



Bindeglied zwischen On- und Offline

treefin will die beiden Welten verbinden - die analoge und die digitale - und damit für Berater neue Vertriebsanlässe und Kunden generieren. Andreas Gensch, einer der Vorstände und Gründer des Unternehmens, betont, dass die Interessen des Unternehmens die der Makler ergänzen -eine entspannte Win-Win-Situation.

V.I.n.r.: Andreas Gensch, Vorstand und Reinhard Tahedl, Vorstandsvorsitzender der treefin AG
Herr Gensch, beschreiben Sie kurz Ihr Angebot.

treefin ist ein digitaler Finanzassistent, der über alle mobilen Endgeräte oder den Desktop genutzt werden kann. Mit einem Login erhält der treefin-Nutzer umgehend einen klaren Überblick über seine gesamte persönliche Finanzsituation. Sowohl alle angelegten Konten und Versicherungen als auch andere Kapitalanlagen werden aggregiert und übersichtlich dargestellt. Darüber hinaus identifiziert treefin Optimierungspotenziale und hilft dem Nutzer einen geeigneten Ansprechpartner, z.B. einen unabhängigen Finanzberater oder Vergleichsportal, zu finden. treefin positioniert sich somit als Assistent für den Endkunden bei Fragen rund um die täglichen Finanzen.

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

Wir sehen im Wesentlichen drei Stärken: Erstens die Ganzheitlichkeit – Aggregation sämtlicher Financial Services. Insbesondere durch die Integration des Kontenbereich ist die Alltagsrelevanz sichergestellt. Zweitens die Unabhängigkeit – treefin hat keine Makler-Lizenz. Somit ist treefin keinen

Interessenkonflikten aufgrund von Provisionszahlungen ausgesetzt und positioniert sich im Lager des Kunden stehend als vollkommen unabhängiger Dienstleister. Drittens die Intelligenz – treefin wird in Zukunft, sofern der User das möchte, Optimierungspotenziale auf Basis der Kontoumsätze ausweisen. Das ist absolut neu und bietet dem Kunden echten Mehrwert.

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

Nein, im Gegenteil, wir sind keine Gefahr. Mit unserem kooperativen Ansatz lassen sich gemeinsam in Zukunft erhebliche Potenziale heben. Ich denke, dass wir als junges und kleineres Unternehmen schneller sind und in der wachsenden Zielgruppe der digital affinen Kunden die User besser ansprechen können.

Wo stoßen Sie an Grenzen?

Der Umgang mit sensiblen Daten erfordert richtigerweise sehr viel Vertrauen seitens des Kunden. Dieses Vertrauen aufzubauen ist ein mühsamer Prozess. Hier besteht m.E. eine Disparität: Einerseits haben die Banken/ Finanzunternehmen maßgeblich an Vertrauen eingebüßt, trotzdem sind sie

immer noch der erste Anlaufpunkt rund um das Thema Finanzen. Das heißt sie haben einen riesen Vorteil: Die Kundenbeziehung und das Vertrauen. Für FinTechs ist genau das die größte Herausforderung. Spannend ist, wie sich das Bild mit der immer größer werdenden Zielgruppe, den Digital Natives, entwickelt.

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

Natürlich würden harmonisierte Schnittstellen das Leben vieler Marktteilnehmer vereinfachen. Hier denke ich, ist noch ein ordentlich Stückchen Wegstrecke zugehen. Gut ist, dass die Bereitschaft sich zu innovativen Themen auszutauschen, maßgeblich gestiegen ist.

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

Deutschland ist ein Land der „Bewahrer“ und „Sparer“ – ich denke die Bereitschaft für Neues ist in manchen Ländern größer. Allerdings vielleicht an der ein oder anderen Stelle auch nicht so nachhaltig wie dann in Deutschland. Ansonsten denke ich herrschen in Deutschland gute Voraussetzungen, ein neues Unternehmen zu etablieren. Das Thema Digitalisierung und die Transformation von Geschäftsmodellen sind in den meisten Teilen der Gesellschaft angekommen.

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?

Google und Co. verdienen Ihr Geld mit der Analyse und Handel von Daten. Dass dort ein ökonomisches Interesse besteht den Datenschutz weniger streng zu gestalten ist nachvollziehbar. Am Ende ist entscheidend, dass es Spielregeln gibt, die für alle Marktteilnehmer gelten. Hier ist sicherlich die Politik auf internationaler Ebene gefragt. Und ja, das ist sicherlich ein schwieriger und langwieriger Prozess.

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

Mit treefin wollen wir die Chance nutzen, die erste digitale Drehscheibe für sämtliche Financial Services im europäischen Raum zu etablieren. Als vollumfänglich „im Lager des Kunden stehend“ wollen wir die Transparenz für den Kunden durch eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Features erhöhen, um für ihn Verbesserungs- und Sparpotenziale aufzuzeigen. Wir werden in Zukunft vermehrt

den Fokus auf das Thema „Heben von Sparpotenzialen“ legen. Einer steht dabei immer an oberster Stelle: der Kunde.

Herr Gensch, wir bedanken uns für das interessante Gespräch.

Bild: (1) © olly / fotolia.com (2 & 3) treefin AG

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942486/bindeglied-zwischen-on-und-offline/>