

FRIENDSURANCE PRESSEMAPPE

1. Zahlen und Fakten	1
2. Der Schadensfrei-Bonus	3
3. Friendsurance Business	4
4. Unternehmensführung	5

1. ZAHLEN UND FAKTEN

B2C-Marke:	Friendsurance (www.friendsurance.de)
B2B2C-Marke:	Friendsurance Business (friendsurancebusiness.com/de/)
Firmenname:	Alecto GmbH
Unternehmenssitz:	Berlin
Gründung:	24.03.2010
Geschäftsführung:	Dr. Sebastian Herfurth, Tim Kunde
Mitarbeiter:	100 Mitarbeiter aus 20 Nationen
Investoren:	Institutionelle und private Investoren der Internetszene (u.a. Horizons Ventures, e.ventures, die German Startups Group und der Europäische Fonds für regionale Entwicklung)
Kunden:	Knapp 150.000 Kunden
Verwaltete Beiträge:	Im Wert von über 30 Millionen Euro
Angebote:	1. Unabhängiger, digitaler Versicherungsmakler, der Schadensfreiheit mit einem jährlichen Bonus belohnt und seinen Kunden die Möglichkeit bietet, ihre Versicherungen online zu verwalten. Friendsurance ist der Begründer der Peer-to-Peer Versicherung. 2. Digitale Bancassurance durch die Zusammenarbeit mit Banken und Versicherungen, denen Friendsurance seine innovative Versicherungsplattform bereitstellt.
Jüngste Auszeichnungen:	2017: Testsieger „Digitale Versicherungsmakler“ nach n-tv und dem Deutschen Institut für Service-Qualität. 2018: Ausgezeichnet als „Innovator des Jahres“ von BrandEins. 2018: Zum 4. Mal in Folge kürt CHIP die Handyversicherung von Friendsurance zum Testsieger. 2018: Gewinner des deutschen Servicepreises in der Kategorie „Fintech“, verliehen vom Deutschen Institut für Service-Qualität. 2019: Statista und Testbild verleihen Auszeichnung zu „Top Elektronik Versicherung“. 2019: „Top Arbeitgeber Mittelstand“ laut Kununu und Focus Business.

Über das Unternehmen

Friendsurance bietet eine Reihe von innovativen Versicherungslösungen an. Ziel ist es Versicherungen für alle kundenfreundlicher zu machen. Als unabhängiger, digitaler Versicherungsmakler betreut Friendsurance rund 150.000 Kunden und kooperiert mit 175 Versicherungsgesellschaften. Als Begründer der Peer-to-Peer-Versicherung hat das Unternehmen bereits 2010 den Schadensfrei-Bonus entwickelt. Mit seiner neuen Marke „Friendsurance Business“ hat der Pionier eine weitere Mission: Die Digitalisierung von Versicherungsgeschäften für Banken oder Versicherungen und deren Endkunden. Seit 2017 profitieren internationale Partner dabei von dieser digitalen, skalierbaren und modular einsetzbaren Bancassurance Plattform. Friendsurance beschäftigt rund 100 Mitarbeiter am Standort Berlin.

Tätigkeiten als Online-Makler

Beratung

Friendsurance bietet seinen Kunden die Möglichkeit, sich in Versicherungsfragen via Telefon und E-Mail unabhängig und ganzheitlich beraten zu lassen – von Gesundheitsabsicherung über Einkommensversicherung und Altersvorsorge.

Gefördert mit Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) hat Friendsurance einen Bedarfscheck entwickelt, mit dem regelmäßig proaktiv überprüft wird, ob ein Kunde im Hinblick auf seine aktuelle Lebenssituation bedarfsgerecht versichert ist.

Online-Verwaltung

Friendsurance-Kunden können zudem ihre Versicherungsverträge online verwalten: einfach, übersichtlich und papierlos im Nutzer-Konto. Mit der Friendsurance-App ist es für Kunden außerdem möglich, ihre Vertragsdetails und Fristen überall und jederzeit vom Smartphone aus einzusehen.

Unterstützung im Schadensfall

Darüber hinaus unterstützt Friendsurance seine Kunden im Schadensfall bei der Schadensmeldung und vermittelt zwischen dem Kunden und dem jeweiligen Versicherungsunternehmen.

