

fynance

WHITE PAPER

Version: 1.2

Datum: 11/2017

Autoren: Gerrit Sasse, Guido Klingebiel



Index

Abstract	- 2 -
Der Markt	- 3 -
Psychologie	- 3 -
Zahlen	- 4 -
Zukunft	- 5 -
Das Unternehmen	- 5 -
Story	- 5 -
Struktur	- 6 -
Übersicht	- 6 -
Kontakt	- 7 -
Medien Kontakt	- 7 -
Institutionelle Investoren Kontakt	- 7 -
Geschäftsmodell	- 8 -
Roadmap	- 9 -
Live-Produkt App	- 10 -
Ökonomische Betrachtung, Skalierungseffekte,	
Blockchain Standard	- 11 -
Back Office	- 12 -
Partnerschaften	- 13 -

Abstract

fynance ist ein digitales Maklerunternehmen der deutschen Versicherungsbranche. Unsere Strategie sieht vor, bis zum vierten Quartal 2018 Maklerbestände im Wert von 142.000 Ether aufzukaufen.

Die deutsche Versicherungswirtschaft gehört mit 431 Millionen abgeschlossenen Verträgen zu den umsatzstärksten Branchen des Landes. Dieser zum Teil von Maklern betreute Markt bereitet sich aktuell auf einen Generationenwechsel vor. Das Geschäft ist äußerst lukrativ. Im Durchschnitt werden auf jeden geleisteten Sachversicherungsbeitrag 20 % Bestandsprovision an die Makler gezahlt.

Im Mai 2017 erfolgte der Launch der fynance App, die bis Oktober desselben Jahres bereits 1500 Kunden generierte.

Die App bietet dem Kunden die komfortable Verwaltung seiner Versicherungen über das Smartphone. Policen können unmittelbar eingesehen, Schäden über einen Button gemeldet, Alternativangebote zukünftig auf Wunsch eingeholt werden. Die App wird zum Point of Sale.

Der Aufwand an Mitarbeitern im Back Office ist denkbar gering. Ein Mitarbeiter kann 5000 Kunden bearbeiten und verwalten. Aus diesem geringen Verwaltungsaufwand resultiert eine hohe Profitrate.

Auch diese Branche unterliegt jedoch dem digitalen Wandel, welcher demjenigen noch höhere Profite verspricht, der in der Lage ist, sich auf die Änderungen einzustellen.

Im Oktober 2016 gründeten die fünf Versicherungskonzerne Aegon, Allianz, Munich Re, Swiss Re und Zurich eine gemeinsame Initiative für Blockchain-Technik, das Projekt B3i (Blockchain Insurance Industry Initiative). Dieses Projekt hat große Beachtung gefunden und wurde zu einer weltweiten Initiative.

Die Zukunft bringt aller Wahrscheinlichkeit nach eine Abwicklung des Versicherungsgeschäfts über die Blockchain. Policen werden als Smart Contracts auf der Blockchain hinterlegt. Dies ermöglicht eine dezentrale und fälschungssichere Vorgehensweise. Daten und Identitäten von Versicherungsteilnehmern können vollautomatisch verifiziert und aktuell gehalten werden. Der Verwaltungsaufwand wird minimiert. Das Arbeiten mit Papierunterlagen wird mittelfristig nur noch eine Option darstellen.

fynance stellt sich als eines der ersten Maklerunternehmen auf diesen Wandel ein. Im Zuge einer Umstellung wird unsere App mit der Blockchain-Technologie verknüpft. Der Mitarbeiterschlüssel im Back Office wird dadurch noch einmal auf bis zu 7500 Kunden pro Mitarbeiter gesteigert. Damit stehen wir an der Spitze der technologischen Entwicklung.

fynance besitzt ein funktionierendes Geschäftsmodell, das sich bereits auf dem Markt bewährt hat und in der Realwirtschaft verankert ist.

