



## 2. Teil 2023 - Der Ausblick

Die traditionelle Reihe der  
Strategievorstellungen der österreichischen  
Versicherungsinstitute geht in die zweite Runde.

### ROLAND Rechtsschutz- Versicherungs-AG Direktion für Österreich

Martin Moshhammer, Hauptbevollmächtigter ROLAND Rechtsschutz: „Zu Beginn des neuen Jahres konzentrieren wir uns auf den Roll Out samt weiteren Ausbau unseres neuen Maklerportals. Damit wird nicht nur der Abschluss der Produkte zum Privat-Rechtsschutz für Nichtselbstständige sowie der Absicherungsvarianten für medizinische Berufe deutlich erleichtert. Ebenso bekommen die Vermittler einen deutlich bequemeren Zugriff auf Daten und Unterlagen zu ihrem Bestand. Parallel möchten wir bewusst



Martin Moshhammer,  
Hauptbevollmächtigter ROLAND  
Rechtsschutz Versicherungs-AG

mit Kontinuität und Verlässlichkeit bei unseren Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern. So planen wir ganz bewusst keine Anhebung der Prämiensätze oder Deckungseinschränkungen von unseren Standardprodukten. Vielmehr streben wir an, die hohe Servicequalität insbesondere im Bereich Leistung/Regulierung beizubehalten und die alternativen Konfliktlösungsmechanismen (beispielsweise telefonische Rechtsberatung und ROLAND-Soforthilfe) weiter auszubauen. Auch behalten wir die persönliche Betreuung der Vermittler durch unsere Regionalmanager bei. Wir forcieren zudem die Absicherung von Firmenkunden sowie von Entscheidungsträgerinnen, Entscheidungsträger und die Bereitstellung von individuellen Versicherungslösungen für Spezialrisiken. Wir wollen der Rechtsschutzversicherer für Spezialrisiken sein, und obendrein bewährte Standardlösungen anbieten. Einen speziellen Schwerpunkt setzen wir überdies auf den Ausbau des Schulungsangebotes für Vermittler. Denn: Wir sorgen für ein besseres Verständnis unserer Speziallösungen – aber nicht nur dort, sondern auch im standardisierten Geschäft!“

### muki Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit

Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender des muki Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit: „muki ist ehrgeizig und gut aufgestellt ins neue Jahr 2023 gestartet. Für unsere Vertriebspartner haben wir unser Betreuersteam – u.a. aufgrund von Pensionierungen – mit ebenso kompetenten wie motivierten Persönlichkeiten ideal ergänzt und ausgebaut, zuletzt mit Frau Johanna Aringer, MBA für Oberösterreich. Bereits im abgelaufenen Jahr 2022 haben wir in unseren leistungsstarken Tarifen eine Reihe überzeugender Verbesserungen umgesetzt, so haben wir



Thomas Ackerl,  
Vorstandsvorsitzender des  
muki Versicherungsvereins auf  
Gegenseitigkeit



zum Beispiel den Unfallschutz auf ein deutlich einfacheres und übersichtliches Scoring-Modell umgestellt. Diesen innovativen Weg wollen wir 2023 fortsetzen: Wir planen Neuerungen insbesondere in der Krankenversicherung, wo wir eine häufig von Kunden und Vertriebspartnern gewünschte Tarifierweiterung einführen – mehr dazu im zweiten Quartal des neuen Jahres. Unsere Roadshows finden wieder in gewohntem Umfang vor Ort in ganz Österreich statt: Vorstand und Vertriebspartnerbetreuer freuen sich schon sehr darauf, alle unsere Vertriebspartner über die anstehenden Neuerungen und unsere vielfältigen Produkte informieren zu dürfen. Nach dem großen Erfolg im letzten Jahr bieten wir auch wieder IDD-zertifizierte Webinare an, in denen unsere Vertriebspartner online ihrer vollständigen Fortbildungsverpflichtung von 15 Stunden benutzerfreundlich nachkommen können (die Plätze vor Ort sind bereits ausgebucht).

