

Die Versicherungs

# Agentur

Nummer 3, 2007

www.ivva.at

Interessensverband der österreichischen Versicherungsagenten

**Hohe Kunden-  
verantwort-  
lichkeit** braucht  
keine „exklusive“  
**Schlichtungsstelle...**

Seiten 2/3

Verstößt die  
Gewerbeordnung  
gegen die  
Vermittlungs-Richtlinie?

Vertriebsstrukturen -  
Fluch oder Segen?

**NÜRNBERGER**  
Versicherung:  
Seit über 25 Jahren mit  
selbstständigen Vertriebs-  
partnern erfolgreich in  
Österreich



## Editorial



Raimund Andexlinger

## Geschätzte Kollegin, geschätzter Kollege!

Viele positive Reaktionen, noch mehr aber die Nervosität derer, die sich von den in diesem Blatt veröffentlichten

Tatsachen ein wenig auf den Schlipps getreten fühlen, bestärken uns darin, in ähnlicher Form weiter zu arbeiten. Damit Informationen des IVVA jedoch künftig schneller und effizienter zu Ihnen gelangen können, werden wir die „Versicherungs-Agentur“ ab nächstem Jahr in Form eines regelmäßig erscheinenden Newsletters per e-mail unter die Kollegenschaft bringen. Damit ist eine prompte Information über Neuerungen die unseren Berufstand betreffen gewährleistet.

**Wenn Sie Interesse an dieser Serviceleistung haben, benötigen wir Ihre e-mail-Adresse. Meine Bitte also an Sie, verehrte Leser der „VersicherungsAgentur“: Senden Sie ein mail mit dem Vermerk „Newsletter“ und der Angabe Ihres Bundeslandes an unsere Mailadresse: office@ivva.at Nur so können wir Sie in den Verteiler aufnehmen.**

Im vorliegenden Blatt befassen wir uns mit den Aussagen des Maklerfunktionär Riedlsperger in einem Nachrichtenmagazin. Denn es ist durchaus Interessant zu den diversen Themen auch die Sicht der Vertreter der Versicherungsagenten zu kennen. Ein neuerlicher Hilferuf geht in Sachen Nebengewerbe an Minister Bartenstein. Eine aktuelle Studie hat aufgezeigt, dass bei der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie in österreichisches Recht einige Missverständnisse zu Fehlentwicklungen geführt haben.

Jedem selbständigen Unternehmer ist es klar – je mehr Standbeine desto sicherer. Vielen Agenten die über Vertriebsstrukturen ihre Selbständigkeit beginnen ist dieser Umstand oft nicht bewusst. Nur einige wenige Produkte seinen Kunden anbieten zu können heißt sein Potenzial nicht im vollen Umfang zu nutzen.

Eine Expertenkommission arbeitet an der Abschaffung der Provisionen für das Maklergewerbe. Eine Forderung die auch wir Agenten verstehen, denn nur so kann der Makler „unabhängig“ werden.

Abschließend noch eine Bitte: Unterstützen Sie den Berufsverband der Versicherungsagenten! Bewirken wir gemeinsam, dass die Solidarität der Gremien bundesweit sicher gestellt wird und setzen Sie ein Signal durch Ihre Mitgliedschaft.

Mit kollegialen Grüßen  
Raimund Andexlinger,  
Obmann des IVVA.

# Hohe Kundenverantwortlichkeit braucht keine „exklusive“ Schlichtungsstelle...

In einem Nachrichtenmagazin findet man immer wieder interessante Informationen vom Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler Gunther Riedlsperger. Und neidlos muss zweifellos das Gelingen anerkannt werden, dass sich dieser Mann von einigen Versicherungsunternehmen ein Denkmal hat bauen lassen. Ein Denkmal in Form einer exklusiv für Makler eingerichteten Schlichtungsstelle...

