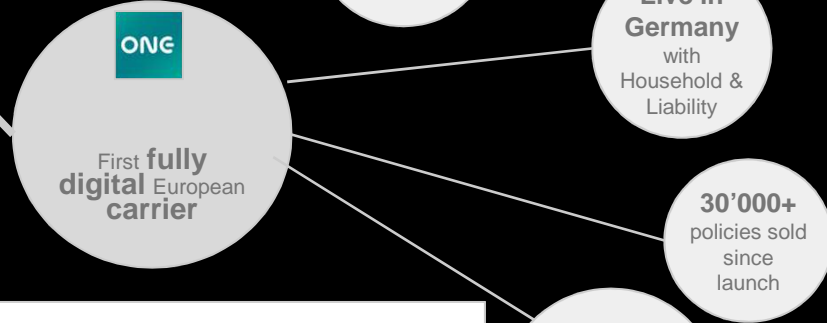
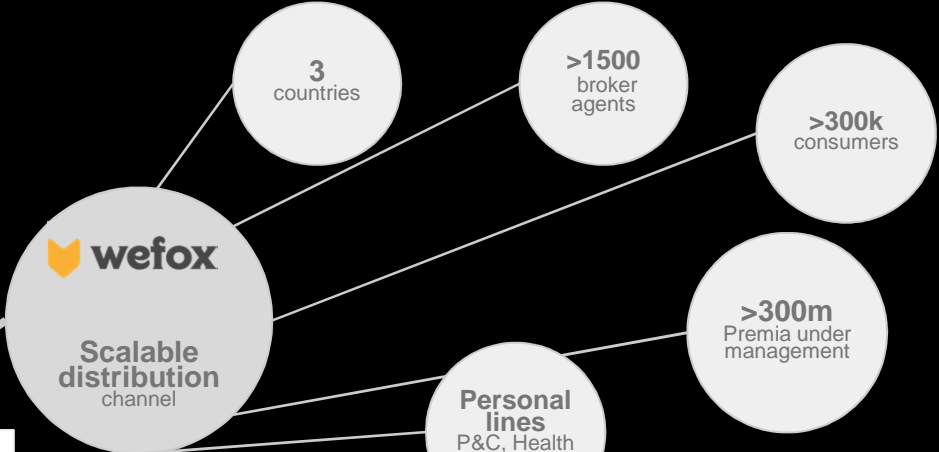
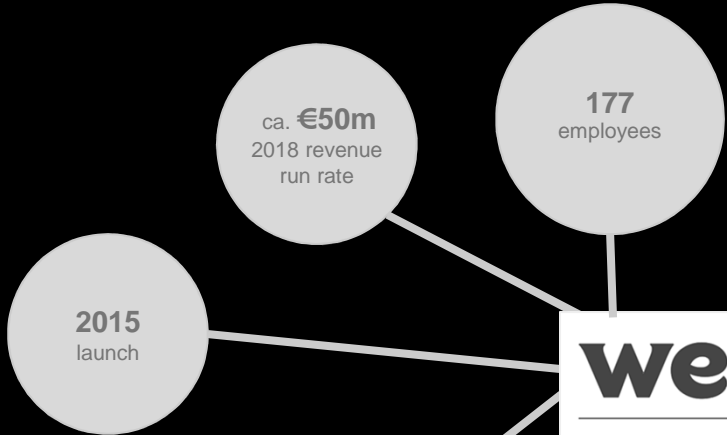


Digitalisierung aus Sicht eines InsurTechs

Karl Grandl
Geschäftsführer Wefox Germany GmbH

#1 insurtech in Europe

wefox
GROUP




<p>CEO wefox: Tasos Chatzimichailidis</p>  <p>wefox</p>	<p>Group CEO: Julian Teicke</p>  <p>wefox GROUP</p>	<p>CEO ONE: Stephan Ommerborn</p>  <p>ONG</p>
---	---	---

Reinsured by



2 **wefox** GROUP

A photograph of two men in business suits sitting at a desk. One man is gesturing with his hand while talking to the other. On the desk are a laptop, a tablet, and some papers. A large blue circle is overlaid on the left side of the image, containing text.

