

“Praktisch alle Produkte der Branche können über uns abgewickelt werden”



Interview mit **Werner Barwig**,
Gesellschafter der ARICON-Gruppe

AssCompact: *In wirtschaftlich schwierigen Zeiten, in denen man immer wieder das Schlagwort „Spezialisierung“ hört, expandiert die ARICON-Gruppe ständig und bietet mit den vier Plattformen eine Komplettlösung für die Abwicklung von Finanzprodukten. Wie muss man aufgestellt sein, damit diese Rechnung aufgeht?*

Werner Barwig: Mit dem Geschäftsmodell als Financial Provider verstehen wir uns als Abwickler von Finanzprodukten. Versicherungsmaklern, Vermögensberatern, Vertrieben etc. stellen wir u. a. umfangreiche Abwicklungskapazitäten zur Verfügung, sichern damit deren Unabhängigkeit und bauen diese sogar noch aus. Unsere Philosophie ist, Beratern die Möglichkeit zu geben, praktisch alle Produkte der Branche über uns abwickeln zu können. Zudem steht unseren Kunden mit der Online-Plattform SUPRIS die führende Technik zur Verfügung.

Dass diese Rechnung aufgeht beweist, dass neben einer großen Zahl von Vermögensberatern, Wertpapierfirmen und Versicherungsvermittlern auch bereits eine Reihe von strukturierten Vertrieben, aber auch Pools, zu den Kunden der ARICON zählen.

AC: *Mitte 2011 sagten Sie im AssCompact-Titelinterview, dass Sie von den Bereichen Veranlagung, Finanzierung und Versicherung die größten Marktchancen in der Versicherung sehen. Ist das aus Ihrer Sicht schon eingetreten und wie will Ihr Unternehmen diese Marktchancen nutzen?*

WB: Dies bestätigt sich, da wir in der Versicherungs-Plattform ARISECUR das größte Wachstum verzeichnen. ARISECUR zeichnet sich in diesem Segment durch ein Alleinstellungsmerkmal aus. Hier sehen wir zurzeit u.a. stark zunehmendes Interesse seitens der Versicherungsunternehmen, die das enorme Potenzial dieses einzigartigen Geschäftsmodells der Versicherungs-Plattform ARISECUR erkennen.

Zugleich führen wir mit großen Vertriebsunternehmen Gespräche, die wir entweder schon als Kunden gewonnen haben oder wo es möglicherweise in eine Koopera-

tion fließen wird. Verantwortlich dafür ist unter anderem eine exzellente und weit überlegene Technik, die es u.a. jedem Berater bzw. Vertrieb ermöglicht, seine Prozesse zu optimieren.

AC: *Sie haben also ein Geschäftsmodell aufgebaut, das offensichtlich gut funktioniert. Nun meinten Sie vor einigen Monaten, dass ARICON erst am Anfang einer langen Expansionsphase in Österreich stehe. Wo soll das Unternehmen in zehn Jahren stehen?*

WB: Diese Expansionsphase ist voll im Gange. Allerdings muss ich dies näher erläutern. Viele sehen in ARICON noch immer einen Vertrieb oder Pool. Mit den Plattformen wie ARICONSULT (Wertpapiere), ARISECUR (Versicherungen) etc. sind wir jedoch, wie schon einleitend erwähnt, Abwickler von Finanzprodukten für unabhängige Berater, aber zunehmend auch für unterschiedliche Vertriebsformen wie Franchiseunternehmen, Strukturvertriebe, Pools etc., die unsere Dienstleistung zur Gänze oder teilweise nutzen.

Hier kann ich sagen, dass wir schon fast alle großen Unternehmen der Branche zu unseren Kunden zählen dürfen. In zehn Jahren, eigentlich schon wesentlich früher, werden wir für praktisch jeden Berater direkt oder indirekt (über verschiedene Vertriebsformen) Finanzgeschäfte teilweise oder zur Gänze abwickeln.

„In zehn Jahren, eigentlich schon wesentlich früher, werden wir für praktisch jeden Berater direkt oder indirekt Finanzgeschäfte teilweise oder zur Gänze abwickeln.“

AC: *ARICON ist sehr darauf bedacht den Service für seine Partner laufend weiterzuentwickeln. Was waren die bisherigen Meilensteine und was ist in naher Zukunft an neuen Tools und Dienstleistungen geplant?*

WB: Meilensteine gibt es natürlich viele. Einige haben sich aber als durchaus signifikant erwiesen. So natürlich die Implementierung des neuen Provisionsmodells im Wertpapierbereich vor über acht Jahren. Mit diesem sogenannten Flat-Fee-Modell haben wir im deutschsprachigen Raum bis heute völlig neue Maßstäbe in der Provisionsgestaltung gesetzt.

Ein weiterer Meilenstein nach einer fünfjährigen Aufbauphase ist sicher die Etablierung des einzigartigen Modells der ARISECUR-Versicherungs-Plattform in Österreich. Hier erkennen immer mehr Versicherungsmakler und Vermögensberater, aber auch Vertriebe, die

Vorteile der Prozessoptimierung, welche sich diesen durch das Konzept der ARISECUR bietet.

An den Systemen wird ständig gearbeitet und die Dienstleistung wird permanent weiterentwickelt, um diese Überlegenheit im Sinne unserer Kunden auszubauen. Wir werden die Highlights bei neuen Tools wie gewohnt an unsere Kooperationspartner und die Presse kommunizieren.

AC: *Speziell ARISECUR hat viel in neue Tools investiert, es gibt sogar Video-Lernprogramme auf der Homepage. Aber – wir formulieren jetzt bewusst provokant: Gibt es nicht schon genug Abwicklungs-Plattformen in der Versicherungsbranche? Oder anders gefragt: Was macht ARISECUR besser als die Mitbewerber?*

WB: Mitbewerb im klassischen Sinn gibt es für unser Geschäftsmodell als Financial Provider und somit für die ARICON-Plattform nicht. Dies gilt auch für jede einzelne Sub-Plattform wie die Wertpapier-Plattform ARICON-SULT oder die Versicherungs-Plattform ARISECUR.

Es gibt auch nichts Vergleichbares in der Breite (Versicherungen, Wertpapiere, Beteiligungen, Finanzierungen), Produktvielfalt und Servicetiefe. Mit der Online-Plattform SUPRIS bieten wir zudem die umfangreichste Technik, die von mehreren exzellenten IT-Unternehmen getragen wird.



AC: *ARISECUR hat Anfang 2011 die gesamten 100% Provision für Abschluss und Bestand im Lebensversicherungsgeschäft an die Partner weitergegeben und keine Deckungsbeiträge einbehalten. Ist das heuer wieder geplant?*

WB: Dies wird so bleiben. Auch künftig ist diesbezüglich keine Änderung angedacht.

AC: *Wir danken Ihnen für das Interview!* ■