

# Voll automatisierte und kostenfreie Prozesse auf einer Plattform

Interview mit André Männicke, Geschäftsführer der Smart InsurTech GmbH, und Stephan Gawarecki, Vorstand der Hypoport AG

Die Smart InsurTech GmbH, eine Tochter der Hypoport AG, betreibt eine voll automatisierte Versicherungsplattform. Mehrere Softwareunternehmen wurden bereits dazu gekauft. Auf längere Sicht soll die Nutzung der Plattform für den Vertrieb kostenlos werden.

**Herr Männicke, was ist die Idee hinter der Versicherungsplattform von Smart InsurTech?**

**André Männicke** Die gesamte Versicherungsbranche unterliegt wegen der Digitalisierung einer grundlegenden Veränderung. Versicherungsvertriebe stehen zunehmend unter Margendruck, Versicherungsunternehmen sind gezwungen, Potenziale besser auszuschöpfen sowie ihre Prozesse und Produkte hinsichtlich der sich wandelnden Kundenbedürfnisse anzupassen.

„Wir können sowohl Vertriebe als auch Versicherer [...] maßgeblich unterstützen, indem wir mit unserer Plattform Datenflüsse und Prozesse zwischen den Marktteilnehmern hochautomatisiert verbinden.“

**André Männicke**

Wir können sowohl Vertriebe als auch Versicherer in dieser Umbruchphase maßgeblich unterstützen, indem wir mit unserer Plattform Datenflüsse und Prozesse zwischen den Marktteilnehmern hochautomatisiert verbinden. Dies führt zu deutlichen Kostenvorteilen für die Vertriebe. Da das System die Geschäftsprozesse und Datenflüsse der Vertriebe direkt mit den Versicherungsunternehmen verbindet, schaffen wir eine zukunftsfähige und vollständig digitalisierte Lösung für die gesamte Versicherungsbranche.

**Herr Gawarecki, braucht es heute Unternehmen wie Hypoport, um ein solches Unterfangen im IT-Bereich umzusetzen?**

**Stephan Gawarecki** Anscheinend schon. Denn trotz der zahlreichen Initiativen ist es der Versicherungsbranche selbst bisher nicht ausreichend gelungen, einheitliche Schnittstellen für die Datenflussverbindung zwischen Vertrieben und Unternehmen zu schaffen. Deswegen haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, eine einheitliche Lösung zu entwickeln, die sowohl für Vertriebe als auch für Versicherer erhebliche Prozessvorteile bietet. Als langjähriger Technologieanbieter verfügen wir sowohl über die erforderliche Erfahrung als auch über die notwendige Finanzkraft, eine solche Branchenlösung zu schaffen. Und dabei sehen wir uns als neutrale Plattform, die sich rein als B2B-Mittler positioniert.



André Männicke

**NKK, Maklersoftware.com, Innosystems und IWM sind zu Modulen der Smart InsurTech geworden. Wo und wie finden sich die einstigen Marken/Softwarelösungen wieder?**

**AM** Die Softwarelösungen unserer Töchter haben wir in die Plattform integriert. Das bedeutet, dass unsere Kunden die Module wie gewohnt weiternutzen können, gleichzeitig aber von den Zusatzfunktionen der Plattform profitieren.

**Welche Zukäufe kommen noch dazu?**

**SG** Mit unseren Tochterunternehmen haben wir bereits ergänzende Software gekauft und uns gleichzeitig hochqualifizierte Mitarbeiter gesichert. Wir beobachten die Marktentwicklung genau. Sind weitere hochattraktive Lösungen auf dem Markt verfügbar, werden wir uns diese anschauen.

**Wie viel hat die neue Versicherungsplattform mit der Kreditplattform EUROPACE, die ebenfalls von der Hypoport betrieben wird, gemeinsam?**

**SG** Mit der Entwicklung von EUROPACE haben wir bewiesen, dass wir das notwendige IT-Know-how und die Erfahrung in der Schaffung eines Marktplatzes haben. Auf diese Expertise haben wir bei der Gestaltung des Smart InsurTech-Geschäftsmodells zurückgegriffen. Viele unserer langjährigen EUROPACE-Kunden gehören zudem mit Aktivitäten im Versicherungsgeschäft auch zur Zielgruppe von Smart InsurTech. Das heißt, wir kennen ihre Erwartungen und Anforderungen an eine Branchenplattform dieser Art.

**Eben hat sich Swiss Life mit Ihrer Plattform vernetzt. Wie ist der aktuelle**

## Stand an Versichereranbindungen und wie geht es weiter?

**AM** Stand heute haben wir rund 150 Versicherungsunternehmen angebunden. Unsere Plattform und die damit verbundenen Service-Technologien stoßen im Markt auf großes Interesse. Wir sind mit zahlreichen Versicherern im engen Austausch und positiv gestimmt, hier Anfang dieses Jahres weitere Anbindungen vermelden zu können.

