



INTERVIEW

## Wegbegleiter

Vor genau 18 Jahren hat Dr. Norbert Griesmayr die Funktion des Generaldirektors der VAV Versicherung übernommen. risControl hat damals das erste Interview in der Branche mit Dr. Griesmayr geführt und ihn ein Stück seines erfolgreichen Weges begleitet. Nach achtzehn ereignisreichen Jahren hat er sich nun neuen Aufgaben zugewandt, ist aber der VAV Versicherung seit April als Mitglied des Aufsichtsrates weiterhin verbunden.

**Dr. Griesmayr, 18 Jahre an der Spitze der VAV Versicherung, welche positiven Ereignisse sind Ihnen besonders in Erinnerung geblieben bzw. wie lautet Ihr Resümee?**

**Dr. Norbert Griesmayr:** Die Branche hat sich in den letzten 18 beziehungsweise 28 Jahren, die ich in der Versicherungsbranche bereits tätig bin, sehr gewandelt. Als ich im Jahre 2000 meine Funktion bei der VAV Versicherung als Vorstandsvorsitzender übernommen habe, lag das Hauptgeschäft der VAV in der KFZ-Versicherung. Damals war das für die gesamte Branche verlustreich, und mit der KFZ-Sparte hat niemand Geld verdient, es hat auch keiner darauf gesetzt. Lebensversicherungen waren der Hype und E-Commerce noch ein reines Modethema; obwohl sich noch niemand etwas darunter vorstellen konnte, sprach jeder von E-Commerce. Im Vergleich dazu: In der heutigen Zeit verdient man mit KFZ-Versicherung Geld, setzen alle auf Digitalisierung und wenden sich von der Lebensversicherungsparte ab. Eines hat sich aber in den vielen Jahren nicht verändert, nämlich die Hauptaufgabe der Versicherungsbranche: Risiko zu tragen und dafür das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Alles andere hat sich rapide verändert.

Wenn ich auf die Zeit bei der VAV zurückblicke, bin ich sehr glücklich, dass mir damals die Chance geboten wurde, diese Funktion zu übernehmen. Meine Karriere habe ich im Bankwesen begonnen, bin dann in die Politik gewechselt und konnte über Empfehlung von Kommerzrat Brenner, des damaligen Leiters von Gerling Österreich, in die Versicherungsbranche wechseln. Dankbar

Ich möchte mich hiermit bei allen auch nochmals bedanken. Es war eine wunderbare Zeit.

bin ich Vorstand und Aufsichtsrat der VHV in Hannover, einer großartigen Versicherungsgruppe mit einer tollen Unternehmenskultur, welcher mir die Möglichkeit gegeben hat, aus der VAV Versicherung, die damals keine einfache Zeit hatte, etwas zu machen. Ich denke, dass ich das gut hingebraht habe, mit viel Glück und mit den richtigen Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Ich möchte mich hiermit bei allen auch nochmals bedanken. Es war eine wunderbare Zeit.

**Sie haben ein sehr gut aufgestelltes Versicherungsunternehmen übergeben, wo sehen Sie die VAV Versicherung in den nächsten Jahren?**

