

CarePaket

Die Schonfrist ist vorbei, Berichterstattungen zu Überprüfungen durch die Gewerbebehörde mehren sich. Versicherungsvermittler müssen Behörden Weiterbildungsnachweise, Beratungsprotokolle sowie Wunsch- und Bedürfnisanalysen vorlegen. Doch nicht immer gelingt das. Wie kann man Versicherungsvermittler unterstützen, ihre gesetzlichen Vorgaben einzuhalten. Wir haben mit Thomas Hajek und Andreas Büttner über das Thema gesprochen.

netinsurer und ARISECUR bieten unabhängigen Versicherungsvermittlern, Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten ein sogenanntes „CarePaket“ an. Was ist damit gemeint?

Büttner: Ab Anmeldung bis Ende des ersten Quartals des nächsten Jahres, also bis zum 31.03.2021, verzichten ARISECUR und netinsurer auf die einmalige Einrichtungsgebühr und die Lizenzgebühr als CarePaket, für neue Vertriebspartner. Die Vertriebspartner können zwischen drei verschiedenen Leistungsvarianten wählen: Solid, Progress und Premium. Unsere Partner haben mit uns die Sicherheit, alle gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen. Das komplette Vermittlungsverfahren läuft über unsere Prozessoptimierung, es inkludiert die technische Pflege der Bestände, Angebotswesen, Marktsichtung, Qualifizierung bis hin zu Abrechnung komplexer Strukturen. Nicht nur der Bereich Beratungsprotokoll, Wünsche- und Bedürfnisanalyse wird unter anderem abgedeckt, man hat durch unsere Kooperation mit "meine-weiterbildung.at" auch einen Überblick über die geleisteten Weiterbildungseinheiten.

Hajek: Die sich in letzter Zeit vermehrt häufenden Berichte über Prüfungen sei-

Die Zeit einer rein analogen Arbeitsweise in unserer Branche wird bald vorbei sein.

tens der Behörden sollte man nicht auf die leichte Schulter nehmen. Nichtsdestotrotz glaube ich, dass das Einhalten von Vorschriften niemals der Grund dafür sein sollte, Softwarelösungen anzuschaffen. Jedoch ist es an der Zeit, sich das Arbeitsleben einfacher zu machen und seine Arbeitsabläufe digital aufzustellen. In Wahrheit hat man mit einem digitalen Prozess nicht mehr Arbeit als mit einem analogen, im Gegenteil: die Daten müssen spätestens im Rahmen der Beantragung in ein System eingetragen werden. Wenn man von Anfang an auf eine umfassende Softwarelösung setzt, dann erspart dies viele doppelte Arbeitsschritte. Durch den intelligenten Datenaustausch zwischen ARISECUR und netinsurer spart man sich mehrfache Datenerhebungen, und durch den geführten Vermittlerprozess ist am Ende auch das Beratungsprotokoll, der Wünsche- und Bedürfnistest, IDD-konform vorhanden.

Gibt es auch andere Vorteile?

Hajek: Auf alle Fälle. Einer der Vorteile bei einem digitalen Beratungsprozess ist, dass die Daten orts- und zeitlich ungebunden geladen werden können, was auch den Abschlussprozess betrifft. Die integrierte Unterschriftsfunktion ist ebenfalls eine Erleichterung beim Kunden. Wenn es schnell gehen muss, kann man

beim Kunden zusätzliche Informationen erheben und diese mittels Dokumentenmappe oder App nachträglich mit dem Kunden teilen.

Büttner: Viele Versicherungsmakler haben aus meiner Sicht noch nicht den richtigen Zugang zu den digitalen Möglichkeiten. Meiner Meinung nach aus den verschiedensten Gründen einerseits, da sie sich nur auf sehr wenige Produktpartner konzentrieren und daher auch nur deren Systeme nutzen, andererseits weil sich einige nicht den gesetzlichen Anforderungen unterwerfen wollen. Genau dies ist aber im Zuge einer Kontrolle bzw. einer Überprüfung durch die Behörde gänzlich unwichtig. Die gesetzlichen Auflagen müssen erfüllt werden. Es ist meiner Meinung nach auch wichtig, sich für die Zukunft abzusichern: Wenn man nicht „Herr“ seines Bestandes ist, wird sich eine Veräußerung desselben sehr schwierig gestalten.



Andreas Büttner und Thomas Hajek

Das heißt, am Weg in die digitale Welt führt nichts vorbei?

Hajek: Aus meiner Sicht definitiv nein.

Büttner: Auf keinen Fall! Die Zeit einer rein analogen Arbeitsweise in unserer Branche wird bald vorbei sein. Eigentlich ist sie das schon. Es ist fast nicht mehr möglich, allen Anforderungen ohne digitale Unterstützung gerecht zu werden. Meiner Meinung nach ist es auch ohne Pool nicht mehr möglich. Die Zeit der Einzelkämpfer ist vorbei. Man muss sich Prozesslösungen suchen, die einen im täglichen Geschäft unterstützen. Ein Blick nach Deutschland zeigt, dass die Partner der blaudirekt bereits die Hälfte ihrer Neukunden online oder über die Simplr App generieren. Sie integrieren die Softwarelösung in ihrer Homepage und wer-

ben damit. Es ist in Zeiten wie diesen unbedingt notwendig, Kunden die Möglichkeit von Online Tools zu bieten. Über den digitalen Kundenordner können diese ihre Daten selbst verwalten und aktualisieren, was dem Versicherungsmakler viel von seiner Arbeit und der Haftung abnimmt. Das ist moderne Beratung.

Was gibt es Neues bei netinsurer und ARISECUR?

Hajek: Wir arbeiten an der Integration des Firmen-Compass in unseren Beratungsprozess und werten die Ergebnisse des Betatests zu unser Videofeature aus. Die ersten Testläufe mit der Compass-Schnittstelle sind bereits sehr überzeugend. Sie erspart dem Gewerbekundenberater viele Arbeitsschritte, wenn die richtigen Unternehmensdaten bereits

bei der Anlage des Kunden im System vorhanden sind. Gleichzeitig treiben wir unsere Automatisierungslösung und das Nachfolgesystem für den Versicherungsassistenten voran.

Büttner: ARISECUR bietet den neuen Vertriebspartnern im Rahmen des „CarePakets“ eine kostenlose Integration des gesamten Datenbestandes über OMDS ins System an. Weiters arbeiten wir am Ausbau von DMAas / DPaaS, der Datenmanagement- und Dokumentverarbeitungsprozesse als Service für Partner mit Beständen im Direktvertrieb. Mit diesen Dienstleistungen werden wir unseren Partnern ermöglichen, Daten- und Dokumentautomatisierung auch für eigenverwaltete Bestände durchzuführen.

Wir danken für das Gespräch.