financenet@medianet.at

Versicherungsmakler „Wir sehen uns als Navigator im Versicherungsdschungel“ – neue TV-Imagekampagne soll Leistungen herausstreichen

Königsklasse punktet in der Krise

Makler orten durch Finanzkrisen-Angst mehr Bedarf an Orientierung, setzen selbst auf Kooperation.

Wien. Die Finanzkrise hat zu einer Neuausrichtung der Beratung in Österreich geführt, sagt Rudolf Mittendorfer, Obmann der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Wien. „Nach der Tragödie von gestern sehnt man sich nach der Sicherheit von morgen. Die Frage ist allerdings, wie man Sicherheit definiert.“ Hier schlage die Stunde der Versicherungsmakler: „Sie haben die Aufgabe, Gefahrensituationen zu analysieren und den Kunden entscheidungsfähig zu machen, welche Risken er selbst tragen soll, welche er vermeiden kann und welche er besser an eine Versicherung abwälzt.“ Im Gegensatz zu anderen Beraterberufen sei der Versicherungsmakler gesetzlich verpflichtet, die Interessen der Kunden zu vertreten („Best Advice“). Dagegen verkaufen Versicherungsagenten nur Produkte einer bestimmten Versicherung, haben also deren Interesse zu vertreten – und Strukturvertriebe meist nur wenige Standardprodukte, je nach Vorgabe der Eigentümer (oft Versicherer).

Krise bringt Strukturwandel

Jeder neue Skandal und jede Krise erhöhe bei den Kunden den Wunsch, hinter die Details von Finanzprodukten zu blicken – und fördere den Trend zu Maklern, so Mittendorfer. In den letzten 15 Jahren verschmolzen die Themen „Sicherheit“ im Sinne von Versicherung und Geldanlage immer mehr ineinander, bei den Kunden stand die Rendite im Vordergrund. Jetzt, nach den Verlusten aus der Finanzkrise, habe sich das radikal geändert, v.a. bei der Altersvorsorge. „Nur ein Versicherungsunternehmen kann die Garantie einer lebenslangen Rente bieten. Kein anderes Finanzunternehmen kann das.“ Er ortet auch bei wirtschaftsgebildeten Kunden wie Managern den Wunsch, ihre finanzielle Versorgung im Alter nicht selbst managen zu müssen. Denn Fehler können unabsehbare Folgen haben – wenn z.B. das zur Altervorsorge gewählte Finanzprodukt auslässt und genau dieses für die Unterbringung in der Seniorenresidenz gewidmet war.

Mittendorfer, selbst beruflich auch Vermögensberater: „Scheinbar ertragsstärkere Produkte sind oft auch aus Sicht des Kunden keine Lösung.“ Die Makler helfen den Kunden, das Fachchinesisch der Produkte zu durchblicken, sind also „Navigator durch den Versicherungsdschungel“ – wozu die Wirtschaftskammer eine eigene Kampagne („Sprechen Sie Fachchinesisch?“) mit Print- und TV-Präsenz startet. Beim Risk Management gehe es darum, die nachhaltig beste Lösung zu finden. „Das Geschäftsmodell der Banken ist anders gestaltet – es geht eigentlich von Risikovermeidung aus, während die Versicherer exakt dazu da sind, den Kunden Risiken abzunehmen. Daher sind Allfinanzlösungen im einzelnen meist nicht tragfähig und die entsprechenden Fusionen im Großen haben allesamt nicht funktioniert.“

Freilich gibt es auch bei den Assekuranzen Probleme. So werden seit vielen Jahren Sparprogramme durchgezogen, durch die enormes Wissen abfließe. „Die meisten Betroffenen sind in Frühpension ‚gegangen worden‘, einige zum Glück bei Maklern gelandet.“ Die Makler übernehmen zwangsläufig immer mehr Aufgaben, die früher die Fachabteilungen der Versicherer erledigten, so Mittendorfer. Doch auch die Makler müssen zum Abbau von Komplexität neue Wege gehen.

Mehr Kooperationen

„Heutzutage müssen vor allem für gewerbliche Kunden und Freiberufler viele Lösungen erst geschaffen werden. „Wenn es kein Versicherer-Standardprodukt gibt, schreiben viele Makler selbst die Versicherungsbedingungen, die sie sich vorstellen – und schauen, dass sie dafür einen Underwriter finden. Wir werden so zur Speerspitze der Innovationen“, so Mittendorfer.

Ein weiterer Trend ist der zu Kooperationen unter den Maklern. So sorgt der Wettbewerb im Kfz-Versicherungsbereich dafür, dass es inzwischen rund 700 Kasko-Tarife in Österreich gibt. Daher schließen sich die Makler selbst zu Kooperationen – z.B. Maklerverbänden – zusammen, innerhalb derer sich dann Spezialisten um verschiedene Bereiche kümmern. „Eine sehr wettbewerbsorientierte Branche findet derzeit Wege zur Kooperation. Offensichtlich gibt es einen Bedarf dafür am Markt.“ *(gst)*

© RLA Konzepte/APA-Fotoservice/Preiss

Rudolf Mittendorfer, Obmann der Versicherungsmakler in der WK Wien.

FACTS

Qualifikation punktet In Summe gibt es derzeit 3.550 Versicherungsmakler, davon rund 700 in Wien. Generell sei für die Makler entscheidend, die Qualifikation des Berufsstands sicherzustellen, so WK Wien-Obmann Mittendorfer: Man sehe sich als Sicherheitsberuf, und ebenso wie bei Ärzten oder Anwälten müsse durch Ausbildung und laufende Weiterbildung sichergestellt sein, dass nur entsprechend befähigte Anbieter am Markt sind: „Wir sehen uns als Spitze der Beraterpyramide“, stellt Mittendorfer klar. Auch andere Beratergruppen, etwa die Vermögensberater, werden künftig auf obligatorische Weiterbildung setzen, hofft er: „Das Ziel wird sein: Weniger und dafür bessere Berater.“