



Rund um die Reise - alles in einem Portal

InsurTechs besetzen wichtige Nischen. Dazu gehört auch die Absicherung von Reisenden und Arbeitenden im Ausland. Covomo ist ein Vergleichsportal, das sich auf Reiseversicherungen spezialisiert hat, und sich von Anfang an zum Ziel gesetzt hat, sich fest an der Seite der Makler als nützliche Beratungshilfe zu etablieren. Covomo sieht eine Chance für Versicherungsmakler, die ganze Bandbreite an Produkten im Bereich Reise ohne großen Aufwand für ihre Kunden anbieten zu können. Der experten Report hat mit Karl Dieterich, Geschäftsführer von Covomo, gesprochen.

Karl Dieterich, Geschäftsführer der Covomo
Versicherungsvergleich GmbH
Herr Dieterich, bitte beschreiben Sie kurz Ihr Angebot.

Covomo ist eine Vergleichsplattform für Reiseversicherungen. Partner bieten wir verschiedene Integrationsformen an – sei es der iFrame, Link-Out oder den Austausch über eine Schnittstelle im Look & Feel des Partners. Wir unterstützen Partner, die Menschen beraten, die ins Ausland gehen – egal aus welchem Grund. Der gesamte Buchungsprozess kann bei uns online abgebildet werden.

Wo sehen Sie Ihre Stärken im Vergleich zu anderen Fintechs aus dem Bereich Versicherungen/Finanzen?

Wir haben die komplette Hoheit über die Tarifinformationen und sind nicht auf Rechner oder Schnittstellen von Versicherern angewiesen. Heute ist Covomo die größte Datenbank für Reiseversicherungen im deutschen Internet. Wir arbeiten mit den Maklern, d.h. wir wollen ein Werkzeug sein die Kundenberatung schneller und qualitativ höherwertiger machen und den Recherche- und Verwaltungsaufwand für den Makler so klein wie möglich

halten. Wir können und wollen niemanden im Markt ersetzen sondern Prozesse optimieren für unsere Partner.

Was können Sie besser als der klassische Makler? Sind Sie eine Gefahr?

In unserem Spezialgebiet „Deckungslücken im Ausland“ sind wir Experte – da können wir helfen. Unser Brot und Butter-Geschäft ist es die Vertriebschancen die sich mit dem Thema Reisen in der digitalen Welt gibt zu nutzen. Und unser Selbstverständnis ist es dem Makler die Chancen aufzuzeigen und so einfach wie möglich für sich nutzbar zu machen z.B. über diverse Funktionen in unseren Partnerportal. Das Schöne ist, dass Reiseversicherungen eine der wenigen Versicherungsarten sind, die der Kunde sogar proaktiv beim Makler nachfragt und man dem Kunden einen wirklichen Mehrwert schafft mit einer bedarfsgerechten Vermittlung – vielleicht mehr als bei einer anderen Zusatzversicherungen wie Handyversicherungen. Es ist eine Nische, die bedient werden muss vom Makler und das will er dann so effizient wir möglichen machen. Da kommen wir ins Spiel.

Wo stoßen Sie an Grenzen?

Es gibt Sonderfälle, die können selbst wir nicht versichern – wir können den Versicherern ja nicht vorschreiben, welche Produkten sie verkaufen, wenn gleich wir natürlich die guten Beziehungen nutzen um a) Feedback zu den aktuellen Tarifen zu haben und b) für bestimmte Zielgruppen eigens Tarife zu entwickeln. Das können wir dann nicht mehr alleine.

Was könnte in Hinsicht Zusammenarbeit Versicherungsunternehmen / Tarifangebot besser werden, was läuft gut?

Wir würden uns wünschen, dass mehr Versicherer die Chancen erkennen, was mit gut entwickelten Schnittstellen auch in unserem Bereichen alles möglich ist. Zusätzlich haben wir noch zahlreiche Vertriebsideen, wo Versicherer ihre Rolle spielen können aber dies nur stiefmütterlich handhaben.

Was ist in anderen Ländern besser, einfacher etc. als in Deutschland?

Die Möglichkeit eine Vielzahl von Payment-Möglichkeiten zu bieten ist im Ausland besser verbreitet – welcher Versicherer das als erstes erkennt, hat aus meiner Sicht einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Wie bewerten Sie die us-amerikanische Initiative von Google, Amazon, PayPal et alii., Datenschutzbestimmungen weniger streng zu gestalten, um die Innovationen im Finanz-/Versicherungsmarkt zu beschleunigen.

Wir setzen uns für eine stärkere Digitalisierung der Prozesse ein, da letztendlich der Kunde von schnelleren und einfacher gestalteten Abwicklungen profitiert. Datenschutz ist dabei kein Grundsatz- sondern ein Technikproblem. Unter der Berücksichtigung der aktuellen Safe Harbour Diskussion bleibt es aber abzuwarten, ob die US-amerikanischen Firmen hier eine Lösung findet, die mit europäischem Recht vereinbar ist. Ich denke, dass die Verfügbarkeit von Daten und der Dichte der Innovationsintensität nicht linear miteinander korrelieren.

Wie wird es 2016 weitergehen? Was sehen Sie als besondere Herausforderungen?

Wir werden im kommenden Jahr unsere Marktführerschaft in unserem Segment weiter ausbauen. Dazu werden wir versuchen, das Tarifangebot noch weiter zu vergrößern und den Nutzern eine noch größere Auswahlmöglichkeit anzubieten. Für unsere Partner werden wir weitere neue Vertriebsideen entwickeln und eine tiefere, technische Integration möglich machen.

Herr Dieterich, vielen Dank für das Gespräch!

Bild: (1) © Leo Lintang / fotolia.com (2) © Karl Dieterich, Covomo Versicherungsvergleich GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942393/rund-um-die-reise-alles-in-einem-portal/>