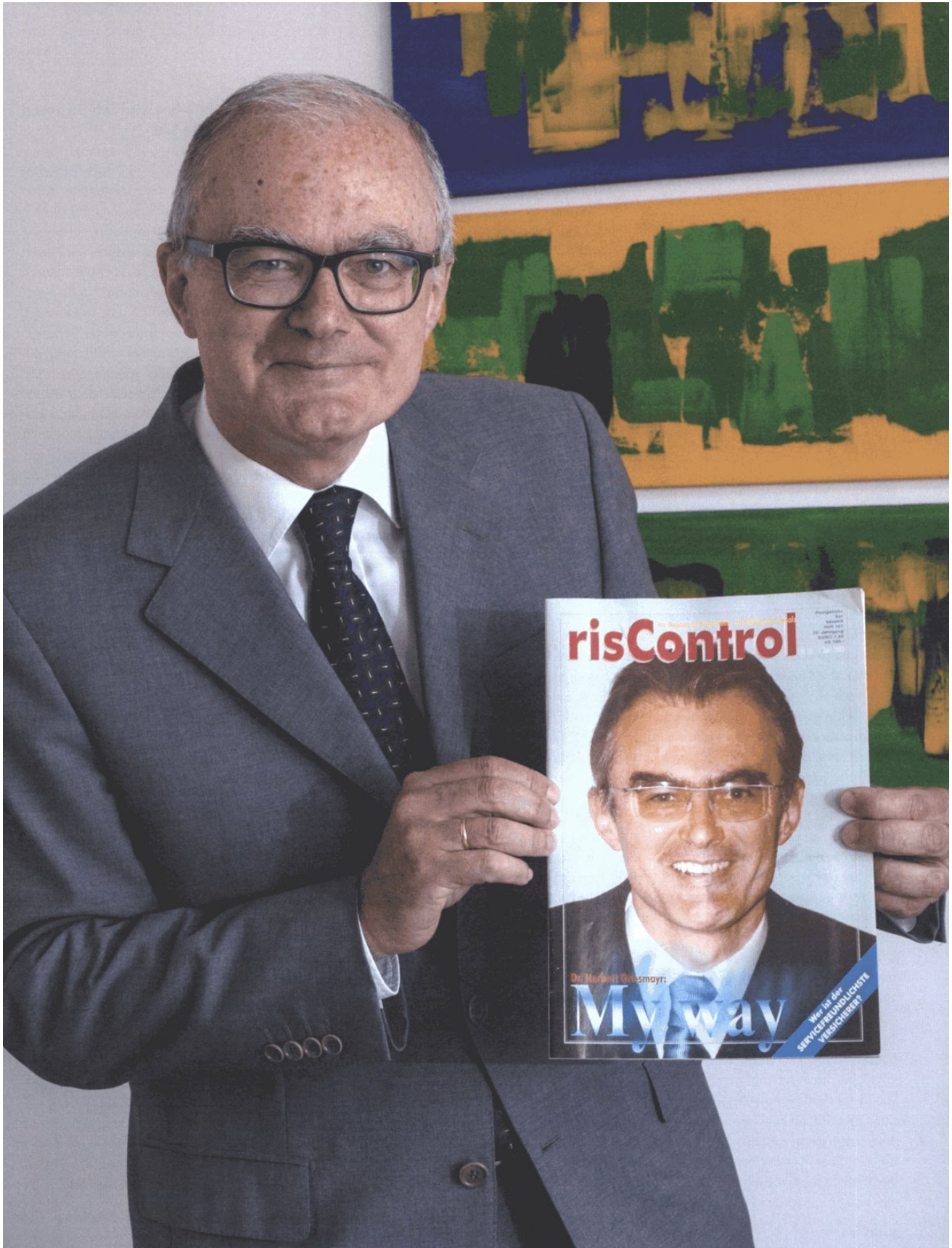
**Griesmayr:** Wie sich die VAV Versicherung in den nächsten Jahren entwickelt, dazu kann nur mein Nachfolger Vorstandsvorsitzender Sven Rabe Stellung nehmen. Ich bin sehr glücklich darüber, dass ich den Wechsel gut vorbereiten konnte. Der Wechsel war bereits über mehrere Jahre geplant und es ist uns wirklich gut gelungen, alles sehr harmonisch über die Bühne zu bringen. Das Unternehmen ist total fit für die Zukunft. Wir haben ein sehr überzeugendes Angebot für Intermediäre und sind der ideale Partner für Versicherungsmakler und Versicherungsagenten. Das seit 2008 bestehende Onlinegeschäft ist wahrscheinlich eines der bestfunktionierenden in der Branche. Das Onlinegeschäft ist in Österreich insgesamt noch ein zartes Pflänzchen, dennoch haben wir die größten Zuwächse in der Branche verzeichnet. Wir haben unsere Aufgaben in

der Vergangenheit erledigt, die IT läuft auf modernstem Niveau. Und die Marke VAV ist in Österreich so präsent wie noch nie, nahezu 50 Prozent aller Österreicher kennen uns. Ich habe alles an ein exzellentes Team übergeben, sowohl im Vorstand als auch im Führungskreis.

**Was hat sich in den 18 Jahren alles verändert?**

**Griesmayr:** Es hat sich wirklich alles verändert. Im Jahr 2000 hat es in der VAV, wie auch bei vielen Mitbewerbern, noch relativ wenig innere Strukturen gegeben. Das Controlling war gerade im Aufbau, und von einer professionellen Betriebsorganisation waren wir noch weit entfernt. Unser Hauptthema damals war die Erneuerung des Bestandführungssystems. Wenn man den heutigen Zustand betrachtet, hat sich alles radikal zum Positiven verändert. Die Branche an sich hat sich meiner Meinung nach sehr zum Positiven gewandelt. Sie ist einer der spannendsten Wirtschaftszweige, den es überhaupt gibt. Besonders jungen Menschen würde ich empfehlen, sich diese Branche für ihren Karriereweg auszuwählen. Denn alle wichtigen Themen der Zukunft – wie Big Data oder Blockchain-Technologie – spielen sich in der Versicherungsbranche ab. Auf der einen Seite ist es im Kern ein stabiles traditionelles Geschäftsmodell, auf der anderen Seite ist es modern und zukunftsfähig.

