

Wiener Versicherungsmakler werben im TV für Vertrauen und Beratungskompetenz

„Wie gut ist Ihr Fachchinesisch in Versicherungsfragen?“ - so lautet das Motto einer neuen Werbekampagne der Wirtschaftskammer Wien Fachgruppe Versicherungsmakler, die Anfang Oktober in Wien der Presse vorgestellt wurde. Welche Aufgabe ein Versicherungsmakler denn wirklich hat, darüber gibt es in weiten Teilen der Bevölkerung immer wieder Auffassungsunterschiede. Zum einen gibt es Berührungspunkte mit dem „Verkäuferimage“ der Branche und zum anderen scheut man oft den Aufwand, um bestehende Versicherungen überprüfen zu lassen.

Gerade hier will der neue Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler der Wirtschaftskammer Wien und Nachfolger von **Rudolf Mitterdorfer, Helmut Mojescick**, Aufklärungsarbeit leisten. Auf der einen Seite ist die Tätigkeit der Versicherungsmakler in den vergangenen Jahren immer komplexer geworden, und auf der anderen Seite versucht die Fachgruppe, deren Dienstleistungen so einfach wie möglich zu erklären und anzubieten - nach dem Motto: „Der Versi-



Die Testimonials bei der Pressekonferenz: Mag. Wilhelm Hemmerka, Brigitte Kreuzer, Obmann Helmut Mojescick, Dr. Elisabeth Schörg, Harald Habersam

cherungsmakler ist der Navigator durch den Versicherungsdschungel.“

Liest man die Selbstbeschreibung auf der Homepage der Standesvertretung, so ist dem Insider und dem Firmenkunden durchaus klar, welche Beratungstätigkeit diese Berufsgruppe anbietet. So findet man Aussagen wie: „Der Versicherungsmakler ist in erster Linie ein unabhängiger Einkäufer von Versicherungsschutz im Interesse seines Auftraggebers.“ „Er ist gesetz-

lich verpflichtet, seinem Auftraggeber bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln.“ „Der Versicherungsmakler steht seinem Kunden ähnlich einem Anwalt zur Seite.“

„Um dem Einzelkunden auch unsere Dienstleistungen näher zu bringen, haben wir uns entschlossen, eine Fernsehkampagne unter dem Motto ‚Wie gut ist Ihr Fachchinesisch in Versicherungsfragen?‘ zu produzieren“, so Fachgruppenobmann Mojescick. red.

SIE KENNEN DOCH . . .

Helmut Hiesinger (unten) zeichnet seit 1. 10. 2012 für das Vertriebsmanagement Lebensversicherung der **Zürich Versicherungs-AG** verantwortlich und übernimmt damit die Steuerung der Vertriebswege Makler/Agenturen und Außenendienst.



Foto: Zürich Versicherungs-AG

Levente-Zoltan Csaszar wurde vorbehaltlich der Zustimmung durch die lokale Aufsichtsbehörde zum Vorstandsvorsitzenden der rumänischen **ERGO Lebensversicherungsgesellschaft** ernannt. Er wird die Position zusätzlich zu seiner Funktion als Leiter der Produktentwicklung Lebensversicherung innerhalb der ERGO Austria wahrnehmen.



Foto: ERGO-Austria

Matt Johnson, neuer Head of Distribution für Europa, den Nahen Osten und Afrika (EMEA), erweitert das Ver-

triebsteam der ETF Securities. Er war zuvor bei der Bank of America Merrill Lynch tätig.



Foto: ETF Securities

Benjamin Börner wurde seitens der **Dialog Lebensversicherung AG** mit der neuen Aufgabe betraut, im Ressort Vertrieb und Marketing eine Stelle für Technische Vertriebsinnovation einzurichten. Hauptaufgabe der Organisationseinheit ist der Aufbau und die Weiterentwicklung eines prozessoptimierten Beratungs- und Angebotssystems.



Foto: Dialog Lebensversicherung-AG

Nicole Martinek (rechte Spalte oben) leitet mit Oktober 2012 den Partnervertrieb Ost bei Helvetia und folgt in dieser Funktion **Gerald Grand** nach. Nicole Martinek ist für das Gebiet Wien, Niederösterreich und Burgenland zuständig.

