

08.08.2016 - 13:29 Uhr

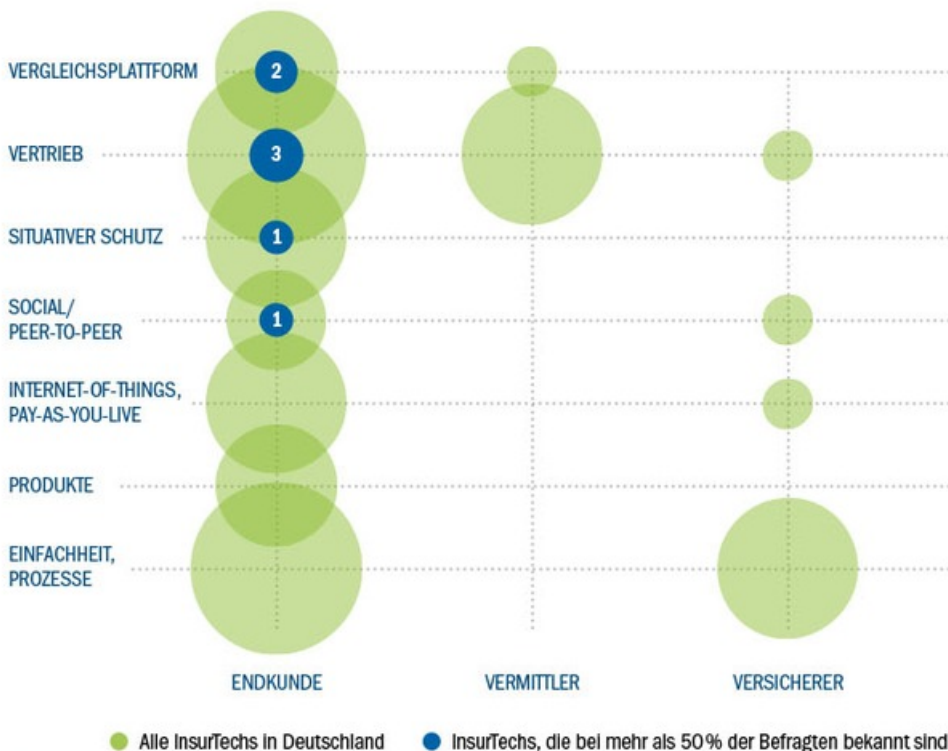
Das große Warten: deutsche Versicherer zu zögerlich bei Innovationen / InsurTech-Trend wird als Chance erkannt, aber eigene Geschäftsmodelle werden kaum weiterentwickelt

# ZEB-STUDIE INSURTECHS

## DAS GROSSE WARTEN: DEUTSCHE VERSICHERER ZU ZÖGERLICH BEI INNOVATIONEN

Die deutschen Versicherungsunternehmen fokussieren zu stark auf interne Themen wie Infrastrukturen und Prozesse und zeigen sich zögerlich, wenn es darum geht, Innovationen zu entwickeln.

„Ich seh dich nicht, du siehst mich auch nicht“ – sehr viele InsurTechs sind am Markt aktiv, aber nur sieben sind mehrheitlich bekannt.



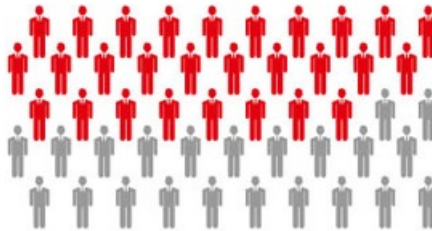
! KNIP, GETSAFE, CLARK UND CO WERDEN IN DER BRANCHE INTENSIV DISKUTIERT. TROTZDEM BESTEHT GROSSER NACHHOLBEDARF, DENN ANDERE START-UPS SIND KAUM BEKANNT. UND NUR RUND DIE HÄLFTE DER VERSICHERER GIBT AN, DEN INSURTECH-MARKT SYSTEMATISCH ZU BEOBACHTEN.

