



“Flypper wird vieles besser machen als die Etablierten”



25.01.2017 – *VWheute* hat mit dem **Dominik Groenen** über den Versicherer der Zukunft gesprochen. Der Founder stellt sein neues Unternehmen Flypper vor und erklärt, warum er mit Flypper den Massenmarkt angreifen wird – und wann. Weitere Themen sind die Kommunikationsschwäche der Versicherer, der Vertrieb heute und morgen sowie die Zukunft der Makler.

VWheute: *Was ist deine Idee der Versicherung und warum hast du dich aus dem Nischengeschäft mit Massup zurückgezogen?*

Dominik Groenen: Ich habe viele Jahre das Thema Nische gemacht – insgesamt über zehn Jahre. Ich habe mich nach diesem Kapitel und nach intensiven Gesprächen mit meiner Frau gefragt: “Welches Problem löst du eigentlich?” Versicherung ist das, was ich kann und machen will. Ich will dem Anspruch an die Versicherung gerecht werden, indem ich Bereiche wie Kommunikation, Service und Regulierung besser mache, als das bisher geschieht.

VWheute: *Könnte deine Entscheidung zu Standardprodukten damit zusammenhängen, dass dort mehr Geld zu holen ist?*

Dominik Groenen: Ich bin an dem Punkt, bei dem es mir nicht mehr um Geld geht, ich will Probleme lösen. Im Moment sehe ich die Branche an einem Punkt, an dem etwas verändert und Nachhaltiges geschaffen werden kann. Wir wollen mit Flypper das Ganze neu angehen. Damit meine ich weniger die Produktseite, sondern vielmehr die Kommunikation, die ein Grundproblem der etablierten Versicherer ist. Ein Beispiel: Es macht einen großen Unterschied, ob ich von Versicherung spreche oder von positiv notierten Begriffen wie Absicherung oder Schutz. Wir wollen die Komplexität herausnehmen und Dinge einfacher vermitteln. Viele Kunden verstehen die Fachsprache nicht.

VWheute: *Ist die Komplexität der Versicherungen und der Bedingungen nicht auch ein Teil des Erfolgs der etablierten Versicherer?*

Dominik Groenen: Versicherer verdienen mit der Intransparenz Geld. Der Versicherer ist im Interessenskonflikt zwischen den Ansprüchen des Kunden und der Notwendigkeit des Geldverdienens.

VWheute: *Müssen die Flypper-Produkte bei Verzicht auf diese Intransparenz nicht teurer sein?*

Dominik Groenen: Nein, überhaupt nicht. Wir haben den Interessenskonflikt nicht, da machen wir auch nichts Neues, da genügt ein Blick auf den Versicherer Lemonade. Der Kunde bekommt seine zustehende Auszahlung, Vergleichsangebote machen wir nicht. Alles ist transparent und aus der Sicht des Kunden gedacht.

VWheute: *Ihr wollt bei Flypper aber auch weiter mit Versicherern zusammenarbeiten?*

Dominik Groenen: Ja, aber nur im Bereich Rückversicherung, das gesamte Frontend machen wir. Flypper wird ein normaler Erstversicherer, mit Bafin-Zulassung und allem Drum und Dran, der Dinge anders angehen wird.

VWheute: *Ist der Markt eines digitalen Versicherers nicht auf junge Menschen beschränkt oder muss man jetzt gründen, um die nachkommenden Kundenschichten, für die Digitalität Alltag ist, später aufnehmen zu können?*

Dominik Groenen: Es sind nicht nur junge Menschen digital unterwegs und “den” digitalen Kunden gibt es sowieso nicht. Was es gibt, sind hybride Kunden, die viele Dinge online regeln, aber auch einmal zum Hörer greifen oder etwas per Post schicken.

VWheute: *Die Schlacht um Kunden wird im Vertrieb gewonnen, wie positioniert sich Flypper?*

Dominik Groenen: Wir haben sehr viel Marktresearch betrieben. Das Hauptgeschäft wird heutzutage immer noch über den persönlichen Kontakt getätigt, also den Makler, etwa 31 Prozent, oder den Ausschließlichkeitsagenten, circa 46 Prozent. Lediglich zwölf Prozent in den Onlinekanälen. Gründe ich heute einen Versicherer, muss ich den Ist-Zustand beachten. Wir stellen uns auf den heutigen Vermittlermarkt ein und wenn eine Änderung eintritt, passen wir unsere Strategie an.

VWheute: *Bedeutet das, dass der Makler in den nächsten Jahren obsolet wird?*

Dominik Groenen: Die Kunden werden sich stärker dem Onlinevertrieb zuwenden. Der Makler wird mehr im Bereich Service tätig sein und sein Tätigkeitsfeld anpassen müssen. Der Beruf wird nicht komplett verschwinden, aber alle werden den Wechsel nicht überstehen.

VWheute: *Die Menschen wollen bei Versicherungen Seriosität, stört da ein Name wie Flypper?*

Dominik Groenen: Nein, das glaube ich nicht. Die Kunden verhalten sich heute anders als früher: Sie nutzen Banken wie Number26, Whatsapp oder eben Online-Versicherer. Selbst Makler arbeiten mit Unternehmen wie Hiscox zusammen, die auch nicht zu den Etablierten gehören. Vertrauen muss man gewinnen, das kann beispielsweise durch die Zusammenarbeit mit starken Rückversicherern geschehen, mit der Gründung am Standort Deutschland oder mit einer Bafin-Registrierung, wie wir das tun. Aber natürlich muss jeder neue Marktteilnehmer beweisen, dass er das einhält und lebt, was er verspricht.

VWheute: *Ist Flypper ihr Schritt in den Massenmarkt, kommt es 2017 und wie wird es finanziert?*

Dominik Groenen: Ja, wir gehen in den Massenmarkt und setzen alles daran, im vierten Quartal 2017 zu starten. Das komplette Team steht, inklusive der Vorstände, die die Bafin voraussetzt. Bei der Finanzierung stehen wir in Abschlussgesprächen mit einem Investor, dabei geht es uns nicht ums Geld, sondern wie uns der Investor unterstützen kann – beispielsweise in den Bereichen Knowhow, Wissenstransfer oder Expertise.

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

Bild: Dominik Groenen (Quelle: Privat)