

# Das Ende der Spartentrennung: flypper wird erster digitaler Versicherer – Interview mit Dominik Groenen

massUp-Gründer Dominik Groenen plant Großes: Den ersten digitalen Versicherer. Während sich InsurTechs auf den Vertrieb konzentrieren, will er selber Produkte anbieten und damit in direkte Konkurrenz zu den etablierten Playern gehen. Der Seriengründer gab uns erste Einblicke in die Idee einer flexiblen Versicherung.

*Herr Groenen, warum sind Sie eigentlich aus massUp ausgestiegen?*

Mit massUp haben wir uns mit dem Thema Annex und Nischenversicherung beschäftigt. massUp war in diesem Bereich bereits mein drittes Startup. Zum einen ist es langweilig geworden und zum anderen haben wir mit massUp kein „echtes Problem“ gelöst.

Da ich bereits schon Lloyds Coverholder war, einen Assekuradeur gegründet habe und sehr viel Erfahrung in London gesammelt habe, lag es nicht mehr fern, sich mit dem Thema „Carrier“ zu beschäftigen.

*Jetzt also „flypper“. Was genau wird das?*

“ flypper ist der erste digitale Sachversicherer in Europa.“



Seriengründer Dominik Groenen sagt mit flypper etablierten Geschäftsmodellen den Kampf an.

Quelle: Dominik Groenen

Wir treffen mit flypper den Nerv der Zeit. flypper startet als komplett neuer Carrier in Europa und ist eine für diesen Markt sinnvolle Weiterentwicklung des Konzepts des Versicherers Lemonade, die gerade in den USA für Wirbel sorgen. flypper startet auch anders als Lemonade und geht direkt mit 7 Produkten an den Start: Privathaftpflicht, Hausrat, Gebäude, Unfall, Tierhalterhaftpflicht und einem weiteren Produkt, das komplett neu und einzigartig ist.



Quelle: flypper

***Können Sie uns einen Tipp geben, in welche Richtung das gehen wird?***

“ *Ich sage nur soviel: Spartenrennung gehört der Vergangenheit an. In Zukunft wird es nur noch ein Produkt geben bzw. ein Kriterium und das heißt ‚Das Risiko‘.*“

***Wann werden Sie am Markt sichtbar werden?***

Wir arbeiten ja schon seit Monaten auf Hochtouren und haben unsere IT aufgebaut, Produkte entwickelt, App entwickelt, Schnittstellen programmiert und den Business Case erarbeitet.

***Und wann wird es soweit sein?***

Wir gehen davon aus, dass wir noch in 2017 starten, ggf. Q1/2018.

***Ist die Bafin schon im Boot?***

Nein, aktuell sind wir in den letzten Zügen des Business Case, werden jedoch schon bald an die BaFin herantreten.

***Nun müssen Fin- und InsurTechs zuerst das Vertrauen der Kunden gewinnen: Klingt da „flypper“ als Name nicht deutlich unseriöser als zum Beispiel Allianz? Wie wollen Sie das Vertrauen der Kunden gewinnen?***

Zunächst einmal geht dies allen neuen Unternehmen so. Allerdings kann man durch das Thema von starken Rückversicherern großes Vertrauen schauen. Auch hier gibt es ja am Beispiel von Lemonade (auch nicht gerade ein Name wie Allianz 😊) ein Beispiel. Lemonade hat mit Lloyds und Berkshire Hathaway zwei sehr starke Partner mit großem Vertrauen an Bord.

***Werden Sie ein CallCenter betreiben und dem Kunden einen Service-Mehrwert bieten?***

Natürlich werden wir dies tun. Das Team steht bereits und wir werden allen Kundenanforderungen gerecht werden. Egal auf welchen Kanal der Kunde mit uns kommunizieren will: Telefon, Post, Fax, Mail, WhatsApp, Facebook oder Skype. Wir passen uns voll und ganz dem Bedürfnis des Kunden an.

### ***Welchen Service-Mehrwert haben Sie dafür im Fokus?***

Zum einen vom Kunden aus denken und den Service so gestalten, dass der Kunde keinen Bruch mehr merkt zu Amazon, UBER, Airbnb oder anderen Online-Playern. Das muss das Ziel sein.

Das Erlebnis mit Versicherungen muss komplett verändert werden.

### ***Digitalisierung hat ja immer etwas mit Kundenorientierung und Flexibilität zu tun: Wie flexibel werden die Produkte sein?***

Uns ist es wichtig, dass der Kunde im Mittelpunkt steht. So arbeiten wir und entwickeln dahingehend auch Services, Technik, Produkte und Abläufe. Für uns zählt nur der Kunde und dessen Zufriedenheit.

### ***Was jetzt noch nichts zur Flexibilität der künftigen Produkte aussagt ...***

Das künftige Produkt von uns wird sich entfernen von der Spartendenke. Ich denke, dass sagt alles 😊

### ***Werden Sie mit Maklern arbeiten oder sie arbeitslos machen?***

Da wir 2017 mit flypper starten, werden wir natürlich auch mit Brokern arbeiten. Laut GDV werden immer noch ca. 77% des Neugeschäftes durch den Vermittler gemacht. Daher spielt der Vermittler auch bei flypper für die nächsten Jahre eine entscheidende Rolle.

### ***Wie viele Mitarbeiter soll flypper innerhalb von einem Jahr haben?***

ca. 30

### ***Und wer finanziert diese 30 Mitarbeiter?***

Aktuell wir als Gründer. In den nächsten Monaten wird sich dies durch den ersten Investor verändern.

### ***Wenn wir uns in einem Jahr wieder unterhalten: Wie hoch wird das Prämienvolumen sein, das flypper dann verwaltet?***

Wir kalkulieren das sehr konservativ und erwarten im ersten Jahr nicht mehr als ein Prämienvolumen im niedrigen einstelligen Millionenbereich.

### ***Herr Groenen, vielen Dank für das Gespräch!***

aj ■