Mag. Sonja Eberhart Pfeiffer (rechts mitte) und **Dr. Werner Hackl** (rechts unten) wur-



Foto: Velvetia Versicherungen AG

den kürzlich durch die Generalversammlung des Österreichischen Verbandes Financial Planners als Neubesetzung in den Vorstand berufen und treten die Nachfolge von **Henry Bertel** und **Dr. Ruth Iwonski-Bozo** an.



Foto: Österr. Verband Financial Planners



Foto: Österr. Verband Financial Planners

Enorme Preisunterschiede bei Versicherungen

Der österreichweit agierende Versicherungsmakler EFM (mit 50 Standorten) hat mit einem erstmals erhobenen Versicherungsradar für private Haushalte aufgezeigt, welche Preisunterschiede bei einzelnen Versicherungen existieren. „Immer mehr Österreicher überprüfen ihre Kostensituation, um zu sparen. Bei Versicherungen gibt es enormes Sparpotential“, fasst **Josef Graf**, Vorstand der EFM Versicherungsmakler, das Ergebnis der Erhebung in einer Aussendung zusammen.

EFM hat in diesem Zusammenhang 200.000 bestehende Versicherungspolizzen „durchforstet“, um einen typischen Versicherungswarenkorb eines österreichischen Haushaltes zu definieren: Kfz-, Familienunfall-, Eigenheim-, Haushalts-, Rechts-

schutz- und Risikolebensversicherung sowie Berufsunfähigkeitsrente. Um für genau diese typischen Versicherungen die besten Angebote zu legen, wurden alle am Markt bedeutenden Versicherungsunternehmen berücksichtigt - teilweise mit erschreckend hohen Unterschieden: Bei den einzelnen Gesellschaften variieren die Prämien oft weit über 100 %, bei der Familienunfallversicherung sogar um rund 250 %. Um das Sparpotential besser zu verdeutlichen, wurden zwei Musterfamilien - Erwachsene, 32 Jahre alt, zwei Kindern, zwei Kfz - gegenübergestellt. „Während die eine Familie immer gute Versicherungskonditionen erhält, ist die andere Familie immer beim teuersten Anbieter versichert. Hier liegt der Unterschied im Jahr trotz vergleichbarer Leis-

tungen bei rund 3.500 €. Das wären in 30 Jahren bis zu 100.000 €“, so Graf. „Der aktuelle Vergleich zeigt die maximale Ersparnis zwischen teuerster und günstigster Versicherung je Sparte auf. Es handelt sich dabei sicherlich um Extremfälle. In der täglichen Praxis erleben wir jedoch regelmäßig Haushalte, bei denen deutlich über tausend Euro jährlich eingespart werden können, wenn Versicherungen gewechselt werden.“

Bei vielen Produkten des täglichen Lebens vergleichen die Österreicher immer wieder. Bei Versicherungsprodukten, wird dies jedoch selten durchgeführt. „Das ist Folge der schwierigen Vergleichbarkeit der einzelnen Versicherungsprodukte, oft gepaart mit Unwissenheit“, so Graf abschließend. red.

FinanzAdmin baut Partnerbetreuung aus

Die FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH baut ihren Service in Österreich weiter aus. Das Haftungsdach für unabhängige Finanzberater hat hierzu vier Regionalbetreuer, unter anderem zwei der früheren BCA Austria unter Vertrag genommen. Die personelle Verstärkung passt zum strategischen Ziel der FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH, neben den vorhandenen systemseitigen auch die personellen Ressourcen und die Vertriebsunterstützung für die angeschlossenen Partner wei-

ter auszubauen.

Hierzu **Doris Ballwein**, Geschäftsführer bei FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH in Wien: „Wir freuen uns, neue qualifizierte Mitarbeiter mit sehr guten Marktkenntnissen und einer langjährigen Erfahrung gewonnen zu haben. Dies führt dazu, dass wir nun auch in den einzelnen Bundesländern regionale Geschäftspartnerbetreuer für die persönliche Ansprache unserer Berater einsetzen können.“

Die FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH

wurde 2006 in Wien gegründet und versteht sich laut Eigendefinition „als offenes, unabhängiges und produktneutrales Haftungsdach. Als fester Bestandteil der deutschen FondsKonzept Holding AG in Illertissen bei Ulm mit insgesamt 2.500 betreuten Verbundmaklern, Finanzvertrieben, Vermögensverwaltern, Banken, Versicherungen und Haftungsdächern ermöglicht sie unabhängigen Finanzmaklern in Österreich und Deutschland ein umfassendes Angebot von Wertpapierdienstleistungen.“ red.

