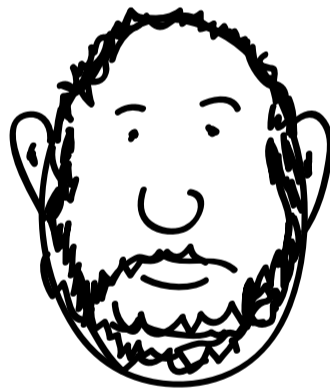


Echt. Sicher. Sein.

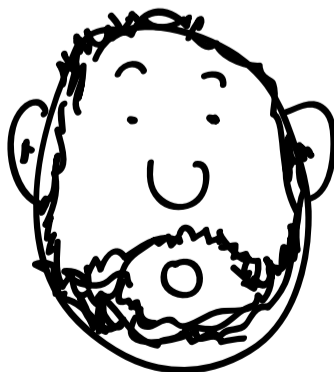
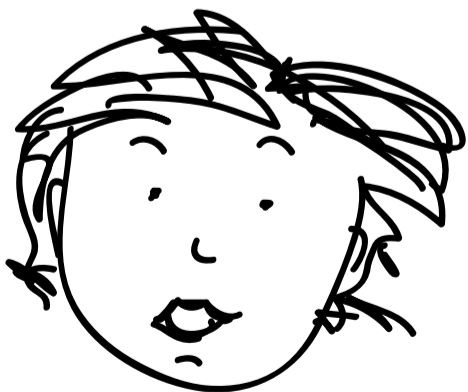
Die Zeitung für mehr als
8.000 Versicherungsagenturen



Echt.

Sicher.

Sein.



20 Jahre Berufsvertretung



20 Jahre Berufsvertretung

Die Entwicklung aus dem Schatten an die Spitze der Branche.

Liebe Leserin, lieber Leser,

20 Jahre sind nur ein Wimpernschlag in der Geschichte der Menschheit. Für uns Versicherungsagenten allerdings sind die vergangenen 20 Jahre ein bedeutender Zeitraum. In diesen beiden Dekaden ist es uns gelungen, unseren Stellenwert in einem hart umworbenen Markt zu unterstreichen und unsere außerordentliche Qualität nachhaltig zu sichern – und auch entsprechend nach außen zu tragen.

Wir sind in diesen 20 Jahren zu einer Marke geworden, die einen echten Mehrwert für alle Mitglieder hat. Die Menschen wissen, was sie erwarten können, wenn sie auf uns setzen. Das hat uns zu einer federführenden Institution im Bereich der Versicherungsvermittlung gemacht.

Unser Erfolg ist aber kein Zufall, sondern das Produkt von mittlerweile 20 Jahren gemeinsamer, harter, aber auch sehr erfolgreicher Arbeit. Durch unser aller Engagement haben wir den Stand des Versicherungsagenten aus einer Nische in das Zentrum des Markts geführt. Wie uns das gelungen ist, welche Qualitätsstandards wir am Markt eingeführt haben und was uns von anderen Vermittlern positiv unterscheidet, haben wir in unserem Buch „Erfolgsweg“ zusammengefasst.

Vieles in unserem Buch ist für Sie als Versicherungsagent selbstverständlich und „ganz klar“. Das Buch enthält aber auch interessante Tipps und essenzielle Grundlagen für Ihre tägliche Arbeit. Es ist ein spannendes Nachschlagewerk für renommierte Agenten und eine umfassende Informationsquelle für junge Agenten, denn diese werden unsere Werte in Zukunft tragen und unseren Erfolgsweg weiterführen.

Jetzt aber dürfen wir einmal stolz sein auf unsere Leistungen in den vergangenen 20 Jahren. Diese Erfolgsgeschichte kann sich wahrlich sehen lassen!