Was bedeutet “Digitalisierung”?

- a) Automatisierung von Prozessen
- b) “Digitale” Nutzererfahrung
- c) Mobile “end to end” Prozesse

Beispiel Schadensprozess

Automatisierung von
Prozessen

Digitale Nutzererfahrung

Mobiler „end to end“ Prozess



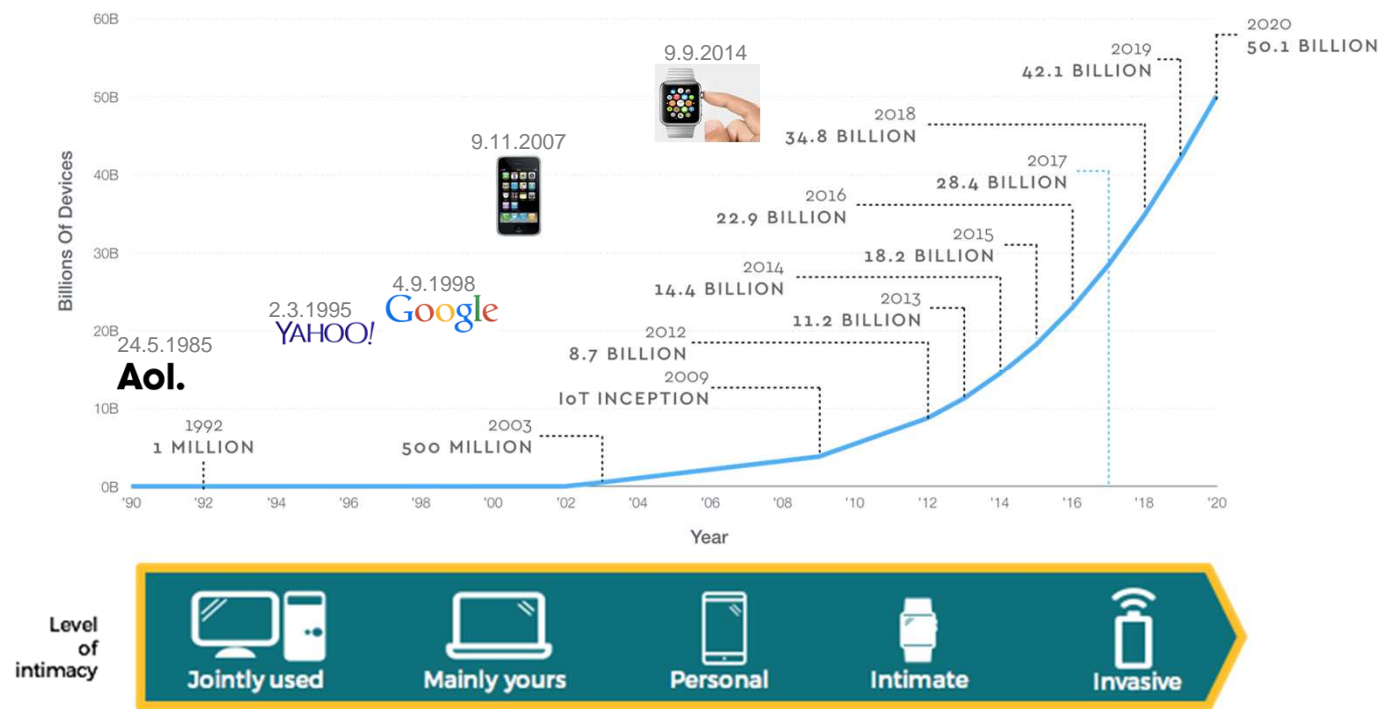
A photograph of two men in business suits sitting at a desk with a laptop and tablet. A large blue circle with a fine grid pattern is overlaid on the left side of the image, containing white text. The background is bright and slightly blurred.

Was bringt
“Digitalisierung”?

