

Professionelle Eigenregie – eine Alternative zur Bancassurance

Ein Artikel von Aleksandar Jeremic, Geschäftsführer bei fino digital | 01.09.2021 - 10:45

In einer von Cover Genius veröffentlichten Studie gaben 56 Prozent der befragten Bankkunden in Deutschland an, dass sie sich Embedded-Insurance-Angebote auf Basis ihrer Transaktionsdaten wünschen. 74 Prozent der Teilnehmer, die sich in den vergangenen zwölf Monaten für einen traditionellen Versicherer oder Makler entschieden haben, würden beim nächsten Mal bankeigene Angebote bevorzugen. – Was bedeutet das für Versicherer?



Für Versicherungsunternehmen eröffnen sich durch die Kooperation mit Banken (Stichwort: Bancassurance) neue Absatzpotenziale. Zugleich droht der klassische Vertriebskanal über ihre Agenturen oder Makler, an Bedeutung zu verlieren. Die Folgen: sinkende Margen, weniger Kundenkontakte und damit geringere Möglichkeiten, Cross- beziehungsweise Upselling-Angebote zu platzieren. Die Frage, die sich den Versicherern stellt, ist, wie sie ihre Berater darin unterstützen können, ihre bestehenden Kunden zu halten beziehungsweise Neugeschäfte zu erzielen.

PSD2-Richtlinie eröffnet Potenzial

Einen Ansatz dazu liefert die Studie des Versicherungstechnologieunternehmens Cover Genius. Denn in dieser bekundete die Mehrheit der teilnehmenden Bankkunden Interesse bei der Frage: „Angenommen, Ihre Bank überwacht mit Ihrer Erlaubnis Ihre Transaktionen und bietet Ihnen auf der Grundlage Ihrer Einkaufshistorie innerhalb Ihrer Banking-App eine Aufforderung zum Kauf von Versicherungsschutzprodukten an.“

Wenn also Versicherungsvertreter und Makler durch technische Innovation in derselben Position wie Bankberater sind, können sie auf Basis der Transaktionsdaten ihrer Kunden passgenaue Angebote unterbreiten. Denn auf dem Girokonto spiegelt sich das Leben von Kunden wider und es ergeben sich Anknüpfungspunkte für zusätzliche Kundeninteraktionen. Genau das ist aber keine Raketenwissenschaft, denn erstens gewährt die Zahlungsdiensterichtlinie PSD2 regulierten Drittanbietern den Zugang zu Bankdaten (Open Finance) und zweitens existieren am Markt Lösungen, wie beispielsweise fino-Cockpit, die die Transaktionsdaten bedarfsgerecht analysieren. Sie erkennen Versicherungslücken und liefern Empfehlungen für passende Versicherungsprodukte. Dazu zählen insbesondere Möglichkeiten, die Altersvorsorge zu optimieren oder den eigenen Versicherungsschutz an die individuelle Wohnsituation anzupassen. Aber auch erkannte Life-Changing-Moments wie Familienstandsänderungen oder der Eintritt in die Rente bieten gute Anlässe für Beratungsgespräche.

