

## Österreicher zählen mehr auf Versicherungsberater als auf Nachbarn Persönlicher Kontakt wichtiger als Social Media

Einer Erhebung des Versicherers Zurich zufolge bevorzugen die Österreicher den persönlichen Kontakt mit ihrem Berater gegenüber Social Media & Co. Der emotionale Beistand ist dabei sehr wichtig.

Auch wenn Blut bekanntlich dicker ist als Wasser, können sich die Österreicher laut einer Zurich-Online-Umfrage unter rund 400 Kunden dennoch am meisten auf Ehe- bzw. Lebenspartner verlassen. Die Mama kommt mit großem Abstand nur an zweiter Stelle und auf Versicherungs- und Bankberater kann man mehr zählen als auf die Nachbarschaft. Die in diesem Zusammenhang durchgeführte Befragung knüpft an eine neue Kampagne des Unternehmens an und untersuchte, wer wann und auf welche Art und Weise für die Österreicher da ist, wenn es darauf ankommt.

### Partner ist der Fels

Für 65 % ist laut Erhebung der (Ehe-)Partner der Fels in der Brandung und immer da, wenn man ihn braucht. An zweiter Stelle - jedoch mit einem Rückstand von 30 Prozentpunkten - können die Österreicher auf die Mama bauen. Nur in Salzburg (55 %) und Tirol (43 %) ist die mütterliche Zuwendung größer. Freunde und Bekannte (32 %) bieten beinahe genauso viel Rückhalt wie die Mutter und mehr als der Vater (23 %).

### Versicherungsberater vor Nachbar

Das österreichische Nach-

barschaftsverhältnis scheint dagegen eher angespannt zu sein. Gerade mal 3 % können bei Problemen auf Unterstützung von nebenan hoffen, wobei man in Wien am wenigsten auf die Nachbarschaftshilfe vertraut (1 %). Statt von den Nachbarn, Verwandten (12 %) oder beispielsweise dem eigenen Haustier (5 %) fühlen sich die Österreicher mehr von ihrem Bank- bzw. Versicherungsberater (13 %) aufgefangen. Letzterer ist vor allem nach Autounfällen die erste Anlaufstelle. Hier wird auch deutlich, wie sehr die persönliche

Hilfe zählt: 67 % kontaktierten den Berater lieber direkt, anstatt online zu gehen oder eine Hotline anzurufen.

Für mehr als zwei Drittel der Österreicher ist der emotionale Beistand die wertvollste Art der Unterstützung, gefolgt von der praktischen Hilfe in Form von Zeit oder Arbeitskraft (56 %). Weitaus weniger wichtig erachtet man hingegen den finanziellen Support (28 %). Und auch körperliche Nähe bietet nur wenigen Trost: lediglich einem von fünf Befragten hilft bei Problemen eine Umarmung.

### Persönlicher Kontakt trumpft Social Media

Besonders in schwierigen

Situationen kommen Mobiltelefon und Social Media nicht an die Bedeutung des persönlichen Kontakts heran. Denn laut 68 % der Umfrage-Teilnehmer ist dieser wichtiger als

Zuspruch via SMS, Facebook oder Skype. Für immerhin knapp ein Drittel ist die digitale Welt jedoch mindestens genauso wichtig wie das persönliche Miteinander.

Zurich/red.

## Biometrieforum 2013 der Dialog

Zum Herbstgeschäft 2013 bringt die Dialog Lebensversicherungs-AG eine neue Berufsunfähigkeitsversicherung auf den Markt, die vor allem für Schüler und Studenten Innovationen bieten soll. Der Versicherer stellt dabei das erweiterte Lebensphasenmodell hervor: Bei Arbeitslosigkeit oder gesetzlicher Elternzeit besteht voller Versicherungsschutz bei Befreiung von der Prämienzahlungspflicht.

Der neue Tarif steht im Mittelpunkt des Biometrieforums 2013, das die Dialog im Frühjahr landesweit in verschiedenen Großstädten durchführt. Die Teilnehmer erhalten Informationen, wie besonders junge Kunden mit der neuen BU gewonnen und dauerhaft gebunden werden können und welche Möglichkeiten für ein kontinuierliches Cross- und Upselling bestehen.

