

## DIGITALISIERUNG DES BETRIEBS

In diesem Radar-Segment werden von uns InsurTechs der Wertschöpfungsstufe Betrieb erfasst, die Geschäftsprozesse und -methoden in der Versicherungswirtschaft und darüber hinaus technologiegetrieben optimieren und auf ein neues Niveau heben.

Mit 84 aktiven Start-ups in diesem Segment entfallen 40 Prozent aller InsurTechs in DACH auf betriebliche Geschäftsmodellkategorien — ein neuer Rekordwert, 2016 waren es nur 22 Prozent! International sind 44 Prozent aller InsurTechs im Segment Betrieb. Start-ups aus Österreich gibt es 7 (44% aller dortigen InsurTechs), aus der Schweiz 22 (50%) und aus Deutschland 55 (37%).

Auch in diesem 2021er Radar haben wir keine strukturellen Veränderungen an den fünf Radarkategorien vorgenommen. Allerdings ist die inhaltlich unveränderte Geschäftsmodellkategorie „Service/Administration“ umbenannt in „Versichererplattform“. In der Praxis wurde die Kategorie oft auf die Administration von Verträgen und Kundenbeziehungen reduziert, die nach unserer Definition aber lediglich ein Teilbereich ist. Die Kategorie umfasst grundsätzlich die gesamte Software-Suite und alle Geschäftsprozesse um die Kernsysteme von Versicherern herum. Zur Veranschaulichung ist ein Schaubild des Versicherungs-Tech-Stacks in **Anhang 1**.

### 1. Enabling Versicherungsvertriebe „Wir digitalisieren Ihre Vertriebskanäle.“

Die Kategorie „Enabling Versicherungsvertriebe“ hat ihre Spitzenposition seit 2019 behauptet. Aktuell sind 36 InsurTech aus DACH in dieser Geschäftsmodellkategorie — nur die Kategorie „Neocarrier — digitale Produktinnovation“ umfasst mehr.

Das Spektrum der angebotenen digitalen Lösungen reicht von Tools zur Lead-Generierung bis zu Vergleichsrechnern und komplexen Beratungstools.

Mit Nect zählen wir ein Scale-up in dieser Kategorie. Riskine aus Österreich läuft sich bereits warm für einen

zukünftigen Scale-up-Status.

Unverändert gilt, dass zwar einige Versicherer ihre gebundenen Vertriebe mit viel finanziellem Einsatz digitalisieren. Alle anderen möglichen Kundengruppen aber können oder wollen für InsurTechs keine großen Budgets zur Verfügung stellen. Zudem holen etablierte Anbieter und Ur-InsurTechs auf, und branchenübergreifend tätige Tech-Player adressieren die Assekuranz; beides verschärft den Wettbewerb weiter. Die naheliegende Idee vieler InsurTechs, die ursprünglich für sich selbst entwickelte Technologie als White-Label-Lösungen über eine größere Anzahl an Kunden zu monetarisieren, ist in der Praxis damit nicht ohne Tücke. Wir bleiben etwas skeptisch in Bezug auf das strategische Potenzial dieser Geschäftsmodellkategorie.

### 2. Angebot/Underwriting „Wir optimieren Ihre Risikoprüfung und Annahmementscheidung“

Kernthema der InsurTechs in dieser Geschäftsmodellkategorie ist die technologie-getriebene Unterstützung bei der Risikoannahme und Preisentscheidung. Hier müssen immer große Datenmengen erfasst und analysiert werden. Es mangelt nicht an Schlagworten: Fand man 2016 vor allem Verweise auf „proprietäre Algorithmen“, kamen dann „Big Data“ und „Machine Learning“ hinzu. Aktuell scheint beinahe jedes InsurTech — nicht nur hier — mit „neuronalen Netzen“, „Deep Learning“ und „künstlicher Intelligenz (KI)“ zu arbeiten.

