



## VERSICHERUNG · InsurTechs

# Gemeinsam statt einsam

**InsurTech-Gründer und die Manager** der Versicherungen empfanden lange Zeit nichts als Verachtung füreinander. Mittlerweile sehen jedoch sowohl die jungen Wilden als auch die konservativen Versicherungskonzerne Vorteile einer Kooperation.

CHRISTIAN SEC

„Die Schwäche der großen Unternehmen ist: Sie haben ein funktionierendes Geschäftsmodell und Abweichungen davon werden an den potenziellen Risiken und nicht an deren Chancen gemessen.“

Prof. Elisabeth Stadler,  
Vorstandsvorsitzende der  
Vienna Insurance Group

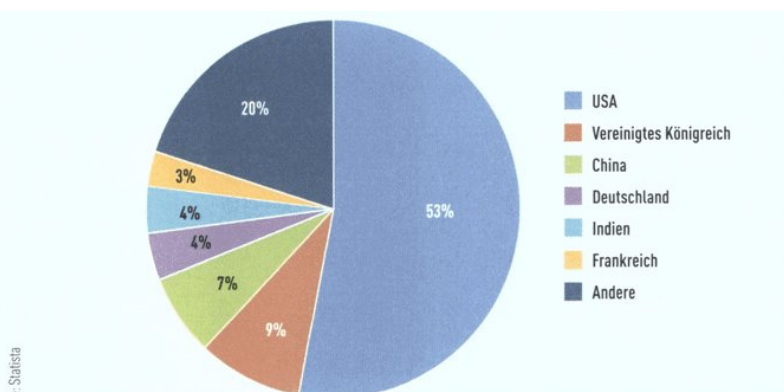


**L**ex Tan, Gründer und CEO des Münchner Versicherungs-Start-ups MotionsCloud hatte fünf Jahre als Schadensregulierer in der Versicherungsbranche gearbeitet. Schon im ersten Jahr bemerkte er, wie viele ineffiziente, manuelle und langwierige Prozesse es in der Schadensregulierung gibt. Zuerst hatte er im Unternehmen nach technischen Möglichkeiten gesucht, diese Prozesse zu verbessern. Nach fünf Jahren ohne jedwede Würdigung seiner Bemühungen durch das Management beschloss er, das Unternehmen zu verlassen und MotionsCloud zu gründen, um mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz für Kunden und Versicherungen einen durchgängig automatisierten und berührungslosen Schadenabwicklungsprozess zur Verfügung zu stellen. Seit der Gründung hat das InsurTech mit verschiedenen Versicherern, Schadensregulierern und Versicherungsmaklern zusammengearbeitet und ein Lösungspaket

für Versicherungsunternehmen entwickelt. Mittlerweile ist solch eine Zusammenarbeit kein Einzelfall mehr. Das war nicht immer so. Die adretten Manager der Versicherungskonzerne hatten mit den unrasierten Kapuzenpulli-tragenden Gründern von Start-ups im Versicherungsbereich nicht viel mehr gemein als die gegenseitige Abneigung. Folgerichtig war es lange Zeit so, dass die InsurTechs einen großen Bogen um die Versicherungen machten und oftmals in den Ökosystemen der BigTechs von Amazon oder Alibaba ihr Zuhause fanden.

