

“Fintechs brauchen starke und zuverlässige Partner“

Posted By *boehne* On 5. September 2016 @ 08:45

Michael Stock hat 2012 das Insurtech Safe.me gegründet. Nun ist er als “Head of Business Development” zum Lübecker Maklerpool Blau direkt gewechselt. Mit Cash.Online sprach er über seine neuen Aufgaben sowie Kooperationen zwischen Fintechs und Maklerpools.



[1]

Michael Stock: “Der digitale Fortschritt ist nicht aufzuhalten und wird alles bisher Bekannte – mehr oder weniger – verändern.”

Cash.Online: Was hat Sie zu Ihrem Wechsel vom selbst gegründeten Insurtech [2] zum Maklerpool bewegt?

Stock: Als wir 2012 gegründet haben, hat noch keiner verstanden, worüber wir reden. Dennoch ist es uns mit Eigenkapital und einem Investor gelungen, das Start-up erfolgreich am Markt zu positionieren. Inzwischen ist die Fintech-Szene nicht mehr aus der Branche wegzudenken und die Möglichkeiten den nächsten Schritt zu gehen sind real und greifbar.

Tatsächlich sind Investoren [3] sogar auf uns zugekommen. Der Aufbau war aber auch mit vielen Entbehrungen verbunden und meine aktuelle Lebenssituation ist eine andere, als noch vor vier Jahren. Soziale Sicherheit bekommt plötzlich einen anderen Stellenwert.

Blau direkt [4] hat ein tolles, unkonventionelles Team, mit dem ich als Makler bereits seit 2012 zusammenarbeite. Auch bei Safe.me haben wir direkt zu Beginn die Vergleichsrechner von Blau direkt eingesetzt. Hier kann ich mich entwickeln und meine gewonnenen Erfahrungen einbringen.

Was sehen sie als Ihre wichtigsten Aufgaben in der neuen Position?

Meine Kontakte zu anderen Start-ups aus der Fintech-Szene weiter auszubauen und zu festigen, um einen permanenten Austausch zu gewährleisten. Jedes Fintech-Unternehmen stößt in der Branche auf die verschiedensten Hindernisse und Schwierigkeiten, von denen ich eine Menge kenne und bereits meistern musste.

Man braucht starke, zuverlässige und gern gesehene Partner, um vor allem die Problemsucher bei den Versicherern für sich zu gewinnen. Ich möchte, dass die Start-ups da draußen Blau direkt als Partner kennen lernen, wie ich das Unternehmen kennen gelernt habe – ehrlich, flexibel und fair.

Unabhängig der technischen Vorteile, die Blau direkt bereits mitbringt, sind dies elementar wichtige Eigenschaften – insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche. Blau direkt versteht die Start-up-Szene und ist in der Lage schnell unkonventionelle Lösungen herbei zu führen, wenn es nötig ist.

Seite zwei: “Wir kooperieren mit rund 70 Prozent der Insurtechs [5]”

Bestehen bereits Kooperationen mit Insurtechs [6]?

Aktuell kooperieren wir mit rund 70 Prozent der Insurtech-Unternehmen. Die Kooperationen reichen von einem aktiven Austausch und gegenseitigen Lernprozess bis zur Vollenbindung an Blau direkt.

Gibt es weitere Kandidaten in der Fintech-Szene, die Sie als potenzielle Partner wahrnehmen?

Blau direkt differenziert hier nicht und entspricht damit auch meiner eigenen Einstellung. Die Branche ist im Umbruch und jedes innovative Unternehmen ist auf seine eigenen Weise interessant. Es wäre kontraproduktiv, hier eine Vorselektion durchzuführen.

Genau das macht Blau aus – keine Scheuklappen, jedoch mit Gespür für Umsetzbarkeit. Im ersten Schritt geht es nicht um den schnellen finanziellen Gewinn, sondern um innovativen Austausch und gegenseitigen Know-how-Transfer. Es reicht halt nicht, die Welt verändern zu wollen, man muss auch den Weg kennen.

Welche Bedeutung werden Fintechs [7] Ihrer Ansicht nach in fünf Jahren im deutschen Markt haben?

Hier steckt natürlich viel Spekulation drin. Wenn ich jedoch bedenke, dass die Szene noch gar keine richtige Fahrt aufnehmen konnte, da die digitale Infrastruktur der Branche noch in den Kinderschuhen steckt und die besten Ideen noch gar nicht darstellbar sind, kann der Einfluss sehr plötzlich wirklich spürbar werden [8].

Auf lange Sicht sehe ich es genauso, wie so ziemlich jeder aus der Branche – der digitale Fortschritt ist nicht aufzuhalten und wird alles bisher Bekannte – mehr oder weniger – verändern.

Interview: Julia Böhne

Foto: Blau direkt