In Summe haben wir 16 InsurTechs in dieser Kategorie unseres Radars, eines davon, Dacadoo aus der Schweiz (ursprünglich als HealthTech gegründet), werten wir aufgrund der Traktion und des Fundings als Scale-up. Wir hatten 2019 bereits auf die eher stiefmütterliche Besetzung der Kategorie durch deutsche Gründer hingewiesen. Daran hat sich prinzipiell nichts geändert: Von den Start-ups kommen nur fünf aus Deutschland und eines aus Österreich. Die Schweiz dominiert diese Kategorie mit weiteren zehn InsurTechs und präsentiert sich damit als Innovationstreiber im Bereich Underwriting.

Insgesamt vermissen wir innovative Ansätze, die beispielsweise Modelle wie CarpeData oder Planck mit der Lieferung von Risikofaktoren und relevanten Daten zur Angebotsprüfung anbieten. Deshalb sehen wir hier weiterhin Potenzial für Neugründungen. Mit Tractale gibt es bereits ein europäisches Einhorn in dieser Kategorie.

### 3. Versichererplattform

#### „Wir optimieren Ihre Betriebsabläufe.“

Das Marktpotenzial dieser Kategorie ist groß, denn die Verbesserung der Betriebsabläufe ist ein Dauerthema der Assekuranz. Um die Digitalisierung und Automatisierung voranzutreiben, werden Softwarelösungen am Markt gekauft, oft zusammen mit Anpassungs- und Integrationsdienstleistungen (ausführliche Definition in **Anhang 1**).

Wir zählen in der DACH-Region 13 aktive InsurTechs in dieser Kategorie, davon zwei aus der Schweiz (Paladino und Zenai) und elf aus Deutschland. Sum.cumo bleibt — trotz des Exits zu Sapiens und unverändert gegenüber 2019 — das einzige Scale-up; tech11 könnte aber bald folgen.

Abzuwarten bleibt, ob der international viel beachtete Technologietrend zu No- oder Low-Code-Plattformen in DACH Einzug halten wird (Beispiele: US-Start-ups airdev oder unqork). Unstrittig ist es einigen der gut finanzierten Start-ups in den USA gelungen, viele Projekte mit namhaften Kunden zu realisieren. Ob No- oder Low-Code-Plattformen letztlich nur „alter Wein in neuen Schläuchen“ sind oder sie tatsächlich das Potenzial haben, Kernthemen der Versicherungswirtschaft mit technologischer Innovation neu zu lösen, muss sich noch zeigen. Am Ende könnten Sie auch selbstverständlicher Teil einer zukünftigen Architektur werden und den sogenannten „Middle Layer“ in Konkurrenz zu spezifischen Lösungen etablierter Anbieter wie Digital 1st von Majesco abdecken. Das 2020 gegründete, deutsche InsurTech Nuclisor setzt hierauf.

### 4. Schaden

#### „Wir optimieren Ihre Leistungsbearbeitung.“

InsurTechs in dieser Kategorie liefern Technologien und Dienstleistungen, um die Schadenprozesse der Versicherungswirtschaft effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten. Wie in der Kategorie „Angebot/Underwriting“ spielt – neben kundenfreundlichen Prozessen – Data Analytics eine große Rolle. Dementsprechend kommen auch hier von Algorithmen bis zu „Künstlicher Intelligenz“ (KI) viele innovative Technologien zum Einsatz.

16 InsurTechs adressieren dieses Thema in der DACH-Region, zwei davon aus Österreich (Digital Claim und Schaden-Manager) und zwei aus der Schweiz (Jarowa und Spearhead). Damit entfällt knapp ein Fünftel der Start-ups im Segment Betrieb auf diese Kategorie, was beinahe der international beobachtbaren Verteilung entspricht.