Alexander Schwarzbeck
Landesgremialobmann
Salzburg

Lange Zeit lebten die Versicherungsagenten im Schatten der österreichischen Versicherungslandschaft. In der Breite deckten Außendienstmitarbeiter der Versicherungen den Markt ab, während das Industrie- und Gewerbegebiet eine Bastion der Makler war. Der Vorsorgemarkt – damals noch eher unbedeutend – wurde hingegen fast ausschließlich über den Bankensektor abgedeckt.

Versicherungsagenten gab es zwar schon immer, doch zumeist nur im Nebenerwerb. Auch für die Sozialversicherung waren diese Tätigkeiten lange Zeit nicht interessant, bis die Agenten im Jahr 1998 der Sozialversicherungspflicht unterworfen wurden. Gleichzeitig drängten die Versicherungen tausende Angestellte in diese „neue“ Selbstständigkeit und die Mitgliederzahl in der Wirtschaftskammer stieg sprunghaft an. Dort wurden die Agenten dem Fachverband der Versicherungsmakler – damals noch in der Sparte Handel – zugeordnet, was zu immer gravierenderen Interessenskonflikten führte.

Im Jahr 2000 folgte schließlich die Gründung des Bundesgremiums der Versicherungsagenten. Erster Bundesgremialobmann war Peter Salek, der sich bereits zuvor intensiv den Interessen der Agenten angenommen hatte. 2004 erreichte das Bundesgremium eine Gesetzesnovelle, welche die Vermittlung von Bausparverträgen und Leasingverträgen ermöglichte.

2006 folgte mit der Aufnahme der Versicherungsagenten ins Handelsvertretergesetz ein richtungsweisender Erfolg. Somit gab es auch für diesen Vermittlerzweig endlich klare Regelungen für das Verhältnis zwischen Agentur und Versicherung. Provisions- und Ausgleichsanspruch, Kündigungsfristen, Informationspflichten oder die Regelung der Folgeprovision von mindestens 50 Prozent nach ordentlicher Kündigung konnten auf dieser Basis nach und nach gesetzlich verankert werden.

Nach 15 erfolgreichen Jahren übergab Peter Salek im Jahr 2015 die Führung des Bundesgremiums an Horst Grandits. Als erste große Herausforderung des neuen Bundesgremialobmanns stellte sich die Umsetzung der neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) im Jahr 2016 heraus. Hinzu kam die Weiterbildungspflicht für alle Vermittler, die im Lehrplan erfolgreich umgesetzt wurde.

Geblichen ist über all die Jahre das Bemühen, die Versicherungsagenten qualitativ aus der Masse an Versicherungsvermittlern herauszuheben. Dieser hohe Anspruch wurde auch durch die Gründung der neuen Marke Die Versicherungsagentur mit all den interessanten und mittlerweile sehr populären werbetechnischen Begleitmaßnahmen forciert.

Aktuell ist das Bundesgremium mit der Neutextierung der Prüfungsordnung beschäftigt. Dies soll gemäß des Nationalen Qualifizierungsrahmens (NQR) in eine Zuordnung auf Level 6 münden, womit der Versicherungsagent einem handwerklichen Meister bzw. einem Bachelor gleichgestellt ist.



Mit Herzblut und großem Engagement

„ Seit 2000 engagiere ich mich als Ausschussmitglied des Landesgremiums NÖ für die Belange der Versicherungsagenturen. Als stellvertretender Obmann in Niederösterreich, kann ich das Wachsen der Berufsgruppe seit 2015 noch näher begleiten, das erfüllt mich mit Stolz. So werden auch die Erfolge in der Zukunft Echt. Sicher. Sein.

Thomas Ableidinger, Mehrfachagent aus Eggenburg

„ **Warum hast du dich so für deine Fachgruppe engagiert?**
Als Vertreter für Mitglieder der WKO bist du gewählter Funktionär, der die Interessen der Mitglieder zu vertreten hat. Ich habe viele Anregungen bekommen, was für die Mitglieder wichtig ist. So ist etwa auch das Top-Zertifikat entstanden.

Wo siehst du den größten Erfolg deiner Arbeit?

