



1:1 Assekuranzservice: Best Advice unter einem schützenden Dach



Interview mit **Jürgen Afflerbach**,
Alleinvertand der 1:1 Assekuranzservice AG

AssCompact: Herr Afflerbach, zum 1. September 2006 startete die 1:1 Assekuranzservice AG. Können Sie bitte kurz die dahinter steckende Idee skizzieren?

Jürgen Afflerbach: Freie Finanzberater müssen bekanntlich nach Inkrafttreten der EU-Vermittlerrichtlinie ihre Geschäftstätigkeit künftig unter völlig neuen Rahmenbedingungen ausüben. Neben den Verpflichtungserklärungen zu Beratung und Information erlangt die Führung eines Beratungsprotokolls besondere Bedeutung. Weitere Stichworte sind die berufliche Qualifikation der Vermittler und die Eintragung in ein öffentliches Register. Deutlich schwerwiegender wird die drastische Verschärfung der Haftung für Vermittler sein. Zwar sichern sich bereits heute die freien Finanzdienstleister mit einer Vermögensschadenshaftpflichtversicherung ab, doch wird dies zukünftig nicht mehr ausreichend sein.

Wenn man bedenkt, dass bereits heute mehr als 70% der Arbeitszeit von Maklern und Mehrfachagenten auf das Konto von administrativen Tätigkeiten geht, dann stellt sich die Frage, ob diese Zeit denn nicht sinnvoller im direkten Kundenkontakt investiert wäre. Viele Vermittler haben sich offensichtlich die gleiche, entscheidende Frage gestellt wie wir damals bei der Konzeption der 1:1 Assekuranzservice AG, und zwar die, ob sie die Vielzahl an zusätzlichen Pflichten aus eigener Kraft erfüllen können und wollen oder ob sie nicht möglicherweise dank eines starken Partners an ihrer Seite eine deutliche Entlastung in diesen Punkten wünschen. Wir stellen solch attraktive und tragfähige Lösungen für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit zur Verfügung.

AC Wie ist der Start Ihrer Geschäftsidee verlaufen?

JA Ich will den Tag nicht vor dem Abend loben, schließlich stehen wir wie jedes neu gegründete Unternehmen noch ganz am Anfang unserer Entwicklung. Dennoch kann ich mit einigem Stolz berichten, dass



wir kaum einen besseren Start hätten hinlegen können: Immerhin bieten wir nach einem Monat Geschäftstätigkeit bereits 150 Partnern ein schützendes Dach.

AC Eine wesentliche Anforderung der Richtlinie ist der *Qualifikationsnachweis*. Wie unterstützen Sie Ihre Vertragspartner in diesem Punkt?

JA Damit unsere Partner auch unter den neuen Rahmenbedingungen weiterhin vertriebllich erfolgreich sein können, sind die bereits angesprochene Grundqualifikation sowie eine permanente berufliche Weiterbildung Pflicht. In unserer 1:1-Assekuranzservice-Akademie können die Vertragspartner die komplette Einschulung und fachliche Aus- und Weiterbildung bis hin zur Zertifizierung absolvieren. Darüber hinaus vermitteln wir ihnen über regelmäßige Schulungen und aktuelle Workshops das notwendige Rüstzeug für eine effizientere Vermittlertätigkeit. Qualifizierte Schulungsleiter transportieren die entsprechenden Lerninhalte praxisbezogen und professionell. All dies erwartet unsere Vertragspartner in einem äußerst angenehmen Ambiente. Großzügig und modern ausgestattete Schulungsräume und Übernachtungsmöglichkeiten sorgen zudem dafür, dass man sich ganz auf die Fortbildung und den künftigen vertriebllichen Erfolg konzentrieren kann.

AC Welche weiteren Serviceleistungen bieten Sie an?

JA Wir bieten unseren Vertriebsprofis ein umfassendes Angebot an arbeitserleichternder Software, die über die kostenlose Nutzung des geschlossenen Vermittlerbereiches im Internetportal abrufbar sind. Zu den unterstützenden Funktionalitäten gehört beispielsweise ein ausgereiftes Abrechnungssystem. Dadurch können die notwendigen administrativen Arbeiten und somit auch der Kosten- und Verwaltungsaufwand deutlich reduziert werden.