Digitale Bancassurance

Durch die Kooperation mit Friendsurance Business, schaffen Banken und Versicherer zusätzlichen Mehrwert für ihre Kunden. Denn Friendsurance Business stellt seinen Partnern die digitale Versicherungsplattform zur Verfügung. Privatkunden der Bank können dadurch ihre Versicherungen aus dem Online-Banking heraus zu verwalten und zu optimieren.

Elektronikversicherung

In Kooperation mit der Assurant Inc. hat Friendsurance 2013 eine Smartphone-Versicherung auf den Markt gebracht. Das Besondere: Auch hier ist es möglich den durch Friendsurance entwickelten Schadensfrei-Bonus in die Handyversicherung zu integrieren. Diese Elektronikversicherung ist bereits mehrfach ausgezeichnet und war bereits zum vierten Mal in Folge Chip-Testsieger.

2. DER SCHADENSFREI-BONUS

Friendsurance strebt an, Versicherungen über die Betreuung und Beratung hinaus entlang der kompletten Wertschöpfungskette kundenfreundlicher machen. Die erste in einer Serie von neuen Versicherungslösungen ist der Schadensfrei-Bonus.

Hintergrund

Schon vor Jahrhunderten schützten sich Menschen gegenseitig in kleinen Gruppen. In Dorfgemeinschaften bekam der Einzelne Unterstützung, wenn sein Haus abbrannte. Dies war vertrauensvoll und effizient. Allerdings waren die finanziellen Möglichkeiten begrenzt.

Heute können Versicherungsunternehmen Schäden jeder Größe tragen. Anders als in früheren Dorfgemeinschaften muss heutzutage aber im Voraus bezahlt werden. Das Geld ist auch dann weg, wenn die Versicherung gar nicht in Anspruch genommen wurde.

Vor diesem Hintergrund hat Friendsurance eigens für seine Kunden ein Peer-to-Peer-Versicherungsmodell entwickelt, das die Stärke großer Versicherungsunternehmen mit den Vorteilen kleiner Gruppen kombiniert und Schadensfreiheit innerhalb dieser Gruppen mit einem Bonus belohnt und so Versicherungen günstiger macht.

Schritt für Schritt

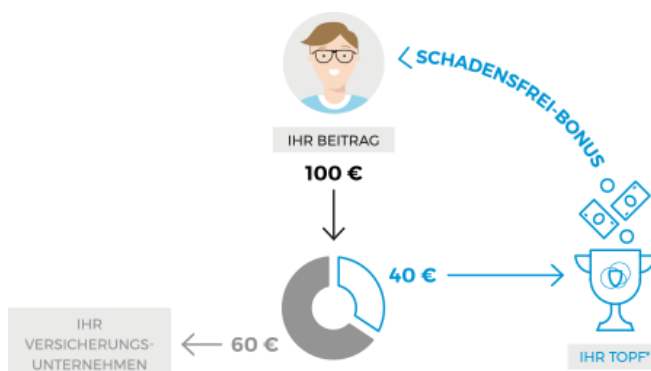
Um den Schadensfrei-Bonus möglich zu machen, verbindet Friendsurance im ersten Schritt Versicherte automatisch zu Gruppen von durchschnittlich 10 Personen. Voraussetzung ist, dass alle dieselbe Versicherungsart haben (z.B. Privat-Haftpflicht), diese kann aber von verschiedenen

Versicherungsunternehmen sein und unterschiedliche Leistungen umfassen. Alternativ können die Kunden ihre

Gruppe auch selbst zusammenstellen, indem Sie sich in ihrem Nutzer-Account mit Freunden oder Verwandten verbinden. Ihre Privatsphäre bleibt dabei immer geschützt.

Im zweiten Schritt wird die Selbstbeteiligung des Vertrags erhöht. Dadurch wird der Beitrag günstiger. Normalerweise muss man dafür im Schadensfall einen Anteil aus eigener Tasche zahlen. Nicht so bei Friendsurance: Im [Schadensfall](#) wird die Selbstbeteiligung von der Gruppe bezahlt.

Im dritten Schritt wird der Versicherungsbeitrag aufgeteilt: Das Geld, das durch die Selbstbeteiligung gespart wird, wird in einem Topf¹ verwahrt. Der Restbetrag geht an das eigentliche Versicherungsunternehmen.



