



Tien jaar samenwerking gedreven door innovatie



In tien jaar kan er veel veranderen. Lang niet alles overleeft een decennium, maar goede samenwerkingen zijn bestand tegen de tand des tijds. Sterker nog, goede samenwerkingen laten alle partijen groeien en verder komen, en geven het vertrouwen om zichzelf te overtreffen.

Zo ook de samenwerking tussen Keylane en Unigarant, ontstaan vanuit een drive om de beste agile oplossingen te leveren en de best verzekeringsproposities op de markt mogelijk te maken.

Maar hoe is dit allemaal ontstaan? En waarom koos Unigarant voor Keylane als leverancier van hun kernoplossing, en waagde de verzekeraar later ook de stap naar Keylane SaaS?

Loskomen van het verleden

Het begon een decennium geleden, in 2007. Op dat moment stond Unigarant voor meerdere uitdagingen. Een eenvoudige, vooruitstrevende bedrijfsdoelstelling was daarbij hun richtsnoer: hun administratieve systemen toekomstbestendig maken om de efficiency te vergroten, de time to market te verkorten, en agility en schaalvoordelen in hun hele bedrijf te verbeteren.

Daarvoor moest Unigarant echter eerst loskomen van het verleden.

Op dat moment deelde Unigarant een verouderd mainframe met een andere verzekeringsmaatschappij. Dat stond opschaling en groei in de weg. En zoals veel verzekeraars werkte Unigarant met meerdere systemen: een voor intern gebruik door medewerkers, en een voor extern gebruik door verzekeringsmakelaars. Bovendien waren er geen mogelijkheden voor self-

service beschikbaar voor polishouders. De polis- en schadeadministratie van Unigarant werd vanuit verschillende software applicaties beheerd, wat de situatie nog complexer maakte.

Unigarant had behoefte aan betere tools om de ontwikkeling van nieuwe verzekeringsproducten te ondersteunen en de ervaringen van hun eindgebruikers te verbeteren.

Zo kwam Unigarant terecht bij Keylane – dat op dat moment nog Quinity heette – met de

vraag of wij een software oplossing voor back- en frontoffice konden leveren.

Helaas bood Keylane in die tijd geen uitgebreide backoffice-oplossingen aan. Unigarant besloot daarom ons niet in de arm te nemen en verder te zoeken naar een oplossing die aan hun behoeften voldeed.

Einde verhaal?

Integendeel: dit is juist waar het begint.



Samen de uitdaging aangaan

Unigarant zocht overal naar een geschikte oplossing. Nadat alle opties de revue waren gepasseerd moest de verzekeraar met tegenzin accepteren dat wat ze nodig hadden op dat moment niet bestond.

Daarom klopte Unigarant opnieuw aan bij Keylane met een uitdaging.

Unigarant wilde weten of Keylane behalve de front- en midoffice ook de operationele backoffice voor hen zou kunnen bouwen. Zo ja, wanneer zou dat realiseerbaar zijn en hoeveel zou dat kosten?

Bij Keylane leidde dat natuurlijk tot groot enthousiasme; een gerenommeerde potentiële partner was bereid ons het vertrouwen te schenken om voor hen functionaliteit te bouwen die we op dat moment nog niet hadden geïmplementeerd.

Keylane nam de uitdaging aan en ging aan de slag

met het ontwerpen van een uitgebreid actieplan. Dat plan zou uiteindelijk de grondslag vormen voor niet alleen de toekomst van Unigarant, maar ook die van Keylane.

Naar aanleiding van deze uitdaging konden wij een beter, uitgebreider platform ontwikkelen. Tegenwoordig

heet dit platform Axon (op dat moment heette het QIS: Quinity Insurance Solution), en Pulse bij Unigarant (in lijn met de projectnaam). Zonder het rotsvaste vertrouwen dat Unigarant in ons stelde had deze oplossing mogelijk nooit zijn huidige vorm gekregen.

Maar ons verhaal gaat verder.



Marin Roos (L), Chief Innovation Officer bij Unigarant en **Ralf Timmer**, CEO Keylane.

Een nieuw platform is geboren

In 2010 gingen we na een langdurig ontwikkelingsproces live met de eerste versie van ons nieuwe Axon platform. Daarmee bereikten we een volgende belangrijke mijlpaal: Keylane had voltooid wat de basisversie zou worden van ons huidige Axon-platform.

Daarmee bereikten we een volgende belangrijke mijlpaal: Keylane had voltooid wat de basisversie zou worden van ons huidige Axon-platform. Uiteraard vinden er regelmatige updates plaats en voegen we nieuwe features en functionaliteiten toe, maar de kern van het platform werd dat jaar gerealiseerd – een prestatie die niet mogelijk was geweest zonder de onmisbare input van Unigarant.

En dankzij de nauwe samenwerking met Unigarant tijdens het ontwikkelingsproces was de verzekeraar in staat in slechts één weekend te migreren naar het Axon-platform van Keylane.

Maar wat was zo revolutionair aan ons Axon-platform?

Het antwoord zit hem in de functionaliteit, agility en toegankelijkheid ervan.