**Gesteigerte Lernbereitschaft**

Erst in den letzten beiden Jahren haben sich die Versicherungen und die InsurTechs einander angenähert, wie eine Studie von New Players Network festhält. Diese Annäherung hat dabei für beide Seiten Vorteile. „Mit Hilfe der Start-ups haben Assekuranzen die Chance, mittels Kooperation jenseits ihrer traditionellen Prozesse, Erkenntnisse über den Kunden und dessen Verhalten zu generieren und zur Lösung von Kundenproblemen beizutragen“, erklärt Robert Rieckhoff, vom New Player Network. Aber auch InsurTechs haben ihre Gründe, ihre Ressentiments gegen die Assekuranzen zu sublimieren. Die oft von den Versicherungen bejammerte Überregulierung bildet eine riesige Markteintrittsbarriere, erklärte Martin Hartmann, Vorstandsvorsitzender der VIG Re bei einem Expertentreff der Versicherungsmakler in Alpbach. „Es gibt gewisse Prozesse, die man nicht so einfach abbilden kann, wobei die Regulierung eine große Rolle spielt“, so Hartmann. Mittlerweile scheint die Kooperation der einstmaligen Antipoden in vollem Gange. Die Assekuranzen alter Prägung bekunden mittler-

**Verteilung der InsurTech-Investitionen**

Diese Statistik zeigt eine Verteilung der von 2012 bis zum 3. Quartal des Jahres 2020 weltweit getätigten InsurTech-Investitionen nach Ländern.



Ein neuer Pragmatismus führt immer häufiger zur Kooperation zwischen InsurTechs und etablierten Versicherern.

weile auch die Bereitschaft, von den InsurTechs zu lernen und ihre eigenen Schwächen zu erkennen. „Die Schwäche der großen Unternehmen gerade in Umbruchszeiten ist, dass diese ein funktionierendes Geschäftsmodell haben und Abweichungen davon werden an den potenziellen Risiken und nicht an deren Chancen gemessen“, gibt Elisabeth Stadler, CEO der VIG zu bedenken. „Was man von den FinTechs jedenfalls lernen kann, ist absolute Kundenorientierung, unheimliche Schnelligkeit und die Neugestaltung der Arbeitswelten“, so Walter Mösenbacher, Ambassador des FinTechcircle London und langjähriger Experte in der Raiffeisenbanken-Gruppe während einer Podiumsdiskussion in Wien. Die Neugestaltung unserer Lebenswelten wird vor allem durch die Digitalisierung vorangetrieben. Der Wefox-Gründer Julian Teicke, dessen Unternehmen mittlerweile nach einer neuen Finanzierungsrunde mit drei Milliarden US-Dollar bewertet wird, und damit weltweit zu einem der größten InsurTechs aufgestiegen ist, erklärt gegenüber der Schweizer Handelszeitung: „Herkömmliche Versicherer haben im Durchschnitt einen Automatisierungsgrad von 10 bis 15 Prozent. Wir sind heute schon bei 80 Prozent und wollen auf 90 Prozent.“

#### Die verschiedenen Wege

Die Ansätze zur Zusammenarbeit sind so unterschiedlich wie die einzelnen Beteiligten. Manche Versicherer kooperieren lediglich mit Start-ups, ohne sich mit Kapital zu beteiligen, andere investieren in bestehende InsurTechs oder bauen eigene Digitaltöchter auf. Letzteres hat den Vorteil, dass sich die Versicherer im Digitalgeschäft ausprobieren können, ohne ihre Kernmarke zu beschädigen. Dies kann von großem Nutzen sein, wenn sich der Beginn der Geschäftstätigkeit als holprig erweist, wie das Beispiel des Kfz-Digitalversicherers nexible von Ergo zeigt, der seit 2019 auch in Österreich aktiv ist. Auf der Bewertungsplattform trustpilot.at liegt die durchschnittliche Kundenbewertung bei 2,8 von fünf Sternen, wobei die ungenügenden Bewertungen rund die Hälfte der über 1.800 Bewertungen ausmachen. „Wir greifen jede einzelne Rückmeldung auf, um unsere Prozesse zu verbessern“, erklärt Jonas Boltz, nexible-Geschäftsführer. Auch die Uniqa, die grundsätzlich eine Ein-Marken-Strategie fährt, riskiert bei ihrem unternehmenseigenen Start-up cherrisk aus Ungarn keine Markenbeschädigung. Über cherrisk können heute in Ungarn und Deutschland Versicherungen aus den Bereichen Haushalt, Unfall und Rei-