Transaktionsbasierte Beratung in Echtzeit

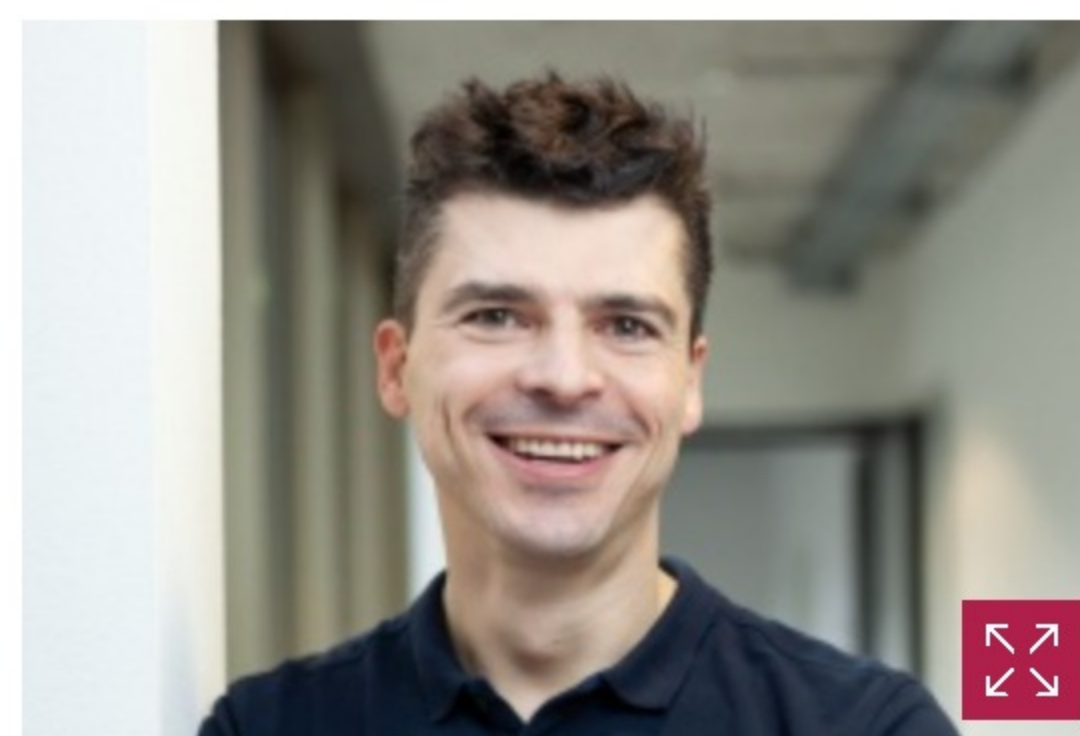


Dazu lädt der Versicherungsbetreuer seinen Kunden ein, an einem digitalen Bedarfscheck teilzunehmen. Dieser gibt in einem geschützten Bereich seine Login-Daten in sein Online-Banking-System ein und definiert im Detail, auf welche Kontotransaktionen die Versicherung zugreifen darf. Die Software-Lösung analysiert anschließend in Echtzeit die freigegebenen Transaktionen und stellt dem Berater das Auswertungsergebnis in einem Dashboard auf einer übersichtlichen Web-Oberfläche oder als PDF per E-Mail zur Verfügung.

Neben der Übersicht zur Lebenssituation, der Bedarfserkennung und der Potenzialbewertung erhalten Berater eine ausführliche Zusammenfassung ihrer Kunden sowie zusätzliche Interaktionsmöglichkeiten. Auch eine direkte Anbindung an die bestehende Systemlandschaft innerhalb des Versicherungsunternehmens per API und einen daran folgenden Workflow ist möglich. Die ausgewerteten Daten mit den entsprechenden Empfehlungen werden dann direkt in das vorhandene System eingespielt.

Fazit

Eine professionelle Realisierung von Embedded-Insurance-Angeboten auf Basis von Bank-Transaktionsdaten ist mithilfe intelligenter Lösungen in Eigenregie einfach umsetzbar. Wichtig ist, einen zuverlässigen Partner dafür auszuwählen, da der Datenschutz höchste Priorität genießen muss. Doch auch dies ist nicht so schwierig. Denn die Zertifizierung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gibt eine gute Orientierung, ob ein FinTech mit seiner Lösung die durch die PSD2-Richtlinie vorgegebenen umfangreichen Sicherheitsauflagen erfüllt.