Axon-gebruikers konden voortaan 24/7 hun verzekeringsportfolio's gebruiken vanuit een altijd beschikbaar en configureerbaar platform. Het was het eerste platform

in zijn soort dat end-to-end functionaliteit biedt en verzekeringsmaatschappijen in staat stelt verzekeringsproducten te creëren of wijzigen zonder tussenkomst van leveranciers. Daarmee werden de productinnovaties van Unigarant voortaan grotendeels onafhankelijk van de resources van Keylane.

De jaren daarna bleef Keylane zijn Axon-platform verbeteren. In 2016 Unigarant stelde zichzelf ten doel de complexiteit in hun hele businessketen te verminderen. Op dat moment verzorgden vier verschillende partijen het technisch beheer, de netwerkinfrastructuur, housing en hosting plus de hardware, wat Unigarant veel resources kostte.

Meer agile met SaaS

Toevallig was Keylane net begonnen Axon aan te bieden als een SaaS-platform. Zo kwamen de behoeften van Unigarant en het aanbod van Keylane bij elkaar en verhuisde Unigarant datzelfde jaar naar de private cloud van Keylane.

In de loop van de volgende maanden en jaren ontwikkelde

Axon zich steeds verder, in reactie op de behoeften van een opkomend digitaal landschap. Keylane en Unigarant gaven de sector daarmee voortdurend een impuls om te verbeteren in het belang van alle betrokken verzekeringsaanbieders en polishouders.

In 2018 bereikten Keylane en Unigarant een volgende belangrijke mijlpaal in hun samenwerking met een oplossing voor verschillende bestaande pijnpunten van Unigarant. De verzekeraar voerde op dat moment twee grote upgrades per jaar door. Om dit te verbeteren rolde Keylane maandelijkse core-updates en geautomatiseerde tests uit. Vanaf dat moment waren upgrades voor Unigarant een non-event, dat daarmee de eerste grote verzekeringsmaatschappij werd die maandelijks een upgrade uitvoert van hun volledige polis- en schadeadministratie.

"Het nieuwe systeem moest gebaseerd zijn op moderne technologie, omdat we wilden dat het toekomstbestendig is."

Marin Roos, Chief Innovation Officer bij Unigarant

Een samenwerking gebaseerd op vertrouwen

Inmiddels is Keylane als aanbieder van SaaS-technologie mede dankzij de blijvende steun van Unigarant uitgegroeid tot een vertrouwde voorloper in de verzekeringssector. Op onze beurt zijn wij blij dat Unigarant wordt beschouwd als de eerste one-stop-shop verzekeringsaanbieder – en enorm trots dat wij een centrale rol hebben gespeeld om dit te realiseren.

Niet alleen hebben wij Unigarant helpen groeien door de oplossingen te bouwen die zij nodig hadden, ook Unigarant

heeft ons geholpen verder te komen dan we ooit voor mogelijk hadden gehouden. Ze hebben ons gemotiveerd om pioniers te worden. Een indrukwekkend bewijs van de kracht van samenwerking.

De resultaten spreken voor zich: meer dan 10.000 eindgebruikers maken gebruik van de Axon-implementatie van Unigarant, dat ze waarderen om zijn toegankelijkheid, gebruiksvriendelijkheid en concurrerende prijs.

In tien jaar kan er inderdaad veel veranderen.



Ware partners: om het éénjarig bestaan van 'Pulse' te vieren besloten Unigarant en Keylane om samen een fietstocht te maken, van het Keylane kantoor in Utrecht naar het Unigarant kantoor in Hoogeveen (160 km!).

„Unigarant nam ons in de arm om een antwoord te vinden voor hun behoeften. Door ons hun geld, geduld en vertrouwen te geven hebben ze bijgedragen aan de ontwikkeling van Keylane tot het bedrijf dat het tegenwoordig is. Samen hebben we niet alleen de verzekeringssector in staat gesteld beter te zijn en beter te doen, ook hebben we geïnvesteerd in een unieke samenwerking die nieuwe mijlpalen bereikt en uitdagingen overwint.”

Lukas van Grunsven, Chief Delivery Officer bij Keylane



A photograph of a baby sitting on a sandy beach at night. The baby is wearing orange and white striped swim trunks and is holding a large, clear glass jar that is glowing from within. The background is a dark, blue night sky with some distant lights. The overall mood is serene and magical.

Over Unigarant Verzekeringen

Unigarant is onderdeel van de ANWB. Wij zijn gespecialiseerd in verzekeringen voor voertuigen (mobiliteit), vakantie, en vrije tijd. Hierbij is Unigarant zelfs marktleider in verzekeringen voor fietsen en bromfietsen. Naast de Unigarant verzekeringen verkopen ze ook verzekeringen namens de ANWB. En bij deze verzekeringen krijgt u betrouwbare hulp van de ANWB.

Voor meer informatie:

www.unigarant.nl

Over Keylane

Keylane is een vooraanstaande Europese leverancier van moderne, klantgerichte SaaS-software voor de verzekerings- en pensioensector. Keylane helpt de verzekerings- en pensioensector met het transformeren van hun bedrijfsvoering en het bereiken van de haar doelen middels innovatieve oplossingen die herdefiniëren hoe verzekeringssoftware werkt. Meer dan 225 klanten verspreid over de Benelux, Scandinavie en Duitsland maken gebruik van Keylane's oplossingen.

T +31 88 404 50 00
E contact@keylane.com
W keylane.com

