

ARISECUR: Unser Erfolgsrezept ist der „All-in-one“-Ansatz



Foto: Claudia El-Morsi

Titelinterview mit **Andreas Büttner**, Geschäftsführer der ARISECUR Versicherungs-Provider GmbH

AssCompact: Herr Büttner, ARISECUR hat in wenigen Jahren eine beachtliche Position am österreichischen Vermittlermarkt erreicht. Was ist das Erfolgsgeheimnis Ihrer Versicherungsabwicklungs-Plattform für unabhängige Berater und Vertriebe?

Andreas Büttner: Interessant zu wissen ist hier, dass wir im Juni 2006 von Null weg in einem Marktumfeld gestartet sind, das für uns nicht unbedingt eine aussichtsreiche Zukunft versprochen hat. Es gab mit Maklerpool und maxpool bereits zwei Pools. Der Unterschied war nur, dass die beiden tatsächlich reine Pools waren und wir uns hingegen als Abwicklungsplattform verstanden haben. Zudem ist Maklerpool zwei Monate, nachdem wir in Österreich gestartet sind, in Konkurs gegangen und das war auch nicht sonderlich förderlich für den Aufbau unserer Firma. Ungeachtet dessen haben wir all diesen Umständen trotzen und innerhalb kürzester Zeit die größte unabhängige Versicherungsabwicklungs-

Plattform in Österreich aufbauen können. Das Erfolgsgeheimnis unserer Plattform ist folgendes: Wir bieten unseren Kooperationspartnern nicht nur die Möglichkeit, über uns abzuwickeln, sondern vor allem auch die nötige Software.

AC: Sie sind im Herbst 2007 in die Geschäftsführung eingetreten und haben nach dem Ausscheiden Max Schlachters im Juni 2009 auch dessen Agenden übernommen. Welche Bilanz können Sie ziehen?

AB: Es war uns von Anfang an klar, dass der Aufbau einer solchen Abwicklungsplattform natürlich eine finanzielle Herausforderung sein wird und haben in den ersten Jahren entsprechend viel investiert. Das konnten wir uns insofern leisten, da wir eine 100%ige Tochter der ARICON sind, und uns so der Rücken finanziell gestärkt wurde. Im vergangenen Jahr haben wir den Break-even geschafft und konnten erstmals ein ansehnliches, positives Ergebnis ausweisen. Dieses Jahr sieht es mittlerweile konkret danach aus, dass wir das Ergebnis deutlich steigern und unsere Bilanz toppen können.

AC: Welche Ziele haben Sie sich für die nächsten fünf Jahre gesetzt? Wie wird sich ARISECUR entwickeln?

AB: Wir wollen weiter beständig wachsen und verstärkt auch an die richtigen Versicherungsvermittler herantreten. Damit beziehe ich mich nicht mehr nur auf kleine und mittelgroße, sondern teilweise auch auf große Unternehmungen, die Sparten eventuell zur Abwicklung

auslagern wollen, um sich wieder Synergieeffekte und Vorteile zu verschaffen. Auch hier liegt der Fokus klarer Weise auf der Prozessoptimierung. Der nächste Schritt: Wir bieten mittlerweile auch den Versicherungsgesellschaften Zugang zu unserem System. Derzeit hält ARISECUR Courtagereinigungen mit mehr als 75 Gesellschaften, sowohl mit einer Agentur- als auch mit einer Maklervereinbarung. Das bedeutet, wir können sowohl mit Maklern als auch mit Agenturen zusammenarbeiten, was wir strikt trennen.

Wir bieten diesen Gesellschaften mittels Login einen Zugang zu unserem System, womit diese selbst auswerten können, woher das Geschäft stammt und ob es Personen gibt, die beispielsweise bei der Gesellschaft direkt gesperrt sind und versuchen, anonym über ARISECUR einzureichen, um so die Sperre zu umgehen.

Wir wollen ein vollkommen transparentes System. Wir verstehen uns als Einkaufsgemeinschaft, Software-Gebener, Abwicklungsplattform und Back Office für den Vermittler und bilden eine Schnittstelle zwischen der Versicherung und dem eigentlichen Vermittler. Wir minimieren auch hier den Arbeitsaufwand und leiten den Antrag elektronisch an den Versicherer weiter, d.h. er spart sich eine Menge. Dies kann er uns und unseren Partnern abgelten – also ein klassischer Synergieeffekt.

AC: Sie werben damit, Ihren Partnern Tools für eine einfachere, schnellere und effizientere Abwicklung zu bieten. Was bedeutet das konkret?



Foto: Claudia El-Morsi

AB: Bei uns liegt der Schwerpunkt auf der Prozessoptimierung. Derzeit haben wir zwölf Mitarbeiter in der ARISECUR und wir konzentrieren uns wirklich darauf, Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten die Arbeit zu erleichtern. Optimierung im gesamten Vermittlungsverfahren ist hier das Geheimnis. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit liegt auch darin, den Maklern unter Nutzung des Internets und sozialer Netzwerke mehr Verkaufserfolg zu verschaffen. Der eigentliche USP ist unser „All-in-one“-Ansatz, mit dem wir alle Bestandteile unserer Software vernetzen. Das bedeutet, dass einmal erfasste Daten für unsere Partner in jeder Anwendung und an jedem Ort zu jeder Zeit sicher und schnell einsetzbar sind. Wir haben eine online-basierte Bestandsverwaltung auf höchstem Niveau. Jeder unserer Vermittler kann mit einem einfachen Kunden- bzw. Vermittler-Login und einem Passwort von überall auf der Welt zugreifen. Er führt sozusagen sein Büro immer mit sich, inklusive aller Polizzen- und Antragskopien als PDF sowie einer revisionssicheren Kontakthistorie.

Wir bieten momentan alles, was die Technik hergibt. Wir haben in Deutschland mit blaudirekt, eine der größten deutschen Abwicklungsplattformen für den Versicherungsbereich, quasi eine Schwester-Gesellschaft. Mit dieser teilen wir uns die Technik und den Markenauftritt nach außen, sind aber wirtschaftlich unabhängig und generieren dadurch enorme Synergieeffekte. Wir erstellen z.B. für alle Anwendungen unseres Systems selbst Erklärungsvideos.

AC: Bieten Sie Ihre Services auch unabhängigen Finanzberatern an?

AB: Das ist ein wichtiges Thema. Ich werde oft von Finanzdienstleistern, Finanzdienstleistungsassistenten und Vermögensberatern kontaktiert, die keine Berechtigung zur Vermittlung von Versicherungen haben und unter einem Haftungsdach im Versicherungsbereich agieren möchten. Dies ist über uns allerdings nicht möglich. Grundvoraussetzung, um über uns abwickeln zu können, ist die Berechtigung, Versicherungen vermitteln zu dürfen. Entweder in Form eines Versicherungsmaklers oder als Versicherungsmehrfachagent.

AC: Welche Vor- und Nachteile hat es für ARISECUR, als Tochter einem Allfinanz-Konzern wie der ARICON-Gruppe anzugehören?

AB: Nachteile sehe ich keine, weil es von Anfang an Bestandteil des Gesamtkonzeptes war, Abwicklungsplattformen für den gesamten Finanzbereich anzubieten. Ein großer Vorteil ist beispielsweise, dass unter einem Dach die drei wichtigsten Bereiche der Finanzdienstleistung – Veranlagung, Versicherung und Finanzierung – über eine gemeinsame Oberfläche, nämlich der Online-Plattform „SUPRIS“, vernetzt werden und daher auch der gesamte Versicherungsbestand der ARISECUR über diese exzellente und innovative Technik dargestellt wird. ▶

AC: *ARISECUR hat im Mai eine Fondspolizze aufgelegt und damit auf die Einführung der KEST auf Wertpapiere reagiert. Was zeichnet dieses Produkt aus und wie ist es vom Markt aufgenommen worden?*

