

Franke und Bornberg investiert in den digitalen Versicherungsmakler Getsurance

Die Versicherungsspezialisten Franke und Bornberg entwickeln seit einigen Jahren digitale Prozesse und Beratungstools. Mit dem aktuellen Engagement sollen insbesondere junge Verbraucher besser erreicht werden. Um die Praxistauglichkeit der Prozesse voran zu treiben, investiert Franke und Bornberg jetzt in den Onlinemakler [Getsurance](#).

Hannover, 31. Mai 2016. Franke und Bornberg investieren in das InsurTech-Startup Getsurance. Um auch weitere Investitionen in innovative Geschäftsmodelle zu tätigen, wurde die Beteiligungsgesellschaft fb-ToBe GmbH gegründet. Das Berliner Startup Getsurance bietet eine unabhängige digitale Beratung zu Versicherungen an und richtet sich insbesondere an junge Kunden, die sich online informieren und digital beraten werden möchten.

„Getsurance hat ein klares Marktpotential und exzellente Gründer. Nicht nur die Idee, sondern auch das zielgerichtete Vorgehen haben uns beeindruckt. Es besteht zudem eine direkte Schnittstelle zu unseren Forschungen und Entwicklungen. Wir sehen durch unser Engagement bei Getsurance große Chancen auf Mehrwerte für beide Unternehmen“, erläutert Michael Franke seine Motive. „Bei Getsurance investieren wir zudem in ein Unternehmen, das neue Ideen in einer Zielgruppe vorantreibt, in der die Branche zunehmend an Boden verliert. Darin liegt ein großes Potenzial, neue Produkte oder Dienstleistungen zu entwickeln oder sogar in neue Kundengruppen vorzudringen.“

Zielgruppe Generation Y

Nur jeder dritte junge Erwachsene spart regelmäßig fürs Alter, und jeder Zweite hat sich mit Arbeitskraftsicherung noch nicht einmal beschäftigt. Wenn es darum geht, jüngere Menschen als Kunden zu gewinnen, ist die Versicherungswirtschaft wenig erfolgreich. Ihr analoges Beratungsangebot geht an den Informationsgewohnheiten dieser Zielgruppe schlichtweg vorbei. Digitale Angebote bieten bessere Chancen, die Generation Y, also Jahrgänge von 1980 bis 1999, zu erreichen. Auch ältere Verbraucher informieren sich vor einer Kaufentscheidung zunehmend im Internet. Aber noch fehlen geeignete Konzepte, um die Bedürfnisse dieser Zielgruppe und qualitative Beratung in Einklang zu bringen.

Die Ansprache von Verbrauchern im Internet stellt besondere Anforderungen an den Nutzerdialog. Welche Informationen geben junge Verbraucher online preis und reichen diese für ein seriöses Angebot? Welche Optionen fördern die Kaufentscheidung, welche verhindern sie? Trotz aller digitalen Erfahrung gab es für Franke und Bornberg auf diese Fragen bislang keine befriedigenden Antworten. Das ändert sich jetzt: Mit Getsurance wurde ein innovativer Sparringspartner gefunden, der sich auf Onlineberatung in Verbindung mit qualifizierten Ansprechpartnern für die Generation Y konzentriert.

Die Gründer von Getsurance verfügen über ein gutes Gespür für die Zielgruppe und bringen Online- und Technologieerfahrung mit. Die Experten von Franke und Bornberg stellen eine ausgefeilte Produkt-Analytik, Profiling sowie eine automatisierte Risikoprüfung zur Verfügung. Michael Franke: „Lange haben wir nach Gründern gesucht, die komplexe Beratungsfelder mit Begeisterung anpacken. Getsurance ist für uns ein Pionierprojekt zur qualitativ hochwertigen Beratung im Internet. Es liegt in unserem Interesse, dass die neuen Ansätze mit hoher Professionalität entwickelt werden. Aber das braucht Zeit und Ausdauer. Aus diesem Grund bringen wir nicht nur Know-how ein, sondern verbreitern auch die finanzielle Basis von Getsurance.“

