

Umsatz-Turbo

Das österreichische Fintech Riskine kurbelt das Geschäft im Versicherungs- und Bankenvertrieb an.

Angesichts der Vielzahl neuer IT-Unternehmen im Finanzdienstleistungsbereich scheint klar, dass in einigen Jahren nur mehr ein geringer Teil davon aktiv sein wird. Ein aussichtsreicher Kandidat unter diesen Anbietern ist das österreichische Start-up Riskine. Innerhalb kurzer Zeit konnte das Fintech etliche Banken und Versicherungen von sich überzeugen, und auch eine wachsende Zahl von gewerblichen Beratern arbeitet mit Riskine-Tools. Der wichtigste Faktor dieses Erfolgs dürfte der Umstand sein, dass Riskine-Anwender erstaunliche Umsatzsteigerungen verzeichnen.

Bis zu 40 Prozent plus

„Je nach Partner bringen unsere Produkte Steigerungen zwischen 25 und 40 Prozent pro Jahr im Cross-Selling, also bei der Anzahl der Verträge pro Kunde. Und bei der Prämiensteigerung liegt unsere Benchmark bei plus 20 bis 40 Prozent“, beziffert Geschäftsführer und Gründer Ralf Widmann die Wirkung seiner Services.

Der Weg dahin sieht auf den ersten Blick einfach aus – fast zu einfach, um derartige Steigerungen zu erklären. Im Kern ermitteln die Riskine-Lösungen zwei Dinge: erstens den individuellen Bedarf eines potenziellen Kunden im Versicherungs- oder Investmentbereich. Und zweitens schlagen sie darauf aufbauend passende Produkte vor. Die Riskine-Algorithmen berechnen anhand von Fragestrecken, welche Versicherung man braucht, in welche Anlageklassen man investieren soll, welcher Fonds geeignet ist, ob man besser mietet oder kauft und vieles mehr.

Doch tut ein engagierter Berater nicht genau dasselbe? Was kann die digitale Anwendung besser? „Nehmen wir den Versicherungsbereich: Da hat ein Vermittler bisher meist nur abstrakt über Risiken reden können. Ihm sagt ja niemand, wie die individuellen Risiken eines Kunden ausgeprägt sind. Jetzt hast



Ralf Widmann gründete nach einer Banken- und Versicherungskarriere das Fintech Riskine – ein Mathematiker-Start-up, keine Softwareschmiede, wie er betont.

her nicht hatten, sagt Widmann, der das Geschäft von vielen Seiten kennt. Der studierte Betriebs- und Volkswirt kümmerte sich unter anderem für die Weltbank in Indien um Mikrofinanzierung, war Allianz-Vorstandsassistent in Wien, Roland-Berger-Berater und eine Zeit lang Vorstand der Bank für Gemeinwohl.

Die Zugkraft des Riskine-Konzepts wird deutlicher, wenn man einen Blick auf die konkreten Instrumente wirft, die seit Firmen-gründung im Jahr 2016 schrittweise entwickelt wurden.

Auf der einen Seite steht ein „Baukasten-Set“ einzelner Tools von der Risikoanalyse über den Kreditrechner bis zum Pensionsplaner (siehe Kasten). Riskine stellt solche Produkte entweder als reine Schnittstelle (API) zur Verfügung, an die man andocken kann, oder als fertige Lösung mit grafischer Oberfläche – diese könnte zum Beispiel ein gewerblicher Berater gegen monatliche Gebühr abonnie-

ren. Das machen im Versicherungsbereich (abseits der großen Assekuranzen und Pools) derzeit auch rund 160 Einzelvermittler. Größere Unternehmen können derartige Lösungen in ihre Kundenportale oder Apps einbauen. Häufig programmiert Riskine aber Spezialanwendungen für Großkunden. So kann ein Partner etwa Infos zu seinen Fonds liefern, die von Riskine mit der Risikotoleranz des Kunden abgeglichen werden; dem Vertrieb werden dann die geeigneten Produkte angezeigt.