Zudem erhalten unsere Vertragspartner professionelle Vertriebsunterstützung, sowohl zentral durch unser Backoffice als auch regional durch die Vertriebsdirektionen. Das gilt für die Personalrekrutierung ebenso wie für die Kundenbetreuung und das Managen von Makleraufträgen. Gerade bei schwierigen Fällen kann es wichtig sein, auf einen erfahrenen Partner zurückgreifen zu können. Durch das Angebot dieser Serviceleistungen gewährleisten wir, dass sich unsere Vertragspartner auf das Wesentliche konzentrieren können – das Verkaufen.

AC Wie wollen Sie die *Unabhängigkeit Ihres Unternehmens garantieren*, wo es doch eine 100%ige Tochtergesellschaft der WWK Lebensversicherung ist?

JA Oberste Maxime der 1:1 AG ist die Realisierung des Best Advice-Gedankens, denn nur wer auf ein umfassendes Produktportfolio zurückgreifen kann, ist in der Lage, auf Basis einer fundierten Bedarfsanalyse seinen Kunden auch die Top-Produkte anzubieten, die er

zur Absicherung und für Vermögenszuwachs benötigt. In unserem Geschäftskonzept nehmen die Versicherungsvermittler eine zentrale Rolle ein. Wir wollen, dass unsere Vertragspartner Stärke zeigen und ihre Unabhängigkeit wahren können. Die Unabhängigkeit ist dadurch sichergestellt, dass sie selbstständig entscheiden können, welche Produkte von welchen Versicherungsunternehmen sie vertreiben wollen. Auch besteht kein Gewinnabführungsvertrag mit der WWK. Unser geschäftspolitischer Ansatz ist es vielmehr, die Vertragspartner vom ersten Monat an am Gewinn zu beteiligen.

AC Wie viele Versicherungsunternehmen kooperieren denn bereits mit der 1:1 Assekuranzservice AG?

JA Da die Zahl, die ich jetzt nennen würde, zum Zeitpunkt des Erscheinens dieses Interviews sicherlich schon wieder veraltet wäre, möchte ich gerne auf unsere Internetseite www.1zu1.ag verweisen, der man stets den aktuellen Stand entnehmen kann. Ich kann Ihnen jedoch versichern, dass die Zahl schon stattlich und deutlich im zweistelligen Bereich ist. Die 1:1 Assekuranzservice AG deckt alle Versicherungs-, Finanz- und Vorsorgesparten bei führenden Versicherungsgesellschaften im deutschen Versicherungs- und Finanzmarkt ab. Bei der ständigen Suche nach attraktiven Produkthighlights spielen Ratings und Rankings der einschlägigen Unternehmen eine wichtige Rolle. Wir führen qualifizierte Marktuntersuchungen durch und unterbreiten auf dieser Grundlage objektiv nachvollziehbare Produktempfehlungen. Die Haftung für Beratungsfehleistungen hinsichtlich der Produktwahl übernehmen daher übrigens auch wir.

AC Herr Afflerbach, vielen Dank für das Gespräch. ■

Jürgen Afflerbach

ist seit 16. Mai 2006 Alleinvorstand der in Augsburg ansässigen 1:1 Assekuranzservice AG. Nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank begann der gebürtige Rheinländer seine berufliche Laufbahn 1977 als Agenturleiter bei der WWK. Ein knappes Jahr später wurde



er dort bereits zum Organisationsleiter in München befördert. Es folgte 1980 die Ernennung zum Bezirksdirektor in Augsburg. 1992 wurde ihm die Leitung der Bereichsdirektion in Stuttgart übertragen, die zugleich mit der Erteilung der Prokura einherging. 1995 kam noch die Bereichsdirektion Süd-West hinzu. Von 2002 bis 2006 war Jürgen Afflerbach Organisationsdirektor in Augsburg.