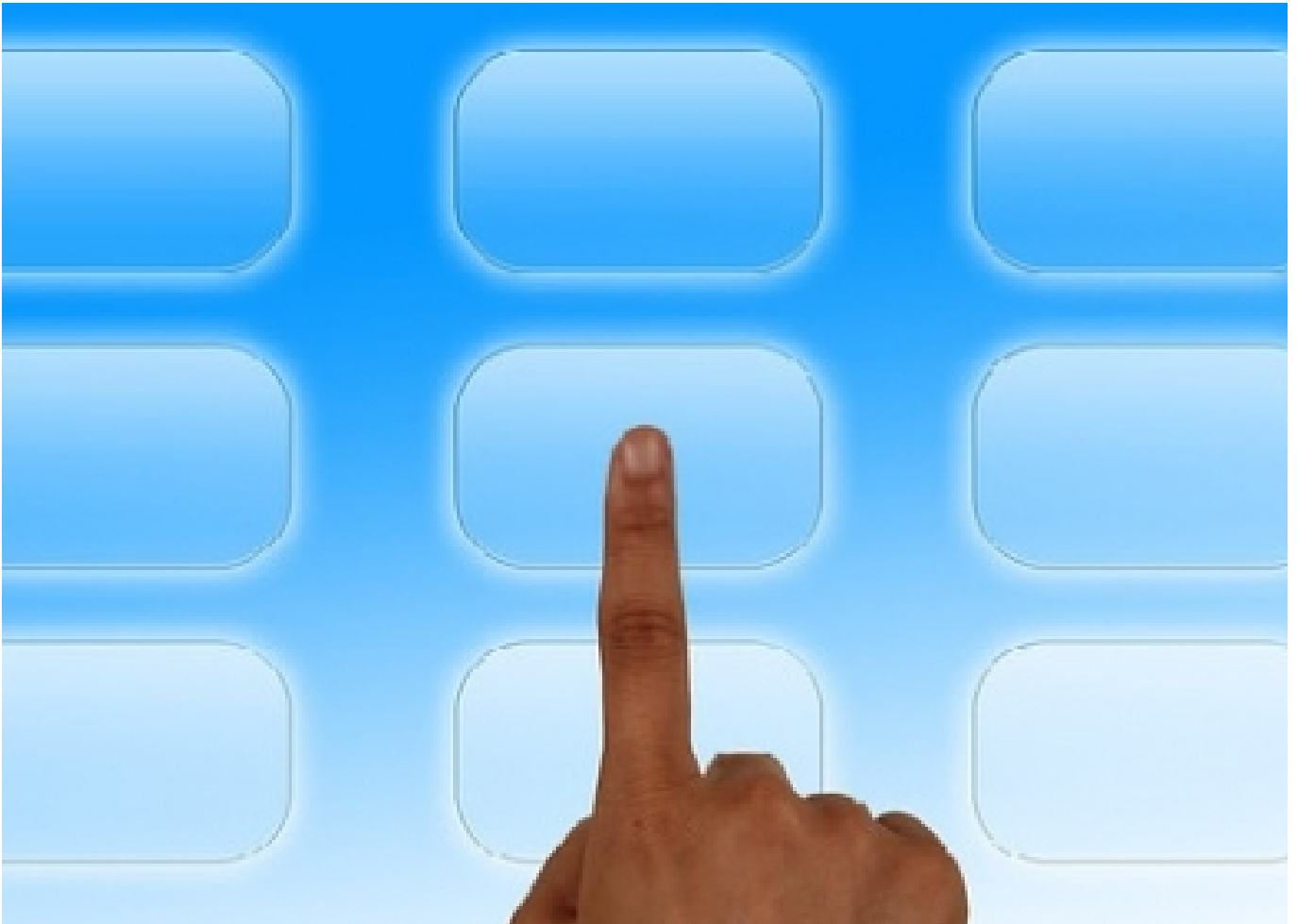


FinTech

Clark, Knip & Co - von High Tech bei FinTech keine Spur



Clark, Knip & Co - von High Tech bei FinTech keine Spur

Foto: geralt/Pixabay

Was ist drin in den FinTech-Startups?

Startups verkaufen Versicherungs- und Bank-FinTech-Gründungen zurzeit gefühlt wie Quengelware an der Supermarktkasse. Was ist dran an den neuen Unternehmen? Vor allem: Was ist drin in den FinTech-Startups? Wie die neuen FinTech-Unternehmen funktionieren, dazu hat der Versicherungsbote Dominik Groenen, Gründer von verschiedenen Versicherungs-Startups und Branchenkenner seit 17 Jahren, befragt.

