

## PRESSESPIEGEL

---

19.01.2017 DAS INVESTMENT  
„Maklerpool-Vorstand zu Insurtechs: „Konventionelle Spezialisten häufig im Vorteil“  
<http://www.dasinvestment.com/versicherungs-apps-maklerpool-vorstand-zu-insurtechs-konventionelle-spezialisten-haeufig-im/>

### **„Maklerpool-Vorstand zu Insurtechs: „Konventionelle Spezialisten häufig im Vorteil““**

**Für preisorientierte Privatkunden bieten die neu auf den Vermittlermarkt gekommenen Online-Anbieter zwar „spannende Optionen“, meint Netfonds-Vorstand Oliver Kieper. Doch konventionell arbeitende Versicherungsmakler analysierten die finanziellen Bedürfnisse der Kunden „sehr viel detaillierter“.**

DAS INVESTMENT.com: Werden Kunden Ihrer Ansicht nach bei klassischen Versicherungsmaklern besser beraten als durch die Mitarbeiter so genannter Insurtechs? Und wenn ja, warum?

Oliver Kieper: Die sogenannten Insurtechs arbeiten häufig wie ganz normale Makler - mit allen Stärken und Schwächen.

Aus den ersten Erfahrungen erfolgt die Diagnostik bei konventionellen Maklern - speziell mit Ausrichtung nach DIN SPEC 77222 sehr viel detaillierter, als bei online-basierten Unternehmen.

Speziell im Bereich der betrieblichen Risiken und der steuerlichen Beurteilung sind konventionelle Spezialisten häufig noch im Vorteil. Für den preisorientierten Privatkunden ergeben sich aber inzwischen spannende Optionen abseits der Vergleichsrechner.

Wie beurteilen Sie die Sorgen vieler Insurtech-Kunden um den Schutz ihrer persönlichen Daten? Und wie gewährleisten Sie den Datenschutz in Ihrem Unternehmen?

Den Datenschutz in unserem Unternehmen gewährleisten wir hervorragend - als Institut nach Paragraf 32 Kreditwesengesetz und Spezialist im Bereich der Gesundheitsabsicherung treffen uns hier besondere Sorgfaltspflichten.

Die Sorgen der Insurtech-Kunden sind sicher berechtigt, viele Anwender haben leider bei Installation der App zu wenig Kenntnis über die Konsequenzen der digitalen Unterschrift auf der Maklervereinbarung. Die Bewertungen im Google Playstore sprechen hier Bände.

Manche Nutzer erteilen einem Insurtech-Betreiber nur aus Versehen eine Maklervollmacht. Welche Erfahrungen haben Sie mit Kunden gesammelt, die das rückgängig machen wollen?

„Aus Versehen“ bezweifeln wir inzwischen. Die uns bekannten Anbieter sind inzwischen sehr deutlich um Transparenz bemüht. Die Willenserklärungen der Kunden werden natürlich von von vielen Versicherern respektiert beziehungsweise umgesetzt.

Spannend ist aus unserer Sicht eher, wie viele Versicherer den Willen des Kunden bewusst verweigern beziehungsweise ignorieren - zum Schutze der eigenen Ausschließlichkeit beziehungsweise Organisation nach Paragraf 84 Handelsgesetzbuch-, wenn der Kunde sich für einen App-Anbieter entscheidet. Hier haben wir schon große Abenteuer mit unseren Insurtech-Partnern erleben dürfen.

Welche weiteren typischen Probleme sehen Sie bei der Beratung und Versicherungsvermittlung durch die Insurtechs?

Telefonische oder onlinebasierte Beratung setzt immer korrekte und vollständige Information durch den Verbraucher an den Online-Makler voraus. Speziell bei der persönlichen Beurteilung von Bauartklassen, Gesundheitsthemen, fiskalischen Beurteilungen und so weiter durch den Verbraucher sehen wir erhebliche Herausforderungen, wenn kein persönliches Gespräch mehr mit dem Kunden erfolgt.

Ein typisches Problem bei der App-Nutzung in der Praxis entsteht durch die mangelhafte Versorgung der Online-Makler mit Daten und Dokumenten durch die Versicherer.