

28.07.2021 – 07:30 Uhr

hepster: Wie Embedded Insurance neue Potenziale für alle Branchen schafft

Rostock (ots) -

Die digitale Transformation der deutschen Finanzbranche schafft gerade für Versicherungsanbieter neue Vertriebsmöglichkeiten in nahezu allen Geschäftsmodellen und Branchen. Dabei sieht das Rostocker InsurTech hepster (business.hepster.com) die größten Erfolgchancen durch den Ansatz von Embedded-Insurance-Lösungen.

Digitale Transformation der Versicherungsbranche schafft neue Kooperationen

Bezahlbare, relevante und personalisierte Versicherungsprodukte, die mittels Daten und Technologie nahtlos und unkompliziert von Nicht-Versicherungsunternehmen direkt an die Endkunden verkauft werden können - so lautet eine Definition von Embedded Insurance. Diese werden laut dem InsurTech hepster aus Rostock die Zukunft sowie die Verteilung von Marktanteilen der Versicherungsbranche bestimmen.

"Die Versicherungsbranche steckt mitten in ihrer digitalen Transformation. Für tradierte Versicherer und InsurTechs ergeben sich neue Formen der Zusammenarbeit und Kundengewinnung, aber auch der Prozessoptimierung," sagt Alexander Hornung, CPO und Versicherungsexperte von hepster. "Ein API-basiertes Ökosystem verbessert die Datenanalyse und Risikoberechnung, sodass die Versicherungsprodukte kontinuierlich optimiert, neu kalkuliert und an die Bedürfnisse der Endkunden angepasst werden können."

Die dadurch entstehende Daten-basierte und digitale Echtzeit-Kommunikation zwischen Versicherungsanbietern und ihren Kunden kann ebenfalls das aktive Risikomanagement sowie die Schadenprävention verbessern. Am Ende, so Alexander Hornung, wird der gesamte Finanzsektor von diesen neuen Lösungen profitieren können. Der Ansatz der Embedded Insurance automatisiert viele der bisher manuellen Prozesse und reduziert den Verwaltungsaufwand für Versicherungskunden und -anbieter gleichermaßen.

Agiles Plattform-Ökosystem von hepster für individuelle Zusatz-Services

InsurTechs wie hepster setzen auf den Ansatz der Embedded Insurance und entwickeln mit ihrer API-gesteuerten Plattform ein agiles Ökosystem. Dieses ermöglicht Unternehmen aller Branchen, individualisierbare und bedarfsorientierte Versicherungen nahtlos in ihre eigenen Prozesse und Angebotswelten zu integrieren. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung der technischen Schnittstellen schafft hepster gleichermaßen eine Skalierbarkeit aller Prozesse.

"Wir von hepster denken die gesamte Customer Journey durch Embedded Insurance neu und sichern Risiken bereits ab, bevor sie überhaupt entstehen," erklärt Fabian Pöhnert, Head of B2B bei hepster. "Dafür nutzen wir sämtliche Synergien der bestehenden Wertschöpfungsketten und optimieren sie durch unsere digitalen Prozesse. Alle Anforderungen und Kundenwünsche der Zielgruppe werden somit nicht nur berücksichtigt, sondern ganzheitlich inkludiert."

Die API-Plattform von hepster bietet so neue Vertriebsmöglichkeiten und Lösungen für Händler, Hersteller und Service-Anbieter insbesondere in den Bereichen Mobilität, SmartHome und IoT, aber auch für Versicherungsunternehmen und weitere InsurTechs. "Vor allem für Produkte und Dienstleistungen, die sich um SmartHome und das Wohn-Erlebnis drehen, schafft Embedded Insurance neue Möglichkeiten für Hersteller, Anbieter und Versicherungsunternehmen. Gleichermäßen können Kundenerlebnis und die Customer Lifetime Value langfristig optimiert werden - so steigt auch das Umsatzpotenzial", weiß Fabian Pöhnert.

Zufriedene Kunden schaffen den Umsatz von morgen

Immer mehr Unternehmen legen großen Wert darauf, nicht nur die allgemeine Kundenzufriedenheit zu steigern, sondern auch die oft komplexen Bedürfnisse ihrer Kunden durch passgenaue Lösungen zu erfüllen. Studien über das globale Konsumverhalten zeigen, dass das integrierte Angebot einer Versicherung dazu beitragen kann, den Warenwert und Umfang eines einzelnen Kaufs zu steigern. Solche Zusatz-Services schaffen zusätzliche Einnahmequellen für Unternehmen und erhöhen gleichzeitig das Vertrauen in die jeweilige Marke. Dabei erwarten immer mehr Kunden, dass ihre Bedürfnisse bereits vor dem Zeitpunkt des konkreten Bedarfs erfüllt werden. Finanzdienstleistungen und Versicherungen, die direkt beim Kauf oder der Buchung eines Produktes verfügbar sind, treffen genau dieses Kundenbedürfnis innerhalb der Customer Journey.

"Mit unserem vollintegrativen Ansatz der Embedded-Insurance-Lösungen bieten wir unseren Kooperationspartnern das Potenzial, einen der größten Wachstumstrend für sich zu nutzen", erklärt Hanna Bachmann, COO und Co-Founderin von hepster. "Einige Unternehmen haben bereits verstanden, welche Vorteile digitale Versicherungen nicht nur ihren Kunden bringen. Dennoch verpassen zu viele die Chance, schon jetzt ihre Einnahmen zu steigern. Langfristig wird sich dies negativ auf ihre Positionierung am Markt auswirken", schließt Hanna Bachmann ab.

hepster will Vorreiter-Rolle für Embedded Insurance ausbauen

Dabei sieht sich das Rostocker InsurTech als einer der Vorreiter in Europa für Embedded Insurance Lösungen. "Wir sind 2016 mit hepster an den Start gegangen, um die Versicherungsbranche aufzumischen," sagt Hanna Bachmann. "Mit unserer API-Plattform sowie unseren digitalen und serviceorientierten Lösungen sind wir mittlerweile ein wichtiger Akteur auf dem europäischen Versicherungsmarkt."

Diese Vorreiter-Rolle ebenso wie sein technologisches Ökosystem will hepster in Europa weiter ausbauen und so die Individualisierung von Versicherungen vorantreiben, um seinen Partnern und Kunden eine Risikoabsicherung beinahe aller Produkte und Dienstleistungen zu ermöglichen.

Über hepster

Das Rostocker InsurTech wurde 2016 gegründet und bietet ein API-gesteuertes Ökosystem, das es Unternehmen aller Branchen ermöglicht, bedarfsorientierte und individuelle Versicherungen in ihre Angebote zu integrieren. So schafft hepster für seine Kunden und Partner die beste Erfahrung im Bereich der Versicherungen. Das Portfolio des InsurTechs umfasst Mobilitäts-, Elektronik-, Ausrüstungs-, Reise- und Unfallversicherung. Seit 2017 konnte hepster bereits über 1.000 Partner und mehr als 100.000 Kunden mit über 300 maßgeschneiderten Versicherungsprodukten von sich überzeugen. Für seinen hervorragenden Kundenservice und die Versicherungsleistungen erhielt hepster bisher mehr als 10 Auszeichnungen, u.a. von TÜV Saarland und namhaften Magazinen. | www.hepster.com, business.hepster.com

Pressekontakt:

Sarah Gahler
+49 (0) 381 260 536 65
presse@hepster.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100084892/100874928> abgerufen werden.