

lesen, welchen Stellenwert die Versicherung bei den Kunden hat – natürlich anonymisiert, aber man kann sehr viel herauslesen.

medianet: In welcher Form bieten Sie Ihr Produkt an?

Holzhauser: Als App und Webportal für den Endkunden, als Webportal und als CRM-System für den Makler, das onlinebasiert ist. Kunde und Makler sind immer miteinander in Kontakt.

medianet: Welche Zielgruppe, bzw. welcher Stakeholder ist Ihr eigentlicher Kunde?

Holzhauser: Unser Primärkunde ist der Makler. Er hat von uns ein CRM-System, mit dem er alle seine Verträge verwalten, Provisionen checken oder Aktionen durchführen und mit dem Kunden kommunizieren kann.

In der Plattform ist alles integriert: Der Makler kann Offerte rechnen, die Buchhaltung machen – es wird alles IDD-konform zertifiziert und aufgezeichnet. Ganz im Sinne der Datenschutzrichtlinie, die heuer eine große Herausforderung für die Makler ist. Das kann vor allem für kleine Makler existenzbedrohend sein.



© wefox

”

Wir können einem mittelständischen Makler perfekt helfen, weil er mit unserer Lösung eine All-in-One-Lösung hat.

Werner Holzhauser
wefox Österreich

“

medianet: wefox kann hier ...

Holzhauser: ... wir können einem mittelständischen Makler perfekt helfen, weil er mit unserer Lösung eine All-in-one-Lösung hat. Er braucht keine weiteren Softwarelieferanten, weil bei uns von der Kundenverwaltung über die Courtagekontrolle, Antragsprozesse, Schadensmeldungen bis zum jährlichen Beratungsgespräch alles drin

ist. Mit einem Stufenmodell von der reinen IT-Dienstleistung bis zum gesamten Backoffice bieten wir alles an.

medianet: Wie ist Ihr Zugang zum Endkunden?

Holzhauser: Für uns ist wichtig, dass der Privatkunde das Thema Versicherung komplett neu und anders erlebt. Er hat eine schnelle Übersicht, er kann mit seinem Makler, den er auf der App immer sieht und der der zentrale Ansprechpartner ist, jederzeit kommunizieren.

medianet: Wie kann das im täglichen Leben helfen?

Holzhauser: Es werden On-Demand-Produkte möglich sein: Der Kunde steht am Flughafen und bemerkt, dass er vergessen hat, seine teure Fotoausrüstung abzusichern. Mit einer Bewegung am Schieberegler auf der App ist sie versichert, und zurück zu Hause, wird der Schutz mit dem Regler wieder deaktiviert.

medianet: Wie wird sich die Produktwelt der Versicherungen in Zukunft entwickeln?

Holzhauser: Autoversicherungen werden nur noch für Gebrauchtwagen ein Thema sein.

25
Tausend

Flinker Fuchs

wefox betreut mehr als 25.000 Endkunden aus Maklerkooperationen über die Community-Plattform – in der Gruppe sind es knapp 200.000.

Bei einem Fahrzeugpreis von 50.000 bis 100.000 Euro aufwärts spielen die 200 Euro für die Haftpflicht keine Rolle. Da gibt es ein ungeheures Wertschöpfungspotenzial für die Autoindustrie.

medianet: Was wird sich auf der Vertriebsseite ändern?

Holzhauser: Die Beziehung zum Kunden bricht oft ab, wenn der Kunde umzieht; das ist gerade bei beratungsintensiven Produkten relevant.

Wir bauen unsere Plattform so auf, dass der Makler mit dem Kunden mit Videotelefonie und Wideboard kommunizieren kann, egal, wo dieser ist. Da können Verträge erklärt, Offerte geschrieben und Abschlüsse getätigt werden. Und alles ist entsprechend dokumentiert. Damit wird der Zeitaufwand für beide Seiten enorm reduziert.

medianet: Wird der Makler dann obsolet, wie es bei einigen Apps der Fall ist, die auch am Markt sind, ?

Holzhauser: Nein, ganz im Gegenteil! Unser Kunde ist der Makler, wir sind Dienstleister. Die Verträge werden von uns per Schnittstellen eingebaut. Was der Makler aber sehr wohl machen muss, ist, beim jährlichen Gespräch zu checken, ob die Vertragsdeckungen seines Kunden noch up-to-date sind oder ob sich etwas in der Lebenssituation des Kunden geändert hat und daher neu gedeckt werden muss.

medianet: Hilft Ihre App auch bei der Schadensabwicklung?

Holzhauser: Ja, ganz sicher! Der Endkunde meldet über die App sehr einfach und rasch seine Schäden – sein persönlicher Betreuer oder unser Backoffice bearbeiten diese weiter. Mit unseren Innovationspartnern wie z.B. HDI, Ergo und Nürnberger werden zukünftig noch weitreichendere Schnittstellen entwickelt.

Der Fuchs am Assekuranzsektor

wefox setzt auf Servicequalität

wefox wurde 2014 in der Schweiz gegründet. Es integriert den klassischen Makler in sein Geschäftsmodell und verbindet old & new economy, also die Expertise und langjährige Erfahrung im Versicherungsmarkt mit den modernen Möglichkeiten digitaler Technologien. www.wefox.at