Von unseren Vergütungen teilen wir im Rahmen eines Bonusprogrammes den Tokenholdern 30 % in Ether zu. Diese Zuteilungen erfolgen mindestens ein Mal monatlich. Die Höhe der jeweiligen Zuteilung wird auf der Page www.fynance.io veröffentlicht.

Das von uns festgelegte Maximum Supply beträgt 192.050.000 Mio. FYG Token. Davon gehen maximal 167.000.000 FYG Token in den Verkauf, 10 % werden an das Team und 5 % an Startup-Investoren der Fynance Vermittlungs GmbH ausgeschüttet.

Neue Bestände werden in Zukunft von unseren Algorithmen auf Optimierungspotential der Verträge geprüft. Wir nennen diesen Vorgang Bestandsveredelung. Als dessen Ergebnis setzen wir ein organisches Wachstum aus Anschlussgeschäften in Höhe von 1 % monatlich an. Dieser Effekt führt zu einer Steigerung von rund 50 % nach ca. 4 Jahren.

Der Markt

Psychologie

Das Sicherheitsbedürfnis der Deutschen ist nicht zuletzt aufgrund ihrer Geschichte stark ausgeprägt. Der Begriff „German Angst“ zeugt von einer pessimistischen Grundhaltung, die stets Risiken in den Vordergrund stellt und versucht, alle Eventualitäten von vorneherein miteinzubeziehen. Neben Perspektiven und Chancen sehen die Deutschen immer auch Gefahren. Das Bedürfnis, sich gegen solche Gefahren abzusichern, ist hoch. Der deutsche Versicherungsmarkt ist dementsprechend von einer überdurchschnittlichen Stabilität gekennzeichnet. Versicherungsverträge, die einmal abgeschlossen sind, werden in den meisten Fällen nicht gekündigt. Die Stornoquoten sind niedrig.

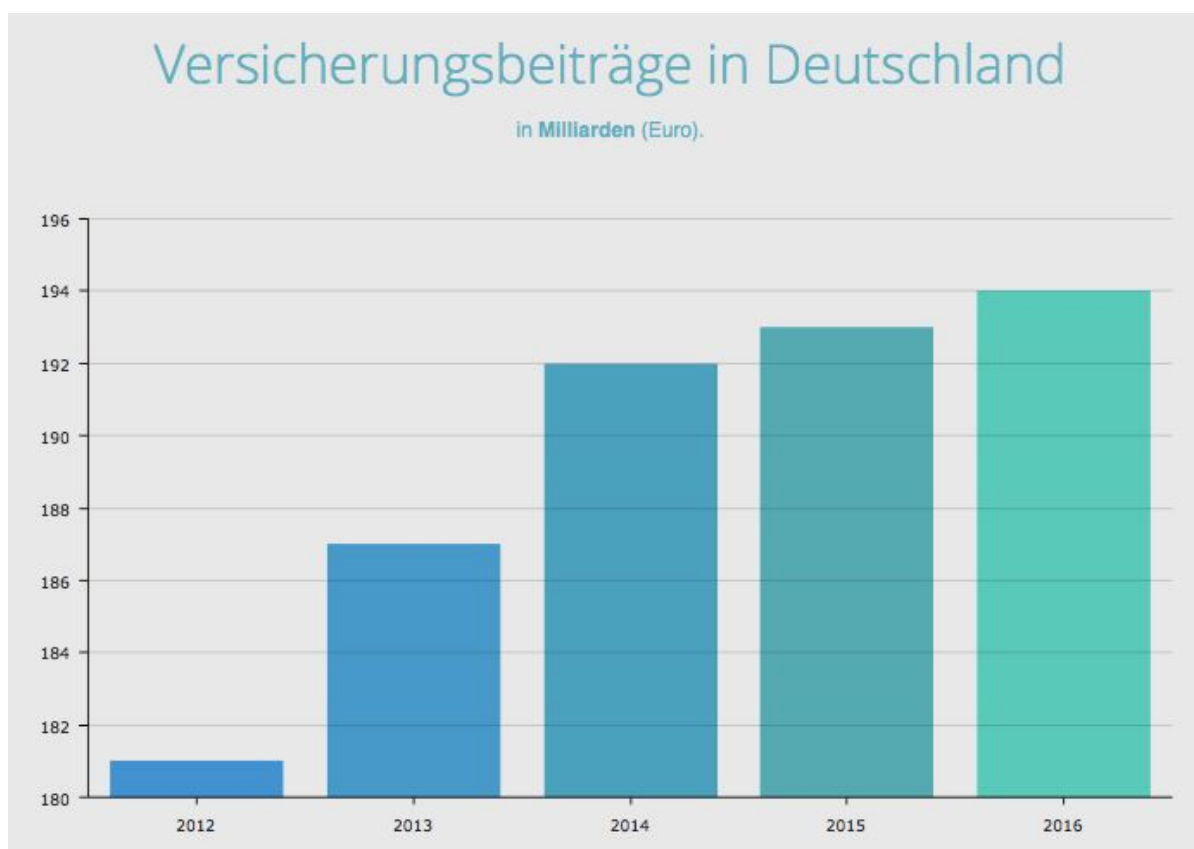
Zahlen

Die deutsche Versicherungswirtschaft gehört zu den umsatzstärksten Branchen des Landes.

2016 betrug die Versicherungsdurchdringung, also der Prozentsatz der Beiträge in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, 6,2%. Anfang der 60iger Jahre waren es noch 3%. (Quelle: GdV) Die Bedeutung des privaten Versicherungsschutzes hat in den letzten Jahrzehnten deutlich zugenommen.

Der größte deutsche Versicherer, die Allianz, existiert seit über 120 Jahren und erwirtschaftete allein in Deutschland 2016 einen Umsatz von über 32 Milliarden Euro. (Quelle: Geschäftsbericht 2016)

Die 2016 vereinnahmten Versicherungsbeiträge in Deutschland betrugen 194 Milliarden Euro. (Quelle: GdV)



431 Mio. abgeschlossene Versicherungsverträge in Deutschland belegen die Größe des Marktes, an dem finance partizipieren wird.

(Quelle: Statista, Stand 2016)

Zukunft

Auch in Zukunft werden sich die Deutschen gegen Risiken aller Art absichern.

Verändern wird sich jedoch die Art der Vermittlung. Hier steht die Branche vor großen Änderungen. Alle Einheiten des Prozessfeldes Versicherung werden eine digitale Transformation durchlaufen. Vermittler, die sich auf den herkömmlichen stationären Vertrieb beschränken, werden zu den Verlierern der Zukunft gehören.

Die mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwartende Umstellung auf den B3i-Standard wird zu einem Quantensprung in der Versicherungswirtschaft führen. Das Verwalten der Policen über Papiere wird bald der Vergangenheit angehören. Nur wer sich auf den B3i-Standard und die damit verbundenen Smart Contracts einstellt, wird langfristig zu den Gewinnern auf dem Markt gehören.

Das Unternehmen

Story

Marc Sperber ist gelernter Versicherungsmakler und seit dem achtzehnten Lebensjahr in der Versicherungsbranche tätig. Mit drei Kollegen gründete er in Rheinland-Pfalz ein klassisches Maklerbüro. Nebenher begann er, sich für die Blockchain-Technologie zu interessieren und verfolgte aufmerksam die Entwicklungen in diesem Bereich.

Bei seiner Tätigkeit im Maklerbüro fiel ihm eines auf: Die Kunden taten sich schwer, ihre Unterlagen zu sortieren und auf sie zuzugreifen.

Daraus entstand eine Idee: Warum nicht eine App entwickeln, mit der die Kunden alle Versicherungen im Blick haben und über die sie sämtliche Abläufe abwickeln können?

Mit einem externen, sechsköpfigen Developerteam setzte er diese Idee in die Tat um und entwickelte in monatelanger Arbeit die fynance App und die Broker App. Ein knappes Jahr später, im Juni 2016, entschied er sich, zusammen mit einem potenten Investor sein eigenes Unternehmen, die fynance Vermittlungs GmbH, zu gründen. In dieser Firma etablierte er ein internes Team, das die App und die Website von fynance stetig weiterentwickelte. Im Mai 2017 wurde die App gelauncht und generierte in den ersten sechs Monaten bereits 1500 Kunden.

Der Versicherungsmarkt wird aller Wahrscheinlichkeit nach mittelfristig den B3i-Standard einführen, d. h. Policen werden als Smart Contracts auf der Blockchain geführt. fynance wird sich 2018 als einer der ersten Makler auf diesen Standard einstellen.

Ziel von Marc Sperber ist, der führende Blockchain-Makler Deutschlands und eine Institution am Markt zu werden.

Struktur

fynance Vermittlungs GmbH

Handelsregister: Rheinland-Pfalz **Amtsgericht Landau HRB 31914**

Geschäftsführer: Marc Sperber

Gründung: 22.06.2016

Standort: Deutschland

Team: 10 Mitarbeiter

Übersicht

Token Sale	▶ https://www.fynance.io
Home	▶ http://www.fynance.de
Blog	▶ http://www.fynance.de/blog/
Steemit	▶ https://steemit.com/@fynance
Reddit	▶ https://www.reddit.com/user/fynance_de/
Github	▶ https://github.com/fynanceapp
Twitter	▶ https://twitter.com/fynance_app
Facebook Page	▶ https://www.facebook.com/fynanceofficial/
Facebook Group	▶ https://www.facebook.com/groups/1837132492982899/
White Paper	▶ http://www.fynance.io/fynance_Whitepaper_de.pdf
Token Offer	▶ https://fynance.io/fynance_Token_Offer_de

Kontakt

Medien Kontakt



Kontakt: Gerrit Sasse
Contact Email: g.sasse@fynance.io
Location: Germany

Institutionelle Investoren Kontakt



Kontakt: Marc Sperber
Contact Email: m.sperber@fynance.io
Location: Germany

Geschäftsmodell

Unser Business-Modell basiert im Kern auf dem Kauf von Maklerbeständen.

In der Versicherungsbranche steht ein Generationenwechsel an: Viele Makler wollen sich zur Ruhe setzen, finden aber nicht den geeigneten Nachwuchs, der ihre Bestände fortführt.

fynance wird 90 % der aus dem Token Sale erzielten Erlöse einsetzen, um Bestände aufzukaufen. Diese neu hinzugewonnenen Bestände werden von uns veredelt. Dies kann auf verschiedenen Wegen erfolgen:

1. Durch den Verkauf von optimierten Alternativangeboten wird die Zahl der abgeschlossenen und betreuten Versicherungen erweitert;
2. Die Kunden werden weitere ihrer bereits abgeschlossenen Versicherungen in die App einpflegen und uns somit die Betreuung weiterer Policen übertragen;
3. Sowohl über den intensiven Support als auch auf Kundenwunsch werden neue Versicherungen abgeschlossen.

Sämtliche dieser Wege der Veredelung werden zu einer Verdopplung der Bestände innerhalb weniger Jahre führen.

30 % der Vergütungen werden im Rahmen eines Bonusprogramms wieder den Tokenbesitzern als Bonus in Form von Ether zugeteilt. Dies geschieht im monatlichen Turnus.

Eine genaue Beschreibung von Funktionalität und Struktur des fynance Tokens findet sich im Dokument "Token Offerte".

https://www.fynance.io/fynance_Token_Offer_de.pdf

Aus dem zukünftigen Einsatz der Blockchain-Technologie und der damit verbundenen Verringerung der Verwaltungskosten resultiert eine minimale Kostenstruktur.

Im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern bestreiten wir die Kosten für das Development nicht aus den Erlösen des Token Sale, sondern aus den firmenseitigen Anteilen der laufenden Courtageeinnahmen.

Unser Geschäftsmodell bietet zudem einen relativen Inflationsschutz. Durch die Inflation im Euro-System steigen über Beitragsanpassungen auch die Versicherungsbeiträge. Infolgedessen erhöhen sich auch unsere Courtagen. Der Kaufkraftverlust wird damit ausgeglichen.