## „Den Letzten beißen die Hunde“ – Versicherer erwarten Chancen für sich selbst und schwere Zeiten für Vermittler

**73%** der Versicherer erwarten Chancen für Versicherer



**56%** der Versicherer befürchten Risiken für Vermittler



**!** VERSICHERER GEHEN OFFENBAR DAVON AUS, DASS KLASSISCHE VERMITTLER VIELE KUNDEN AN DIGITALE MAKLER UND AGGREGATOREN VERLIEREN WERDEN. VERSICHERER DÜRFEN ABER NICHT DARAUF VERTRAUEN, DASS DAS GESCHÄFT KÜNFTIG IN SELBEM UMFANG ÜBER ANDERE KANÄLE KOMMT. ES GILT VIELMEHR, DEN EIGENEN VERTRIEB ZUKUNFTSFEST AUFZUSTELLEN.

## „Nur gucken, nicht anfassen“ – aktive Maßnahmen bzgl. InsurTechs werden bislang kaum umgesetzt

ADAPTION VON INSURTECH-IDEEN



KOOPERATION MIT INSURTECHS



ABWEHR VON INSURTECHS



KAUF VON INSURTECHS



Umgesetzte Maßnahmen in %

**!** DIE VERSICHERER SIND STARK MIT IHREN INTERNEN THEMEN BESCHÄFTIGT. DIE VERBESSERUNG DES KUNDENERLEBNISSES WIRD DABEI FAST KAMPFLOS DEN INSURTECHS ÜBERLASSEN.

## Zusammenfassung / Perspektive

JAKOB BARON (MANAGER):

„Die deutsche Assekuranz öffnet sich Schritt für Schritt neuen Geschäftsideen und Innovationen. Das geschieht aus unserer Sicht jedoch zu langsam.“

MATTHIAS UEBING (PARTNER):

„zeb verfügt über eine umfangreiche Digitalisierungsexpertise und hat gleichzeitig ein breites Netzwerk in der InsurTech-Szene. Wir entwickeln umsetzbare Ideen, die zu Ihnen passen.“



Lesen Sie die gesamte Pressemitteilung



Münster (ots) -

Die deutschen Versicherungsunternehmen fokussieren zu stark auf interne Themen wie Infrastrukturen und Prozesse und zeigen sich zögerlich, wenn es darum geht, Innovationen zu entwickeln. Sie drohen dadurch zunehmend den Anschluss an neue InsurTech-Trends zu verpassen. Zwar wird in der Branche allgemein anerkannt, dass Versicherungs-Start-ups große Chancen bieten. Dennoch haben die wenigsten Unternehmen bisher Prozesse und Maßnahmen angestoßen, um neue digitale Produkte und Dienstleistungen am Versicherungsmarkt durchzusetzen. Sie erwarten zudem, dass die klassischen Vermittler zu den Verlierern der InsurTech-Innovationswelle gehören werden, und hoffen darauf, ihr Geschäft künftig über andere Vertriebskanäle generieren zu können.

Dies sind zentrale Ergebnisse der aktuellen InsurTech-Studie von zeb. Die Strategie- und Managementberatung - führend in der Beratung von Unternehmen im europäischen Finanzsektor - hat untersucht, wie deutsche Versicherungsunternehmen aktuelle InsurTech-Trends bewerten und beabsichtigen, darauf zu reagieren. Insgesamt haben sich über 120 Vorstände, Führungskräfte und Experten aus der Versicherungsbranche an der zeb-Studie beteiligt, was gemessen am Beitragsvolumen mehr als 80 % des deutschen Versicherungsmarktes entspricht.

Dr. Matthias Uebing, verantwortlicher zeb-Partner für das Versicherungsgeschäft, erläutert: "Die deutsche Assekuranz öffnet sich Schritt für Schritt neuen Geschäftsideen und Innovationen. Das geschieht aus unserer Sicht jedoch zu langsam. Die Branche muss lernen, wesentlich schneller und konsequenter auf die Bedürfnisse ihrer digital verwöhnten Kunden einzugehen."

Sehr großes Interesse - aber geringe Kenntnis des InsurTech-Marktes

Die InsurTech-Studie von zeb ist auf sehr großes Interesse der Branche gestoßen. Angesichts dessen überrascht es, dass nur die Hälfte der Versicherer (52 %) angibt, den InsurTech-Markt genauer zu beobachten. So besteht bei der Bekanntheit von InsurTechs großer Nachholbedarf. Fast alle Versicherer kennen Vergleichsportale und digitale Makler. Andere innovative Geschäftsmodelle, die zudem die Versicherer/Vermittler unterstützen, statt zu konkurrieren, fristen dagegen ein "Schattendasein" (zum Beispiel White-Label-Apps für Vermittler, Prozessunterstützungstools, Schadenmanagement). Unterm Strich: Von zurzeit über 50 InsurTechs in Deutschland sind den Versicherern nur eine Handvoll Unternehmen bekannt.

