

Die wichtigsten Versicherungs-Start-ups

→ **L'AMIE** ist die erste rein online angebotene Haushalts- und Eigenheimversicherung Österreichs und seit Herbst 2015 in Österreich tätig. Hinter L'Amie steht die britische Versicherung **Lloyds**. Ein Preisvergleich des Portals zoomsquare hat kürzlich ergeben, dass L'Amie bei Haushaltsversicherungen um bis

zu 90 Prozent billiger war als die traditionellen Versicherungen. Das Produktangebot von L'Amie mutet etwas seltsam an: Neben Haushaltsversicherungen werden auch Atom- und Hochzeitsversicherungen (gegen schlechtes Wetter am Hochzeitstag) angeboten. Wie viele Kunden das Start-up zählt, wird nicht verraten.

→ **AMODO** ist ein kroatisches Unternehmen, das kürzlich von **Speedinvest** eine Geldspritze in Höhe von 500.000 Euro bekommen hat. Die Technologie von Amodo ermöglicht, auf Basis von Smartphone-Daten ganzheitliche Kundenprofile zu erstellen, die dabei helfen, das individuelle Risiko und die Produktbedürfnisse

einzuschätzen. Auch Versicherungen können das Service des Start-ups nutzen, um ihre Produkte besser an den Mann zu bringen. Das Unternehmen zählt 45.000 aktive Kunden, aktuell findet ein Roll-out in vielen europäischen Ländern statt. Österreich ist nicht unbedingt im Fokus der kroatischen Eigentümer.

→ **FINANCEFOX** Das Schweizer Start-up übernimmt die Organisation der gesamten Versicherungspolizen seiner User. Das Unternehmen agiert als Versicherungsbroker via App. Für den Kunden ist die App kostenlos, das Unternehmen finanziert sich über Provisionen der Versicherungen. Financefox hat nahezu

alle Versicherungen im Angebot. In den ersten sechs Monaten nach der Gründung hat das Start-up bereits elf Mio. Schweizer Franken an Versicherungsprämien eingesammelt. Auch hier ist **Speedinvest** als Geldgeber mit dabei. Der Start in Österreich soll in Kürze erfolgen, finale Gespräche werden gerade geführt.

→ **FRIENDSURANCE** Bei der deutschen Friendsurance schließen sich Versicherte zu kleinen Gruppen (Peer-to-Peer) zusammen. Von den gezahlten Versicherungsbeiträgen fließt ein Teil in einen Topf. Wenn kein Schaden passiert, bekommt jeder einen Teil aus dem Topf als Bonus wieder. Bislang erhielten über 80 %

der Nutzer eine Rückzahlung. Spitzenreiter unter den Kunden bekamen jährlich 680 Euro zurückbezahlt.

Ähnlich soll in den USA „**Lemonade**“ funktionieren. Zuletzt hat sich Warren Buffetts Berkshire Hathaway als Unterstützer dieses Insurtechs, das noch nicht einmal operativ tätig ist, geoutet.

→ **OSCAR** Das US-Start-up versteht sich als völlig neuartige Krankenversicherung. **Google, Goldman Sachs** und Star-Investor **Peter Thiel** sind als Investoren – insgesamt wurden 750 Millionen Dollar aufgestellt – bereits an Bord. Bessere interaktive Auskünfte über Krankheiten, die richtigen Ärzte (inklusive

Terminvereinbarung) und Behandlungsmethoden und damit mehr Effizienz – alles mittels App – gehören zum Service von Oscar dazu, das bereits 135.000 Kunden zählt. Zuletzt meldeten Medien allerdings etliche Probleme im Geschäftsmodell: Verluste im zweistelligen Millionenbereich waren das ernüchternde Ergebnis.

→ **SIMPLESURANCE** Das Unternehmen hat eine Software entwickelt, mit der beim Kauf eines Produkts im Internet gleichzeitig eine passende Versicherung angeboten wird. Im österreichischen Endkundengeschäft unter **schutzklick.at** aufrufbar. Kürzlich hat sich die deutsche **Allianz Versicherung** an

dem Start-up beteiligt. Aus Berlin heraus gelang bereits die Expansion in mehr als 20 Länder, darunter auch die USA und Kanada. Das Start-up, das mittlerweile 100 Mitarbeiter beschäftigt, hat es sich zum Ziel gesetzt, weltgrößter E-Commerce-Provider für Produktversicherungen zu werden.

► Financefox und Amodo zwei Insurtechs im Portfolio, will es dabei aber nicht belassen. Klestil: „In den nächsten 24 Monaten kommen sicher zwei bis drei neue dazu.“

Während Insurtechs in Österreich, verglichen mit den USA, England aber auch Deutschland, noch in den Kinderschuhen stecken, glauben international die ganz Großen an das Business. Was eben noch die Fintechs waren, ist heute Insurtech. 47 Start-ups aus dem Versicherungsbereich konnten allein im ersten Quartal 2016 eine Finanzierung aufstellen.

So wurde etwa bekannt, dass Warren Buffetts Berkshire Hathaway mit dem US-Start-up Lemonade kooperiert. Auch Google und Goldman Sachs sind in Insurtechs investiert. Neben jenen, die vor allem den Kontakt zu den Kunden reibungsloser gestalten wollen, gibt es auch einige sogenannte Peer-to-peer-Versicherer, bei deren Geschäftsmodell sich eine überschaubare Zahl Gleichgesinnter

71 %

ALLER VERSICHERUNGS-CEOS geben an, dass **Big Data** ihr Unternehmen bereits maßgeblich verändert hat.

untereinander absichert mit teilweiser Prämienrückgewähr.

Die großen heimischen Versicherungen setzen eher auf Kooperation als Konfrontation mit den neuen Mitbewerbern. „Ich sehe Start-ups als Chance. Dahinter stehen sehr inspirierte Menschen, die Visionen haben“, meint Polak, der kürzlich auch die Gelegenheit hatte, sich mit einigen von ihnen auf Einladung von Bundeskanzler Christian Kern auszutauschen. Ähnlich sieht es Allianz-Manager Wölfl: „Wir beobachten die Szene ganz genau. Da sind einige Wettbewerber der Zukunft dabei. Und wer sagt, dass wir nicht das eine oder andere Mal auch kooperieren können?“ Oder gleich zukaufen. Wie die deutsche Allianz, die kürzlich beim Start-up Simpleurance eingestiegen ist.

International richten immer mehr große Versicherungskonzerne Innovation Labs im eigenen Haus ein, um früh von den jungen Ideen profitieren zu können. Swiss Life, Ergo, Allianz und die französische AXA haben sich das Start-up-Know-how auf diesem Wege gesichert. Es ist wohl nur mehr eine Frage der Zeit bis das auch bei uns en vogue wird. **IT**