### Helvetia Versicherungen AG

Thomas Neusiedler, CEO Helvetia Österreich: „2023 befinden wir uns an der Mittelstation unserer Strategie helvetia 20.25. Nach dem erfolgreichen Start der Strategieperiode ist unser



Thomas Neusiedler, CEO Helvetia Österreich

Blick weiterhin auf 2025 gerichtet, mit unserer Vision die beste Partnerin für finanzielle Sicherheit zu sein. Gerade in bewegten Zeiten bleibt der seit 165 Jahren unveränderte Daseinszweck von Helvetia gleich: Das Leben ist voller Chancen und Risiken. Helvetia ist da, wenn es darauf ankommt. Um diesen Anspruch gerecht zu werden, haben wir unsere strategischen Prioritäten definiert. Der „Best-Partner Ansatz“ ist nicht nur Konzernvision, sondern seit Langem geliebte Praxis in Österreich. Mit schnellen, unkomplizierten und transparenten Prozessen und Digitallösungen sind wir die erste Adresse für unsere Vermittlerinnen und Vermittler, wie Kundinnen und Kunden. Damit einher geht unsere strategische Ausrichtung als Top-Employer, denn nur mit dem richtigen Team lässt sich der Berg erklimmen. 2023 werden wir unseren Weg kontinuierlich weitergehen, der bereits im vergangenen Jahr mit zahlreichen HR-Auszeichnungen gewürdigt wurde.

Gleichzeitig arbeiten wir an der Weiterentwicklung unserer Produktlandschaft, erschließen neue nachhaltige Chancen und führen den Helvetia Gewerbeschwerpunkt mit der Ambition fort, in ausgewählten KMU-Segmenten unter den Top 3 zu sein. Im Zuge unserer Online-Offensive konnten wir im Herbst 2022 die Marke Smile in Österreich launchen. Unser Ziel ist es, diese über die Jahre zum führenden Onlineanbieter in Österreich zu etablieren.«

### R+V Allgemeine Versicherung AG, Niederlassung Österreich

Dkfm. Dr. Martin Beste, Geschäftsführer R+V Österreich: „Für 2023 haben wir uns als primäres Ziel vorgenommen, unse-



Dkfm. Dr. Martin Beste, Geschäftsführer R+V Österreich

re Vertriebspartner weiterhin bestmöglich zu servicieren – und das auf allen uns zur Verfügung stehenden Kanälen. Neben der Weiterentwicklung von Online-Tools, steht bei R+V der persönliche Kontakt im Fokus, der zusätzlich und ergänzend zu all den Vorteilen der digitalen Möglichkeiten unseren Servicegedanken prägt.

Den persönlichen Austausch möchten wir u.a. im Rahmen bevorstehender Fachmessen und Veranstaltungen weiter festigen. Dabei liegen uns einschlägige Schulungen unserer Vertriebspartner besonders am Herzen. Denn deren professionelle Beratung für Klein- und Mittelbetriebe in ganz Österreich bilden die Basis auch für unseren Erfolg. Mit unseren Versicherungslösungen sichern wir die Existenz von vielen Unternehmen, landwirtschaftlichen Betrieben und Freischaffenden.

Um unsere Serviceleistungen weiter zu optimieren und den Anforderungen im vertrieblichen Tagesgeschäft gerecht zu werden, erfährt beispielsweise das Maklerportal ein Update und unser Chatbot RUVus weitere Ausbaustufen. Mit R+V in Österreich haben Vermittlerinnen und Vermittler somit einen starken Partner, der sie beim Auf- und Ausbau ihres Firmenkundengeschäftes unterstützt: persönlich, digital und dort,



wo sie uns am meisten brauchen. Wir freuen uns auf den weiteren gemeinsamen Weg – in einer Partnerschaft für den Erfolg!“

