



Peer-to-Peer- Versicherungsmodelle im Vergleich

Peer-to-Peer Versicherungsmodelle gibt es nicht so viele - weltweit. Lediglich vier Unternehmen bieten Versicherungen im Kollektiv an. Darunter www.friendsurance.de, der deutsche Vertreter, der die "Erfindung" für sich beansprucht. Nachahmer gibt es nun in Großbritannien, Frankreich und Neuseeland - und demnächst in Australien und den USA.

Die Idee, die ihren Ursprung sicherlich einerseits im Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und in Social Media Communities andererseits hat, setzt sich von Deutschland ausgehend langsam auch in anderen Länder durch.

InsPeer - Insurance 2.0 in Frankreich

Seit Februar 2015 gibt es das Unternehmen InsPeer in Frankreich. Hier unterstützen sich Freunde und Familienmitglieder zuerst beim Selbstbehalt bei der Regulierung eines Schadens, bevor der Versicherer in die eigene Tasche greift. Diejenigen, die sich an diesem Risiko beteiligen, können vom Nutzer selber ausgewählt bzw. eingeladen werden. Tritt ein Schaden ein, wird er über die Plattform gemeldet und abgewickelt, und die Solidargemeinschaft zur Zahlung in Höhe des vereinbarten Selbstbehalts herangezogen. Bis dahin ist der Service kostenfrei - nur von einem Schadenersatz darüber hinaus geht eine Gebühr an die Plattform selber.

Guevara - die revolutionäre Kfz-Versicherung

Bei Guevara können die Versicherten ihre Prämien in einer Gruppe bündeln. Dann zahlen sie ein Jahr lang ein. Der Teil, der nicht zum Regulieren von Schäden benötigt wurde, bleibt im Topf und reduziert so die Prämien fürs nächste Jahr. Die Mitglieder der Gruppe können selber entscheiden, wen sie dazu einladen. Eine Gruppe benötigt mindestens 10 Mitglieder, um eine Police zu bekommen, aber 20 Mitglieder um zu funktionieren. Geuvara hat den WIRED Money 2014 Startup Stage Award gewonnen.

friendsurance - das Vorbild

Bei Friendsurance fließen die Prämien zusammen und ein bestimmter Prozentsatz kommt in einen Rückzahlungstopf. Aus diesem bekommen die Gruppenmitglieder am Ende des Jahres einen Teil als Bonus ausgezahlt. Gruppen haben zwischen 4 und 16 Mitgliedern, werden von friendsurance zusammengefasst oder können sich auch selber zusammenfinden.

P2P-Versicherungen auf dem Vormarsch

Auch wenn die einzelnen Anbieter in ihrer Entwicklung unterschiedlich weit sind, so haben doch alle Modelle gemein,

dass sie Versicherungen für den Kunden günstiger machen wollen. Seit 2014 nimmt das Angebot an P2P-Versicherungen stetig zu. „Dass andere Startups versuchen, ein Geschäftsfeld zu besetzen, das Friendsurance seit fünf Jahren exklusiv betreibt, unterstreicht den Bedarf nach innovativen und fairen Versicherungslösungen und bestätigt uns in unserem Tun“, sagt Tim Kunde, Geschäftsführer und Mitgründer von Friendsurance. "Es entsteht ein eigenes Segment für P2P-Versicherungen und die Überzeugungskraft gegenüber Kunden und Partnern wird gestärkt.“

Fintech-Akteure als Ergänzung zu traditionellen Versicherungsunternehmen

„Friendsurance hat mit seinem Modell einen weltweiten Trend gesetzt. Bei P2P-Versicherungen handelt es sich um die wohl wichtigste digitale Innovation in der Versicherungsindustrie überhaupt. Wir sehen ein sehr großes Marktpotenzial, weil sowohl die Kunden als auch die Versicherungsunternehmen enorme Vorteile daraus ziehen. Letztere profitieren insbesondere von einer gesteigerten Kundenzufriedenheit und weniger Kosten, da die P2P-Modelle Anreize gegen Versicherungsbetrug schaffen“, erklärt Louis de Broglie, Mitgründer von InsPeer. „In zehn Jahren werden P2P-Versicherungen zum Alltag gehören und den Weg bereitet haben für weitere kundenfreundliche Innovationen im Versicherungsbereich.“

Peer Cover - der Neustart in Neuseeland

In Neuseeland hat ein ehemaliger Mitarbeiter von Marsh das Fintech-Unternehmen gegründet. Hier zahlt man niedrigere Beiträge bei gleichzeitig höherer Selbstbeteiligung. Peer Cover verbindet, wie bei InsPeer, die Versicherten in einem Pool, der die Selbstbeteiligung abdecken soll, indem vorab jeder ein Drittel seiner Selbstbeteiligungssumme einzahlt. Im Schadensfall stimmen die Mitglieder ab, ob man aus dem Topf etwas bekommt und wieviel. Über eine Expansion nach Australien wird in den Medien bereits spekuliert.

Derzeit plant ein weiterer Anbieter von P2P-Versicherungen namens Uvamo seinen Launch in den USA für Ende 2015.

Bild: © Nikolai Sorokin / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941702/peer-to-peer-versicherungsmodelle-im-vergleich/>