

11. APRIL Praxisforum der Finanz- und Versicherungsbranche

**APRIL Deutschland hat der Finanz- und Versicherungsbranche auf dem 11. Praxisforum reichhaltige Vorträge und einen regen Meinungsaustausch geboten.
Traditionell lädt die APRIL Deutschland AG Ende September die Finanz- und Versicherungswelt zum Branchentreff nach München ein. Die Teilnehmer diskutierten bei dem populären Treffen rechtliche Fragen ebenso wie Neuigkeiten im Telemarketing und unterschiedliche Kooperationsmodelle.**

APRIL Deutschland hat der Finanz- und Versicherungsbranche auf dem 11. Praxisforum reichhaltige Vorträge und einen regen Meinungsaustausch geboten. Traditionell lädt die APRIL Deutschland AG Ende September die Finanz- und Versicherungswelt zum Branchentreff nach München ein. Die Teilnehmer diskutierten bei dem populären Treffen rechtliche Fragen ebenso wie Neuigkeiten im Telemarketing und unterschiedliche Kooperationsmodelle.

Im Rahmen des 11. Praxisforums begrüßte Lutz Göhler, CEO von APRIL Deutschland, über vierzig Teilnehmer aus ganz Europa im Hotel Excelsior. „Wir stellen uns gerne den Herausforderungen unserer Branche und setzen wie immer auf den Praxisbezug, um unseren Kunden durch einen tiefen Einblick in relevante Themen einen deutlichen Mehrwert zu bieten“, sagte Göhler.

Ein neuer Verkaufskanal

In seinem Vortrag bescheinigte Michael Immel von der RCI Banque (die Bank der Automobilhersteller Renault, Nissan und Dacia) dem Telemarketing eine vielversprechende Zukunft. Besonderes Augenmerk legte er auf enge Qualitätsbeobachtung und ein gut vorbereitetes Reklamationsmanagement. Auch das Spannungsfeld „Autohandel / Direktverkauf“ müsse durch eine kontinuierliche Kommunikationsoffensive entschärft werden.

Outsourcing und Solvency II

Outsourcing hieß das Thema von Dr. Kristina Leffler von KPMG Law. Sie sieht es als Antwort auf eine stetig steigende Regulierungsdichte. In Bezug auf die regulatorischen Rahmenbedingungen besteht in vielen Unternehmen große Unsicherheit. Dennoch: „Auch unter Solvency II kann nach wie vor alles outgesourct werden, bis auf die Verantwortung des Managements“, sagte sie. Die Vorgaben erfordern eine genaue Unterscheidung je nach angebotenen Service. So bestehen besondere Anforderungen für besonders heikle Bereiche. „Vor allem auf den Datenschutz sollte man achten“, betonte Dr. Leffler, „das gilt insbesondere für die Verarbeitung von Gesundheitsdaten.“

Im Zusammenhang mit Solvency II stellte Bettina Manthei, Director Legal Department bei APRIL, die Auswirkungen auf das Third Party Administrator (TPA) Geschäft dar. „Wir sind überzeugt, die Veränderungen der Regulierungen für unser TPA-Modell umsetzen zu können“, erklärte sie. Dazu werden die vereinbarten Maßnahmen und Prozesse überprüft und auf zukünftige Anforderungen angepasst. Manthei erwartet eine Ausweitung der Anforderungen bei einer Due-Diligence-Prüfung sowie bei Audits und Reportings.

Partnerschaftliche Kooperationsmodelle

Weiterhin stellten Eric Schröder von der Credit Europe Bank und Tamás Tallárom von KÖBE aus Ungarn ihre speziellen Kooperationsmodelle mit APRIL Deutschland vor.

Das Beispiel der Credit Europe Bank zeigt, wie APRIL als Adapter zwischen der Bank und dem Risikoträger Versicherung fungiert. Die Partner profitieren u.a. von der Expertise, dem Netzwerk und der internationalen Erfahrung des Dienstleisters, wodurch das jeweilige Markenimage und

die Kundenzufriedenheit positiv beeinflusst werden. Aus dieser hochqualifizierten Partnerschaft entsteht eine „Win-Win-Situation“ für alle Beteiligten, so Schröder.

Für KÖBE hat APRIL die Schadenregulierung internationaler Krafthaftpflichtschäden übernommen und ist verantwortlich für alle Prozesse vom Claims Handling über Reportings bis hin zur Prozessoptimierung. Dazu befähigt den Dienstleister einerseits die Erfahrung im heimischen Markt und andererseits der europaweite Support durch das Netzwerk der APRIL Gruppe. Mit APRIL als TPA spare man Zeit und Kosten und könne sich voll und ganz auf das Kerngeschäft konzentrieren, lautete das Fazit.

Zum Abschluss zeigte sich Lutz Göhler erfreut über einen gelungenen Tag mit viel Input. „Das Praxisforum bietet einen hohen Mehrwert für jedermann. Auch kommendes Jahr schaffen wir wieder Raum für diesen wichtigen Erfahrungsaustausch“, versprach der CEO.

Pressekontakt:

Anna Keller
Marketing & PR
Telefon: +49 89 43607-223
Telefax: +49 89 43607-233
E-Mail: anna.keller@april.de

Unternehmen:

APRIL Deutschland AG
Richard-Reitzner-Allee 1
85540 Haar/München

Internet: www.april.de

Über APRIL Deutschland AG

APRIL Deutschland ist ein kompetenter Full-Service-Dienstleister, der innovative Lösungen in den Bereichen Outsourcing und Mobilität bietet. Als Third Party Administrator bietet APRIL Deutschland Versicherungsunternehmen maßgeschneiderte Services rund um Produktentwicklung, Markteinführung, Bestandsverwaltung und Schadenbearbeitung. Banken und Sparkassen ermöglicht der Finanzdienstleister zudem eine unkomplizierte Absicherung von Unternehmensdarlehen für Selbstständige und Gewerbetreibende. Weiterhin bietet APRIL Deutschland deutschen und internationalen Versicherern eine breite Auswahl von Dienstleistungen bei der Bearbeitung von Kraftfahrzeughaftpflichtschäden. Internationale Krankenversicherungskonzepte für Privat- und Firmenkunden runden das Angebot ab. Nähere Informationen finden Sie unter www.april.de.

