



HZ Insurance  
Schweiz (deutsch)  
Newsportal

## Artikel im Web

Matthias Niklowitz

# Plattformen sind eine von mehreren Optionen

Plattformen sind eine von mehreren Optionen

Lesezeit: 4 Minuten

Die Digitalisierung wirbelt die Versicherungsbranche kräftig durcheinander.

Quelle: Adobe Stock

Die schweizerischen Versicherungen gehen bei der Digitalisierung ziemlich unterschiedliche Wege.

Mobiliar/Raiffeisen und die UBS haben Ende Woche den Start grosser Immobilienplattformen angekündigt. Solche Plattformen, die sich am Vorbild Amazon orientieren, gelten als eine Möglichkeit, im Zuge der allgemeinen Digitalisierung der Wirtschaft mit den Konkurrenten, Versicherungs-Startups, Insurtechs und den grossen Tech-Plattformen mithalten zu können.

Der von Mobiliar/Raiffeisen und der UBS anvisierte «Home»-Markt wird auch von den weiteren grossen Versicherungen in der Schweiz bespielt. Die Reaktionen fallen unterschiedlich aus. Das erste Wort hat Helvetia, nach dem Ende der Kooperation mit Raiffeisen und als MoneyPark-Besitzer in einer Rolle als Vorreiter.

Helvetia: Weitere Verschärfung des Wettbewerbs

«Wir rechnen unabhängig von dieser Kooperation mit einer Verschärfung des Wettbewerbs», sagt Helvetia-Sprecher Jonas Grossniklaus. «Dabei wird es insbesondere um den Kundenzugang gehen und es ist damit zu rechnen, dass auch neue Startups und branchenfremde Anbieter mit einem starken Kundenzugang zur

Verschärfung des Wettbewerbs beitragen werden.» Helvetia verfolgt laut eigenen Angaben die Entwicklung beim Thema Plattformen sehr genau. «Unsere Online-Versicherung Smile hat letztes Jahr eine App lanciert, die sich an eine mobile-affine Zielgruppe richtet», sagt Grossniklaus. «In dieses Angebot werden auch Dienstleistungen von Partnern integriert und so wird die App zu einer Plattform ausgebaut werden.»

Helvetia biete ihren Kunden bereits heute erste Dienstleistungen eines Ökosystems im Bereich Wohnen an.

«Unsere Vision ist es, die Kundenbedürfnisse beim Thema Wohnen entlang der gesamten Customer Journey zusammen mit Partnern optimal abzudecken», so Grossniklaus. «Wir möchten es dem Kunden einfach machen, seine Bedürfnisse abzudecken, indem wir die unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen nahtlos miteinander verbinden.» Erste Meilensteine seien bereits erreicht worden. So bekommen zum Beispiel Helvetia-Kunden, die eine Wohnfinanzierung benötigen, die unabhängige Hypothekenberatung von MoneyPark auf einer Helvetia-Agentur. «Bei weiteren Absicherungsbedürfnissen im Zusammenhang mit dem Immobilienerwerb, wie etwa einer Gebäudeversicherung oder einer indirekten Amortisation der Hypothek durch eine Lebensversicherung, ergänzt der Helvetia-Kundenberater die Hypothekarlösungen mit passenden Beratungs- und Produktlösungen», sagt Grossniklaus.

Im Bereich des Mietermarkts arbeitet Helvetia mit Flatfox zusammen, einer Plattform, die Privatpersonen und professionellen Verwaltungen einen digitalisierten Vermietungsprozess von Wohnimmobilien ermöglicht. Damit könne Helvetia einerseits die Effizienz der eigenen Immobilienbewirtschaftung steigern und gleichzeitig Versicherungsprodukte innerhalb

der Customer Journey von Flatfox anbieten. Das Eco System Home umfasst noch weitere Partner und werde fortlaufend ausgebaut.

Baloise: Fünf Innovationsprinzipien, Plattformen als Option

«Wir sehen im CH- und EU-Markt genug Opportunitäten mit unseren Fokus-Ökosystemen Home und Mobility sowie unseren Versicherungsdienstleistungen und Services», sagt Baloise-Sprecher Roberto Brunazzi. «Mit unserem strategischen Investmentpartner Anthemis investieren wir bis Ende 2021 50 Millionen Franken in EU-, UK-, und USA-basierte Startups.» Zudem wurde im Sommer 2016 die Abteilung «Group Strategy and digital Transformation» ins Leben gerufen. Sie ist dafür verantwortlich, einen strukturierten Innovationsprozess vorzugeben. Bei Digitalisierungs- und Innovationsthemen verfolgt die Baloise dabei eine Strategie, die auf den fünf Prinzipien investieren, kooperieren, partnerschaftlich, inkubieren und akquirieren basiert. «Soll bedeuten, dass wir monetäre Beteiligung suchen bis hin zur Übernahme wie beispielsweise beim digitalen Zügelunternehmen Movu, selber gründen wie beispielsweise bei Friday oder, wo sinnvoll, auch ohne Beteiligung partnerschaftlich zusammenarbeiten wie beispielsweise mit KASKO. Im Rahmen unserer Ökosystemstrategie sind Plattformen durchaus eine Option», so Brunazzi weiter. «Mit Movu haben wir ja z. B. eine digitale Umzugsplattform gekauft.»

