



Schwerpunktthema: FinTechs

## Neue FinTech-Startups rollen den Markt auf

**FinTechs sind in aller Munde: Viele Kunden lieben den kompletten Überblick über alle Versicherungen im „virtuellen Versicherungsordner“, den traditionellen Maklern dagegen sind sie eher ein Gräuel - denn das Geschäftsmodell der FinTechs stellt für viele Makler eine existenzbedrohende Gefahr dar. Was ist das Geschäftsmodell der FinTechs? Und warum brauchen meine Kunden keine FinTechs?**

Liebe Kunden von msi,

nachdem auch der Februar an der Börse keine Neuigkeiten brachte - es bleibt schwankungsreich, Einstiegs-Chancen für mutige antizyklische Investoren gibt es zuhauf - widme ich diesen Newsletter seit langem mal wieder dem Thema Versicherungen.

Haben Sie schon von FinTechs gehört? Das ist Neudeutsch für Unternehmen, die sich mit Finanztechnologien beschäftigen - also Firmen, die mit modernen Anwendungen, die über das Internet laufen, Bank- und Versicherungskunden über Smartphones und Tablet-PCs an sich binden. So könnte man FinTechs als Weiterentwicklung von Internet-Banking bezeichnen - und wenn man sich manche Geschäftsmodelle so ansieht, hat man den Eindruck, dass hier tatsächlich nur alter Wein in neuen Schläuchen verkauft wird. Lediglich die Optik und die Anwenderfreundlichkeit sind häufig etwas eleganter und einfacher gestaltet als die manchmal recht unübersichtlichen Anwendungen von Banken und Versicherungen.

Meine Kunden brauchen keine FinTechs - Sie können msi die neueste Technik nutzen: Im Bereich Investment biete ich meinen Kunden schon seit über einem Jahr mit der papierlosen App die derzeit modernste Technologie am Markt an. Im Bereich Versicherungen ist jetzt die App „simplr“ an den Start gegangen, die ich hier vorstellen möchte.

Herzliche Grüße,



## Versicherungen werden „simplr“

Versicherungskunden können künftig von einem neuen Service profitieren: Eine App erlaubt Ihnen den Zugriff auf alle Ihre Versicherungsdaten. Installieren Sie die App, und Sie haben sofort Ihre über mich abgeschlossenen Verträge im Überblick. Dazu benötigen Sie eine Zugangskennung und ein Passwort, die die App mit Ihrem Vertragsstand verbindet. Laden Sie hier die App herunter:

<http://www.simplr.de>

und schreiben mir eine kurze Notiz, um sofort die Zugangsdaten von mir zu erhalten. Wichtig: Nicht selber neu registrieren - das System erkennt Sie dann nicht als Bestandskunden!

Wenn Verträge fehlen, können diese schnell und unkompliziert in die App eingebunden werden. Und wenn Sie auch Ihre übrigen Versicherungen, die Sie vor Jahren bei Ihrer Hausbank oder der Versicherungsagentur abgeschlossen haben, in der App verwalten wollen, dann reicht ein Maklerauftrag an mich und die Verträge können in meinen Bestand übergehen - und werden in die App integriert. Natürlich können Sie die Verträge auch einfach so zur Information eingeben und in der alten Betreuung

belassen. Dann allerdings müssen Sie die Daten - aktuellen Beitrag, Vertragsstand usw. - immer selber einpflegen und zugehörige Dokumente im Internet hochladen. Dies alles geschieht automatisch, wenn Sie den Vertrag übertragen.

Schließlich können Sie mit der App auch sofort prüfen, ob ein Vertrag optimiert werden kann: Mit wenigen Klicks vergleichen Sie Ihre alten Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall- oder sonstige Versicherungen mit aktuellen Tarifen - eine Prüfung, die man im Jahresrhythmus immer mal wieder machen sollte.

## **Geschäftsmodell der FinTechs**

Was machen Knip, Clark & Co. eigentlich? Dass sie uns Überblick über den Versicherungsbestand bringen ist klar. Aber wie verdienen diese Firmen damit Geld? Kein Service im Internet ist umsonst, und FinTech wäre nicht ein derartiger Boom, wenn nicht viel Geld im Spiel wäre.

