

Interview

Neue Finlex Plattform Generation geht live

Neue Finlex Plattform Generation geht live

Frankfurt am Main, 11.04.2022,

Zu Beginn des zweiten Quartals bringt Finlex eine neue Generation seiner Online-Versicherungsplattform für Gewerbe- und Industriekunden auf den Markt. Die Gründer und Geschäftsführer Sebastian Klapper und Tomasz Kosecki beschreiben die Vorteile für Makler und Versicherer und schildern die Herausforderungen in der aktuellen Marktsituation der Financial Lines- und Cyber-Sparten.

In Kürze geht die neue Plattform Generation von Finlex live. Sie nennen dies einen „Quantensprung“ für Financial Lines und Cyber. Was ist daran so grundlegend neu?

Tomasz Kosecki: Wir haben unsere Erfahrungen aus mehr als sechs Jahren Plattform-Entwicklung mit neuester Technologie kombiniert und heben damit die Digitalisierung der Gewerbe- und Industrieversicherung auf eine neue Stufe. Die neue Plattform-Generation schafft es, mithilfe von verbessertem Einsatz von intelligenten Algorithmen, wesentlich mehr Underwriting-Logik in unseren Abschlusstrecken abzubilden. Wir können damit wesentlich höhere Limit- und Umsatzgrenzen vollautomatisiert darstellen. Im ersten Schritt heben wir die Kunden-Umsatzgrenze auf eine Milliarde Euro an – das ist absolut einmalig im Markt. Wo möglich können wir dann auch bis zum maximalen Limit des jeweiligen Versicherers quotieren. Das Underwriting behält dabei die volle Kontrolle über das eigene Angebotsverhalten. Dies wird vorqualifiziert und landet nicht mehr als E-Mail beim Underwriter, sondern alles geschieht vollautomatisiert in der Plattform. So erhält der Versicherer nur diejenigen Anfragen, die in seinen definierten Risikoappetit fallen.

Was hat sich denn seit dem Start von Finlex im Jahr 2016 grundlegend verändert?

Sebastian Klapper: Unsere Stärke war und bleibt die Kombination aus Expertise mit smarterer Technologie. Heute vereinen wir ein Kooperationsnetzwerk von etwa 250 angeschlossenen Maklern und über 20 namhaften Versicherern auf unserer Plattform. Aber das Underwriting ist in den vergangenen Jahren komplexer geworden, nicht nur in Cyber, auch in D&O. Das führte zu mehr manuellen Anfragen, die mehr Kapazitäten binden, und in der Folge zu einer regelrechten „Jagd“ auf Angebote. Makler brauchen für ihre Kunden schnelle und zuverlässige Angebote und Vergleiche. Die Versicherer können das in dieser hohen Frequenz nicht immer qualitätsgesichert gewährleisten. Dabei gehört zur Qualität nicht nur das wirtschaftliche Angebot, sondern eben auch Service- und Reaktionsgeschwindigkeit. Gar nicht zu antworten ist die schlechteste Option. Hier setzen wir an und lösen somit tatsächliche Marktprobleme. Mit der neuen Generation wandeln wir uns zudem vom „Wholesaler mit Plattform“ zur „Plattform mit Wholesaler“. Das gibt auch uns neue Perspektiven.

Warum brauchte es eine neue Plattform Generation?

Sebastian Klapper: Wir sind bis dato eines der erfolgreichsten Insurtechs im B2B-Umfeld. Unsere bisherige Plattform hat uns dies ermöglicht. Aber die Technologien entwickeln sich rasant weiter und wir möchten von diesen neuen Möglichkeiten profitieren. Mit der Investition können wir Verbesserungen schneller umsetzen und noch bessere Ergebnisse in den für uns so wichtigen Kernprozessen Risiko-Analyse, Ausschreibung/Platzierung und Vertragsbetreuung/Renewal sowie der Vernetzung zu Drittsystemen erzielen.

Tomasz Kosecki: Der Kern ist eine extrem flexible Produkt-Engine mit verbessertem Algorithmus. Nur so sind die vielen neuen Funktionen für Makler und Versicherer auf einer noch benutzerfreundlicheren Oberfläche möglich geworden. Seit Sommer 2016 wurden über unsere Plattform eine fünfstellige Zahl an Ausschreibungen abgewickelt, anfangs teil- und seit 2018 im Großteil vollautomatisiert. Das ist in den Spezialparten D&O und Cyber eine ganze Menge.

Worin liegen die Vorteile der neuen Plattform für Makler?

Sebastian Klapper: Der Makler erhält mit wenigen Klicks einen Marktüberblick, auch für große Kundenverbindungen und für hohe Versicherungssummen. So weiß er, in welchen Bereichen er direkt zum Deckungsauftrag und somit zur Police durchgehen kann. Bei exponierteren Risiken oder höheren Summen bekommt er sofort den Überblick, was es kostet, was die Vorbehalte sind und bei wem sich die Verhandlung lohnt. So spart der Makler viel Zeit und kann diese für die wichtige Beratung seiner Kunden verwenden.

Worin liegen die Vorteile der neuen Plattform für Versicherer?

Tomasz Kosecki: Versicherern ermöglichen wir die konkrete Eingabe ihres Risikoappetits gemäß deren Underwriting-Richtlinien in Echtzeit in der dafür vorgesehenen Versicherer-Suite. Damit erhalten sie automatisiert genau das Geschäft, das sie für sich definiert haben. Aktiv prüfen sie nur noch die Angebote mit den dafür definierten Risikoinformationen zu den zuvor indizierten Preisen. Das spart viel Zeit und erhöht somit das Servicelevel der Versicherer.

