

„Wir wollen eine **zweite** Schiene aufbauen“

Andreas Büttner ist langjähriger Geschäftsführer und Miteigentümer des Versicherungspools **Arisecur**. Im Gespräch erklärt er, welche Schwierigkeiten er auf die Branche zukommen sieht und wie sein Unternehmen in Österreich dennoch weiter wachsen möchte.

Im Jahr 2012 wurde der bis dahin zur Aricon Holding gehörende Versicherungspool Arisecur an den deutschen Maklerpool Blau Direkt sowie an den heutigen Geschäftsführer Andreas Büttner verkauft. In den vergangenen zehn Jahren gelang es dem Unternehmen, vom massiven Umbruch im Bereich des Versicherungsvertriebs zu profitieren. Vor allem der regulatorische Druck zwang immer mehr Einzelkämpfer, sich größeren Verbänden anzuschließen. Viele Makler und Agenten entschieden sich dabei für Arisecur. Und obwohl das Unternehmen das Geschäft für rund 1.000 Vertriebspartner abwickelt, sieht es weitere Wachstumspotenziale. Ermöglichen soll dies eine Partnerschaft zwischen Blau Direkt und einem US-Finanzinvestor. Wie sich diese Kooperation auf das österreichische Geschäft auswirken wird, erklärt Andreas Büttner im Gespräch.

Herr Büttner, Ihre Muttergesellschaft Blau Direkt hat mit Warburg Pincus einen international erfahrenen Spezialisten für Corporate Engineering an Bord geholt. Das

»Aus meiner Sicht zeigt sich bereits, dass auf die Branche nicht gerade leichte Zeiten zukommen.«

Andreas Büttner, Arisecur

Unternehmen soll nun von einer Personen- in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt werden. Was bedeutet diese Entwicklung für Arisecur?

Insgesamt wird für Blau Direkt eine moderne Holdingstruktur mit dem Ziel etabliert, den erfolgreichen Wachstumskurs über Deutschland hinaus in Europa fortzusetzen. Arisecur dient hier als erfolgreicher Wegbereiter, wie Ressourcen gemeinsam entwickelt werden können und dennoch ein eigenständiger, selbstbestimmter Kurs im und für das jeweilige Land gefahren wird. Die neue Organisationsstruktur stärkt die Eigenständigkeit von Arisecur. Durch

den Investor erhalten wir künftig umfassende Mittel, um mehr Services und Technologien spezifisch für Österreich gestalten zu können. Der Zeitpunkt hätte meiner Meinung nach auch nicht besser gewählt sein können. Da es für viele Marktteilnehmer schwierig werden wird, ist es gut, wenn man im Hintergrund über genügend Kapital verfügt.

Sprechen Sie dabei das aktuelle Umfeld mit der hohen Inflationen und den stark steigenden Energiepreisen an? Wie wirkt sich dies auf die Vermittler und deren Geschäft aus?

Aus meiner Sicht zeigt sich bereits, dass auf die Branche nicht gerade leichte Zeiten zukommen. Viele Makler sehen jetzt schon, dass ihnen plötzlich gute Kunden wegbrechen, noch nicht die kleinen Einzelkunden, aber kleine, mittelständische Unternehmen. Die gehen in Insolvenz oder sperren aus anderen Gründen zu. Dann fehlt natürlich der Umsatz aus der Betriebsversicherung. Das kann für den Makler schon sehr problematisch werden, wenn plötzlich mehrere Kunden wegfallen. Problematisch ist auch der Kfz-Bereich. Es werden ja kaum noch neue Autos zugelassen, und bei den gebrauchten Autos versichert kaum noch jemand Kasko. Hier zeigt sich, dass die Leute kein Geld mehr beziehungsweise Angst haben, es auszugeben, weil sie

»Der Zeitpunkt hätte meiner Meinung nach auch nicht besser gewählt sein können.«

Andreas Büttner, Arisecur



nicht wissen, was der Winter für Kosten mit sich bringt. Im Bereich der Kfz-Versicherung hat man dann rasch einen Umsatzverlust von 90 Prozent, da die Haftpflichtversicherung ja nur einen Bruchteil ausmacht.