Roadmap

- Gründung fynance Juni 2016
- Launch fynance App Mai 2017
- fynance Token Sale Dezember 2017
- Bestandszukäufe im Wert von 142 000 Ether bis Q4 2018
- Automatisierte Vergleichsofferten auf Basis von Vergleichsalgorithmen bis Q1 2019
- Umstellung auf die Blockchain mit Launch von B3i
- Laufende Bestandserweiterung um 12 % pro Jahr durch organische Veredelung

Live-Produkt App

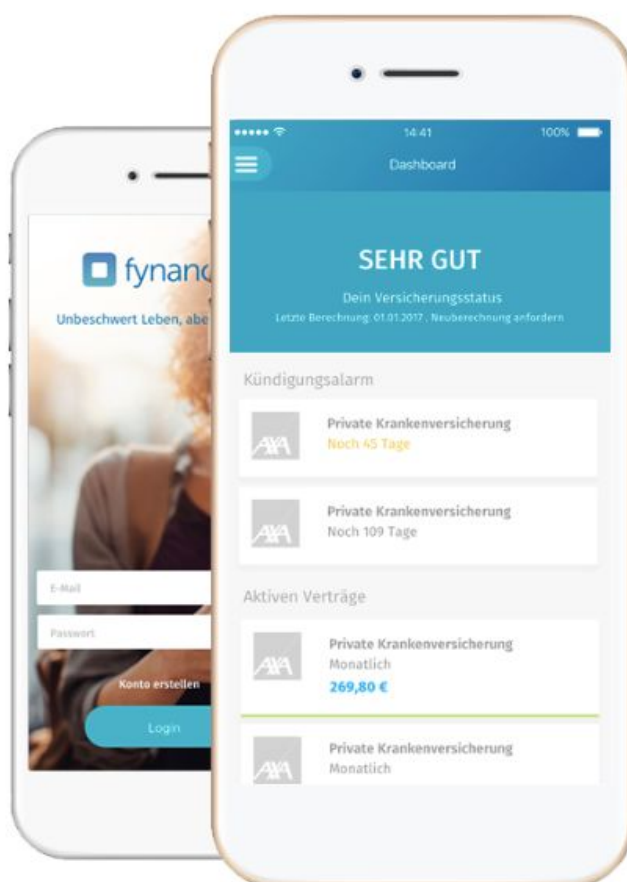
Funktionalitäten

In Kooperation mit erfahrenen Experten aus der deutschen Versicherungsbranche haben wir die fynance App entwickelt.

Die fynance App stellen wir unseren Kunden als iOS und Android Servicemodul kostenlos zur Verfügung. Gänzlich papierlos erfolgt die Mandatserteilung per digital Signature. Im Dashboard erhält der User einen Überblick über sämtliche von der App verwalteten Versicherungsverträge. Die Versicherungspolicen können unmittelbar eingesehen werden.

Ob Schadensmeldung oder Vertragsumstellung – jeder Vorgang benötigt nur noch Augenblicke.

Bei aller Automatisierung bedarf es aber dennoch hin und wieder eines Mensch-zu-Mensch-Gesprächs. Unser Support Team ist aus der App direkt anwählbar, ohne lästiges Suchen einer Telefonnummer.



Über einen weiteren Navigationspunkt kann der Kunde auf Wunsch exakt spezifizierte Angebote anfordern. Alternativ kann eine Bedarfsanalyse durchgeführt werden. Versicherungsportfolios können so optimiert und etwaige Lücken geschlossen werden.

Ein Kündigungsalarm benachrichtigt den Kunden zum Ende einer Vertragslaufzeit. Das unbeabsichtigte Auslaufen eines Versicherungsvertrages wird so vermieden.

Der User kann die App über einen weiteren Button Freunden und Bekannten weiterempfehlen. Das word-of-mouth-advertising ist damit bereits in die App integriert.