se zu 100 Prozent digital und vollautomatisch abgeschlossen werden. Ab dem zweiten Halbjahr 2021 will die Uniqa in Deutschland via cherrisk auch Kfz-Versicherungen anbieten. Ein ähnliches Konzept treibt auch die VIG mit ihrem digitalen Start-up Beesafe voran, das sie gemeinsam mit der polnischen Tochtergesellschaft Compensa lancierte, mit vollständig digitalem Vertrieb und Schadensregulierung für den polnischen Markt. Seit Oktober 2020 läuft die Testphase in Polen, die sich derzeit auf Onlinemarketing konzentriert. Bei erfolgreichem Verlauf des Pilotprojekts ist eine Ausdehnung auf andere Länder, vor allem in der CEE-Region, geplant.

#### Lohnendes Investment

Die Branchenriesen in der Versicherungslandschaft, die ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung haben, beteiligen sich bereits seit Längerem an diversen Start-ups. Sie verfügen häufig über eine eigene Venture-Gesellschaft, investieren international und mit breitem Fokus. So ist der Versicherungsriese Allianz über seinem digitalen Arm Allianz X am inzwischen börsennotierten US-Digitalversicherer Lemonade beteiligt, zudem an Control Expert, einer Plattform für KI-gestützte Schadensab- >>

**VERSICHERUNG · InsurTechs****InsureTechs unter der Lupe**

**Lemonade (USA):** Gegründet 2015. Börsengang 2020. Digitaler Sachversicherer wirbt mit Versicherungsabschluss in 90 Sekunden und einer Schadenszahlung in drei Sekunden.

**Root (USA):** Gegründet 2015. Börsengang 2020. App analysiert den Fahrstil und bietet nach einer Testphase einen individuellen Telematiktarif an. In 30 US-Bundesstaaten erhältlich.

**Acko (Indien):** Gegründet 2016. Digitaler Kfz- und Krankenversicherer. Acko stellt jedem Amazon-Verkäufer in Indien gratis eine Covid-19 Krankenversicherungsdeckung zur Verfügung. Investoren: z.B. Munich Re.

**Wefox (Deutschland):** Gegründet 2014. Digitale Broker- und Maklerplattform. 2023 soll die erste One-Policy verkauft werden, eine Versicherung, die sämtliche Risiken abdeckt.

**Simplesurance (Deutschland):** Bietet Annex-Versicherungen an, z.B. Versicherungsschutz beim Kauf eines Fahrrades oder Smartphones im Internet. Investor: z.B. Allianz X.

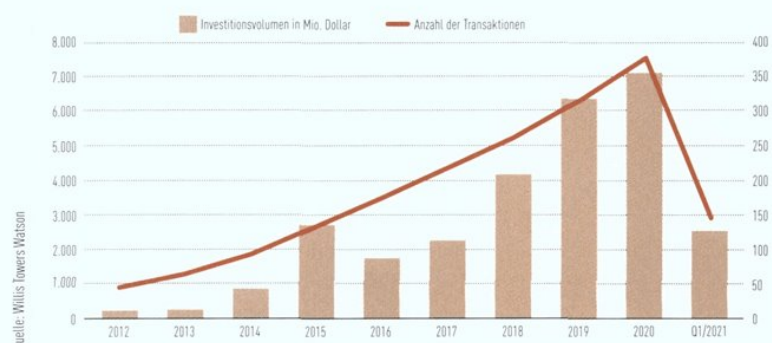
**Omnibus (Deutschland):** 2015 von fünf Österreichern in Berlin gegründet. Automatisierung von Schadensmeldung und Schadensabwicklung durch Künstliche Intelligenz. Investor: z.B. UNIQA Ventures.

**Riskine (Wien):** Gegründet 2016. Digitalisiert die Finanzberatung als Software- und Algorithmus-Lieferant für Banken und Versicherungen. Kunden sind u.a. Wiener Städtische, Zurich, Generali, Allianz, VAV.

