

Insights aus der InsurTech-Szene: Was kommt und was bleibt?

Felix Sandt, 16. Mai 2025

WER WIR SIND

Das **NEW PLAYERS NETWORK** unterstützt den Wissensaustausch von Versicherungsunternehmen und Start-ups, fördert Kooperationen zwischen allen Marktteilnehmern und steht Gründern bereits während der frühen Entwicklungsphase zur Seite.



#WAS SIND INSURTECHS ?

WAS SIND INSURTECHS?

DEFINITIONSANSATZ

Insur

+

Tech

Versicherungsnah

Technologiegetrieben

InsurTechs bezeichnen junge, innovative Unternehmen, welche sich durch den Einsatz moderner Technologien auf versicherungsartige oder -nahe Dienstleistungen fokussieren.

MERKMALE INSURTECHS

Es gibt in Deutschland rund **21.000** Start-ups

→ Davon rund **200** InsurTechs

Junger Markt mit enormen Entwicklungspotenzialen

– Riesige Wachstums- und Investitionsraten

Heterogener Markt

– Viele verschiedene Geschäftsmodelle haben Anteil am Versicherungsmarkt

Sich schnell verändernder Markt

– Konfrontativ bis Kooperativ in 4 Jahren



2 STRÖMUNGEN

Technologischer Ansatz

Predictive Analytics

Chatbots

Künstliche Intelligenz

Schnittstellentechnologie

P2P

...

Wertschöpfungs-basierter Ansatz



+

Sparten

VORSCHLÄGE DER EINTEILUNGEN

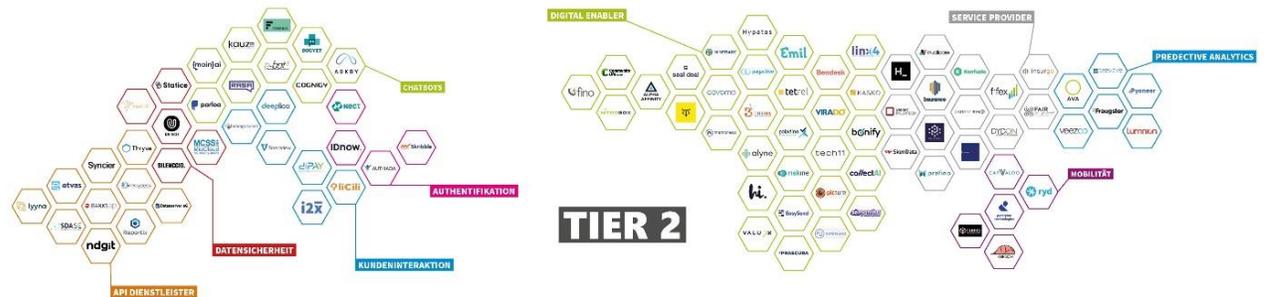
„Neue“ InsurTechs – Tier 2:

technologiebasiertes Geschäftsmodell, welches den Versicherungsprozess unterstützt

Use Case in der Versicherung

Konzentriert sich auf Automatisierung und Erweiterung der Prozesse

New Players Network



LEGENDE ZUR GESCHÄFTS MODELL ANALYSE

hakuna. NEU

Name Hakuna GmbH
URL Hakuna.com
Sitz Berlin
Gründung 2021
Mitarbeiter 1-10
Investoren Discovery Ventures, Victor Jacobsson, Visionaires Club, Marc-Alexander Christ, Earlybird Venture Capital, Berthold von Freyberg, Morphais VC
Status Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34d Absatz 1 Gewerbeordnung

Value Proposition:

- Hakuna bietet Embedded Produktschutzversicherungen für die E-Commerce-Branche für neue und überholte Produkte
- Omni-Channel: Angebot im Online-Shop, Mailing, POS und Kundensupport
- Ziel ist es, die Conversionrate zu erhöhen und Wiederholungskäufe zu triggern
- Verfügbar in mehreren Ländern mit lokalisiertem Produktschutz und einem Netzwerk aus europäischen Versicherern
- Drei Produktangebote: hakuna.extension für technische Mängel, hakuna.kasko gegen Unfall und Diebstahl und hakuna.care, also umfassendes Schutzangebot

Die **Value Proposition** wird im Kern zusammengefasst und Breaking News zur Geschäfts-entwicklung aufgeführt



Je nach **Geschäftsmodell** kooperieren (grün) oder konkurrieren (rot) InsurTechs mit Versicherern und Vermittlern. Neutralität wird durch graue Färbung gekennzeichnet.

