

Abo Frida Preuss

Qualitätsjournalismus kostet Geld. Mit Ihrem Abo sorgen Sie dafür, dass unsere Berichterstattung unabhängig bleibt.

Copyright © 2022 Versicherungsmonitor. All rights reserved.

Mehr Transparenz in der Bepreisung

Posted By [Frida Preuss](#) On 25. November 2022 In [Abo, Allgemein, Monitor am Morgen, Top News](#) | [No Comments](#) | [Drucken](#)

Digitale Trends 2023 Lebensumstände und persönliche Gewohnheiten beeinflussen den Preis der eigenen Police, das ist klar. Doch wie stark der Bildungsgrad, die eigene Vorliebe für Zigaretten oder die Anzahl der Kinder wirklich das Risikoprofil eines Kunden prägen, verraten die Versicherer meist nicht. Das Wiener Insurtech Riskine will das ändern und mit seinen digitalen Tools mehr Transparenz in die Beratung bringen.



Riskine-Chef Ralf Widtmann will für mehr Transparenz in der Versicherungsberatung sorgen

©Riskine

Beratung läuft in der Versicherungswelt oft so: Auf der Suche nach einer passenden Police geben die Kunden viele persönliche Daten preis, aus denen sich die Gesellschaften intern ein Risikoprofil errechnen. Das bekommen die künftigen Versicherten jedoch nur in den seltensten Fällen zu Gesicht. Denn am Ende steht meist nur ein Betrag: die Prämie. „Einen transparenten Überblick über individuelle Risiken bieten die Versicherer und Berater häufig nicht“, sagt Ralf Widtmann, Mitgründer und CEO des Wiener Insurtechs Riskine.

Das Unternehmen entwickelt seit 2016 digitale Beratungs-Tools für Versicherer, Banken und Makler. Die meisten Anwendungen richten sich an Privatkunden und sollen den Nutzern veranschaulichen, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie bestimmte Lebensrisiken treffen können. Dabei geht es um Gefahren wie Unfälle, Rechtsstreitigkeiten, Arbeitslosigkeit oder den eigenen Tod. Man müsse mit den Versicherten offen und ehrlich über Risiken sprechen, sagt Widtmann. „Das kann man den Kunden schon zumuten.“

Risikobarometer in Echtzeit

Wenn der Gründer und ehemalige Roland Berger-Berater über Offenheit spricht, meint er auch die unschönen Seiten der persönlichen Finanzplanung. Der Riskine-Pensionsrechner errechnet beispielsweise, wie viele Jahre eine Person vor ihrem Tod voraussichtlich

Pension beziehen wird. Allgemeine Daten zur Lebenserwartung kombiniert die Software dazu mit persönlichen Angaben zu Geschlecht, Rauchverhalten, Sportaktivität und Bildungsgrad.

Nach diesem Schema arbeiten die meisten Riskine-Tools. Mithilfe von diversen Datenbanken hat das Insurtech statistische Modelle für 36 verschiedene Lebensrisiken entwickelt. Die Berechnungen bilden die Basis für die Risikoanalyse – das am häufigsten verkaufte Riskine-Tool. Während ein Nutzer seine Daten eingibt, berechnet und visualisiert die Software hierbei seine persönlichen Risiken in Echtzeit. Der Kunde soll so direkt sehen, welche seiner Antworten ein bestimmtes Risiko senken oder in die Höhe treiben. So steigt das Risikobarometer für Krankheit in den roten Bereich, wenn eine Kundin angibt, Raucherin zu sein. Nachdem sie dem Tool auch ihre Adresse verraten hat, spuckt die Software wenige Sekunden später eine Einschätzung dazu aus, wie stark ihre Wohngegend von Naturgefahren bedroht ist.

White Label oder Maßschneidung

Die rund 30 Anwendungen verkauft Riskine einzeln oder in individuell kombinierten Paketen. „Manche Unternehmen haben schon viele eigene Beratungstools, die kaufen bei uns dann eher einzelne Zusatzbausteine“, sagt Widtmann. Für andere Gesellschaften baue das Insurtech hingegen ganze Infrastrukturen auf.

Dabei vertreiben die Österreicher nicht nur White Label-Produkte, bei besonderen Wünschen entwickeln sie für den Versicherer, die Bank oder das Maklerunternehmen auch eigene Tools. Die Implementierung der Anwendungen dauert nach eigenen Angaben zwischen drei und fünf Monaten. Aktuell nutzen 36 Versicherer die Beratungs-Tools von Riskine, darunter Ergo, Generali und Allianz. Auch große Makler wie MLP und das Maklergeschäft von Wefox zählen zu den Kunden.

[1]

Riskine verkauft diverse Beratungs-Tools, unter anderem einen Rechner für die persönliche Pensionsdauer eines Kunden. Für eine größere Ansicht bitte auf die Grafik klicken

©Riskine

Riskine wolle, so sagt es Widtmann, nicht aggressiv, sondern vor allem durch Weiterempfehlungen seiner Kunden wachsen. Konkurrenz fürchte der Gründer nicht, vielmehr sorgt er sich um sein Personal. „Das Team mit guten Leuten zu besetzen ist aktuell sehr herausfordernd“, betont Widtmann. Aktuell arbeiten rund 40 Menschen für Riskine, die Hälfte davon sind Mathematiker.

Expansion nach Osteuropa

Das Insurtech ist längst über die Grenzen der DACH-Region hinweg aktiv. In Südeuropa macht Riskine schon einige Jahre Geschäfte, gerade steht Osteuropa auf der Agenda. In Rumänien, Ungarn, Tschechien und Slowenien sei die Software aus Wien laut Widtmann bereits im Einsatz. Dabei ist Riskine bisher ohne externe Finanzierung ausgekommen. „Wir haben keine Investoren und finanzieren uns seit Beginn aus unserem Cashflow, da sind wir stolz drauf“, sagt Widtmann. Umsatzzahlen nennt er nicht, doch so viel verrät er: Sein Unternehmen mache jedes Jahr Gewinn. Den Blick auf andere Kontinente wagt der Gründer trotzdem noch nicht: „Europa ist uns erstmal groß genug.“

Frida Preuß

In unserer Serie „Digitale Trends 2023“ [2] stellen wir ausgewählte Initiativen vor, die auch für den Preis „Digitaler Leuchtturm Versicherung“ eingereicht wurden. Er wird am 6. Dezember 2022 vom Süddeutschen Verlag und von Google in Zusammenarbeit mit dem Insurlab Germany und dem Insurtech Hub Munich verliehen.

URL to article: <https://versicherungsmonitor.de/2022/11/25/mehr-transparenz-in-der-bepreisung/>

URLs in this post:

[1] Image: <https://versicherungsmonitor.de/wp-content/uploads/2022/11/beispielriskine.jpg>

[2] „Digitale Trends 2023“: <https://versicherungsmonitor.de/2022/11/17/aktuelle-serie-digitale-trends-2023/>