

# Pressemitteilung

## **InsurTech-Finanzierungen: Deutscher Markt sammelt 2016 über 82,4 Millionen US-Dollar ein**

- **InsurTechs bauen digitale Direktkanäle massiv aus**
- **Bedeutung von InsurTechs aus dem B2B-Sektor und der Softwareentwicklung steigt**

**(München, 18. Januar 2017) Das zweite Jahr in Folge veröffentlicht die Finanzchef24 GmbH eine Übersicht der getätigten Investitionen in die InsurTech-Branche. Dafür untersuchte das deutsche InsurTech-Unternehmen die einzelnen Finanzierungsrunden in 2016, die sich sowohl Start-ups als auch etablierte Unternehmen im deutschen, britischen und US-amerikanischen Markt erfolgreich sichern konnten. Das Ergebnis steht für sich: Alleine in Deutschland flossen über 82,4 Millionen US-Dollar in den digitalen Versicherungsmarkt. Mehr als doppelt so viel wie im vergangenen Jahr. „2016 hat die InsurTech-Branche endgültig gezeigt, dass sie mehr ist als nur ein temporärer Hype“, sagt Felix Schollmeier, Mitgründer und Geschäftsführer der Finanzchef24 GmbH. „Das Investitionsvolumen bestätigt das globale Interesse daran, den Versicherungssektor an moderne Technologien anzupassen.“**

[Zur Infografik: InsurTech Finanzierungen 2016 >](#)

Die Geschäftsmodelle der InsurTech-Unternehmen lassen sich in folgende Kategorien einteilen:

- **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 oder mehrere 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.

### **InsurTechs bauen digitale Direktkanäle massiv aus**

Als entscheidender Trend zeichnet sich besonders in den USA der Markteintritt zahlreicher Unternehmen in der Kategorie Direct Insurer/Tied Agent ab. Die Aufmerksamkeit der Investoren erweckten dabei insbesondere Geschäftsmodelle im Bereich B2C und Health. Insgesamt wurde dort in diese beiden Zielgruppensegmente über eine Milliarde US-Dollar investiert. In Deutschland vollzieht sich die Entstehung komplett neuer Direktversicherer dagegen erst zögerlich. Hier dominieren weiterhin InsurTechs aus den Kategorien Marketplace/Aggregator und Insurance Management mit vergleichbaren Geschäftsmodellen. Die meisten Investitionen mit über 73 Millionen US-Dollar gab es 2016 dennoch auch in Deutschland im B2C Segment. „InsurTechs orientieren sich an den digitalen Bedürfnissen der Kunden und bringen einen gewissen Grad an Einfachheit in die komplexe Versicherungsmaterie“, erklärt Felix Schollmeier den Erfolg der Branche.

### **Bedeutung von Softwarelösungen und InsurTechs aus dem B2B/SME Sektor steigt**

Daneben erlebte der Softwarebereich im vergangenen Jahr einen merklichen Wachstumsschub. Insgesamt beliefen sich hier die Finanzierungsrunden in den drei Ländern Deutschland, Großbritannien und USA auf über 85 Millionen US-Dollar. „Der traditionelle Markt hat das Potenzial digitaler Produkte erkannt“, bestätigt Schollmeier. „Mit den Software-Tools der InsurTechs können Versicherer und Makler ihre Digitalisierungsprozesse beschleunigen und ihren Kunden innovative Services anbieten.“ Mit zahlreichen Neugründungen rückt in den USA auch der B2B/SME-Markt verstärkt ins Interesse der Investoren, mit Funding-Summen von über 40 Millionen US-Dollar.

Auch 2017 wird die Finanzchef24 GmbH den Markt beobachten und kündigt bereits für die kommenden Finanzierungsrunden eine Infografik zur InsurTechBranche an.

Die vollständige Infografik sowie weitere Informationen können auf <https://www.finanzchef24.de/service/studien/studie-insurtech-finanzierungen2016> nachgelesen werden.

**Disclaimer:** Die Infografik liefert einen Überblick über die InsurTech-Branche sowie die Finanzierungen und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Zahlen und Fakten wurden Presseveröffentlichungen der Unternehmen sowie CB Insights, der Start-upDatenbank Crunchbase und der auf Start-ups spezialisierten Forschungsplattform Venture Scanner entnommen.

### 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](http://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](mailto:presse@finanzchef24.de)