



FAQ

Coya möchte Europas führende Sachdigitalversicherung werden. Warum braucht es dafür ein neues Versicherungsunternehmen? Was unterscheidet euch von anderen Anbietern?

Mittlerweile beschäftigt sich so gut wie jede Versicherung mit den Themen Digitalisierung und Kundenfokussierung – die Frage ist jedoch, ob die dortigen Rahmenbedingungen es überhaupt zulassen, digitale und kundenfreundliche Versicherungsangebote zu schaffen. Betrachtet man die Prozesse, Strukturen und Produkte eines traditionellen Versicherers, stellt man leicht fest, dass sie tatsächlich weit davon entfernt sind, wirklich kundenorientiert zu sein. Die Schadenbearbeitungszeit beträgt bei vielen Versicherungen zum Beispiel zwischen sechs und acht Wochen – die gleiche Zeit benötigt eine Schildkröte, um von Berlin nach Hamburg zu laufen. Wer Vertragsänderungen machen möchte, muss häufig bei der jeweiligen Versicherung anrufen. Um einen Vertrag zu kündigen, muss i. d. R. ein physischer Brief versendet werden, und dabei muss der Versicherungsnehmer über eine Kündigungsfrist von meist mehreren Monaten nachdenken. Man kann die Versicherungen, wie z. B. eine Hausratversicherung, zwar online abschließen, muss sie dann jedoch an einen Offline-Broker weiterleiten. Kurzum: Kundenfreundlich ist das alles nicht und hat mit wahrer Kundenfokussierung nur wenig zu tun.

Wir möchten mit Coya deshalb ein Angebot schaffen, das den Kunden mit seinen Bedürfnissen und Lebensstilen ins Zentrum rückt: verständliche Produkte, flexible Laufzeiten und schnellere Prozesse; alles jederzeit und überall per Web oder App erreichbar. Die Menschen möchten keine Zeit damit verbringen, sich über ihre Versicherung Gedanken zu machen oder immensen Papierkram zu bewältigen. Auch finden wir eine Beratung auf Basis der individuellen Situation und eine Anpassung des Schutzes an individuelle Lebenssituationen fairer als starre Verträge. Daneben möchten wir transparent im Preis sein. Der Kunde sollte für seinen Schutz bezahlen, nicht mit einem großen Teil seiner Prämie für den Vertrieb.

Versicherungen stellt man sich nicht unbedingt als Unternehmen einer innovativen Branche vor. Was ist bei Coya anders?

Wir sind ein vollständig gründergetriebenes Unternehmen mit einem Expertenteam aus der Versicherungs- und Technologiebranche. Bei uns treffen Start-up-Enthusiasten und starke Entrepreneurere auf Versicherungsexperten und erfahrene Branchenprofis; alle eint dabei die Leidenschaft, die Versicherungsbranche um den Kunden herum neu zu denken. Wir verstehen uns dabei nicht nur als digitaler Versicherer, sondern auch als digitaler Schutzengel, der der Generation der Millennials das Leben ermöglicht, nach dem sie sich sehnen. Wir möchten das als lästig und trocken empfundene Thema Versicherungen attraktiv gestalten. Der Mix aus jungen Digitalis, absoluten Tech-Experten und erfahrenen "alten Hasen" der Branche macht Coya so besonders.

Was für Versicherungsprodukte plant ihr?

Wir bauen eine Sachversicherung auf und fokussieren uns dabei zunächst auf Privatkunden. Wir starten mit Klassikern wie einer Hausratversicherung und einer Haftpflichtversicherung, es werden viele weitere Versicherungsprodukte folgen. Wir planen dabei auch mit neuartigen Konzepten. Wir werden jedoch keine Gesundheits- oder Lebensversicherungen anbieten.

Unsere Versicherungsprodukte sind von Grund auf digital – wir möchten auf Papierdokumente verzichten. Das bedeutet nicht nur, dass man als Kunde seine Versicherungsdaten stets von überall aus mobil verfügbar hat, sondern durch den Verzicht auf Papier gleichzeitig auch die Umwelt schont. Alles kann künftig über den Computer bzw. das Smartphone gesteuert werden: der Versicherungsabschluss, die Kündigung, selbst die Schadensmeldung. Zudem soll ein Dashboard einen stetigen Überblick darüber geben, was abgeschlossen ist und für was man wie viel bezahlt.

Wie ist eure Gründungsgeschichte?

Als unser Gründer Andrew Shaw vor einigen Jahren im Ausland unterwegs war und sich dort eine Tropenkrankheit eingefangen hatte, verzweifelte er daran, die benötigten Informationen aus seinen Versicherungspolice zu finden. Auch nach stundenlangem Durchforsten seiner E-Mails wurde er nicht fündig – seine Unterlagen waren irgendwo in Deutschland in einem Aktenordner. In diesem Moment wurde ihm klar, dass der Umgang mit der Versicherung ihn kränker machte als die Krankheit selbst. Es musste einen besseren Weg geben – eine Versicherung, die einfach zu benutzen ist, egal wo man sich auf der Welt befindet. Eine Versicherung, die vollständig digital funktioniert und nicht aus einem Stapel Papier im Aktenordner im heimischen Regal besteht.

Pressekontakt

Thilo Grösch
thilo.groesch@coya.com
+49 (0) 174 335 8699
<https://coya.com>
Facebook / Twitter

