

Howden arbeitet an der digitalen Fabrik für maßgeschneiderten Managementschutz



Marcel Armon

© Howden

- Das Howden Digital Network gestalten alle Marktakteure gemeinsam. - Digitale und analoge Beratung verschmelzen erstmalig zu einem durchgängigen Prozess.

Im Zeitalter der Digitalisierung möchten Unternehmen die Directors-and-Officers-Versicherungen für ihre Führungskräfte am liebsten von jetzt auf gleich auf Knopfdruck, zumindest aber so schnell wie möglich abschließen. Zwar gibt es bereits Online-Portale für D&O-Versicherungen. Doch die bieten den Vermittlern bislang lediglich Standardpolicen einzelner Versicherer an. Maßgeschneiderte Deckungskonzepte für Unternehmenslenker sind komplex und deshalb bisher nicht digital verfügbar.

Maßgeschneiderter Managementschutz galt bislang als schwer digitalisierbar

„Ein Online-Portal, das für Vermittler die ganze Bandbreite der Versicherungsangebote transparent und vergleichbar macht, ließ bislang auf sich warten. Auch weil viele Marktteilnehmer sich einfach nicht vorstellen konnten, dass sich der bis dato oft zeit-, auch weil sehr beratungsintensive Prozess für individualisierte Financial-Lines-Deckungskonzepte überhaupt digitalisieren lässt“, sagt Marcel Armon, Geschäftsführer der Howden Germany GmbH.

Makler und Versicherer gestalten die neue Vermittler-Plattform mit

Jetzt tritt der Marktführer für Managerversicherungen an, gemeinsam mit seinen Kooperationsmaklern und Partnern auf Versichererseite bis 2021 genau die Infrastruktur aufzubauen, die die Verfechter der individuellen Risikobetrachtung und des hochwertigen maßgeschneiderten Versicherungsschutzes brauchen, um auch zukünftig wettbewerbsfähig zu sein. „Mit dem Howden Digital Network bieten wir eine für Kooperationsmakler und Versicherer offene Plattform. Das heißt: Unter der Nutzung von Schnittstellenstandards wie BiPRO ist die Teilnahme im Netzwerk sehr leicht möglich, wobei hausinterne Systeme weiter genutzt werden

können“, erklärt Marc Philipp Gösswein, Mitglied der Geschäftsleitung von mgm technology partners, dem Softwarehaus, das die innovative Technologie für das Howden Digital Network liefert. Die ersten Grundpfeiler der neuen Digitalstrategie präsentiert der D&O-Spezialmakler vom 23. bis 25. Oktober auf der Deckungskonzeptmesse dkm in Dortmund.

Schlanke Prozesse und mehr Transparenz für alle

So profitieren alle Beteiligten in der Zusammenarbeit von den Effizienzgewinnen: Ohne in zusätzliche Technologie investieren zu müssen, werden die Bearbeitungszeiten wesentlich reduziert. Das Howden Digital Network wird zudem die erste Online-Plattform in der Financial-Lines-Branche sein, die digitale und analoge Beratung in einem durchgängigen Prozess End to End möglich macht.

Der Geschäftsverkehr - vom Angebot bis zur Stornierung - läuft digital ab

Das Howden Digital Network ist mehr als eine Verkaufs- und Vergleichsplattform für Standardprodukte. Alle Akteure - von den Maklern über den Spezialmakler bis zu den Versicherern - vernetzen sich miteinander. Dieses Netzwerk macht es möglich, den kompletten Geschäftsverkehr, also sämtliche versicherungstechnischen Prozesse über den gesamten Lebenszyklus einer Versicherungslösung hinweg, komplett abzudecken - angefangen von der Angebotserstellung und dem Angebotsvergleich über die Policierung bis hin zur Erneuerung der Verträge (Renewal), Nachtrag und Stornierung.

Relevante Risikoinformationen reichen für Grobindikation

Mit dem Howden Digital Network können Kooperationsmakler zukünftig schon im Beratungsgespräch vor Ort beim Kunden via Notebook nach Eingabe der relevanten Risikoinformationen innerhalb von fünf bis zehn Minuten über die Plattform nicht nur eine erste Grobindikation der Prämie abrufen, sondern dem Kunden vielfach auch eine online produzierte Police vorlegen.