Der Tier bestimmt, ob es sich um ein Geschäftsmodell handelt, das die Wertschöpfung in den **Kernbereichen** der Versicherungswirtschaft abbildet (Tier 1) oder ob es ein technologiebasiertes Geschäftsmodell ist, welches den Versicherungsprozess unterstützt (Tier 2).

Die Ausrichtung des operativen Geschäfts kann auf Unternehmen (B2B) oder Endkunden (B2C) zielen. Zudem ist auch eine Funktion als Intermediär, beispielsweise zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer (B2B2C) möglich.

Kleiner Marktüberblick

„Aufschwung und Rückschritt:
Wo InsurTechs florieren und wo
sie kämpfen“

Herausforderungen in der InsurTech-Welt

Digitalversicherer

- Hohe Kundengewinnungskosten
- Intensiver Wettbewerb
- Regulatorische Anforderungen

Peer2Peer

- Begrenzte Skalierbarkeit
- Geringes Vertrauen
- Regulatorische Herausforderungen



Name ELEMENT [Insurance AG](#)

URL [element.in](#)

Sitz Berlin

Gründung 2017

Mitarbeiter 101-250

Investoren Versorgungswerk
Zahnärztekammer Berlin,
Hannover Rück SE, SBI Group,
NIBC Bank, J.C. Flowers, Signals
Venture Capital, Engel & Völkers,
u. a.

Status Versicherungsunternehmen

Eröffnung Insolvenzverfahren am 1.
März 2025
Übernahme von Verträgen

Value Proposition:

- digitaler Versicherer mit B2B2C-Geschäftsmodell und White-Label-Versicherungslösungen für verschiedene Branchen
- modularer Ansatz zur Entwicklung individueller Versicherungslösungen für den Vertrieb über InsurTechs, Makler und E-Commerce-Anbieter

• Fokus auf den Bereichen Haus und Wohnen, Reise und Freizeit, Mobilität und

• B2B- und B2B-

• Integration von REST APIs, BiPro API, White-Label-Kanäle, etc.

• Strategische Partnerschaften, z.B. via Email



● kooperativ ● konfrontativ





Name Luko Insurance AG

URL luko.com

Sitz Berlin

Gründung 2016

Mitarbeiter 101-250

Investoren Valar Ventures, E.ventures, La Famiglia, MPGI

Status Versicherungsunternehmen

Value Proposition:

- Luko bietet digitale Sachversicherungen
- Produkte: Hausrat-, Haustier- und Privathaftpflichtversicherung

Fokus liegt auf einem „Customer-first-Ansatz“ und
 Nutzung von Data Analytics

Schutz für den Kunden ermöglichen

Abschluss mit Luko: bereits
 durchgeführt,
 durch

in das Thema Haus und

Wohnen

Rückzug aus dem deutschen Markt
 2024

Tier

Cluster

Ausrichtung

1

2

Digitale
 Versicherer

B2B

B2C

B2B2C

● kooperativ ● konfrontativ



Versicherer



Vermittler

AKTUELLE SCHLAGZEILEN AUS DER WELT DER DIGITAL- VERSICHERER

 Versicherungsbote

13.05.2025

**wefox trennt sich von italienischem
Versicherungsgeschäft**

 Handelsblatt

 H+ Versicherung

**Ergo übernimmt US-
Digitalversicherer Next
Insurance komplett**

ERFOLGREICHE BEREICHE



Schadenmanagement

- KI-gestützte Betrugserkennung
- Präventive Schadenvermeidung (IoT)
- Automatisierte Schadensaufnahme/bearbeitung

CLAIMSPACE

Name Claimspace FlexKpG

URL claim-space.com

Sitz Wien

Gründung 2024

Mitarbeiter 1 - 10

Investoren -

Status Technologieanbieter

Value Proposition:

