

Konzept konsequent durchgezogen

Vertrieb? Pool? Maklerverbund? Aktuell sieht sich die 1:1 Assekuranzservice AG mit Sitz in Augsburg als Servicegesellschaft für ungebundene Vermittler und Versicherungsagenturen, die in den Maklerstatus wechseln möchten. Einen Mehrwert sollen Vermittler durch ihr Best-Advice-Prinzip erhalten.

Gegründet von der Münchener WWK Lebensversicherung a. G. nahm die 1:1 Assekuranzservice AG (1:1 AG) am 1. September 2006 als neue Vermittlungsgesellschaft ihren Betrieb auf. Der Name leitet sich von dem Begriff „One-to-One Marketing“ ab, also dem Anspruch, passende Lösungen für den Vertrieb zu entwickeln und umzusetzen. Hintergrund der Gründung war, dass man eine passende Lösung für die Vermittler anbieten wollte, die durch die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht unternehmerisch belastet wurden. Denn die Versteuerung der Lebensversicherung hat bei vielen Vermittlern zu teils deutlichen Einkommensrückgängen geführt. Um Einkommensverluste abzufangen, boten sich die Sachsparte sowie ein Maklervertrags- inklusive Umdeckungsservice an. Hierzu hat die 1:1 AG ein Konzept für Vermittler

aufgebaut. Allgemein bietet sie alle Versicherungssparten an und kooperiert mit über 300 Produktpartnern.

Als echtes Alleinstellungsmerkmal wird hierbei das angebotene Best-Advice-Prinzip aufgeführt. Mithilfe der Analysesoftware des Ratingunternehmens Franke und Bornberg erfolgt eine intensive Marktanalyse mit Blick auf die verschiedenen Tarife in allen Versicherungssparten. Es folgt die Katalogisierung der Top-Produkte anhand unterschiedlicher Gewichtung der Unternehmenskennzahlen, Leistungen und

Prämie. „Dies vereinfacht den Beratungsprozess deutlich“, ist Thomas Maier überzeugt. Seit dem Jahreswechsel ist er gemeinsam mit Patrick Afflerbach und Sascha Sönning Vorstandsmitglied der 1:1 AG.

Den Partnern werden nicht nur Ratings und Rankings der Produkte zur Verfügung gestellt, sondern auch die Haftung

Ziel

für die Produktauswahl übernommen, wenn der Vermittler über das Best-Advice-System berät und die Produkte vermittelt. „Somit bieten wir das einzige Haftungsdach für den Versicherungsbereich an“, betont Maier. Die Möglichkeit der Zusammenarbeit besteht dabei prinzipiell für jeden Vermittler. „Selbstverständlich

Kompakt

- Die 1:1 Assekuranzservice AG sieht sich als finanzstarker und innovativer Servicedienstleister.
- Die WWK-Tochter bietet alle Versicherungssparten an.
- Das Unternehmen verwaltet über eine Million Verträge von rund 400.000 Kunden seiner Partner.

Start

überprüfen wir jedoch zu Vertragsbeginn, ob die nötigen Qualitätsvoraussetzungen sowie die notwendigen Kennzahlen erfüllt werden“, erklärt Sönning. Weitere Poolanbindungen kann der Vermittler dann jedoch nicht nutzen, da er „nach unserer Überzeugung diese auch für seine Arbeitsweise mit unserer Zusammenarbeit nicht benötigt“, so Sönning. Der Vorstand weiter: „Sollte ein Makler die 1:1 AG verlassen wollen, behält er seinen Bestand.“ Zum technischen Support der AG gehö-



„Sollte ein Makler die 1:1 AG verlassen wollen, behält er seinen Bestand.“

Sascha Sönning, Vorstandsmitglied der 1:1 Assekuranzservice AG

ren kostenlose IT-Lösungen mit Analyse-, Verwaltungs-, Angebots- und Beratungssoftware. Zusätzlich unterstützen 150 Angestellte im Backoffice, werden Weiterbildungsmöglichkeiten und Vertriebsunterstützung geboten.

