



HZ Insurance
Schweiz (deutsch)
Newsportal

Artikel im Web

Patrick Gunti

Digitale Ökosysteme überwinden Grenzen

Digitale Ökosysteme überwinden Grenzen

Lesezeit: 2 Minuten

Ökosysteme sollen Versicherern höhere Innovationskraft, Zugang zu neuen Geschäftsfeldern, neue Kunden und höhere Umsätze bringen.

Quelle: Adobe Stock

Die Digitalisierung durchdringt die Versicherungsindustrie. Baloise und Mobiliar überwinden dabei mit Ökosystemen die Branchengrenzen.

Wirtschafts- und Unternehmensökosysteme, ein Gefüge von Unternehmen, Partnern, Entwicklungen und Netzwerken, sind an sich nichts Neues. Erst dank internetbasierten Ökosystemen wurden sie zu Plattformen, die ganze Branchen verändern. Dazu gehören Versicherungskonzerne, die sich von Ökosystemen eine höhere Innovationskraft, Zugang zu neuen Geschäftsfeldern, neue Kunden und letztlich höhere Umsätze versprechen.

Baloise baut Dienstleistungs-Ökosysteme auf

Die Baloise Group setzt seit 2017 im Rahmen ihrer «Simply Safe»-Strategie Investitions- und Entwicklungsschwerpunkte im Auf- und Ausbau von Dienstleistungs-Ökosystemen. Dazu gehören auch Dutzende Initiativen und Lösungen, die unter anderem im Ökosystem «Home» dem traditionellen Versicherungsgeschäft vor- und nachgelagert sind. «Der Aufbau unserer Ökosysteme wie Home oder auch Mobility verläuft nach den fünf Grundsätzen akquirieren, investieren, entwickeln, inkubieren oder kooperieren», erklärt Baloise-

Mediensprecher Roberto Brunazzi. Baloise geht dabei Partnerschaften mit Fin- und Insurtechs ein, investiert aber auch in Startups oder testet und entwickelt Neues.

Synergiepotenziale nutzen

So wurde in den letzten Jahren die Umzugsplattform Movu, das Wäsche- und Textilpflege-Startup Bubble Box und Devis.ch, ein Marktplatz für Handwerks- und Reinigungsdienstleistungen, ganz oder mehrheitlich erworben. Im Mai 2020 kam eine Minderheitsbeteiligung an Batmaid hinzu, der digitalen Plattform für die Anstellung von versichertem und qualifiziertem Reinigungspersonal. Zahlreiche weitere Dienstleistungen, Projekte und spezielle Versicherungen fliessen in das Ökosystem «Home» ein. «Durch die Verbindung all dieser Services auf den einzelnen Plattformen und die Verknüpfung der einzelnen Ökosysteme verfügen wir über grosses Synergiepotenzial und generieren Wertschöpfung», so Brunazzi.

Brunazzi gibt zu, dass einzelne Engagements vielleicht auf den ersten Blick nicht zusammenpassen. Er gibt aber zu bedenken: «Versicherer sind in der Regel auch grosse, strategische Immobilienbesitzer. Unter diesem Blickwinkel ist offensichtlich, dass es um mehr als reine Versicherungsdienstleistungen geht und sich mit Ökosystemen Mehrwerte erzielen lassen.»

«Denken und Handeln in Ökosystemen»

Auf der Grundlage von digitaler Vernetzung und Plattformen versucht auch die Mobiliar, der grösste Haushaltversicherer der Schweiz, mit den Ökosystemen «Mieten, Kaufen, Wohnen» und «Dienstleistungen für KMU» ihre Kunden über die Branchengrenzen hinaus zu binden. «Wir

denken und handeln in Ökosystemen und wollen unseren Kunden ganzheitliche Services bieten - auch vor und nach dem eigentlichen Bedarf an Versicherungsprodukten», erläutert Thomas Trachsler, COO der Mobiliar, die Strategie.

Für Mieter wie auch Verwalter wurde letzten Herbst zusammen mit dem Immobiliensoftware-Anbieter Garaio REM das neue Mieterportal aroov lanciert, sozusagen die digitale Basis des Ökosystems rund ums Thema Wohnen. Die Zusammenarbeit mit dem Startup Plan your Move, die Beteiligungen an Scout24 und Credit Exchange sowie die Tochterfirma SwissCaution ergänzen das Angebot des Ökosystems.

Strategische Partnerschaft mit Raiffeisen

Die kürzlich akquirierte Handwerkerplattform Buildigo und die strategische Partnerschaft mit Raiffeisen markieren die nächsten Umsetzungsschritte der Ökosystemstrategie und der Entwicklung des Geschäftsfeldes Wohnen. Mit Raiffeisen plant die Mobiliar eine digitale Wohneigentümerplattform, die alle Bedürfnisse rund um das Thema privates Wohneigentum abdeckt - vom Erwerb über Unterhalt bis hin zum Verkauf. Ergänzend haben Kundinnen und Kunden für die persönliche Beratung Zugang zum bestehenden Netz der Generalagenturen und Bankfilialen.

«Die moderne Technologie erlaubt es, dass Unternehmen aus verschiedenen Branchen komplett neue Formen der strategischen Zusammenarbeit eingehen können, die in früheren Zeiten undenkbar waren», sagt dazu Mobiliar-CEO Markus Hongler.