Swiss Life: Hypothekenplattform für den eigenen Vertrieb

Swiss Life ist laut eigenen Angaben im Bereich Haus & Wohnen bereits heute mit einem umfassenden Angebot am Markt. «Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden von einem sehr attraktiven

Hypothekenangebot über die Vermittlung von privatem Wohneigentum bis hin zu Anlage- und Vorsorgelösungen mit spezifischem Immobilienbezug die ganze Palette an», sagt Swiss-Life-Sprecher Martin Läderach. «Über unsere Partner decken wir auch sämtliche Bedürfnisse im Sach- und Haftbereich ab, die bestehende oder künftige Wohneigentümer haben.»

Für Swiss Life gewinne der Bereich Haus & Wohnen zunehmend auch strategisch an Bedeutung, weshalb Swiss Life über den eigenen Kundensegmentierungsansatz spezifische Paketlösungen für Mieter und (zukünftige) Eigentümer entwickeln und diese in Beratungsgespräche einfließen lässt. «Der Plattformgedanke ist hierbei ein zentrales Element, weshalb wir unserem Vertrieb in Kürze eine eigene digitale Anwendung für die Vermittlung von Eigen- und Dritthypotheken zur Verfügung stellen werden», so Läderach weiter.

Vaudoise: Kreditplattform mit Partnerfirmen

Bei der Vaudoise beobachtet man das Geschehen in den anderen Landesteilen sehr aufmerksam. «Wir nehmen diese Konkurrenz ernst», sagt Vaudoise-Sprecherin Carole Morgenthaler. «Sie sprechen als Genossenschaften die gleiche Kundschaft an

wie wir.» Gemäss Unternehmensstrategie der Vaudoise-Gruppe verfolge man eine Ertragskomplementarität, die v. a. auch mit Überlegungen zur Entwicklung von neuen Ökosystemen einhergeht. Seit 2018 habe die Vaudoise grosse Digitalisierungsprojekte gestartet mit dem Hauptziel, das bestmögliche Kundenerlebnis zu erreichen. «Dafür müssen wir unsere Prozesse überarbeiten, um einen Omnikanal-Vertrieb zu ermöglichen», so Morgenthaler weiter.

Plattformen sind für die Vaudoise über die Beteiligungen ein Thema. Seit 2018 beteiligt sich die Vaudoise an der Gründung des Startups Credit Exchange, einer Online-Plattform, oder Online-Börse für Hypotheken, zusammen mit Partnern wie Clientis, Mobiliar, Swisscom und E&Y. «Unsere Kunden können so dank der Vernetzung der Lösungen unserer Partner auf eine breite Auswahl an Hypothekarlösungen zugreifen», so Morgenthaler. Die Vaudoise habe ausserdem in den Venture-Capital-Fonds für Fintech- und Regtech-Unternehmen von BlackFin Capital Partners investiert. «Mit neocredit.ch verfügen wir auch über eine Crowdfunding-Plattform für Klein- und Kleinstunternehmen», erklärt die Vaudoise-Sprecherin weiter. «Asserdem beteiligen wir uns an Foxstone, einer Plattform für

Crowdfinanzierung im Immobilienbereich.»

Zurich: Plattform für Jungunternehmer

Bei Zurich verweist ein Sprecher auf die Digitalisierungs- und die Plattform-Vorhaben der Versicherung. Im Frühjahr hatte man zusammen mit der UBS eine Bancassurance-Plattform lanciert. «Erstmals können Gründerinnen und Gründer in der Schweiz auf einer Plattform unkompliziert und schnell ein Paket aus wichtigen Versicherungs- und Bankprodukten beziehen», wie es von der Versicherung heisst. Das Angebot auf «UBS Start Business» ist seit Anfang März 2020 erhältlich und wurde zusammen mit UBS entwickelt. Weltweit seien Bancassurance-Produkte sehr erfolgreich, das Potenzial in der Schweiz ist gross.

Hinzu kommen weitere Vorhaben wie eine Beteiligung am Autoservice-Portal AutoSense, die digitale Identitätsüberprüfung via Videochat für den digitalen Abschluss von Lebensversicherungen und ein Naturgefahren-Radar. Damit will man Risiken durch Hochwasser, Rutschungen, Lawinen oder Murgänge frühzeitig erkennen. 2019 hat Zurich das innovative Tool um weitere wichtige Gefahren wie Oberflächenwasser und Radon ergänzt.