Es geht - wie so oft in der Versicherungsbranche - um Provisionen. In diesem Fall ist es nicht die Abschlussprovision, die bei der Vermittlung einer Versicherung an den Vermittler ausgezahlt wird, sondern es geht um die Bestandsprovisionen. Diese sind im Vergleich zu den Abschlussprovisionen viel geringer - oft sind es nur wenige Euro, meistens unter 100 € im Jahr. Diese Bestandsprovision soll den betreuenden Makler für seine laufende Betreuung des Vertrages entlohnen: Der Makler steht seinem Kunden auch nach Abschluss als Schnittstelle zur Versicherung bei allen Fragen zur Verfügung.

Ein FinTech hat das Ziel, möglichst viele Verträge in den eigenen Bestand zu holen, um die Bestandsprovisionen zu vereinnahmen. Dies veranlasst der Kunde selber, denn er unterschreibt eine Maklervollmacht, mit der die von ihm selber in der App eingegebenen Versicherungen in den Bestand des FinTech-Unternehmens übergehen. Das FinTech agiert also in diesem Falle als Makler, der die Betreuung des Vertrages auf ausdrücklichen Wunsch des Kunden übernimmt. Der alte Makler erhält sofort eine Nachricht, dass der Vertrag in einen anderen Bestand übertragen wurde. Ergebnis: Der alte Makler ist ab sofort nicht mehr Ansprechpartner des Kunden

und wird sich auch so verhalten. Aber: Wenn der Kunde nun versucht, beim FinTech einen Ansprechpartner oder persönlichen Betreuer zu finden, wird er vergeblich suchen. Das Geschäftsmodell ist nicht auf eine unterstützende Makler-Tätigkeit ausgerichtet, sondern lediglich auf das Einsammeln vieler Verträge, die - alle zusammen genommen - mit ihren Bestandsprovisionen den Gewinn des FinTechs darstellen

Darüber hinaus wird natürlich auch gerne dazu aufgerufen, bestehende Verträge zu kündigen und neue, „bessere“ abzuschließen - da fließt dann auch schon mal eine Abschlussprovision.

## **Und simplr?**

Die App „simplr“ macht genau dasselbe wie eine FinTech-App, denn sie ist nichts anderes: Sie ist die Schnittstelle zu Ihren Versicherungsverträgen. Der Unterschied zu Knip, Clark & Co.: Hinter simplr sitze ich als Ihr persönlicher Ansprechpartner, denn diese App wurde von einer Makler-Gemeinschaft entwickelt und finanziert. Sie können also auch mit simplr fremde (also nicht über mich abgeschlossene) Versicherungsverträge in meinen Bestand übertragen - dann wissen Sie aber auch, wer sich zukünftig darum kümmert.

Und übrigens: Mit den Zugangsdaten von simplr können Sie auch via Internet Ihre Daten einsehen und alle Funktionalitäten - Vergleichs-Rechner, Anlage neuer Verträge, Dokumente ansehen und ausdrucken - genauso nutzen. Den Zugang finden Sie über mein Versicherungs-Vergleichs-Portal:

<http://www.msi-check.de/kundenlogin-70981.html>

## **Fazit**

FinTechs und ihre Apps sind weder gut noch böse. In den Medien wird das Thema sehr emotional diskutiert, und viele Makler sehen die Basis ihres Geschäftsmodells schwinden. Besonders der konventionell arbeitende Versicherungsmakler, der das „schon immer so gemacht“ hat, stemmt sich oft mit Händen und Füßen gegen neue Technologien.

Andere Makler verstehen den Wunsch ihrer Kunden, eine zeitgemäße digitale Verwaltung ihrer Versicherungen haben zu wollen - denn mal ehrlich: Brauche ich wirklich einen persönlichen Ansprechpartner für Haftpflicht, Hausrat und Co.? Im Schadenfall kann mir ein Makler ohnehin nur Auskünfte erteilen und Schadenformulare zusenden, die man auch nach 5 Minuten Google-Recherche im Internet findet – fachliche Unterstützung im Sinne von Rechtsberatung, die über hilfreiche Tipps hinausgeht, ist ihm ohnehin per Gesetz verboten. Wenn ich als Kunde also einen Mehrwert in einer FinTech-App sehe, ist es nur berechtigt, meine Verträge dorthin zu übertragen.