Besonders stolz ist die WWK-Tochter auf die so genannte Vertragsoptimierung. Dabei werden bestehende Verträge überprüft und laut Unternehmen durch eigene Deckungskonzeptangebote optimiert. Hierbei reicht es, wenn der Vermittler über die angebotene OCR-Technik (automatische Foto-Daten-Erkennung) ein Foto aus einer bestehenden privaten Sachpolice oder einer vorliegenden Absicherung von Gewerberisiken in Verbindung mit einem elektronischen Maklerauftrag über die 1:1-Plattform einreicht. „Mehr muss der Vermittler nicht tun. Dem Vertragspartner ist es dank unseres Services möglich, mit geringem Aufwand hohe Cross-Selling-Quoten zu erzielen beziehungsweise große Bestände aufzubauen“, hält Afflerbach fest.

Die Deckungskonzepte sind wesentliche Umsatztreiber des Unternehmens. Mit dem Kauf der Askuma AG als Assekuradeur im Jahr 2014 und den neuen Optionen konnte ein zusätzlicher Schub bewirkt werden. „Hierdurch können die in den Produkten enthaltenen Verwal-

tungs- und Kostenanteile bis zu 90 Prozent reduziert werden“, unterstreicht Afflerbach.

Angesprochen auf die Muttergesellschaft WWK ist es den Augsburgern wichtig, darauf hinzuweisen, dass man aktuell mit sieben verschiedenen Versicherungsgesellschaften als Premium-Optimierungs-Partnern zusammenarbeitet – wobei die WWK bei Ausschreibungen von Deckungskonzepten ebenso berücksichtigt wird. Für die Produktauswahl ist

die 1:1 AG verantwortlich. Sie ist in der Auswahl ihrer Produktpartner und der entsprechenden Tarife völlig frei.

Die Augsburgern hatten sich von Beginn an das Ziel gesetzt, mit dem angebotenen Konzept mittelfristig eine Million Verträge zu verwalten. Allein aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten muss-



„Bei uns kann der Vertragspartner mit geringem Aufwand hohe Cross-Selling-Quoten erzielen.“

Thomas Maier, Vorstandsmitglied der 1:1 Assekuranzservice AG

ten die vorhandenen IT- als auch Backoffice-Ressourcen ausgelastet beziehungsweise die Konzeptlösungen prozessoptimiert genutzt werden.

Der Vertragsausbau erfolgt durch organisches Wachstum und durch Zukäufe oder Gründung neuer Gesellschaften. So kaufte die 1:1 AG 2012 von der einstigen Aragon AG den Wiesbadener Maklerpool Clarus AG, ein Jahr später akquirierte sie die Finanzprofi AG aus Hattersheim. Und 2013 ging das Unternehmen mit der 2:2 Assekuranzservice GmbH & Co. KG mit einem eigenen Versicherungspool für Mehrfachagenten an den Start und öffnete sich somit dem nach

Fakten zur 1:1 Assekuranzservice AG

- 1.183 angeschlossene Makler (Stand 31.12.2019),
- Provisionserlöse 2018: 42,4 Mio. Euro (2017: 40,3 Mio. Euro),
- Eigenkapital 2018: 27,18 Mio. Euro (2017: 26,67 Mio. Euro),
- Mitarbeiter: 143 (Stand 31.12.2019).

§ 84 Handelsgesetzbuch (HGB) registrierten Bankenvertrieb. Mit der Pegasus Consulting GmbH bildet die 1:1 AG überdies Branchenfremde zu Maklern nach § 34d Gewerbeordnung (GewO) aus – dies allerdings ausschließlich für angebundene Partner. Bereits 2009 wurde zudem mit Gründung der Depema AG der Unternehmensschwerpunkt der betrieblichen Altersversorgung ausgebaut.

Die Summe all dieser Maßnahmen hat dazu geführt, dass man die angepeilte Vertragszahl inzwischen erreichen konnte. Stillstand soll es jedoch nicht geben.

Das Unternehmen möchte weiter wachsen und sieht seine Kernkompetenz im kleinspreisigen Sachversicherungsgeschäft. Hier möchte die 1:1 AG durch die angebotenen Services in den nächsten Jahren ein weit überdurchschnittliches Wachstum erreichen. Weitere Zukäufe sind im Moment aber nicht geplant, generell ausschließen möchten dies die Augsburgern aber nicht. ■



Autor: Marc Oehme ist freier Autor in Mainz.