

Abo Katrin Berkenkopf

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

Copyright © 2020
 Versicherungsmonitor. All rights reserved.

Damit das Geld auch fließt

geschrieben von [Katrin Berkenkopf](#) am 27. Oktober 2020 in [Abo](#), [Allgemein](#), [Insurtech](#), [Nachrichten](#), [Top News](#), [Versicherer](#) | [Keine Kommentare](#) | [Drucken](#)

Exklusiv Geld einzusammeln oder auszuzahlen gehört zum täglichen Geschäft der Versicherer. Verlangen Kunden aber nach neuen Zahlungswegen oder sind Auszahlungen besonders komplex, wird das schnell zu einer Herausforderung für die IT der Unternehmen. Das Schweizer Insurtech Imburse Payments will den Anbietern diese Arbeit abnehmen und sich als Schnittstelle zwischen der Versicherer-IT und den Zahlungsdienstleistern etablieren. Gründer Oliver Werneyer glaubt, dass funktionierende Payment-Prozesse für die Branche noch wichtiger sind als die Policierung.



Oliver Werneyer ist Gründer des Schweizer Insurtechs Imburse Payment

© Imburse Payment

Wer als Versicherer eine tolle neue Kurzzeit-Police für Fahrräder oder einen Pay-as-you-drive-Tarif für Autofahrer entwickelt hat, dann aber die Prämien nicht einsammeln kann, weil sein System nur auf regelmäßige Überweisungen oder Bankeinzug ausgerichtet ist, hat ein Problem. Und wer seinen Kunden sofortige Auszahlung im Schadensfall verspricht, muss das Geld dann auch tatsächlich prompt an die richtige Stelle bringen können. An dieser Stelle setzt das Schweizer Insurtech Imburse Payments an. Gründer Oliver Werneyer ist überzeugt: „Die Payment-Flüsse sind wichtiger als die Policierungssysteme.“ Er besetzt mit seinem Produkt deshalb die Schnittstelle zwischen den – oft veralteten – Systemen der Versicherer und den verschiedenen Zahlungswegen und -dienstleistern. „Zahlung ist nicht grundsätzlich ein Problem, es funktioniert ja. Schwierig wird es, sobald sich etwas ändert.“

Die Idee für Imburse kam Werneyer, als er eigentlich an einem anderen Start-up bastelte. Er wollte Flugverspätungs-Policen verkaufen, die im definierten Schadenfall sofort auszahlen. Doch das konnte der Versicherer, der als Partner auserkoren war, nicht leisten. Eine Lösung zu finden, hätte den Anbieter zu viel Zeit und Geld gekostet. Seit 2018 ist daher nun Imburse Payments im Bereich Software-as-a-Service am Start. Das Unternehmen hat mittlerweile 24 Mitarbeiter an den Standorten Zurich und London und bereits zahlreiche große Namen unter seinen Kunden. Den Anfang machte die Swiss Re mit ihrer Erstversicherungstochter Iptiq – kein Zufall, denn Werneyer arbeitete fünf Jahre lang für den Schweizer Rückversicherer. Das half dabei, die Idee dort bekannt zu machen.

Generali, Mapfre und Zurich setzen auf das Insurtech

Generali und Mapfre kamen schnell hinzu, mittlerweile auch die Zurich. Den aktuellen Umsatz will Werneyer nicht nennen, noch liege er im einstelligen Millionenbereich. Das sei aber so gewollt, denn Imburse setze darauf, über kleinere Projekte schnell einen Fuß in die Tür der großen Anbieter zu bekommen, statt jahrelang auf den Zuschlag für das eine, große Projekt zu warten. Sein Geld verdient das Start-up über jährliche Lizenzkosten.

Imburse verspricht: Egal welche Zahlungsmethode und welchen Zahlungsdienstleister ein Versicherer wählt, das Unternehmen schafft den Anschluss. Wenn wie mit Apple Pay neue Methoden auf den Markt kommen, sollen Versicherer diese schnell nutzen können, ohne dafür ihre Kernsysteme anfassen zu müssen. „Payment ist strategisch wichtig, aber kein Kerngeschäft“, sagt Werneyer. Deshalb sei es sinnvoll und vor allem deutlich günstiger, diesen Bereich auszulagern.

