

m financenet & real:estate

EY-Umfrage Für Österreichs KMU bleibt Kreditvergabe weiter restriktiv **66**

PwC Survey Die Angst vor den FinTechs geht um – doch Kooperationen kommen **68**

Zinshäuser Wien bleibt in Front, Marktstabilisierung auf hohem Niveau **70**

Auszeichnung zu einem der besten Arbeitgeber Österreichs 2017.

www.ehl.at



© Wefox Österreich



© Dadat Bank/Andreas Kolarik

Ernst Huber

Dadat Direktbank

Nach neunmonatiger Aufbauarbeit in Österreich geht die Dadat Bank an den Start. Sie will sich als moderne, zukunftsweisende Direktbank für Giro-Kunden, Sparer, Anleger und Trader positionieren. Am Steuer steht der erfahrene Finanzmanager Ernst Huber, Mitbegründer und langjähriger Chef der ehemaligen direktanlage.at, heute Hello bank! **68**

InsurTech-Firma wefox mischt jetzt den Markt auf

CEO W. Holzhauser über das hybride Erfolgsmodell der Verknüpfung von digitaler Welt mit persönlicher Betreuung. **64**

„DIE GEMEINSCHAFTSMARKE ALU-FENSTER IST TOP IM OBJEKT- UND WOHNBAU.“

Gerda Maria Gerner
gerner+gerner plus architektur



SICHERHEIT

Die neue BauherrenSicherheit . alufenster.at

DIE ERSTEN

Millstätter
Wirtschaftsgespräche

04. UND 05. MAI 2017

SCHWERPUNKT 2017: WIRTSCHAFT, KULTUR & RELIGION
WEIL WIRTSCHAFT MEHR IST

Anmeldung bis 28. April 2017 unter www.mwg.or.at

Die InsurTech-Pioniere starten in Österreich durch

Mit wefox hat es ein großes InsurTech-Unternehmen nun auch in die Alpenrepublik geschafft. **media**net führte ein Exklusivinterview mit CEO Werner Holzhauser.



••• Von Paul Christian Jezek

Mit dem 1. März hat wefox definitiv die operative Tätigkeit auch in Österreich aufgenommen. „Der Ankündigung unseres Markteintritts im September 2016 folgten sehr intensive Monate“, erinnert sich Werner Holzhauser, CEO

von wefox Österreich. Als da waren? „IT-Systementwicklung und Adaptierung für den österreichischen Markt, unzählige Gespräche mit Maklern und Versicherungsunternehmen, der Aufbau unseres zehnköpfigen Teams und nicht zuletzt auch die Vorbereitung auf das Rebranding.“ Und was bleibt jetzt im April „unterm Strich“?

Kundenvorteile dank wefox

Papierkram, ade!

- Volle Kontrolle über wichtige Termine, Tarife und Leistungen
- Leichter Zugang zu allen Versicherungen
- Zeit- und Kostenersparnis
- Erinnerung an Kündigungsfristen

Optimiert und sicher

- Ein Ansprechpartner für alle Policen, egal bei welcher Versicherung
- Nur relevante Angebote und Informationen, die den Bedürfnissen entsprechen (durch automatisierte Datenanalyse)
- Optimierung der Absicherung und Datensicherheit

Zweitens lägen Probleme in den veralteten IT-Systemen, zudem seien der Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad noch auf relativ niedrigem Niveau – und ein indirektes Vertriebsmodell über Vermittler verursache hohe Kosten beim Produktvertrieb und bei der Kundenbetreuung. Weiters seien die Kundenbedürfnisse teilweise unbekannt, da kein direkter Kundenkontakt bestehe. Und zu guter Letzt gebe es ein „Generationsproblem“ auf Leitungsebene der Versicherungsgesellschaften.

Was wefox bietet

Ganz generell übernimmt wefox für Versicherungsmaklerpartner das Backoffice auf der Community Plattform. „Das heißt, wir leisten einerseits „handfeste“ Arbeit von der Offertstellung bis hin zur Schadenabwicklung im Hintergrund“, erklärt Holzhauser. „Andererseits ermöglichen wir unseren Maklerpartnern den einfachen Einstieg in die digitale Welt.“ Ein ganz wichtiger Punkt: Der Bestand bleibt dabei zu jedem Zeitpunkt zu 100 Prozent im Besitz des jeweiligen Maklers.

„Im Augenblick findet ein echter Strukturwandel im Vertrieb statt“, sagt Holzhauser. Die Assekuranzen sollten jedenfalls nicht darauf vertrauen, dass das Geschäft im selben Umfang über andere Kanäle kommt und daher den Vertrieb zukunftsfest gestalten.

