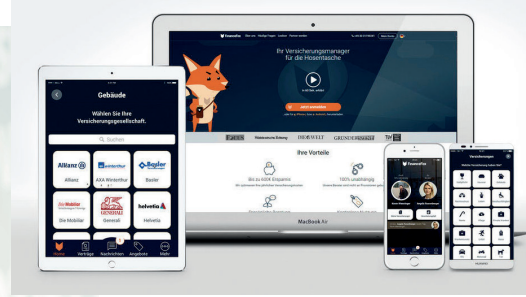


**D**ie Zettelwirtschaft ist enorm. Für jede abgeschlossene Versicherung gibt es eine Polizze, dazu kommen umfangreiche Vertragsbedingungen, Einzahlungsbelege, Schriftwechsel – und im Schadensfall verdoppelt sich das Papieraufkommen noch. Eine neue Versicherungs-App, die am 1. März in Österreich startet, soll das der Vergangenheit angehören lassen.

FinanceFox lautet die Lösung des Insuretech-Start-ups, das vor eineinhalb Jahren in der Schweiz gestartet ist, letzten Herbst in seiner zweiten Finanzierungsrunde 28 Millionen Dollar an internationalem Venture-Kapital lukrieren konnte und nun mit einem lokalen Versicherungsprofi an Bord – und unter neuem Namen, der erst zum Start bekanntgegeben wird – die heimischen Versicherungsnehmer und Makler überzeugen will. „Wir vernetzen die Versicherten mit den Maklern und den Versicherungen“, erklärt Werner Holzhauser, bis 2012 langjähriger Uniqa-Vorstand und nunmehriger Österreich-Chef. Holzhauser sieht sich dabei nicht als Konkurrenz zu bereits bestehenden Portalen, die Versicherungsabschlüsse online sowie ohne Beratung



**ERGÄNZUNG, NICHT KONKURRENZ.** FinanceFox-Geschäftsführer Werner Holzhauser startet am 1. März mit einem speziellen Service für alle Versicherungsnehmer und deren Makler.



## Makler reloaded

**FINANCEFOX** geht mit einem digitalen Versicherungsservice für Makler und Kunden an den Start.

und Ansprechpartner anbieten – „das nutzen ohnedies nur die wenigsten“ –, sondern bietet seine aufwändige Plattform als Ergänzung für die Beziehung zwischen Makler zu seinen Kunden an.

Makler haben die Möglichkeit, ihren Kundenstock über die App zu betreuen und sich von dem zu Beginn zehnköpfigen FinanceFox-Team einen Großteil der

Arbeit abnehmen zu lassen, etwa die Betreuung im Schadensfall, die via digitale App samt Livevideo für den Kunden höchste Bequemlichkeit bietet. Der Kunde hat seinerseits die Möglichkeit, all seine Versicherungen künftig via App zu verwalten. FinanceFox profitiert dabei von den Provisionen, die sich im Hintergrund Makler und Start-up vertraglich aufteilen.

„Es ist eine Lösung, hinter der immer ein echtes Gesicht steht, also ein Makler oder ein Betreuer“, betont Holzhauser, der weiß, wie wichtig das persönliche Vertrauensverhältnis in diesen Dingen ist. Andererseits soll mit der digitalen Lösung auch eine junge Kundenschaft angesprochen werden können, an die ein Makler anders kaum mehr herankommt. Ziel ist es, in den nächsten zwei Jahren über 200.000 Kunden zu lukrieren und rund 50 Makler an Bord zu haben.

„Es ist eine gelungene Kombination zwischen Old und New Economy“, freut sich der Experte, der seine Erfahrung im streng reglementierten Versicherungsmarkt mitbringt und dessen Co-CEO Felix Huemer ein junger FinanceFox-Mitarbeiter der ersten Stunde ist: „Auf der einen Seite die jungen Wilden, auf der anderen Seite die Spaßbremsler.“

DEX

FOTOS: ISHOOTPEOPLE.AT, BEIGESTELLT



**Exklusiv für trend-LeserInnen**  
Mit dem Anmeldecode DST/100 nutzen Sie Ihren **100 Euro Bildungsgutschein**

**Tatjana Lackner** ist Kommunikations-Profilerin, Politiker-Coach und Bestseller-Autorin.



## Rede-Diät

**8 x Sprachspeck und was Sie dagegen tun können**

Wien, 29. März oder 8. Juni 2017

businesscircle.at