

Knip schießt zurück



Foto: Dennis Just, Gründer und CEO der Knip AG

3

„Old economy“ in Form der DVAG und „new economy“ in Form von Knip geraten derzeit heftig aufeinander. Wie sich das FinTech gegen die DVAG-Vorwürfe wehrt.

„Knip, Clark, GetSafe, simplr, asuro, treefin, TED oder FinanceFox – fast jede Woche erscheint derzeit eine neue Versicherungs- oder Finanz-App, die für ihre Nutzer alle vorhandenen Verträge bündeln will“, schreibt Helge Lach, Vorstandsmitglied bei der Finanzberatung Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) in einem Blogbeitrag. „Die kleinen Helfer sehen smart aus, arbeiten aber oft mit einer Maklervollmacht“, kritisiert Lach. „Ob die User wissen, was sie tun, wenn sie sich registrieren?“. Die Tragweite einer Maklervollmacht sei den meisten Versicherungskunden nicht bewusst: Dass der so bevollmächtigte Anbieter sogar das Recht habe, im Namen des Kunden Verträge zu kündigen und neu abzuschließen.

Im digitalen Blindflug unterwegs

„Ahnt der Kunde im Einzelfall, dass ihm zum Beispiel bei der Umdeckung einer Kranken- oder Lebensversicherung ein erheblicher wirtschaftlicher Schaden entstehen kann? Wurde er darauf vom App-Betreiber aufmerksam gemacht?“. Wer sich auf die neuen Wettbewerber einlasse, „setzt sich dem Risiko aus, durch die Maklervollmacht bei der Versicherung elementarer Lebensrisiken im digitalen Blindflug unterwegs zu sein“, schreibt Lach.

Genau deshalb habe der Gesetzgeber ja hohe Anforderungen an jeden Versicherungsvermittler und besonders hohe an Versicherungsmakler gestellt. Nach Ansicht des DVAG-Vorstandsmitglied sei jedoch nicht davon auszugehen, dass alle FinTechs diese hohen Anforderungen auch erfüllen. Damit spricht DVAG-Lach einen Umstand aus, der vielen in der Branche ein Dorn im Auge ist. Das nicht unbedingt transparente Agieren der FinTechs als „ganz normale“ Versicherungsmakler.

Seite 1: „Wissen User, was sie tun?“

[Seite 2: Wie Knip reagiert](#)

(/)

Knip schießt zurück

02.02.2016 | Berater (berater/) von Robert Krüger Kassissa

Knip-Gründer Dennis Just nimmt den DVAG-Vorwurf in einem offenen Brief auf: „Während ich mich zunächst über euren aktuellen Blogartikel geärgert habe, bin ich euch mittlerweile dankbar. Ihr verschafft mir die Gelegenheit, eines ganz deutlich zu sagen: Ihr seid der Grund, warum es Knip überhaupt gibt!“

Die DVAG-Reaktion sei die Reaktion auf Veränderung: Beratung statt Vertrieb, einfacher Zugriff auf alle Details per App statt künstlicher Intransparenz im Produktdschungel. Das seien die Unterschiede zwischen alter und neuer Versicherungswirtschaft. Knip bediene sich Kanälen und Mechanismen, welche bestehende Vertriebe und auch einzelne Makler nicht verstehen oder mangels Know-how oder Kapital nicht für sich nutzen können. Dies sorgte für Aufruhr und Unsicherheit, schreibt Just.

„Es ist in der Tat nicht leicht, mit diesem völlig neuen Ansatz in einer Branche Vertrauen aufzubauen, deren Glaubwürdigkeit durch Unternehmen wie dem euren jahrelang systematisch untergraben wurde. Aber wir arbeiten hart daran. Wir glauben, dass es wichtiger ist, einen Kunden langfristig zufrieden zu stellen, als einen neuen Vertrag und schnelles Geld mit ihm zu machen“, so Just. Diese Denk- und Handlungsweise erfordere Geduld, Beharrlichkeit und Zeit. Dank namhafter Investoren, die die Vision teilen, verfüge Knip über die nötigen Mittel, um den in Gang gesetzten Umbruch erfolgreich zu Ende zu führen.

Die erhobenen Vorwürfe seien haltlos und zeigten, dass rein vertriebsorientierte und technologieferne Anbieter wie die DVAG mit dem Rücken zur Wand stünden.

Weiterbetreuung von traditionellen Maklern ausgeschlossen

Knip erwähnt im Zuge dessen seine IHK-Registrierung und seine Haftung im Falle von Fehlberatung. Bislang gab es aber bei Knip nach eigenen Angaben noch keinen Haftungsfall. Auch Beratungsprotokolle gehörten bei Knip zum Standardprozess. Bezüglich Maklermandat: „Der Registrierungsprozess ist vollkommen transparent und ehrlich gegenüber dem Kunden. Das Maklermandat wird in Stichpunkten erklärt und ist vor Unterschrift vom Kunden zu lesen.“ Knip bewerbe die App als Versicherungsmakler und weise stets auf die Maklervollmacht hin. Das Mandat kann jederzeit gekündigt werden - eine kurze Nachricht per E-Mail oder SMS genüge. Diese wird von Knip innerhalb von 24 Stunden verarbeitet.

„Knip unterstützt den Kunden in allen Versicherungsfragen und übernimmt für die Beratung die entsprechende Haftung, dadurch wird die (Weiter-)Betreuung von anderen (traditionellen) Maklern/Vertretern ausgeschlossen.“

Auf Augenhöhe heiße heutzutage nicht mehr, sich gegenüber sitzen zu müssen. Knip-Berater sprächen die Sprache der Kunden, sind unkompliziert erreichbar und können dank Festgehalt ehrlich beraten. Daraus folgt, dass sich Knip-Kunden ihrem Berater per Telefon, E-Mail oder Kurznachricht näher fühlen als einem klassischen Vermittler im förmlichen Vor-Ort-Termin. Da Knip-Berater völlig unabhängig von Provisionen agieren und allein an Kundenzufriedenheit gemessen werden, dürfen und sollen sie sich Zeit nehmen für jeden einzelnen Kunden.

Seite 1: „Wissen User, was sie tun?“ (<http://www.proontra-online.de/artikel/date/2016/02/knip-schiesst-zurueck/>)

Seite 2: Wie Knip reagiert