

## PRESSEMITTEILUNG

### GRÜNDERINTERVIEW

#### Die digitale Verwaltungs- und Vertriebsplattform der drei01:

# In zehn Tagen zum fertigen digitalen Versicherungsprodukt

Die digitale Plattform für Versicherer, Makler und Third Party Administrators (TPAs) von drei01 ermöglicht die schnelle Markteinführung von Versicherungsprodukten auf allen digitalen Vertriebskanälen über Onlineabschluss-Module. Der Funktionsumfang der mandanten- und mehrsprachigen Plattform deckt dabei alle Aufgaben von der Vertragsverwaltung über das Inkasso bis zur Schadenbearbeitung und Exkasso ab. Die webbasierte Software ist beliebig skalierbar und kann sowohl als Antragsdatenverwaltung wie auch als Bestandsführungssystem genutzt werden. Neben der Installation in der eigenen Betriebsumgebung bietet drei01 eine insbesondere für kleine Unternehmen attraktive Nutzung der Plattform über Cloud-Service an. Die Erfüllung aller rechtlichen Anforderungen an Datenschutz, Revision und Regulatorik ist gegeben.

drei01, Köln, wurde im Juli 2017 von erfahrenen Experten aus der Versicherungs- und der Software-Branche gegründet. Einer der Gründer, Claus Brandt, stellt drei01 vor und schildert spannende Szenarien eines digitalisierten Versicherungsmarkts.

#### **Wie seid ihr auf die Idee von drei01 gekommen?**

Unsere langjährige Tätigkeit im Umfeld der Banken- und Versicherungsbranche hat gerade in den letzten Jahren eine Problemstellung deutlich werden lassen: Die Time-to-Market, die Zeit von der Produktidee bis zur Markteinführung, ist mit teilweise bis zu über einem Jahr nicht mehr zeitgemäß. In einem Beratungsprojekt, in dem ich meinen heutigen Geschäftspartner Christian Hoyer kennenlernte, entstand vor knapp zwei Jahren die Idee, dass eine Produkteinführung nicht länger als zehn Tage dauern darf. Wir warfen die Erfahrung von Christian aus der Versicherungsbranche und meine Erfahrung aus der Softwareentwicklung in einen Topf - und heute ist unsere ehrgeizige Idee Realität.

#### **Wie lange habt ihr dafür gebraucht?**

Mit einem sensationellen Entwicklerteam ein gutes halbes Jahr.

### **Was sind eure Ziele?**

Wir wollen, dass das, was wir machen in Produktion geht. Insbesondere im Insurtech-Bereich erleben wir oft ein „theatre of innovation“ – tolle Ideen, die aber nie zum Einsatz kommen. Im Vergleich dazu wollen wir nachhaltig arbeiten. Wir wollen uns aus dem, was wir verkaufen heraus finanzieren und etwas aufbauen, das Substanz hat.

### **Was macht euer Produkt so besonders?**

Die Geschwindigkeit, mit der neue Produkte vertrieben werden können. Von der Idee bis zur technischen Realisierung vergehen nicht mehr als zehn Tage. Ebenso schnell lässt sich ein Produkt anpassen: Konditionen oder Dokumente können innerhalb weniger Stunden verändert werden. Alle Daten bleiben in der Plattform. Das bedeutet, die sogenannten Onlineabschluss-Module sind unmittelbar Bestandteil der drei01 Digital Insurance Engine (DIE), unabhängig vom genutzten Vertriebskanal wie App oder Web.

Zusätzlich legen wir großen Wert auf eine einfache, intuitive Bedienung. Für jede Benutzergruppe, wie etwa Sachbearbeiter oder Produktmanager, werden nur diejenigen Module bzw. Daten angezeigt, die zur Erledigung der Aufgaben benötigt werden. Eine intelligente Suche gewährleistet einen einfachen Einstieg in die Fallbearbeitung. Gerade in der telefonischen Beratung oder bei der Schadenmeldung liegen dem Kunden oft nur einzelne Informationen vor. Wir gewährleisten, dass der Sachbearbeiter immer sofort helfen kann.