Teil 1 des Interviews

Versicherungsbote: Herr Groenen, wie viel technischer Vorsprung ist denn in den neuen FinTechs wirklich drin?

Groenen: Es gibt bei diesen Startups keine moderne Technologie, die mehr könnte als Versicherer heute schon. Was Knip und Co dem Kunden versprechen, also einfache, schnelle

und unkomplizierte Services, das wird dort in Form von Handarbeit dargestellt. Nicht mehr und nicht weniger.

Versicherungsbote: Moment mal Bei den FinTechs heißt es doch immer, diese neuen Player beim Kunden, also im Smartphone, seien schneller und besser als die alte Finanzindustrie?

Groenen: Nein, diese Unternehmen haben, um einen wesentlichen technischen Aspekt zu nennen, keine Schnittstellen, die ihre IT-Systeme mit denen der Versicherer verbinden. Ich zweifle sogar daran, dass es bei den FinTech-Firmen skalierbare Systeme gibt. Also solche Systeme, die quasi unendlich mitwachsen, wenn ein Unternehmen schnell wächst.

Versicherungsbote: Können Sie das genauer erklären?

Groenen: Nehmen wir das Beispiel Amazon. Als dieses Unternehmen irgendwann immer mehr Bücher und CDs verkaufte, musste es schrittweise Millionenbeträge für den Ausbau seiner Logistikzentren investieren. Das ist teuer. Geht es wie bei den FinTechs aber nur um Software, und Versicherungen sind in ihrem Wesen Software oder Daten, dann braucht man eigentlich nur IT-Systeme. Also keine Lagerhaltung wie bei Amazon und keine teuren Paket-Lieferdienste. Die von den FinTechs benötigten Rechnerkapazitäten und Datenlager kann man mieten, inzwischen weltweit. Aber wer nun denkt, die FinTechs hätten eine Art Versicherungs- oder Bank-Logistiksystem à la Amazon, der irrt.

Versicherungsbote: Was haben die FinTechs denn dann, wenn dort allem Anschein nach keine Technikwunder dahinterstecken?

„Von High Tech keine Spur“

Groenen: (lacht) Studenten und 400 Euro Kräfte! Ohne Schnittstellen müssen die vom Versicherer angelieferten Vertragsdaten ja irgendwie zum Kunden zurückgespiegelt werden. Nehmen wir an, Knip hat sich aufgrund einer Maklervollmacht Versicherungsverträge übertragen lassen. Dann liefern die Versicherer die Daten an Knip bzw. der Maklerpool mit dem Knip zusammenarbeitet. Und Studenten pflegen die Daten in ein Makler-Verwaltungsprogramm ein. Und durch die Nutzung dieser Programme hantieren die Startups mit handelsüblicher Technik der Old Economy; GDV oder Bipro-Standards etwa. Von HighTech keine Spur.

Versicherungsbote: Makler-Verwaltungsprogramm?! Das hat auch jeder Makler

Groenen: Eben. Natürlich behelfen sich die Startups und arbeiten bei der Datenlogistik mit Maklerpools oder Dienstleistern wie Fonds Finanz, Softfair, Mister Money oder Vergleichsanbietern wie Softfair oder Morgen & Morgen zusammen, damit das Zusammenführen der Kundendaten funktioniert. Der Rest ist Handarbeit. Wächst das Startup, dann stellt das Unternehmen eben mehr Studenten zur Datenerfassung ein.

Quelle: Clark [Datenschutz](#)

(3) Erhebung, Speicherung, Verwendung und Weitergabe Ihrer Daten

(...)

(c) Von Ihnen eingegebene gesundheitsbezogene Daten

(...) Du willigst ein, dass wir Deine Gesundheits-Daten an Pools und Verbände weitergeben, mit denen wir zusammenarbeiten. Dies sind insbesondere: **Fonds Finanz Maklerservice GmbH, Jung, DMS & Cie. AG, BCA AG und DEMV Deutscher Maklerverbund GmbH**. Dank dieser Zusammenarbeit können wir Deine Daten leichter verarbeiten und Dich dadurch besser betreuen.

Handbetrieb bei Clark, Knip, Getsafe, mobilversichert.de

Versicherungsbote: Mögen Sie Namen nennen, welche FinTech-Startups sozusagen mit reinem Handbetrieb funktionieren

Groenen: Ich zähle einmal auf: Clark, Knip, Getsafe, mobilversichert.de

Versicherungsbote: Aber warum boomen die FinTechs dann?