Wie sieht es im Bereich der Vorsorge- und Veranlagungsprodukte aus?

Auch im Bereich der Lebensversicherungen sehen wir, dass viele Kunden ihre Verträge ruhend stellen. Es gibt aber auch immer mehr, die sich ihren Vertrag auszahlen lassen möchten. Dann kommt natürlich das böse Erwachen. Wenn die Verträge erst einige Jahre laufen, bekommt der Kunde bei einer frühzeitigen Auflösung meistens weniger ausbezahlt, als er eingezahlt hat. In einer Situation, in der sich die Leute die Lebenshaltungskosten nicht mehr leisten können, werden sie aber alles tun, um an liquide Mittel zu kommen.

In Deutschland hat Ihre Muttergesellschaft Blau Direkt das Geschäft um die Fonds-

vermittlung erweitert. Gibt es hierzu auch Pläne für Österreich?

Das ist im Moment eigentlich nicht geplant, aber bringen Sie mich nicht auf gute Gedanken. Wir hätten zwar bereits die technischen Möglichkeiten und könnten jederzeit auch Fonds darstellen. Wenn, würden wir diesen Bereich aber nicht neu aufbauen, da würden wir wohl eher ein Unternehmen zukaufen. Die Möglichkeiten sind hier aber überschaubar.

Warum haben sich klassische Versicherungspools, wie es sie in Deutschland schon lange gibt, in Österreich eigentlich nie in der Breite durchgesetzt?

Versucht haben es schon einige. Das Geschäft in Österreich funktioniert am Ende aber doch anders als in Deutschland. Wir haben eigene Systeme und Prämiensätze. Es bedeutet einfach einen massiven Aufwand, wenn man das Geschäft für die österreichischen Bedürfnisse adaptiert. Das gilt für die Pools wie auch für die Versicherungen. Zudem haben die heimischen

Versicherungsunternehmen die Formierung von Maklerzusammenschlüssen in der Vergangenheit unterstützt, und nun müssen sie damit leben, dass diese weitaus fordernder sind als wir oder die Pools in Deutschland.

Wie möchten Sie in Österreich noch weiter wachsen?

Grundsätzlich sind wir mit unserer Rolle am österreichischen Markt zufrieden und wollen auch nicht viel verändern. Wir sehen aber, dass viele Marktteilnehmer die notwendigen Investitionen in die EDV und in die technischen Prozesse in der Vergangenheit nicht durchgeführt haben. Wir wollen daher neben der Poolstruktur eine zweite Schiene aufbauen. Im Detail wäre diese für größere Marktteilnehmer, die ihre Boni weiterhin selbst mit den Versicherungen verhandeln können. Wir stellen ihnen nur die technischen Dienstleistungen zur Verfügung. Wie dies im Detail aussehen wird – ob als Franchise oder Verbundsystem –, muss noch geklärt werden. Das Ziel



ist, in Zukunft zudem auch Bestände von Nicht-Arisecur-Partnern zu übernehmen. Dabei interessieren wir uns für Kleinstbestände mit einer Jahresprovision von 100.000 Euro bis hin zu großen mit Jahresprovisionen von fünf bis zehn Millionen Euro. Natürlich kommen wir dann bei hohen Summen schon in den Bereich der großen Betriebsversicherungsmakler. Sollte sich dies anbieten, würden wir auch eine dritte Schiene etablieren und einen Gewerbe- und Industrierversicherungsmakler aufbauen oder übernehmen. Dann könnten wir dieses Geschäft auch für unsere bestehenden Partner abwickeln. Grundsätzlich wollen wir die Bestände dann unseren Kooperationspartnern anbieten. Wir überprüfen diese Bestände und kümmern uns um die Vorfinanzierung. Das bedeutet, die Rückzahlung kann dann in Raten erfolgen. Diese werden aus den laufenden Provisionen der übernommenen Bestände generiert, bis die Finanzierung plus ein kleiner Aufschlag für unseren Aufwand zurückgezahlt ist. Die Provisionen aus dem möglichen Neugeschäft, das er aus dem gekauften Bestand generiert, gehen hingegen sofort an den Vermittler.

