

InsurTechs: Sind Makler zu selbstgefällig?

www.procontra-online.de/artikel/date/2017/01/insurtechs-sind-makler-zu-selbstgefaelig/

Makler unterschätzen die Konkurrenz durch InsurTechs, so eine aktuelle Untersuchung. Auch Oliver Pradetto sieht es so. Welche Folgen der Poolchef befürchtet .



Wiegen sich Makler zu sehr in Sicherheit, wenn sie die Gefahren durch FinTechs unterschätzen?

Nur jeder fünfte Finanz- oder Versicherungsmakler sieht in Fin- oder InsurTechs eine „hohe“ oder „sehr hohe“ Bedrohung für das Maklergeschäft, so ein Ergebnis des aktuellen YouGov-„MaklerAbsatzbarometers“. Die Bedrohung durch FinTechs wie Knip, Clark und Co. wird von 30 Prozent der Befragten sogar als „gering“ oder „sehr gering“ eingeschätzt.

Das Risiko für die eigene Geschäftstätigkeit wird sogar noch geringer eingeschätzt: 58 Prozent der Befragten sehen nur ein „geringes“ Bedrohungsszenario.

Diese Haltung wurde bereits auf der DKM 2015 deutlich, wie die damalige procontra-Umfrage zeigt:

Sind Makler zu selbstgefällig?

Das Ergebnis passt zur aktuellen [Pradetto-Kolumne auf cash-online](#). Dort führt der BlauDirekt-Chef aus, dass das Geschäftsmodell vieler InsurTechs gescheitert sei. Das [Einsammeln von Maklermandaten via App](#) habe nicht im erhofften Ausmaß funktioniert.

Und wie reagieren Makler darauf? „Selbstgefällig legt er [der Makler, Anmerk. der Redaktion] sich wieder schlafen und fühlt sich darin bestätigt, dass man oftmals am besten aussitzt, was ärgert.“

Der Poolchef warnt vor dieser Haltung. Denn die FinTechs würden ihre Geschäftsmodelle schnell anpassen und nun verstärkt Kooperationen mit Banken eingehen.

Nicht ganz uneigennützig empfiehlt Pradetto, dass Makler „offene Kundenwünsche mit einem eigenen App-Angebot befriedigen bevor der Kunde den Wunsch bewusst entwickelt.“

Kooperationsbereitschaft von Maklern

Kooperationen können ein Weg für Makler sein, um diese Kundenwünsche zu erfüllen. Laut YouGov kann sich allerdings nur jeder fünfte Makler eine Zusammenarbeit mit FinTechs vorstellen. 37 Prozent lehnen Kooperationen eher ab.

Bei den kooperationsbereiten Maklern kann sich laut YouGov jeder Zehnte eine Zusammenarbeit mit [simplr](#) vorstellen. Es folgen Covomo (9 Prozent), Finanzchef24 (8 Prozent) und friendsurance (8 Prozent).

„Mit den Software-Tools der InsurTechs können Versicherer und Makler ihre Digitalisierungsprozesse beschleunigen und ihren Kunden innovative Services anbieten“, so Felix Schollmeier von Finanzchef24. Auch [Maxpool oder FondsKonzept bieten Maklern Apps](#) an, um den Kundenbedarf nach mobilen Lösungen zu entsprechen und Zusatznutzen für Kunden zu bieten. Wie die Apps von [BCA](#), [FondsFinanz](#) und [Jung DMS & Cie.](#) setzen sie auf B2C-Modelle.