In jedem Fall: Voll abgesichert und keine Zusatzkosten

Wenn im Laufe eines Jahres keine oder nur geringe Schäden in der Gruppe entstehen, wird im Januar des Folgejahres allen Gruppenmitgliedern ein Bonus aus dem Topf ausgezahlt. Letztes Jahr entsprach das in den Sparten Privat-Haftpflicht, Hausrat und Rechtsschutz rund einem Viertel der eingezahlten Beiträge.

Im Falle eines Versicherungsschadens wird die neue Selbstbeteiligung aus dem Topf bezahlt. Alles darüber hinaus zahlt wie gewohnt das eigentliche Versicherungsunternehmen.

¹ Beim „Topf“ handelt es sich um eine Versicherungslösung der Hübener Versicherung

Für den Fall, dass das Geld im Topf einmal nicht ausreicht und zu viele Schäden entstanden sind, springt automatisch eine Art „Rückversicherung“ der Hamburger Hübener-Versicherung ein. Diese erhält dafür vorab einen kleinen Betrag aus dem Topf (je nach Versicherungsart 2 bis 7,50 € pro Jahr).

Verfügbare Versicherungskategorien

Den Schadensfrei-Bonus gibt es sowohl für neue Versicherungen, die direkt über Friendsurance abgeschlossen werden, als auch für künftige Beiträge von bereits laufenden Hausrat-, Kfz-, Privat-Haftpflicht- und Rechtsschutzverträgen. Bislang haben über 80% der Nutzer einen Bonus bekommen.



Vorteile für Versicherungsunternehmen

Der Schadensfrei-Bonus schafft nicht nur Mehrwert für Versicherte, sondern auch für Versicherungsunternehmen. Aktuell kooperiert Friendsurance mit rund 175 Versicherungsunternehmen in Deutschland. Diese profitieren von einer gesteigerten Kundenzufriedenheit und Kundenbindung. Gleichzeitig sparen sie Kosten: Dadurch, dass der Schadensfrei-Bonus Schadensfreiheit belohnt, bekommt der Kunde eine wahrnehmbare Gegenleistung für faires und umsichtiges Verhalten. Das schafft positive Anreize gegen Versicherungsbetrug und senkt dadurch die Schadensfrequenzen.

Internationaler Vorreiter

Als Friendsurance seinen Schadensfrei-Bonus 2010 einführte, war das Unternehmen der einzige Anbieter am Markt. Mittlerweile gibt es ein eigenes Segment für so genannte Peer-to-Peer-Versicherungen mit rund 30 Anbietern weltweit.

3. FRIENDSURANCE BUSINESS

Zusätzlich zum eigenen Direktkunden-Geschäft betreibt Friendsurance seit 2017 mit digitaler Bancassurance ein weiteres Geschäftsfeld. Zu diesem Zweck hat Friendsurance 2019 eine neue Marke ins Leben gerufen: Unter „Friendsurance Business“ sind die digitalen Bancassurance Angebote des Unternehmens zusammengefasst. Damit reagiert Friendsurance auf die hohe Nachfrage von Banken und Versicherungen nach digitalen Versicherungslösungen.

Hintergrund

Die digitale Versicherungsplattform von Friendsurance bietet seinen Endkunden neben dem Schadensfrei-Bonus noch viele weitere Vorteile der Digitalisierung. Dazu gehören nicht nur die Analyse des gesamten Versicherungsschutzes und einzelner Verträge, sondern auch ein digitaler Versicherungsordner, womit die Verwaltung und Optimierung von Versicherungen vereinfacht wird. Diesen Mehrwert möchten auch andere Unternehmen ihren Kunden zugänglich machen – beispielsweise durch eine Partnerschaft mit Friendsurance Business. Und das ist nicht verwunderlich: Laut einer repräsentativen [YouGov-Umfrage](#) im Auftrag von Friendsurance ist die Mehrheit der Deutschen an digitalen Bancassurance-Lösungen interessiert. Durch die Zusammenarbeit mit Banken und

Versicherungsunternehmen kann Friendsurance noch mehr Kunden erreichen und kommt so seinem Ziel, Versicherungen für alle einfacher zu machen, immer näher.

