



Getsurance Job – die erste digitale BU

Das 2016 gegründete Start-up Getsurance steht kurz vor der Veröffentlichung der deutschlandweit ersten Berufsunfähigkeitsversicherung, die binnen Minuten online abschließbar ist. Dafür entwickelt Getsurance eine digitale Beratung, die es Kunden ermöglichen wird, sich online gegen den Verlust des Einkommens zu versichern. Ein Interview mit Gründer und COO Dr. Viktor Becher über künftige Kooperationen und den Mehrwert von Online-Versicherungen.

Dr. Viktor Becher, Gründer und COO von Getsurance
Kooperationen sind stark im Kommen, Herr Dr. Becher. Planen auch Sie für die Zukunft eine Zusammenarbeit mit einem Pool?

Ja, wir sind gerade dabei, geeignete Pools für eine Zusammenarbeit auszuwählen. Die Kooperation mit einem Pool hat für uns den Vorteil, dass wir die Anbindung von Maklern nicht selbst verwalten müssen.

Als kleines, agiles InsurTech ist Getsurance stark in der Entwicklung digitaler Versicherungsprodukte. Darauf konzentrieren wir uns. Für andere Abschnitte der Wertschöpfungskette suchen wir uns kompetente Partner.

Mit welchem digitalen Portfolio positionieren Sie sich im Markt? Welche Maßstäbe setzen Sie?

Im Juni starten wir Getsurance Job, Deutschlands erste digitale Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Als erster Anbieter auf dem Markt haben wir drei Leistungspakete, aus denen der Kunde je nach Budget und Vorerkrankungen das passende wählen kann. Unsere vereinfachte Gesundheitsprüfung wird automatisiert ausgewertet.

So erfährt der Kunde binnen Sekunden, ob und zu welchen Bedingungen er versicherbar ist. Wer Vorerkrankungen hat, wählt ein kleineres Leistungspaket. Unser Basispaket ist auch für körperlich Tätige erschwinglich. Im Gegensatz zur klassischen BU bietet unser Produkt für fast jeden Kunden eine maßgeschneiderte und bezahlbare Absicherung.

Welche Vor- oder Nachteile hat der Endkunde, wenn er seine Versicherung direkt bei Ihnen abschließt, anstatt über einen Makler zu gehen?

Gerade junge Kunden wollen oft keinen Makler treffen. Sie wollen ihre BU-Versicherung online abschließen, so wie sie online Schuhe kaufen oder Friseurtermine buchen. Sie schätzen den Komfort eines Amazon oder Zalando. Genau diesen Komfort bietet Getsurance für die BU. Unser innovativer Robo Advisor berät Kunden online und empfiehlt ihnen eine passende Absicherung. Allerdings will nicht jeder Kunde online abschließen, manche schätzen den persönlichen Kontakt mit einem Makler. Deshalb bieten wir Getsurance Job auch im Maklervertrieb an.

Welche Vorteile bietet Ihre BU für einen Versicherungsmakler?

Der größte Vorteil von Getsurance Job ist sicherlich, dass die Gesundheitsprüfung automatisiert erfolgt. Zeitraubende Risikovorabfragen sind nicht nötig, der Makler erfährt binnen Sekunden, ob sein Kunde versicherbar ist. Die Policierung kann direkt im Gespräch mit dem Kunden erfolgen, das wochenlange Warten auf den Versicherungsschein entfällt.

Zudem sind unsere Gesundheitsfragen so einfach formuliert, dass Kunden nicht erst ihren Gesundheitsordner durchwühlen oder ihren Hausarzt konsultieren müssen. Last but not least: Unser Basispaket ist auch für körperlich Tätige bezahlbar. Bei allen diesen Vorteilen bietet unser Produkt eine marktübliche Abschlussprovision für den Makler. Es ist eine Win-win-Situation für den Kunden und den Makler.

Wie komplex oder auch einfach ist Versicherungsvertrieb heute und morgen?

Der Vertrieb wird schwieriger. Die Kunden sind anspruchsvoller geworden. Junge Menschen sind nicht länger dazu bereit, lange Formulare auszufüllen und wochenlang auf ihre BU-Police zu warten. Digitale Produkte sind gefragt. Deren Entwicklung ist freilich eine Herausforderung, denn die rechtlichen Rahmenbedingungen – siehe zum Beispiel das Check24-Urteil und IDD – werden zunehmend komplexer.

Stichwort Customer Journey – wo trifft man auf welche Kunden?

Die Kunden, die auf unserer Internetseite abschließen, sind meist über Google gekommen. Sie haben sich oft bereits auf anderen Webseiten informiert und wollen das Thema BU schnell und reibungslos hinter sich bringen. Für diese Kunden ist unser Robo Advisor ideal.

Mit anderen Vertriebskanälen, wie zum Beispiel dem Maklervertrieb, wollen wir weitere Kundengruppen erschließen.

Wo steht Ihrer Meinung nach der Versicherungsmakler heute und morgen?

Auf die Gefahr hin, dass ich mich unbeliebt mache: In zehn Jahren wird die persönliche Beratung durch den Makler eine Seltenheit sein. Die Generation Y ist mit digitalen Dienstleistungen aufgewachsen, die nächste Generation wird noch mehr in der Online-Welt zu Hause sein. Ich kann allen Maklern nur raten, das Thema Digitalisierung ernst zu nehmen und sich nicht auf vergangenen Erfolgen auszuruhen.

Die Zusammenarbeit mit InsurTechs bietet für beide Seiten einen großen Mehrwert. Es ist zu begrüßen, dass der aggressive Tonfall der ersten InsurTechs gegenüber Maklern durch eine freundlichere Sprache ersetzt wurde. Die zweite Welle von InsurTechs, zu der auch Getsurance gehört, sucht vermehrt die Kooperation.

Herr Dr. Becher, vielen Dank für das Gespräch.

Bilder: (1) © deagreez / fotolia.com (2) © Getsurance (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944042/getsurance-job-die-erste-digitale-bu/>