

CASH-ONLINE.DE verwendet Cookies, um Ihnen einen besseren Service anbieten zu können. Wenn Sie unsere Seite weiter benutzen, dann stimmen Sie unseren Cookie-Richtlinien zu. [Mehr erfahren ...](#)

- Finanznachrichten auf Cash.Online - <https://www.cash-online.de> -

## “Wir bezeichnen uns als hybriden Versicherer“

Posted By *boehne* On 22. Mai 2017 @ 06:00 In Berater,Versicherungen | [No Comments](#)

---

“Das positive Kundenerlebnis im Versicherungsbereich ist derzeit schlichtweg nicht gegeben“, meint Dominik Groenen, Gründer des digitalen Versicherers Flypper, der im ersten Quartal 2018 in Deutschland an den Start gehen wird. Mit Cash. hat er über “radikale Kundenorientierung“, Produkte und Vertriebskanäle gesprochen.



[1]

“Wir werden Kunden innerhalb der Absicherungslösungen größtmögliche Flexibilität einräumen.“

### **Cash.Online: Was steckt denn hinter dem Namen Flypper?**

Groenen [2]: Für “Flypper“ haben wir uns entschieden, weil wir einen positiv besetzten, außergewöhnlichen Namen haben wollten, der neu und frisch ist. Ein Name wie “Neue Allgemeine Versicherung“ oder ähnliches hätte nicht zu unserer Vision gepasst.

Wir wollten schon mit dem Namen kommunizieren, dass wir Versicherung in eine neue Richtung denken.

### **Welche Produkte wird Flypper anbieten und wann geht es los?**

Wir werden im ersten Quartal 2018 auf den Markt gehen und sind jetzt gerade dabei, die Produkte vorzubereiten. Wir beschäftigen uns mit den Themen Hausrat-, Gebäude- und Unfallversicherung. Auch die Tierhalterhaftpflicht [3] für Hund und Pferd wird zu unserem Portfolio gehören.

Wir werden Kunden innerhalb der Absicherungslösungen größtmögliche Flexibilität einräumen. Im Bereich der Hausratversicherung werden wir beispielsweise auch Optionen anbieten, das Smartphone oder E-Bike problemlos mitzuversichern.

Wir wollen uns als Versicherer radikal nach der Kundenperspektive ausrichten und dementsprechende Produkte bieten. Das positive Kundenerlebnis im Versicherungsbereich ist derzeit schlichtweg nicht gegeben – weder beim Abschluss noch im Schadenfall. Besonders beim Thema Schadenregulierung <sup>[4]</sup> sehen wir große Potenziale, das Kundenerlebnis zu verbessern. Das ist unsere Vision.

Seite zwei: “Sparten sind für Kunden intransparent <sup>[5]“</sup>

### **Wieso will sich Flypper vom “Spartendenken” trennen?**

Groenen: Sparten sind für Kunden intransparent. Viele wissen nicht, was beispielsweise durch eine Privathaftpflicht- oder eine Hausratversicherung abgesichert wird.

Es wird bei uns im Bereich Hausrat- und Wohngebäudeversicherung <sup>[6]</sup> kein Spartendenken mehr geben. Wir entwickeln ein Produkt, das beide Absicherungen in einer Police bietet.

Das werden wir auch in anderen Produktbereichen umsetzen, da wir überzeugt sind, dass viele Kunden heutzutage aufgrund des Spartendenkens Produkte nicht verstehen.

### **Wird Flypper als rein digitaler Versicherer agieren?**

Groenen: Wir sind der festen Überzeugung, dass der deutsche Markt für einen rein digitalen Versicherer noch nicht bereit ist. Deswegen bezeichnen wir uns selbst als hybriden Versicherer.

Kunden können bei uns alles über Website oder App online beziehungsweise mobil erledigen – vom Abschluss bis zur Schadenregulierung. Wenn aber eine persönliche telefonische Betreuung gewünscht wird, stehen auch dafür Service-Mitarbeiter zur Verfügung. Kundenbesuche wird es nicht geben – aber Onlineberatung <sup>[7]</sup> per Chat oder Video.

Es gilt das Motto “digital wenn möglich, persönlich wenn nötig”. Gerne wollen wir auch mit Maklern zusammenarbeiten, die unsere Philosophie der Kunden- und Serviceorientierung teilen.

*Interview: Julia Böhne*

*Foto: Dominik Groenen*

**Lesen Sie das vollständige Interview in der kommenden Ausgabe 7/2017 <sup>[8]</sup> des Cash.-Magazins.**

**Mehr Beiträge zum Thema Insurtechs:**

**“Wir wollen der erste digitale Lebensversicherer werden” <sup>[9]</sup>**

**Insurtech: Versicherungs-Plattform Element beantragt Sachversicherer-Lizenz <sup>[10]</sup>**

**Bestandsräuber: Wer hat Angst vor Insurtechs? <sup>[11]</sup>**

Article printed from Finanznachrichten auf Cash.Online: <https://www.cash-online.de>

URL to article: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2017/interview-groenen-flypper/378683>

URLs in this post:

[1] Image: <https://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2017/05/Dominik-Groenen-Flypper.jpg>

[2] [Groenen](https://www.cash-online.de/koepfe/2016/massup-groenen-zieht-sich-aus-operativem-geschaeft-zurueck/346473): <https://www.cash-online.de/koepfe/2016/massup-groenen-zieht-sich-aus-operativem-geschaeft-zurueck/346473>

[3] Tierhalterhaftpflicht: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2017/tierversicherungen/367196>

[4] Schadenregulierung: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2017/rechtsdienstleistung/363722>

[5] Sparten sind für Kunden intransparent: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2017/interview-groenen-flypper/378683/2>

[6] Wohngebäudeversicherung: <https://www.cash-online.de/immobilien/2016/versicherungen-immobilienbesitzer/321638>

[7] Onlineberatung: <https://www.cash-online.de/berater/2015/online-beratung-2/271666>

[8] Ausgabe 7/2017: <https://www.cash-online.de/abo>

[9] **"Wir wollen der erste digitale Lebensversicherer werden"**: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2016/getsurance-interview/343945>

[10] Insurtech: Versicherungs-Plattform Element beantragt Sachversicherer-Lizenz: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2017/insurtech-element/369703>

[11] Bestandsräuber: Wer hat Angst vor Insurtechs?: <https://www.cash-online.de/versicherungen/2017/bestandsraeber-insurtechs-makler/376391>

Copyright © 2016 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis