

Corify gewinnt Howden Deutschland AG als Kunden im Flottengeschäft



Artur Reimer, corify CEO

© Corify

Corify hat die Howden Deutschland AG als neuen Kunden für das Corify Fleet Management (CFM) gewonnen. Der international tätige Versicherungsmakler setzt künftig auf die Plattform, um Prozesse im Flottengeschäft umfassend zu automatisieren und damit signifikante Effizienzgewinne zu erzielen.

Herausforderungen des Marktes im Flottengeschäft

Das frequente Flottengeschäft ist für Versicherungsmakler traditionell mit einer Vielzahl komplexer, zeitintensiver und fehleranfälliger Arbeitsschritte verbunden. Die Verwaltung von Flotten bedeutet, dass jede einzelne Fahrzeugänderung – Fahrzeug- und Halterwechsel im Bestand sowie Prämien- und Bedingungsanpassungen im Renewal führen zu massenhaften Vertragsänderungsprozessen. „Der Aufwand für Platzierung oder Erneuerung ist durch die Schadenbelastung der Sparte ebenfalls deutlich aufwendiger geworden. Daher hilft es uns und der gesamten Branche, wenn wir die existierenden digitalen Strecken der Kfz-Zulassungsstellen in das Versicherungs-Management der Flotten integrieren“, sagt Joachim Prämaßing, Leiter Mobility bei Howden Deutschland.

Für einen wachsenden Makler wie Howden Deutschland AG sind das die entscheidenden Faktoren. Mit steigenden Flottenvolumina erhöhen sich die Anforderungen an Präzision und Geschwindigkeit – ohne Automatisierung ist Skalierung kaum möglich. Mit dem Corify Fleet Management präsentiert Corify ein Feature, welches genau an diesen neuralgischen Punkten ansetzt.

Das CFM integriert Zulassungsdaten automatisiert über die GDV Dienstleistungs-Schnittstelle und legt diese im Corify-System ab. Lediglich zwei Felder – Versicherungsnehmer und WKZ – müssen ergänzt werden, was dank KI-gestützter Vorbelegung mit zwei Klicks erledigt ist. Nach

fachlicher Prüfung werden die Einzelverträge automatisch im Maklerverwaltungsprogramm über einen Rahmenvertrag angelegt, tarifiert und abgerechnet.

Das Besondere: Änderungen am Rahmenvertrag – etwa Prämien- oder Deckungsanpassungen oder auch ein Versichererwechsel – werden automatisch auf sämtliche Einzelverträge übertragen. „Durch die Möglichkeit des Vererbungslaufs über Corify werden maßgebliche Änderungen, welche früher diverse Wochen Arbeitszeit gekostet haben, zu einer 5-Minuten-Sache. Diese werden einfach im Rahmenvertrag angepasst und mit einem Klick auf alle Verträge übertragen“, erläutert Daniel Dunger, Head of Operations bei Howden Deutschland AG.

„Wir positionieren uns für die Zukunft. Howden verfolgt ehrgeizige Wachstumspläne und benötigt zur Skalierung des Geschäfts intelligente Datennutzung, digitale und automatisierte Prozesse. Im Segment Mobility erreichen wir das mit der Nutzung der integrierten Lösung von corify und unserem Maklerverwaltungsprogramm erklärt Nicolas Kokoschka“, COO von Howden Deutschland AG die strategische Perspektive der Kooperation.

„Wir freuen uns sehr, mit Howden Deutschland AG einen weiteren bedeutenden Marktteilnehmer gewonnen zu haben, der unsere Plattform aktiv nutzt und mitgestaltet. Uns verbindet bereits eine enge Zusammenarbeit mit der Hypoport Insurtech AG. Howden Deutschland AG nutzt bereits Lösungen unserer Schwesterunternehmen Smart InsurTech AG und ePension GmbH. Mit Corify bieten wir Howden Deutschland AG nun einen weiteren Mehrwert und freuen uns sehr auf die Partnerschaft“, sagt Artur Reimer, CEO von Corify.