

► Produkt des Monats

Versicherungen im Abonnement

Mit einer dritten Laufzeitversion startet das junge Insurtech-Unternehmen hepster durch. Den Schutz für Laptop & Co. gibt es erstmals im Abo

DER NEWCOMER

Lange Laufzeiten, versteckte Kündigungsfristen und unflexible Verträge schrecken viele Verbraucher ab. Das wissen die **Macher des Rostocker Insurtechs hepster**. „Hier haben wir einen der wichtigsten Gründe für das häufig negative Image von Versicherungen ausgemacht“, meint hepster-Mitgründerin Hanna Bachmann. Besonders **für junge Menschen** seien solche Vertragsarten nicht mehr attraktiv, ergänzt die Unternehmerin. Und gerade **diese Zielgruppe** spricht das Start-up an. Seit ein- und einhalb Jahren ist hepster bereits mit einer **Internet-Plattform für Versicherungen** am Markt. Sie werden **ausschließlich digital** vertrieben.

DIE INNOVATION

Ob **Action-Cam, Laptop, E-Bike oder Wakeboard** – das teure Equipment für Hobbys, Reisen, Job oder Ausbildung braucht **flexiblen Schutz**. Und das am besten **online, von überall und sofort**. Genau das bietet das junge Unternehmen und hat **Versicherungen für Elektronik, Freizeit- und Sportausrüstung, Reisen und Fahrräder sowie Haftpflichtfälle und Unfälle** im Portfolio. Risikoträger sind dabei sieben klassische Versicherer, darunter die **Gothaer Allgemeine**, die **Roland Schutzbrief-Versicherung** und die **HanseMerkur**. Ihre Verträge konnten die Kunden bisher mit **fester einjähriger Laufzeit** abschließen oder als **situativen Schutz**, also mit kurzfristigen Laufzeiten von ein bis 30 Tagen. Seit letztem November gibt es von den Rostockern nun **eine dritte Version**, das sogenannte **Abo-Modell** (s. Grafik). **Im Bereich Sachversicherungen ist dies weltweit einmalig**, so das Unternehmen.

DAS KONZEPT

Das **Prinzip** kennen die Kunden bereits **von Streaming-Plattformen wie Netflix oder Spotify**: Hier stehen zum monatlichen Abo-Preis Serien und Songs bereit. Dieses Konzept überträgt hepster nun auf Versicherungen: Der Kunde zahlt eine monatliche **Prämie**, und der **Vertrag verlängert sich automatisch von Monat zu Monat**. Er kann jedoch zum Ende jeder laufenden Versicherungsperiode mit drei Werktagen Frist gekündigt werden. Das gilt **zunächst für die Elektronik-, die Ausrüstungs- und die Fahrradversicherung**. Weitere Bereiche kommen im ersten Quartal 2019 dazu.

KOMPAKT

- ✓ **Newcomer.** InsurTech hepster vertreibt per Online-Plattform Versicherungen im Bereich Komposit.
- ✓ **Transparenz.** Das Start-up setzt auf einfache und klare Vertragsgestaltung.
- ✓ **Neuheit.** Weltweit erstmals launcht hepster ein Abo-Modell für Sachversicherungen.
- ✓ **Vielfalt.** Die Elektronikversicherung und mehr gibt es damit in drei Laufzeitversionen.



DIE LEISTUNGEN

Von der Schule ins Studium, vom Studium in den Beruf – **in jungen Jahren ändern sich die Lebensumstände häufiger** und mit ihnen **der Versicherungsbedarf**. „Dank des Abo-Modells kann sich der Kunde nun entsprechend seinen **individuellen Bedürfnissen** versichern und **selbst entscheiden**, wie lange der Versicherungsschutz benötigt wird“, erläutert Bachmann. Dies sei besonders für Elektronikversicherungen sinnvoll.

Eine solche **Police schützt weltweit sowohl eigene als auch geliehene elektronische Geräte**. Der Versicherer leistet unter anderem bei Schäden durch **Stürze und Brüche, Wasser und Feuchtigkeit, Feuer und Bedienungsfehler sowie bei Akku- und Displayschäden**. Eine 1000 Euro teure Kamera lässt sich für sieben Euro im Monat inklusive Diebstahl versichern. Den Schutz für einen 5000 Euro teuren Laptop gibt es im Abo für 21 Euro.



- Hepster bietet als Insurtech Versicherungsdienste mit digitaler Technologie an.
- Das im Mai 2016 gegründete Unternehmen startete im April 2017 mit dem Vertrieb.
- Zu den Produkten zählen Sachversicherungen für Electronics, Equipment und Bike.
- Hepster beschäftigt 30 Mitarbeiter und sitzt in Rostock.
- Der Bestand umfasst bereits rund 10000 Endkunden.

Laufzeit nach Wahl: Verträge in drei Versionen

Der situative Schutz und der Jahresvertrag enden automatisch nach der festgelegten Laufzeit. Beim Abo-Modell verlängert sich der Schutz automatisch bis zur Kündigung.



Situative Buchung → Sicherheit nur so lange, wie sie benötigt wird

Abo-Buchung → Vertrag ist jeweils zum Monatsende kündbar

Jahresvertrag → Versicherungsschutz läuft nach 365 Tagen auch ohne Kündigung automatisch aus

Quelle: hepster