

# Marktkommentar

## Smart InsurTech AG warnt vor Workarounds

**Berlin, 22. Januar 2019:** Gibt man bei Google die Stichwörter Versicherung und Digitalisierung ein, findet die Suchmaschine innerhalb von 0,38 Sekunden rund 3 Millionen Ergebnisse. Bei dieser Trefferzahl sollte man meinen, dass die Versicherungswirtschaft bei der automatisierten Datenverarbeitung relativ weit ist. Doch der Schein trügt. Zwar hat die Branche zahlreiche Anwendungen zur Automatisierung hervorgebracht und auch etabliert, doch viele davon sind Workarounds. Und genau diese Zwischen-Lösungen, wie beispielsweise Scan-Services, hemmen die Volldigitalisierung der Branche.

Jede Versicherungsgesellschaft, jeder Vertrieb – alle Beteiligten schreiben sich das Wort Digitalisierung auf die Fahne. Doch wie groß ist der Anteil der Geschäftsprozesse, der wirklich dunkelverarbeitet wird? Experten schätzen, dass ein Drittel der Korrespondenz über Dokumenten-Scanstraßen neu digitalisiert werden muss, ein weiteres Drittel ohne direkte Schnittstellen über Web-Portale bereitgestellt wird und nur ein Drittel über direkte Prozessverkettung, insbesondere den Branchenstandart BiPRO, verarbeitet wird. „Wir haben das technische Know-how und die Branchenkompetenz, um komplett automatisierte Workflows bei Versicherern und Vertrieben zu implementieren. Voraussetzung ist aber, dass Versicherer und Vertriebe ihre Alt-Systeme schrittweise modernisieren“, mahnt André Männicke, Vorstand der Smart InsurTech AG. „Nur dann können wir Komplettlösungen umsetzen und damit aufwendige und teure Workarounds abschaffen.“

Versicherer kämpfen vor allem mit den über Jahrzehnte gewachsenen und sehr heterogenen Prozess-Landschaften. Auf der Customer Journey wirken zwar so manche Geschäftsprozesse volldigital, werden hinter den Kulissen jedoch noch manuell umgesetzt. Eine sehr beliebte Zwischen-Lösung dafür ist die Scan-Straße, die sehr zeitintensiv und kostspielig ist und vor allem eine hohe Fehlerquote mit sich bringt. Genau solche Zwischenlösungen bremsen die Digitalisierung. Beim Kunden wird der Eindruck erweckt, hochmodern und flexibel zu sein – die eigentliche Korrespondenz wird jedoch noch eingescannt und händisch zugeordnet.

Vertriebsgesellschaften haben zum Großteil eigene Webportale entwickelt. Damit können sie zwar einzelne Prozessschritte automatisieren und Daten bereitstellen, haben damit aber Insellösungen implementiert. Diese müssen im Gesamtprozess wiederum aufwendig eingebunden werden, um Dunkelverarbeitung zu ermöglichen. Insellösungen, die oft auch nur mit zusätzlichen manuellen Aufwänden funktionieren, benötigen dringend offene Service-Schnittstellen, um Schritt für Schritt den Umstieg auf eine Komplettlösung zu ermöglichen. Denn der starke Margendruck zwingt die Vertriebe, kostengünstiger und vor allem effektiver zu arbeiten.

Der BiPRO e.V., in dem sich sowohl Versicherer als auch Vertriebe engagieren, setzt Standards, um Geschäftsprozesse branchenweit zu optimieren. Diese Normen werden zunehmend realisiert. Doch die Durchschlagskraft ist bisher nicht ausreichend, um die Branche digital und effizienter aufzustellen.

„Nur Gesamtlösungen führen nachhaltig zu einer steigenden Dunkelverarbeitungsquote und damit zu Kosteneinsparungen. Die Beteiligten müssen sich den bereits existierenden Plattformlösungen und

#### Vorstand:

Klaus Brodbeck, Bernd Jakobs, Armin Juhlke,  
Gerhard Kremer, André Männicke, Andreas Quast,  
Ludwig-Maximilian Reitingner, Marcus Rex

#### Aufsichtsrat:

Stephan Gawarecki (Vorsitzender)  
Albert Krieger (stellv. Vorsitzender)  
Christian Würdemann

#### Handelsregister:

AG Charlottenburg HRB 200842 B

Standards gegenüber öffnen“, fordert Männicke. „Nur wenn IT-Anbieter, Vertriebe und Versicherer zusammenarbeiten, hat der Versicherungsmarkt eine Zukunft.“

#### **Über die Smart InsurTech AG**

Die Smart InsurTech AG betreibt mit SMART INSUR 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 AG 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. Die Hypoport-Gruppe mit Sitz in Berlin beschäftigt über 1.400 Mitarbeiter in ganz Deutschland und hat im Jahr 2017 einen Umsatz von 195 Mio. Euro erwirtschaftet.

#### **Pressekontakte**

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

INSTINCTIF PARTNERS  
Dr. Hubert Becker / Sophie Horrion  
Im Zollhafen 6, 50678 Köln  
Tel.: +49 221 420 75 24  
E-Mail: [smartinsurtech@instinctif.com](mailto:smartinsurtech@instinctif.com)