

PRESSEINFORMATION**Gemeinschaftsstudie zu Geschäftsmodellen deutscher InsurTechs**

Die zweite InsurTech-Welle rollt an, der Shake-out beginnt

- **Der zweite InsurTech Radar beleuchtet den deutschen InsurTech-Markt und zeigt, was sich in den letzten 18 Monaten getan hat**
- **Mit 110 InsurTechs ist der Gründungsboom ungebrochen, aber nicht jedes Geschäftsmodell ist erfolgreich**
- **Mit 40% überwiegen Vertriebsmodelle, aber Betrieb (38%) und Angebot (22%) haben stark aufgeholt**
- **Umfrage unter InsurTech-Gründern offenbart Finanzierungs-Dilemma**

München/Frankfurt, 11. Dezember 2017 – Die deutsche InsurTech-Szene wächst, reift – und droht in eine Finanzierungsklemme zu geraten. Im „InsurTech-Radar Deutschland 2017“ unterziehen Oliver Wyman und Policen Direkt 110 Start-ups einer kritischen Überprüfung ihrer jeweiligen Geschäftsmodelle. Ein zentrales Ergebnis: Nicht jedes Geschäftsmodell ist erfolgsversprechend. Der Vergleich zum Vorjahr zeigt: Vertriebliche Modelle überwiegen noch mit 40% der Aktivität. Es stoßen aber immer mehr InsurTechs mit Technologiekompetenz in vielversprechende Lücken im Betrieb (38%) und Angebot (22%) vor. Einige besonders attraktive, aber auch komplexe Geschäftsmodelle bleiben von vielen InsurTechs jedoch unbeachtet. Echte Disruption bleibt noch die Ausnahme. Eine flankierende Umfrage unter den deutschen InsurTech-Gründern zeigt zudem einen Engpass: Größere Anschlussfinanzierungen werden zunehmend schwieriger. Dabei ist Geld aus den Händen von Primärversicherern bei den meisten Jungunternehmern verpönt. Rückversicherer dagegen sind als Investoren willkommen. Bei den InsurTechs hat es bereits erste Marktaustritte gegeben: Der Shake-out beginnt.

Das Gründungstempo im deutschen Versicherungsmarkt bleibt hoch: Waren Mitte 2016 etwas mehr als 50 InsurTechs aktiv, so sind es Ende 2017 bereits 110. „Die Verdopplung binnen 18 Monaten geht einher mit einer wachsenden Reife der InsurTechs. Die Gründer in Deutschland haben dazugelernt und in vielen Fällen ihre Geschäftsmodelle überarbeitet“, sagt Nikolai Dördrechter, Geschäftsführer der Policen Direkt-Gruppe. Als Co-Autor des InsurTech-Radars Deutschland 2017 hat er gemeinsam mit Dietmar Kottmann, Partner der Strategieberatung Oliver Wyman, alle deutschen InsurTechs einem detaillierten Check unterzogen. Die Studie zeigt Trends, die attraktivsten Geschäftsmodelle und die deutschen Aktivitäten im internationalen Vergleich. Vor allem technologiegetriebene Geschäftsmodelle sehen die Experten im Aufwind. „War die InsurTech-Szene 2016 noch stark vertrieblich geprägt, so begann 2017 ein Umdenken. Spannende neue InsurTechs mit neuen Versicherungsangeboten oder Innovationen im Versicherungsbetrieb kamen hinzu, der Mix wurde ausgewogener“, sagt Kottmann.

Der Blick auf die Verteilung der InsurTechs entlang der Wertschöpfungskette zeigt: Vertriebsmodelle (2017: 40%; 2016: 63%) überwiegen noch immer, doch die Aktivitäten in den Bereichen Betrieb (2017: 38%; 2016: 21%) und Angebot (2017: 22%; 2016: 16%) nehmen zu.

