

Das erste Portal für maßgeschneiderten Managerschutz geht online



Vereint erstmalig die digitale und analoge Beratung zu einem durchgängigen Prozess. Das digitale Portal beschleunigt die Durchlaufzeiten erheblich. Der Makler behält weiterhin die Möglichkeit seiner bewährten individuellen und persönlichen Beratung.

Expertise aus 25 Jahren kombiniert mit smarten Algorithmen.

Digitalisierung ist allgegenwärtig und für Unternehmen unumgänglich, Technologien werden immer smarter und Prozesse immer schlanker. In der Financial-Lines Branche galt maßgeschneiderter Managerschutz bislang als komplex und daher nicht digitalisierbar. Doch hendricks hat es geschafft – Anfang Juli geht hendricks digital online. Es ist das Portal in der Branche, das digitale und analoge Beratung in einem durchgängigen Prozess bietet. „Es wird Zeit, dass wir den digitalen Prozess als eine echte Alternative zum klassischen Underwriting begreifen. Richtig ist, dass auch in Zukunft in der Financial-Lines-Versicherung nicht nur Maschinen mit Maschinen kommunizieren können. Dafür sind viele Verträge zu individuell.“ Marcel Armon, Geschäftsführer bei hendricks.

Schlankere Prozesse und mehr Transparenz

Bis dato haben die beratungsintensiven Abläufe viel Zeit in Anspruch genommen, insbesondere die Bearbeitung der täglichen Anfragen. „Es wurden stets viele E-Mails zwischen Makler, uns und der Versicherung geschrieben und es dauerte mindestens zwei Wochen bis zum Ausstellen der Police“, beschreibt Beata Drenker, Director Legal & Operations bei hendricks, die für das Projekt hendricks digital verantwortlich ist. Durch die selbstständige Bedienung des Portals, fällt dieser sonst so kosten- und zeitintensive Bearbeitungsteil weg. Mit dem zentralen digitalen Portal kann der Makler seinem Kunden die Police schon in wenigen Minuten überreichen. Zudem fallen Fehlerquellen bei der Übertragung von Daten aus der Korrespondenz ins System weg, da diese

direkt in der Plattform eingegeben werden.

Aufgrund der automatisierten Prozesse, die über die digitalen Schnittstellen ablaufen, können Makler mittels Eingabe von nur fünf Parametern, eine Preisindikation der sieben Versicherer inklusive Synopsen erhalten – und bekommen darüber hinaus auch eine Markttransparenz innerhalb von drei Minuten geboten. Die Nutzung von hendricks digital hat zudem den Vorteil, dass die Prozess-Bearbeitungszeit beschleunigt werden kann, ohne dass in weitere Technologien investiert werden muss.



Das hybride Ergebnis aus Innovation und Tradition

Die ersten Kooperationsmakler arbeiten bereits seit Anfang April mit hendricks digital. Bisher waren dabei allerdings nur Anfragen und Abschluss möglich. Das Feedback der Nutzer floss direkt in den agilen Entwicklungsprozess ein. „So haben wir sichergestellt, dass wir mit hendricks digital die Bedürfnisse seiner Hauptnutzer, nämlich der Makler, auch wirklich treffen“, erklärt Drenker. Gleichzeitig stellt sie aber klar: „Unsere seit 25 Jahren bewährte individuelle und schnelle Beratung bieten wir den Maklern selbstverständlich weiterhin an – das Digitale soll den direkten Kontakt nicht ersetzen.“

Ab sofort kann jeder Makler in kürzester Zeit für die Plattform freigeschaltet werden. hendricks-Prokuristin Drenker ist überzeugt: „Auch wenn es vielen heute schwerfällt, sich von den gewohnten Prozessen zu verabschieden – dem digitalen Portal gehört die Zukunft und früher oder später werden alle Makler ebenso wie alle Versicherer darauf zu finden sein.“ Denn gerade der Anschluss der Versicherer ist eine größere Herausforderung. Sie konzentrieren sich bei ihrer Digitalisierung zunächst auf umsatzstärkere Produkte, das Spezialprodukt D&O-Versicherung muss oft noch warten. „In hendricks digital ist all unsere langjährige Expertise in der Bewertung von Unternehmens- und Managerrisiken der letzten 25 Jahre eingeflossen,“ betont Armon abschließend.

Die nächsten Schritte für hendricks digital stehen fest: Langfristig sollen auch weitere Produkte des Spezialmaklers – Rechtsschutz- und Spezialversicherungen – in diese Online-Plattform abgebildet werden. „Unser Ziel ist es, unseren 360-Grad-Schutz komplett digital zur Verfügung zu stellen“, gibt Drenker die Richtung vor.

Pressekontakt:

hendricks GmbH

Denise Jetzki | Content Marketing Manager

T +49 (0)211 940 83 - 64

E denise.jetzki@hendricks-makler.de