

Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 1.10.2014

## Arisecur erneuert Vergleichsrechner

**Der Versicherungs-Provider hat mit der Erneuerung seiner Vergleichs-Rechner begonnen. Neben technischen Verbesserungen werden Video-Marketing und die Lauffähigkeit auf neuen Geräteklassen implementiert. Alle zwei bis drei Wochen soll ein Rechner aktualisiert werden.**

Die Versicherungs-Abwicklungsplattform Arisecur Versicherungs-Provider GmbH (<http://www.arisecur.com/>) und blau direkt (<http://www.blaudirekt.de/maklerpool>) führen eine erneuerte Vergleichsrechner-Generation ein. Den Auftakt machte diese Woche der neue Hundehaftpflicht-Vergleichsrechner.

Nach und nach sollen alle zwei bis drei Wochen weitere Vergleichsrechner folgen. „Bis alle rund 70 deutschen und österreichischen Rechner umgestellt sind, können gut zwei Jahre vergehen, denn die Umstellung wird genutzt, um viele Tarife insbesondere in Österreich neu aufzunehmen und umfassender als bisher auch unter qualitativen Gesichtspunkten vergleichbar zu machen“, erklärt das Unternehmen.

### Erneuerte technische Basis

Die neue Vergleichsrechner-Generation baue auf einer neuen Sicherheitsarchitektur auf und verfüge über eine einfacher zu bedienende Benutzeroberfläche.

Zusätzlich habe man die Geschwindigkeit der Rechner erhöht. „Gerade in der zunehmenden Nutzung durch mobile Geräte macht dies einen wichtigen Unterschied aus“, erklärt Arisecur. Die neuen Rechner seien außerdem so konstruiert, dass sie auch auf künftigen Geräten wie etwa „Smartwatches“ oder „Glasses“ lauffähig sind.

Verbesserungen gebe es auch hinsichtlich der Belastbarkeit. „Saisonal bedingt ist die Nutzung der Vergleichsrechner sehr unterschiedlich. So finden an einigen Tagen in der Saison bis zu 163 Mal mehr Berechnungen statt als an einem heißen Sommerwochenende.“

### Integration von Videos

Eine weitere Neuerung ist die Video-Integration. Diese biete dem Kunden nicht nur Videos, mit denen er sich über die Produktkategorie oder einzelne Tarife informieren kann: „Gleich nach Abschluss wird er persönlich durch den Makler in einem Begrüßungsvideo als neuer Kunde empfangen. So entsteht gleich von Beginn an ein emotionales Band zwischen Kunde und Makler.“

Die Video-Integration wirke sich nicht zuletzt positiv auf die Wahrscheinlichkeit aus, in der Google-Suche auf der ersten Trefferseite platziert zu werden, argumentiert Arisecur. Auch die Kaufwahrscheinlichkeit steige, wenn sich ein Kunde ein Produktvideo ansieht.

Emanuel Lampert ([e.lampert@versicherungsjournal.at](mailto:e.lampert@versicherungsjournal.at))

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL: <http://vjournal.at/-14507>**