

“Zusammenarbeit mit Maklerpools äußerst interessant für uns”

Hartmut Teicke, Geschäftsführer von FinanceFox Deutschland, spricht über die harsche Kritik am Geschäftsmodell der Fin- und Insurtechs, den “Zankapfel” Maklervollmacht und seine Pläne für den deutschen Markt.



Leiten die Geschicke von FinanceFox (von links): Michael John, CEO FinanceFox Schweiz; Julian Teicke, Gründer und Group CEO FinanceFox und Hartmut Teicke, CEO FinanceFox Deutschland.

Cash.: Die Fintechs sind einem rauen Gegenwind ausgesetzt: Traditionelle Vertriebe werfen den Unternehmen Beratungsfehler, Verletzung der Dokumentationspflichten bis hin zu arglistiger Täuschung vor. Hätten Sie mit dieser Schärfe in der Auseinandersetzung gerechnet?

Teicke: Während meiner über 30-jährigen Tätigkeit in der Versicherungsbranche habe ich zum Teil sehr emotional und hitzig geführte Diskussionen erlebt. Jede einschneidende Neuerung, wie jetzt die [Digitalisierung](#) der Branche, erzeugt Redebedarf. Aktuell resultiert dieser daraus, dass die Idee der Fin- beziehungsweise [Insurtechs](#) einen realen wunden Punkt auf Vertriebsseite trifft. 90 Prozent unserer Online-Kunden können keinen persönlichen Berater ihres Vertrauens benennen – trotz zumeist mehrerer verschiedener Policen. Makler wiederum haben nur mit zehn bis 15 Prozent ihrer Kunden regelmäßigen Kontakt. Die klaffende Lücke hinterlässt ein ungutes Gefühl. Die sich

abzeichnende Veränderung bietet Maklern bei ruhiger Betrachtung jedoch existenzsichernde Chancen: [FinanceFox](#) stellt für Endkunden und Makler das technologische Handwerkszeug und die Service-Leistungen bereit, die Beratungsprozesse modernisieren.

Mehr zum Thema Fintechs

•



Vor allem beim Thema Maklervollmacht gehen die Fintech-Kritiker auf die Barrikaden: So beklagen viele Makler, dass sie selbst viel Überzeugungsarbeit leisten müssten, um an eine Vollmacht zu kommen, während hingegen die Fintechs die Tragweite dieser Entscheidung in ihren AGBs herunterspielten. Wie gehen Sie mit der Kritik am Umgang mit der Maklervollmacht um?

Grundsätzlich erscheinen mir Verallgemeinerungen an dieser Stelle nicht zielführend. Gerade FinanceFox verbindet die New Economy mit der Old Economy. Es ist unser ausdrückliches Ziel, nicht nur moderne Technologie für Kunden, sondern auch für Makler bereit zu stellen, damit sie ihre Kunden mit verbessertem Service stärker an sich binden können. Wir arbeiten an einer Win-Win-Situation, die Kunden, Makler, Versicherungsgesellschaften und FinanceFox einschließt. Transparenz ist hierbei entscheidend. Daher erklärt FinanceFox auf seiner Webseite und in der App, was eine [Maklervollmacht](#) ist und was sie für den Kunden bedeutet. Zum anderen möchte ich bezweifeln, dass das Prinzip der Maklervollmacht in der 'analogen' Versicherungswelt überproportional Aufmerksamkeit erfährt.