



“Bafin muss sich keine Sorgen um Flypper machen”



24.05.2017 – Im ersten Quartal des kommenden Jahres plant Insurtech-Gründer **Dominik Groenen** mit seinem Unternehmen Flypper an den Start zu gehen. Auf der Suche nach strategischen Partnern hat sich Flypper bereits mit dem Rückversicherungsmakler Guy Carpenter einen ersten großen Fisch geangelt. Und auch die Finanzaufsicht Bafin scheint laut Groenen von dessen Business-Case überzeugt zu sein.

VWheute: *Man hört, die Bafin habe angeklopft, wie lief das erste Gespräch?*

Dominik Groenen: Ja, wir wollten eigentlich auf die Bafin zugehen, doch dann meldete sie sich und wollte uns gerne persönlich kennenlernen.

Also sind wir nach Bonn gefahren. Im Vorfeld hatten wir mit dem ifa-Institut bereits intensiv an unserem Business-Case gearbeitet, anstatt uns etwas schön zu rechnen. Der Case ist jetzt auch bereits komplett fertig und wir führen bereits Gespräche mit strategischen Investoren. Den Antrag werden wir in den nächsten Wochen abgeben.

VWheute: *Gibt es Probleme?*

Dominik Groenen: Zurzeit arbeiten wir noch an dem Thema Rückversicherung, denn die steuert natürlich stark den Kapitalbedarf. Sonst geht aber alles einen guten Gang. Ich glaube, die Bafin hat schnell gemerkt, dass Flypper kein Player ist, bei dem man sich aufsichtsrechtlich sorgen muss. Auch deswegen, weil wir unser Geschäft auf den Bereich Komposit ausrichten und genau wissen, was wir tun und nicht tun sollten.

VWheute: *Welche Faktoren waren ausschlaggebend bei der Suche nach einem strategischen Partner.*

Dominik Groenen: Wir suchten einen Partner, mit dem wir das ganze Thema Rückversicherung managen können. Hier haben wir uns für Guy Carpenter entschieden, einen der großen Rückversicherungsmakler. In dieser Kooperation mit **Anke Salm-Reifferscheidt**, Vice President bei Guy Carpenter, und **Frank Achtert**, Global Partners & Strategic Advisory EMEA Head of Capital Optimisation, fühlen wir uns gut aufgehoben, da Guy Carpenter sich viel mit innovativen Ansätzen beschäftigt – so z.B. bei Lemonade oder Sherpa.

Auch das persönliche Engagement unserer Ansprechpartner bei GC für Flypper hat uns stark beeindruckt. Es geht um komplexe Themen der Rückversicherung, zum Beispiel, welche Art der Rückversicherung und welches Modell wir wählen sollen. Da sind diese Partner enorm hilfreich, gerade weil ich in diesem Bereich nicht meine Stärken habe. Zudem stärkt die Partnerschaft auch unsere Position mit Gesprächen bei strategischen Investoren.

VWheute: *Das Stichwort: Wie laufen die Gespräche mit den Investoren?*

Dominik Groenen: Wir sind zufrieden. Wir haben etwas mehr als zwei Handvoll Kandidaten, sowohl deutsche wie auch internationale. Es geht eben nicht nur ums Geld, sondern auch um den strategischen Aspekt, gerade bei unserem Hauptziel, der optimalen Kundenorientierung. Da müssen die Ziele unserer Investoren sehr genau mit unseren übereinstimmen, sonst würde es langfristig nicht funktionieren. Und wir streben eine langfristige Partnerschaft mit unseren Investoren an.

VWheute: *Bleibt es beim Start im ersten Quartal 2018?*

Dominik Groenen: Unsere Zeitplanung hat sich noch nicht geändert. Im Moment haben wir zwar oft das Problem, dass der Tag nur 24 Stunden hat, aber die 50 Köpfe, die an Flypper arbeiten sind

hochmotiviert und brennen für die Sache. Wir wollen den Termin halten.

VWheute: *Was wollen sie mit Flypper erreichen?*

Dominik Groenen: Das Ziel ist es, die Kundenerwartung möglichst immer zu übertreffen. Flypper ist komplett kundenorientiert. Wir denken, dass dies für deutsche Versicherungskunden eine ganz neue Erfahrung sein könnte. Besonders im Schadenfall wollen wir neue Maßstäbe setzen und unserem Kunden in dieser unangenehmen Situation ein Erlebnis bieten, das ihm die Sicherheit gibt, in professionellen, aber dennoch einfühlsamen Händen zu sein. Aber auch ohne Schadenfall soll unser Kunde positiv daran erinnert werden, dass es sich für ihn lohnt, bei Flypper versichert zu sein.

Die Fragen stellte VWheute-Redakteur **Maximilian Volz**.

Bild: Dominik Groenen (Quelle: privat)

© VW GmbH