

„Hier trennt sich bereits die Spreu vom Weizen....“

Klaus Barde im Gespräch mit Andreas Quast,
Geschäftsführer Innosystems GmbH

Dem Markt der Tarif-Vergleichsprogramme fehlt es an Transparenz. Für den Makler ist es auch im Jahr 2010 nicht möglich, die Angebote von Versicherungssoftware wirklich objektiv zu unterscheiden. Anhand welcher Maßstäbe würde Ihr Haus Vergleichs-Software auf den Prüfstand stellen?

Zunächst einmal sollte man sich über die in der Vergleichssoftware angebotenen Versicherungssparten und die jeweils tatsächlich enthaltene Anzahl an Versicherern und Tarifen informieren.

Hier trennt sich bereits die Spreu vom Weizen, da einige Programme hauptsächlich aus Deckungskonzepten bestehen.

Ist ein ausführlicher Tarif- und Leistungsvergleich möglich, welcher über die reine Zusammenfassung einiger weniger Tarifdaten hinausgeht? Lassen sich direkte Anträge aus der Vergleichssoftware erstellen und möglichst automatisiert an den Versicherer übertragen? Stehen alle für einen VVG-konformen Vertragsabschluss relevanten Unterlagen jederzeit aktuell zur Verfügung? Gibt es Schnittstellen zu Analyse- und/oder Verwaltungsprogrammen? Besteht die Möglichkeit eigene Sondertarife/Rahmenvereinbarungen zu integrieren?

Beginnt das Problem nicht bereits beim Einlesen der Tarife? Wie organisieren Sie



die vollumfängliche Erfassung aller Tarife einer Sachsparte? Zum Beispiel in der Privat-Haftpflicht?

Die Innosystems ist jedem Versicherer gegenüber gleich aufgeschlossen und integriert deshalb grundsätzlich alle angebotenen Tarife um eine möglichst umfangreiche Marktabdeckung zu erreichen. Die umfänglichste und wahrscheinlich fehlerfreieste Möglichkeit besteht über die Anbindung eines vom Versicherer angebotenen Webservice. Da dies derzeit nicht von allen Versicherern angeboten wird, werden alle Tarife von uns in einer zentralen Datenbank erfasst und nachkalkuliert.

Die Vergangenheit im Markt der Vergleichs-Software ist geprägt von einer mangelnden Distanz zu den Produktgebern. Wie kann ein Softwareanbieter heute überhaupt seine absolute Neutralität glaubwürdig, wir betonen glaubwürdig, dokumentieren?

Die Innosystems besitzt keine Kapitalbeteiligung eines oder mehrerer Versicherer und ist somit völlig unabhängig und neutral. Eine Finanzierung der Dienstleistung erfolgt ausschließlich über die Lizenzgebühren des Finanzdienstleisters und nicht über Provisionen der Versicherer. Wir freuen uns über jede zusätzliche Gesellschaft, die uns Unterlagen oder

einen Webservice zur Integration zur Verfügung stellt.

Auf der anderen Seite erwarten auch etliche Ihrer Kunden, daß eine Software so vielgestaltig nutzbar ist, daß man für den Endkunden jedwedes Wunschergebnis produzieren kann. Sind Verbraucherschutz und die Entwicklung von Vergleichssoftware überhaupt miteinander kompatibel?

Selbstverständlich ist Verbraucherschutz und der Einsatz eines Vergleichsrechners miteinander kompatibel. Aus diesem Grund sind in unseren Vergleichsprogrammen neben den klassischen Versicherern auch die sogenannten Direktversicherer enthalten. Inwieweit der Versicherungsmakler von der softwareseitig angebotenen Möglichkeit Gebrauch macht oder vorab individuell Leistungsschwerpunkte setzt obliegt diesem selbst.

Muss man als Anbieter in diesem Markt selbst auch einen Versicherungshintergrund haben?

Auf jeden Fall! Ohne fachkundige Versicherungsspezialisten als Mitarbeiter im Backoffice ist ein verantwortungsbewusstes verarbeiten und aufbereiten aller Prämieninformationen und Leistungsdaten nicht möglich. Aus diesem Grund besteht das Team der Innosystems ausschließlich aus ausgebildeten Versicherungsexperten.

Makler sind äußerst preissensibel. Mit der Höhe des monatlichen Festbetrages, der eine gewisse Schmerzgrenze nicht überschreiten darf, steht und fällt die Kalkulation für diese Zielgruppe. Kann man vor diesem Hintergrund überhaupt hohe Qualität bieten?

Eine hohe Qualität verspricht für den Versicherungsmakler auch ein hohes Maß an Kompetenz seinem Kunden gegenüber und eine Verschlinkung seiner Verwaltungsabläufe. Vor diesem Hintergrund sind viele Makler mittlerweile auch bereit, einen angemessenen Preis für eine solche Software zu bezahlen.

Der Markt hat eine Vielzahl an Programmen. Aber noch nicht „Das Programm“. Also eine Software, die vollumfänglich alle Sparten nahezu 1:1 abdeckt, updatet und zudem, orientiert am Netto-Einkommen und Bedarf des Kunden, die einzig richtige Lösung haftungssicher auswirft. Unmöglich?

„Das Programm“ setzt sich aus unterschiedlichen Kompetenzbereichen (Analyse, Verwaltung, Vergleich etc.) zusammen, welche derzeit in der Regel separat angeboten werden.

Unserer Meinung nach kann die Lösung in einem Netzwerk aus den unterschiedlichen Kernkompetenzen bestehen, bei dem die einzelnen Komponenten mit intelligenten Schnittstellen zum einfachen Datenaustausch verknüpft werden.

Damit ist sichergestellt, dass der Nutzer sich nicht auf ein „Alleskönner“-Programm festlegen muss.

Abonnement 2010

4 x im Jahr
Makler-Know-how



www.promakler.de • Fax 0551/2 91 31 52 • info@bhm-marketing.de
BHM Verlag GmbH • Mitteldorfstr. 12 • 37130 Göttingen-Gleichen