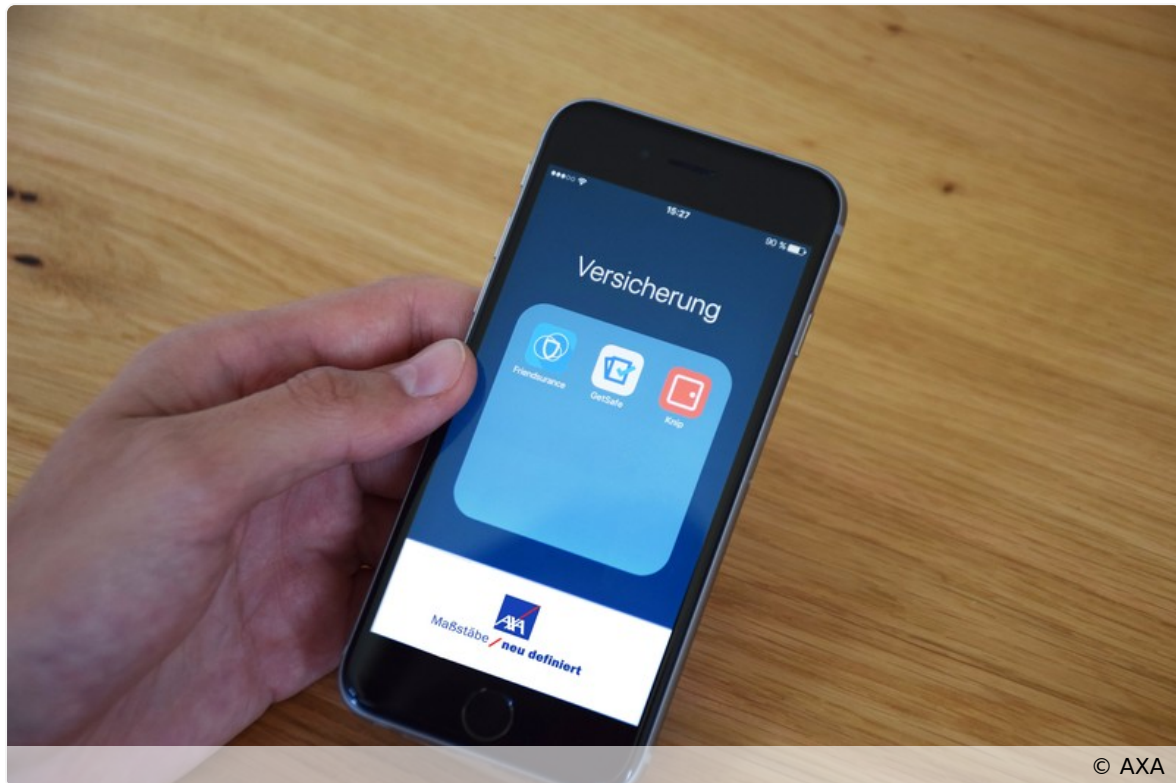


## Im Schulterschluss: AXA kooperiert mit Insurtechs



© AXA

### **AXA schließt Vertriebspartnerschaften mit den digitalen Versicherungsmaklern Friendsurance, GetSafe und Knip und hält Ausschau nach Partnern zur Entwicklung zukunftsfähiger Versicherungslösungen.**

Radikal vom Kunden aus gedacht: Diesen Ansatz verfolgen viele Insurtechs, indem sie Lösungen bieten wie digitale Versicherungsordner oder einen Schadensfrei-Bonus. Das Ziel der konsequenten Kundenorientierung ist nicht neu, für AXA als Versicherer von besonderer Bedeutung und wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie. „Die Zusammenarbeit war naheliegend, denn unsere Ausrichtung ist dahingehend ähnlich. Wir beobachten den Markt der Insurtechs seit Langem intensiv und sehen, dass sich die Geschäftsmodelle deutlich professionalisieren. Insurtechs und etablierte Versicherer können viel voneinander lernen und aneinander wachsen“, so Jens Hasselbächer, Vorstand SUHK Privat und Vertrieb bei AXA Deutschland.