Ziel von wefox ist es, sich als Premium-Anbieter für Kunden, Makler und Versicherungsunternehmen zu etablieren, indem Innovation durch Kooperation erreicht wird. „Die ersten Maklerpartner sind bereits mit an Bord“, freut sich Holzhauser. wefox integriert den klassischen Makler ins Geschäftsmodell und verbindet old & new economy, also die Expertise und langjährige Erfahrung im Versicherungsmarkt mit den modernen Möglichkeiten digitaler Technologien.

„Einer der ersten und größten Kooperationspartner ist Lesitas“, erklärt Holzhauser. Das Unternehmen agiert als Spezialist für Bestandskauf und -verkauf und garantiert dabei eine hochprofessionelle, rechtssichere und

zügige Abwicklung von Transaktionen. In der Kooperation mit wefox erkennt Lesitas-Geschäftsführer Harald Kalthoff gewissermaßen exemplarisch einen Mehrwert auf vielen Ebenen: „Wir bekommen ein State-of-the-Art CRM-System, wir arbeiten effizienter und kundenfokussierter – und wir lagern Backoffice-Arbeiten an wefox aus und können uns dadurch voll und ganz auf die Kundenbetreuung konzentrieren.“

”

Unsere Makler-Partner bleiben erster Ansprechpartner ihrer Kunden. Bestände sind bei uns absolut sicher.

Werner Holzhauser
CEO
wefox Österreich

“

„Insgesamt sind wir dadurch jetzt besonders gut aufgestellt, um alle Arten von Maklerbeständen – von kleinen und mittleren bis hin zu sehr großen – zu übernehmen“, meint Kalthoff.

Was bedeutet das nun unterm Strich für den wefox-Markteintritt in Österreich? „Summa summarum geben wir unseren

Kunden eine App an die Hand, über die sie alle Themen rund um Versicherung zu jeder Zeit und an jedem beliebigen Ort lösen können“, sagt Holzhauser.

Die Idee des „Miteinander“

Mit wefox soll die zentrale Idee von einer starken Gemeinschaft zwischen Endkunden, Maklern und Versicherungsgesellschaften im digitalen Zeitalter betont werden. Holzhauser: „Wir glauben an den Erfolg der Community; kein Einzelner löst die Herausforderungen in unserem Markt, sondern wir gemeinsam.“ Daher sollen Mitarbeiter, Makler, Kunden, Versicherungsgesellschaften und Investoren über die Markenbotschaft von wefox zusammengebracht werden. Holzhauser: „Bei uns hat jeder Kunde seinen ganz persönlichen Berater für alle seine Versicherungen und für alle Kernprozesse der Versicherungswirtschaft.“

Dabei kann der Kunde seine Versicherungspolizzen in einer App oder Web-Lösung verwalten und einfach und schnell Änderungen vornehmen. Und für Informationen zu beratungssintensiven Produkten steht ihm sein Berater jederzeit persönlich zur Verfügung. „Wir haben ein hybrides Modell geschaffen, das dem Kunden alle Vorteile der digitalen Welt bietet, kombinieren unser Angebot jedoch mit der persönlichen Betreuung durch einen Berater, wann immer der Kunde das wünscht“, fasst Holzhauser das medianet-Gespräch zusammen.

Daten und Fakten

Die Historie

wefox wurde im November 2014 in der Schweiz gegründet, 2016 sicherte sich das Unternehmen in einer zweiten Finanzierungsrunde 28 Mio. USD am Kapitalmarkt, um Marketing, Produkt und Vertrieb weiter auszubauen. Der Markteintritt in Österreich unter der Führung von CEO Werner Holzhauser und COO Felix Huemer wurde im September 2016 angekündigt. Seit dem 1. März werden in Österreich 25.000 Endkunden aus Maklerkooperationen über die Community-Plattform betreut – gruppenweit sind es bereits mehr als 100.000 Versicherungsnehmer.

Große Chancen

- 3 von 4 Versicherern glauben an eine disruptive Veränderung im Versicherungsmarkt in den nächsten fünf Jahren.
- Nur 43% jedoch haben FinTechs wie wefox im Kern ihrer Unternehmensstrategie.
- Weniger als ein Drittel der Versicherer (28%) überlegt sich Partnerschaften mit FinTechs.
- Nur 14% partizipieren aktiv durch Investitionen bei oder Kooperationen mit FinTechs.



© GSK

„Umso stolzer macht es uns, dass wir es geschafft haben, heute mit mehr als 25.000 Kunden in Österreich an den Start zu gehen.“

Worin bestehen nun die aktuellen Herausforderungen der Versicherungsbranche laut Holzhauser? Erstens: Regulatorische und rechtliche Anforderungen steigern die Kosten.