

13.10.2016 | Vertrieb

Arisecur "on Tour" durch Österreich – mit Fotogalerie

In sechs verschiedenen Bundesländern von Wien bis Vorarlberg machte Anfang Oktober die "Top-Produkte Roadshow" des Versicherungs-Pools Arisecur Halt. Die Resonanz war riesig.



Andreas Büttner, Geschäftsführer bei Arisecur

Mit einer Warnung hat der Geschäftsführer des Makler-Pools Arisecur, Andreas Büttner, die Teilnehmer der "Top-Produkte Roadshow" Anfang Oktober empfangen. Die neue Konkurrenz durch die Fintech-Szene würde persönliche Beratung "wegwischen", wenn der technologischen Entwicklung nicht endlich Rechnung getragen werde, so Büttner, der in diesem Kontext auch auf die Vorteile einer neuen, hauseigenen Kunden-App verwies.

Während Versicherungs-Apps von Startup-Unternehmen wie Clark, Safe.me und Knip auf Selbstverwaltung der Verträge setzten, seien Kunden bei der Arisecur-App weiter auf ihre Makler und Agenten angewiesen. Um die Entwicklung nicht zu verpassen, rät der Arisecur-Chef seinen Kooperationspartnern, bestehende Kunden zum Download zu motivieren. "Wenn der persönliche Betreuer auf dem Smartphone des Kunden ist, ist er immer präsent."

Auf Versicherer lastet hoher Druck

Die Versicherungsbranche sehe sich in den nächsten Jahren großen Herausforderungen gegenüber, so Büttner. Die Schadensquoten steigen. Zugleich erreichen die Prämien immer niedrigere Niveaus. Produktanbieter seien somit einem immer höheren Druck ausgesetzt, der am Ende des Tages vielleicht auch Makler und Agenten vor Probleme stellen werde.

ZUR FOTOGALERIE Top-Produkte Roadshow Okt. 2016

Kritisch beäugt Büttner vor diesem Hintergrund Pläne wie den Zusammenschluss von EFM, Finanzplus, Pluskonzept und SIVAG. Entwicklungen dieser Art würden seiner Meinung nach nur der Provisions- und Bonifikationsoptimierung dienen und gingen insofern in eine völlig falsche Richtung. "Das können Versicherer so nicht stehen lassen."

Mit seinem Roadshow-Format will der Versicherungs-Pool auch der in der EU-Richtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) vorgesehenen Verpflichtung einer laufenden Weiterbildung begegnen. Versicherungsvermittler können innerhalb eines Tages 13 Vorträge von 13 Versicherungsgesellschaften und Schadensregulierern hören und so den Großteil der Weiterbildungspflicht eines Jahres abdecken.

Knapp 30 Prozent mehr Teilnehmer

Büttner gegenüber FONDS professionell ONLINE: "Derzeit ist diese Weiterbildung noch nicht gesetzlich vorgeschrieben, wir zeigen hier aber wie man das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden kann. An einem Tag präsentieren wir den Besuchern unserer Veranstaltung – eingeladen sind auch Nicht-Partner – eine Vielzahl interessanter Themen."

Im Herbst 2016 machte die Veranstaltungsreihe in Dornbirn, Hall in Tirol, Salzburg, Wien, Ansfelden und Unterpremstätten Halt, rund 450 Makler und Agenten kamen der Einladung österreichweit nach – ein Plus von 100 im Vergleich zum Frühjahr. "Wir merken, dass das Format gut angenommen wird", zeigt sich Büttner mit der Resonanz zufrieden. (dw)

Die Veranstaltung wurde begleitet von Carglass, Continentale, Donau, Helvetia, HDI Leben, Generali, Janitos, Muki, OCC, Uniqa, VAV, Wüstenrot und Wiener Städtische Versicherung.