



Wettbewerb auf Knopfdruck: Wie Echtzeitdaten die Tarifentwicklung verändern

Michael Fiedler

Marktanalysen gehörten lange zu den aufwendigsten Aufgaben im Produktmanagement von Versicherern. Mit einer neuen Self-Service-Lösung will Smart InsurTech diesen Prozess deutlich beschleunigen. Die eigentliche Bedeutung der Entwicklung reicht jedoch über eine neue Analysefunktion hinaus: Daten aus dem Vermittlermarkt könnten künftig stärker beeinflussen, wie Versicherer ihre Tarife positionieren und weiterentwickeln.

Marktanalysen ohne lange Abstimmungswege

Kern der neuen Lösung ist eine automatisierte Sammelberechnung, die Versicherern als Self-Service-Anwendung zur Verfügung steht. Anwender können Wettbewerber, Sparten und Analyseparameter selbst definieren und erhalten strukturierte Auswertungen auf Basis von Tarifdaten aus der Versicherungsplattform Smart Insur. Nach Angaben des Unternehmens stehen dabei rund 80.000 Tarife von mehr als 300 Versicherungsgesellschaften als Vergleichsbasis zur Verfügung. „Der Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft wird zunehmend datengetrieben“, sagt Markus Niederreiner, Chief Executive Officer der Smart InsurTech AG. „Produktentscheidungen und Preisstrategien müssen heute schneller und fundierter getroffen werden als noch vor wenigen Jahren, sonst riskiert man Margenverluste oder Marktanteile.“

Vom Bauchgefühl zur datenbasierten Steuerung

Die eigentliche Bedeutung der Entwicklung liegt weniger in der neuen Funktion selbst als in einem grundlegenden Wandel der Produktentwicklung. Lange Zeit wurden Wettbewerbsvergleiche oft punktuell durchgeführt. Produktmanager analysierten ausgewählte Wettbewerber, beauftragten externe Auswertungen oder griffen auf Marktstudien zurück. Mit zunehmender Digitalisierung entstehen jedoch neue Möglichkeiten, Marktbewegungen nahezu in Echtzeit zu beobachten. Die Datenbasis der neuen Lösung speist sich laut Smart InsurTech aus tatsächlichen Berechnungen auf der Vermittlerplattform. Dadurch sollen Versicherer nicht nur sehen, wie ihre Tarife theoretisch positioniert sind, sondern wie sie sich unter realen Marktbedingungen gegenüber definierten Wettbewerbern behaupten. „Versicherer erhalten Einblicke

in reale Marktbewegungen statt modellhafter Simulationen“, erläutert Niederreiner.

Produktentwicklung wird schneller

Für Versicherer entsteht daraus ein potenzieller Effizienzgewinn. Marktanalysen, die bislang mehrere Wochen in Anspruch nehmen konnten, lassen sich künftig häufiger und mit geringerem Aufwand durchführen. Besonders für Produktentwicklung und Pricing könnte dies relevant werden. Wenn Marktveränderungen früher erkannt werden, können Anbieter schneller auf Preisbewegungen, neue Tarifmerkmale oder veränderte Wettbewerbsstrategien reagieren. Gleichzeitig wächst damit der Druck auf Versicherer, Entscheidungen stärker datenbasiert zu treffen. Wer über aktuelle Marktinformationen verfügt, kann Preis- und Leistungspositionierungen laufend überprüfen. Wer diese Transparenz nicht nutzt, riskiert Wettbewerbsnachteile.

Zehn Sparten im Blick

Aktuell steht die automatisierte Analyse für zehn Versicherungssparten zur Verfügung. Dazu gehören unter anderem Wohngebäude-, Hausrat-, Haftpflicht-, Unfall- und Rechtsschutzversicherung. Die Vergleichsgruppen können individuell zusammengestellt werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, eigene Datenbestände oder Sondertarife in die Analyse einzubeziehen. Damit entwickelt sich die Marktanalyse von einem punktuellen Projekt zunehmend zu einem laufenden Steuerungsinstrument.

Daten werden zum Wettbewerbsfaktor

Die Einführung automatisierter Wettbewerbsanalysen zeigt exemplarisch, wie sich die Versicherungswirtschaft verändert. Während früher Produktwissen und Markterfahrung häufig ausreichten, gewinnen heute Datenqualität, Markttransparenz und Analysegeschwindigkeit an Bedeutung. Die zentrale Frage lautet daher nicht mehr nur, welche Tarife Versicherer anbieten. Immer wichtiger wird auch, wie schnell sie erkennen, wenn sich der Markt verändert. Die neue Lösung von Smart InsurTech ist damit mehr als ein weiteres Analysewerkzeug. Sie steht für einen Trend, der die Produktentwicklung in der Versicherungsbranche zunehmend prägt: Wettbewerb wird messbarer, transparenter – und in vielen Bereichen tatsächlich zum Wettbewerb auf Knopfdruck.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950283/Wettbewerb-auf-Knopfdruck-Wie-Echtzeitdaten-die-Tarifentwicklung-veraendern/>