



Digitaler Marktplatz für Versicherungen

Das Versicherungsvergleichsportal passt24.de ist ein digitaler Marktplatz. Finanziert wird das Portal über die Monatsbeiträge der registrierten Vermittler, die den digital angesprochenen Kunden dann Angebote unterbreiten. Pascal Spano, Geschäftsführer von PASST Digital Services GmbH, an der seit November 2014 die Dieter von Holtzbrinck Mediengruppe beteiligt ist, erklärt das etwas andere Konzept.

Pascal Spano, Geschäftsführer bei Passt Digital Services GmbH

Herr Spano, bitte beschreiben Sie kurz Ihr Angebot.

passt24 ist ein Marktplatz auf dem Versicherungssuchende und Vermittler zusammenfinden. Zwei von drei Verbrauchern starten ihre Suche nach einer Versicherung im Internet aber nur die wenigsten möchten auch online abschließen. Für diese immer größer werdende Gruppe der sogenannten ROPO-Kunden (Research Online, Purchase Offline) bietet passt24 die führende Lösung in Deutschland. Mit einem radikal vereinfachten Anfrageprozess kann sich der Kunde zunächst anonym einen Überblick über die konkreten Empfehlungen der angeschlossenen Makler und Vertreter in seiner Nähe machen. Auf dieser Basis kann er sich für ein Produkt und einen Berater seiner Wahl entscheiden und Kontakt aufnehmen.

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

Wir verbinden alle Vorteile der Onlinewelt mit der Sicherheit der „Offlinewelt“. Sicherheit und gute Beratung gehören nach wie vor zu den wichtigsten Kriterien bei der Versicherungswahl. Über unsere angeschlossenen Makler

kann der Kunde zum gleichen Preis wie auf klassischen Onlineportale abschließen (in manchen Fällen sogar günstiger) - aber mit dem vollen Service und der Haftung eines Experten.

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

Wir sehen uns als digitalen Vertriebsarm der regionalen Makler und Vertreter. Anders als andere sogenannte Fintechs nehmen wir kein Geschäft weg, sondern helfen einfach und effizient bei der Akquisition von Neukunden, vergleichbar einem „Amazon Marketplace für Versicherungen“. passt24 hilft Vermittlern Kunden zu erreichen und erlaubt Kunden umgekehrt einen umfassenden Überblick über Produkt, Preis und Berater in seiner Nähe.

Wo stoßen Sie an Grenzen?

Wir sind bereits flächendeckend in Deutschland vertreten und haben keinerlei technische Beschränkung für unser weiteres Wachstum. Einiges, insbesondere auf der Kooperationsseite, könnten wir mit einer stärkeren Finanzierungssituation sicher noch schneller umsetzen.

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

Viele Versicherungsunternehmen haben die Zeichen der Zeit erkannt und sind sehr interessiert. Man erkennt, dass Startups mit ihren Strukturen Dinge deutlich schneller umsetzen können als die eigene Organisation. Wünschen würden wir uns etwas mehr unbürokratische Unterstützung und schnellere Reaktionszeiten – beispielsweise in der Anbindung von Vermittlern an unsere Plattform.

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

Aus der Sicht eines Startups mit Sicherheit der Zugang zu Finanzierung. Positiv zu sehen ist aber die wachsende „Digitalkultur“ in Deutschland. Beispielsweise sehen wir eine Vielzahl qualifizierter Mitarbeiter und Dienstleister – auch außerhalb Berlins.

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?

Diese Diskussion wird eher noch zunehmen in Deutschland, denken wir beispielsweise an die Erfassung von Gesundheitsdaten oder Fahrverhalten zur individuellen Tarifierung. Für unser Geschäft sehen wir hier bislang keine konkreten Auswirkungen. Wir nehmen Datenschutz sehr ernst und erheben nur ein absolutes Minimum an persönlichen Daten.

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

Wir werden weitere Kooperationen zur Steigerung der Reichweite schließen. Über die Medien unseres Mitgesellschafters, der Dieter von Holtzbrinck Mediengruppe, erreichen wir bereits sehr effizient Kunden. Diesen Ansatz werden wir mit weiteren Regionalmedien erweitern.

Herr Spano, vielen Dank für das ausführliche Gespräch!

Bild: (1) © Nmedia / fotolia.com (2) © PASST Digital Services GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942501/digitaler-marktplatz-fuer-versicherungen/>