25 Jahre D&O-Fachexpertise in smarten Algorithmus verwandelt

„In das Howden Digital Network ist all unsere Erfahrung in der Bewertung von Unternehmens- und Managerrisiken der letzten 25 Jahre eingeflossen“, betont Howden-Chef Armon. Das Ergebnis ist ein Algorithmus, der erkennt, ob die Angebotsanfrage ausgesteuert, also zusätzlich durch einen Howden-Experten geprüft werden muss, oder ob das Ganze automatisiert ablaufen kann. Dieser Algorithmus wird auch in Zukunft dauerhaft optimiert. Allein durch die automatisierte Vorsortierung lässt sich enorm viel Zeit sparen bei gleichbleibender Beratungs- und Produktqualität.

Qualifizierte Deckungsvergleiche gibt es künftig auf Knopfdruck

Der größte Vorteil für den Makler ist jedoch der in wenigen Minuten erstellte qualifizierte Deckungsvergleich (Synopsis) und die hieraus automatisch abgeleitete Empfehlung des für den Kunden optimalen Angebots. „Schon heute sind die Synopsen das Herzstück einer jeden qualifizierten Kundenberatung“, betont Beata Drenker, Director Legal & Operations bei Howden, die für das Projekt verantwortlich zeichnet. „Schließlich dröseln unsere Synopsen im Detail schwarz auf weiß auf, wo genau die Deckungsunterschiede zwischen den einzelnen Angeboten liegen. Mit einem solchen Dokument in der Hand können Makler im Kundengespräch ihre Empfehlung mit Sachargumenten detailliert untermauern und sind auch für den Haftungsfall abgesichert“.

Heute werden die gleichen Anfragen zigmal am Tag hin- und hergeschoben

„Es wird Zeit, dass wir den digitalen Prozess als eine echte Alternative zum klassischen Underwriting begreifen“, betont Howden-Chef Marcel Armon. „Richtig ist, dass auch in Zukunft in der Financial-Lines-Versicherung nicht nur Maschinen mit Maschinen kommunizieren können. Dafür sind viele Verträge zu individuell.“ Fakt ist aber auch: Im Moment verschwenden alle Prozessbeteiligten noch unnötig viel Zeit und Geld, weil immer wieder die gleichen oder ähnliche Anfragen zigmal am Tag per E-Mail hin- und hergeschickt werden.



Marc Philipp Gösswein

© Howden

Digitalisierung ist nicht mit Standardisierung gleichzusetzen

„Deshalb werben wir dafür, dass sich alle an einen Tisch setzen, um sich gemeinsam über diejenigen Prozessschritte zu verständigen, die sich ohne Not standardisieren lassen und zugleich die Punkte und Schnittstellen zu identifizieren, an denen der digitale Geschäftsprozess gestoppt werden muss, damit der fachkundige Berater, der Makler, aber auch der Versicherer nachjustieren kann,“ sagt Projektmanagerin Drenker.

In den nächsten Wochen will Howden in Preview-Sessions und Workshops mit den Kooperationsmaklern klären, welche Anforderungen sie an die neue digitale Vermittlerplattform stellen. Spätestens zum Jahreswechsel sollen die ersten Ausschreibungen für D&O-Versicherungen über das Howden Digital Network laufen. Bis zum Jahr 2021 will Howden sein gesamtes Produktportfolio digitalisieren.

Howden Germany GmbH ist Marktführer für Managerversicherungen. Der versicherungsunabhängige D&O-Spezialmakler berät Unternehmen, Führungskräfte und deren Versicherungsmakler rund um die Themen Managerhaftpflicht-, Rechtsschutz- und Vermögensschadenversicherung (Financial Lines) und Cyber. Rund 60 Versicherungsexperten – darunter viele Juristen – handeln mit den Versicherern die besten Bedingungen für Unternehmen und Manager aus und helfen ihnen, wenn sie auf Schadensersatz verklagt werden. Die Tochter der international tätigen Howden Broking Group mit Standorten in Düsseldorf, Hamburg und München, bietet dabei weltweiten Versicherungsschutz. www.howdengroup.de

mgm technology partners hat sich auf die Entwicklung individueller Softwarelösungen für E-Commerce, öffentliche Auftraggeber und Versicherungen spezialisiert. Das Softwarehaus steht für hochskalierbare, sichere und robuste Webapplikationen. 1994 in München gegründet, ist mgm heute mit mehr als 600 Mitarbeitern und 15 Standorten international tätig. Mit den Tochterfirmen mgm consulting partners und mgm security partners kann der IT-Spezialist Projekte ganzheitlich abwickeln – vom agilen Management über Web-Security, Qualitätssicherung, Usability bis hin zum Design. Zu den bekanntesten mgm-Projekten zählen das ELSTEROnline-Portal und der Lidl-Online-Shop. www.mgm-tp.com

Kontakt:

Svetlana Suvorova

Howden Germany GmbH

julia.leendertse@howdengroup.de