## Kommen wir zur Beratungsseite: Wie sieht die Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern oder Vertriebsorganisationen aus?

**SG** Wir sprechen primär größere Vertriebsorganisationen an. Grundsätzlich können wir dem Vertrieb die komplette Hard- und Softwareorganisation abnehmen und vollständig für ihn betreiben. Das führt zu deutlichen Kosteneinsparungen von rund 50%. Derzeit gibt es auch noch das Lizenzmodell, aber die integrierte Plattformlösung ist auf lange Sicht der wesentlich bessere und kostengünstigere Weg für die Kunden. Langfristig gehen wir davon aus, dass Versicherer ihre Angebote direkt in die Plattform integrieren. Dann könnte die Nutzung für den Vertrieb sogar kostenfrei sein.

## Was hat sich für Vermittler an der bisherigen Zusammenarbeit, beispielsweise mit IWM, geändert?

**AM** Die Plattformfunktionen vereinfachen die Arbeit der Vermittler maßgeblich, indem ein Großteil der Daten ohne Medienbruch verarbeitet werden kann. Gleichzeitig hat der Vermittler die Sicherheit, dass die Daten direkt und automatisiert zum Versicherer übermittelt werden. Nutzt er unsere voll digitale und zukunftsfähige Plattform, muss er nicht mehr warten, bis postalische Schriftwechsel verarbeitet sind, um dann auf aktualisierte Kundendaten zugreifen zu können.

## Erklären Sie doch bitte noch einmal kurz, wo der Makler oder der Vertrieb insbesondere profitiert?

**AM** Vertriebe können durch die Umstellung von selbst betriebener IT mit lizenzbasierter Software auf eine vollständig webbasierte Lösung bis zu 50%

ihrer IT- und Verwaltungskosten einsparen. Durch die Verknüpfung der Datenbestände aus Bestandsdaten in der Verwaltung sowie Beratungs- und Vergleichstools wird außerdem ein erheblicher Mehrwert in der Beratung generiert. So haben Vertriebe mehr Zeit für das Wesentliche: die Kundenberatung.

## Die Konkurrenzsituation am Markt der Maklersoftware hat sich stark verändert. Viele sprechen von einem Oligopol zweier großer Anbieter – Hypoport und acturis. Wie abhängig wird der Markt von Ihnen?

**SG** Die Erfahrung bei EUROPACE zeigt, dass der Wettbewerb gut funktioniert und beide führenden Anbieter wachsen. Wir stehen als neutraler Anbieter für Vertriebe und Versicherungsunternehmen bereit. Die Entwicklung der Plattformökonomie schafft Vorteile für alle Beteiligten. Mittelfristig verfolgen wir ein Preismodell, das sich an den Transaktionen orientiert. Das ist für alle Beteiligten kalkulierbar und fair, weil es mit dem Geschäft atmet. Eine Abhängigkeit sehe ich da nicht.

## Trotzdem noch einmal nachgefragt: Wird es – wie die Sorge vieler ist – zu Preissteigerungen kommen?

**AM** Nein. Wesentlich für uns ist, eine möglichst große Marktdeckung zu haben. Da macht es keinen Sinn auszugrenzen.

## Sind denn Pools für Sie Mitbewerber? Auch dort werden viele IT-Angebote entwickelt.

**SG** Das Geschäftsmodell der Pools funktioniert anders, weil sie ausschließlich auf der Vertriebsseite stehen. Wir sind als Plattform neutral und definieren uns über die Prozesseffizienz und die Vernetzung aller Marktteilnehmer. Pools sind potenzielle Kunden.

## Ihre Vision für die Zukunft ist ...

**SG** ... kostenfreie Prozesse anzubieten. Unser Ziel ist die voll automatisierte Abwicklung aller Prozesse. Vermittlern wollen wir einen Full-Service anbieten, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft, also ihre Kunden, konzentrieren können. Versicherer wollen wir mit unserer Plattform vom Digitalisierungsdruck entlasten. So können sie sich auf moderne Produktentwicklung konzentrieren und diese schneller am Markt anbieten. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, in den nächsten zehn Jahren 10% des verwalteten Bestands – bei einem Gesamtmarktvolumen von 200 Mrd. Euro – über die Plattform abzuwickeln. ■



Stephan Gawarecki

„Wir stehen als neutraler Anbieter für Vertriebe und Versicherungsunternehmen bereit. Die Entwicklung der Plattformökonomie schafft Vorteile für alle Beteiligten.“

Stephan Gawarecki