**L'amie (Linz):** Gegründet 2015. Digitale Wetter- und Haushaltsversicherung. Kooperationen mit Mobilfunkanbietern. Für Drei-Kunden gibt es z.B. Reiseschutz und Cyberschutz, bei A1 Handyschutz und Cyberschutz.

wicklung und am Berliner InsurTech Simplesurance. Auch der Rückversicherer Munich Re investiert über seine Tochter Munich Re Ventures in junge Versicherungs-Start-ups. Darunter auch in den indischen Digitalversicherer Acko, der für Amazon in Indien Autoversicherungen vertreibt. Auch die Uniqa investiert mit ihren Start-up-Investment-Arm Uniqa Ventures seit rund fünf Jahren in Start-ups. Obgleich der Fonds vor allem finanzielle Rendite erwirtschaften soll, ergeben sich daraus auch Opportunitäten und Kooperationsmöglichkeiten, erklärt Andreas Nemeth, CEO von Uniqa Ventures. „Rund ein Drittel der 30 Beteiligungen arbeitet auch in der einen oder anderen Weise mit Uniqa zusammen und liefert einen wichtigen Impuls für die Innovation und Digitalisierung des Kerngeschäfts“, so Nemeth. So unterstützt omnibus, ein Spezialist für KI-basierte Schadenserledigung die Uniqa bei der Automatisierung im Schadensmanagement. Insly, ein estnisches Start-up und Anbieter von Cloud-IT-Systemen für Versicherungen und Makler, arbeitet mit UNIQA in Österreich und Polen zusammen. „Die Erstinvestments von Uniqa Ventures liegen üblicherweise zwischen ein und fünf Millionen Euro“, so Nemeth, „wobei jeweils auch noch Geld für nachfolgende Finanzierungsrunden zur Seite gelegt wird, um die InsurTechs auch in der weiteren Skalierung unterstützen zu können.“ Bisher

wurden seit dem Start 2016 über 50 Millionen Euro in Start-ups aus allen Teilen Europas investiert, bis dato mit einer solider zweistelligen Rendite, vermeldet die Uniqa. Die VIG hat zwar keine eigene Venture-Gesellschaft, jedoch hat sie für diese Zwecke gemeinsam mit drei anderen Branchenkollegen aus Deutschland und Liechtenstein die Investmentgesellschaft Venpace gegründet. Venpace sucht international tätige Start-ups, die sich mit den vorgegebenen Themen beschäftigen. Derzeit konzentriert sich der Fonds schwerpunktmäßig auf die Bereiche Lebensversicherung und die digitalen Berührungspunkte mit den Kunden. Seit 2019 ist die VIG auch Mitgründer der Innovationsplattform Plug and Play Tech Center aus dem Silicon Valley. „Mit dieser Kooperation können wir auf der Suche nach besonderen digitalen Lösungen die bestmögliche herausfiltern, indem wir Zugriff auf ein Netzwerk von über 15.000 vorab geprüften Start-ups haben“, so Sonja Steßl, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen im Rahmen eines Expertentalks. Neue Lösungen seien in nächster Zeit vor allem im eHealth-Bereich zu erwarten. Aber auch eine Kooperation von Versicherungen ohne Kapitalbeteiligung ist denkbar. So arbeitet die Uniqa mit dem niederländischen InsurTech Friss zusammen, das Betrugserkennungssoftware für Versicherungen entwickelt. <

**Entwicklung der Investitionen in InsurTechs**

Im vergangenen Jahr wurden weltweit im Bereich der InsurTechs 377 Transaktionen mit einem Volumen von 7,1 Milliarden Dollar getätigt, was trotz eines pandemiebedingten Einbruchs im ersten Quartal einen neuen Rekord darstellte. Die Investitionen im ersten Quartal 2021 (2,6 Mrd. US-Dollar) lassen vermuten, dass auch in diesem Jahr die Rekorde purzeln werden.