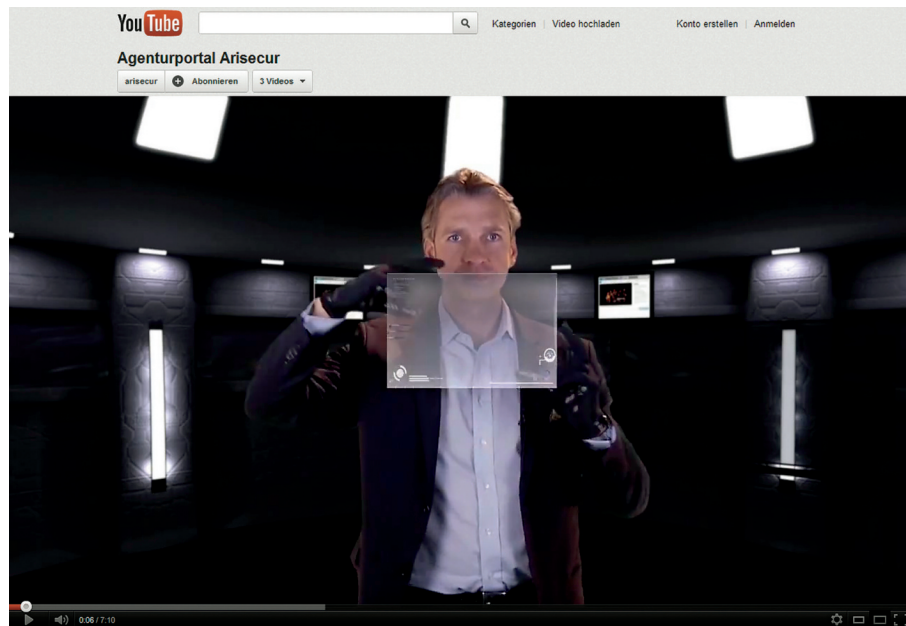


Prozessoptimierung

Die Abwicklungs- und Vergleichssoftware von Arisecur wird laufend umfangreicher, heute ist sie auch für Versicherer ein interessantes Werkzeug.



Arisecur nutzt die Möglichkeiten des Internet geschickt aus, am eigenen YouTube-Kanal werden Ideen und Konzepte leicht verständlich und humorvoll präsentiert.

Sieht man Andreas Büttner bei der Präsentation seiner Versicherungsvergleichs- und Abwicklungssoftware zu, wird schnell deutlich, dass ihm sein Programm selbst Spaß macht. Die erstaunlich leistungsfähige Lösung läuft auch auf dem iPad und macht das kleine Apple-Gerät zum wandelnden Büro. Büttner: „Unser Programm läuft nun seit rund fünf Jahren, wurde in dieser Zeit aber fast täglich verbessert.“ Was übertrieben klingt, kann er beweisen: In der Software werden auch alle Veränderungen vermerkt, die von den Entwicklern vorgenommen wurden, und diese Liste zeigt tatsächlich fast täglich Einträge über Verbesserungen. Unzählige Arbeitsschritte wurden in die Anwendung verpackt und sollen die Effizienz eines Beraters, der damit arbeitet, auch im ungünstigsten Fall deutlich erhöhen. Wer das Tool wirklich gut im Griff hat, kann sich einen beträchtlichen Teil seines Backoffice sparen. Um es vollumfänglich nutzen zu können, muss man auch kein Computergenie sein: Die Anwendungen und Unteranwendungen sind so gestaltet, dass man auch intuitiv sehr weit kommt. Für Büttner entscheidend ist die Tatsache, dass hier alles

webbasiert stattfindet, die Zeit der Offline-Lösungen ist für den Versicherungsspezialisten vorbei. Arisecur nützt die Möglichkeiten des Internet selbst auf professionelle Weise: So werden die Philosophien hinter den einzelnen Angeboten in kurzen Videos, die man sich am YouTube-Kanal von Arisecur ansehen kann (www.youtube.com/user/arisecur), professionell, zum Teil durchaus humorvoll und in jedem Fall leicht verständlich erklärt. Sieht man sich die Filme an, wird klar: Hier geht es um Prozessoptimierung. Beim Erstellen von Angeboten, Weiterleiten von Dokumenten und Abschließen von Versicherungsverträgen soll endlich der Schritt ins 21. Jahrhundert vollzogen werden. Mit dem Ausfüllen von Formularen, dem Faxen von Unterlagen und dem telefonischen Urgieren von ausständigen oder falsch ausgestellten Polizzen soll hingegen Schluss sein. Arisecur bietet das Programm allen, die über die Grazer ihr Versicherungsgeschäft einreichen – derzeit rund 1.000 Berater –, zum Selbstkostenpreis von 39 Euro im Monat an. Der Geschäftsführer: „Unser Angebot stellt eine Win-Win-Situation dar. Die Tarife, die unser System liefert, sind bereits nachverhandelt, hier

bekommt der Kunde ein Topangebot, der Makler verdient nicht weniger, als wenn er selbst einreicht, hat aber deutlich weniger Arbeit, und wir selbst müssen davon natürlich leben können, und das funktioniert auch.“

Die Softwarelandschaft, die Arisecur hier rund um das beschriebene System entwickelt, wendet sich längst nicht mehr nur in Richtung Berater, sondern versucht in der jüngsten Ausbaustufe auch zum Werkzeug für die Versicherer zu werden. Ihr Agenturportal will Anbietern helfen, die Kommunikation mit Agenten und Maklern, die über Arisecur abwickeln, einerseits zu vereinfachen und andererseits zu intensivieren. Hier wird das Internet von der üblichen Download-Einbahn zur einer in beide Richtungen befahrbaren Datenautobahn. Egal, ob es darum geht, Unterlagen online zu stellen, Schulungen anzubieten, sich an Webseminaren von Arisecur zu beteiligen oder die Daten von Ansprechpartnern bereitzustellen, die Software bietet umfangreichste Möglichkeiten. Wollte man die selbst anbieten und pflegen, würde das einen beträchtlichen finanziellen und personellen Aufwand verursachen. Nützt man das Arisecur-System, fallen hingegen keine Kosten an. Büttner dazu: „Wir sind ja die Schnittstelle zwischen Anbietern und wollen daher beiden Seiten helfen, mehr Geschäft zu machen. Auch zu diesem Thema steht eine Präsentation des Systems online auf YouTube zur Verfügung.“

Schwächen?

Hat die Arisecur-Lösung auch Schwächen? Natürlich, sie kann den Markt nicht vollständig abbilden. Allerdings ist das nicht die Schuld des Unternehmens, sondern liegt daran, dass vielfach die Bereitschaft der Versicherer fehlt. Das Programm enthält nur Angebote von Versicherern, die mit den Grazern kooperieren, was nicht alle tun. Vor allem Häuser, die seinerzeit beschlossen haben, sich auf die together-Plattform zu konzentrieren, fehlen vielfach. Noch, denn spricht man mit Maklern, die das together-System kennen, fällt das Urteil darüber nicht durchgehend wohlwollend aus. Hier ist also eindeutig Platz für Konkurrenz. FP