»Das Ziel ist, in Zukunft zudem auch Bestände von Nicht-Arisecur-Partnern zu übernehmen.«

Andreas Büttner, Arisecur

Bei Arisecur werden die Bestände treuhänderisch verwaltet. Warum ist das so, und was hat der Vermittler davon?

Das hat mit der Optimierung von Prozessen zu tun. Wenn der Bestand auf tausend verschiedenen Courtagenummern bei jeder Gesellschaft laufen würde, dann auch noch aufgetrennt nach Maklern und Agenten, wie sollen wir dann Abläufe automatisieren, Courtagen kontrollieren oder Schnittstellen mit Dunkelverarbeitung generieren? Die Ersparnis können wir nur generieren, wenn wir alles auf eine Schnittstelle projizieren, und das funktioniert nur, wenn der gesamte Bestand auf einer Courtagenummer läuft. Der Bestand gehört natürlich weiterhin dem Vermittler und wird von uns eben nur treuhänderisch gehalten.

Wie hat sich die Anzahl der angebotenen Vermittler in den vergangenen Jahren entwickelt?

Seit Beginn der Coronazeit ist die Anzahl stabil geblieben. Das bedeutet, wir sind gewachsen. Im Moment haben wir mehr als 1.000 Kooperationspartner. Gerade in der Coronazeit haben wir gesehen, dass viele Vermittler ihre Pension vorgezogen haben. Viele haben in dieser Zeit ihre Gewerbescheine zurückgelegt. Wir haben dadurch aber keinen Bestand verloren, da wir Nachfolgeregelungen unterstützen konnten. Wir können Unternehmensübernahmen durch Kollegen vor Ort vermitteln. Auch hier zeigt sich der Vorteil unserer Bestandsverwaltung, da die Abwicklung dadurch sehr rasch funktioniert. Ist eine Übernahme durch Kollegen nicht gewünscht oder möglich, bieten wir attraktive Preise zur Bestandsübernahme oder zum Unternehmenskauf an. Auf jeden Fall lohnt es sich, mit uns zu sprechen – und das nicht nur für angeschlossene Partner. Wir bieten diese Unterstützung allen Maklern an.

Viele Vermittler gehen in Pension beziehungsweise sind im oder kurz vor dem pensionsfähigen Alter. Wie schätzen Sie das demografische Problem der Branche ein?

Qualifizierter Versicherungsberatung tut Lebenserfahrung durchaus gut. Andererseits beleben junge Vermittler mit frischen Ideen den Markt. Jede Sache hat zwei Seiten. Die Digitalisierung wird die Arbeit von Vermittlern in Zukunft noch effizienter machen. Das heißt, irgendwann einmal werden weniger Vermittler und Innendienstmitarbeiter benötigt werden. Die demografische Entwicklung bedeutet insofern auch, dass es einen natürlichen Rückgang geben wird und sich niemand in der Branche Sorgen machen muss, arbeitslos zu werden. Das ist gut so. Andererseits wird sich das Berufsbild durch die Digitalisierung verändern. Unsere Branche wird dadurch spannender werden und wieder



mehr junge Talente anziehen. Ich bin daher durchaus zuversichtlich für unsere Zukunft.

Und wie teilt sich das Geschäft auf die unterschiedlichen Produktbereiche auf?

