

## „Kontakte schaden dem, der sie nicht hat!“ - Markt

Markt

16.11.2020

„Kontakte schaden dem, der sie nicht hat!“



Von [Mirko Wenig](#)

ARISECUR aus Klosterneuburg ist ein österreichischer Versicherungsprovider, der – ähnlich den Maklerpools in Deutschland – mit mehr als 900 Vermittlern, Mehrfachagenten und Vertrieben kooperiert. Auch der Dienstleister aus dem Wiener Umland hat sich dem Superpool mit vier anderen Maklerpools angeschlossen. Versicherungsbote sprach mit Geschäftsführer Andreas Büttner über die Motive.

**Versicherungsbote: Was ist die Idee hinter sogenannten Superpools? Wollen Sie Marktmacht gewinnen – und auch Ihre Verhandlungsbasis gegenüber Versicherungen stärken?**



Andreas Büttner: ARISECUR ist in Österreich bereits der marktführende Versicherungsprovider – oder Pool, wie man in Deutschland sagt. Eine wachsende Marktmacht in Deutschland hat für unsere Einkaufskonditionen keine Effekte. Aus unserer Sicht geht es um etwas anderes. Österreich liegt im Zentrum Europas. Aus geographischen Gründen sind wir die Brücke zwischen Nord- und Südeuropa. Aus historischen Gründen verbinden wir West- mit Osteuropa. Im österreichischen Markt ist jeder dritte Versicherer ein deutscher oder italienischer Versicherer. Umgekehrt sind zahlreiche österreichische Versicherer in osteuropäischen Ländern aktiv. Die Zukunft der Versicherungswelt ist eindeutig eine europäische. Da muss die Vermittler-Welt mithalten, wenn sie ihre Bedeutung verteidigen will, und da wollen wir als ARISECUR eine wesentliche Rolle spielen.

**Welchen Nutzen haben Sie persönlich davon, sich solch einem Superpool anzuschließen?**

Wir profitieren enorm von unseren deutschen Partnern. Österreich ist selbstbewusst und hat Mut, Dinge anders, oft auch besser, zu machen als Deutschland. In Sachen Digitalisierung sind die Anforderungen aber sehr vergleichbar. Für die großen IT-Entwicklungen bedeutet dies, dass du den gleichen Aufwand betreiben musst, denn unser Versicherungsgeschäft ist nicht weniger komplex. Aber diese Investitionen spielen sich sehr viel schwerer wieder ein, weil unser Markt zehnmal kleiner ist. Durch die enge Kooperation mit unseren deutschen Partnern bekommen wir Technologie, deren Entwicklung in Eigenregie nur über sehr lange Zeiträume zu leisten wäre. Das kürzt unsere Entwicklungszeiten ab; verschafft uns mehrere Jahre Vorsprung von der inner-österreichischen Konkurrenz.

**Die Anbieter im Superpool sollen zusammenarbeiten, aber ihre rechtliche Unabhängigkeit bewahren. Können Sie einen kurzen Einblick geben, wie die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Pools aussieht?**

ARISECUR hält Kunden und Bestand seiner Partner treuhänderisch zwecks Automatisierung von Datenverarbeitung und Prozessen und agiert hier vollkommen autark und unabhängig von Deutschland! Unser Management sitzt bei Wien und hat die volle Entscheidungshoheit. Wir teilen uns vor allem die technische Entwicklung mit den deutschen Kollegen. Darüber hinaus ergeben sich laufend vertriebliche Vorteile. Haben wir Makler in Grenznähe, haben die oft auch deutsche Kunden. Diese können mit unserer Hilfe auch ihre deutschen Kunden vollumfänglich bedienen, weil ihnen die gesamte Produktpalette unserer deutschen Partnerpools zur Verfügung steht. Das Geniale daran ist, dass es unsere Maklerpartner nichts zusätzlich kostet. Umgekehrt leisten wir das Gleiche für Maklerkunden unserer deutschen Poolpartner, wenn diese beispielsweise nach Österreich übersiedeln.

Und dann ist da noch der Vorteil, dass wir internationale Vertriebe und Plattformen besser bedienen können. Wir haben immer mehr StartUps, die die ganze DACH-Region bedienen möchten. Da schieben uns die Deutschen ihre Kontakte zu: und wir umgekehrt ihnen die unseren. Das birgt für diese institutionellen Kunden den Vorteil, dass sie Schnittstellen und organisatorische Umsetzungen nur einmal machen müssen, dann aber gleich zwei Länder bedienen können.

**Müssen Versicherungsmakler bei allen Pool-Mitgliedern angeschlossen sein, um von den Strukturen des Superpools profitieren zu können? Oder ist es gerade die Idee, dass dies nicht notwendig ist?**

Wenn deutsche Makler von einem unserer deutschen Partnerpools unsere Unterstützung wünschen, binden wir diese offiziell an. Das ist länderübergreifend aus rechtlichen Gründen notwendig. Im Gegensatz zu österreichischen oder anderen deutschen Maklern ist das aber komplett kostenlos, wenn diese von einem unserer deutschen Partnerpools kommen. Da sparen die Kollegen rund 6.000 Euro Gebühren jährlich. Das gleiche gilt für unsere Makler umgekehrt in Deutschland.

#### „Mit den Möglichkeiten des Maklers wächst seine Unabhängigkeit“

- „Kontakte schaden dem, der sie nicht hat!“
- „Mit den Möglichkeiten des Maklers wächst seine Unabhängigkeit“
- Markt
- Vertrieb
- Digitalisierung
- Poolgeschäft