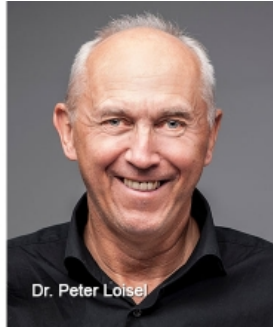


AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



Dominik Groenen



Dr. Peter Loisel

19. Oktober 2017

Warum InsurTech-Versicherer flypper nicht auf ein reines Digitalmodell setzt

Das Start-up flypper will 2018 als Sachversicherer starten und setzt dabei auf ein hybrides Geschäftsmodell, denn „ausschließlich digital“ geht nach Meinung von flypper-Gründer und CMO Dominik Groenen und dem designierten CEO Dr. Peter Loisel am Interesse des Kunden vorbei. Makler will flypper frühzeitig bei der Gestaltung der Produkte und der Abläufe im Schadenmanagement einbinden.

Herr Groenen, Ihr Unternehmen will als hybrider Sachversicherer an den Start gehen. Warum sollte flypper kein rein digitales Start-up werden?

Dominik Groenen (DG): Wir sehen in der Digitalisierung der Versicherungsbranche einen notwendigen Schritt, um den etablierten Versicherern hauptsächlich Effizienzsteigerung und den Kunden nebensächlich Vereinfachung zu bringen. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass Vereinfachung für den Kunden im Bereich der Schadenversicherung nicht ausreicht, um ein langfristig tragfähiges Geschäftsmodell darzustellen. Hübsche und schnelle Frontends sind sinnvoll, aber der Kunde will unserer Erfahrung nach mehr als das. Ein vollständig kundenorientiertes hybrides Geschäftsmodell ist die Weiterentwicklung des aktuell so gehypten reinen Digitalmodells. flypper wird für alle Kunden attraktiv sein.

Die Ausrichtung „ausschließlich digital“ geht unserer Meinung nach am tatsächlichen Interesse der großen Mehrheit der Kunden vorbei. Bei flypper steht immer der Kunde im Mittelpunkt, nicht der digitale Prozess. Will der Kunde uns nicht sehen oder hören, muss er das nicht aufgrund unserer digitalen Prozesse. Braucht er uns jedoch, haben wir die analogen Ressourcen, um uns persönlich und sofort um seinen Wunsch individuell zu kümmern.

Auf welcher Sparte bzw. welchen Produkten liegt der Fokus?

DG: Wir starten in der privaten Schadenversicherung mit Hausrat, Gebäude, Privater Haftpflicht, Tierhalterhaftpflicht und Unfall.

Herr Dr. Loisel, Ihr Partner ist der Assekurateur „Konzept und Marketing“ (K&M). Wie gestaltet sich die Kooperation?

Dr. Peter Loisel (PL): Von den etwa 100 Mitarbeitern bei K&M wurden von Beginn an 25 Mitarbeiter an der Konzeption von flypper beteiligt. K&M hat viel in diese Partnerschaft investiert und alle Beteiligten gehen mit unglaublichem Enthusiasmus und Engagement daran, einen außergewöhnlichen und leistungsstarken Versicherer zu bauen. Die Zusammenarbeit mit K&M macht mir sehr viel Freude.

DG: Dazu ist es eine unglaubliche Kompetenz, die im Hause K&M vorhanden ist und flypper von Beginn an unheimliche Vorteile gebracht hat.

Sie erhoffen sich viel Geschäft durch Makler. Wie wollen Sie sich von anderen Anbietern abheben und vor allem bei Vermittlern punkten?

PL: Die Spitzenplätze beim „AssCompact Award Privates Schaden-/Unfallgeschäft“ belegen, dass K&M als Assekurateur ganz genau weiß, was Makler sich wünschen, sowohl im Produktbereich als auch – noch viel wichtiger – im Abwicklungsbereich. Auf diesem Level wollen wir bei flypper aufsetzen und es noch viel besser machen. Mit unserem Konfigurator können unsere Makler die genauen Arbeitsabläufe individuell nach ihren Bedürfnissen einstellen und wir sind sehr zuversichtlich, dass wir auch dadurch Maklers Liebling sein werden.

flypper will Makler also bei der Gestaltung der Arbeitsabläufe einbinden. Auf welchen Wegen gehen Sie auf die Vermittler zu?

PL: Unser Programm dazu nennt sich „flypper PRO“. Wir werden die Makler sowohl auf den K&M-Kanälen als auch bei eigenen Zukunfts-Workshops auf Roadshows einladen, flypper schon in der Gründungsphase aktiv mitzugestalten – zum Beispiel, was unsere Produkte, aber auch die optimalen Abläufe im Schadenmanagement betrifft. Wir freuen uns schon auf diese Profi-Gespräche!

Schreiten die Vorbereitungen denn voran und für wann ist der Start geplant?

DG: Aus dem ursprünglichen Geschäftsmodell für flypper ist im Lauf der vergangenen Monate wie gerade erwähnt mehr geworden – wie das so ist, wenn man mit Menschen zusammenarbeitet, die quasi stündlich gute neue Ideen haben. Es ist toll, es macht unglaublichen Spaß und schreitet mit für mich hoher Geschwindigkeit voran. Ihre Frage kann ich daher mit zwei Sätzen beantworten: flypper startet im Jahr 2018. Es lohnt sich in jedem Fall, darauf zu warten! (tk)