

Das Unternehmen



Geschäftsleitung:  
Jürgen Afflerbach, Alleinvorstand

Kurzporträt

Die 1:1 Assekuranzservice AG ist eine freie Vermittlungsgesellschaft. Unternehmensphilosophie und -gegenstand ist daher, Vermittlern eine attraktive und tragfähige Lösung für die erfolgreiche Vertriebstätigkeit zur Verfügung zu stellen.

Als freie Vermittlungsgesellschaft und 100-prozentiges Tochterunternehmen der branchenübergreifend durchschnittlich finanzstarken WWK Lebensversicherung a. G. stellt sie eine attraktive Dachlösung für die Vertriebstätigkeit ihrer Vertragspartner dar. Damit ist die 1:1 Assekuranzservice AG ein zuverlässiger und kompetenter Partner für qualifizierte Versicherungsvermittler/Makler und solche, die es werden wollen.

Kontakt

1:1 Assekuranzservice AG  
Berliner Allee 28  
86153 Augsburg  
Tel.: 0821 – 24 27 85 20  
Fax: 0821 – 24 27 85 22 79  
E-Mail: info@1zu1.ag  
Internet: www.1zu1.ag



# Best-Advice ist Gold wert

Die 1:1 Assekuranzservice AG, Augsburg, ist seit einem Jahr erfolgreich im Markt. Die Unternehmensphilosophie: Vermittler bei Beratungs- als auch bei Zeit raubenden Tätigkeiten zu unterstützen.

Mit der Vermittlerrichtlinie und der Novelle des VVG müssen sich Vermittler auf neue Rahmenbedingungen einstellen. Die Anforderungen erstrecken sich von der Verpflichtungserklärung zur Beratung und Information über das Beratungsprotokoll bis hin zu einer normierten beruflichen Qualifikation. Dies und vor allem Haftungsfragen sorgen für Verunsicherung. Ein zuverlässiger Partner ist somit das A und O.

## ■ Vergleich der Besten

Die Gesellschaft deckt alle Versicherungs-, Finanz- und Vorsorgesparten bei führenden Versicherungsgesellschaften im Versicherungs- und Finanzmarkt ab. Rankings und Ratings spielen bei der Auswahl der Unternehmen und Produkte eine große Rolle. Um der Maxime, immer nach dem Best-Advice-Prinzip zu handeln, gerecht zu werden, gibt es die Abteilung Marktresearch.

Angebundene Makler erhalten eine Auswahl, die auf einer tiefgreifenden Branchenübersicht des Versicherungsmarktes basiert, bei gleichzeitiger Absicherung durch die Haftungsübernahme bei der Produktauswahl. Um den Service gegenüber den Vertragspartnern zu gewährleisten, wurden innerhalb eines Jahres in Augsburg über 70 Mitarbeiter eingestellt. Einzigartig in der Branche: Der Bereich Kunden- und

Vertragsverwaltung ist ausschließlich mit Versicherungskaufleuten besetzt.

Mit Hilfe einer Datenerhebung zur ganzheitlichen Kundendokumentation und dem dazugehörigen Maklervetragservice generiert die 1:1 Assekuranzservice AG für Ihre Partner zusätzlichen Umsatz und erhöht damit die Vertragsdichte beim Kunden überdurchschnittlich. Ebenso zum „Rundum Sorglospaket“ des Vertragspartners gehört die Möglichkeit, über das Backoffice Angebote erstellen zu lassen und zwar nicht nur im Bereich der privaten, sondern auch für gewerbliche Risiken. Somit wird gewährleistet, dass den Partnern ein Großteil ihrer administrativen Tätigkeiten abgenommen wird.

Auch in Sachen Aus- und Weiterbildung ist die 1:1 Assekuranzservice AG up to date. Mit der unternehmenseigenen 1:1 Akademie offeriert sie auf die Bedürfnisse des Maklers zugeschnittene Aus- und Weiterbildungsangebote von und mit namhaften Trainern. Die Vertragspartner erwarten ein äußerst angenehmes Ambiente mit großzügig und modern ausgestatteten Schulungsräumen und Übernachtungsmöglichkeiten. Die 1:1 Akademie bietet nicht nur kostenlos die Mindestqualifikation zum Versicherungsfachmann/-frau IHK an, sondern unter anderem Themen wie Rechtsgrundlagen, Gewerberisiken

bis hin zu Seminaren mit verkaufpsychologischem Inhalt. Und das Beste: Vertragspartner tragen lediglich die Kosten für die eigene Anreise.

## ■ Kostenlose Software-Tools

Über den geschlossenen Bereich des Internetportals erhält der Vermittler stets die aktuellsten Informationen, die er für den Arbeitsalltag benötigt. Die Angebots- und Beratungssoftware sowie die Kunden- und Vertragsverwaltung wird den höchsten Anforderungen gerecht. Wichtig dabei: Der direkte Zugriff auf alle wichtigen Kundendaten. Alle relevanten Vertragsdaten, die Vertragshistorie, Schadenquoten, usw. können tagesaktuell eingesehen und über den Vertragsspiegel ausgedruckt werden. Eine moderne, leistungsstarke Vertragsanalyse, die mit Schnittstellen zur Kunden- und Vertragsverwaltung, den Top 5 und der Verknüpfung zu den Vergleichsrechnern ausgestattet ist, gehört ebenso in dieses Softwarepaket.

## ■ Auf VVG vorbereitet

Die anstehende VVG-Reform bringt nicht nur neue Verpflichtungen für den Vermittler mit sich, sondern macht Beratung teurer und aufwändiger. Die 1:1 Assekuranzservice AG ist auf die kommenden Anforderungen vorbereitet und steht Vermittlern zur Seite.