Von daher habe ich mich entschlossen, der zweiten Gruppe von Maklern anzugehören und meinen Kunden beides zu bieten: Persönliche Betreuung und eine praktische App. Denn wie heißt es so schön:

*„Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit!“*

## Impressum

Michael Schulte, Lessingstr. 2, 22087 Hamburg

Email: [info@vermoegen-besser-planen.de](mailto:info@vermoegen-besser-planen.de)

Telefon: +49 40 4192938-8, Fax: +49 40 4192938-7

## Zuständige Behörde für die Erteilung der Erlaubnis nach § 34 f, § 34 d und § 34 c Abs. 1 GewO sowie Zuständige Aufsichtsbehörde

Handelskammer Hamburg, Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg  
Telefon +49-(0)40-36138 -138, Fax -401

Statusbezogene Pflichtinformationen gemäß § 42 b Abs. 2 S. 2 VVG sowie § 12 Abs. 1 der FinVermV in Verbindung mit § 34 f der GewO: unabhängiger Versicherungsmakler und registrierter Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach §§ 34 c, 34 d und 34 f Abs. 1 GewO durch Handelskammer Hamburg in der Bundesrepublik Deutschland. Mitglied bei und zuständige Aufsichtsbehörde für die Versicherungsvermittlung: Handelskammer Hamburg, Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg, Telefon 0049-(0)40-36 13 8-138, Telefax 0049-(0)40-36 13 8-401, E-Mail [service@hk24.de](mailto:service@hk24.de), Internet: [www.hk24.de](http://www.hk24.de). Vermittlerregisternummer Versicherungen: D-QGQP-REMO9-62, Vermittlerregisternummer Finanzanlagen: D-F-131-5RLW-71. Das Vermittlerregister wird geführt bei: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V., Breite Straße 29, 10178 Berlin, Tel: +49 (0) 180 500 585 0 (14 Cent/Min aus dem dt. Festnetz, höchstens 42 Cent/Min aus Mobilfunknetzen), Internet: [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info). Die Erlaubnis beinhaltet die Befugnis für Anlageberatung oder Vermittlung des Abschlusses von Verträgen über Anteilsscheine einer Kapitalanlagegesellschaft oder Investmentaktiengesellschaft oder von ausländischen Investmentanteilen, die im Geltungsbereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen (§ 34f Abs. 1 Nr. 1 GewO) sowie Anteile an geschlossenen Fonds in Form einer Kommanditgesellschaft (§ 34f Abs. 1 Nr. 2 GewO). Es liegen keinerlei Beteiligungen an Versicherungsunternehmen mit mehr als 10 % Anteil an Stimmrechten oder Kapital vor. Die Anschriften der Schlichtungsstellen, die bei Streitigkeiten zwischen Vermittlern oder Beratern und Versicherungsnehmern angerufen werden können, lauten: Versicherungsombudsmann e.V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, [www.versicherungsombudsmann.de](http://www.versicherungsombudsmann.de). Ombudsmann für die private Kranken- und Pflegeversicherung, Kronenstrasse 13, 10117 Berlin, [www.pkv-ombudsmann.de](http://www.pkv-ombudsmann.de). Weitere Adressen über Schlichtungsstellen und Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung erhalten Sie bei: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn. Berufsrechtliche Regelungen: § 34 c, d und f GewO (Gewerbeordnung), § 12 Abs. 1 der Finanzanlagen-Vermittlungs-Verordnung (FinVermV), §§ 59 - 68 Versicherungsvertragsgesetz (VVG), Versicherungsvermittlervverordnung (VersVermV). Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und der juris GmbH betriebenen Homepage [www.gesetze-im-internet.de](http://www.gesetze-im-internet.de) eingesehen und abgerufen werden.