

Pressemitteilung

InsurTech: Über 74 Millionen US-Dollar für deutsche Start-ups Finanzchef24 veröffentlicht dritte Studie zu InsurTech-Finanzierungen

(München, 29. Januar 2018) Deutsche InsurTechs haben 2017 mehr als 74 Millionen US-Dollar bei Investoren eingesammelt. Das zeigt die „InsurTech-Funding Studie 2017“ von Finanzchef24, die bereits zum dritten Mal veröffentlicht wird. Untersucht wurden die abgeschlossenen Finanzierungsrunden des vergangenen Jahres im deutschen, britischen und US-amerikanischen Markt. Das Ergebnis zeigt: InsurTechs haben sich als fester Bestandteil der Versicherungsbranche etabliert. Vor allem in Deutschland ist die Zahl der aktiven InsurTechs deutlich gestiegen und das trotz sinkender Investitionen im Vergleich zum Vorjahr (2016: über 82 Mio. US-Dollar).

[Zur Infografik: InsurTech-Finanzierungen 2017 >](#)

„Durch ihren Innovationsvorsprung werden InsurTechs gerne als die Angreifer bezeichnet“, sagt Benjamin Papo, CEO und Geschäftsführer von Finanzchef24. „Halten können sich jedoch nur solche Start-ups, die ihre Vision und ihr Geschäftsmodell nachhaltig in die Wertschöpfungskette des Marktes integrieren können.“ Darum beobachtet Finanzchef24 die Entwicklungen in den wichtigsten InsurTech-Märkten. Drei Trends lassen sich anhand der aktuellen Analyse erkennen:

Trend #1: Entwicklung geht Richtung digitale Direktversicherer

Während sich in den Jahren zuvor die Entstehung komplett neuer Direktversicherer in Deutschland eher zögerlich vollzog, zeichnete sich 2017 eine Trendwende in der Landschaft der deutschen InsurTechs ab. Waren es 2016 nur acht Start-ups, die dem Geschäftsmodell „Direct Insurer/Tied Agent“ folgten, sind es aktuell 25. Dieser Trend spiegelt auch das Interesse der Investoren in Deutschland: Mit sechs Investitionen in Höhe von mindestens 64 Millionen US-Dollar gingen die meisten Gelder in diesen Sektor. Allein 50 Millionen US-Dollar davon erhielt der digitale Krankenversicherer ottonova – die höchste Finanzierung 2017 im deutschen Markt. Dieser Kurs lässt sich auch in UK und USA erkennen: Im Ganzen flossen in allen drei Märkten über 671 Millionen US-Dollar ins Wachstum von jungen Direktversicherern. Für Investoren am relevantesten bleiben gerade in diesem Sektor nach wie vor Geschäftsmodelle im Bereich B2C und Health. Während im Vorjahr in Deutschland vor allem Anbieter im Bereich „Insurance Management“ dominierten, gab es 2017 mit zwei Investitionen in Höhe von 138 Tausend US-Dollar nur wenig Bewegung in diesem Segment (2016: über 57 Mio. US-Dollar).

Trend #2: Softwarelösungen und digitale Marktplätze unverändert gefragt

Anhaltend hoch bleibt das Wachstum in Bereich „Sales Tools/Software“ für Versicherer und Makler. „Software-Tools beschleunigen den Vertrieb der Versicherer und bieten mehr Effizienz bei gleichzeitiger Kostenreduktion“, sagt Benjamin Papo. Mit 19 abgeschlossenen Finanzierungsrunden in Deutschland, UK und USA belief sich hier die Gesamtinvestition auf über 120 Millionen US-Dollar. Gleichermaßen entwickeln sich in allen drei Ländern auch InsurTechs aus der Kategorie „Marketplace/Aggregator“ mit Funding-Summen von über 190 Millionen US-Dollar bei insgesamt 18 getätigten Investitionen. Papo: „Der anhaltende Erfolg dieses Geschäftsmodells ist einfach zu erklären: Digitale Vergleichsplattformen bieten Kunden einen einfachen und transparenten Zugang zu komplexen Versicherungsprodukten.“

Trend #3: Bedeutung von Gewerbelösungen steigt

Einen Aufschwung erlebte in Deutschland auch der Markt für „B2B/SME“-Lösungen. Sieben Neugründungen mit der Ausrichtung auf Gewerbekunden ergänzen seit 2017 die Versicherungslandschaft und konnten mit diesem Fokus Investitionen von knapp 80.000 US-Dollar erzielen. Vorreiter bleiben hier weiter die USA mit über 71 Millionen US-Dollar an Investitionen, wo sich diese Trendentwicklung seit vergangenem Jahr weiter festigt. „Die Entwicklung der letzten 12 Monate zeigt, dass das B2B-Segment immer mehr auf die strategische Agenda von Gründern, Versicherern und Investoren kommt“, sagt Papo. „Mittlere und kleine Unternehmen sind eine spannende Zielgruppe für die Versicherungswirtschaft, die durch die Digitalisierung immer mehr erschlossen wird.“

Überblick der InsurTech-Geschäftsmodelle

- **Marketplace/Aggregator:** Vergleichsportale mit meist unterschiedlichen Produkten/unterschiedlichen Versicherern
- **Insurance Management:** Versicherungsverwaltung – vom digitalen Versicherungsordner bis hin zu Verwaltungsprogrammen für Unternehmen (sogenannte „Employee-Benefits“-Systeme, die auch Versicherungen beinhalten)
- **Direct Insurer/Tied Agent:** Direktversicherer sowie Mehrfachagenten (Vermittler, die exklusiv für einen Versicherer arbeiten) mit dem Ziel eines Online-Abschlusses
- **Peer-2-Peer/Cashback:** Unternehmen sammeln Versicherungsbeiträge mit dem Ziel der (teilweisen) Rückerstattung der Beiträge (unter anderem zu karitativen Zwecken)
- **(Indirect) Sales Tools/Software:** InsurTechs stellen Unternehmen, Versicherern oder Maklern Technologie zur Vermittlung oder Analyse von Versicherungsdaten zur Verfügung

Die Unternehmen bedienen unterschiedliche Zielgruppen: B2B/SME (Small and Medium Enterprises), B2C, Broker/Insurer und Health.

Über Finanzchef24

Finanzchef24 definiert den Markt der Gewerbeversicherungen für Einzel- und Kleinunternehmer (SME) neu. Das Münchener Insurtech vereint digitale Kommunikation und Prozesse mit der Kompetenz des Versicherungsspezialisten und der Unabhängigkeit einer Plattform. Unternehmer erhalten so die für sie optimale Absicherung und können sich voll auf ihr Geschäft konzentrieren. Über 40 Versicherer machen ihre Lösungen effizient und zielgenau den richtigen Kunden zugänglich. Das Konzept von Finanzchef24 hat bereits 45.000 aktive Kunden überzeugt. Mehr unter www.finanzchef24.de

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Finanzchef24 GmbH
Hohenlindener Str. 1
81677 München
Tel.: +49 89 716 772 700
Fax: +49 89 716 772 800
E-Mail: presse@finanzchef24.de