Ökonomische Betrachtung, Skalierungseffekte, Blockchain Standard

Das BackOffice der App unterliegt einem hocheffizienten Mitarbeiterschlüssel.

1 Mitarbeiter kann 5000 Kunden verwalten und bearbeiten.

Nach Einführung des B3i-Blockchain Standards und einer nahezu vollautomatisierten Bestandsverwaltung wird dieser Wert auf 7500 Kunden weiter optimiert werden können.

Die betriebswirtschaftlichen Effekte waren bereits unmittelbar nach dem Launch der App messbar. Die geplante Skalierung unserer Bestände bedarf einer außergewöhnlich geringen Personalaufstockung. Laufende Betriebskosten, wie Raummieten, Energie, Kosten für IT Hardware und Software, Mitarbeiterschulungen, Mitarbeiterlöhne konnten bereits optimiert werden.

Diese Kostenersparnis gibt uns die Möglichkeit, unseren Service vom Support auf die Skalierung zu erweitern.

Die kostenlose Bereitstellung der fynance App erhöht die Kundenbindung an das Unternehmen. Die Rate der Kundenfluktuation liegt weit unter den branchenüblichen Werten.

Speziell entwickelte Algorithmen für die Beitrags- und Risikooptimierung erstellen in Zukunft automatisiert über die App Vertragsvorschläge. Per elektronischer Unterschrift können mit dem denkbar geringsten Zeitaufwand dann Verträge verifiziert werden. Zukünftig erfolgt dies in einem Smart Contract auf einer Blockchain.

Aktuell ist die fynance App auf die deutschen Versicherungsstandards optimiert. Ein mit hoher Wahrscheinlichkeit eingeführter globaler B3i-Standard mit einheitlichen Smart Contracts öffnet zukünftig den Weg in eine internationale Ausrichtung.

Solch sensible Prozesse benötigen entsprechend lange Zeitfenster für Übereinkünfte auf Standards und Testphasen.

Dies eröffnet uns die Möglichkeit, die Implementierung einer entsprechenden B3i-Schnittstelle für die fynance App mit der ausreichenden Sorgfalt vorzubereiten.

Wir werden Teile der Erlöse aus dem Token Sale dafür verwenden, unser Entwicklerteam zu verstärken und zu internationalisieren.

Back Office

fynance nutzt eine hochwertige CRM-Software, um einen schnellen, effizienten und intelligenten Kundensupport zu leisten. Diese ermöglicht fynance neben der Kommunikation über alle Kommunikationskanäle auch die Automatisierung vieler Standardprozesse und die Integration von verschiedensten externen Systemen.

Die fynance Kunden-App ist direkt in die CRM-Software integriert. Diese übernimmt hier als Steuerzentrale z.B. die automatisierte Änderung von Kundenadressen bei den Versicherern. Auch die Vertragsbedingungen der jeweiligen Versicherungspolicen der Kunden werden automatisiert bei den Versicherungsgesellschaften abgerufen und in der CRM-Software zum Abruf bereitgestellt.

Anfragen oder Probleme, die ein Kunde über die App einstellt, werden genauso automatisiert als Supportticket erfasst.

Die Kundenbetreuer müssen daher nicht in verschiedenen Systemen arbeiten, sondern können die Belange der Kunden aus einem System heraus bedienen. Der Kunde wird immer gleich bedient, egal welcher Betreuer sich gerade um ihn kümmert oder über welchen Kommunikationskanal der Kunde seine Anfrage an fynance richtet.

Zukünftig soll künstliche Intelligenz dabei helfen, Kundendaten intelligent auszuwerten und den Betreuer durch Aktivitätensvorschläge zu unterstützen, um Kunden noch besser und effizienter zu betreuen.

Partnerschaften

Wir arbeiten mit nahezu allen großen auf dem deutschen Markt tätigen Versicherungsgesellschaften zusammen.

Zur Hervorhebung seien als namhafte Partner genannt:



ERGO

Allianz 

 **GENERALI**
Versicherungen

DKV
Deutsche Krankenkasse

 **ZURICH**