### DER AUTOR

Robert Hilzensauer  
Leiter Marketing  
1:1 Assekuranzservice AG

INTERVIEW

## „Vertriebsoffensive 2008“

Die 1:1 Assekuranzservice AG (1:1 AG) bietet Vertragspartnern eine Rundum-Unterstützung, damit diese sich auf ihre Kernkompetenz, Beraten und Verkaufen, konzentrieren können. Alleinvorstand Jürgen Afflerbach über Expansionspläne, Best-Advice und die Diskussion über die monatliche Gewinnbeteiligung.



Jürgen Afflerbach,  
Alleinvorstand  
der 1:1  
Assekuranz-  
service AG

Sie sind seit einem Jahr im Markt. Welche erste Bilanz ziehen Sie und welche Ziele leiten Sie daraus für 2008 ab?

**Afflerbach:** Unser Start war sehr erfolgreich und wir haben sowohl bei den Gesellschaften als auch bei Vertragspartnern aller Ausrichtungen für viel Aufsehen gesorgt. Das spiegelt sich auch in 75.000 Verträgen und etwa 50.000 Kunden wider, die sich für die 1:1 AG entschieden haben. Nachdem das Konzept so viel Anklang fand, ist es nur eine logische Konsequenz, dass wir wachsen wollen. Wir werden die Gunst der Stunde nutzen und bis Ende 2008 unseren künftigen Partnern noch näher kommen. In den kommenden 14 Monaten werden wir zu unseren bereits 16 bestehenden Regionaldirektionen weitere 25 im gesamten Bundesgebiet eröffnen. Kein Partner soll künftig mehr als 80 Kilometer zurücklegen müssen, um zu seiner Regionaldirektion zu gelangen. Um weiter erfolgreich am Markt zu operieren, werden wir zusätzlich qualifizierte Fachkräfte an uns binden. Neben selbstständigen Vertriebspartnern und Finanzvertrieben suchen wir in der Führungsebene Regionaldirektoren und Vertriebsleiter.

Sie haben in Partnerschaft mit der WWK eine Kfz-Umdeckungsaktion gestartet. Gibt es hier einen Nachteil für den Kunden?

**Afflerbach:** Ganz im Gegenteil. Das ist einer der Vorteile, die sowohl der 1:1-Kunde als auch der 1:1-Makler hat. Durch den „Großeinkauf“ verfügt der Makler über ein Top-Angebot und der Kunde erhält ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. In jeder Sachsparte haben wir Vereinbarungen, über ein besonders für die 1:1-Kunden leistungsfähiges und speziell günstiges Angebot. Das trifft sowohl auf Kfz-Angebote wie den restlichen Bereich der Sachversicherung zu. Aktuell erfolgt keine Vermittlertätigkeit im Sachversicherungsbereich für die WWK außer im Kfz-Geschäft. Trotzdem wird jeder Einzelfall betrachtet, in dem das individuelle Risiko des Kunden geprüft wird. Ein Teil dieser Kunden erhält ein Angebot von dem Hauptpartner der jeweiligen Umdeckungsaktion, für den anderen Teil ist möglicherweise ein anderes Marktangebot besser und günstiger, das sie selbstverständlich von uns erhalten. Der entscheidende Punkt ist, ob für den jeweiligen Kunden der angebotene Versicherungsschutz bedarfs- und interessengerecht ist. Bei den zum Jahresende besonders aktuellen Kfz-Angeboten ist es so, dass rund 50 Prozent bei der WWK platziert und der Rest bei den anderen leistungsstarken und günstigen Anbietern eingedeckt werden. Gespräche mit diesen auf der DKM haben bestätigt, dass diese mit dem Ergebnis der 1:1 AG sehr zufrieden sind.

Ein weiteres aktuelles kritisches Thema ist die monatliche Gewinnbeteiligung, die sie unter gewissen Voraussetzungen anbieten. Wird da nicht der Maklerstatus gefährdet?

**Afflerbach:** Bei der Zusatzvereinbarung zu einer monatlichen Gewinnbeteiligung handelt es sich um eine von jedem Makler freiwillig abzuschließende Zusatzvereinbarung, die mit kurzen Kündigungsfristen jederzeit beidseitig lösbar ist. Dem Makler wird also in diesem Rahmen ein zusätzliches Anreizsystem geboten. Er ist völlig frei in seiner Entscheidung, dieses in Anspruch zu nehmen. Nicht nur die Produktion, sondern die Vermittlung von Makleraufträgen gilt als wesentliche Auflage für die Gewinnbeteiligung. Auch ohne dieses zusätzliche Anreizsystem beziehungsweise die darin genannten Konditionen und Vergünstigungen werden marktübliche Courtagen durch die 1:1 AG gezahlt. Dass der Best-Advice-Gedanke gelebt wird, hat auch die Erfahrung des vergangenen Jahres gezeigt. Die Produktionsvorgaben für die Vertragspartner, die die Gewinnbeteiligung gewählt haben, sind so kalkuliert, dass diese unter Beachtung des Best-Advices leicht erreicht werden können.

Welche Botschaft richten Sie an Ihre Kritiker?

**Afflerbach:** Angesichts unseres Erfolgs im vergangenen Jahr habe ich für jeden Verständnis, der uns kritisch beäugt. Jede neue Idee nimmt veralteten Vertriebsformen Potenzial und Umsatz weg. Ich lade alle dazu ein, uns näher kennenzulernen, um festzustellen, dass unsere Aussagen in der Praxis auch so umgesetzt werden.