Umsetzung

Die Bancassurance-Plattform wird von der hauseigenen IT von Friendsurance Business angepasst und entsprechend der Partnerwünsche in deren bestehendes Online-Angebot integriert. Durch den modularen Ansatz kann der Partner zwischen verschiedenen Funktionen wählen. So bleibt es ihm frei überlassen, ob er seinen Kunden beispielsweise eine App-Version, eine Gesamtbedarfsanalyse, einen Altersvorsorge-Manager oder ein anderes der zahlreichen Features zur Verfügung stellen möchte.

Der Vorteil: Friendsurance Business ist nicht nur digitaler Online-Makler, sondern auch Vertreter. So können sowohl Versicherungsprodukte aus dem gesamten Versicherungsmarkt, als auch Tarife von einem exklusiven Partner abgedeckt werden. Dadurch sind verschiedene Kooperationsmodelle möglich.

Geschäftskunden und Kooperationspartner

Das Plattform-Angebot richtet sich an alle Unternehmen, die ihren Kunden digitale Versicherungslösungen anbieten möchten, insbesondere Bankinstitute und Versicherungsunternehmen. Die Lösungen werden dabei modular in das Online-Angebot der Partner integriert.

Im Januar 2018 gab Friendsurance Business die Partnerschaft mit der Deutschen Bank bekannt. Im Rahmen der Kooperation wird das digitale Angebot von Friendsurance in das Online-Portal der Deutschen Bank integriert. Eine weitere Bancassurance-Partnerschaft besteht mit der R+V Versicherung. Seit Mai 2019 befindet sich der VR-Versicherungsmanager in der Pilotphase, der es den Kunden der genossenschaftlichen Volks- und Raiffeisenbanken ermöglicht, ihre Versicherungen online zu verwalten und zu optimieren. Mit diesen beiden, starken Kooperationspartnern erreicht Friendsurance Business potenziell 35 Millionen Kunden.

Weitere Informationen zum Angebot von Friendsurance Business finden Sie [hier](#).

4. UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Dr. Sebastian Herfurth (1978)

Sebastian Herfurth studierte Rechtswissenschaften in Freiburg, Bonn und Hong Kong sowie Chinesisch in Peking. Nach seinem Studium analysierte er die Menschenrechtssituation im Iran als Mitglied der Deutschen Botschaft in Teheran und jagte Wirtschaftsverbrecher während seiner Zeit in der Abteilung „Organisierte Kriminalität“ bei der Staatsanwaltschaft Frankfurt. Schließlich arbeitete er in einer internationalen Rechtsanwaltskanzlei im Private Equity Team und im Team für Akquisitionsfinanzierung in Frankfurt und Hongkong. Als Geschäftsführer von Friendsurance ist Sebastian Herfurth zuständig für die Bereiche Insurance Cooperations, Legal, Finance, BI und Controlling.



Tim Kunde (1980)



Tim Kunde studierte Betriebswirtschaftslehre in Deutschland, Japan und Frankreich. Er begann seine Karriere als Strategieberater bei der Boston Consulting Group in Berlin und war an unterschiedlichsten Projekten beteiligt – von Trockensuppen über Elektronikmikroskope bis hin zu Haftpflichtversicherungen. Danach lernte er bei Rocket Internet, was „operational excellence“ im Internet bedeutet und entschied sich, seine gesammelte Erfahrung

in die Gründung von Friendsurance einzubringen. Als Geschäftsführer von Friendsurance ist er verantwortlich für alle marktgewandten Bereiche: Communications, Marketing, Business Development und Sales sowie IT, Produkt, Customer Support und CRM.

Janis Meyer-Plath (1980)

Janis Meyer-Plath studierte Betriebswirtschaftslehre in Deutschland, der Schweiz und Südkorea. Im Business Development eines Energiekonzerns gelangte er zur Einsicht, dass echte Innovation nur über neue Marktteilnehmer mit neuen Konzepten funktioniert. Er ist Gründer und Gesellschafter verschiedener Internetfirmen und bringt seine Online-Erfahrung bei Friendsurance ins Online-Marketing, Business Development und Sales ein.



Pressekontakt

Pressebüro Friendsurance
Alecto GmbH
Eva Genzmer & Laura Neusser
Mehringdamm 34
10961 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 3440998 30
Mail: presse@friendsurance.de