- ClaimSpace beschleunigt den Schadenabwicklungsprozess für Kunden, Versicherer und Sachverständige
- Mittels einer gemeinsamen Schadenplattform für alle Beteiligten steigt die Transparenz und Kundenzufriedenheit bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung
- ClaimSpace liefert innovative Automatisierungslösungen, damit sich Referenten und Sachverständige wieder voll auf ihre Kerntätigkeiten konzentrieren können



ERFOLGREICHE BEREICHE



Schadenmanagement

- KI-gestützte Betrugserkennung
- Präventive Schadenvermeidung (IoT)
- Automatisierte Schadensaufnahme/bearbeitung



Infrastruktur

- Cloud-Umsetzer
- Generative KI
- Kundenkontakt



Parloa – Deutschlands neues InsurTech-Unicorn

PARLOA - Deutschlands neues InsurTech-Unicorn

Press

**Parloa sichert sich 120 Millionen
US-Dollar in Series C, um
Kundenservice durch AI Agents
neu zu definieren**

06.05.25 | 4 mins

Share:





Parloa – Deutschlands neues InsurTech-Unicorn

Gründung & Wachstum:

- 2018 in Berlin von Malte Kosub & Stefan Oswald
- 2022: 50 Mitarbeitende, 2023: 100 MA, 2024: 500 MA weltweit
- Kunden: ERGO, Barmenia/Gothaer, Zurich, VHV, VGH und Domcura

Spezialisierung/Technologie:

- AI-Agenten-Plattform für automatisierte Kundengespräche
- KI-gestützte Voicebots für Contact Center

Finanzierung & Bewertung:

- Mai 2025: Series C über 120 Mio. USD
- Bewertung > 1 Mrd. USD → Unicorn-Status erreicht

„Jeder Kunde bekommt maßgeschneiderte, sofort verfügbare Hilfe – in natürlicher Sprache, mit Gedächtnis für frühere Anliegen und der Fähigkeit, echte Gespräche zu führen.“

- Malte Kosub, CEO Parloa

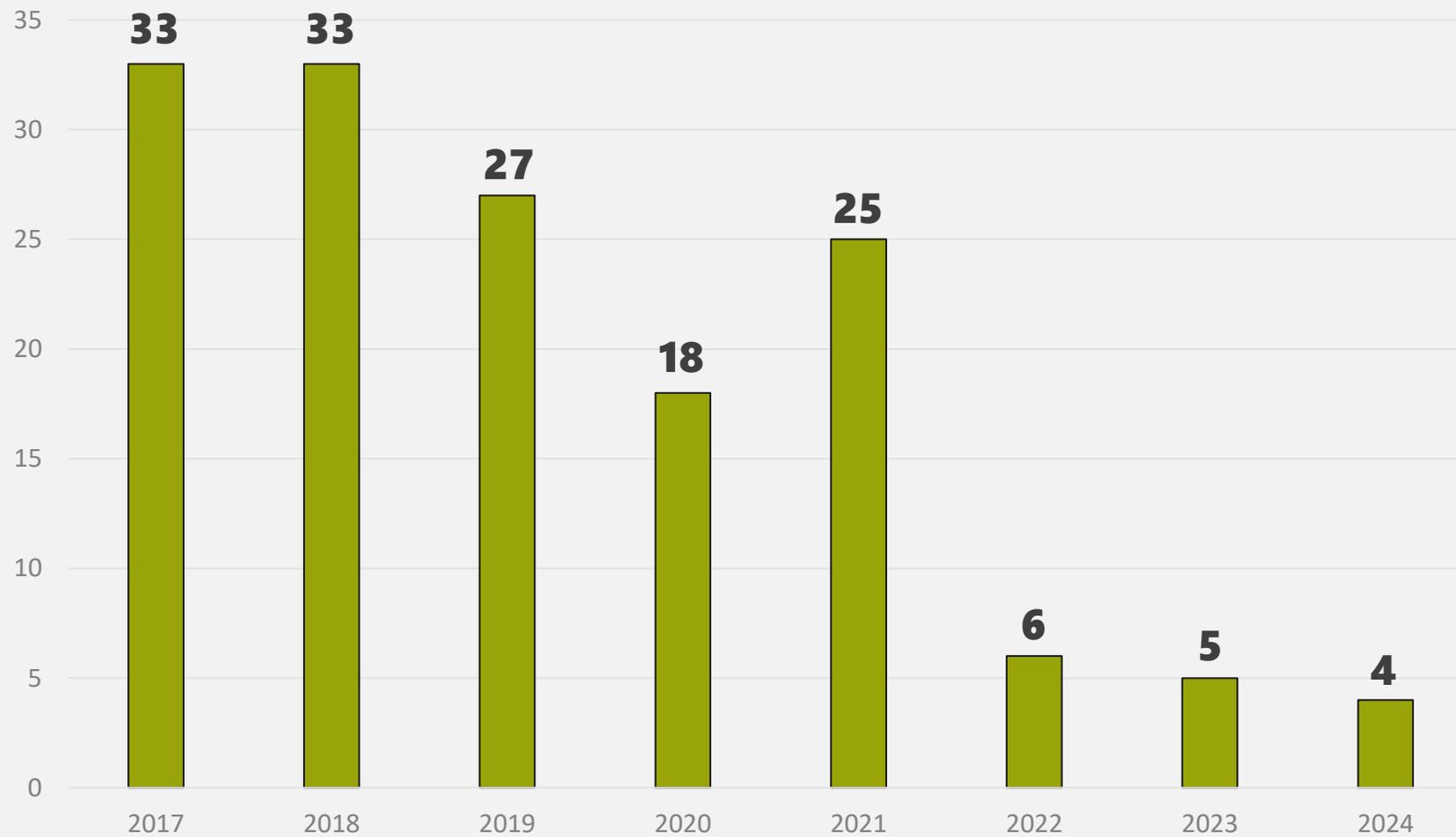
Neugründungen im InsurTech-Markt?

