

Die Fragen von risControl

- 1 Welche Vorteile bietet Ihr Pool und wie unterscheiden sie sich von Mitbewerbern?
- 2 Welche Sicherheit hat der Makler wenn er mit Ihnen zusammenarbeitet?
- 3 Welche Voraussetzungen muss er mitbringen?
- 4 Was passiert wenn sich der Vertriebspartner von Ihnen trennen möchte (Folgeprovision, Kundenstock etc.)?

Sichererer Hafen?

Wird es notwendig sein, sich als Versicherungsmakler oder Finanzdienstleister in einen „sicheren Hafen“ zu flüchten, haben Einzelkämpfer noch Überlebenschance? Sind Zusammenschlüsse und Pools die Zukunft, um gemeinsam mehr erreichen zu können? Diese Fragen kann nur jeder für sich selbst beantworten, aber welche Vorteile und Unterschiede die verschiedenen Vereinigungen haben, wollen wir Ihnen aufzeigen. Befragt wurden alle die in Österreich tätig sind, Antworten haben wir leider nur von wenigen erhalten.



■ **Andreas Büttner,**
Geschäftsführer Arisecur Versicherungs-Provider GmbH

1 Arisecur versteht sich als komplette Abwicklungsplattform im Versicherungsbereich sowohl für Makler als auch Mehrfachagenten.

Mit unseren 12 Mitarbeitern konzentrieren wir unsere Energie darauf, Versicherungsvermittlern und Vertrieben die Arbeit einfacher zu machen. Der Schwerpunkt unseres Handelns konzentriert sich hierbei unentwegt auf die Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren.

Arisecur unterhält Courtagevereinbarungen mit derzeit 77 Produktanbietern und ist im Vermittlerregister sowohl als Makler als auch als Mehrfachagentur eingetragen.

Wir bieten unseren mehr als 1000 Kooperationspartnern online basierende Bestandsverwaltungssoftware, damit verknüpfte Vergleichsrechnungssysteme in 32 verschiedenen Sparten und selbstausfü-

lende Beratungsprotokolle zu jedem Geschäftsfall.

Auch werden von uns Produktkonditionen verhandelt, nicht nur in Bezug auf Prämie sondern mit besonderem Fokus auf Deckungserweiterungen und Haftungssicherheit für den Vermittler.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit liegt darin, dem Makler unter Ausnutzung des Internets, der neuen Medien und sozialer Netzwerke mehr Verkaufserfolg zu beschaffen.

2 Wir sind eine 100% Tochter der Aricon Holding alle verfügbaren Geschäftsberichte wurden veröffentlicht, es gibt Saldenbestätigungen aller Versicherer jeweils zum Jahreswechsel und daher eine 100%ige Bestandsicherheit

3 Unser zukünftiger Vertriebspartner muss eine Eintragung im Vermittlerregister haben!

4 Im Falle einer Kündigung stellen wir es unseren Partnern frei, ihre Bestände entweder auf eigene Vermittlerkonten zu übertragen oder bei uns zu belassen, selbstverständlich mit Fortzahlung aller Folgeprovisionen und Wahrung der Bestandsrechte auf den gesamten Kundenstock.