

FAIRCHECK ✓

Innovativer Dienstleister

FÜR VERSICHERER, HAUSVERWALTER,
HANDELSBETRIEBE UND ENDKUNDEN





Zeit und Geld

Wer schnell handelt, spart doppelt.

Schadenprozess in Österreich

Im Schadenfall on- und offline vor Ort.

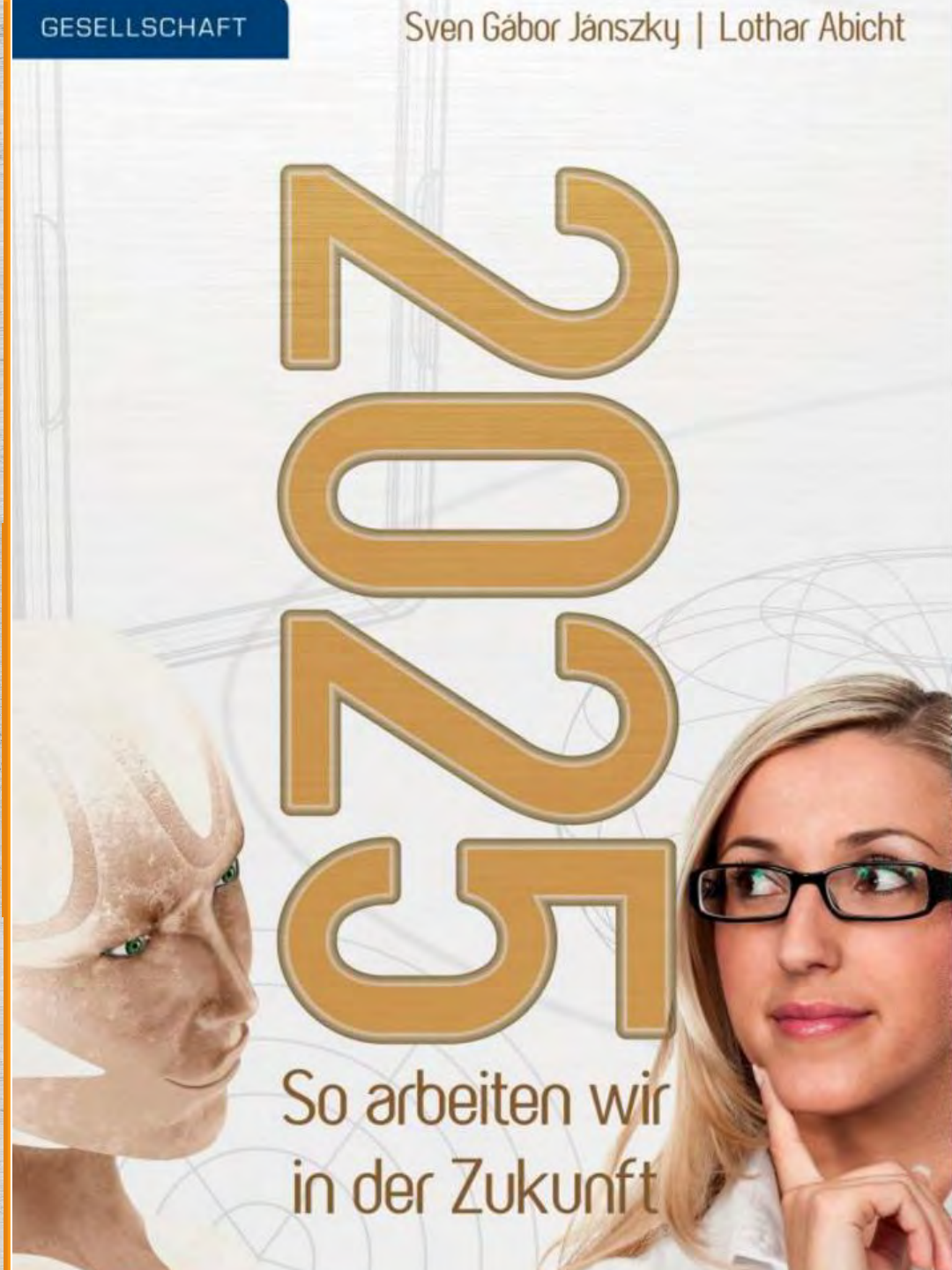




**Es ist
unmöglich
die Zukunft
voraus-
zusehen,
aber
gefährlich es
nicht zu tun.**

Und wer
wissen
möchte, wie
es **in 8 Jahren**
aussieht...

Absolut empfehlenswert!



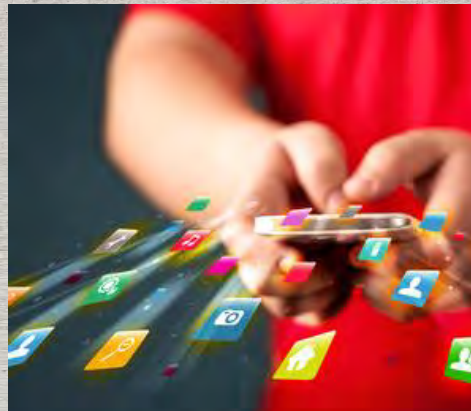
So arbeiten wir
in der Zukunft

Wachstum des **digitalen Marktes** ungebrochen!





**16 Mrd. \$
Umsatz
für smarte
Technologien
bis 2016**



**226 Mrd.
App
Downloads
2015 weltweit**

**99 % mobile
Durchdringung
in 2015 weltweit**



Technologietrends



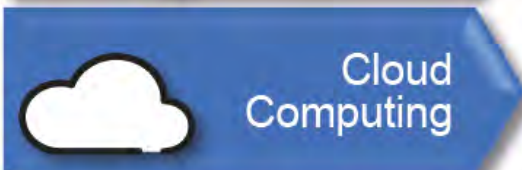
90% der Kunden nutzen mehrere technische Geräte pro Jahr



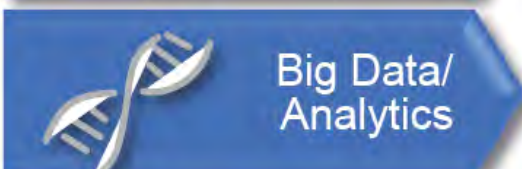
1,716 Milliarden facebook Mitglieder 2Q/2016



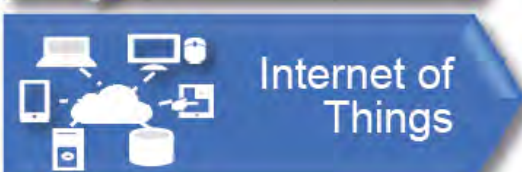
2 Milliarden SMARTPHONE User Ende 2015



Mehr als 50% der Arbeitsleistungen 2015 wurden in der cloud verarbeitet



8.500 Exabyte
(1-EB=1 Milliarde Gigabyte)
Datenvolumen 2016



70 Milliarden \$ Umsatz 2015

Ich messe, also bin ich!