Darüber hinaus werden praxisrelevante Vorträge zu den Themen „Sozialrechts-Ände-

rungsgesetz 2012 - Herausforderungen für Kunden und Chancen im Vertrieb“, „Dialog-Produktnews - Highlights für Kunden und Vertrieb“ sowie „Keine Angst vor der BU-Beratung - Wissen gibt Sicherheit“ angeboten.

### Die Termine

**Graz:** 3. September 2013,

14 bis 17 Uhr

**Wien:** 4. September 2013,

14 bis 17 Uhr

**Hall:** 5. September 2013,

14 bis 17 Uhr

**Linz:** 10. September 2013,

14 bis 17 Uhr

### Anmeldungen

Anmeldungen werden über die Internetseite der Dialog [www.dialog-leben.at](http://www.dialog-leben.at) erbeten.

Für Rückfragen und weitere Informationen steht Herr **Thomas Kallay** unter der Telefonnummer +49 821/319-1084 oder über [thomas.kallay@dialog-leben.de](mailto:thomas.kallay@dialog-leben.de) zur Verfügung.

red.

## NEWS

### Versicherungsverband begrüßt Vorschlag zur Novelle der Kapitalanlageverordnung

Der Versicherungsverband VVO begrüßt in einer ersten Stellungnahme die von der FMA angekündigte Novelle der Kapitalanlageverordnung mit der den Versicherern die direkte Vergabe von Darlehen an Unternehmen erleichtert wird. „Damit wird den Versicherungsunternehmen im Sinn ihrer Kunden eine interessante Investitionsmöglichkeit und gleichzeitig der Wirtschaft ein beträchtliches zusätzliches Finanzierungsvolumen eröffnet. Die beabsichtigte Novelle der FMA ist geeignet, wichtige volkswirtschaftliche Impulse gerade in wirtschaftlich nicht leichten Zeiten zu setzen. Diese Veranlagungsform erlaubt auch - unter Beibehaltung der traditionell vorsichtigen Veranlagungspolitik der Versicherungsbranche - die Möglichkeit, die Ertragsseite gerade im Interesse der am Gewinn beteiligten Kunden der Lebensversicherung zu verbessern“, so VVO-Präsident **Günter Geyer** zum vorliegenden Vorschlag.

In der zur Begutachtung ausgesandten Verordnung soll künftig die Aufnahme von Unternehmensdarlehen ohne besondere Sicherheiten als geeigneter Vermögenswert zur Bedeckung der versicherungstechnischen Rückstellungen explizit angeführt werden. Solche Darlehen dürfen in Summe maximal 5 % der versicherungstechnischen Rückstellungen ausmachen. red.

### ERGO Austria mit allen Vertriebswegen

Die Versicherungsholding ERGO Austria International AG hat die ERGO Direkt Lebensversicherung AG in Österreich gekauft. Die Direktversicherungsgesellschaft war bisher im Eigentum der ERGO Direkt Lebensversicherung AG Fürth in Deutschland. Jetzt agiert sie als operativ tätiges Tochterunternehmen der ERGO Austria. ERGO bietet in Österreich nun alle Vertriebswege unter der strategischen Führung der Holdinggesellschaft an.

„Die Kunden nutzen zunehmend mehrere Vertriebswege, um sich über Versicherungen zu informieren oder Abschlüsse zu tätigen. Je nachdem, um welches Bedürfnis es sich handelt, wählt der Kunde unterschiedliche Wege, um Versicherungsverträge abzuschließen. Einerseits einfache Produkte im Direktweg, andererseits wird ausführlich mit dem Berater kommuniziert. Als moderne Versicherung wollen wir den Kunden alle Zugangsmöglichkeiten zu ERGO ermöglichen. Indem wir die zu unserem Konzern gehörende Direktversicherungsgesellschaft in die ERGO Austria integrieren, können wir diesen Anforderungen effizienter entsprechen“, erklärt dazu ERGO-Austria-Chefin **Elisabeth Stadler** in einer Aussendung. red.

## Nachhaltiges Wachstum mit Handschlagqualität

### Fullservice-Dienstleister

Die FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH ist Premiumdienstleister für unabhängige Finanzberater und bietet einen intelligenten Full-Service für das Spektrum der Finanzberatung im Bereich von Wertpapieren und Investmentfonds. Abgedeckt werden alle Stufen der Wertschöpfungskette wie Analyse, Risikoeinstufung, Kundeninformation, Produktauswahl, Dokumentation, Abrechnung, Controlling, Vertriebssteuerung und Außenaufritt.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Regulierung auf EU-Seite und nationaler Ebene ermöglicht die Partnerschaft mit der FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH eine komfortable und rechtssichere Beratung mit weniger Administration und messbaren Mehrwerten durch mehr Zeit für den Kunden. Im Mittelpunkt der technischen Infrastruktur steht der MaklerService-Center (MSC) als dynamisches, selbstlernendes und ortsunabhängiges Full-Service-System für eine ganzheitliche Konzeptberatung zur Vertiefung bestehender Kundenbeziehungen mit hohen Wiederanlage- und Empfehlungsquoten.