Künstliche Intelligenz

Parallel werden – und das ist mit Blick auf die Zukunft noch interessanter – KI-Anwendungen angeboten, die Neugeschäft an Land ziehen sollen. Zum Beispiel gibt es einen Chatbot, eine Texterkennungsmaschine, mit der man unverbindlich über Veranlagung sprechen kann. Das System erkennt im Gespräch, wo das Schadensrisiko einer Person am größten ist und welche Versicherung das

Der Riskine-Baukasten

Kernbereich: individualisierte Risikoanalyse und Produktempfehlung (Versicherungen, Fonds etc.)
Werkzeuge: Regulierungs-/Richtlinien-Check, Investmentprofil, Budget-, Spar-, Kredit-, Pensions-Rechner, Vermögensübersicht, Finanzplanung etc.
Technologien: Chatbot/Texterkennung, Datenanalyse für Risikosentiment-Empfehlungen, Lebenszyklusanalyse, künstliche Intelligenz, semantische Wissensdatenbank
Einsatzbereich: Veranlagungen, Versicherungen etc.
Für wen? Finanzberater (Privat- und Firmenkunden), Einzelberater, Pools, Banken, Versicherungen, Private
Ziel: 360-Grad-Beratung

Quelle: Riskine, Redaktion

Gegenüber daher braucht. „Irgendwann geht es ins echte Beratungsgespräch über. Das ist kein Tool, das den Berater ersetzt, sondern ein vorgelagertes“, erklärt Widmann. Bei der Texterkennung im Bereich Finanzberatung sei Riskine „im deutschsprachigen Raum am weitesten“, so der Unternehmer, der auch andere Fintechs beliefert.

Stimmungsbarometer

In einer anderen Anwendung nützt man künstliche Intelligenz als Marktbeobachter: Der „Risk Sentiment Recommender“ durchforstet das Web nach Risikonachrichten und visualisiert laufend, wie stark gerade über Arbeitslosigkeit, Coronavirus und andere Probleme diskutiert wird. „Da geht es um Sorgen, die kognitiv sehr stark besetzt sind. Man kann den Gesprächspartner damit bei seinen Bedürfnissen abholen“, so Widmann. Ebenfalls auf KI-Basis arbeitet ein Programm, das zeigt, was andere Kunden in der gleichen Situation gekauft haben – der „Product Recommender“. Typisch Fintech ist auch bei Riskine (Aussprache „Riskin“) alles auf Englisch „gebrandt“. Es ist ein bisschen wie in guten alten TV-Serien: Was ein „Super Pursuit Mode“ ist, weiß der Zuseher erst, wenn der zuständige Filmheld damit das Auto beschleunigt.

Dieser Aha-Effekt soll sich, wenn es nach Riskine geht, künftig vermehrt bei den Vermögensberatern einstellen. Ein Bereich, in den das Unternehmen, das anfangs vorwiegend Produkte für den Versicherungsbereich entwickelt hat, stark hineindrängt. Das Team arbeitet unter anderem an einem Gesamtsys-

tem, das die drei Säulen der Pensionsvorsorge vereint. „Wir sehen eine Renaissance der 360-Grad-Beratung und haben Projekte mit großen Playern zum ganzheitlichen Vermögensmanagement“, so Widmann.

Interessanter Aspekt: Motor für den Trend seien internationale Versicherer und nicht nur, wie man vermuten könnte, die Banken, deren Produktladen ja vom Kredit bis zur Vorsorge

sondern zu dem Lebensereignis, das ich identifiziere: Umzug, Jobwechsel, Kind“, sagt Widmann. Wesentlich werde da einmal mehr die Kooperation von Versicherungen und Banken beziehungsweise sind Versicherungen, die Bankoperationen haben, im Vorteil. Denn: „Aus der Bank kommen mehr eventgetriebenen Daten. Sie ist gegenüber der Versicherung in der Poleposition“, sagt Widmann. Den Weg für solche Szenarien hat ja bereits die PSD-II-Regulierung geebnet, dank der der Kunde Drittanbieter auf sein Konto zugreifen lassen kann.