Wie sehr boomt der Markt
wirklich?

#WHATWETHINKWEKNOW

Gründungsjahr

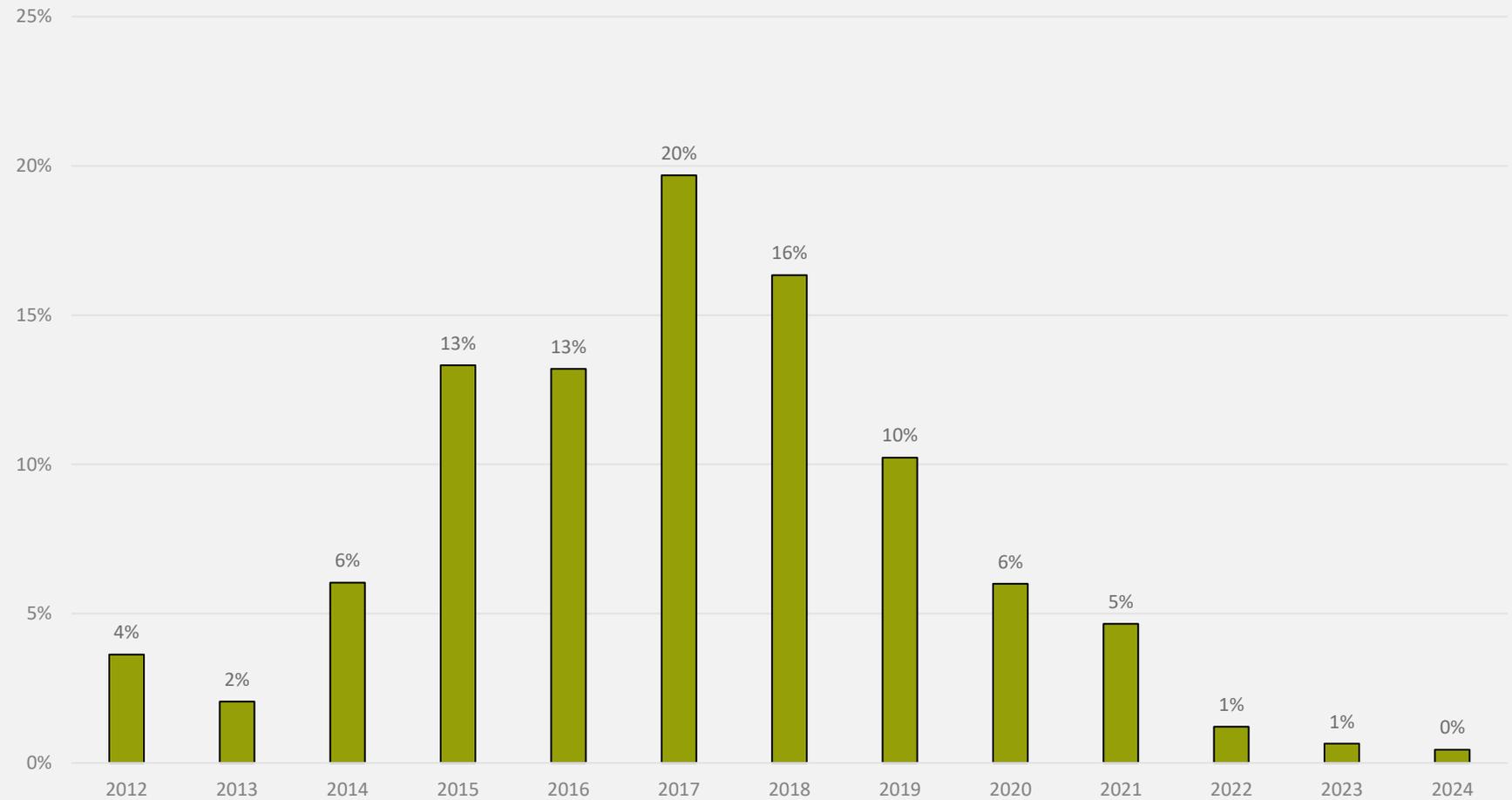
n = 151



Quelle:
InsurTech Übersicht 2024 | New Players Network 2025

#WHATWETHINKWEKNOW

Durchschnitt Gründungsjahr der ITÜ seit 2019



Quelle:
InsurTech Übersicht 2024 | New Players Network

#**WHATWETHINKWEKNOW**

Woran liegt das?

**Vertrauensvorschuss in
Finanzierungsrunden
aufgebraucht**

**Investoren sind
vorsichtiger**

#WHATWETHINKWEKNOW

2021

vs

2024

CLARK

70

wefox

650

GETSAFE

80

VERSICHERUNGSMONITOR

[STARTSEITE](#) > [ABO](#) > NIEDRIGSTE INSURTECH-FINANZIERUNG SEIT 2020

Niedrigste Insurtech-Finanzierung seit 2020

VON [SOPHIE DEISTLER](#) AM [2. MAI 2024](#)

HZ INSURANCE

WEGEN INFLATION UND STEIGENDER ZINSEN

**Ein miserables Jahr für die
Finanzierung von Insurtechs**

#WHATWETHINKWEKNOW

Warum?

- Die Inflation und steigende Zinsen verursachte ein Rückgang bei den Risikokapitalinvestments.
- Allgemeine wirtschaftliche/ politische Unsicherheit grenzen Investments ein
- Versicherer schränken Start-up Initiativen ein
- Eher kleinere Serie A Investments

→ Der InsurTech-Bereich erleidet 2023 einen Rückgang von 50 - 70 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Quelle:

Wegen Inflation und steigender Zinsen: Ein miserables Jahr für die Finanzierung von Insurtechs | HZ Insurance

Neugründungen im Insurtech-Markt

bitkom

„Die Idee der BaFin geht völlig an der Realität der Startup-Finanzierung vorbei“


GDV
DIE DEUTSCHEN VERSICHERER

„Zusätzliche Eintrittshürden behinderten den Wettbewerb und Innovationen, ohne mehr Schutz für Verbraucher zu schaffen.“

vs.

 **BaFin**

„In der Säule I, die unter Solvency II unter anderem die Eigenmittelanforderungen festlegt, haben die InsurTechs aber, wie sich erst in der Aufsichtspraxis zeigte, ihre Risiken in der Aufbauphase bisher nicht ausreichend berücksichtigt.“

#WHATWETHINKWEKNOW

Aber:

- Start-up Paket
- Konsolidierungen
- Eigenentwicklung

→ Positive Tendenz

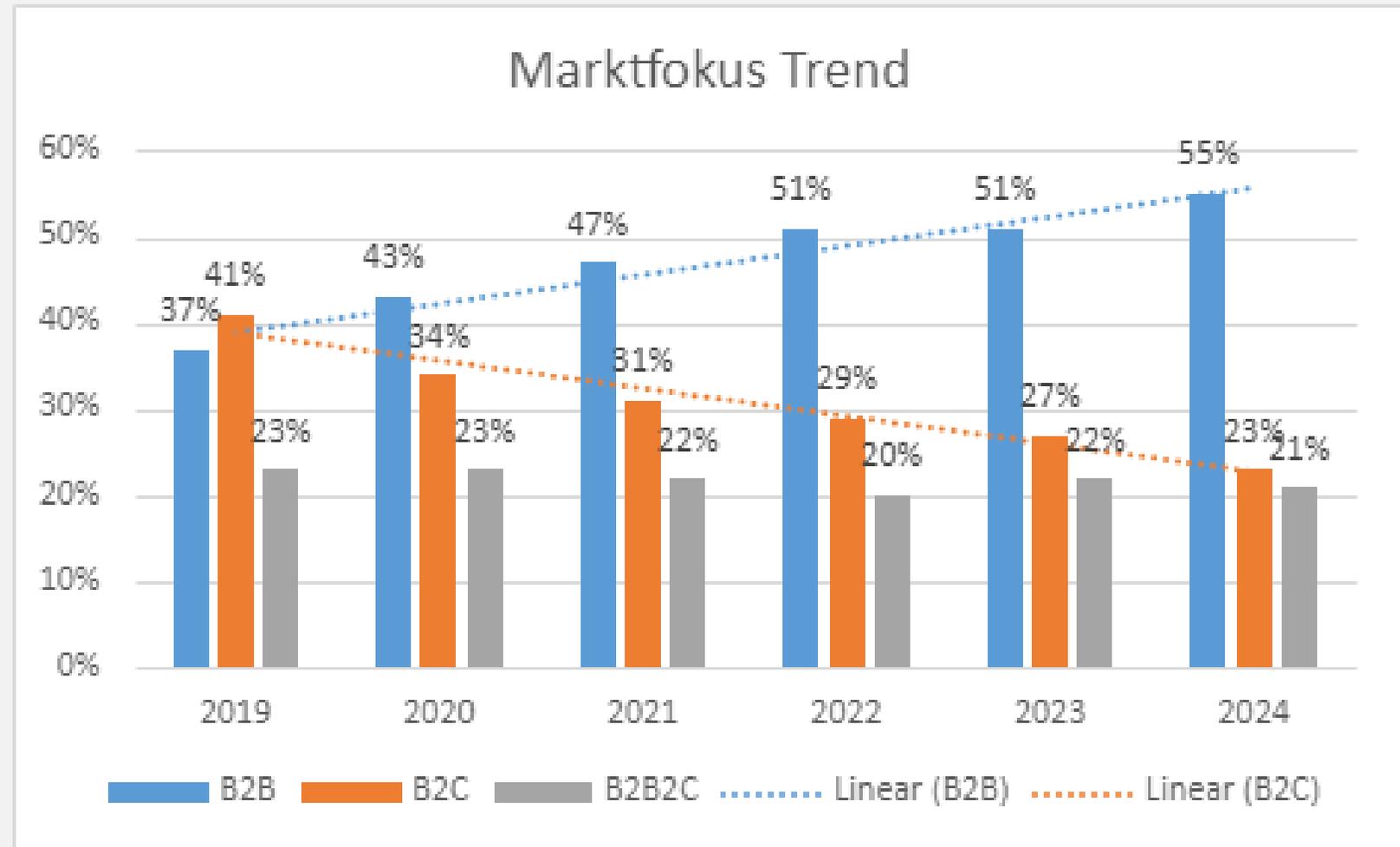
Neue Märkte durch Regulierung -

InsurTechs entwickeln smarte
Lösungen für AI-Compliance

B2B-Partnerschaften florieren

Welche Geschäftsmodelle sind im
Kommen?

#WHATWETHINKWEKNOW



Quelle: New Players Network

Warum florieren die B2B- Ausrichtungen?

- Langfristige Einnahmequelle
- Geringere Kundengewinnungskosten
 - Regulatorische Entlastung
- Geringerer Wettbewerbsdruck

B2B-InsurTechs profitieren von stabilen Partnerschaften und geringeren regulatorischen Hürden, während B2C-InsurTechs mit hohen Kosten und starkem Wettbewerb kämpfen.