Datenrevolution 3.0

The explosion of IoT data is the foundation for future insurance business

IoT Device Growth



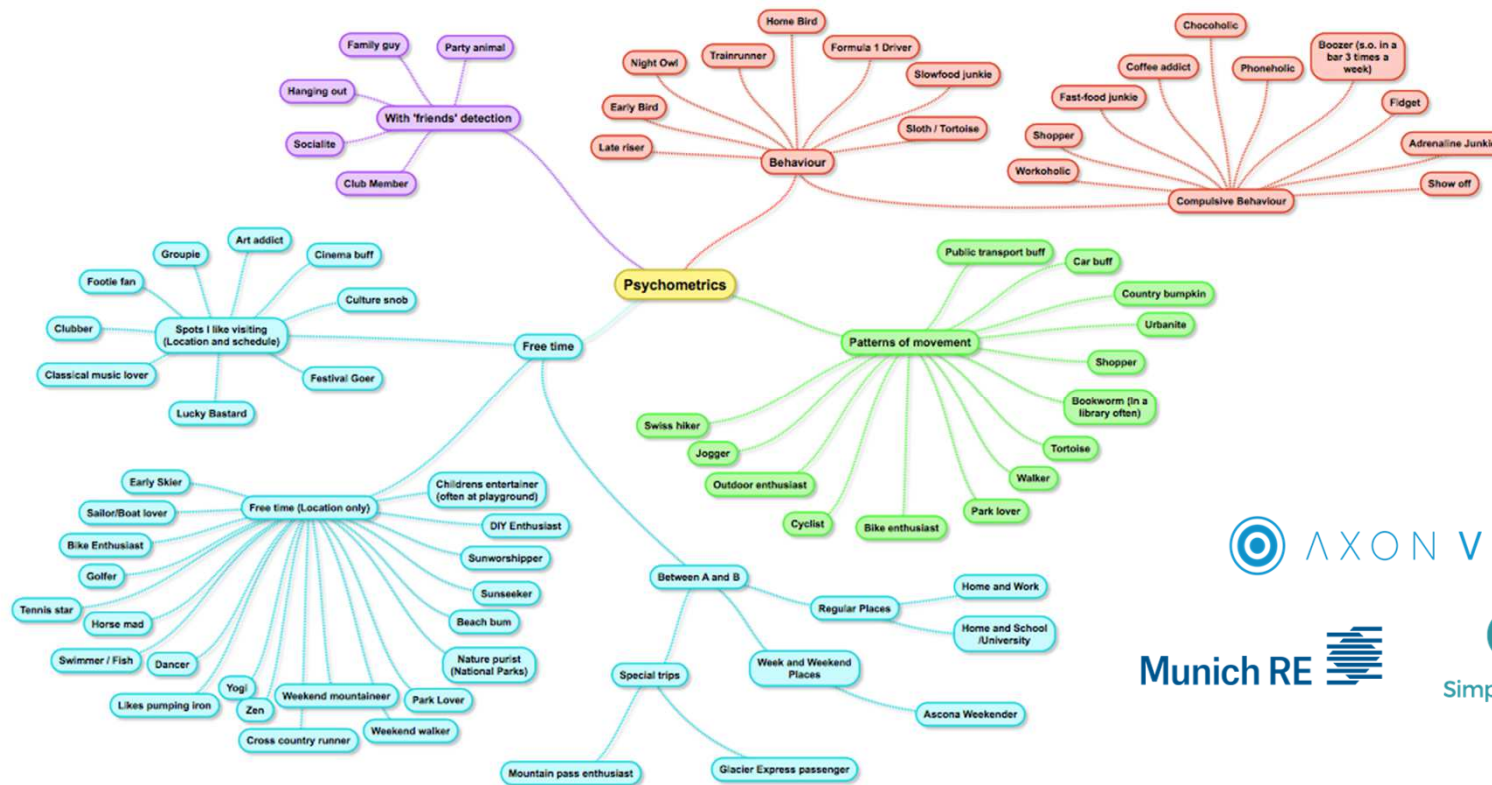
Our Joint Venture with Axon Vibe and Munich Re is paramount to progress on geo-triggered modules