Versicherer sehen hohes Potenzial - setzen aber keine Maßnahmen um

Im Detail ergab die zeb-Studie, dass die deutschen Versicherer mehrheitlich vom Potenzial der InsurTechs als Innovationstreiber überzeugt sind. So bewerten 74 % der Befragten den InsurTech-Trend als relevant bzw. sehr relevant. 73 % der Befragten erwarten zudem, dass sich durch deren Geschäftsmodelle Chancen für die etablierte Branche ergeben.

Den Vermittlern hingegen werden schwere Zeiten vorhergesagt. 56 % der Versicherer denken, dass hier die Risiken überwiegen. Jakob Baron, Manager bei zeb und Autor der Studie, ergänzt: "Versicherer gehen offenbar davon aus, dass klassische Vermittler gegenüber Aggregatoren und digitalen Maklern Kunden verlieren werden. Aus unserer Sicht sollten die Versicherer jedoch nicht zu sehr darauf vertrauen, dass das Geschäft künftig im selben Umfang über andere Kanäle kommt. Es gilt vielmehr, vor allem den eigenen Vertrieb zukunftsfest aufzustellen."

Die Unternehmen haben bislang kaum Maßnahmen umgesetzt, um diese Chancen zu realisieren oder den Risiken zu begegnen. Nur 19 % der Studienteilnehmer geben an, InsurTech-Ideen adaptiert zu haben. 17 % der Befragten bejahen, mit InsurTechs zu kooperieren, und 3 % haben Abwehrmaßnahmen umgesetzt.

Versicherer überlassen Innovationen den InsurTechs - und warten ab

Stattdessen verlassen sich Versicherer auf Altbewährtes. 91 % geben an, auf ihre bestehenden Geschäftsmodelle zu vertrauen und Innovationen nur dann zu übernehmen, wenn diese sich am Markt durchgesetzt haben. Nur 9 % der Versicherer sehen sich als Innovationsführer. Das ist aus Sicht von zeb ein zu zögerliches Vorgehen. "Die Versicherer sind zu stark mit ihren internen Themen beschäftigt. Die Verbesserung des Kundenerlebnisses wird dabei fast kampfflos den InsurTechs überlassen", bilanziert Jakob Baron.

"Es wird aktuell oft geschrieben, dass Versicherer sich neu erfinden und innovative Lösungen erarbeiten. Die Studie beweist jetzt das Gegenteil", so abschließend Dr. Matthias Uebing. "Bis auf sehr wenige, große Versicherungskonzerne ist die Branche passiv und abwartend."

zeb ist eine auf den Finanzdienstleistungssektor spezialisierte Strategie- und Managementberatung. Das Unternehmen unterhält 15 Standorte in Deutschland, Dänemark, Italien, Luxemburg, Norwegen, Österreich, Polen, Russland, Schweden, der Schweiz und der Ukraine. Mit mehr als 900 Mitarbeitern und rund 180 Millionen Euro Umsatz in 2015 ist zeb die Nummer 1 in Deutschland und eine der führenden europäischen Beratungsgesellschaften für Banken, Sparkassen, Versicherer und andere Finanzinstitute.

Kontakt:

Franz-Josef Reuter

Phone +49.251.97128.347  
Fax +49.251.97128.520  
E-Mail Franz-Josef.Reuter@zeb.de

## Medieninhalte



*Versicherer zu zögerlich bei Innovationen: Deutsche Versicherungsunternehmen fokussieren zu stark auf interne Themen wie Infrastrukturen und Prozesse und zeigen sich zögerlich, wenn es darum geht, Innovationen zu entwickeln. Sie drohen dadurch zunehmend den Anschluss an neue InsurTech-Trends zu verpassen. Weiterer Text über ots und [www.presseportal.de/nr/119614](http://www.presseportal.de/nr/119614) / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/zeb"*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100059425/100791316> abgerufen werden.