**Die Nische als der Heilbringer -
Weg vom alleinigen
Alleskönner hin zum
spezialisierten Experten**

SPEZIALVERSICHERUNGEN

Was sind Spezialversicherungen?

Spezialversicherer bieten kundenspezifische Policen an, welche nicht ganz alltägliche Risiken abdecken. So reicht die Spanne von Versicherungen für Kunstgalerien und wertvollen Gemälden bis hin zu Filmproduktionen, Veranstaltungen aller Art oder auch Musikinstrumenten und Haustieren. Die Möglichkeiten sind unbegrenzt



Mosaic Insurance



Der aus Bermuda stammende und weltweit agierende Spezialversicherer Mosaic bietet eine Vielzahl von Absicherungen für unterschiedliche Bereiche, darunter bspw. Absicherungen gegen Investitionen in instabile Regionen oder Schutz vor Schäden durch Terroranschläge o.ä.

Core Specialty



Das 2020 gegründete US-amerikanische Unternehmen hat sich auf Spezialversicherungsprodukte für kleine und mittelständische Unternehmen fokussiert. So werden beispielsweise spezielle Versicherungen in der Schifffahrt oder im Agrar-Sektor angeboten.

genki NEU

Name Genki UG

URL [Genki.world](https://genki.world)

Sitz Köln

Gründung 2021

Mitarbeiter 11-50

Investoren -

Status Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO

Value Proposition:

- Genki richtet sich mit Auslands- und Reisekrankenversicherungen an digitale Nomaden, Vielreisende und Weltenbummler, indem sie monatliche, flexible Tarife anbieten, welche an die jeweilige Region angepasst sind
- Genki „World Explorer“-Tarif ist monatlich kündbar und deckt Kosten aus Krankheit, (Sport-)unfällen und sogar Rückführung ab
- Bei Besuch vom Arzt/ im Krankenhaus, wickelt Genki die Kommunikation und die Bezahlung ab
- Risikoträger sind Allianz und Barmenia



hakuna. NEU

Name Hakuna GmbH

URL [Hakuna.com](https://hakuna.com)

Sitz Berlin

Gründung 2021

Mitarbeiter 1-10

Investoren Discovery Ventures, Victor Jacobsson, Visionaires Club, Marc-Alexander Christ, Earlybird Venture Capital, Berthold von Freyberg, Morphais VC

Status Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34d Absatz 1 Gewerbeordnung

Value Proposition:

- Hakuna bietet Embedded Produktschutzversicherungen für die E-Commerce-Branche für neue und überholte Produkte
- Omni-Channel: Angebot im Online-Shop, Mailing, POS und Kundensupport
- Ziel ist es, die Conversionrate zu erhöhen und Wiederholungskäufe zu triggern
- Verfügbar in mehreren Ländern mit lokalisiertem Produktschutz und einem Netzwerk aus europäischen Versicherern
- Drei Produktangebote: hakuna.extension für technische Mängel, hakuna.kasko gegen Unfall und Diebstahl und hakuna.care also umfassendes Schutzangebot

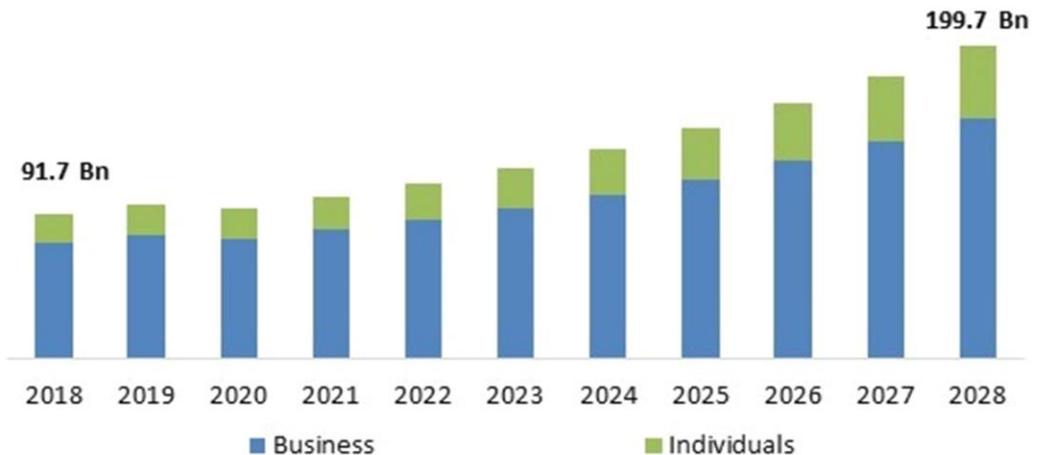


MARKTGRÖßE

Spezialversicherungen treffen mit ihrem Nischenkonzept den Puls der Zeit.

