

Mehr Wert



Die Versicherungsagentur
Echt. Sicher. Sein.
Steiermark

Die Zeitung für mehr als
1.300 Versicherungsagenturen



Die Gesundheit verdient es, privat versichert zu werden.

Für materielle Werte ist es ganz normal private Versicherungen abzuschließen. Das höchste Gut des Menschen aber – die Gesundheit – hinkt in diesem Bewusstsein hinterher. Eine private Gesundheitsvorsorge kann in entscheidenden Situationen für Wohlbefinden und damit einen optimierten Heilungsverlauf sorgen.



Liebe Leserin, lieber Leser,
mit vollem Schwung startet die Branche in das neue Jahr und lässt sich auch von Corona nicht aufhalten. Selbstredend – die Pandemie machte und macht auch uns das Wirtschaften nicht leichter, sie hat uns aber über die Monate hinweg gleichzeitig praktische Lektionen erteilt.

Obwohl eine Video-Konferenz oder eine Mobiltelefon-basierende Schadenerfassungs-App niemals den direkten Kundenkontakt ersetzen wird können, können diese Technologien den Alltag auch nach Corona erleichtern. Diese Entwicklung bringt auch für die Kunden eine Verbesserung der Alltagsqualität.

Für all diejenigen Kollegen, deren Umsätze – und damit Zukunftsperspektiven – im vergangenen Jahr durch Corona merklich reduziert wurden, gilt unser Dank dem Staate Österreich. Mittels einer gestaffelten Unterstützungskulisse schafft er Abhilfe in den gravierendsten Fällen.

In diesem Sinne: Bleiben Sie gesund und achten Sie durch die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften auf die Gesundheit Ihrer Mitmenschen.

Ihr

KommR Karlheinz Hödl
Obmann der Steirischen
Versicherungsagenturen

Stefan Rabelhofer ist neuer Obmann-Stellvertreter der Versicherungsagenten



Dem viel zu früh von uns gegangenen Peter Zötsch folgt Stefan Rabelhofer als stellvertretender Obmann der Versicherungsagenten nach. Der 36-jährige Kapfenberger arbeitet seit 2001 in der Branche und löste seinen Gewerbeschein im Jahre 2006. Er ist seit 2012 im Ausschuss tätig und unterrichtet Befähigungskurse für Versicherungsagenturen am WIFI. Stefan Rabelhofer unterhält eine Versicherungsagentur in Kapfenberg und verfügt über die Versicherungszulassung für die Steiermark.

Das höchste Gut des Menschen

Es lohnt sich für Kunden, sich über private Gesundheitsvorsorge schlau zu machen.

Was, wenn nicht das?

Auto, Haus und Hof, Juwelen, Obstgarten – jeder nur erdenkliche materielle Wert ist privat versicherbar. Und von dieser Möglichkeit machen Jahr für Jahr unzählige Menschen Gebrauch. Aber wie sieht es mit der Gesundheit aus? Natürlich! Die meisten Österreicher befinden sich im Netz der staatlichen Gesundheitsvorsorge. Aber was, wenn nicht das eigene Wohlergehen und die Gesundheit seiner Lieben, hätte es verdient, zusätzlich privat abgesichert zu werden?

AAA-Vorsorge

Ohne die Leistungen der Sozialversicherungsanstalten der Nation mindern zu wollen, ist die staatlich exekutierte Gesundheitsvorsorge in mancherlei Hinsicht doch Limitationen unterworfen. In Hinblick auf Komfort und Highend-Versorgung existieren Lücken zum höchstmöglichen Standard, die merklich sind. Wartezeiten für wichtige Eingriffe, Spezial-Therapien, medizinische Versorgung im Ausland, und, und, und ... Private Vorsorge kann ein allumfassendes Komfort-Plus und damit gesteigerte Zufriedenheit in herausfordernden Zeiten bedeuten.

Für jeden Geldbeutel

Viele Menschen glauben, private Gesundheitsvorsorge sei für Frau und Herrn Normalverdiener nicht erschwinglich. Dem sei entgegeng gehalten, dass österreichische

Versicherungsagenten eine Vielzahl von maßgeschneiderten Vorsorgepaketen im Köcher tragen, die an jede Finanzsituation anpassbar sind. Auf eine Einzelperson bezogen oder verschiedene Kombinationen der „Mitversicherung“ – die allermeisten Lebenslagen können abgedeckt werden.



Auskunft geben

In welcher Lebenslage sich der Kunde auch gerade befinden mag, ein informatives Gespräch mit dem Versicherungsagenten seines Vertrauens kann Gewissheit schaffen. Fragen kostet nichts, bringt aber in jedem Fall nützliche Informationen. Ausführliche Beratungsgespräche stärken die Bindung zwischen Agenten und Kunden und schaffen Möglichkeiten für zukünftige Interaktionen.