Mehr zum Thema:

- [Versicherer sehen Corona als Chance](#) ^[1]
- [Covid-19 offenbart](#)

Derzeit laufen die meisten Projekte im Privatkundenbereich und auf der Auszahlungsseite. Ein Beispiel: Für die Behandlung eines Versicherten in einem US-Krankenhaus müssen auf der Kreditkarte 50.000 Dollar (42.358 Euro) als Sicherheit hinterlegt sein. „Die Frage ist nun, wie bekommt der Versicherer das Geld auf die Karte und zwar so, dass der Kunde es nicht für andere Zwecke ausgeben kann?“

[Lücken bei Start-ups und Versicherern](#) ^[2]
■ [Swiss Re: Partnerschaften sind das A und O](#) ^[3]

Gewerbe und Industrie sollen bald folgen

Gewerbe und Industrie werden 2021 auf der Tagesordnung stehen, erwartet der Insurtech-Chef. Dann gehe es vor allem darum, komplexe Zahlungsströme darzustellen und zu managen. Bei einem Großschaden fließt das Geld in der Regel an mehrere Empfänger und das mit unterschiedlicher Priorität. Regulatorisch und risikotechnisch sei eine Zusammenarbeit mit Imburse für die Unternehmen kein Problem. „Wir brauchen keine Kundendaten und leiten keine Zahlungen bei uns durch.“

Gründe, warum Versicherer einen Technologie-Dienstleister wie Imburse brauchen, findet Werneyer noch viele – zum Beispiel in der Wirecard-Pleite. Die habe gezeigt, dass man sich aus Gründen des Risikomanagements nicht auf einen Zahlungsdienstleister allein verlassen sollte. Für die einfache Anbindung weiterer Anbieter sei Imburse die richtige Lösung. Außerdem erwartet er im kommenden Jahr als wirtschaftliche Folge der Pandemie eine große Welle an Unternehmenszusammenschlüssen und Übernahmen. Auch hier bringt er seine Lösung ins Spiel, um die verschiedenen operativen Systeme der neuen Partner zusammenzubringen. „Wir wollen sehr aggressiv wachsen.“

2021 steht USA auf dem Plan

Aktuell liegen die Kernmärkte in Deutschland, der Schweiz, Spanien, Portugal und England. Versicherer in den USA stehen für 2021 auf dem Expansionsplan. Dort seien die Voraussetzungen ganz andere als in Europa: Einerseits stehe Digitalisierung ganz oben auf der Agenda, andererseits würden etwa bei Auszahlungen noch zahlreiche Schecks in Papierform verschickt.

Bei der Expansion könnte helfen, dass der US-Softwareriese Guidewire mittlerweile nicht nur als Partner, sondern auch als Anteilseigner des jungen Unternehmens mit an Bord ist. Für Kunden bedeute das aber keinerlei Verpflichtung, Guidewire-Produkte zu nutzen, betont Werneyer.

Katrin Berkenkopf

Dieser Text ist nur für Abonnenten von Herbert Frommes Versicherungsmonitor Premium persönlich bestimmt. Das Weiterleiten der Inhalte – auch an Kollegen – ist nicht gestattet. Bitte bedenken Sie: Mit einer von uns nicht autorisierten Weitergabe brechen Sie nicht nur das Gesetz, sondern sehr wahrscheinlich auch Compliance-Vorschriften Ihres Unternehmens.

Beitrag gedruckt von Herbert Frommes Versicherungsmonitor: <https://versicherungsmonitor.de>

URL zum Beitrag: <https://versicherungsmonitor.de/2020/10/27/damit-das-geld-auch-fliesst/>

URLs in diesem Beitrag:

[1] Versicherer sehen Corona als Chance: <https://versicherungsmonitor.de/2020/10/21/versicherer-sehen-corona-als-chance/>

[2] Covid-19 offenbart Lücken bei Start-ups und Versicherern: <https://versicherungsmonitor.de/2020/09/16/covid-19-offenbart-luecken-bei-start-ups-und-versicherern/>

[3] Swiss Re: Partnerschaften sind das A und O: <https://versicherungsmonitor.de/2020/06/25/swiss-re-partnerschaften-sind-das-a-und-o/>