

Marktkommentar

Digitaler Makler? Nein – aber volldigitale Prozesse!

- Vertriebe benötigen volldigitalisierte Prozesse, die echte Wertschöpfung schaffen
- MVP-Marktkonsolidierung führt zur epochalen Veränderungen

Berlin, 25. Januar 2018: Die gesamte Versicherungsbranche spricht seit über 20 Jahren von Digitalisierung, lange ist nichts passiert. Doch inzwischen sind Versicherungsunternehmen gezwungen, Potentiale besser auszuschöpfen und ihre Prozesse und Produkte hinsichtlich der sich wandelnden Kundenbedürfnisse anzupassen. Enormer Druck lastet auch auf den Vertrieben. Da die Margen sinken, müssen sie ihre Prozesskosten reduzieren, um weiterhin profitabel zu sein.

Maßgeblich für die Auswahl eines Maklerverwaltungsprogramms sind Kostenvorteile sowie die Zukunftsfähigkeit der Lösung. Auf dem Markt verfügbare Angebote sind vielschichtig. Sie reichen vom Einzel-Prozess-Support bis zu Lösungen, die den Vertrieben die komplette Hard- und Software-Organisation abnehmen und vollständig für sie betreiben. Ein wesentlicher Mehrwert entsteht dann, wenn Bestandsdaten mit Beratungs- und Vergleichstools verknüpft werden. Für eine vollständige Digitalisierung ist aber auch die medienbruchfreie Kopplung der Prozesse mit den Versicherungsunternehmen nötig. So sparen die Vertriebe erhebliche Kosten und gewinnen Zeit für die Kundenberatung.

Doch Investitionen in zukunftsfähige Softwareentwicklung kostet viel Geld, und so konsolidiert sich der Markt für Maklerverwaltungsprogramme stark. „Die aktuelle Verdichtung tut dem Markt gut. Momentan gehen wir davon aus, dass sich der MVP-Markt weiter konzentriert und wir beobachten diese Entwicklung genau“, erklärt André Männicke, Geschäftsführer der Smart InsurTech GmbH. Auch wenn die Versicherungsbranche selbst zahlreiche Normen initiiert, um einheitliche Schnittstellen zwischen Vertrieben und Unternehmen zu schaffen, ist eine durchdringende und branchenübergreifende Umsetzung noch nicht geschehen. Die Optimierung der Schnittstellen ist aber nur ein Treiber der Kostenreduzierung.

Betrieb und Pflege der IT-Infrastruktur ist für viele Vertriebe ein lästiges und teures Thema. Dabei könnte eine Service-Lösung, die beispielsweise auf einem Transaktionsmodell basiert, für Vertriebe sogar kostenfrei sein. „Wir verfügen über die finanzielle Stärke und das technische Know-how für die Entwicklung einer branchenübergreifenden Plattform, die über ein MVP-Tool weit hinausgeht“, so Stephan Gawarecki, Vorstand der Hypoport AG. „Mit der Kreditplattform EUROPACE haben wir dies im Bereich der Immobilienfinanzierung bereits bewiesen. Mit SMART INSUR sind wir nun auch in der Versicherungsbranche in der Lage, als neutraler Anbieter für beide Zielgruppen – Versicherer und Vertriebe – ein unbeschränktes Angebot und echte digitale Wertschöpfung zu bieten.“

Sowohl für Maklerpools als auch für kleinere Vertriebsorganisationen bedeutet dies einen epochalen Umbruch. Datenflüsse und Prozesse müssen zwischen den Marktteilnehmern hoch automatisiert ablaufen, damit diese weiterhin wirtschaftlich arbeiten können. Die Plattformtechnologie ist die richtige Antwort auf diese Herausforderung, weil sie die Volldigitalisierung der Branche ermöglicht.

Über die Smart InsurTech GmbH

Die Smart InsurTech GmbH betreibt eine webbasierte Versicherungsplattform zur Verwaltung und Beratung von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten bzw. -verträgen. Das voll integrierte System verbindet Prozesse und Datenflüsse von Versicherungsunternehmen und -vertrieben und ermöglicht mit seiner modernen Technologie den schnellen und direkten Vertragsabschluss, anlassbezogene Produktvergleiche, Konzeptberatung und effiziente Bestandsverwaltung. Die hoch automatisierten Prozesse der Plattform führen zu deutlichen Kostenvorteilen und nachhaltigem Geschäftserfolg unserer Kunden. Die Smart InsurTech GmbH ist eine 100%ige Tochter der Hypoport AG, die an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet ist. Ende 2015 wurde Hypoport in den SDAX aufgenommen.

Pressekontakte

Smart InsurTech GmbH
Sven Westmattmann
Klosterstraße 71, 10179 Berlin
Tel.: +49 (0)30 / 42086 - 1935
E-Mail: presse@smartinsurtech.de

INSTINCTIF PARTNERS

Dr. Hubert Becker / Sophie Horrion
Im Zollhafen 6, 50678 Köln
Telefon: +49 221 420 75 26
E-Mail: hubert.becker@instinctif.com