Zuhören können

Johann Ritzinger, Mitbegründer und Partner in der UNIQA Generalagentur „Pichler & Ritzinger“ in St. Marein bei Neumarkt gibt Tipps zum richtigen Umgang mit Kunden.



Der Kunde ist König

„Auch, wenn man persönlich einen ganz anderen Weg vor Augen hätte ...“, eröffnet Johann Ritzinger, „... muss der Kundenwunsch doch immer an erster Stelle stehen.“ Und damit meint der AAA-Agent nicht, dass man im Kundengespräch nicht so sorgfältig wie nur möglich informieren sollte. Er stellt

lediglich ins Rampenlicht, dass jeder Interessent mit spezifischen und individuellen Vorstellungen das Büro betritt.

„Die Zufriedenheit des Kunden muss immer vor dem Profitgedanken stehen“, ist er überzeugt. Die Alternative könnte sein, dass das Schreckgespenst „Kaufreue“ auftaucht – ein Phänomen, welches Kunden dazu bringt, Vereinbarungen nach kurzer Zeit wieder zu lösen. „Unsere Produkte kann man nicht angreifen. Im besten Fall geht der Kunde mit einem Vertrag in der

Hand aus dem Büro. Was er allerdings deutlich vor Augen hat sind Situationen. Auf diese individuellen Vorstellungen einzugehen, hat für den Agenten dementsprechend oberste Priorität“, ist sich Johann Ritzinger sicher.

Perfekte Beratung

Bei allem Fokus auf die Individualität des Kunden wird Johann Ritzinger nicht müde zu betonen, wie wichtig der Informationsfluss zwischen Agenten und Kunden ist. Solide, sinnvolle und vor allem tagesaktuelle Beratung sind unverzichtbar. „Vor allem Risikofaktoren müssen eindeutig aufgezeigt und abgeklärt werden“, stellt Ritzinger fest.

Qualität muss ihren Preis haben

Was Johann Ritzinger gar nicht schätzt, ist die Philosophie, dass Geiz geil sei. „Niemals darf man sich im Gespräch mit Kunden dem Preiskampf hingeben“, ist er überzeugt. Qualität müsse immer an erster Stelle stehen und gediegener Service habe nun einmal seinen Preis. „Gerade auf einem sensiblen Feld wie Versicherungen darf seitens des Anbieters nicht gespart werden“, erklärt er und jahrelange Erfahrung gibt ihm recht.

Die Liquidität sichern

Mit 31. März 2021 enden die gesetzlich verlängerten Abgabenstundungen aufgrund von Covid-Betroffenheiten.

Zur Abfederung von Liquiditätsproblemen sind Stundungen und Ratenzahlungsmodelle an die Finanzverwaltung, die ÖGK bzw. SVS wichtige Instrumente.

Dieses neue Covid-Ratenzahlungsmodell soll Liquiditätsprobleme angestauter Abgabenrückstände verhindern. Die Beantragung des Covid-19-Ratenzahlungsmodells muss zwischen 4. und 31.3.2021 erfolgen.

Weiterführende Informationen zu den unterschiedlichen Modellen und Fristen sind auf <https://news.wko.at> einzusehen.

Covid-19-Investitionsprämie

Um die Inanspruchnahme der Investitionsprämie zu erhöhen, wurden zwei Erweiterungen gewährt.

Die Frist für das Setzen von Erstmaßnahmen für Investitionen wurde um drei Monate – vom 28.2. bis zum 31.5.2021 verlängert. Auch der Durchführungszeitraum wurde deutlich ausgeweitet. Betriebe haben damit mehr Zeit zur Einleitung und Umsetzung von förderfähigen Investitionen.



Termine 2021

WIFI-SEMINARE

In Kooperation mit der Fachgruppe Versicherungsagenten, anrechenbare IDD-Stunden jeweils 7,5 Stunden für Modul 1

- **7.4.2021 & 24.11.2021, 14 bis 22 Uhr**
Steuerrecht
Thomas Michelitsch, BA, MA | Finanzamt Graz-Stadt
- **14.4.2021 & 4.10.2021, 8 bis 17 Uhr**
Berufsethik & Beschwerdemanagement
Mag. Manuel Golda | Unternehmensberater & Mag. (FH) Thomas Pfümmerl | Führungskräfte- und Verkaufstrainer
- **21.4.2021 (WEBINAR) & 18.11.2021, 8 bis 17 Uhr**
Handelsvertreterrecht
Dr. Anton Cuber | Rechtsanwalt
- **22.4.2021 & 11.11.2021, 8 bis 17 Uhr**
Arbeitsrecht
MMag. Georg Königsberger | Rechtsservice der WKO Steiermark
- **23.4.2021 & 29.10.2021, 8 bis 17 Uhr**
Unternehmens- und Insolvenzrecht
Mag. Manuela Weinrauch | WKO Steiermark, Regionalstelle Südoststeiermark
- **27.4.2021 & 9.11.2021, 8 bis 17 Uhr**
Richtig Kosten ermitteln und abdecken
Mag. Hans Ederer | Gesellschaft für Betriebsberatung und Betriebsorganisation KG

