



AssCompact BERATERTAG 2019



Gelungene Premiere: Fast 300 Besucher beim AssCompact Beratertag

Ganz im Zeichen von Wissens- und Produktupdates für unabhängige Vermittler stand das Wyndham Grand Salzburg Conference Center, wo am 29.01. der erste AssCompact Beratertag über die Bühne ging.



AssCompact Herausgeber Franz Waghübinger bei der Eröffnung



Dr. Philip Steiner führte als Moderator durch den Veranstaltungstag

Mit fast 300 Besuchern war das Interesse der Vermittler für das neue Veranstaltungsformat zum Jahresbeginn groß! Kein Wunder, die neue Kommunikationsplattform ist eine ideale Möglichkeit, am Puls der Zeit zu bleiben, für 2019 gut gerüstet zu sein und sein Netzwerk

innerhalb der Branche zu pflegen und auszubauen. Veranstalter AssCompact Herausgeber Franz Waghübinger erinnerte

darin, dass der Beratertag in Salzburg eine Rückkehr an den Ausgangspunkt ist. Denn der AssCompact Trendtag – heuer am 17. Oktober wie gewohnt in Wien/Vösendorf – nahm 2006 in kleinem Rahmen in Salzburg seinen Ausgang. „Die Menge der Anwesenden gibt dir Recht. Wenn du einlädst, macht sich die Branche auf den Weg“, gratulierte Fachverbandsobmann Christoph Berghammer zur gelungenen Premiere des AssCompact Beratertags und gab den Besuchern einen kurzen Abriss über die Vorhaben des Fachverbands 2019.

Den Auftakt zum Vortragsprogramm machte Rechtsexperte Prof. Dr. Michael



Mario Klug (Generali)



Manuel Bichler (Wüstenrot)



Stefan Otto (WWK)

Gruber, Geschäftsführer der Rechtsakademie und Leiter des Forschungsinstituts für Privatversicherungsrecht an der Uni Salzburg, mit seinem interessanten Keynote-Referat zum Thema „Die Umsetzung der IDD in der Gewerbeordnung“. Gruber verwies u.a. darauf, dass die 15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler bereits seit 01.01.2019 gilt: „Nehmen Sie die Weiterbildungsverpflichtung ernst, die wiederholte Nichterfüllung kann zum Entzug der Gewerbeberechtigung führen!“

Zwölf namhafte heimische Versicherungs- und Servicegesellschaften boten im 20-Minuten-Takt aktuelle Informationen zum Produkt- und Serviceangebot. Mario Klug, Leiter Unabhängige Vertriebe OÖ/Salzburg bei der Generali, präsentierte sein Unternehmen und die neuen IDD-konformen Geschäftsprozesse und rief dazu auf, die digitalen Tools zur Erleichterung der täglichen Arbeit zu nutzen. Manuel Bichler, Leiter der Regionaldirektion West, stellte die Produktpalette der Wüstenrot Gruppe vor und appellierte an die Vertriebspartner, alle Möglichkeiten zum Cross-Selling zu nutzen. WWK-Vertriebsdirektor Stefan Otto demonstrierte mit aussagekräftigen Zahlen, dass professionelle Altersvorsorge kaum eine Alternative hat – auch ohne die lebenslange Rente so intensiv zu nutzen wie Jopie Heesters, der mit einem Alter von 108 Jahren eine Gesamtperformance von 264% erzielte. Netinsurer-Geschäftsführer Mag. Thomas Hajek zeigte, wie die Vermittler mit optimal abgestimmten, regulatorisch konformen Prozessen den operativen und organisatorischen Mehraufwand bewäl-



Univ.- Prof. Dr. Michael Gruber von der Uni Salzburg bei seiner interessanten Keynote zur IDD

tigen können und warnte vor individuellen Softwarelösungen, die in der Regel erheblichen zusätzlichen Aufwand durch Projektarbeit beim Anwender und erhöhten Wartungsaufwand gegenüber Standardsoftware verursachen.

Klaus Pointner, Leiter Maklervertrieb der D.A.S., verwies darauf, dass Rechtsschutz die am dynamischsten wachsende Sparte im österreichischen Versicherungsmarkt sei und der Beratungsschutz bei Rechtsanwälten und D.A.S. Juristen sowohl im Privat- als auch im Firmenbereich eine immer größere Rolle spiele. Prinzip der D.A.S. sei ein modularer Produktaufbau, der maßgeschneiderte Lösungen ermögliche. Christian Wagner, ▶



Mag. Thomas Hajek (netinsurer)



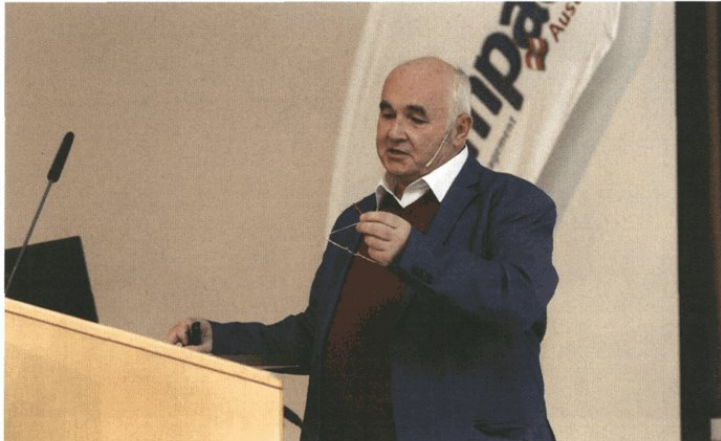
Klaus Pointner (D.A.S.)