Wenn du einer von ihnen bist und die Sachen anpackst und erledigst, dann erhältst du die positivsten Rückmeldungen. HILF DEM MITGLIED, SEIN PROBLEM ZU LÖSEN – das ist das Erfolgsrezept.

Was war deine lustigste Anekdote?

Es gab einmal ein Zusammentreffen bei einer Top VA-Veranstaltung. Unser ehemaliger Kammerpräsident Dr. Rudolf Trauner hat mich gefragt, wie viele Stunden ich im Monat für die Kammer arbeite. Meine Antwort war, da ich kurz vorher die Stunden zusammengerechnet hatte, 150 im Monat. Da kam wie aus der Pistole geschossen die Antwort: „Da ist aber das Zigarrenrauchen auch dabei.“ Was natürlich einen wahren Kern beinhaltete, da die Zeit der Veranstaltungen mitgerechnet war, aber du nützt diese ja zum Netzwerken. Deshalb darf ich nochmals ein großes Danke und viel Respekt an dieser Stelle aussprechen.

Inzwischen hat das neu gewählte Gremium in einer zweitägigen Klausur die Eckpfeiler der Tätigkeit in den nächsten fünf Jahren niedergeschrieben. Es gibt viel zu tun, aber mit diesem neuen Gremium bin ich sehr zuversichtlich, dass wir wieder wertvolle Arbeit für unsere Agenturen leisten werden. Da können sich alle Echt. Sicher. Sein.

KR Martin Kirchmayr, Obmann der Versicherungsagenten OÖ 2004 bis 2019, interviewt von KR Wolfgang Wimmer, Obmann der Versicherungsagenten OÖ

„ Die Angebote waren vor 20 Jahren wesentlich kürzer und einfacher. Im Schnitt benötigte man im Jahr 2000 circa drei bis sechs Seiten für ein Angebot, heute sind es zwischen 15 und 30. Dazu kommen noch die Versicherungsbedingungen, welche jedenfalls bei Antragsunterschrift übergeben werden müssen. Grundsätzlich glaube ich aber nicht, dass sich die Bedürfnisse der Kunden stark verändert haben. Das Agenturwesen hat sich daher auch nicht gravierend geändert. Es braucht allerdings aufgrund der Vielzahl an Produkten wesentlich mehr Professionalität. Das Bundesgremium ist bei der Umsetzung der vielen neuen Herausforderungen eine große Unterstützung für uns Versicherungsagenten.

Mag. Harald Saska, UNIQA GeneralAgentur Pluspunkt

„ Unser Start als eigene Standesvertretung war mühselig. Wir hatten kein Lobbying, keine Rechtsstellung für unseren Beruf und viele kannten den Beruf des Versicherungsagenten gar nicht. Nach der Trennung der Gremien der Versicherungsmakler und Versicherungsagenten fuhren wir zu einer dreitägigen Klausur nach St. Gilgen, um unsere Ideen zu diskutieren und Maßnahmen für die Bekanntmachung unseres Berufs einzuleiten. Mit Inseraten, Gewinnspielen, Vorstellungsbriefen, Broschüren, Veranstaltungen aller Art und vielem mehr wollten wir den Versicherungsagenten bei der Bevölkerung, der Politik, den Meinungsbildnern sowie bei allen in der Versicherungswirtschaft Tätigen bekanntmachen.

Eines unserer wichtigsten Anliegen war die Einbindung ins Handelsvertretergesetz. Den Versicherungen gefiel das naturgemäß ganz und gar nicht. Wir haben uns immer wieder mit Rechtsexperten, Politikern und Meinungsbildnern getroffen und ausgetauscht, um weitere Verbesserungen zu erreichen. Wir wollten eine gesicherte Ablöse unserer Kundenstöcke, auch wenn das Agenturverhältnis vom VA gekündigt wird. Wir wollten steuerliche Erleichterungen bei AfA für das Kfz, Handelsvertreterpauschalen, diverse Abschreibungen und vieles mehr. Es ist uns viel gelungen und das, obwohl interessenspolitische Forderungen oftmals harte Überzeugungsarbeit verlangen.