COLLABORATION APPROACH

- A** Joint venture: Geo triggered modules developed between ONE, Munich Re and Axon Vibe
- B** Prioritised modules are presented in monthly sessions to Axon Vibe and technical feasibility of trigger events is clarified
- C** Initial pricing based on geo-location data from Axon Vibe and Metadata from Munich Re
- D** Beta Test Roll-out and gathering of real data
- E** Repricing based on findings
- F** Full roll out of geo-triggered module

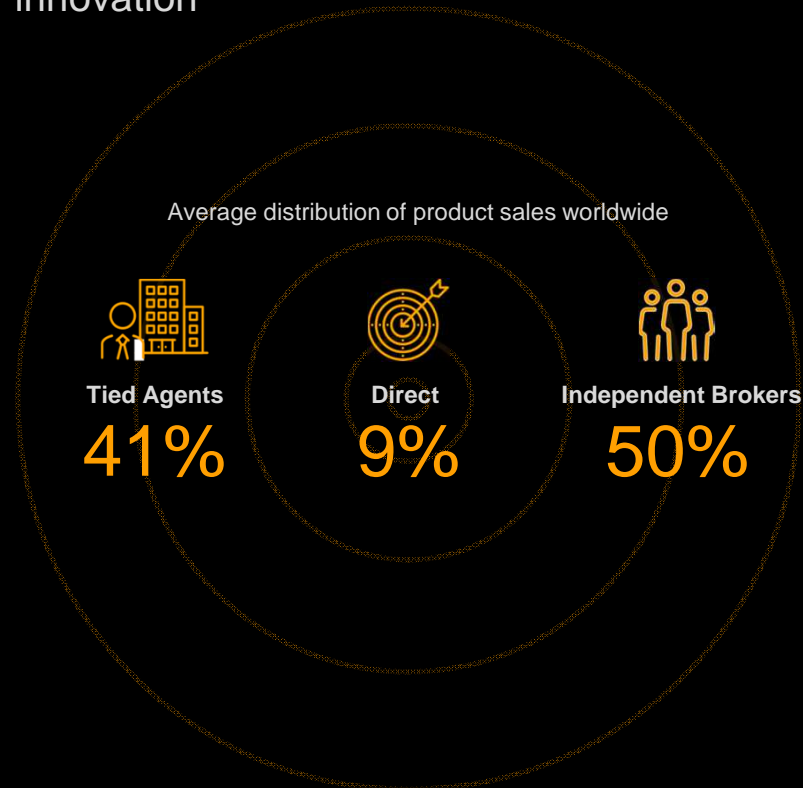


Together with Axon Vibe, we drive customer-centric products



Leveraging independent brokers

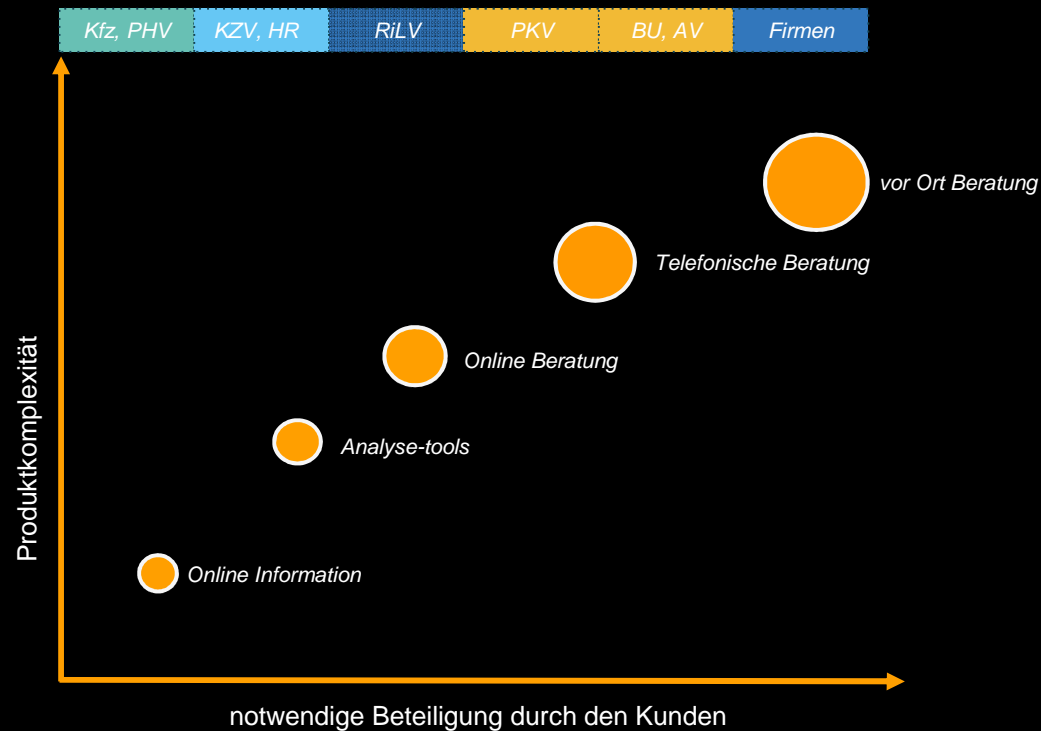
Largest sales channel has barely seen any innovation



