

UNRISK®

Vårt unika arbetssätt och metodik har vi låtit ge namnet UNRISK®. Denna produkt sammanfattar de viktigaste komponenterna i vår strategi i hur vi skapar maximal konkurrens, utnyttjar den fullständiga försäkringsmarknaden och samtidigt verkar för mindre volatilitet och stabilare kapacitet och prissättning. Stommen i UNRISK® utgörs av följande komponenter:

Kunskap

Conexio skall vara det ledande kunskapsföretaget som är verksamt inom företagsförsäkringssektorn. Det är endast vår djupa och detaljerade kunskap om våra klients verksamhet och dess yttre omständigheter som låter oss kalkylera den verkliga bilden av riskexponeringen. Utan denna förståelse och detta engagemang riskerar försäkringslösningen att bli offer för marknadsekonomin och därmed direkt volatil och svår att förutse. Det är inte förrän vi hjälper försäkringsgivare att allokera rätt kapital som vi kan ställa avkastningskrav på dem. Alltså - att vara ett kunskapsföretag är en central del i vår affärsidé.

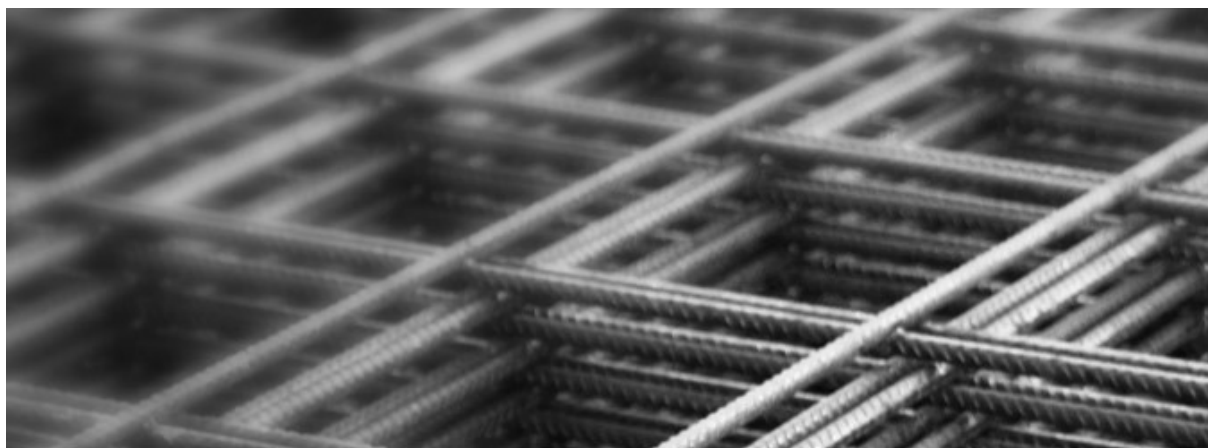


Oberoende - på riktigt

Conexio skall vara en renodlad och transparent så kallad *placement broker*. Vi ska vara marknadsledande på att skapa försäkringsprodukter, allokera kapital för att täcka riskerna och upphandla detta skydd till det mest attraktiva och långsiktigt hållbara priset. Ett ledmotiv för vår verksamhet är att alltid säkerställa att vi maximerar intresset från försäkringsgivarna genom att detaljerat skapa lösningar som tillåter detta. Det finns ofta mycket intressanta alternativ till försäkringsgivare som inte alltid kommer fram. Detta skall vi ändra på.

Försäkra utifrån risk – inte produkt

Produktutveckling – borde vara centralt i varje framgångsrik mäklares roll. Tyvärr ser vi dock bevis på att man i många fall erbjuder försäkringstagare skydd utifrån vilka produkter marknaden erbjuder. Av tradition och vana fortsätter man att bygga försäkringsskydd som man alltid gjort. På Conexio har vi ett helt annat angreppssätt på försäkring. Vi anser att den rena produktutvecklingen är absolut kritisk om man vill upprätta ett skydd som – de facto – skräddarsys utifrån varje enskild risks behov. När vi väl har en gedigen och komplett förståelse för vår klient, dess verksamhet och realistiska och verkliga exponeringar bygger vi ett försäkringsskydd utifrån det behov som framkommit. Det är inte ovanligt att de produkter vi faktiskt skulle behöva inte finns på marknaden. I den situationen visar sig en försäkringsmäklares skicklighet. Det gäller att känna marknaden så bra så att man i längsta möjliga mån skapar produkter efter behov – inte tvärtom. Än en gång återkommer kunskapen som en nyckelfaktor i att uppnå detta.



Risk management blir ett allt mer centralt område för större företag och organisationer. Våra klienter accepterar inte stillestånd, produktionsbortfall eller hyresförluster. Att etablera, följa upp och utveckla ett starkt risk managementprogram är en kritisk komponent för i princip alla större företag. En kompetent riskingenjör har goda möjligheter att upptäcka och förebygga många skadepotentialer innan de utvecklas till skador. Till vår glädje ser vi nu hur många av våra klienter väljer att använda sitt risk managementarbete som ett försäljningsargument och ett effektivt sätt att utöka avståndet till sina konkurrenter.



Med anledning av detta är det en ytterst viktig komponent i vårt arbete att kunna erbjuda våra klienter marknadsledande riskingenjörskompetens inom försäkringsområdet. Därför har vi etablerat ett nära samarbete med ett av Sveriges ledande risk- och brandingenjörsbolag. Genom detta samarbete kan vi erbjuda våra klienter ett optimerat risk managementarbete, anpassat till deras verksamhet. Att vi samarbetar med ett externt företag i dessa frågor är ett centralt ställningstagande i att säkerställa vårt absoluta oberoende. I och med att en riskingenjörs arbete kraftigt kan påverka en försäkringsmäklares uppdrag – väljer vi att **inte** äga riskingenjörskompetensen inom Conexio.

Tillåt försäkringsgivare vara lönsamma

En väsentlig del av vår verksamhet är att vi uttalat vill tillåta försäkringsgivare att vara lönsamma. Ska vi komma bort från jojo-premier och försäkringsgivare som kliver in och ut ur marknader med endast ett par års mellanrum måste vi hjälpa försäkringsgivare att kalkylera en långsiktig och hållbar avkastning på exponerat kapital. Detta gör vi effektivast genom att lägga den tid och det engagemang som krävs för att få en tydlig och korrekt bild av de verkliga exponeringar som finns, vilket sedan försäkringsgivarna kan känna sig komfortabla med och grunda sina kalkyler på. Vi har åtskilliga exempel på hur denna metod borgar för längre och stabilare försäkringsprogram och betydligt lägre försäkringspremier som dessutom öppnar upp för ytterligare premiereducering i förhållande till riskförbättring.



Personligt engagemang

Conexio är ett familjeföretag vars rötter sträcker sig bak till 1972. Under alla dessa år har verksamheten präglats av kunskapen om att vår verksamhet existerar tack vare våra uppdragsgivare. Ett ärligt personligt engagemang och en klanderfri service skall man som klient alltid få hos oss. Vi har en stark entreprenörsanda vilket gör oss snabbfotade, effektiva och lyhörda. Allt detta är egenskaper som är mycket viktiga för att fortsatt leda utvecklingen inom denna sektor.