Die Geschäftsmodelle sind zwar oftmals nicht radikal neu, digitale Versicherungsmakler seien aber beispielsweise ein ernstzunehmender zusätzlicher Kundeninteraktions- und Vertriebskanal, der an Bedeutung gewinnen wird: „Sicherlich erhöhen die neuen Marktteilnehmer den Druck auf die etablierte Versicherungswirtschaft, aber das ist auch gut so. Bei der Wahl unserer Kooperationspartner gehen wir sehr selektiv vor und stellen hohe Ansprüche an Transparenz und Kundenorientierung“, führt Hasselbächer aus. AXA kooperiert im Vertrieb ausschließlich mit Insurtechs, die die regulatorischen Anforderungen erfüllen und den qualitativen Ansprüchen im Sinne der Initiative „gut beraten“ gerecht werden.

Aktuell schloss AXA mit Friendsurance, GetSafe und Knip strategische Partnerschaften. GetSafe und Knip agieren als Versicherungsmanager beziehungsweise digitale Versicherungsmakler und bieten die Möglichkeit, Versicherungsverträge papierlos zu verwalten. Der Online-Makler Friendsurance bietet seinen Kunden außerdem ein Peer-to-Peer-Versicherungsmodell, das Schadensfreiheit mit jährlichen Beitragsrückzahlungen belohnt. Ab sofort werden über die drei

Plattformen [www.friendsurance.de](http://www.friendsurance.de), [www.getsafe.de](http://www.getsafe.de) und [www.knip.de](http://www.knip.de) Versicherungslösungen von AXA angeboten.

### **Innovative Lösungen gemeinsam entwickeln**

Ebenso spannend für AXA sind Fintechs und Insurtechs, die an eigenen und innovativen Produktkonzepten arbeiten. "Hier sind wir eng mit Gründern im Gespräch und an gemeinsamen Entwicklungen interessiert. AXA verfügt allein in Deutschland über eine Basis von rund acht Millionen Kunden und etablierte Vertriebswege, so dass wir zur erfolgreichen Verbreitung guter Ideen den nötigen Anschub leisten können. Wir haben ein großes Interesse daran, innovative Geschäftsmodelle zu identifizieren, die unseren Kunden Mehrwert bringen. Zusätzlich arbeitet AXA mit der nötigen Motivation und Innovationskraft selbst daran, Produkte und Services zu entwickeln, die den Kundennerv treffen", hält der Vertriebsvorstand fest.

Über Vertriebspartnerschaften hinaus investiert AXA unter dem Dach des AXA Innovation Campus als strategischer Partner in innovative und versicherungsnahe Geschäftsideen. Dabei unterstützt der AXA Innovation Campus Startups in allen Entwicklungsphasen mit Kapital, Kooperationsmöglichkeiten oder Versicherungsschutz.

### **Friendsurance**

Die Vision von Friendsurance ist es, Versicherungen kundenfreundlicher zu machen. Dazu hat das Insurtech-Unternehmen ein Peer-to-peer-Versicherungsmodell entwickelt, das Schadensfreiheit mit jährlichen Beitragsrückzahlungen belohnt. Den Schadensfrei-Bonus gibt es sowohl für neue Versicherungen, die direkt über Friendsurance abgeschlossen werden, als auch für laufende Hausrat-, Kfz-, Privat-Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen. Bislang erhielten über 80% der Nutzer eine Rückzahlung – im Sachversicherungsbereich durchschnittlich ein Drittel der eingezahlten Beiträge. Der Schadensfrei-Bonus schafft nicht nur Mehrwert für Versicherte, sondern auch für die rund 70 Versicherungsunternehmen, mit denen Friendsurance kooperiert. Diese profitieren u.a. von einer gesteigerten Kundenzufriedenheit und weniger Kosten, da der Schadensfrei-Bonus positive Anreize gegen Versicherungsbetrug schafft. Friendsurance ist der Markenname, unter dem die Alecto GmbH innovative und faire Versicherungslösungen anbietet. Die Alecto agiert dabei als unabhängiger Versicherungsmakler und betreut eine sechsstellige Kundenzahl. Gegründet 2010, beschäftigt das Unternehmen heute rund 90 Mitarbeiter am Standort Berlin.

