

## PRESSESPiegel

18.06.2017 Cash. online:  
Versicherungsmakler: Arbeitslos durch Insurtechs?  
(Online-Ausgabe)

**Cash.ONLINE**

Berater | Meinung | Versicherungen

### **Versicherungsmakler: Arbeitslos durch Insurtechs?**

So wie E-Commerce die Welt des Einkaufens radikal verändert hat, stellt die digitale Transformation das Versicherungswesen auf den Kopf. Bedrohen Insurtechs den Berufsstand der Makler oder sind sie eine Chance, um eine grundlegende Modernisierung der Branche zu vollziehen?

Gastbeitrag von Dr. Claudia Lang, Community Life



*Claudia Lang: "Versicherungsmakler müssen ihre Kernkompetenz als objektiver Berater und ‚Anwalt‘ des Kunden auf die neuen digitalen Modelle übertragen."*

Hierzulande erleben Insurtechs derzeit einen wahren Boom. In Deutschland wurden 2016 über 82,4 Millionen US-Dollar in Insurtech-Start-ups investiert.

#### **Makler ruhen sich auf ihrem Unique Selling Point aus**

In der Welt der Versicherungsmakler ist noch vieles beim Alten. Schlimmer noch: Die Branche ist überaltert, viele Makler gehen in den nächsten Jahren in Rente.

Zudem ruhen sich viele Versicherungsmakler noch weitgehend auf ihrem Unique Selling Point (USP) der persönlichen Beratung vor Ort aus. Aber wie lange kann das noch gutgehen?

---

## PRESSESPIEGEL

---

Die Welt hat sich in den vergangenen fünfzig Jahren enorm verändert. Seitdem das Internet in unser Leben getreten ist, haben sich die Möglichkeiten des Informierens, des Einkaufens und der Verwaltung der persönlichen Angelegenheiten wahrlich auf den Kopf gestellt.

Liegt es an der Technik? Nein, sicher nicht. Die technischen Fortschritte sind nur das Mittel, das es uns Menschen ermöglicht, unsere Wünsche und Bedürfnisse besser zu erfüllen. Wir müssen also keine Angst vor dem technischen Fortschritt haben.

Auch in der schönen neuen Welt der Digitalisierung geht es immer noch um einen zentralen Punkt: Wem nützt mein Produkt? Die Kundenbedürfnisse stehen nach wie vor im Zentrum der Aufmerksamkeit.

### **Suchmaschinen und soziale Netzwerke knabbern am Kuchen**

Wir Insurtechs tragen den sich ändernden Kundenwünschen mithilfe der neuen technischen Möglichkeiten Rechnung. Dieser Entwicklung müssen sich auch die Versicherungsmakler stellen.

Das Umfeld, in dem sich Makler bewegen, ist unübersichtlicher geworden – und die Konkurrenz größer: Versicherer gehen im digitalen Raum zunehmend selbst auf Kundenfang, Aggregatoren übernehmen stellenweise Maklerfunktionen, und auch Suchmaschinen und soziale Netzwerke knabbern am Kuchen. Das wirkt zunächst bedrohlich.

Aber es gibt auch neue Felder, in denen Versicherungsmakler gefragt und integriert sind. Einige der neuen Apps, die Kunden digitale "Vertragsordner" zur Verfügung stellen, binden die Vermittler mit ein und ermöglichen so eine Kombination aus digitalen Services und persönlicher Beratung vor Ort. Ein Beispiel dafür ist "allesmeins" vom Maklerpool Jung, DMS & Cie.