Wearables beim User unterschiedlich beliebt



Fitnessband

62%



Smartwatch

45%



Smart Glasses

8%



Smart Clothing

0%

Quelle: Media Trend Outlook, pwc

Wer nicht **aktiv mitgestaltet**, überlässt den Markt den Mitbewerbern!

**Markt-
Veränderungen**

**Multi-Channel
&
Multi-Access**

**Smarte
Lösungen**

Einfachheit



**Neue
Marktteilnehmer,
Startups**



**Hybride Kunden
nutzen alle
Kanäle**



**Internet of
Things bietet
neue Chancen**



**Kundenerwartungen
haben sich verändert**



**Optimaler Schutz bevor ein Schaden eintritt –
in allen Lebensbereichen unserer Kunden!**



Ein bequemes, sicheres und ressourcenschonendes Zuhause!

Drei Dinge die ein Haus „smart“ machen

- ✓ **Geräte** bzw. Sensoren ermöglichen Dienstleistungen
- ✓ **Vernetzung** über Kabel bzw. kabellos
- ✓ **Datenübertragung** und Nutzung der Daten (Data Analytics)



Sicherheit
(Bewegungsmelder, Benachrichtigungen unterwegs, etc.)

Gesundheit
(Panik-Knopf, Vital-Werte, etc.)

Gefahrenwarner
(Branderkennung, Wasserschäden, Kohlenmonoxid, etc.)

Neue Dienstleistungen rund um Fahrer und Auto durch (Verkehrs-)Telematik möglich!



**Assistenz-
leistungen**



**Telematik-
Tarife**

**Reparatur-
dienste**

**Diebstahl-
schutz**

**Road
Services**

**Fahr-
verhalten
verbessern**

Geschäftsmodelle außerhalb von Versicherungsverträgen

Wie kommt man zu Kunden?



ber 2016

manager lounge • ABO • SHOP • NEU

anager magazin

Als Startseite festlegen

AS MAGAZIN KÖPFE UNTERNEHMEN POLITIK FINANZEN IMMOBILIEN KARRIERE LIFESTYLE

ernehmen • Allianz • Allianz verkauft künftig auch Gebrauchtwagen

18.10.2016 Versicherer sucht neue Erlösquelle

Allianz verkauft künftig auch Gebrauchtwagen

5.876



Gebrauchte künftig vom freundlichen Allianz-Kundenberater? Wohl eher nicht. Der Konzern will künftig gebrauchte Autos über eine Beteiligung an einer entsprechenden Online-Plattform verkaufen

Geschäftsmodelle außerhalb von Versicherungsverträgen

Wie kommt man zu Kunden?



Die Überflieger

Text: Michael Grimm
Foto: Fotolia / Jag_cz

Das Unternehmen FairFleet hat eine Online-Plattform entwickelt, über die Unternehmen Drohnenpiloten und ihr Equipment buchen können. Das fliegende Auge hilft, Prozesse zu optimieren und Schäden schneller zu regulieren. Auch im Katastrophenfall. FairFleet ist ein weiterer Coup aus der Start-up-Schmiede des Allianz Digital Accelerators.



"Bessere Planung dank besserer Daten." Eldar Gizzatov, Gründer von FairFleet (im Bild rechts) und Bernd Scharer, Geschäftsführer des Allianz Digital Accelerator.

mobile you

- ✓ Wer besitzt noch ein Auto?
- ✓ Wer fährt noch ein Auto selber?
- ✓ Wer versichert es?

Der Lenker und Nutzer ist die Zielgruppe der Zukunft!

Wohin geht die Fahrzeugversicherung?

Warren Buffet: Kfz-Versicherung vor dem Ende

04.05.2016 **VERSICHERUNGEN** VON MARTIN THALER

Der Branche stehen durch das autonome Fahren äußerst schwierige Zeiten bevor, sagt Warren Buffet. Damit steht er nicht allein - auch weitere Führungspersonen steigen in den Branchen-Abgesang mit ein.



Fachleute glauben, dass durch autonomes Fahren die Zahl der Unfälle massiv gesenkt werden kann. Foto: Fxquadro - fotolia.de

Mobilität - und nicht nur das Fahrzeug versichern!

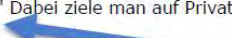


Volkswagen
will sich der
Aufbau
eines neuer

Zweiten Standbein: VW-Chef Müller will VW zu einem weltweit führenden Mobilitätsdienstleister machen.

Der Geschäftsbereich für Mobilitätsdienste in den nächsten Jahren eine hohe Milliardensumme kosten lassen. "Für die notwendigen Zukunftsinvestitionen in die Transformation des Kerngeschäfts und den Aufbau der (...) Säule veranschlagen wir bis 2025 einen zweistelligen Milliardenbetrag", sagte Vorstandschef Matthias Müller am Donnerstag in Wolfsburg. Man werde diesen Markt sorgfältig analysieren – aber auch "nicht jedem Trend hinterher laufen".

Die Pläne sind Teil der neuen Strategie von Europas größtem Autokonzern 2025. Auch die E-Mobilität, das autonome Fahren und eine schlankere Unternehmensstruktur spielen künftig eine zentrale Rolle. Bei den Mobilitätsservices werde bis 2025 ein Umsatz "in substantieller Milliardenhöhe" angepeilt, sagte Müller. Hauptsitz der neuen Einheit werde Berlin sein, der Konzern hatte bereits Ende April die Gründung einer eigenständigen Tochterfirma angekündigt.

Eine Beteiligung am Fahrdienst-Vermittler und Uber-Rivalen Gett mit 300 Millionen Dollar soll den Weg in das Geschäft ebnen. Sie werde der "Nukleus für den Ausbau", sagte Müller. "Um diesen Kern werden wir in den nächsten Jahren in rascher Folge weitere Dienste wie Robotaxis, Carsharing oder Transport-On-Demand gruppieren." Dabei ziele man auf Privat- wie auf Geschäftskunden. 1.000 weitere Software-Spezialisten will Volkswagen dazu einstellen. 

Digitale Dienstleistungen als Profit-Tool

Der gesamten Autobranche würden digitale Dienstleistungen enorme Einnahmemöglichkeiten bieten, sagte der VW-Chef. Wir glauben, dass das ein Profit-Tool ist, das vielleicht im Jahr 2025 ein Potenzial von 35 oder mehr Milliarden Euro hat." Der Volkswagen-Konzern wolle sich an dem Milliardenmarkt beteiligen. Der chinesische Uber-Konkurrent Didi Chuxing besorge sich nach eigenen Angaben sieben Milliarden Dollar frisches Geld für seine Expansion, Uber bisher insgesamt rund elf Milliarden Dollar. (dpa)

Ist der Markt am richtigen Weg?

