchung 189 Versicherungsunternehmen in 40 Ländern. Bei der letztjährigen Umfrage waren es erst 48 Prozent, die lediglich moderate Einbrüche befürchteten.

Laut einer PwC-Fintechstudie, die im April dieses Jahres veröffentlicht worden ist, hat die reine Finanzdienstleister-Branche deutlich mehr Angst vor der digitalen Konkurrenz. 88 Prozent der hierfür Befragten haben angegeben, sich durch Fintechs finanziell bedroht zu fühlen. Sie befürchteten ein Umsatzminus von 24 Prozent (VersicherungsJournal 7.4.2017 (<http://www.versicherungsjournal.at/markt-und-politik/fintechs-furcht-und-freundschaft-17464.php>)).

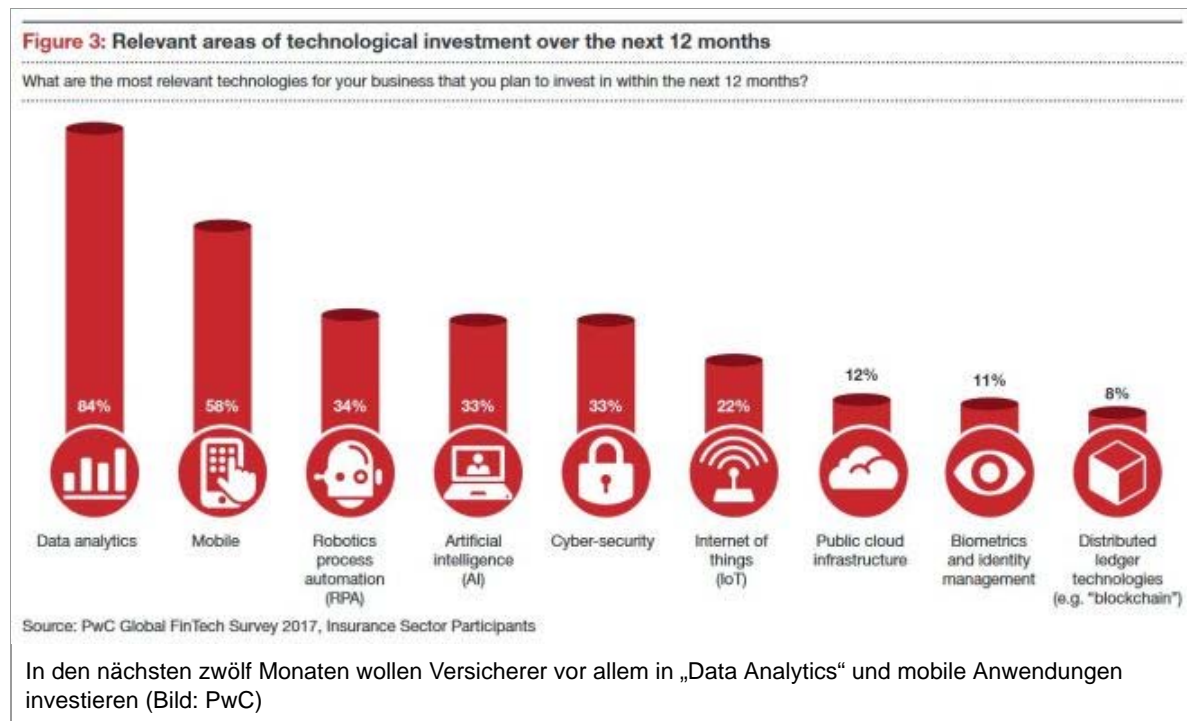
### Versicherer sehen ihre Chancen

Die Autoren der aktuellen PwC-Studie bezeichnen diese Unterschiede als erstaunlich – gerade weil die Versicherungsbranche im Gegensatz zu den Bankiers erst viel später auf den digitalen Zug aufgesprungen sei.

Viele Versicherer würden in der digitalen Revolution nicht mehr zwingend eine Gefahr für ihr Geschäftsmodell, sondern im Gegenteil eine Chance – speziell bei Themen wie Big Data oder künstliche Intelligenz – sehen, heißt es in der Studie.

Um diese Chancen wahrzunehmen, sind 84 Prozent der befragten Versicherer willens, in den kommenden Monaten in konkrete Projekte zu neuartigen Datenanalysen zu investieren. Diese im Fachjargon „Data Analytics ([https://de.wikipedia.org/wiki/Big\\_Data](https://de.wikipedia.org/wiki/Big_Data))“ genannten Methoden sollen dazu beitragen, Versicherungsrisiken deutlich genauer kalkulieren zu können und dadurch individuellere Polizen zu gestalten.

In eine ähnliche Richtung zielen Ansätze im Bereich der künstlichen Intelligenz. Auch in dieses Feld will jeder dritte Versicherer bereits in den kommenden Monaten einen Teil seines Investitionsbudgets stecken, heißt es.



