

Online-Risikocheck als Zusatztool in der Kundenberatung?

Interview mit Dr. Ralf Widtmann, CEO riskine GmbH

Herr Dr. Widtmann, riskine ist Ende 2016 in Kooperation mit dem Verein für Konsumenteninformation (VKI) mit einem Online-Risikocheck für Konsumenten gestartet. Wie ist das Feedback, was sind die ersten Erkenntnisse?

Das erste Feedback aus dem Online-Check, aber auch aus Piloteinsätzen mit Beratern ist sehr positiv. Kunden haben verständlicherweise Interesse daran, vor dem Kauf einer Versicherung mehr über ihre Risiken zu erfahren. Das ist die Grundlage für eine gute Entscheidung. Besonders geschätzt wird die Verwendung von unabhängigen und objektiven Datenquellen.

Die ersten Erkenntnisse drehen sich um die Fragestellungen der Über- und Unterversicherung in den verschiedenen Kundengruppen aber auch – und das ist für uns besonders spannend – für welche Risiken sich welche Kunden interessieren. Wir verfeinern unsere Analysen laufend, brauchen aber eine große Grundmenge, auch um sicherzustellen, dass die Anonymität der Kunden gesichert ist.

Viele Versicherungsvermittler sehen solche Tools kritisch. Ist es tatsächlich so einfach mit wenigen Mausklicks ein Risikoprofil des Kunden zu erhalten?

Ein Risikoprofil basiert auf statistischen Daten und kann deshalb dem individuellen Risiko niemals 1:1 entsprechen. Jede Person hat letztlich ein individuelles Risiko und ist keine statistische Grundgesamtheit. Trotzdem ist dieses Individuum Teil einer Grundgesamtheit, welche bestimmte gemeinsame Risiken hat. Beispiele sind altersabhängige Unfall- oder wohnortabhängige NatCat Risiken. Riskine unterstützt die Beratung und ersetzt sie nicht.



Dr. Ralf Widtmann

Wir haben unser Tool in enger Abstimmung mit dem VKI und verschiedenen Maklern entwickelt und bekommen gerade von dieser Branche viele positive Resonanzen.

Sie empfehlen den Kunden bei der Präsentation des individuellen Risikoprofils vor Abschluss von Versicherungsverträgen professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen. Könnte riskine irgendwann selbst zum Versicherungsvermittler werden?

Nein, das haben wir nicht geplant. Wir sehen uns als B2B-Technologielieferant und nicht als Konkurrent. Unser nächster Entwicklungsschwerpunkt wird in den

Bereichen digitale Anlageberatung, Risikochecks für Unternehmer und natürlich in der Weiterentwicklung unseres Risikochecks für Privatkunden liegen.

Ihr Start-up-Unternehmen startet im März mit einer riskine Version, die Versicherungsberater in ihren Beratungsgesprächen und auf ihrer Website einsetzen können. Welche Benefits stecken in diesem Tool?

Die riskine pro Tools für die persönliche Beratung und das Website Tool sind zwei verschiedene Angebote, die sich jedoch kombinieren lassen.

Das riskine pro Beratungstool bietet eine Vielzahl von Vorteilen gegenüber der gratis Endnutzerversion: Unter anderem ein vollständiges digitales Beratungsprotokoll, ein komplettes Mandantenmanagement, individualisierbare Reports (mit Maklerlogo, Adresse) aber vor allem auch deutlich mehr Eingabeparameter. So ist zum Beispiel ein vollständiger Pensionsrechner und ein Vorsorgerechner integriert.

Das riskine Website-Tool ist nahtlos in das Beratungstool integrierbar. Der Kunde kann sich in aller Ruhe von Zuhause aus über seine Risiken und seinen Versicherungsbedarf informieren. Mit einem Klick erfolgt die Terminvereinbarung und der Versicherungsvermittler und der Kunde erhalten die bereits ausgefüllte Analyse in Reportform. Danach kann die Detailberatung mit riskine pro beginnen – ohne die Daten nochmals erfassen zu müssen. ■◀



Mehr auf www.riskine.com