

COMUNICADO DE PRENSA

ENTREVISTA CON EL FUNDADOR

La plataforma digital de administración y distribución de drei01:

Diez días para configurar un producto de seguro digital

La plataforma digital para aseguradores, TPA y insurtechs permite el rápido lanzamiento al mercado de productos de seguros a través de todos los canales de distribución digitales mediante módulos de suscripción en línea. El alcance funcional de la plataforma multicliente y multilingüe cubre todas las tareas, desde la gestión y el cobro de contratos hasta el procesamiento y el desembolso de reclamaciones. El software basado en la web es escalable y se puede utilizar tanto para la gestión de datos de aplicación como para el sistema de gestión de inventario. Además de la instalación en su entorno operativo, drei01 ofrece un uso atractivo de la plataforma a través de un servicio en la nube, especialmente para las pequeñas empresas. Se cumplen todos los requisitos legales relativos a la protección de datos, la auditoría y los asuntos reglamentarios.

drei01, Düsseldorf, fue fundada en julio de 2017 por expertos experimentados de la industria de los seguros y el software. Uno de los fundadores, Claus Brandt, presenta drei01 y describe emocionantes escenarios de un mercado de seguros digitalizado.

¿Cómo se te ocurrió la idea de drei01?

Nuestros muchos años de experiencia en la industria bancaria y seguros han dejado claro un problema, especialmente en los últimos años: el time-to-market, el tiempo de la idea de un producto hasta la introducción al mercado en veces toma más de un año y esto ya no es apropiado. En un proyecto de consultoría conocí a nuestro co-fundador Christian Hoyer, y hace casi dos años nació la idea que un lanzamiento de producto no debe durar más de 10 días. Combinamos la experiencia de Christian de la industria de seguros y la mía en el desarrollo de software - y ahora nuestra idea ambiciosa está hecha realidad.

¿Cuánto tiempo te tomó?

Con un equipo espectacular de desarrolladores duramos cerca de medio año.

¿Cuales son tus metas?

Lo que nosotros hacemos queremos que entre en producción. Especialmente en el sector insurtech, a menudo experimentamos un „theater of invention“ - muy buenas ideas que nunca se hacen realidad. Por el contrario queremos trabajar en una manera sostenible. Queremos financiarnos de lo que vendemos y construir algo con sustancia.

¿Qué hace tu producto tan especial?

La rapidez con la que se pueden vender los nuevos productos. No toma más de diez días desde la idea hasta la realización técnica. Un producto puede ser adaptado con la misma rapidez: Las condiciones o documentos pueden ser cambiados en pocas horas.

Todos los datos permanecen en la plataforma. Esto significa que los módulos de pólizas en línea son un componente directo del Digital Insurance Engine (DIE) de drei01, independientemente del canal de venta utilizado, como una aplicación o la web.

También le damos gran importancia a un funcionamiento simple e intuitivo. Para cada grupo de usuario, como los empleados o los gerentes de productos, sólo se muestran los módulos o datos necesarios para completar las tareas. Una función de búsqueda inteligente garantiza un comienzo fácil en el procesamiento del caso. Especialmente en las consultas telefónicas o cuando se informa de una reclamación, el cliente a menudo sólo tiene acceso a partes individuales de la información. Nos aseguramos de que el encargado del reclamo siempre pueda ayudar de inmediato.

¿Qué proyectos ha podido llevar a cabo con éxito?

Las aseguradoras públicas del Sparkassen Finanzgruppe han elegido nuestra plataforma para la distribución de productos de seguros situacionales. Más de 7 millones de clientes son alcanzados a través de la aplicación de banca móvil de la Sparkasse. Los productos de seguros se ofrecerán próximamente también a través de las páginas web de los aseguradores y de las sucursales de Internet de las cajas de ahorro.

Otro proyecto de referencia es la realización del primer seguro de crédito comercial digital "crebita". Con un compromiso inmediato se pueden cubrir riesgos individuales de hasta 500.000 euros. La aseguradora aquí es R+V Versicherung.

En el sector TPA se digitalizó toda la cadena de valor añadido del principal proveedor de cobertura de seguros, JHV Service GmbH, para los posibles costes de seguimiento de la cirugía estética (producto: medassure beauty).

Desde la aplicación hasta la realización de los siniestros, todos los procesos se controlan ahora de forma centralizada por nuestra plataforma.

¿Cómo cree que se desarrollará el mercado de los seguros?

La digitalización está todavía en sus inicios en el mercado de los seguros. Es bueno ver cómo el Insurtech está volviendo a poner al cliente en el foco. Sin embargo, un mayor grado de automatización en el procesamiento de casos ya se considera una innovación en la actualidad. Esto no es innovador, es atrasado.

Por el contrario, las nuevas empresas de base tecnológica del sector, en particular, se ocupan intensamente de temas de tendencia como el seguro de hogar inteligente o la búsqueda de posibles aplicaciones, por ejemplo para reducir los costos de tramitación de reclamaciones.

Estos son ciertamente algunos temas interesantes. Pero será importante tomar la decisión correcta para una estrategia a largo plazo y sostenible. No en todos los casos ganará la tecnología más innovadora.

¿Entonces? ¿Dónde ves el potencial?

Veo el futuro en un diseño de producto completamente nuevo y una nueva forma de vender seguros. Para mí, el tema de la "autoselección de riesgos", individual, basada en las necesidades - y en algunos casos limitada en el tiempo - la protección de riesgos está en la parte superior de la lista. También me gusta mucho la cooperación entre la tecnología y las compañías de seguros para la prevención de riesgos, como el uso de la tecnología de sensores en el sector de la salud. En general, estoy convencido de que el futuro pertenece a la colaboración cooperativa entre las compañías de seguros establecidas y las empresas más pequeñas y dinámicas - la escala se une a la capacidad. Y así es exactamente como funciona drei01.

¿Para quién ve grandes posibilidades de éxito con su producto?

El software puede ser usado por suscriptores así como por compañías de seguros. Ciertamente ofrece las mayores ventajas a las TPA con cinco o más empleados que ofrecen sus productos en el mercado, se despiden de Excel y quieren un sistema de gestión de clientes y de cartera que se ajuste a las normas de protección de datos.

La fuerza de la plataforma radica en la rapidez con la que se pueden probar las ideas de productos propios en el mercado, y eso es independiente del tamaño de la empresa.

Claus, muchas gracias por la entrevista.

Sobre Claus Brandt:

Claus Brandt es el co-fundador y director general de drei01 y tiene más que 25 años de experiencia profesional en la gestión de proyectos de TI, análisis de negocios, management consulting y desarrollo de empresas en sector financiero. Por muchos años formó parte de un equipo de gestión de la sociedad en el internet Volks- und Raiffeisenbanken y fue responsable durante varios años del desarrollo de productos para una mediana empresa que fabrica software. Claus participa intensamente en las tendencias actuales de la digitalización en la industria financiera y en la cultura de start-ups de Silicon Valley.