#Preiskampf, #Qualitätsverlust, #20 Besichtigungen mit 600 km am Tag, #Auslastung nur über Preiskampf? #Standardprozesse mit wenig Qualität, #Kunde wartet Tage auf SV, #Werkstätte muss Kosten über Rechnung generieren



Das Feuerrisiko besteht!



Blitzthemen

Das Leid mit der
„transienten Spitze“

„Transiente Überspannungen sind Spannungsspitzen, die durch Schalthandlungen in elektrischen Stromkreisen oder durch elektrostatische Entladungen hervorgerufen werden und für einen Zeitraum von Nanosekunden und Mikrosekunden anstehen. Die Blitzeinwirkungen bei Gewitter rufen transiente Überspannungen hervor.“

1.146.503



BLITZE IN ÖSTERREICH

SOMMERBILANZ 2016

Blitz

Und was muss ich zu Hause beachten?

Auch bei einem guten Blitzschutz kann ich nicht alles machen und erst recht, wenn das Haus keinen Blitzableiter hat. Auf Nummer sicher geht, wer sich so verhält, als hätte das Haus keinen Blitzschutz.

Empfindliche elektrische und vor allem elektronische Geräte nicht nur ausschalten, sondern möglichst ganz vom Netz nehmen (Stecker raus). Auch der Laptop, der nur an der Telefonleitung hängt, ist gefährdet.

Nur unbedingt notwendige elektrische Geräte betreiben. Ein Blitzschlag in ein km-entfernte Elektroleitung kann noch in Ihrem Haus Schäden an den Geräten hinterlassen (Überspannung).

Deshalb ist auch das Telefon nicht ungefährlich, das Schnurlose dagegen fast gefahrlos.

Ist das Gewitter sehr nahe, sollte man auch **nicht gerade Duschen** oder überhaupt mit Wasserleitungen und Wasserhähnen in Berührung kommen. Ein nahe einschlagender **Blitz kann sich auch übers Wasserleitungsnetz** (trotz Kunststoffrohre) weiterverbreiten und noch gesundheitliche Schäden hervorrufen.

Falls bei Gewitter der Keller voll Wasser läuft, vor betreten immer erst diese Räume stromlos schalten.

Bei aufziehendem Gewitter ist häufig der Sturm ein unheilvoller Begleiter. Sichern Sie in Garten und Grundstücken beweglich Sachen wie Gartenmöbel, Gerüste, Blumenstände und ähnliches.

Gefahr im Auto beachten!

Nicht der Blitzschlag ins Auto ist das Gefährliche sondern die unbedachten Reaktionen. Viele Autounfälle kommen auch bei Gewitter vor, weil der Fahrer von einem nahen Blitz oder Donner sich so erschrocken hat, und das Lenkrad verrissen hat und dann vor einem Baum gelandet ist. Sturmböen können ein Auto (erst recht Transporter) von der Fahrbahn drücken, aber mehr Gefahr geht von umstürzenden Bäumen oder herabstürzender Gegenstände insbesondere von Dächern aus. Also Fahrzeuge weg von Bäumen und Häusern.

HORA als Risikoevaluierung

Warum sollten wir das nutzen?

Anmelden

HORA NATURAL HAZARD OVERVIEW & RISK ASSESSMENT AUSTRIA

Adresse eingeben...

Hochwasserrisikozonierung

Navigation icons: Home, Search, Map, Tools, etc.

Hora Zonen

Hier sind wir im Trockenen

HORA NATURAL HAZARD OVERVIEW &
RISK ASSESSMENT AUSTRIA

🔍 Liebenauer Hauptstraße, 8041 Graz **Suchen**



DRUCKEN



KONTAKT



LINK



WEITERSAGEN

Hochwasserrisikozonierung



Auch für Hagel

...und Schneelast, Sturm, Erdbeben!!