Was bringt die neue Generation außerdem an Neuem?

Sebastian Klapper: Natürlich ist die neue Plattform noch moderner und flexibler. Ab sofort erhält der Kunde nach Autorisierung durch den Makler Zugang zu einem Online Risk-Assessment. Dieses gibt dem Kunden nicht nur eine Einschätzung über sein eigenes individuelles Risiko, sondern bewertet es dann auch im Vergleich zu dessen Peers. Unsere Financial Lines-Experten haben dafür eine intelligente Risikoeinschätzung und bessere Vergleichsmöglichkeiten entwickelt. Gerade in den komplexen Financial Lines- und Cyber-Produkten ist dies unerlässlich und wird dem Makler die Beratung erleichtern, was wiederum zu einem besseren Kundenerlebnis führen wird.

Tomasz Kosecki: Exklusive Partner können künftig ihre eigene Version der Plattform für ihre eigenen Produkte aufsetzen. Das bedeutet, dass wir zukünftig neben der Produktinfrastruktur, die von den Finlex-Experten auf White Label mit eigenen Broker-Wordings zur Verfügung gestellt wird, auch die Konzepte unserer exklusiven Partner abbilden werden. Mit unserer Technologie können neue Produkte innerhalb von Stunden digital bereitgestellt werden. Dies gilt nicht nur für neue Abschlussstrecken im Neugeschäft, sondern auch für Prozesse rund um die Vertragsadministration wie die automatische Policierung bis hin zum Renewal. Dabei fallen keine Kosten für die Entwicklung oder das Aufsetzen der Plattform an. Alles basiert auf einer transaktionsbezogenen Vergütung.

Sebastian Klapper: Wir sind nur gemeinsam mit unseren Partnern erfolgreich und halten das wirtschaftliche Risiko für die Partner minimal.

Was hat Finlex als nächstes vor?

Sebastian Klapper: Wir blicken trotz der traurigen gesellschaftspolitischen Umstände und schwierigen Marktverhältnisse sehr positiv in das Jahr 2022. Das enorme Interesse unserer Partner an der Plattform zeigt, dass wir mit unserer Lösung den Nerv der Branche getroffen haben. Wir tragen aktiv zu einer Lösung von Marktproblemen bei. Anfang des Jahres sind wir ebenso sehr erfolgreich in Österreich gestartet und ebnen damit den Weg unserer Internationalisierungs-Strategie. Wir werden uns auch konsequent zu einem Vollsortimenter im Bereich der Financial Lines weiterentwickeln. Der Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung hat beispielsweise noch enormen Digitalisierungsbedarf.

Tomasz Kosecki: Die neue Plattform ist der Grundstein für viele künftige Neuerungen. Es geht dabei um die Integrationen in Drittsysteme und die Entwicklung von Business Intelligence-Lösungen für unsere User ebenso wie um den konsequenten Ausbau unserer Neugeschäft- und Renewal-Prozesse.

Sebastian Klapper: Erweiterungsbedarf gibt es auch noch im Renewal-Prozess. Das hat die Erfahrung der letzten beiden Jahre gezeigt. Hier erarbeiten wir mit Versicherern gemeinsam neue Lösungen. Bei vielen Maklern ist die Durchdringung von Cyber im Bestand noch gering. Unsere innovative Broker-Suite wird es Maklern beispielsweise ermöglichen, mit wenigen Klicks Vertriebskampagnen zu starten. Darin liegt enormes Wachstumspotential für unsere Partner. Gleichzeitig trägt es in einer Zeit der ständigen Cyber-Bedrohung auch dazu bei, dass unsere Partner ihren Beratungspflichten nachkommen. Dabei präsentieren wir nicht nur reine Versicherungslösungen, sondern bauen ein Netzwerk von Dienstleistern auf der Plattform auf. Heute ist Risikoprävention wichtiger denn je. Wir führen mit diversen Anbietern Gespräche über ein Onboarding. Unser Ziel ist es, eine 360-Grad-Betrachtung des Kunden digital zu ermöglichen und uns zu einem digitalen Ökosystem zu entwickeln.

Über Finlex GmbH

Finlex – die Online-Versicherungsplattform für Gewerbe- und Industriekunden mit dem Fokus auf Specialty Lines (Financial Lines).

Bei Finlex verbinden wir Expertenwissen aus den Bereichen Financial Lines und Cyber mit fortschrittlichster Technologie. Dabei stehen die Bedürfnisse des Kunden immer an erster Stelle. Die Plattform bietet Versicherungsmaklern mit dem Fokus auf Unternehmenskunden eine white-label Lösung mit marktführenden Spezialprodukten und allen relevanten Versicherern an einem Ort. Von Ausschreibungs- über Vertrags-, Verlängerungs- und Portfolio-Funktionen bis zu einer umfangreichen Wissensdatenbank bietet es den Maklern eine eigene digitale Infrastruktur. Versicherern ermöglicht sie das automatisierte Underwriting (Robo Underwriting) für Financial Lines Produkte und Zugang zu den führenden Industriemaklern in Deutschland.

Die Gesellschaft hat Ihren Hauptsitz in Frankfurt am Main mit Hubs in Berlin und Barcelona.

Finlex Interview 04/2022

Pressekontakt:

Finlex GmbH

Denise Jetzki | Head of Corporate Marketing

E-Mail: marketing@finlex.de

Telefon: +49 (0) 69 / 8700142-00

[finlex.de](https://www.finlex.de)