Aleksandar Jeremic, Geschäftsführer bei fino digital



Meistgelesene Artikel



STUDIE
Geschäftsmodellinnovationen in der Versicherungsbranche



Versicherungen für den Einsatz von KI rüsten



WHITEPAPER
ChatGPT und große Sprachmodelle in der Versicherungsbranche

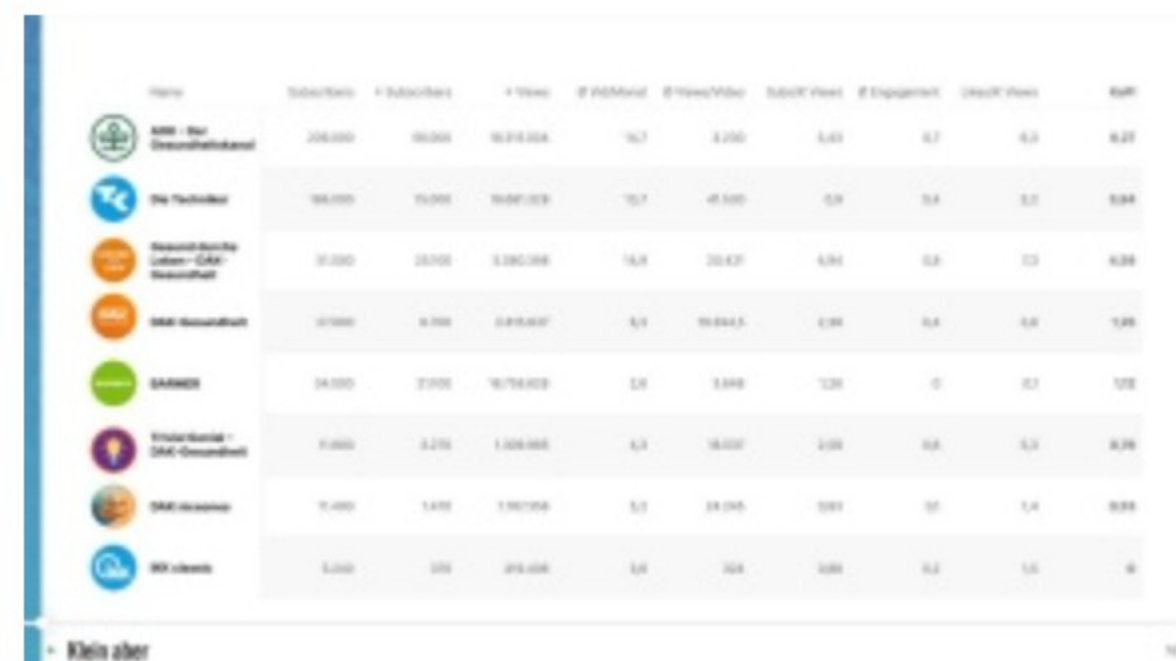
Die neue KI-Revolution?

Wo denken Sie, dass ChatGPT für Versicherungsbetriebe relevant wird?

- Betrug(sprävention)
- Compliance
- Entwicklung
- IT-Security
- Kundenkommunikation
- Nirgends, das ist nur heiße KI-Luft

Abstimmen

Ähnliche Artikel



STUDIE Krankenkassen verschenken Potenzial auf YouTube

Eine Studie ergibt: Viele große deutsche Krankenkassen werden ihrem Kommunikationsauftrag auf Googles Videoplattform nicht gerecht. AOK und Techniker Krankenkasse belegen die ersten beiden Ränge,... [Mehr lesen ...](#)