KR Engelbert Löcker, Obmann der Salzburger Versicherungsagenten 2000–2019

„ Die ersten Agenturen vor etwa 20 Jahren wurden von den Versicherungsgesellschaften gewissermaßen akquiriert. Anfangs war auch der Unterschied zwischen Versicherungsmitarbeiter und Partner kaum merkbar. Mittlerweile sind die Agenten aber selbstbewusster und nehmen nicht alle „Zurufe“ der Versicherungen entgegen. Die Selbstständigkeit verschafft uns doch eine gewisse Unabhängigkeit für „Wünsche“ unserer Vertriebspartner und das Bundesgremium ist dabei ein gewichtiger Unterstützer.

Franz Fasching, Allianz Agentur Fasching

„ Seit 2000 haben wir ein eigenes Gremium und damit eine eigene Interessenvertretung in der Österreichischen Wirtschaftskammer. Ich hatte das Glück und die Ehre, von Anfang an als Obmann in Tirol durchgehend bis 2019 diese interessanten Jahre mitgestalten zu dürfen. Die ersten Jahre galten der Bewusstseinsbildung innerhalb der eigenen Mitglieder.

Wir organisierten eine Vielzahl von damals noch freiwilligen Weiterbildungsveranstaltungen und auch gesellschaftlichen Ereignissen für unsere Mitglieder und stellten uns vielen Herausforderungen, die wir gemeinsam meisterten. Persönlich erfreut bin ich, dass wir es nach mehr als 15 Jahren geschafft haben, mit unserer Werbe- und Imagekampagne Echt. Sicher. Sein. erfolgreich österreichweit Markenarbeit zu leisten.

Wir sind aus einem Schattendasein zu einer bedeutenden Berufsgruppe geworden. So werden unsere Kunden auch in den nächsten Jahren und Jahrzehnten mit uns Echt. Sicher. Sein.

KR Helmut Emberger, Obmann der Tiroler Versicherungsagenten 2000–2019

„Erfolgsweg“ – das Berufs- bildbuch der Versicherungs- agentur



20 Jahre Versicherungsagentur sind ein wunderbarer Anlass, um diesem erfolgreichen Berufsbild ein Buch zu widmen. Unter dem Titel „Erfolgsweg – das Berufsbildbuch der Versicherungsagentur“ erscheint dieser Tage ein Standardwerk für alle Versicherungsagenten. In diesem Buch geht es um die Marke der Versicherungsagenten, die Arbeit in den Agenturen und mit den Kunden sowie um das Thema Aus- und Weiterbildung. Ein großes Kapitel ist auch den künftigen Versicherungsagenten und dem Weg zur eigenen Agentur gewidmet.

Praktische Tipps rund um den Erfolgsweg als Versicherungsagent:

Unsere Philosophie

Versicherungsagent_in

- Ausbildung
- Rechte und Pflichten
- Was einen Versicherungsagenten ausmacht

Meine Versicherungsagentur

- Gründung
- Agentur
- Mitarbeiter
- Partner
- Datenschutz

Kunden finden und binden

- Verkaufserfolg durch Soft Skills
- Kundenbeziehungsmanagement (Presales, Sales, Aftersales)

Glossar

Anhang

Das Buch ist ein Nachschlagewerk für etablierte Versicherungsprofis, ein Leitfaden für künftige Agenten und ein umfassender Ratgeber für alle erfolgreichen Menschen in und rund um die Versicherungsagentur.

Echt. Sicher. Sein.

Unsere Mission

Wo Die Versicherungsagentur draufsteht, ist echte Versicherung drin.

Unsere Vision

Wer eine Versicherung sucht, wählt Die Versicherungsagentur.

Unsere Werte

Die Versicherungsagentur steht für Kompetenz, Vertrauen und Sympathie.

Unser Credo

**Die Versicherungsagentur.
Echt. Sicher. Sein.**