www.hora.gv.at

HORA NATURAL HAZARD OVERVIEW & RISK ASSESSMENT AUSTRIA

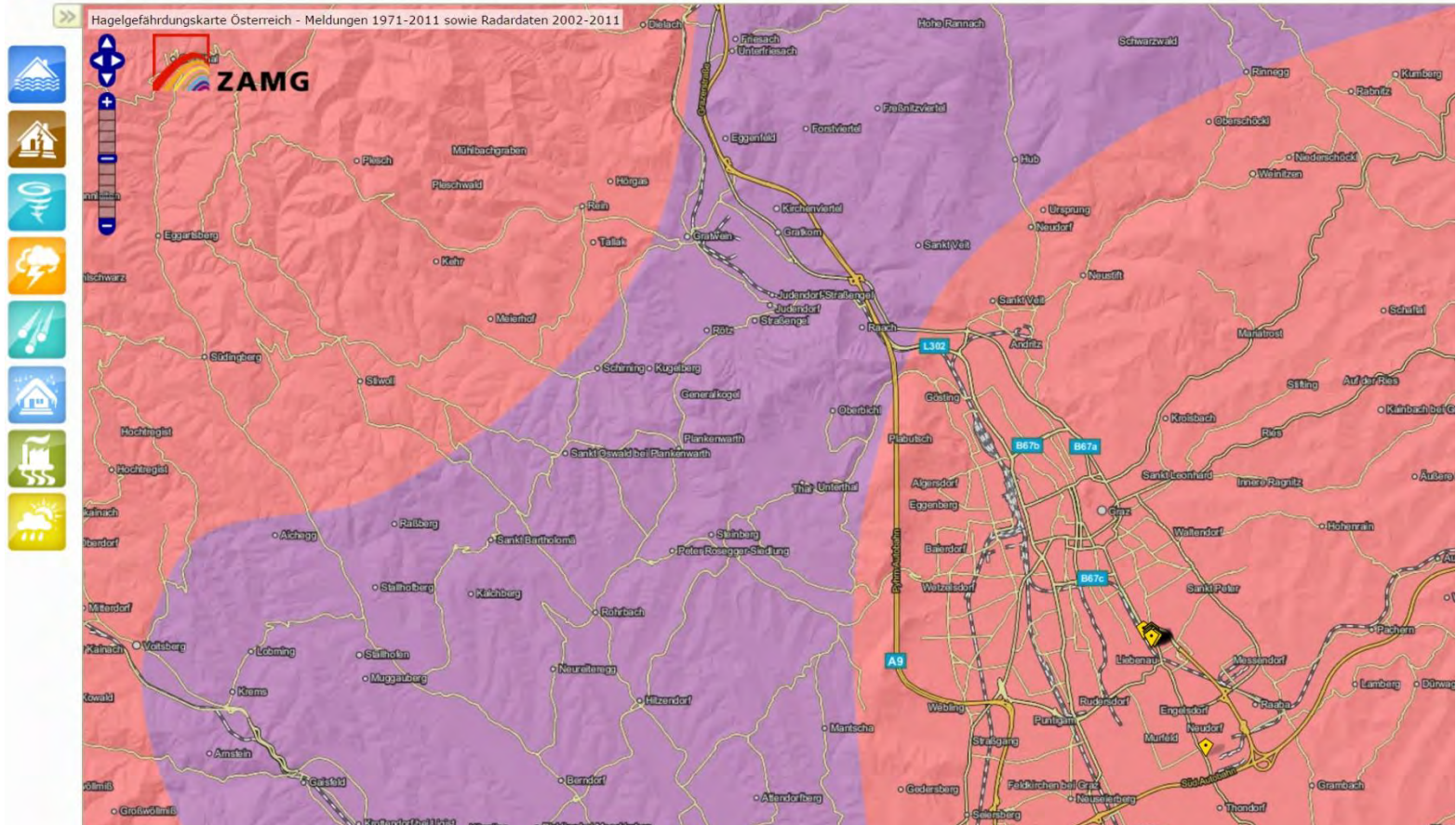
Suchen

DRUCKEN

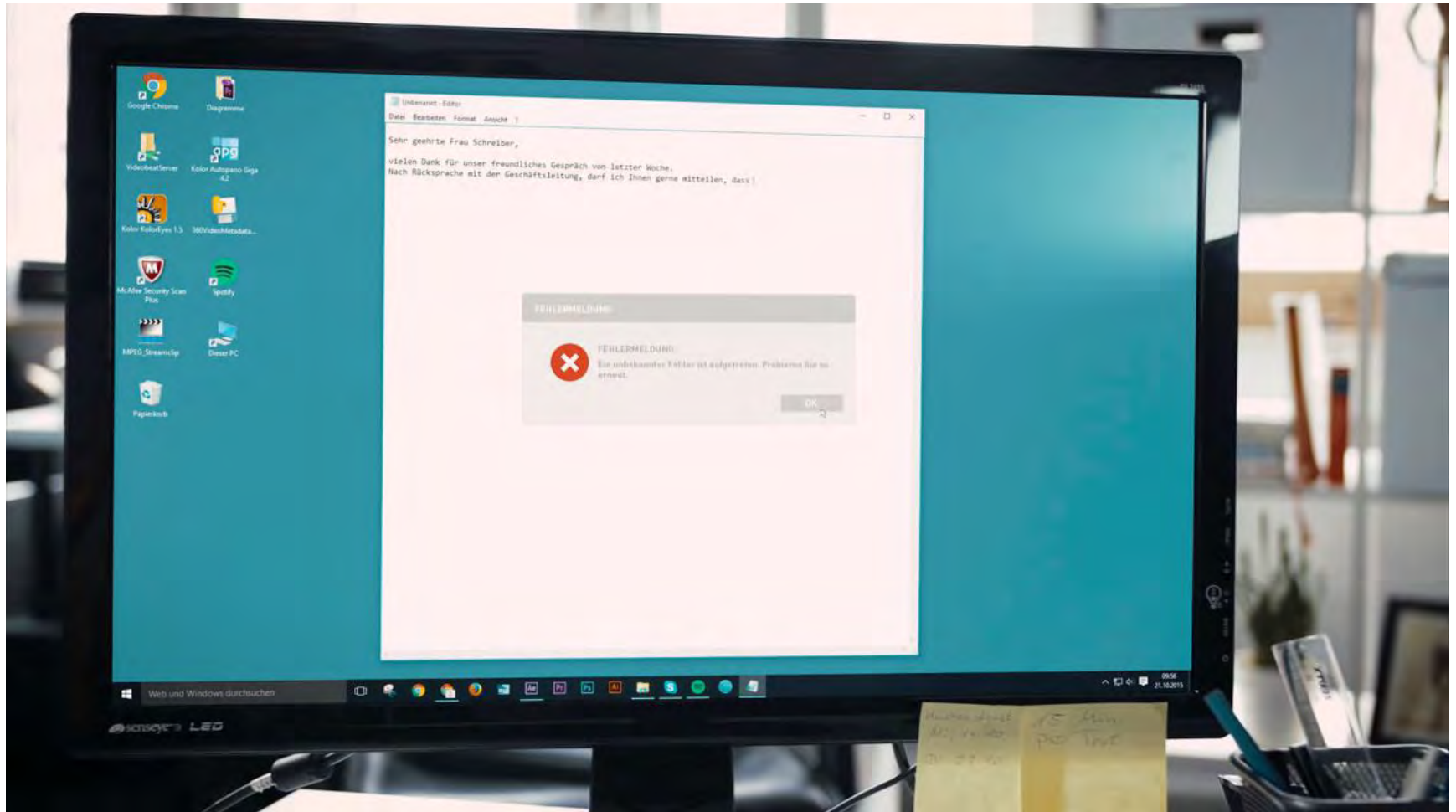
KONTAKT

LINK

WEITERSAGEN



Einbruch passiert



Fraud Detection

Betrugsabwehr

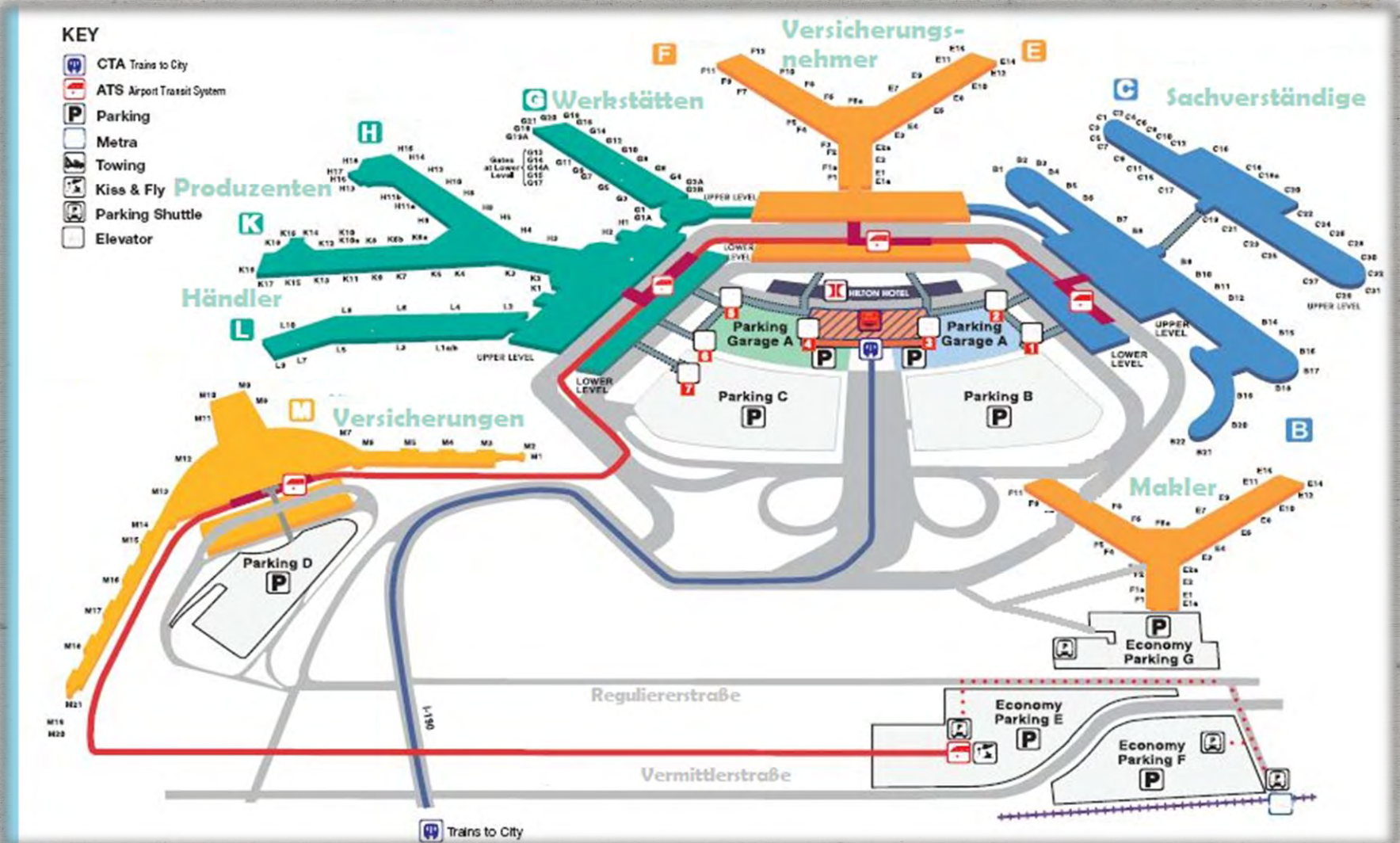


Aus Sicht Versicherung

Das Versäumte nachholen!

- ✓ Multi-Channel: Der Kunde kann wählen wie und wann er kommuniziert!
- ✓ Persönlich - aber automatisch!
- ✓ Betrachtung der Kunden, Versicherungsmakler und VN nach Segmenten!
- ✓ Analyse des Kundenwerts!
- ✓ Geschäftsmodelle außerhalb von Versicherungsverträgen!
- ✓ Handwerkernetzwerke aufbauen!

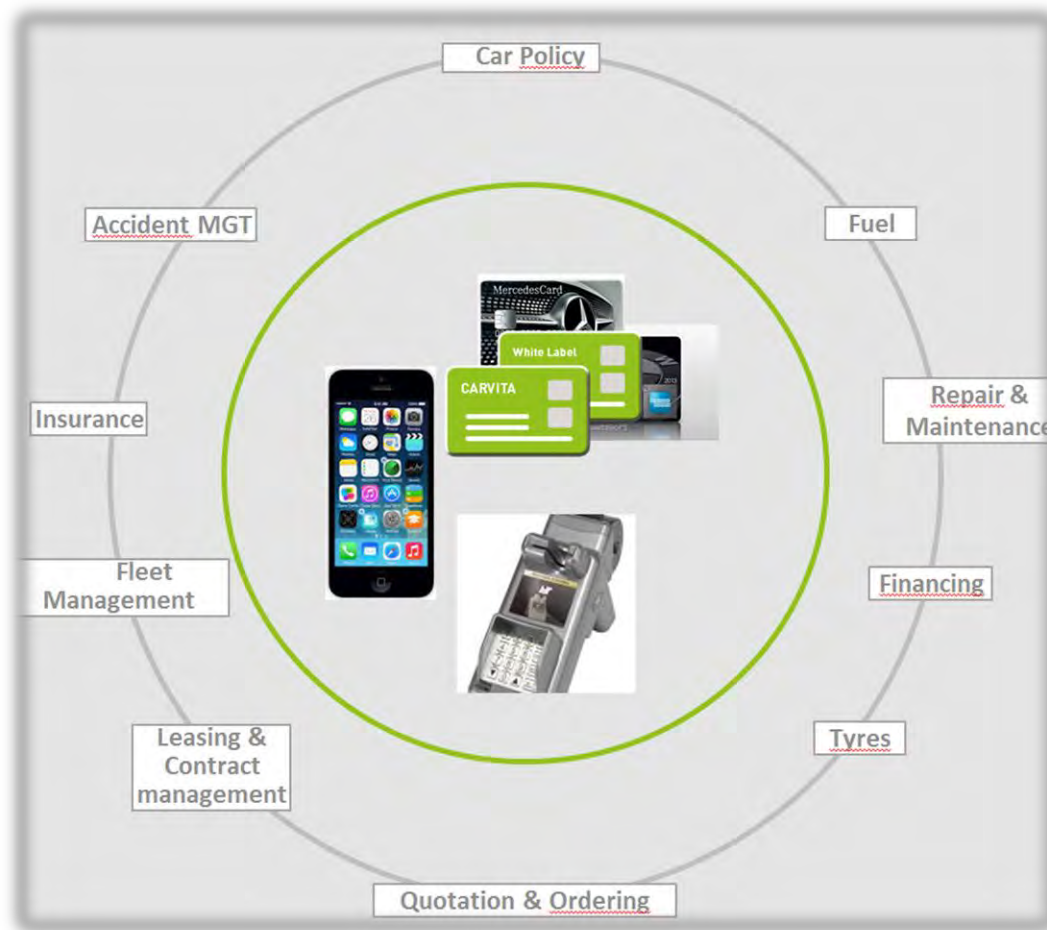
Der Versicherungsairport



Personen

Die Vorsorge muss kommen!

- ✓ Werte liefern mit Wearables
- ✓ Benefits generieren durch Daten
- ✓ Rehaprogramme zur Kostenreduktion für den Versicherer



CARVITA - die Serviceplattform

Sicher vernetzt auf einen Klick.

Ausstattung hinzufügen

Benutzer	Rumpf	Details	Kosten	Bilder	Letztes Service	Nächstes Service	Zusätze	Bemerkung
	Material			2			0	

Allgemeines
 Benutzer
 Rumpf
 Deck
 Innenausstattung / Komfort
 Sanitär
 Elektrik / Elektronik
 Ruderanlage
 Motor(en) / Antrieb
 Mast / Rigg
 Stehendes Gut
 Laufendes Gut
 Segel
 Zubehör

yachtvita

Ihr Netzwerk auf hoher See

yachtvita



yachtvita - das Leben eines Schiffes

Wie man Schiffseigner überzeugen kann.

yachtvita

Willkommen!

