

Hier kommt Flypper

18.01.2017 [TOP NEWS](#) [VERSICHERUNGEN](#) VON MARTIN THALER

Dominik Groenen will mit seinem Digitalversicherer bereits in diesem Jahr durchstarten. Im procontra-Interview erzählt er, auf welche Produkte er setzt und warum auch Makler bei ihm eine Rolle spielen werden.



Dominik Groenen will bereits 2017 mit seinem Digitalversicherer durchstarten. Foto: Screenshot Vimeo/ Flexperto

Procontra: Herr Groenen, blicken wir noch einmal zurück. Was ist in den vergangenen Monaten passiert?

Dominik Groenen: Ich habe mir die vergangenen Monate verschiedene Märkte angeschaut. Beispielsweise Asien, wo es mit Zhong An den ersten digitalen Versicherer gibt. Oder dann der Hype mit Lemonade in den USA. Und auch in Gesprächen mit StartUps wie Clark und Knip habe ich dann festgestellt, wo die Schwierigkeiten liegen. Irgendwann gelangt man an den Punkt, wo man merkt: Es geht einfach nicht mehr mit den bestehenden Versicherern. Ich habe jetzt mittlerweile meine Anteile an massUp verkauft und konzentriere mich ausschließlich auf mein neues Projekt, die Gründung eines Digitalversicherers.

Procontra: Und wie sieht da der momentane Stand aus?

Groenen: Stand heute ist: Wir sind fast fertig zum Start. Meine ursprüngliche Planung sah ja vor, dass wir 2018 loslegen, aber jetzt kann ich sagen, dass wir auf jeden Fall alles daran setzten noch in 2017 zu starten.

Procontra: Wie sieht es mit einem Namen aus?

Groenen: Auch da haben wir einen gefunden: flypper.

Procontra: Warum flypper?

Groenen: Wichtig war für uns, einen Namen zu finden, der erst einmal positiv behaftet ist. Wichtig war für uns auch, dass wir die entsprechenden Domain-Adressen bekommen – die konnten wir mittlerweile auch vom Vorbesitzer erwerben. Entscheidend sind auch die Eigenschaften, die mit dem Namen verbunden sind. Ich habe mich intensiv mit dem Verhalten von Delfinen beschäftigt. Sie sind hilfsbereit, aktiv, anpassungsfähig, freundlich, flexibel, kooperativ und sozial. Den Namen haben wir dann noch abgewandelt, das Y soll den Bezug zur Generation y herstellen.

Procontra: Welche Entscheidungen haben Sie sonst noch getroffen?

Groenen: Angesiedelt ist das Unternehmen in Hannover. Zum einen ist Hannover in letzter Zeit für mich so etwas wie eine zweite Heimat geworden, zum anderen ist es auch eine Versicherungsstadt. flypper wird zudem zuerst einmal in Deutschland starten. Das liegt einfach daran, dass ich den deutschen Markt am besten kenne. Hier weiß ich, worauf ich mich einlasse.

Seite 1: Flypper soll bereits 2017 an den Start gehen

Seite 2: Warum Flypper auf Makler setzt

Hier kommt Flypper

18.01.2017 [TOP NEWS](#) [VERSICHERUNGEN](#) VON MARTIN THALER

Procontra: Und produkttechnisch?

Groenen: Wir starten mit den Themen Privathaftpflicht, Hausrat, Gebäude, Unfallversicherungen sowie Tierhalterhaftpflicht und uns dabei sowohl aufs B2B2C- als auch B2C-Geschäft konzentrieren.

Procontra: Das heißt, sie wollen sich nicht nur ausschließlich an den Endkunden direkt richten, sondern sich auch an Makler wenden?

Groenen: Wenn ich mir heute anschau, wo das Neugeschäft generiert wird, dann kommt man an der Ausschließlichkeit und Maklern nicht vorbei. Nur zwölf Prozent des Neugeschäfts erfolgt derzeit über den Online-Kanal, und da zähle ich jetzt Vergleichsportale wie Check24 und Transparo schon zu. Dass sich das in den kommenden drei, fünf, sieben Jahren ändert, ist völlig klar. Aber wenn ich heute starten will, muss ich mich auch den heutigen Marktgewohnheiten anpassen.

Procontra: Noch einmal zurück zu ihren Produkten. Inwiefern werden diese sich von der Konkurrenz abheben?

Groenen: Eine Privathaftpflicht bleibt erst einmal eine Privathaftpflicht. Natürlich gibt es kleinere Stellschrauben hier und da, aber im Grunde bleiben die Produkte gleich. Hier wollen wir auch keine verrückten Experimente starten, hier zählen für uns Erfahrungswerte und Statistiken, die wir in unsere Produktentwicklung einfließen lassen. Wichtig sind uns jetzt erst einmal ganz andere Themen, wie beispielsweise Kommunikation mit den Kunden. Das wird bislang sehr intransparent und zu kompliziert gehandhabt – das wollen wir anders machen.

Procontra: Und zwar?

Groenen: Meiner Meinung besteht die Kunst darin, die Komplexität zu reduzieren. Angefangen in der Kommunikation zum Kunden bis hin zu den Bedingungswerken. Versicherer tendieren dazu, Dinge zu verkomplizieren. Wir wollen einfacher erklären, einfacher kommunizieren. Wenn du die Leute in der Fußgängerzone fragst nach dem Unterschied zwischen Privathaftpflicht oder Hausrat, das können dir doch die wenigsten erklären.

Procontra: Wie sehen jetzt die nächsten Schritte aus?

Groenen: Wir arbeiten derzeit auf unseren Launch hin. Dabei wollen wir unser Team, das derzeit aus zehn Leuten besteht, erweitern. Und wir stecken mitten in der Entwicklung unserer Mobile App, die es auch geben soll.

Seite 1: Flypper soll bereits 2017 an den Start gehen

Seite 2: Warum Flypper auf Makler setzt

[Seite 1](#) [Seite 2](#)