



Einbruch bei den Gründungen und Konsolidierung am InsurTech-Markt

Photo credit: depositphotos.com

Während wir früher viel über neue Gründungen und extreme Fluktuation im InsurTech-Markt berichtet haben, scheinen wir jetzt auf eine Konsolidierung zuzulaufen“, sagt Felix Sandt, Head of Network des [New Players Network \(NPN\)](#). Das NPN ist eine Initiative der [Versicherungsforen Leipzig](#).

Zahl der Neugründungen sinkt deutlich

Ein Vergleich der InsurTech-Übersichten der vergangenen Jahre zeigt einen deutlichen Einbruch bei den Neugründungen. Nach einem Höchstwert im Jahr 2018 mit 32 neu gegründeten InsurTechs und einem soliden Jahr 2021 mit 24 Gründungen ist die Zahl 2023 auf fünf Unternehmen eingebrochen. Insbesondere das Jahr 2023 war geprägt von Ernüchterung und finanziellen Engpässen. Auch aktuelle Börsenbewegungen wirken sich eher negativ auf den InsurTech-Markt aus. Für 2024 registrierte das New Players Network bislang noch keine InsurTech-Neugründung.

2024: Renaissance durch Realismus

Dennoch gehen die Experten des NPN davon aus, dass das Jahr 2024 eine Renaissance im InsurTech-Markt einleiten wird. „Wir glauben, dass sinkende Zinsen im US- und Euro-Raum Investitionen ankurbeln werden, wobei

Investoren gezielt InsurTech-Unternehmen unterstützen, die realistische Profitabilitätsaussichten bieten“, prognostiziert Felix Sandt. Jedoch würden Investitionen nicht mehr nach dem „Gießkannen-Prinzip“ verteilt, sondern konzentriert auf einige wenige Player. Es werden vor allem die InsurTechs profitieren, die mit einfachen, aber innovativen Lösungen bei Endkundinnen und -kunden punkten können.

Direktkunde ade, B2B-Partnerschaften voraus

Ein weiterer Trend, der sich in den Daten der InsurTech-Übersicht widerspiegelt, ist ein Wandel des Marktfokus der analysierten Start-ups. „Während zuvor der B2C-Markt entscheidender Treiber im InsurTech-Bereich war, erkennen wir einen zunehmenden Wandel hin zu B2B-Geschäftsmodellen“, erklärt Felix Sandt.

So haben sich viele Start-ups zu Beginn der ersten InsurTech-Welle stark auf das Direktkundengeschäft fokussiert. Nun nehmen aber vor allem jene InsurTechs an Fahrt auf, welche sich früh auf die Unterstützung von Maklern und Vermittlern konzentriert haben. Der „B2B-Markt ist nicht nur eine stabile Einnahmequelle, sondern erlaubt eine tiefere Integration in bestehende Vertriebsnetzwerke“, so Felix Sandt. Aktuelle

Beispiele dafür sind das Cybersicherheits-Start-up Cyberion aus der Schweiz, das Berliner InsurTech SureIn mit Fokus auf Gewerbeversicherung für KMU und Vaarhaft aus Berlin, das eine Software entwickelt hat, die Bildmanipulation und Deepfakes erkennt.

Digitale Datenbank: Die 9. InsurTech-Übersicht 2024

Neben einer Übersicht im PDF-Format mit den neuesten Start-ups ist die InsurTech-Übersicht nun auch [als digitale Datenbank verfügbar](#). Beschreibungen und andere Metriken ermöglichen eine zielgenaue Suche in den insgesamt 21 Clustern, wie „Datenverarbeitung“ und „Predictive Analytics“.

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung werden 146 Unternehmen aus dem DACH-Raum gelistet. 109 Unternehmen kommen aus Deutschland, 29 aus der Schweiz und acht aus Österreich. Unterteilt werden die Unternehmen insbesondere entsprechend ihres Marktfokus (104 Zuordnungen zum B2B-Bereich, 44 B2C und 40 B2B2C; Mehrfachnennungen möglich) sowie in zwei Tiers: Tier 1 umfasst Start-ups, die Wertschöpfung in den Kernbereichen der Versicherungswirtschaft betreiben, während das Geschäftsmodell der Start-ups aus Tier 2 technologiebasiert ist und den Versicherungsprozess unterstützt. Alle erfassten Unternehmen müssen dabei jünger als sieben Jahre alt sein und aktive Use Cases in der Versicherungsbranche aufweisen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4929643/einbruch-bei-den-gruendungen-und-konsolidierung-am-insurtech-markt/>