Sie nutzen viele Vorteile mit der yachtvita!

Datenbank Ihrer Schiffsausstattung: Motor, stehendes und laufendes Gut bis zu allen Instrumenten:

Anleitungen, Services und eine Schiffsdokumentation mittels Fotos!

Grundlage für externe Hilfe wie über skippercard.net

Der ideale Prozess bei Wartung, Service, Reparatur oder einem Schaden am Schiff:

Einbindung von Werft, Monteuren, Lieferanten, Servicetechnikern, Segelmachern etc.

Sie wollen Ihr Schiff verkaufen? So dokumentieren Sie die Ausstattung, Serviceeinheiten und den gepflegten Zustand!

Demnächst offline, jetzt schon online

Registrierung unter skippercard.net

yachtvita

Meine Yachten Benutzer Organisationen Admin

Stammdaten / Equipment Service Ereignisse (Schaden)

Allgemeines

Benutzer

Rumpf

Deck

Innenausstattung / Komfort

Sanitär

Elektrik / Elektronik

Ruderanlage

Motor(en) / Antrieb

Mast / Rigg

Stehendes Gut

Laufendes Gut

Segel

Zubehör

Schiffsname*:

Dyas

Organisation*:

Felix Winkler

Beschreibung:

Dyas_Haag

Heimathafen:

SYC Clubhaus_Zell am Wallersee

Flagge:

AUT

Segelnummer:

AUT 190

Type:

Dyas_Haag

Werft:

Sepp Haag

Baujahr:

1991

Seriennummer:

91HS098

Registrierung:

MMSI-Nr.:

AIS (senden-empfangen / nur empf.):

LüA:

7,2m

Breite:

1.94m

Tiefgang:

1.1m

Andocken und durchatmen

Die innovative Serviceplattform, die aus Daten Informationen macht – nicht nur im Schadenfall.

homevita
Das ImmobilienServiceNetzwerk



homevita

Das ImmobilienServiceNetzwerk

[Home](#) | [Über uns](#) | [Dienstleistungen](#) | [Partner](#) | [Vorteile](#) | [Qualitätssicherung](#) | [Kontakt](#) | [Registrierung](#)

Detaillierte Informationen für:

[IMMOBILIENBESITZER](#) | [VERSICHERER](#) | [HANDWERKER](#) | [PRODUZENTEN](#) | [SACHVERSTÄNDIGE](#) | [VERMITTLER](#)



Wenn
mal was
passiert ... homevita

HOMEVITA BIETET NEUE VERSICHERUNGS- DIENSTLEISTUNGEN

Informieren Sie sich auf
dieser Website!

DER LEBENSZYKLUS IHRER IMMOBILIE

Halten Sie in einem Immobilientagebuch die
wichtigsten Termine zu Ihrer Immobilie fest!

Im Schadenfall ist die Abwicklung für alle
Beteiligten nachvollziehbar!

DER HOMEVITA DATENSAFE

speichern Sie alles zu Ihrer Immobilie -

Details, Fotos und wichtige Dokumente wie
Verträge, Pläne, Abrechnungen, Polizzen, uvm.

digital jederzeit verfügbar im homevita
Datensafe.

Ihre Immobilie

[registrieren](#) | [anmelden](#)
[Passwort vergessen?](#)
E-Mail / Benutzername

Passwort

Die Vernetzung auf Prozessbasis

Partnerbereich für:

IMMOBILIENBESITZER

VERSICHERER

HANDWERKER

PRODUZENTEN

SACHVERSTÄNDIGE

VERMITTLER



Wer sind homevita Partner?

homevita Partner sind Sie als **Immobilienbesitzer**, und viele

- österreichische Versicherungen,
- Handwerker / Professionisten,
- Produzenten,
- Sachverständige,
- Vermittler (Versicherungsagenten), sowie
- Service-Partner.

Wie werde ich homevita Partner?

homevita Partner werden Sie indem Sie sich hier [registrieren](#) .

Immobilienbesitzer können die Dienstleistungen von homevita sofort nach abgeschlossener Registrierung **im vollen Umfang nutzen**.

Alle anderen Kooperationspartner werden nach abgeschlossener Registrierung für **eingeschränkte Dienste** freigeschalten. Wir legen in allen Bereichen **höchsten Wert auf Sicherheit und Datenschutz** und führen aus diesem Grund zur Absicherung aller homevita Mitglieder diverse Qualitätschecks durch.

Spätestens innerhalb der nächsten 5 Werktage werden Sie für sämtliche Dienste freigeschalten oder erhalten eine Mitteilung von homevita.

Besonderes Unterscheidungsmerkmal zu anderen Vermittlergruppen

Vermittler
Allgemeines

homevita
Das ImmobilienServiceNetzwerk

- Home
- Die Idee!
- Was ist homevita?
- Partner
- Vorteile
- Qualitätssicherung
- Kontakt
- Registrierung

Partnerbereich für:

- IMMOBILIENBESITZER
- VERSICHERER
- HANDWERKER
- PRODUZENTEN
- SACHVERSTÄNDIGE
- VERMITTLER**

Vermittler



Sie sind **Makler, Versicherungsagent, oder Außendienstmitarbeiter** und möchten Ihren Kunden die Vorteile innovativer Dienstleistungen zukommen lassen. Nebenbei streben Sie an Ihre Prozesse schneller und kostengünstiger zu gestalten.

homevita ist eine Plattform, die im **Sachversicherungsbereich** das Schadenmanagement diverser **Schäden an Immobilien** unterstützt. Über diese Plattform können Schadenmeldungen erstellt und an jede österreichische Sachversicherung per E-Mail versendet werden - egal ob es sich um **Gebäude- oder Inhaltsschäden** (Leitungswasser, Sturm, Feuer, Einbruch, ...) oder **Haftpflichtschäden** handelt. Die weitere Schadenabwicklung wird **transparent in einem online Akt** dargestellt und der **aktuelle Bearbeitungsstand** ist jederzeit abrufbar - bis zum Abschluss des Schadenfalles. Der geschädigte Immobilienbesitzer / -mieter und Sie können sich über den Fortschritt in der Abwicklung **per E-Mail oder SMS informieren** lassen.

Weitere Dienstleistungen wie die **Erstellung aktueller Grundbuchsauszüge, Anfertigung von 3D Plänen**, usw. ergänzen das Angebot.

Mit homevita können Sie Ihren Kunden etwas **Besonderes** anbieten.