Zweite Welle braucht Verknüpfung von Versicherungswissen und Technologiekompetenz

Die Studie zeigt: Die zweite Welle von vielversprechenden InsurTechs baut sich auf. Mit welcher Wucht sie ankommt, hängt allerdings noch von einigen Faktoren ab – weit vorne stehen Personal- und Finanzierungsfragen. Neuer Unternehmergeist fand sich im Jahr 2017 vor allem in Bereichen, die mehr Wissen über Versicherungen voraussetzen. „Als Bedingung dafür müssen sich allerdings Gründerteams zusammenfinden, die Zweierlei mitbringen: tiefes Versicherungswissen wie auch Technologie-Know-how. Eine einzelne Person wird beide Kompetenzen selten in sich vereinen können“, sagt Dördrechter. Ob sich künftig genügend erfahrene Versicherungsmanager finden für den Umstieg ins Wagnis InsurTech? Hiervon hängt die Wachstumsstory in vielen Fällen maßgeblich ab.

Entlang der Wertschöpfungskette haben die Experten 19 Geschäftsfelder für InsurTechs identifiziert. Zuletzt äußerst beliebt, aber damit auch tendenziell überbelegt, erscheinen digitale „Full-Stack-Carrier“, also voll-digitale Versicherungsunternehmen mit Niedrigkostenstrategie und solche Lösungen, die den Versicherungsvertrieb technisch unterstützen. „Hier stehen die Zeichen eher auf Stagnation. Einige Marktteilnehmer werden ausscheiden oder ihr Geschäftsmodell in lukrativere Felder verlagern“, sagt Kottmann. Dieses sogenannte „Pivotieren“ konnten die Experten bereits bei verschiedenen Marktteilnehmern beobachten. Hohes Potenzial bieten dagegen Innovationen in Bereichen, die innovative Lösungen aus einer Kombination von Versicherungswissen und Technologie erfordern. Kottmann: „Echte Innovationen sind hier noch rar gesät. Bei innovativen Angeboten wie Risikopartnermodellen oder ‚erlebter Sicherheit‘ sowie in Versicherungs-Kernaufgaben wie Antrag bzw. Underwriting oder Schadensabwicklung erwarten wir daher Gründungen, die technologiegetriebene Innovationen nutzen.“ Da es um die Markteintritte ausländischer InsurTechs zuletzt etwas ruhiger geworden ist, finden auf diesem Gebiet mutige Gründer noch viele Chancen vor.

Es hakt bei Anschlussfinanzierungen: Geht der internationale Anschluss verloren?

Zu einem Problem könnte allerdings die mangelnde Wachstumsfinanzierung werden: Um festzustellen, was die Gründer mit Blick auf das Kapital umtreibt, haben die Studienautoren eine Umfrage initiiert. 36 deutsche InsurTechs nahmen teil. Zentrales Ergebnis: „Es fehlt an Kapital speziell im Bereich hoher Anschlussfinanzierungen“, sagt Dördrechter. „Das Potenzial der aktuellen Investorenlandschaft genügt nicht. Auch von staatlicher Seite gibt es verglichen mit anderen Ländern derzeit noch zu wenig Unterstützung.“ Rund 70 Prozent der Gründer halten die staatliche Förderung in Deutschland für nicht ausreichend. Sie fürchten, Deutschland könne so vor allem im Vergleich zu den USA den Anschluss verlieren.

Dabei ist das erste Geld schnell zusammen: Werden weniger als 250.000 Euro benötigt, sieht nur jeder vierte Befragte Probleme. Finanzierungsrunden, in denen es um zwei Millionen Euro oder mehr geht, werden von zwei Dritteln als schwierig oder sehr schwierig angesehen. „Damit fehlt Geld für die Wachstumsphase. Marktdurchdringung oder internationale Expansion werden erschwert“, sagt Dördrechter. Nur ein Drittel der Gründer rechnet mit einer Entspannung in der Finanzierungsfrage binnen Jahresfrist.

