



## “NICHT IN KONKURRENZ ZUM MAKLER“

29 MRZ, 2016 • DIGITALISIERUNG

**Dionera entwickelt Verwaltungsprogramme, Vergleichsrechner und Abrechnungssysteme für Vertriebe, Maklerpools und Großmakler. Als ausgegliederte IT-Tochter von blau direkt arbeitet sie eng mit dem Maklerpool zusammen. Die White Label App-Lösung simplr steht daher angebundenen Maklern kostenfrei zur Verfügung. Hannes Heilenkötter, Geschäftsführer der Dionera GmbH, im Gespräch mit dem Experten Report.**

**Herr Heilenkötter, bitte beschreiben Sie kurz Ihr Angebot.**

simplr bietet dem Verbraucher jederzeit Überblick über alle seine Versicherungen. Er hat dabei sämtliche Dokumente wie Policen, Bedingungen, Produktinformationsblätter, Nachträge usw. im Zugriff. Auf Knopfdruck kann er jede bestehende Versicherung neu berechnen und mit Tarifen des Marktes vergleichen. Ebenso kann er eine bestehende Versicherung per Knopfdruck kündigen. Die App ermöglicht zudem den Ausdruck eines Vertragsspiegels für den Steuerberater und die Erfassung neuer Dokumente per Foto-Klick. Schadensmeldungen lassen sich ebenfalls für alle Sparten unkompliziert veranlassen. Erteilt



*Hannes Heilenkötter, Geschäftsführer der Dionera GmbH*

der Verbraucher einen Maklerauftrag – per Fingerunterschrift möglich – werden alle Daten persönlich für ihn gepflegt und aktuell gehalten. Er kann auch jederzeit persönliche Beratung in Anspruch nehmen. Der Clou: Seinen Maklerauftrag erteilt er seinem bestehenden Makler. Dieser bleibt für ihn zuständig. Sollte der Kunde bislang keinen eigenen Makler haben oder sein Makler nutzt simplr nicht, so bekommt er einen Makler angeboten.

### **Wo sehen Sie Ihre Stärken im Vergleich zu anderen Fintechs aus dem Bereich Versicherungen/Finanzen?**

- simplr ist die erste Kunden-App die nicht in Konkurrenz zum Makler tritt. Vielmehr ist simplr die Service-App, mit der ein Makler seine Kunden fest an sich bindet.
- simplr ist die einzige App, die für alle relevanten Versicherungssparten vollumfänglich Vergleichsrechner integriert hat.
- simplr wird von mehreren Pools und Vertrieben in Deutschland und Österreich eingesetzt. Dadurch haben bereits ab Start mehr als 800.000 Kunden die Möglichkeit simplr zu nutzen – ohne erst Vertrags- und Kundendaten eingeben zu müssen.
- simplr hat bereits BiPRO integriert. Neue Dokumente erhält der Kunde damit schneller über die App als durch den Postversand des Versicherers.

### **Was können Sie besser als der klassische Makler? Sind Sie eine Gefahr?**

simplr dient dem klassischen Makler, der neuen Möglichkeiten gegenüber aufgeschlossen agiert. simplr unterstützt vorrangig die Bindung bestehender Kunden. Allerdings kann die App indirekt Maklern gefährlich werden, die ihren Kunden neue Services verweigern, denn dann kann es auch zur Abwerbung des Kunden durch andere Makler kommen. Die Mehrleistung von simplr besteht darin, dass die App immer in der Hosentasche des Kunden dabei ist. Damit bringt es den Makler in der Sekunde an den Kunden ran in der dieser Bedarf entwickelt. Service des Maklers wird in Realtime für den Kunden sichtbar – ohne dass es zusätzlicher Arbeit des Maklers bedarf.

### **Wo stoßen Sie an Grenzen?**

simplr ersetzt den Menschen nicht. Es inszeniert ihn. die App stößt damit dort an Grenzen, wo Makler ihre Möglichkeiten der digitalen Multiplikation von sich selbst ungenutzt verstreichen lassen.

## **Was könnte in Hinsicht Zusammenarbeit Versicherungsunternehmen / Tarifangebot besser werden, was läuft gut?**

Die Versicherer unterstützen die Arbeit von simplr aktuell so gut es geht. Die Digitalisierung der Branche benötigt Zeit. An Engagement fehlt es nicht.

## **Was ist in anderen Ländern besser, einfacher etc. als in Deutschland?**

Österreich ist flexibler und weniger bürokratisch. Allerdings auch ungeplanter, weniger strukturiert und abwartender gegenüber der digitalen Revolution. In der Regel kann man nicht von besser sprechen, nur von anders.

## **Wie bewerten Sie die us-amerikanische Initiative von Google, Amazon, PayPal et alii., Datenschutzbestimmungen weniger streng zu gestalten, um die Innovationen im Finanz-/Versicherungsmarkt zu beschleunigen?**

Wer das Anschnallen einspart, kann schneller losfahren. Die Forderung Kundenschutz wirtschaftlichen Interessen unterzuordnen ist nicht neu. Dionera glaubt fest an die informelle Selbstbestimmung. Sie hat einen Wert an sich, den wir nicht aufgeben dürfen. Gerade Makler sollten sich hier als Kundenanwalt verstehen und diesen Schutz verteidigen. Datenschutz mag amerikanischen Internetfirmen ihr Geschäft erschweren, das Haupthindernis für Innovationen ist aber nicht die deutsche Gesetzgebung, sondern die Trägheit der Führungsetagen an sich. Die Limitierung liegt in der Fanatasie und kreativen Aufgeschlossenheit des Managements.

## **Wie wird es 2016 weitergehen? Was sehen Sie als besondere Herausforderungen?**

Die Zukunft liegt im Bereich der OnDemand-Lösungen. Wer dem Kunden eine Lösung in der Sekunde anbietet in der sein Bedarf entsteht, wird eine extreme Kundenbindung erreichen und außerordentliche Verkaufserfolge zu hochattraktiven Margen erreichen. Der Kunde kauft, statt das ihm verkauft werden muss. Um sich hier erfolgreich zu positionieren ist vor allem Verbreitung nötig. Die beste App hat keinen Wert, wenn 20 Kunden sie nutzen. Es müssen 100.000 werden um die nächsten Sprünge zu machen, um mit diesen dann auf 2-3 Millionen Nutzer zu kommen. Wer das schafft, wird den Markt verändern. Die Herausforderung ist enorm.

**Herr Heilenkötter, vielen Dank für das ausführliche Gespräch.**