### Service par excellence

Unsere Servicemitarbeiter im Innen- und Außendienst verfügen über eine langjährige Erfahrung im Finanzdienstleistungssektor und sind Spezialisten in ihren jeweiligen Fachgebieten. Unser zentrales Anliegen dabei ist, unsere Part-

ner stets in den Mittelpunkt zu stellen und ihnen die bestmögliche Unterstützung für ihr individuelles Kerngeschäft in der Finanzberatung zu bieten. Hierzu gehört eine persönliche Betreuung vor Ort, die zeitnahe Bearbeitung aller telefonischen und schriftlichen Anfragen sowie die funktionsfähige Bereitstellung, Pflege und Weiterentwicklung der technischen Infrastruktur des MaklerServiceCenters. Dies geschieht durch eine kontinuierliche Anpassung an die gesetzlichen Rahmenbedingungen mit den jeweils aktuellsten Formularen und Beratungsunterlagen unter gleichzeitiger Nutzung des partnerseitigen Feedbacks zur weiteren Optimierung aller Tools und Funktionalitäten für eine vollkonsolidierte Finanzberatung in der Praxis.

### Wertorientierung

Transparenz, Verlässlichkeit und Kontinuität sind die Grundpfeiler unserer wertorientierten Unternehmenskultur. Dabei begegnen wir unseren Partnern auf Augenhöhe und mit einer hohen persönlichen Wertschätzung. Unsere Kommunikation basiert auf festen Grundregeln und verbindlichen Aussagen und schafft ein beiderseitiges Vertrauen. Die Unternehmensstrategie ist langfristig und nachhaltig und antizipiert frühzeitig aktuelle Entwicklungen und Veränderungen, um für unsere Geschäftspartner die Rahmenbedingungen für ihre jeweiligen Geschäftsmodelle mit maximalem Erfolg und Wachstum zu schaffen.

Unternehmensgründung: März 2006

Konzessionserteilung: Mai 2006

Geschäftstätigkeit: als Wertpapierfirma Anbindung und EDV-Dienstleistungen für Wertpapierfirma WPF Wertpapierdienstleistungsunternehmen WPDLU Wertpapiervermittler WPV vertraglich gebundenen Vermittler vgV sowie Servicegebühr- und Honorarberatungen

## FINANZADMIN

WERTPAPIERDIENSTLEISTUNGEN GMBH

FinanzAdmin Wertpapierdienstleistungen GmbH  
1140 Wien, Mauerbachstraße 4 Top3  
Tel. +43 (1) 890 43 72  
Fax. +43 (1) 890 43 72 DW 10  
E-mail: [info@finanzadmin.at](mailto:info@finanzadmin.at)  
Internet: [www.finanzadmin.at](http://www.finanzadmin.at)

## Noch kein Abonnement?

# Testen Sie den Börsen-Kurier

und lesen Sie Österreichs einzige Wochenzeitung für Finanz und Wirtschaft jetzt vier Wochen lang gratis und unverbindlich!

## 4 Wochen GRATIS

Die Zusendung endet automatisch - keine Kündigung erforderlich

Einfach Kupon einsenden an: **Börsen-Kurier**, 1020 Wien, Lessinggasse 21; Bestellungen auch per **Fax: 01 / 213 22 800**, e-Mail: [abo@boersenkurier.at](mailto:abo@boersenkurier.at) oder im Internet unter [www.boersenkurier.at](http://www.boersenkurier.at).

Name:	
Straße, Nr.:	
PLZ:	Ort:
Geburtsdatum:	Tel.Nr.:
eMail:	
Datum:	Unterschrift:
2013	

Das Angebot kann nicht auf bestehende Abonnements angerechnet werden. Das Probe-Abonnement kann nur bezogen werden, wenn der Börsen-Kurier im jeweiligen Haushalt in den letzten sechs Monaten weder getestet noch abonniert wurde.