Christian Wagner, MBA (HDI Leben)

AssCompact

BERATERTAG 2019



Schadenexperte Reinhard Jesenitschnig bei seinem Vortrag

Leiter Produktmanagement HDI Leben, stellte „TwoTrust Selekt“ als flexibles Vorsorgeprodukt vor, das die Sicherheit des Deckungsstocks einer klassischen Rentenversicherung mit den Renditechancen des internationalen Kapitalmarkts kombiniert – inklusive leistungsstarker Absicherung im Fall von Pflegebedürftigkeit. Mag. Robert Kühberger, Abteilungsleiter Privatgeschäft Produktmanagement bei der [VAV](#), präsentierte die



Benefits des neuen Unfalltarifs als Antwort auf steigende Unfallzahlen im Freizeitbereich – vor allem bei Senioren, aber auch bei Kindern. Die Unfallversicherung bietet schon ab einer Dauerinvalidität von 21% ein überproportionales Ansteigen der

Leistung sowie eine große Palette an Erweiterungsbausteinen.

Akad. Vers.Makler Lukas Rother, Junior Underwriter UNIQA, verwies auf den hohen Stellenwert, den der Faktor Mensch bei Cybercrime-Fällen spielt, und stellte die Cyber-Versicherung für Industrie- und Individualkunden vor. Die UNIQA bietet ein Cyber-Radar, das Kunden via Newsletter vor aktuellen Bedrohungen aus dem weltweiten Netz warnt.

Prokurist Wolfgang Menghin, Leitung Vertrieb NÜRNBERGER, stellte die neue klassische Rentenversicherung vor, die dem Kunden ermöglicht, die Höhe der monatlichen Rente nach eigenem Bedarf zu steuern. Eine Antwort auf die Tatsache, dass Kunden mit 65 in der Regel einen höheren finanziellen Aufwand haben als mit 90 – Stichwort Autokauf. Das Potenzial für professionelle Altersvorsorge sei groß, denn viele Kunden haben ihr Geld noch auf Sparbüchern geparkt. Walter Furtlehner, MBA, Gewerbebeauftragter der DONAU, präsentierte die BGV-Vario und die Allrisk [Versicherung](#) als moderne [Versicherungslösungen](#) für das Gewerbe und erläuterte, wie das neue Berechnungstool der DONAU mit einer Berechnung zweier Offerte erstellen könne. Mit einer Live-Präsentation der digitalen Beratungsprozesse machten Akad. Vkm. Matthias Lindenhofer, Geschäftsführer DIE Maklergruppe, und IT-Experte Matthias Gamper deutlich, wie durchgehende digitale Prozesse von der Bedarfsanalyse bis zur digitalen Polizza die tägliche Arbeit der Vermittler erleichtern können,



Mag. Robert Kühberger ([VAV](#)).



Akad. VersMakler (WU) Lukas Rother (UNIQA)



Prok. Wolfgang Menghin (NÜRNBERGER)



Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann der österreichischen Versicherungsmakler

Ressourcen sparen und das papierlose Büro Realität werden lassen.

Wolfgang Aringer, Vertriebsdirektor Salzburg, muki, präsentierte den Tarif Family Plus als Produkt, das vor 31 Jahren die Erfolgsgeschichte der muki begründete, mit mehr als 100.000 Verträgen bis heute das Fundament der muki bildet und mit Kinderbegleitung ins Krankenhaus, Unfallsonderklasse, Reiseterno und Auslandsleistungen eine breite Palette an Sicherheit bietet.

Expertentipps für die Kernkompetenz Schadenmanagement

Aufgabe der Makler ist es nicht, die Versicherer zu möglichst hohen Kulanzeleistungen zu bewegen, sondern rechtlich korrekte Argumente zu liefern, warum den Kunden eine Schadenszahlung zusteht. Unter dieses Motto stellte Reinhard Jesenitschnig sein Referat „Schadenfälle quergedacht“. Aufgabe des Maklers sei es, im Schadenfall als kompetenter Berater zu fungieren: „Wir haben schon beim

Vertragsabschluss Einfluss auf mögliche spätere Schäden. Daher ist es unumgänglich, dass wir uns mit dem Kleingedruckten befassen“, appellierte der anerkannte Schadenexperte und Buchautor an die Kolleginnen und Kollegen, Fachkompetenz zu erwerben und einzusetzen. „Wir brauchen Spezialwissen, vor allem im Versicherungsrecht und in den einzelnen Sparten“, so Jesenitschnig.

Denn sobald ein Antrag abgegeben sei, schwebe über dem Kunden ein Damoklesschwert: die mögliche Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht. Logisches Fazit des Schadenexperten: „Risikoanalyse bedeutet Besichtigungsanalyse!“ Jesenitschnig zeigte an Hand vieler interessanter Beispiele, dass die Deckungsprobleme sehr oft im Detail liegen. Der Schadenexperte riet dazu, den Schadenreferenten mit vollständigen und gut dokumentierten Schadenmeldungen die Arbeit zu erleichtern, u. a. mit einer Fotodokumentation, die vom Überblick ins Detail geht.

Als versierter Moderator trug Dr. Philip Steiner zum Gelingen des AssCompact Berater-tags bei. Am Schluss stand die obligate Verlosung von attraktiven Preisen. Den Hauptpreis, einen Wellnesswertgutschein in Höhe von 400 Euro im Hotel Moselebauer in Bad St. Leonhard im Lavanttal, gewann der Landecker Versicherungsmakler Gebhard Stark.



Der Landecker Versicherungsmakler Gebhard Stark gewann bei der abschließenden Verlosung den Hauptpreis – einen 400 Euro-Gutschein des Hotels Moselebauer in Bad St. Leonhard im Lavanttal



Walter Furtlehner, MBA (Donau Brokerline)



Akad. Vkm. Matthias Lindenhofer (DIE Maklergruppe)



Wolfgang Aringer, DBA (muki)