Infos & Anmeldung: info@stmk.wifi.at

Normalpreis: € 350,- | reduzierter Preis für Versicherungsagenten: € 100,-

FH JOANNEUM

Anrechenbare IDD-Stunden jeweils 5 Stunden für Modul 2

- **15.4.2021, 13 bis 19 Uhr**
Unternehmensstrategie
DI Mag. Dr. Hans Aubauer | Generaldirektor der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft
Normalpreis: € 187,- | reduzierter Preis für Versicherungsagenten: € 149,60
- **4.5.2021, 13 bis 19 Uhr**
Sozialversicherung
DI Mag. Dr. Hans Aubauer | Generaldirektor der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft
Normalpreis: € 170,- | reduzierter Preis für Versicherungsagenten: € 136,-
- **24.6.2021, 13 bis 19 Uhr**
Feuer-, Sturm- und Leitungswasserversicherung
Ing. Robert Hofer, BA | Spezialist Leistung Sachversicherung, Grazer Wechselseitige Versicherung AG
Normalpreis: € 170,- | reduzierter Preis für Versicherungsagenten: € 136,-

Infos & Anmeldung: finance-academy@fh-joanneum.at

LANDESGREMIUM DER VERSICHERUNGSAGENTEN

Seminare von Michael Roth, MBA

Anrechenbare IDD-Stunden: 7,5 Stunden für Modul 1

- **7.12.2021, 8 bis 17 Uhr**
„Ist die Lebensversicherung am Ende?“

Seminare von ao. Univ.-Prof. Eva Palten

Anrechenbare IDD-Stunden: 6 Stunden für Modul 2

- **24.6.2021, 9 bis 17 Uhr**
„Ende mit Schrecken...?“
- **12.10.2021, 9 bis 17 Uhr**
„Nicht erst aus Schaden klug werden!“

Infos & Anmeldung: lena.ottenbacher@wkwstmk.at

Für Mitglieder des Landesgremiums der Versicherungsagenten sind die Seminare kostenlos.

Peter Zötsch



Mit großer Trauer verabschiedeten sich im vergangenen Dezember Familie, Freunde und Kollegen von Gremialobmann-Stellvertreter Peter Zötsch. Plötzlich und viel zu früh wurde er aus unser aller Mitte gerissen, wo er eine Lücke hinterlässt.

Als Gründungsmitglied des Gremiums der Versicherungsagenten war er von Anfang ein integraler Bestandteil aller Entscheidungen, Ideenfindungsprozesse und Erfolge. Als Mitglied der Prüfungskommission und Meisterprüfungsstelle des WIFI war er Mentor zahlloser Karrieren in der österreichischen Versicherungsbranche. Schweren Herzens nehmen wir Abschied von unserem lieben Freund, Kollegen und Lehrer und blicken zurück auf die schöne Zeit, die uns gemeinsam vergönnt war.

Für seine Energie, Hingabe und Schaffenskraft gilt ihm unser immerwährender Dank.

Alles für die Kunden

Die Voraussetzungen zur Erlangung eines Triple A-Zertifikats zielen auf maximale Kundenzufriedenheit ab.

Nur die hochwertigsten Vorzeigebetriebe unter den Versicherungsagenturen haben die Möglichkeit, ihr Unternehmen mit dem Prädikat AAA auszeichnen zu lassen. Die Kriterien dafür reichen von ständiger, persönlicher Erreichbarkeit über die Größe und den Komfort der Geschäftslokale bis hin zur objektiv bewertbaren Qualität der angebotenen Services des Unternehmens. Über einen detaillierten Fragebogen (einzubringen bei der Wirtschaftskammer) entscheidet eine Kommission über die Vergabe des Prädikats. Besagter Fragebogen beinhaltet folgende Punkte:

- Angaben über die Außenwirksamkeit des Geschäftslokals
- Bestehensdauer des Unternehmens (mindestens fünf Jahre)
- Größe der Geschäftsräumlichkeiten
- Eigene Website & E-Mail-Adresse
- Anzahl der Partner sowie Mitarbeiter
- Anzahl der Bürokräfte (mindestens zwei)
- Bestehen von Bürogemeinschaften
- Das Bekenntnis zum Leitbild der Versicherungsagenten
- Einhaltung der gewerblichen Vorschriften
- Anzahl der betreuten Kunden
- Bestand des Unternehmens (in Millionen Euro)

Von Jung-Agenten auf ihrem Weg zur Triple A-Agentur kann dieser Katalog als Leitfaden benutzt werden. Für Details steht www.wko.at/branchen/stmk/handel/versicherungsagenten/Fragebogen-Triple-A_2016_2.pdf zur Verfügung.