In die Gruppe der Scale-ups haben sich zu Actineo nun auch das deutsche InsurTech omni:us und das US Start-up

Matterport gesellt. Wie für Lemonade im Segment Angebot gilt für Matterport im Segment Betrieb: Wir haben den Scale-up Status aus den USA auch in DACH gezählt. Claimsforce und Jarowa könnten die nächsten Scale-ups werden.

InsurTechs in der Modellkategorie Schaden haben veritable Konkurrenz, nicht nur von großen Software- und Technologieanbietern, sondern auch von sehr erfolgreichen Ur-InsurTechs, wie ControlExpert, Eucon oder die Innovation Group. Dennoch stehen wir der Kategorie weiterhin sehr positiv gegenüber und sehen Chancen für Start-ups — nicht zuletzt gibt es mit Shift Technology eines der ersten europäischen Einhörner in dieser Kategorie.

### 5. Bilanz-/Financial-Resources-Management

#### „Wir optimieren Anlageentscheidungen und Finanzprozesse.“

Start-ups in Bilanz-/Financial-Resources-Management wollen die Transparenz in den Finanz-, Anlage- und Berichtsprozessen von Versicherern verbessern und deren Effizienz und Effektivität erhöhen. Bedingt durch schärfere regulatorische Anforderungen und Renditedruck in vielen Asset-Klassen gibt es hier mehr als genug zu tun. Der globale Megatrend „Environmental Social Governance“ (ESG) hat über die Kapitalanlage-seite bereits in der Versicherungsbranche Einzug gehalten.

Technologie-getriebene Spezialisten — wie beispielsweise XTP im Bereich Optimierung von Kapitalanlagen und Investment-Governance — können in dieser Kategorie durchaus international erfolgreiche Unternehmen werden. Allerdings ist das kein leichtes Thema für Start-ups, da es tief in den „Maschinenraum“ der Branche reicht. Große Softwarehäuser, wie msg oder SAP, sind bisweilen im Vorteil, da sie industrie-übergreifende Synergien nutzen und ihr Finanzwissen so auch in den Versicherungsbereich einbringen.

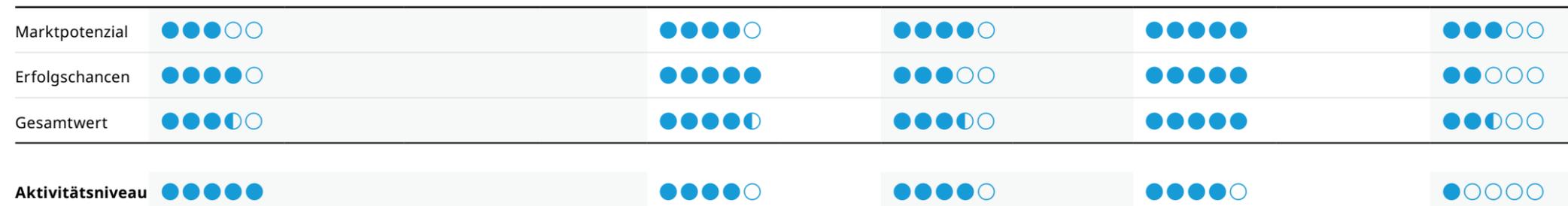
Alternative Technologien zum Transfer von Versicherungsrisiken an den Kapitalmarkt sind ein herausforderndes, aber in unseren Augen langfristig sehr attraktives Betätigungsfeld. Aus den Reihen der InsurTechs in DACH adressiert aktuell nur die Blockchain-basierte, parametrische Risikotransfer-Lösung von Ryskex das Thema.

e-Trading/Placement-Plattformen im Rückversicherungsbereich, wie beispielsweise die von Lloyd's, könnten nochmal Bewegung in den Markt bringen.

Im Ergebnis bleibt es eine herausfordernde Geschäftsmodellkategorie — auch zukünftig.