Groenen: Was alle FinTechs gut können: Sie haben eine Händchen für Front-Ends und können aufgrund Ihres Hintergrundes gut Kapital besorgen. Schauen Sie sich doch einmal die Vita der Gründer an. Da ist es doch einfach, dass ein ehemaliger KPMG, Deloitte, Ernst und Young- Mann und WHU Absolvent, Millionen für ein Start Up bekommt. Die können ja auch alle schicke Folien und Präsentationen machen: Gute Benutzeroberflächen, übersichtlich und leicht bedienbar für den Kunden. Hier haben die Finanz-Startups von den Online-Shops gelernt. Banking-FinTechs sind auch schon weiter, zum Beispiel Finanzblick. Man gibt drei Konten ein und hat seine drei Banken im Smartphone im Gesamtblick. Das ist sauber und schlank. Im Vergleich dazu müssen bei Versicherungs-Startups sozusagen noch die Kontoauszüge von Hand eingetragen werden, damit sie am Front-End, also in der App beim Kunden sichtbar werden und schick aussehen.

Versicherungsbote: Gibt es Hoffnung für die Old Economy bei Versicherungen und dass diese sich ebenfalls weiterentwickelt?

Groenen: Die jüngste Entwicklung ist wohl die Makler-App von Blau Direkt. Dieser Pool hat die im Augenblick die Nase vorn in meinen Augen, weil deren Schnittstellen, und ich sage einmal versicherungsnahe Technik schon länger steht und funktioniert. Und: Die Leute bei Blau Direkt können meiner Meinung nach auch Benutzeroberflächen gestalten, die mit denen der eigentlich versicherungsfremden Startups mithalten können bzw. man kauft sich das Know How ein. Dies ist ja heute kein Problem mehr und Unterstützung findet man an fast jeder Ecke.

Versicherungsbote: Wo sehe sie die Unterschiede einer Makler-App, angeboten von einem Pool, zu FinTech-Startups, die neu sind im Versicherungsbereich?

Groenen: Schauen wir einmal auf die Zahlen. Schauen wir zunächst auf moneymeets. Die haben bisher rund 6.000 Kunden und bekamen jetzt in einer weiteren Finanzierungsrunde 3,5 Millionen Euro frisches Kapital für ihr Wachstum. Nun eine andere Zahl. Blau Direkt hat etwa 1.000 Makler in Kooperation mit wie vielen zehntausend- oder hunderttausenden Kundenverträgen? Ich kenne die Zahl nicht, aber dieser Pool hat ein mehrfaches, praktisch sofort realisierbares Kunden-Potenzial als etwa moneymeets.

Versicherungsbote: Kann man denn diese 6.000 Kunden von moneymeets und etwa angenommen 100.000 Kunden von Blau Direkt einfach so vergleichen, wenn es um Vertriebsaspekte geht?

Eher in einen Maklerpool mit 100.000 Kunden investieren

Groenen: Ja und nein. Ja, weil 100.000 Kunden auch für die Zukunft Vertriebspotenzial darstellen. Menschen, die bei guter Betreuung Kunden bleiben werden. Und die neue App von Blau Direkt (der Pool ist nur ein Vorreiter, weitere werden sicher folgen) ist schlicht ein Bindemittel und Werbekanal für neue Kunden. Nein; man kann die Pool-App für Makler mit etwa moneymeets nicht vergleichen: moneymeets hat erst 6.000 Kunden. Die müssen erst einmal geworben werden; weswegen zum Beispiel Investor Holtzbrinck (DvH Ventures; Handelsblatt-Eigner) bei moneymeets massiv investiert.

Versicherungsbote: Also hätte Holtzbrinck eher in einen Maklerpool investieren sollen und von dort aus ein FinTech aufzubauen? Das wäre ja schneller und billiger gewesen, oder?

Groenen: Meines Erachtens ja. Man kann es so sagen. Ein Pool nutzt zunächst seinen Vorsprung durch Kunden statt durch Technik. Kommt moderne Technik dazu, also eine App als Binde- und Werbemittel, die Kunden ansaugt und ich sage mal pflegt, dann hätte Herr von Holtzbrinck eher in das Wachstum eines Maklerpools investieren sollen. Und für Pools sehe ich folgendes Geschäftsmodell. Wenn das Geld da ist, sollte ein Pool in ein spezialisierte Unternehmen für Kommunikations-Design investieren. Die können Kommunikation in Wort, Bild, Ton und Nutzerfreundlichkeit. Der Pool kann Versicherung und hat bereits die Technologie, also die technischen Schnittstellen zu den Versicherern.

[Teil 2 des Interviews folgt.](#)