Fast 40 Prozent des Umsatzes entfallen auf den Kfz-Bereich. Und das stört mich zugegebenermaßen auch, weil das Kfz-Geschäft, wie eingangs erwähnt, prämiemäßig massiv im Rückgang ist. Glücklicherweise sehen wir starkes Wachstum im Bereich des Sachversicherungs, also Haushalt, Unfall, Rechtsschutz etc. Hier müssen wir aktuell auch keinen Umsatzrückgang hinnehmen. Bei der Veranlagung ist das Volumen hingegen rückläufig. Das Geschäft ist in diesem Bereich durch die regulatorischen Anforderungen so aufwendig geworden, dass Versicherungsvermittler davon eher Abstand nehmen. Seit Anfang August muss man ja auch noch die Nachhaltigkeitspräferenzen abfragen. Der Starttermin der neuen Regel im Sommer ist nicht besonders glücklich gewählt. Es ist aber unser Selbstverständnis, unsere Vermittler durch Standardisierung und intelligente Software zu unterstützen. Deshalb gehen wir hier neben einem um-

»Unsere Branche wird dadurch spannender werden und wieder mehr junge Talente anziehen.«

Andreas Büttner, Arisecur

fangreichen Schulungsangebot konsequent den Weg digital gestützter Beratung. Wir haben das Thema schon in unsere digitalen Prozesse eingebaut. In der Bedürfnisanalyse und im Bestandsprotokoll sind die Fragen zur Nachhaltigkeit bereits integriert. Wir nutzen das Beratungssystem FRANS von Netinsurer und IO Insurance Services.

Ihr Haus setzt schon lange auf die deutsche Schnittstellenlösung BiPRO und bemüht sich auch, diese in der Breite im Markt zu etablieren. Im österreichischen Versicherungsvertrieb ist dennoch weiterhin der Standard OMDS 3.0 vorherrschend. Wie stellt sich die Situation hier im Moment dar,

wie stark ist die Durchdringung von BiPRO in Österreich?

Zunächst einmal sind OMDS 3 und BiPRO kein Gegensatz. Es sind zwei ganz hervorragende Werkzeugkästen, um die Arbeit von Vermittlern für den Kunden effizienter und serviceorientierter zu gestalten. Insofern nutzen und unterstützen wir beides. Wofür wir kämpfen, ist, dass Österreichs Versicherungswirtschaft eine Vorreiterrolle in der Digitalisierung einnimmt. Wir wollen, dass die Arbeit für Vermittler im Bereich der administrativen Tätigkeiten leichter wird und die Services für Kunden besser. Dafür braucht es einen einfachen, schnellen Austausch von Daten und Dokumenten zwischen den Beteiligten. Dafür setzen wir uns ein. Es gibt zahlreiche Unternehmen, zum Beispiel Allianz, Nürnberger, HDI Leben, VHV, WWK und Wüstenrot, die insbesondere Normen im Bereich des Transfers der Dokumente und des OMDS umgesetzt haben. Zusätzlich entwickeln derzeit etwa Nürnberger, VAV, Arisecur, IGV und Varias eine spezifische österreichische Norm in der neuen BiPRO-Releasegeneration (RNext) für Tarifierung, Angebot und Antrag (TAA) in Kfz. Erste Umsetzungen sind bereits erfolgt, und weitere Umsetzungen sollen hier bis Ende des Jahres 2022 folgen. Ferner entwickelt eine Teilgruppe dieser Unternehmen eine weitere RNext-Norm im Bereich TAA Eigenheim. Die Norm soll bis voraussichtlich Mitte 2023 fertiggestellt und implementiert sein.

Wir bedanken uns für das Gespräch.

GEORG PANKL 

KURZ-VITA: Andreas Büttner

Andreas Büttner ist seit dem Jahr 2006 Geschäftsführer des Versicherungspools Arisecur. Im Jahr 2012 wurde das Unternehmen an den deutschen Maklerpool Blau Direkt verkauft, Büttner übernahm einen Anteil von 25,1 Prozent und blieb bis heute Geschäftsführer. Seit 2015 ist er zudem Obmann-Stv. im Fachverband der Versicherungsmakler in NÖ. Zuvor arbeitete der akademische Versicherungskaufmann in leitenden Positionen bei unterschiedlichen Unternehmen.