### **Welche Projekte konntet ihr schon erfolgreich umsetzen?**

Die öffentlichen Versicherer der Sparkassen Finanzgruppe haben sich für den Vertrieb situativer Versicherungsprodukte für unsere Plattform entschieden. Über die Mobile Banking App der Sparkassen werden über 7 Mio. Kunden erreicht. In Kürze werden die Versicherungen auch über die eigenen Internetseiten der Versicherer sowie die Internetfilialen der Sparkassen angeboten.

Ein weiteres Referenzprojekt ist die Realisierung der ersten digitalen Warenkreditversicherung "crebita". Einzelrisiken bis zu 500.000 € können mit Sofort-Zusage abgesichert werden. Versicherer ist hier die R+V Versicherung.

Im Makler- und Assekuradeur-Bereich wurde die gesamte Wertschöpfungskette des führenden Anbieters für die Absicherung möglicher Folgekosten von Schönheitsoperationen, die JHC Service GmbH (Produkt: medassure beauty), digitalisiert. Vom Antrag bis zur Schadenabwicklung werden nun alle Prozesse zentral durch unsere Plattform gesteuert.

### **Wie wird sich eurer Meinung nach der Versicherungsmarkt entwickeln?**

Die Digitalisierung steckt im Versicherungsmarkt noch in den Kinderschuhen. Es tut gut zu beobachten, wie durch Insurtech der Kunde wieder stärker in den Fokus rückt. Dennoch wird aktuell teilweise

bereits ein höherer Automatisierungsgrad in der Fallbearbeitung als Innovation gewertet. Das ist nicht innovativ, sondern überfällig.

Umgekehrt beschäftigen sich besonders die technologiegetriebenen Startups der Branche intensiv mit Trend-Themen wie der Smart-Home-Insurance oder mit der Suche nach Einsatzmöglichkeiten für Künstliche Intelligenz, etwa für die Reduzierung von Kosten in der Schadenbearbeitung. Sicher sind das einige spannende Themen. Wichtig wird jedoch sein, die richtige Entscheidung für eine langfristige und nachhaltige Strategie zu treffen. Nicht in jedem Fall wird dabei die gerade als innovativste gehypte Technologie gewinnen.

### **Sondern? Wo siehst du Potenziale?**

Ich sehe die Zukunft in einer völlig neuen Produktgestaltung und einer neuen Art des Vertriebes von Versicherungen. Dabei steht für mich das Thema "Risk self-selection", die individuelle, bedarfsgerechte - und teilweise auch zeitlich eng begrenzte - Risiko-Absicherung ganz oben auf der Liste. Auch die Kooperation von Technologie- und Versicherungsunternehmen zur Risiko-Prävention, etwa die Nutzung von Sensortechnologie im Gesundheitswesen, gefällt mir sehr gut. Überhaupt bin ich überzeugt, dass der kooperativen Zusammenarbeit von etablierten Versicherungen und kleineren, dynamischen Unternehmen die Zukunft gehört - scale meets capability. Und genauso versteht sich auch die drei01.

### **Für wen seht ihr mit eurem Produkt große Erfolgchancen?**

Die Software kann von kleineren Assekuradeuren ebenso genutzt werden wie von großen Versicherungskonzernen. Die größten Vorteile bietet sie sicherlich TPAs ab fünf Mitarbeitern, welche eigene Produkte im Markt anbieten, sich von Excel verabschieden und eine datenschutzkonforme Kunden- und Bestandsverwaltung wünschen.

Die Stärke der Plattform liegt in der Geschwindigkeit, mit der eigene Produktideen im Markt verprobt werden können - und das ist unabhängig von der Größe eines Unternehmens.

**Claus, vielen Dank für das Gespräch.**

### ***Zu Claus Brandt:***

***Claus Brandt verantwortet bei drei01 die Bereiche Projektmanagement, Business Analyse und Marketing. Er blickt auf über 25 Jahre Berufserfahrung in der IT-Projektleitung, Business Analyse, Management Consulting und Business Development in der Finanzbranche zurück. Er gehörte viele Jahre zum Management-Team der Internetgesellschaft der Volks- und Raiffeisenbanken und verantwortete mehrere Jahre als Handlungsbevollmächtigter die Produktentwicklung eines***



***mittelständischen Softwareherstellers. Claus beschäftigt sich intensiv mit aktuellen Trends der Digitalisierung in der Finanzbranche und der Startup-Kultur des Silicon Valley.***