Keine Berührungängste

Parallel arbeitet das Team von Franke und Bornberg an weiteren digitalen Projekten, die ebenfalls komplexe Themen zum Kunden transportieren sollen. So entstehen in Kooperation mit Entwicklungspartnern Anwendungen, die Bestände automatisiert nach qualitativen Kriterien bewerten oder Verbraucher auf Basis einer elektronischen Vertragsakte beraten können. Gegenüber so genannten FinTechs und InsurTechs kennt Michael Franke dabei keine Berührungängste: „Wir wollen einen bedeutenden Beitrag an den Stellen leisten, an denen die Branche sich umgestalten muss, um erfolgreich zu sein. Wie jede andere Branche braucht auch die Versicherungswirtschaft frischen Wind und Inspiration, um auf Augenhöhe mit den Kundenbedürfnissen zu bleiben. Die eigentliche Bedrohung für die Branche sehen wir nicht in Startups, sondern darin, dass ein

zunehmend großer Anteil wichtiger Zielgruppen immer weniger erreicht wird. Bei der Entwicklung neuer Zielgruppenansprachen und Technologien sind Startups daher wichtige Partner.“

Zeichen einschl. Leerzeichen: 4.559

Über Getsurance

Getsurance ist ein Angebot der Young Finance GmbH. Das Unternehmen wurde im Februar 2016 von den Brüdern Johannes und Viktor Becher mit der Zielsetzung gegründet, den Abschluss komplexer Versicherungen erheblich zu vereinfachen. Das Unternehmen verfügt über eine Erlaubnis als Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung.

Dr. Johannes Becher verantwortete zuletzt als Director Global Venture Development bei Rocket Internet Gründung und Aufbau mehrerer konsumentennaher Startups. Beim FinTech-Startup Lendico leitete er zuvor als Head of Business Development die internationale Expansion einer Peer-to-Peer-Kreditplattform. Dr. Viktor Becher ist IHK-geprüfter Versicherungsfachmann. Zuletzt entwickelte er Steuerungssoftware für Schaltanlagen bei Siemens Energy. Dem promovierten Sprachwissenschaftler gelingt es, komplexe Zusammenhänge verständlich und kurzweilig darzustellen.

Über Franke und Bornberg

Die Franke und Bornberg GmbH (FB) analysiert und bewertet seit 1994 Versicherungsprodukte und Versicherer – unabhängig, kritisch und praxisnah. Das Unternehmen hat das erste Produktrating im deutschen Markt veröffentlicht und zählt zu den führenden Versicherungsanalysten im deutschsprachigen Raum.

Die Franke und Bornberg Research GmbH überträgt FB-Analysen und Ratings in technische Umsetzungen und integriert die Ergebnisse in Analyse- und Beratungswerkzeuge. Mit fb>xpert AKS wurde 2014 die bislang anspruchsvollste Anwendung realisiert, mit der es erstmals möglich wurde, für jede Kundensituation passende Produkte zur Absicherung der Arbeitskraft automatisiert nach wissenschaftlichen Prinzipien zu ermitteln.

Die Beteiligungsgesellschaft fb-ToBe GmbH investiert in innovative Geschäftsmodelle und unterstützt ambitionierte Gründer.

In Kooperation mit Munich Re betreibt Franke und Bornberg die versdiagnose GmbH. Das Unternehmen bietet mit vers.diagnose die erste elektronische Plattform zur automatisierten parallelen Risikoprüfung und Annahmeentscheidung für biometrische Risiken.

Franke und Bornberg war auch bisher kein Zuschauer, sondern aktiver Gestalter von Innovationen und kann als einer der Pioniere in diesem Bereich gelten. In seiner früheren Tätigkeit als Makler hat Michael Franke bereits vor 25 Jahren erfolgreich hybride Beratung umgesetzt. Damals waren es Telefon und Fax, mit denen man von einem Standort aus bundesweit agieren konnte. 1995 folgte mit dem ersten Produktrating im deutschen Markt eine Innovation, die zur Gründung von Franke und Bornberg führte. 2002 ging mit beachtlichem Erfolg das „Riesterforum“ von Franke und Bornberg online. Verbraucher konnten sich hier informieren und passende Riester-Tarife für ihre persönliche Situation finden. 2010 folgte dann die Entwicklung eines Online-Marktplatzes, auf dem sich Verbraucher qualifiziert informieren und passende Tarife in den Bereichen Altersversorgung und Arbeitskraftsicherung finden konnten. Doch dieses Angebot an die Branche kam etwas zu früh. Mit vers.diagnose entstand 2013 eine neue Dimension der Online-Risikoprüfung.

Alle Unternehmen der Franke und Bornberg Gruppe sind fachlich und wirtschaftlich unabhängig von Dritten. Sie beschäftigen über 70 Mitarbeiter.