AB: Unsere Fondspolizze firmiert unter ARI LIFE CONCEPT, wobei diese Marke zukünftig den Brand für mehrere optimierte Produkte geben soll und vor allem auch auf die bewährten und vielfach ausgezeichneten Fonds der ARIQON Asset Management AG zugeschnitten ist. Wir sind dabei nicht an eine einzelne Gesellschaft gebunden. Vorerst ist es eine Kooperation zwischen der Helvetia Versicherung, der ARIQON Asset Management AG und der ARISECUR als Abwicklungsplattform, die sich in zwei Produkten präsentiert:

Zum einen bieten wir eine Variante der fondsgebundenen LV, bei der wir den Tarif 11P der Helvetia bei den Bedingungen bzw. Ablauf- und Rückkaufswerten 1:1 übernommen, gleichzeitig aber die Provision für den Makler merklich erhöht haben. Es gibt schon seit Langem die Diskussion, ob die gezeilmerten, sprich bevorschussten, Abschlussprovisionen wirklich notwendig sind, was sich ja auch zum Nachteil für den Makler auswirkt.

ARISECUR verzichtet auf eine Bevorschussung und teilt die Provision auf fünf Jahre auf, jeweils immer auf ein Jahr vorfinanziert. Die Kooperationspartner erhalten also die Abschlussprovision in fünf Jahres-Tranchen, wodurch sich natürlich das Risiko eines Provisionsverlustes im Stornofall immer auf ein Fünftel minimiert.

Zum anderen gibt es die Version 11F, das ist ein Fondssparplan, so wie wir ihn bereits vom Direktinvestment kennen, mit einem Steuer schonenden und Kosten minimierten Versicherungsmantel versehen. Der Vorzug des Fondssparplanes für den Kunden ist, dass es gar keine bevorschussten Provisionen mehr gibt. Man bekommt das Agio wie beim direkten Fondssparplan – bei uns muss es jetzt Provision heißen – auf jede Einzahlung, frei wählbar zwischen 0 und 5%.

Das hat natürlich enorm positive Auswirkungen, vor allem auf die Rückkaufswerte in den ersten Jahren. Und es wird keine KEST verrechnet. Es sind auch Zahlungen bis zur Netto-Prämiensumme möglich, die mit einer maximalen Laufzeit von 60 Jahren optimiert werden kann. Der Vermittler partizipiert an der Rendite des Investments in Form einer attraktiven jährlichen Bestandsvergütung auf die Fonds der ARIQON.

AC: *Wie werden diese Produkte vom Markt bisher angenommen?*

AB: Extrem gut. Wir haben ARI LIFE CONCEPT bei unserer Frühjahr-Roadshow erstmals vorgestellt. Mitte Juni sind wir damit gestartet und obwohl der Sommer

eher eine flauere Zeit ist, haben wir schon weit über 200 Verträge vermitteln können, interessanter Weise über 70% davon im Fondssparbereich.

Das straft auch diejenigen Leute Lügen, die sagen, man kann derzeit kein Investment mehr verkaufen. Das stimmt absolut nicht. Wenn man dem Kunden gute, solide Veranlagungen mit Steuererleichterungen anbietet und sie ihm auch vernünftig erklärt, dann wird dies sehr wohl angenommen.

AC: *Was kann der Vermittlermarkt 2012 von ARISECUR erwarten?*

AB: ARISECUR wird die Rechner erweitern und so immer stärker Schnittstelle zwischen Versicherer und dem Makler selbst werden. Außerdem reagieren wir auf die zunehmende Nachfrage seitens immer größerer Vertriebe, die unsere Technik nutzen und Teilbereiche über uns abwickeln.

Das nächste Projekt, an dessen Umsetzung wir gerade arbeiten, ist die vollständige Implementierung des Maklerdatensatzes OMDS 2. Auch das sollte bis Ende des Jahres abgeschlossen sein.

AC: *Herr Büttner, herzlichen Dank für das interessante Gespräch!* ■

Foto: Claudia El-Morsi