### Hannoversche Lebensversicherung AG

Dr. Thomas Wüstefeld, Vorstand Vertrieb Hannoversche: „Die Hannoversche ist seit 2018 auf dem österreichischen Markt aktiv und mittlerweile ein etablierter und akzeptierter Player im Bereich der Ablebensversicherung. Für dieses Vertrauen sind wir den Vermittlern dankbar. Unser Ziel ist für 2023 mit unseren Vertriebspartnern organisch weiter zu wachsen. Im letzten Jahr konnten wir deutlich zulegen. Diese Entwicklung möchten wir auch 2023 weiter fortschreiben und unsere Relevanz für Makler steigern. Ein Anliegen von uns ist es deshalb, sie maximal bei ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen, damit sie mehr Zeit haben, für das, was wirklich wichtig ist: Die Beratung ihrer Kunden. So werden wir die Online-Antragsstrecke weiter ausbauen. Ein Antrag auf eine Ablebensversicherung kann dann komplett digital bearbeitet werden, inklusive der Gesundheitsprüfung und digitaler Sig-



Dr. Thomas Wüstefeld, Vorstand Vertrieb Hannoversche

natur mit Upload des Personalausweises. Der Austausch mit unseren Vertriebspartnern ist uns wichtig. Dadurch erhalten wir wichtige Impulse und Anregungen, wie wir besser werden können. Um diesen Austausch zu intensivieren, konzipieren wir für dieses Jahr eine eigene Roadshow. Zusätzlich werden wir an Veranstaltungen unserer Konzerntochter aus Wien, der VAV, teilnehmen. Ein konkretes Ergebnis, wie wir Anregungen aus der Vermittlerschaft umsetzen, ist übrigens unsere neue Courtagvereinbarung. Wir haben in enger Abstimmung und Beratung mit dem Fachverband der Versicherungsmakler diese neu aufgesetzt. Die Vereinbarung ist somit bestens an die Bedürfnisse der Vermittler in Österreich angepasst.“

### UNIQA Insurance Group AG

Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich bei UNIQA Insurance Group AG: „Als Lebensbegleiterin für Private ebenso wie für Unternehmen setzt UNIQA auf maximale Kundenorientierung. „Regional und digital“, unsere Vertriebsstrategie 2023, vereint die kompetente und persönliche Beratung mit der digitalen Kundenreise. Für unsere Kunden soll es so einfach wie möglich sein, mit uns in Kontakt zu treten, Verträge im Blick zu behalten und Leistungsansprüche an uns heranzutragen. Dazu nutzen bereits 500.000 Kunden unsere digitale Kundenplattform myUNIQA, die wir 2023 als digitalen Touchpoint weiterentwickeln werden.“

Bei unseren mehr als 1.000 Premiumpartnern setzen wir auf professionelle Betreuung durch unser Accountmanagement in den Landesdirektionen. Speziell im Corporate Business un-



Peter Humer, Vorstand UNIQA Insurance Group AG

terstützen die Kollegen im Gewerbestmanagement und tragen zu raschen Entscheidungen bei. Mehr als 60 Gewerbestmanager haben die Ausbildung zu zertifizierten Risikoprüfer bereits absolviert, wodurch noch mehr Geschäftsfälle kundenorientiert in der Region entschieden werden können.

Gleichzeitig investieren wir im Rahmen unserer IT-Transformation in ein modernes Kernsystem und überarbeiten unser Produktportefeuille. Ziel sind attraktive und modular anpassbare Produkte mit intelligentem Pricing und einer kurzen Time-to-Market, um auf geänderte Marktbedingungen reagieren zu können. Im März 2023 starten wir mit unserem neuen Produkt „Privatschutz Wohnen & Freizeit“ gefolgt von Unfall und Kfz zur Jahresmitte. Anschließend folgen auch unsere Gewerbestprodukte. Einer unserer ersten Schritte im heurigen Jahr ist die Ablöse unseres bisherigen Verkaufsprogramms U.KMS durch das neue U.CRM, das unseren selbständigen Vertriebspartnern eine intuitive und übersichtliche Oberfläche bietet und um einige Neuerungen erweitert wurde. Darüber hinaus forcieren wir weiterhin die Vertriebspartneranbindung via OMDS 3.0, auch in Hinblick auf unsere neue Produktlandschaft.“