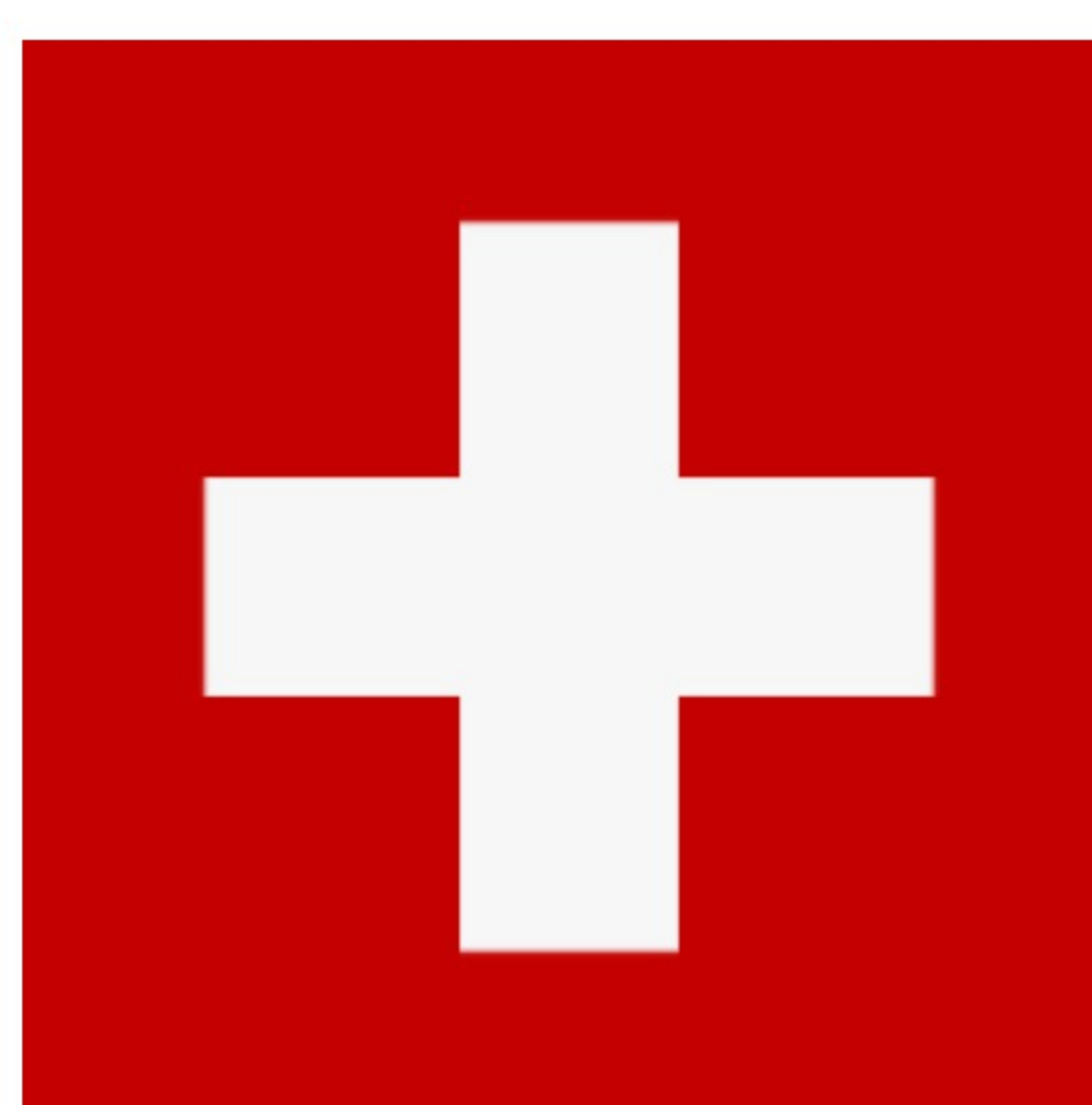
Versicherungen für den Einsatz von KI rüsten

Versicherungsunternehmen müssen zunächst ihre IT überprüfen, um AI-Technologien optimal einsetzen zu können. Gibt es Legacy-Systeme, die zu unflexibel sind? Liegen Daten noch zu sehr in Silos vor?... [Mehr lesen ...](#)



STUDIE Geschäftsmodellinnovationen in der Versicherungsbranche

Die Versicherungsbranche sieht sich einem wachsenden Druck zur Transformation gegenüber. Um im Wettbewerb bestehen zu können, stehen Unternehmen vor der Herausforderung, ihr Geschäftsmodell... [Mehr lesen ...](#)



KOMMENTAR Die neue Goldküste

Der Markt für nachrangige Finanzanleihen wurde durch die jüngsten Ereignisse erschüttert, d.h. den Niedergang der Credit Suisse, den Zusammenbruch der Silicon Valley Bank und die Turbulenzen im... [Mehr lesen ...](#)