Source: Global Insurance Insights McKinsey, 2015

Herausforderung im Vertrieb

Beratungsbedarf bei steigender Komplexität



Verschiedene Interessen

Wie win-win-win Situationen entstehen können

Versicherer

Schadenquote senken
Aufwand reduzieren
Vertriebskosten senken
Vertriebserfolg erhöhen



Vertrieb

Aufwand reduzieren
Vertriebserfolg erhöhen
Haftung vermeiden



Kunde

Sicher fühlen
Weniger bezahlen
Sofort Hilfe bekommen
Aufwand vermeiden



Insurtech

Kundenzufriedenheit erhöhen
Digitalisierung treiben



Unser Service

für mehr Effizienz im Vertrieb



Planung

Makler nutzen das umfassende Angebot an Versicherungslösungen, sodass zeitaufwändige Markt-Recherchen entfallen.



360° Blick

Auf Kundenbestand und -aktivitäten
Erkennen neuer Vertriebspotenziale



Backoffice

Wir organisieren Ihre Kundenkontakte und bereiten diese vor - auf Wunsch mit Angebotserstellung.



Erinnerung

Verpassen Sie nie wieder wertvolle Gelegenheiten für Kundenkontakte, dank wefox-Erinnerungsfunktion



Tools

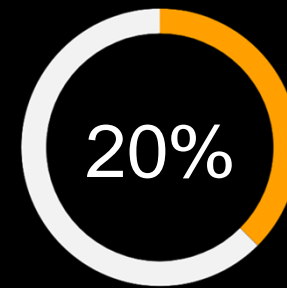
Makler nutzen technische Tools zur digitalen Beratung, reisen weniger und beraten mehr.

Herausforderung im Vertrieb



Zeitmanagement

08:30	AssCompact News
09:00	Nachfassen Antrag Müller
10:00	Klärung Schadenfall Huber
10:30	Beratungsdoku Müller schreiben
11:00	Nachfassen Antrag Müller
12:00	Mittag
13:30	Akquise (lead calls)
14:30	Akquise (lead calls)
15:30	Vorschlag rechnen Maier
16:00	Kundentermin
18:00	Kundentermin



50.000 €

Vertriebsleistung

Verschiedene Interessen

Wie win-win-win Situationen entstehen können



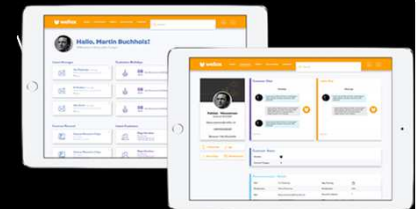
Versicherer



Kunde



Vertrieb



Insurtech

Kundenzufriedenheit erhöhen
Digitalisierung treiben





Thank You for watching.
Have a nice Day and keep smiling.