» Wir sehen eine Renaissance der 360-Grad-Beratung und haben Projekte mit großen Playern zum ganzheitlichen Vermögensmanagement.«

Ralf Widmann, Riskine

reicht. Die Assekuranzen würden Geschäftsmodelle für die umfassende Finanzberatung sondieren und sich deutlich in Richtung Bankgeschäft bewegen. „Da ist im deutschsprachigen Versicherungsraum gerade ein heißes Thema“, sagt Widmann.

Mitdenkende Werkzeuge

Um dem Trend Rechnung zu tragen, arbeitet Riskine daran, dass seine Werkzeuge und den Lebenszyklus hinweg „mitdenken“ und den Berater aktiv auf Änderungen hinweisen. „Die eventgetriebene Beratung ist momentan unser größtes Investment. Ich berate künftig nicht mehr zu einer bestimmten Versicherung,

Stellt sich die Frage, ob die automatisierte Datenanalyse auch problematisch sein kann – etwa weil sie Menschen aufgrund errechneter Wahrscheinlichkeiten in ein Eck drängt. Bekannt ist zum Beispiel, dass manche Anbieter Bonitäten auf Basis von Name oder Wohnadresse ermitteln. Kürzlich kritisierte ausgerechnet Apple-Mitgründer Steve Wozniak den Apple-Pay-Algorithmus, weil dieser seiner Frau einen geringeren Kreditrahmen gewährte, trotz gleichen Vermögenshintergrunds. Bonitätsberechnungen mache Riskine nicht, so Widmann, man greife, etwa bei Businesskundenlösungen, auf Anbieterdaten wie KSV oder Firmenbuch zurück. „Wir erklären bei jedem Schritt, warum wir eine Angabe brauchen oder in welchen Datenbanken wir nachsehen. Es geht nicht, dass man sagt, ich zeig dir deine Risiken, aber ich sag dir nicht, wie wir sie berechnen“, stellt Widmann klar. Die Kundendaten würden ausschließlich den Partnern gehören.

EDITH HUMENBERGER-LACKNER | FA

Riskine im Überblick

- **Gründung:** 2016 – Cash Flow Positive
- **Umsatz:** 1,3 Millionen Euro
- **Team:** 28 (18 Mathematiker + IT und Business)
- **Märkte:** Österreich, D, Schweiz, Spanien, Italien
- **Eigenbeschreibung:** DeepTech aus Wien – Intelligenz durch Algorithmen und Daten
- **Kunden:** Banken, Versicherungen, Fintechs
- **Aleinstellungsmerkmal:** Eigenangaben zufolge führend bei Texterkennung im deutschsprachigen Finanzbereich

Ein Überblick über wichtige Kunden und Partner:
Banken: Erste, Oberbank, BKS, BTV, Bawag, Sparda.
Versicherungsbereich: Allver, CBN Broker network, Generali, Merkur, OBV, Swiss Life Select, Wefox, Wiener Städtische, Together CCA, Wüstenrot.
Sonstige: Arbeiterkammer, Argemed, AUVA, aws, durchblicker.at, VKI, ESSL (European Severe Storms Laboratory), FFG, Oasis (Umwelttrisikodaten), Pensionskonto.at, Universität Wien

Quelle: Riskine

Echtzeitberechnung der Lebensrisiken

ABSICHERUNGS-RELEVANZ **EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT**

Ein Beispiel für die Visualisierung des Versicherungsbedarfs: in diesem Fall eine Variante für die Privatkundenberatung. Für Firmenkunden stehen komplexere Ausführungen zur Verfügung.

Quelle: Riskine