Und so könnte eine Schadensteuerung aussehen

Beauftragung des zertifizierten Handwerkers nach Meldung beim Versicherer

Zufriedener Kunde im Schadenfall bringt Kundenbindung für Versicherer und Handwerker!



im automatisierten Prozess

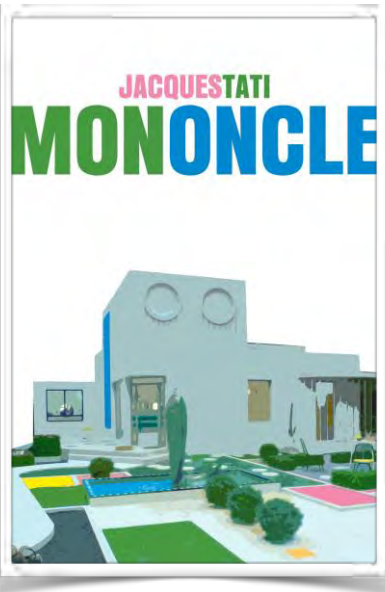
Komplettabwicklung mit Subunternehmer durch Handwerkerbetrieb

Rechnungslegung aus den Systemen der Handwerker über Schnittstellen zur Rechnungsprüfung



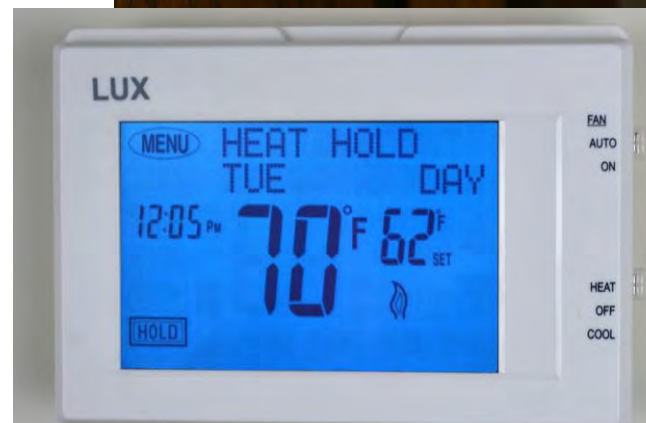
Smarte Perspektiven?!

Vernetzt in Richtung Zukunft.



Jaques Tati, mon oncle, 1958

Das erste SMARTHOME 1958



JETZT
VERFÜGBAR



netatmo welcome

Smart-Home-Kamera
mit Gesichtserkennung

KAUFEN

Watch video 





Geschäftsmodelle außerhalb von Versicherungsverträgen

Und das Projekt rechnet sich jedenfalls!

So kann man es auch sehen!

Haushaltsgeräte werden zu Waffen



Experten schätzen, dass die Zahl der weltweit vernetzten Geräte bis 2020 von acht auf 100 Millionen steigen wird. / Bild: (c) Soeren Stache / dpa / picturedesk.com

Mehr und mehr Alltagsmaschinen gehen online. Experten aus Österreich fanden heraus, dass die Hersteller massiv bei der Produktion schlampfen: ein Paradies für Hacker und Geheimdienste.



Blickwinkel verändern

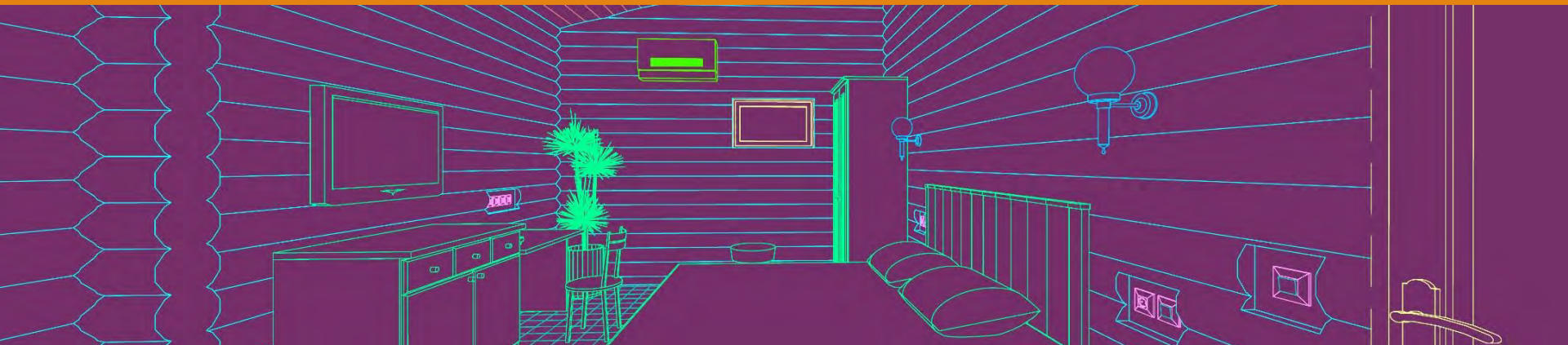
Begutachtung in etwas anderen Situationen.





Mehr als ein Foto

3-D-Vermessung erleichtert Schadenabwicklung.





Eine neue Dimension

Mit VEX schnell, umfassend und sicher besichtigen.

„VEXen“ Sie schon oder fahren Sie noch?





VIER AUGEN SEHEN MEHR ALS ZWEI

Hol dir mit der **eyeup** App die besten Tipps und Ratschläge deiner Freunde im Livestream punktgenau auf dein Tablet oder Smartphone.



www.eyepup.at

- **SICHER** - keine Registrierung erforderlich
- **SCHNELL** - integrierte Zeigefunktion und Taschenlampe
- **SIMPEL** - Sprach- und Bildfunktion laufen über die App



IOS



Android

Für Neugierige

Im Google Play und iTunes App Store für jeden verfügbar.



Es ist Zeit neue Wege zu gehen!



Aus Sicht Versicherungsmakler

- ✓ Optimierte Prozesse einführen und leben!
- ✓ Synergien nutzen
- ✓ Urgenzen reduzieren
- ✓ Einheitliche Software
- ✓ Online-offline-Strategie
- ✓ Einheitliche Zugänge zu den VU
- ✓ Botenträger?
- ✓ Beim Sachverständigentermin dabei?

Optimierung im Versicherungsmaklerbüro

- ✓ Software, Software, Software - nicht Excel Listen!
- ✓ Kommunikationsprozess durch BIPRO etc.
- ✓ Gemeinsame Plattformen
- ✓ Einkaufsgemeinschaft
- ✓ Spezialisten für Generalisten
- ✓ Office-Kooperationen- Terminverwaltungen
- ✓ Online-Offline Produktion

Insuretechs

Ein Wettbewerb?