### **GetSafe**

GetSafe ist der digitale Versicherungsmanager für das Smartphone. Die GetSafe App bietet ein einfaches und transparentes Versicherungsmanagement aus einer Hand. Kunden können mit Hilfe der App alle bestehenden Versicherungspolicen digitalisiert auf dem Smartphone verwalten, ihren Versicherungsschutz immer und überall einsehen und im Ernstfall sogar Schäden direkt an den Versicherer melden. Ein professionelles Team von ausgebildeten und erfahrenen Experten bietet auf Wunsch unabhängige und kostenfreie Beratung in allen Versicherungsfragen. GetSafe identifiziert außerdem automatisch Versicherungslücken und Sparpotentiale. Die Optimierung bestehender Tarife, die Kündigung nachteiliger Policen und der Abschluss neuer Versicherungen werden damit zum Kinderspiel. Die App wurde vom TÜV Saarland mit der Zertifizierung "Geprüfter Datenschutz" ausgezeichnet. GetSafe wurde 2013 von Christian Wiens und Marius Blaesing gegründet. Das Unternehmen kooperiert mit mehr als 180 Versicherungsgesellschaften und Nutzer verwalten mit der GetSafe App bereits über 70.000 Versicherungsverträge.

### **Knip**

Knip ist Europas erster und größter digitaler Versicherungsmakler. Verbraucher können mit der kostenlosen Lösung ihre Versicherungen bündeln, optimieren und wechseln. Die App zeigt

aktuelle Verträge, Policen und Beiträge. Technologiegestützt identifizieren die Versicherungsexperten Optimierungsmöglichkeiten für die Verbraucher und beraten im Chat und telefonisch zu Schutz und Tarifen. Die Knip AG wurde 2013 von Dennis Just und Christina Kehl in Zürich gegründet und ist mit 100 Mitarbeitern in Deutschland und der Schweiz erfolgreich.

Weitere Informationen für Startups:

Dr. Alexander GRIESWALD

E-Mail: [team@axa-campus.de](mailto:team@axa-campus.de)

Internet: [AXA-campus.de](http://AXA-campus.de)

### **Pressekontakt:**

Anja Kroll

Telefon: 0 22 1 / 1 48 - 2 48 34

Fax: 0 22 1 / 1 48 - 30044

E-Mail: [anja.kroll@axa.de](mailto:anja.kroll@axa.de)

### **Unternehmen**

AXA Konzern AG

Colonia - Allee 10 - 20

51067 Köln

Internet: [www.AXA.de](http://www.AXA.de)

### **Über AXA Konzern AG**

Der AXA Konzern zählt mit Beitragseinnahmen von 10,6 Mrd. Euro (2015) und 9.418 Mitarbeitern zu den führenden Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgruppen in Deutschland. Das Unternehmen bietet ganzheitliche Lösungen in den Bereichen private und betriebliche Vorsorge, Krankenversicherungen, Schaden- und Unfallversicherungen sowie Vermögensmanagement an. Alles Denken und Handeln des Unternehmens geht vom Kunden und seinen Bedürfnissen aus. Die AXA Deutschland ist Teil der AXA Gruppe, einem der weltweit führenden Versicherungsunternehmen und Vermögensmanager mit Tätigkeitsschwerpunkten in Europa, Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum. Im Geschäftsjahr 2015 erzielte die AXA Gruppe einen Umsatz von 98,5 Mrd. Euro und ein operatives Ergebnis (Underlying Earnings) von 5,6 Mrd. Euro. Das verwaltete Vermögen (Assets under Management) der AXA Gruppe hatte Ende 2015 ein Volumen von 1,36 Billionen Euro.