



Friendsurance stärkt Vertrieb – Fokus auf Bancassurance-Partnerschaften

Michael Fiedler

Friendsurance verstärkt seine Führungsspitze und holt mit Christian Witt einen erfahrenen Vertriebs- und Digitalisierungsexperten an Bord.

Bancassurance als Wachstumshebel

Friendsurance positioniert sich als Technologiepartner für Banken und Versicherer mit einer B2B2C-Plattform, über die Versicherungsangebote nahtlos in bestehende Banking- und Beratungsprozesse integriert werden können. Ziel ist es, Versicherungen stärker in digitale Kundenreisen einzubetten und zusätzliche Vertriebskanäle zu erschließen.

„Mit Christian Witt gewinnen wir einen CSO, der Banking- und Versicherungslogiken gleichermaßen versteht“, sagt Janis Meyer-Plath, Co-Founder von Friendsurance. „Seine Erfahrung im Aufbau skalierbarer Vertriebs- und Partnerschaftsmodelle ist ein zentraler Hebel für unser weiteres Wachstum im Bancassurance-Umfeld.“

Erfahrung aus Versicherungs- und Digitalwelt

Witt bringt mehr als 25 Jahre Branchenerfahrung mit. In Führungspositionen bei HUK-COBURG war er lange für vertriebliche und strategische Themen verantwortlich und kennt die Anforderungen regulierter Märkte ebenso wie

operative Schaden- und Kundenmodelle. Anschließend wechselte er zu IBM, wo er in der Digitalsparte IBM iX das DACH-Geschäft zur Digitalisierung von Versicherern aufbaute. Dort verantwortete er den Vertriebserfolg sowie den Aufbau nachhaltiger Kunden- und Partnerbeziehungen.

Skalierbare Modelle im Fokus

Witt selbst sieht den Handlungsdruck im Markt klar: „Banken und Versicherer stehen vor der Herausforderung, digitale Versicherungsangebote schnell und effizient in ihre bestehenden Ökosysteme einzubetten“, sagt Christian Witt. „Friendsurance bietet hierfür eine erprobte Plattform. Meine Aufgabe sehe ich darin, gemeinsam mit Partnern skalierbare Bancassurance-Modelle erfolgreich in den Markt zu bringen.“ Im Mittelpunkt steht damit weniger das Endkundengeschäft, sondern die Rolle als Infrastrukturanbieter für Finanz- und Versicherungspartner.

Plattformstrategie und Marktumfeld

Friendsurance wurde 2010 gegründet und hat sich vom digitalen Versicherungsanbieter zu einer Digital-

Bancassurance-Plattform entwickelt. Das Unternehmen betreut nach eigenen Angaben über 200.000 Kunden. Kern des Geschäftsmodells ist eine Plattform, über die Banken Versicherungen integrieren und Versicherer zusätzliche digitale Vertriebskanäle erschließen können.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948584/Friendsurance-staerkt-Vertrieb---Fokus-auf-Bancassurance-Partnerschaften/>