Diverse Serviceanbieter



Unfallfuchs.com SO FUNKTIONIERT'S SCHADEN MELDEN UNFALL-RATGEBER FAQ NEWS PARTNERPROGRAMM

SO FUNKTIONIERT'S

In nur 2 Minuten zu Ihrem Geld!
Unfall melden & abkassieren!

Wir erledigen den Rest:

- 400 EUR Schmerzensgeld
- 350 EUR Wertminderung
- 25 EUR Auslagenpauschale

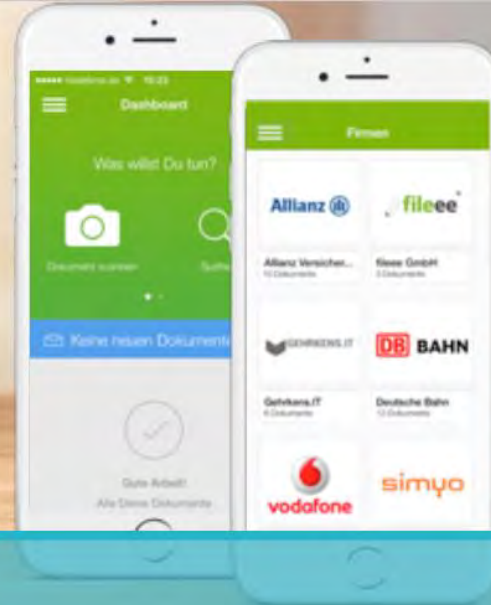
Kostenloser Mietwagen uvm.

*Durchschnittswerte der Unfallfuchs Haftpflichtschadenregulierung.
Abweichung je nach Unfallhergang, Fahrzeug & Schadenbild möglich.

Aus Sicht VN

Kommunikation ist alles!

- ✓ Egal wer kommt, es muss schnell gehen!
- ✓ Online erreichbar und auch beantwortet!
- ✓ Statussicht
- ✓ Prävention
- ✓ Die suchen sich schnelle Wege, also z.B. Apps zum erledigen!
- ✓ Videokonferenz mittels VEX
- ✓ z.B. www.fileee.com als Ersparnistool für alle!

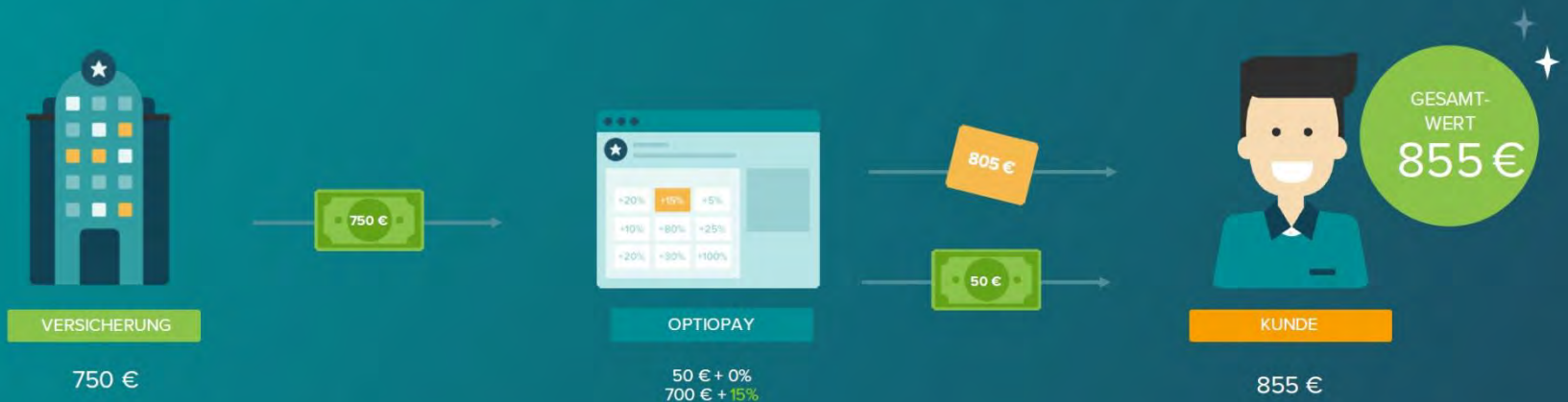


FILEEE FÜR ENDKUNDEN

DIGITALER ASSISTENT FÜR DEN PAPIERKRAM

DAS LEBEN DER ENDKUNDEN VEREINFACHEN

HÖHERWERTIGE GUTSCHEINE ALS AUSZAHLUNGSMETHODE



Frau Lisa Schmidt erhält 750 € aufgrund eines Fahrraddiebstahls. In einer im Versicherungsdesign gehalten Email wird sie auf ihre wartende Auszahlung aufmerksam gemacht.

Quelle: Optiopy

Per Link gelangt sie auf die OptioPay Auszahlungsplattform und findet dort verschiedene Gutscheine von namhaften Fahrradhändlern mit Mehrwerten zwischen 4% und 20%.

Mit Hilfe von OptioPay wandelt Frau Lisa Schmidt 700 € in einen 805 € Gutschein eines Fahrradhändlers um und kauft sich direkt ein neues Fahrrad. Die verbleibenden 50 € lässt sich Frau Schmidt bequem auf ihr Bankkonto überweisen.



Aus Sicht faircheck

QUALITY



Verbindungen leben

Servicelevels, Kundenfeedback, Campus und mehr.

Aus Sicht faircheck



Unabhängigkeit gewährleisten

Compliance als Grundpfeiler unseres Tuns.

Komfortzone verlassen

Neue Wege sind Voraussetzung für Innovationen und gemeinsame zukünftige Erfolge.



Kann das der Weg sein?

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

ÖSTERREICH

[News](#)
[Trendtag](#)
[Symposien](#)
[Golf](#)
[TV](#)
[Über uns](#)
[Kalender](#)



[» Login](#)
[» Registrieren](#)



[Versicherungen](#)

[Finanzen](#)

[Personen](#)

[Recht & Wissen](#)

[Studien](#)

[Im Blickpunkt](#)



25. Oktober 2016

„Versicherer und Makler müssen voneinander lernen“

„Das Zusammenspiel zwischen Maklerschaft und Versicherungen wird sich auf einer noch professionelleren Ebene intensivieren“, sagt Dr. Gerhard Matschnig, CEO der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft. Im Interview mit AssCompact spricht er darüber, wie wichtig die „Marke“ des Maklers ist und warum sich Provisionsmodelle ändern müssen.

Es kommt nicht darauf an, die Zukunft vorauszusagen, sondern auf die Zukunft vorbereitet sein.

Vermutungen über die Zukunft anzustellen bedeutet, im voraus über mögliche Entwicklungen und ihre Konsequenzen nachzudenken.





Offen für Neues

„Was vorstellbar ist, ist auch machbar.“ *(Albert Einstein)*