	1. Enabling Versicherungs-vertriebe	2. Angebot/Underwriting	3. Versicherer-plattform	4. Schaden	5. Bilanz/Financial Resource Management	
<b>Scale-ups</b>	<b>DEUTSCHLAND</b> Nect	<b>SCHWEIZ</b> Dacadoo	<b>DEUTSCHLAND</b> sum.cumo	<b>DEUTSCHLAND</b> Actineo omni:us Maatterport		
<b>Start-ups</b>	<b>DEUTSCHLAND</b> 4yourfinance Appsichern (SituatiVe) asuro BANKSapi bisure BrokingX digidor (experten-homepage) <b>ÖSTERREICH</b> Allver <b>SCHWEIZ</b> anivo.ch Arilla AutoMate Insurance	feelix Finhome Finlytics flexperto Flixcheck/Denkpark Insurgo KASKO maklerhome-page.net massUp Mobilversichert Netzwerkzeug (mydiVersO) Personal Business Machine prima beraten profino Shore simplr (Dionera) smoope VorFina <b>ÖSTERREICH</b> baningo netinsurer riskine <b>SCHWEIZ</b> Innoveo Skye SOBRADO Vlot	<b>DEUTSCHLAND</b> AdaEngine AktuarMed Minds Medical Perseus SkenData/Wert14 <b>ÖSTERREICH</b> prewave <b>SCHWEIZ</b> CelsiusPro Cubiq CyQuant Kasko2Go Luminant Analytics Remoto (BrightBox) Riskwolf SatSure Sustema	<b>DEUTSCHLAND</b> 1blick Alyne b2b Protect EMIL Etherisc f-fex Nuclicore Reportix (Eve Contract) Syncier tech11 <b>SCHWEIZ</b> Paladino Zenai	<b>DEUTSCHLAND</b> Claimsforce SchadenFUX24.de faire Regulierung Schadenhelfer MotionsCloud picsure (Snapsure) unfallhilfe24 Oqio Scanbot (doo) <b>ÖSTERREICH</b> Digital Claim Schaden-Manager <b>SCHWEIZ</b> Jarowa Spearhead	<b>DEUTSCHLAND</b> Ryskex <b>SCHWEIZ</b> Asure Foundation B3i
<b>Ur-InsurTechs</b>	Finanzen.de Franke & Bornberg	is2 Nafi Morgen & Morgen Softfair	Allfinanz Magnum	Faktor10 MSG	Control Expert Eucon Innovation Group	Prophet SAP Solvara
<b>Aktive</b>	36	16	13	16	3	
<b>Inaktive, Exit/Exit, Pivot Outs</b>	18	3	6	5	17	

**Strategisches Potenzial**



Quelle: InsurTech-Radar 2021 DACH



**Fazit Betrieb:**

Die Bedeutung des Radar-Segments Betrieb hat seit 2016 kontinuierlich zugenommen. Die Verteilung der einzelnen Geschäftsmodellkategorien innerhalb des Segments ist ausgewogener geworden, wobei die Kategorie „Enabling Versicherungsvertriebe“ immer noch einen Schwerpunkt bildet, der in DACH sehr viel stärker ausgeprägt ist als im internationalen Durchschnitt.

Innerhalb von DACH präsentiert sich die Schweizer InsurTech-Szene als besonders stark, vertreten mit einigen sehr innovativen, erfolgsversprechenden Start-ups. Auch Österreich ist hier gut unterwegs, gemessen an der Gesamtanzahl seiner InsurTechs. Marktgröße und — struktur zwingen hier die Start-ups schon früh, sich internationaler auszurichten. Das fördert erkennbar die Innovationskraft.

Neue Scale-ups in den Kategorien wie „Angebot/Underwriting“ oder „Schaden“ kamen auf den Radar, vornehmlich getrieben durch die geographische Erweiterung des Blicks von Deutschland auf DACH. In beiden Geschäftsmodellkategorien sehen wir aber unverändert noch viel Potenzial für Neugründungen mit profunder Kenntnis der Versicherungsbranche.