### Viele Technologien haben Potenzial

Dass „Data Analytics“ und „künstliche Intelligenz“ Themen bei Insurtechs sind, bestätigte unlängst eine Untersuchung der Unternehmensberatung Roland Berger (<https://www.rolandberger.com/de/%C3%96sterreich/>). Ihr zufolge gebe es zwar heute noch nicht viele Insurtechs, die sich auf derartige Technologien spezialisiert haben. Man erwarte jedoch schon bald ein vermehrtes Auftreten.

Das Aufkommen von Insurtechs, die sich mit künstlicher Intelligenz beschäftigen, „wird die Versicherungslandschaft revolutionieren, denn es ebnet den Weg in eine perfekt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Beratung, ein vollständig automatisiertes Underwriting sowie digitale Call Center und Leistungsabteilungen“, meinen die Studienautoren (VersicherungsJournal 29.6.2017 (<http://www.versicherungsjournal.at/markt-und-politik/studie-erwartet-baldigen-einzug-kuenstlicher-intelligenz-17680.php>)).

### Vom Feind zum Freund

Die Untersuchungsergebnisse der PwC-Studie zeigen zudem, dass sich der Umgang von Versicherern mit Insurtechs innerhalb des letzten Jahres deutlich verändert hat. Kaum ein Befragter zweifelte die Wichtigkeit und Relevanz der Versicherungs-Start-ups mehr an. Die Abwehrhaltung, die zu Beginn der ersten Insurtech-Welle noch vorherrschte, sei in eine offene und offensive Haltung umgeschwenkt.

Die Versicherer sehen die technologischen Fortschritte der Insurtechs und wollen sie für sich nutzen, anstatt gegen sie zu arbeiten. Viele Insurtechs würden darum gar nicht mehr als gefährliche Gegner, sondern als willkommene Partner gesehen.

Klassische Versicherer rüsten daher nicht nur selbst digital auf und entwickeln Apps und Anwendungen für Kunden und Vermittler. Sie schließen sich immer häufiger mit den innovativen Jungunternehmen zusammen, um klassische Strukturen zu modernisieren und das Thema Versicherung in die technische Zukunft zu verfrachten.

### Zusammenarbeit in Technik- und Produktentwicklung

Das Insurtech Wefox (C:\%5CUsers%5Cm.rieger%5CAppData%5CLocal%5CMicrosoft%5CWindows%5CTemporary Internet Files%5CContent.Outlook%5CL0Q2K2J4%5CWefox) beispielsweise schloss kürzlich eine „Innovations-Partnerschaft“ mit der Ergo Versicherung AG (<http://www.ergo-versicherung.at/>) in Österreich. Ziel sei es, „Neuerungen auf Produkt- und Prozessseite umzusetzen“, heißt es von den beiden Unternehmen. Man wolle zudem Prozesskosten minimieren und die Interaktion mit Kunden und Maklern effizienter gestalten (VersicherungsJournal 2.6.2017 (<http://www.versicherungsjournal.at/unternehmen-und-personen/kurz-notiert-17598.php>)).

Die Uniqa Insurance Group AG (<http://www.uniqagroup.com/>) gab im Mai dieses Jahres bekannt, dass sie sich an dem estnischen Insurtech Inzmo (<https://www.inzmo.com/at-de>) beteiligt hat (VersicherungsJournal 12.5.2017 (<http://www.versicherungsjournal.at/vertrieb-und-marketing/markteintritt-uniqa-bereitet-online-vertrieb-mit-inzmo-vor-17547.php>)). Unter der Firmierung Inzmo Austria GmbH können über die Online-Plattform oder die App Versicherungsprodukte der Uniqa abgeschlossen werden. Bislang umfasst das Angebot Fahrrad-, Reise-, Tablet-, Drohnen-, Fotoequipment- sowie Haustierversicherungen.

Auch die Arisecur Versicherungs-Provider GmbH (<http://www.arisecur.at/>) kooperiert seit vergangemem Jahr mit einem Insurtech. Der Abwicklung des Versicherungsgeschäfts des digitalen Maklers der My Lucy AG (<https://mylucy.com/>) erfolgt durch einen Back-Office-Service des Maklerpools Blau direkt GmbH & Co. KG (<http://www.blaudirekt.de/>). Arisecur ist Teil der Blau-direkt-Gruppe.

Durch diese Kooperation schaffe es der neue Marktteilnehmer, schnell eine Anbindung im deutschsprachigen Raum zu bekommen. Arisecur profitiere auf der anderen Seite von den innovativen Impulsen des Insurtechs (VersicherungsJournal 17.11.2016 (<http://www.versicherungsjournal.at/vertrieb-und-marketing/neuer-digitaler-anbieter-mit-prominentem-kooperationspartner-17070.php>)).

#### Weiterführende Information

Die Studie kann auf einer eigenen PwC-Webseite (<http://digital.pwc-tools.de/reimagine-fs/insurtech-loest-innovationsschub-bei-versicherern-aus/>) als PDF-Dokument heruntergeladen werden.

Carolin Hinz ([c.hinz@versicherungsjournal.de](mailto:c.hinz@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.at/-17696>