



Vertriebschancen durch Embedded Insurance

Die digitale Transformation der deutschen Finanzbranche schafft gerade für Versicherungsanbieter neue Vertriebsmöglichkeiten in nahezu allen Geschäftsmodellen und Branchen. Dabei sieht das Rostocker InsurTech hepster die größten Erfolgchancen durch den Ansatz von Embedded-Insurance-Lösungen.

Diese werden laut dem InsurTech [hepster](#) aus Rostock die Zukunft sowie die Verteilung von Marktanteilen der Versicherungsbranche bestimmen. Alexander Hornung, CPO und Versicherungsexperte von hepster erklärt:



Digitale Transformation der Versicherungsbranche schafft neue Kooperationen

Ein API-basiertes Ökosystem verbessere, nach Ansicht des CEOs, die Datenanalyse und Risikoberechnung, sodass die Versicherungsprodukte kontinuierlich optimiert, neu kalkuliert und an die Bedürfnisse der Endkunden angepasst werden können.

Die dadurch entstehende datenbasierte und digitale Echtzeit-Kommunikation zwischen Versicherungsanbietern und ihren Kunden kann ebenfalls das aktive Risikomanagement sowie die Schadenprävention verbessern.

Am Ende, so Hornung, wird der gesamte Finanzsektor von diesen neuen Lösungen profitieren können. Der Ansatz der Embedded Insurance automatisiert viele der bisher

manuellen Prozesse und reduziert den Verwaltungsaufwand für Versicherungskunden und -anbieter gleichermaßen.

Agiles Plattform-Ökosystem von hepster für individuelle Zusatz-Services

InsurTechs wie hepster setzen auf den Ansatz der Embedded Insurance und entwickeln mit ihrer API-gesteuerten Plattform ein agiles Ökosystem.

Dieses ermöglicht Unternehmen aller Branchen, individualisierbare und bedarfsorientierte Versicherungen nahtlos in ihre eigenen Prozesse und Angebotswelten zu integrieren.

Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung der technischen Schnittstellen schafft hepster gleichermaßen eine Skalierbarkeit aller Prozesse. Fabian Pöhnert, Head of B2B bei hepster erläutert:



Dafür nutzen wir sämtliche Synergien der bestehenden Wertschöpfungsketten und optimieren sie durch unsere digitalen Prozesse. Alle Anforderungen und Kundenwünsche der

Zielgruppe werden somit nicht nur berücksichtigt, sondern ganzheitlich inkludiert.

Die API-Plattform von hepster bietet so neue Vertriebsmöglichkeiten und Lösungen für Händler, Hersteller und Service-Anbieter insbesondere in den Bereichen Mobilität, SmartHome und IoT, aber auch für Versicherungsunternehmen und weitere InsurTechs. Fabian Pöhnert blickt voraus:



Gleichermaßen könnten Kundenerlebnis und die Customer Lifetime Value langfristig optimiert werden - so steige auch das Umsatzpotenzial, weiß Pöhnert.

Zufriedene Kunden schaffen den Umsatz von morgen

Immer mehr Unternehmen legen großen Wert darauf, nicht nur die allgemeine Kundenzufriedenheit zu steigern, sondern auch die oft komplexen Bedürfnisse ihrer Kunden durch passgenaue Lösungen zu erfüllen.

Studien über das globale Konsumverhalten zeigen, dass das integrierte Angebot einer Versicherung dazu beitragen kann, den Warenwert und Umfang eines einzelnen Kaufs zu steigern.

Solche Zusatz-Services schaffen zusätzliche Einnahmequellen für Unternehmen und erhöhen gleichzeitig das Vertrauen in die jeweilige Marke. Dabei erwarten immer mehr Kunden, dass ihre Bedürfnisse bereits vor dem Zeitpunkt des konkreten Bedarfs erfüllt werden.

Finanzdienstleistungen und Versicherungen, die direkt beim Kauf oder der Buchung eines Produktes verfügbar sind, treffen genau dieses Kundenbedürfnis innerhalb der Customer Journey. Hanna Bachmann, COO und Co-Founderin von hepster erklärt:



Einige Unternehmen hätten bereits verstanden, welche Vorteile digitale Versicherungen nicht nur ihren Kunden bringen. Dennoch verpassten zu viele die Chance, schon jetzt ihre Einnahmen zu steigern. Langfristig werde sich dies negativ auf ihre Positionierung am Markt auswirken, schließt Bachmann.

hepster will Vorreiter-Rolle für Embedded Insurance ausbauen

Dabei sieht sich das Rostocker InsurTech als einer der Vorreiter in Europa für Embedded Insurance Lösungen. Bachmann dazu:



Diese Vorreiter-Rolle ebenso wie sein technologisches Ökosystem will hepster in Europa weiter ausbauen und so die Individualisierung von Versicherungen vorantreiben, um seinen Partnern und Kunden eine Risikoabsicherung beinahe aller Produkte und Dienstleistungen zu ermöglichen. Ein Beitrag von hepster über news aktuell.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4922142/vertriebschancen-durch-embedded-insurance/>