Kooperation statt Konfrontation: Rückversicherer als Partner bevorzugt

Woher aber soll das ersehnte Kapital kommen? Was die staatlichen Förderprogramme angeht, haben 94 Prozent keine Hoffnung auf Verbesserung. Den größten Schub erwarten die Befragten von Venture-Capital-Programmen der traditionellen Versicherer aus dem Inland (71 Prozent) oder aus dem Ausland (82 Prozent). Doch ein Dilemma tut sich auf bei der Frage, was die InsurTech-Gründer vom Mehrengagement der angestammten Versicherer halten: 75 Prozent der Befragten können einer möglichen Beteiligung eines Primärversicherers im eigenen InsurTech nichts Positives abgewinnen. „Unter den Skeptikern lehnen 28 Prozent eine solche Beteiligung sogar kategorisch ab. Man fürchtet um Kundenbeziehungen, einen Verlust von Freiheit und Agilität und unterstellt zudem eine negative Auswirkung auf Folgefinanzierungen“, erklärt Kottmann.

Viel besser im Kurs stehen Rückversicherer, denen Gründer mehr Abstand zum operativen InsurTech-Geschäft unterstellen: 44 Prozent sähen einen Einstieg eines Rückversicherers als positiv an, weitere 22 Prozent sogar als optimal. Für Primärversicherer eine bittere Pille, sagt Kottmann: „In Beteiligungsfragen öffnet sich eine Schere: Einerseits stehen immer mehr Finanzierungsvehikel von Primärversicherern bereit. Andererseits wächst das Unwohlsein der InsurTechs, von eben diesem Kapital Gebrauch zu machen. Diese Diskrepanz zwischen Wollen und Zurückweisung wird langfristig zu Enttäuschungen führen.“ Was die Folgen angeht, legen sich Kottmann und Dördrechter fest: In fünf bis zehn Jahren werden wohl nur noch wenige Primärversicherer eigene Finanzierungsvehikel anbieten.

Die vollständige Studie „InsurTech-Radar 2017“ steht auf der Oliver Wyman-Webseite und der [Policen Direkt-Webseite zum Download](#) bereit.

Pressekontakt

Davina Zenz-Spitzweg
Oliver Wyman
Tel. +49 89 939 49 243
davina.zenz-spitzweg@oliverwyman.com

Raphael Kurz
Policen Direkt
Tel.: +49 69 900 219 114
rafael.kurz@policendirekt.de

Über Oliver Wyman

Oliver Wyman ist eine international führende Strategieberatung mit weltweit über 4.500 Mitarbeitern in mehr als 50 Büros in rund 30 Ländern. Wir verbinden ausgeprägte Branchenexpertise mit hoher Methodenkompetenz bei Digitalisierung, Strategieentwicklung, Risikomanagement, Operations und Transformation. Wir schaffen einen Mehrwert für den Kunden, der seine Investitionen um ein Vielfaches übertrifft. Wir sind eine hundertprozentige Tochter von Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC). Unsere Finanzstärke ist die Basis für Stabilität, Wachstum und Innovationskraft. Weitere Informationen finden Sie unter www.oliverwyman.de. Folgen Sie Oliver Wyman auf Twitter @OliverWyman

Über Policen Direkt

Die Policen Direkt-Gruppe wurde vor mehr als zehn Jahren als Startup in der Versicherungsbranche mit einem neuartigen Geschäftsmodell gegründet und ist mit diesem heute Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen. Der Rolle einer disruptiven Kraft im Markt ist das Unternehmen bis heute treu geblieben und gestaltet als Inkubator und Investor aktiv die Zukunft der Versicherungsbranche. In den vergangenen Jahren hat die Policen Direkt-Gruppe erfolgreich eigene InsurTechs im Bereich Gewerbe-, Sach- und Zusatzversicherungen gegründet, investiert in junge Tech-Unternehmen und ist Sparringspartner von Gründern und Investoren. Ferner wird eine Plattform zur Konsolidierung und Digitalisierung des etablierten Versicherungsmaklermarkts betrieben. Weitere Informationen finden Sie unter www.policendirekt.com. Folgen Sie Policen Direkt auf Twitter @PolicenDirekt.