Neue Tarife bei der APK Versicherung AG

Flexibilität auch in der Tarifauswahl

Die APK Versicherung AG bietet ab sofort zwei neue Tarife an. Zum einen einen reinen Honorartarif (Premiumtarif), zum anderen einen zusätzlich ungezillmerten Tarif (UT-Tarif). Diese Tarife können wahlweise zusätzlich zu den bisherigen Tarifen in Anspruch genommen werden.

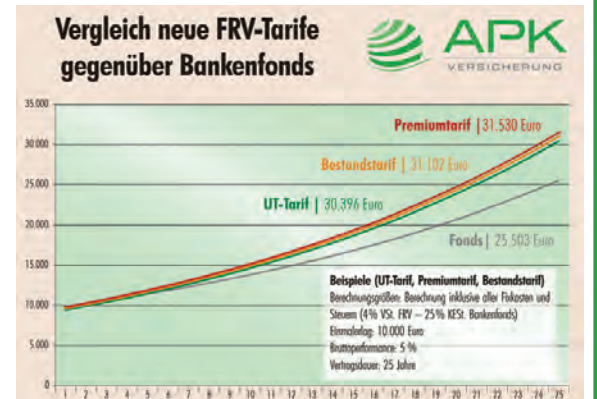
Was können sich Vertriebspartner von diesen neuen Tarifen erwarten? Beim UT-Tarif kann man mit vier Prozent Abschlussprovision für den Makler sowie 0,2 Prozent p. a. Bestandsprovision vom Deckungskapital/ Fondsvermögen rechnen. Dieser Tarif eröffnet die Chance - wie beim Bestandstarif - am Bestand des Kunden/Versicherungsnehmers mitzupartizipieren. Beim UT-Tarif handelt es sich um einen günstigen ungezillmerten Tarif, welcher im Großen und Ganzen eine Mix-Variante des ET- und Bestandstarifes ist. Beim Honorartarif (Premiumtarif) ist das Honorar mit dem Kunden frei zu vereinbaren. Mit den angebotenen Tarifen wird eventuellen Tendenzen seitens der EU sowie des Gesetzgebers vorgegriffen, somit sind sämtliche Eventualitäten abgedeckt.

bzw. die laufende Vergütung „verdientes“ Geld des Vertriebspartners und von der Rückvergütung an die Versicherung ausgeschlossen. Generell sei festgehalten, dass dieses Problem bei keinem der bisherigen Tarife eine Rolle gespielt hat, da alle Tarife ungezillmert sind.

Anhand der einzelnen Graphen können Sie feststellen, ab welchem Zeitpunkt der jeweilige Break Even Point erreicht wird, anders gesagt ab welchem Zeitpunkt der Versicherungsnehmer mit der fondsgebundenen Lebensversicherung der APK Versicherung AG besser gestellt ist, als bei einer vergleichbaren Fondsveranlagung. Das Team der APK Versicherung AG freut sich auf eine gute Zusammenarbeit und wünscht viel Erfolg!

Was spricht generell für eine ungezillmerte Provision bzw. für eine Honorarvergütung?

Für eine Honorarvergütung und ungezillmerte Provision spricht auch, dass dadurch das fünfjährige Haftungsproblem, das durch die vorgeschriebene Abschlusskostenverteilung entsteht, gelöst wird. Während die „normale“ Provision auf fünf Jahre verteilt werden muss bzw. bei Rückkauf innerhalb der ersten fünf Versicherungsjahre anteilig zurückgezahlt werden muss, ist das Honorar



APK Versicherung AG
 Thomas-Klestil-Platz 1
 A-1030 Wien
 Tel. +43 (0) 5 0275 - 30 DW
 Fax +43 (0) 5 0275 3709 DW
 e-Mail versicherung@apk.at
 Internet www.apk-versicherung.at

