



NauticAssure: Fonds Finanz baut eigenen Spezialmakler für Wassersport auf

Michael Fiedler

Mit NauticAssure steigt eine hundertprozentige Tochter der Fonds Finanz selbst ins Maklergeschäft mit Endkunden ein. Geschäftsführer Jonathan Posselt erklärt gegenüber experten.de, warum darin kein Konkurrenzmodell zu den Poolpartnern liegen soll – und welche Rolle Makler, Charterunternehmen, Schadenprävention und KI in dem neuen Geschäftsmodell spielen.

Makler sollen die Plattform selbst nutzen können

Ein Konkurrenzmodell zu den angeschlossenen Vermittlern der Fonds Finanz soll daraus nach Darstellung Posselts nicht entstehen. Vielmehr soll die für NauticAssure entwickelte Infrastruktur perspektivisch auch Versicherungsmaklern offenstehen. „Unser Ziel ist nicht, Maklern Geschäft wegzunehmen, sondern ihnen Zugang zu diesem spezialisierten Markt zu erleichtern“, sagt Posselt. Makler sollen sich an NauticAssure anbinden können, wenn eigene Kunden Absicherungsbedarf im Wassersport haben. Produktvergleiche, Prozesse und technische Lösungen für das Spezialsegment müssten sie dann nicht selbst entwickeln. Die Öffnung für Vermittler gehört inzwischen ausdrücklich zum Geschäftsmodell von NauticAssure. Auch Vercharterer und Charter-Agenturen sollen als Partner angebunden werden können. Gerade diese Unternehmen bilden einen zweiten Vertriebsweg.

Versicherungsangebote sollen möglichst direkt in den Buchungsprozess einer Charter oder unmittelbar danach integriert werden können. Damit verbindet NauticAssure klassisches Maklergeschäft mit einem Embedded-Insurance-ähnlichen Ansatz: Versicherungsschutz soll dort angeboten werden, wo der konkrete Bedarf rund um den Törn entsteht.

Vom Versicherungsvergleich zur Wassersportplattform

Zum Start konzentriert sich NauticAssure auf den digitalen Vergleich von Charterversicherungen. Dazu gehören beispielsweise Skipperhaftpflicht-, Kautions-, Reiserücktritts- und Reisekrankenversicherungen. Anschließend sollen Vergleiche für Bootshaftpflicht und Bootskasko sowie weitere Lösungen für Charterunternehmen und Flotten folgen. Posselt beschreibt das Ziel allerdings breiter als einen spezialisierten Versicherungsvergleich. Versicherungen und digitale Dienstleistungen rund um den Wassersport sollen auf einer Plattform zusammengeführt werden. Das

Unternehmen arbeitet dazu an einer App, die unter anderem Organisation und Sicherheit während eines Törns unterstützen soll. Vorgesehen sind beispielsweise Wetter- und Standortinformationen, Warnmechanismen und Funktionen wie ein Ankeralarm. Perspektivisch soll daraus auch ein Instrument zur Schadenprävention werden. „Unser Zielbild ist, dass ein Versicherungsmakler künftig nicht nur dabei unterstützt, Risiken finanziell abzusichern und im Schadenfall zu helfen“, erklärt Posselt. Technologie eröffne die Möglichkeit, Kunden auch zwischen Vertragsabschluss und Schaden zu begleiten – „und im besten Fall dazu beizutragen, dass bestimmte Schäden gar nicht erst entstehen“.

KI soll Daten in konkrete Warnungen übersetzen

Dabei spielt auch Künstliche Intelligenz eine Rolle – allerdings noch nicht als fertiger zentraler Bestandteil des Angebots. „Hier stehen wir bewusst noch am Anfang und bringen eine Menge an Ideen zur Schadensprävention mit“, räumt Posselt ein. Die Umsetzung solle schrittweise erfolgen. Langfristig sieht er KI insbesondere dort, wo unterschiedliche Wetter-, Standort- und weitere Informationen zusammengeführt und bewertet werden. Daraus könnten konkrete und verständliche Hinweise für Nutzer entstehen. Das Unternehmen nennt auf seiner Plattform bereits weitere geplante Funktionen zur Schadenprävention, darunter digitale Sicherheitseinweisungen, Checklisten für Übergabe, Ablegen und Anlegen sowie die Dokumentation sicherheitsrelevanter Abläufe.

Posselt verlässt operative KI-Rolle bei Fonds Finanz

Für Posselt selbst bedeutet der Aufbau des Spezialmaklers zugleich einen Rollenwechsel. Bislang [verantwortete er bei der Fonds Finanz den Bereich KI und Automatisierung](#); noch 2025 trat er als Teamleiter KI des Maklerpools auf. Diese operative Aufgabe gibt er nun ab. „Ich werde mich künftig vollständig auf den Aufbau und die Weiterentwicklung von NauticAssure konzentrieren und das Unternehmen gemeinsam mit Norbert Porazik als Geschäftsführer leiten“, sagt Posselt gegenüber [experten.de](#). Seine Erfahrungen mit KI, Automatisierung und digitalen Prozessen will er in das neue Unternehmen einbringen. NauticAssure sei jedoch nicht als Pilotprojekt für einen generellen Einstieg der Fonds Finanz in weitere Endkundenmärkte konzipiert. „Aktuell konzentrieren wir uns vollständig darauf, dieses Modell im

Wassersport erfolgreich aufzubauen und weiterzuentwickeln“, erklärt Posselt.

Damit bleibt zunächst offen, wie groß das Geschäft des neuen Spezialmaklers werden kann. Strategisch interessant ist das Modell dennoch: Eine Tochter eines großen Maklerpools baut eine eigene Endkundenmarke auf, erschließt mit Charterunternehmen zusätzliche Vertriebswege und will zugleich die dafür entwickelte Spezialinfrastruktur wieder für Versicherungsmakler öffnen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4951985/NauticAssure-Fonds-Finanz-baut-eigenen-Spezialmakler-fuer-Wassersport-auf/>