

Online-Broking braucht mehr als gute Software

🕒 Lesezeit: 2 Minuten

Digitale Vertriebskanäle vereinfachen zwar die Abläufe, aber ohne Beratung gehts auch hier nicht. Das zeigt ein Vergleich der Schweizer Online-Brokern.

Von **Rahel Lüönd**
am 16.06.2020

In den letzten Jahren wurden in der Schweiz eine Handvoll Online-Plattformen gegründet, auf denen die Versicherten direkt Abschlüsse tätigen können. Mit wenigen Klicks können sie Angebote einholen und vergleichen, um schliesslich schnell und ohne Kundenberater im Haus gegen drohende Gefahren geschützt zu sein. Zu den gängigsten Plattformen zählen [esurance.ch](https://www.esurance.ch), [wefox.ch](https://www.wefox.ch), [ibroke.swiss](https://www.ibroke.swiss), [versicherungsbroker.ch](https://www.versicherungsbroker.ch) oder [e-broker.ch](https://www.e-broker.ch). Auch wenn die Systeme vergleichbar sind, fährt jede Plattform ihre eigene Strategie.

Digitale Broker müssen fokussieren

Wefox mit Sitz in Zürich gehört nach eigenen Angaben punkto Prämienvolumen zu den drei grössten Brokern in der Schweiz. 80 Prozent der jährlichen Abschlüsse werden via Plattform getätigt, die Kundenberaterinnen und -berater schliessen also nur noch einen kleinen Teil des Tagesgeschäfts persönlich ab. Trotzdem hat Beratung nach wie vor einen hohen Stellenwert: «Wir bieten unseren Kunden eine unabhängige 360-Grad-Beratung und möchten sie in allen Lebensbereichen bestmöglich absichern», führt der Gründer der Wefox-Gruppe, Teodoro Martino, aus. Besonders zentral seien dabei die Bereiche Nichtleben, Lebens- und Krankenversicherung, Vorsorge sowie Klein-Firmenkunden.

Esurance, die genauso wie Wefox seit fünf Jahren im Online-Markt aktiv ist, hat sich auf die Branchen Gastronomie, Hotellerie, ICT, Kreativberufe und Gesundheitswesen spezialisiert. CEO Andri Mengiardi sagt: «Die Komplexität im KMU-Segment ist hoch, denn die Risiken und Bedürfnisse sind branchenbezogen.» Es brauche deshalb Fokus und Know-how im Vertrieb. Esurance hat sich zum Ziel gesetzt, ihre Kompetenzen in einzelnen Branchen weiterzuentwickeln und neue Branchen zu erschliessen, um so starke Vertriebspartner aufbauen und den Endkunden den Schutz gewähren zu können. den sie

brauchen.

Ibroke ist in den Bereichen Immobilienfinanzierungen, Risikoabsicherung und Risk Management aktiv, wobei der Gründer Dominique Bernauer auch auf die Grenzen des Online-Broking hinweist: «IT-Systeme oder Software allein können den Bedarf nicht abdecken – es braucht oft eine persönliche Beratung.»

Online-Broker im Vergleich

	esurance.ch	ibroke.swiss	wefox.ch
Online seit	2015	2012	2015
Zielgruppe	KMU	KMU und Privatkunden	KMU und Privatkunden
Anzahl Partner	ca. 40	42	über 2000
Anzahl Mitarbeitende	33	32	150*
Abschlüsse pro Jahr (via Plattform)	5000	120	k. A.
Verwaltetes Prämienvolumen	zweist. Millionenbetrag	26.5 Mio. CHF	dreist. Millionenbetrag

*Schweiz, ganze wefox-Gruppe: 600

Quelle: HZI gem. eigenen Angaben der Broker

Anfahrtswege fallen im Online-Broking weg

Online-Broking ist zeit- und ortsunabhängig, Kundenberater können ihre Aufgabe auch erfüllen, ohne dass sie weite Wege zurücklegen müssen. Das steigert die Effizienz, und plötzlich sind in der gleichen Zeit deutlich mehr Vertragsabschlüsse möglich als im klassischen Brokergeschäft. Noch sind die Abläufe aber nicht vollends auf digitale Geschäftsmodelle ausgerichtet. Teodoro Martino von Wefox erzählt: «Damit Broker Policen möglichst schnell und unkompliziert einreichen können, arbeiten wir mit Hochdruck daran, digitale Schnittstellen zu den Versicherungsgesellschaften zu schaffen. Eine unserer Herausforderungen ist es, dass viele Gesellschaften noch nicht die Möglichkeit bieten, Policen digital einzureichen, und auf den deutlich längeren Papierweg zurückgreifen. Das wollen wir in Zukunft ändern.»

Dass Online-Broking kein Selbstläufer ist, zeigt nicht nur die Komplexität in der Beratung, die durch die Nutzung von digitalen Kanälen schwieriger sein dürfte als im persönlichen Kontakt. Nebst der Gründung von neuen Plattformen gab es nämlich auch bereits Broker, die ihre Dienste eingestellt haben. So ging etwa knip.ch Ende 2019 vom Netz.

THEMEN PER E-MAIL FOLGEN

#Online-Broking

 Folgen

#Broker

 Folgen

#Vertriebskanäle

 Folgen

HZ Insurance: Das Neuste aus der Branche

Erhalten Sie wöchentlich unseren Newsletter mit den aktuellsten News aus der Versicherungsbranche. Wir laden Sie herzlich ein, diesen bis Ende Oktober 2020 kostenfrei zu testen.

Ihre E-Mail-Adresse

Anmelden