



“Die Versicherer lieben uns“

massUp ist die White-Label-Plattform für den Verkauf von einfachen Versicherungen im Vermittlermarkt. massUp wendet sich an B2B-Partner in der Finanzbranche und ist sowohl dort als auch innerhalb der FinTech-Gründer-Szene extrem erfolgreich. Immerhin war das Unternehmen das einzige deutsche beim Startupbootcamp in London letztes Jahr. Das ist auch der umtriebigen Art von Dominik Groenen, Gründer und Geschäftsführer, zu verdanken, der sich hier Zeit für die Beantwortung einiger Fragen nimmt.

Dominik Groenen, Gründer der massUp GmbH
Herr Groenen, bitte beschreiben Sie kurz Ihr Angebot.

massUp ist die weltweit erste Versicherungs-API für den Bereich von Annex, Nischen und Kurzzeitversicherungen. Die API bieten wir ausschließlich Maklern, Vermittlern, Banken und Versicherern an.

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

Die Gründer von massUp verfügen über jahreslanges Versicherungs-Know-How. Dominik Groenen (17 Jahre als Vermittler für die Provinzial, Makler und Lloyds Broker) und Fabian Fischer (15 Jahre auf Seiten der Digitalagentur mediaman aus Mainz). Kein anderes FinTech hat so viel Know-How wie wir in diesem Bereich. Das merken Versicherer und lieben uns daher :-)

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

Wir können Technologie wie kein anderer am Markt und unterstützen daher den Makler. Wir arbeiten mit massUp mit dem Makler zusammen und nicht gegen ihn. Wir sind die

GUTEN im Markt. Quasi der Robin Hood. Wir nehmen unser Wissen und unser Know-How und geben es den Maklern, Vermittlern und Versicherern.

Wo stoßen Sie an Grenzen?

Bis jetzt sind wir an keine Grenzen gestoßen. Außer, dass die Tage zu kurz sind und wir gerade mit Interesse überrannt werden.

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

Bei uns läuft es sehr gut und wir arbeiten außerordentlich gut mit den Versicherern zusammen. Die Dinge brauchen manchmal seine Zeit aber das kennen wir aus der jahrzehntelangen Erfahrung und Arbeit mit den Versicherern.

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

Versicherung tickt in allen Ländern gleich zumindest die Themen, mit denen wir zu tun haben.

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?

Finde ich persönlich sehr gut. Wie überall muss man aber einen gesunden Mittelweg finden, der auch Kunden, Versicherer, die BAFIN und die andere Stellen zufrieden stellt.

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

2016 werden wir fast 80 Prozent des deutschen Markts komplett mit unserer API bedienen. Dabei spielen die Versicherer eine große Rolle, Maklerpools und auch die MVPs. Hier werden wir dann fast alle an Bord haben. Das macht uns ab Januar 2017 zum Marktführer in diesem Bereich.

Herr Groenen, da wünschen wir viel Erfolg!

Bild: (1) © Pixelbliss/ fotolia.com (2) © Dominik Groenen, massUp GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942414/die-versicherer-lieben-uns/>