



## 28 Mio. US-Dollar für FinanceFox

**Der deutsch-schweizerische InsurTech-Unternehmen FinanceFox sichert sich weitere 28 Mio. US-Dollar am Kapitalmarkt, die direkt in Produkt, Marketing und die Internationalisierung fließen sollen. Die Finanzierung wird angeführt von Target Global und Horizons Ventures, die von der Resonanz auf das Geschäftsmodell und den Geschäftsgang der unabhängigen Serviceplattform für Endkunden und Versicherungsvermittler überzeugt wurden.**

Die neuen Lead-Investoren sind die internationalen Venture Capital-Firmen Target Global mit Sitz in Berlin, Moskau, Tel Aviv and San Francisco und Horizons Ventures mit Hauptsitz in Hongkong. Die bisherigen Investoren IDInvest, Salesforce, Speedinvest, Seedcamp, AngelList und Victory Park Capital sind mit ihren Engagements sehr zufrieden und weiterhin an Bord.

### Jahresziel an Neukunden und Partnern schon im Frühjahr erreicht

FinanceFox hat ambitionierte Ziele, der Gründer und CEO der FinanceFox Holding, Julian Teicke, will FinanceFox als Premium-Anbieter im Segment der InsurTechs etablieren. Erste Meilensteine, wie das Erreichen der Neukunden im Frühjahr dieses Jahres stützen das Selbstbewusstsein. Der Versicherungsmarkt, wie man ihn seit Jahrzehnten kenne, ändere sich gerade fundamental. Hier will FinanceFox ansetzen.

Teicke erklärt:



Dabei kann der Kunde all seine Versicherungspolizen in einer App verwalten und auch sehr einfach und schnell Änderungen vornehmen. Und die Broker?



### Innovation durch Kooperation

Die Versicherungsbranche steht weltweit für jährliche Prämieinnahmen von rund 5 Billionen US-Dollar und einem verwalteten Vermögen von knapp 15 Billionen US-Dollar. Allein im vergangenen Jahr finanzierten Investoren in InsurTech 2,6 Milliarden US-Dollar – eine Steigerung gegenüber 2014 von 225 Prozent. Die Bereitschaft des Kapitalmarkts, FinanceFox Mittel für weiteres Wachstum zur Verfügung zu stellen, gründet auf dem innovativen und bislang einzigartigen Konzept des Unternehmens, hochmoderne Digitaltechnologie mit höchstpersönlicher Beratung zu kombinieren.

Das schafft gleichermaßen signifikanten Mehrwert für die Versicherungskunden, aber auch für Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen. Die entscheidenden Beteiligten im Versicherungsmarkt werden in einer aktiven Community integriert, das verschafft allen gleichermaßen Vorteile. Ein weiterer Aspekt ist, dass Versicherungstarife und -leistungen transparent und vergleichbar werden. Als erste digitale Service-Plattform verschafft sie jedem Kunden einen klaren Überblick über all seine Versicherungsangelegenheiten und stellt ihm einen unabhängigen Berater seiner Wahl zur Seite – alles kostenlos in einer App. Das stellt sicher, dass jeder Kunde die richtige Versicherung hat bzw. bekommt.

Dabei profitieren die Endkunden von attraktiveren Konditionen, einer individuellen persönlichen Beratung und schlanken, digitalisierten Prozessen. So werden Änderungen von Vertragsdaten gänzlich unkompliziert und im Schadensfall, dem Moment der Wahrheit beim Versicherungsschutz, ist immer ein Makler als kompetenter Ansprechpartner sofort parat. Das schafft Vertrauen durch Transparenz. Mit der Kombination modernster Digital-Technologie und persönlicher Beratung durch einen engagierten Makler will FinanceFox-CEO Teicke auch weiter expandieren. Dafür verschafft die jetzt erfolgreich abgeschlossene zweite Finanzierungsrunde, die bislang größte für InsurTechs in Europa, dem Unternehmen wertvolles Rüstzeug.

Als nächster Schritt nach vorn wird derzeit für 2017 der Markteintritt in Österreich vorbereitet. Auf dem Weg zu dem ambitionierten Ziel an die Spitze des InsurTech-Markts kann sich das FinanceFox-Management der uneingeschränkten Unterstützung seiner Investoren sicher sein.

Dazu stellvertretend Yaron Valler, General Partner von Target Global:



Valler betont dabei den Anspruch seiner Gesellschaft, in Unternehmen zu investieren, die den Markt verändern und gleichzeitig eine signifikante Größe erreichen wollen – so wie bei FinanceFox. Schließlich ginge es den „Finanzfüchsen“ um mehr.

Teicke formuliert die Intention:



Die Versicherung soll auf eine Kommunikationsebene gehoben werden, auf der alle Beteiligten transparent, offen und einfach Zugang zueinander haben. Der FinanceFox-Gründer kündigt zudem an, dass das Unternehmen im Rahmen seines Selbstverständnisses „clients best trend“ auch Fragen nach der vernünftigsten Versicherungsform auf den Grund gehen will.

Bild: © Segey Nivens / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943598/28-mio-us-dollar-fuer-financefox/>