Was sich noch sehr verändert hat, ist die Art der Unternehmensführung. In den 90er-Jahren, als ich in der Versicherungsbranche begonnen habe, wäre man ohne Vertriebs Erfahrung sicher nicht CEO geworden. Damals wurden Vertriebsvorstände zu Generaldirektoren bestellt. Anfang des Jahrtausends, als der durch die Zinsentwicklung geprägte Ertragsdruck groß geworden ist, sind Versicherungstechniker





## Ein Vermittlersterben wird es nicht geben oder was meinen Sie?

**Griesmayr:** Bereits seit 15 Jahren begleitet uns das Thema des Vermittlersterbens. Auch Branchenvertreter und manche Funktionäre haben die Thematik mit großer Begeisterung vor sich hergetragen und warnen seit Jahren vor dem Vermittlersterben. Offenbar arbeiten aber alle sehr gut und bisher ist nichts davon zu bemerken. Ich bin aber auch davon überzeugt, dass es nicht dazu kommen wird. Natürlich wird es zu Veränderungen kommen und die werden immer schneller passieren, aber die Menschen werden auch unmittelbar darauf reagieren. Versicherungsvermittler sind kluge Kaufleute, die sich auf Veränderungen schnell einstellen können. Das Geschäftsmodell der unabhängigen Versicherungsberatung und Vermittlung ist nicht aushebbar. Es müsste zu einem ausdrücklichen Verbot kommen, aber durch eine Datenschutzgrundverordnung oder durch sonstige Regulatorien kann man dieses Gewerbe nicht umbringen, auch ein Provisionsverbot wird die Branche nicht vernichten.

## Abseits vom Working-Life, was hat sich für Sie verändert.

**Griesmayr:** Ich habe die Möglichkeit, mit etwas mehr Ruhe und Ordnung an die Dinge heranzugehen. Ich muss nicht mehr von einem Termin zum anderen hetzen, sondern kann

mich in Ruhe auf Termine vorbereiten. Weiters bin ich neben meiner Tätigkeit im Aufsichtsrat der VAV Versicherung in weiteren Stiftungsvorständen und Aufsichtsräten engagiert.

Und wie es sich in meinem Alter gehört, halte ich hin und wieder Vorträge und gebe gute Ratschläge. Es ist immer genug zu tun, aber ich kann das mit mehr Hinwendung machen und das ist eine schöne Erfahrung. Natürlich habe ich auch mehr Zeit für meine Familie und gemeinsame Urlaube, was mich auch sehr freut.

**Danke für das Gespräch und die vielen Jahre, die wir Sie begleiten durften.**

als CEO eingesetzt worden. Jetzt ist eindeutig die Zeit gekommen, in der Riskmanager, Controller und Mathematiker jene Persönlichkeiten sind, die ein Unternehmen perfekt mittels Zahlen und entlang der regulatorischen Rahmenbedingungen steuern können. Es ist weder schlecht noch gut, sondern zeigt nur den Wandel der Zeit. Die Branche ist wesentlich organisierter und perfekter geworden, auch durch die personellen Veränderungen. Es ändert nicht den Kern der Versicherung, aber mitunter das Erscheinungsbild.

## Studien sehen keine Zukunft für die persönliche Beratung, denn der Verkauf wird ins Internet abwandern. Wie sehen Sie die Entwicklung des Versicherungsvertriebes?

**Griesmayr:** Die Hauptaufgabe einer Versicherung ist es, wie schon angesprochen, Risiko zu tragen und Menschen das Vertrauen zu geben, sich in sichere Hände zu begeben. Beides wird Bestand haben. Natürlich sind Menschen heute viel aufgeklärter und selbstständiger. Sie erledigen ihre Versicherungsfragen genauso, wie sie ihr Bankkonto selbst führen und kaum noch eine Filiale benötigen. Es wird meiner Meinung nach in Zukunft die Kunden geben, die eine klassische Versicherungsberatung bevorzugen, und jene die Online-Abschlüsse

bevorzugen. Es wird eine hybride Versicherungsvertriebswelt geben, sowohl persönlich als auch online. Die Veränderungen im Versicherungsvertrieb werden sicherlich kommen, jedoch nicht so rasch, wie manche Studie besagt. Ende der 90er-Jahre sagten Studien voraus, dass innerhalb von 10 Jahren 90 Prozent der KFZ-Versicherungen per Internetabschluss verkauft werden. In Österreich stehen wir momentan bei einer Abschlussrate von 2-3 Prozent maximal und das 20 Jahre später. Genauso wird es den Versicherungsvertrieb betreffen. Es wird den angestellten Außendienst noch lange geben, weil er einfach der beste Transporteur des Vertrauens ist, und auch den Markenwert einer Gesellschaft widerspiegelt. Es wird selbstverständlich den unabhängigen Vertrieb geben und dieser wird noch stärker werden, weil er den unglaublichen Vorteil hat, aus einem sehr breiten Fundus der Möglichkeiten für seine Kunden schöpfen zu können. Kunden werden entscheiden, welchen Weg der Beratung sie bevorzugen. Ich glaube jedoch, dass ich es nicht erleben werde, dass sich die Vertriebswelt radikal verändern wird.

Die Veränderungen im Versicherungsvertrieb werden sicherlich kommen, jedoch nicht so rasch, wie manche Studie besagt.