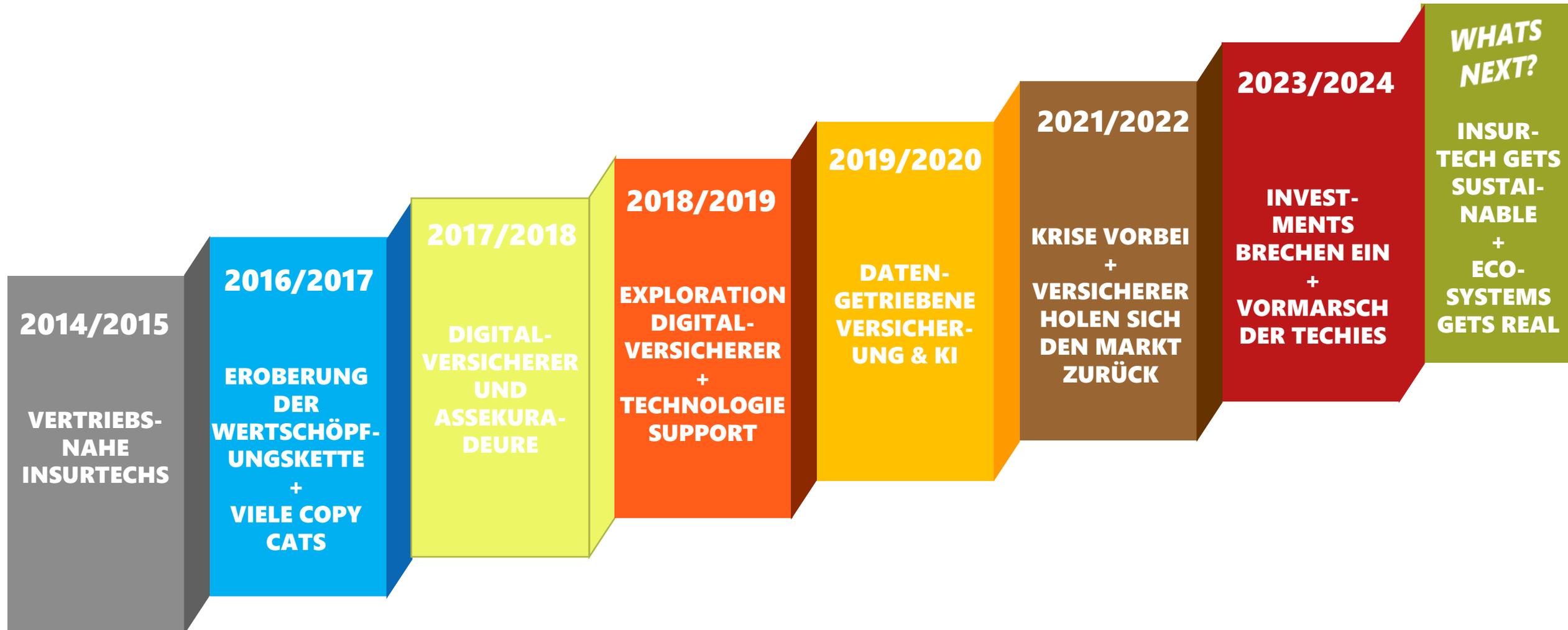
Der Markt wird demnach immer größer.

Specialty Insurance Market Size, By End User, 2018 - 2028



Source: www.kbvresearch.com

INSURTECH PHASEN



FAZIT

„Schwer zu sehen, in ständiger
Bewegung die Zukunft ist.“



#yoda



Felix Sandt

Head of Network

T +49 341 98 998 282

E felix@newplayersnetwork.jetzt

New Players Network – eine Initiative der Versicherungsforen Leipzig
Hainstraße 16 | 04109 Leipzig | www.newplayersnetwork.jetzt