



“Unsere Stärke ist die Unterstützung des Versicherungsmaklers“

Auch wenn dem ein oder anderen schon die Ohren klingeln, weil das Wort „Digitalisierung“ so oft zu hören ist - das ist die große Herausforderung der nächsten Jahr. Und das nicht nur für die Unternehmen, sondern für jeden Versicherungsmakler. Der experten Report hat mit Achim Hepp gesprochen, einer der Gründer von virado. Das Unternehmen ED Ensure Digital GmbH bietet unter diesem Namen eine App für Versicherungsmakler.

Die drei Gründer von virado v.r.n.l.: Achim Hepp, Armin Molla und Christian Berlage

Bitte beschreiben Sie kurz Ihr Angebot. Was unterscheidet Sie von Ihrem direkten Mitbewerber massup?

Mit Virado bieten wir Versicherungsmaklern einen einfachen und strukturierten Zugang zu Produkt- und Nischenversicherungen wie Handy, Laptop, Oldtimer, Moped und Drohnenversicherungen in einer App. Wir setzen dabei das modernste und flexibelste Interface am Markt ein und können so alle Bedürfnissen von Einzelmaklern, aber auch von versicherungsgebundenen Maklern nachkommen. Alle Produkte können live und mit direktem Abgleich mit dem Versicherungsunternehmen direkt vom Makler vor Ort mit dem Kunden abgeschlossen werden. Wir agieren also eher als ein Pool und die Kollegen von massup haben mit ihrer White-Label-Lösung eine andere Positionierung.

Wo sehen Sie Ihre Stärken im Vergleich zu anderen Fintechs aus dem Bereich Versicherungen/Finanzen?

Unsere Stärke ist ganz klar der Fokus und die Unterstützung des Versicherungsmaklers. Wo anderen Fintechs/Insurtechs den Makler attackieren, so geben wir ihm mit unserer App eine Möglichkeit sich am Markt zu behaupten und nicht nur sein Geschäft zu schützen, sondern zusätzlich neue Einnahmequellen zu erzeugen. Zudem bringen wir mit über 20 Jahren Erfahrung in der Versicherungswirtschaft eine große Branchenkenntnis mit.

Was können Sie besser als der klassische Makler? Sind Sie eine Gefahr?

Nein, wir sind keine Gefahr für den klassischen Makler, sondern arbeiten mit und für ihn. Durch unsere App stellen wir ihm Produkte zur Verfügung, die er bislang gar nicht oder nur teilweise verkaufen konnte. Wir wollen den Makler eine komplett digitale Lösung zur Verfügung, mit der er seine Position stärkt.

Wo stoßen Sie an Grenzen?

Wir stoßen in dem, was wir machen, nicht an Grenzen, da die Herausforderung der Anbindung von Versicherern und deren Produkte unsere Kernkompetenz ist und diese Grenze bzw. Hürde von uns täglich bewältigt wird.

Was könnte in Hinsicht Zusammenarbeit Versicherungsunternehmen / Tarifangebot besser werden, was läuft gut?

Wir haben eine lange Liste an Verbesserungsvorschlägen. Ideal wäre natürlich ein funktionierender und übergreifender Standard, diese Hürde ist aber durch unsere Software auch jetzt schon in den meisten Fällen kein Problem. Ansonsten wäre es wünschenswert, wenn sich die Schnelligkeit in der Produkt- und Tarifenwicklung der Versicherungsunternehmen besser an den Bedürfnissen des Marktes orientiert. Gerade die Share- und die On-Demand-Economy sind dabei eine große Herausforderung. Die aller meisten Versicherer sind zurzeit noch in ihren alten Geschäfts- und Vertriebsmodellen regelrecht gefangen.

Was ist in anderen Ländern besser, einfacher etc. als in Deutschland?

Das ist nicht einfach zu beantworten, da die Märkte und Kulturen zu unterschiedlich sind. Aber gerade die Europäischen Länder sind in vielen Punkten schon sehr ähnlich und unterscheiden sich teilweise nur in der Reife der Märkte für Produkt- und Nischenversicherungen. Es bleibt aber ganz klar festzuhalten, dass Deutschland eine idealer Markt für ein Insurtech ist.

Wie bewerten Sie die us-amerikanische Initiative von Google, Amazon, PayPal et alii., Datenschutzbestimmungen weniger streng zu gestalten, um die Innovationen im Finanz-/Versicherungsmarkt zu beschleunigen?

Generell sind alle Initiativen, die Innovationen beschleunigen, erst einmal eine gute Sache, auch weil bestehende Regularien oft zu Zeiten entstanden sind, wo die derzeitige Technologie noch Science Fiction war. Dabei gilt aber durchaus Vorsicht, denn durch die Regularien ist auch ein Sicherheitsgefühl beim Endkunden geschaffen worden, welches nicht durch Deregulierungswut verspielt werden darf.

Wie wird es 2016 weitergehen? Was sehen Sie als besondere Herausforderungen?

Ich denke, wir werden einen wichtigen Schritt in der Entwicklung unserer Branche sehen. Vor einem Jahr waren wir noch mit Startups aus dem Bankenwesen im Begriff Fintech kategorisiert, jetzt haben wir als Insurtech unsere eigene Kategorie. Das große Potenzial in unserer Lösung

wird erst am Ende des Jahres erkannt werden. Die große Herausforderung ist es für uns nun durch schnelle, kleine Schritte extrem fokussiert unseren Proof-of-concept nachhaltig zu belegen.

Herr Hepp, wir bedanken uns für das Gespräch!

Bild: (1) © ra2 studio / fotolia.com (2) © virado

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942338/unsere-staerke-ist-die-unterstuetzung-des-versicherungsmaklers/>