Jetzt haben also die Makler - und nur die Makler – eine Schlichtungsstelle eingerichtet. Muss diese Aktion nun so verstanden werden, dass die im Versicherungsverband (VVO) eingerichtete Schlichtungsstelle für Versicherungsnehmer somit ausgedient hat? Laut Aussage von Riedlsperger können diese Schlichtungsstelle „neben den Versicherungsunternehmen exklusiv nur die Versicherungsmakler (und deren Kunden, Anm. d. Red.) in Anspruch nehmen. Kunden, die nicht über einen Versicherungsmakler versichert sind, haben diesen Vorteil nicht.“

## Hobe Verantwortlichkeit kommt ohne Schlichtung aus

Kunden, Versicherer und Makler können also jetzt von Experten eine Empfehlung erhalten. Uns Agenten muss damit klar sein, dass diese wichtige Institution den Maklern zur Verfügung steht. Wir Vermittler müssen also unseren Kunden weiterhin einen Versicherungsschutz anbieten der von vornherein das Eingreifen einer Schlichtungsstelle nicht erforderlich macht... Eine Tatsache, die für alle, die Versicherungen bzw. Versicherungspakete anbieten, eine Selbstverständlichkeit sein sollte. Höchste Verantwortlichkeit gegenüber dem Kunden ist oberste Maxime unseres Berufstandes!

**Agentenberatung ist kostenloser Service**  
Eine repräsentative Studie - vom Fach-

verband der Makler in Auftrag gegeben - ist zu dem Ergebnis gekommen, dass Makler-Kunden zufriedene Kunden sind! Was ebenfalls aus dieser Studie hervorgeht: weniger als ein Fünftel der Versicherten lässt seine Verträge regelmäßig überprüfen. Könnte dies daran liegen, dass diese Dienstleistung beim Makler womöglich mit Kosten verbunden sein kann? Der Versicherungsagent bietet seinen Kunden diese selbstverständliche Dienstleistung jedenfalls kostenfrei an.

## Nicht mehr bestmöglich sondern „angemessen“

Riedlsperger nennt in Zusammenhang mit dem Makler Know-how das Stichwort „Best Advice“. Auf Deutsch heißt es im Gesetz: „den Umständen des Einzelfalls entsprechend bestmöglicher Versicherungsschutz“. Interessanterweise möchte Riedlsperger gerade diesen bestmöglichen in einen angemessenen Versicherungsschutz geändert haben. Wir Agenten werden unseren Kunden weiterhin den bestmöglichen Versicherungsschutz unseres Versicherers anbieten.

Eine weitere Stärke des Maklers soll in der Berufshaftpflicht liegen. Agenten und Makler haben eine gesetzlich vorgeschriebene Versicherung mit einer Haftungssumme von mindestens 1 Mio für den Einzelfall und 1,5 Mio für alle Schadensfälle eines Jahres vorzulegen. Unsere Versicherer haften jedoch ➤

**IMPRESSUM** Herausgeber: Interessenverband der österreichischen Versicherungsagenten, Bahnhofplatz 3, 2340 Mödling  
Chefredaktion: Angelika Zedka Designkonzept, Layout, Grafik: Atelier Hrabe, 01/407 36 20,  
Druck: Klampferdruck

➤ zusätzlich in unbegrenztem Ausmaße unseren Kunden. Das gibt es nur beim Versicherungsagenten.

#### *Es gibt bereits getrennte Gewerbe*

Weiters wünscht der Bundesobmann der Makler die Wiedereinführung zweier getrennter Gewerbe. Der Wunsch ist bereits erfüllt, es gibt das Gewerbe des Versicherungsagenten und das Gewerbe des Versicherungsmaklers. Im Gesetz zusammengefasst unter dem Begriff Versicherungsvermittlung wie auch in der Richtlinie vorgegeben und in der GewO § 94 Z 67 festgeschrieben.

#### *Infopflicht verbessert Kundenrechtslage*

Auch bei der Informations- und Dokumentationspflicht wünscht Riedlsperger eine Absenkung. Heiße Luft...! In der GewO wurden die Vorgaben der Richtlinie übernommen, die man ja einhalten möchte. Was will Riedlsperger also absenken? Wir Agenten sind über die Mehrarbeit auch nicht sonderlich begeistert, für unsere Kunden allerdings bedeutet diese Informations- und Doku-

mentationspflicht eine wesentliche Verbesserung ihrer Rechtslage!

#### *Doppelbetätigung muss Verbot bleiben*

Ein Punkt den wir Agenten gerne mittragen, ist die Wiedereinführung des Doppelbetätigungsverbots, die Aufhebung war eine Fehlentscheidung des zuständigen Beamten im BMWA.

Wenn Fachverbandsobmann Riedlsperger über das Nebengewerbe spricht, hat man den intensiven Eindruck, er habe entweder keine Ahnung oder er ignoriere bewusst jene Gefahr, die beide Berufstände - Agenten und Makler - bedroht: Rund 4000 Nebengewerbe werden bereits betrieben, davon gibt es etwa 1350 Makler, 1850 Agenten und über 700 Vermittler, die beide Gewerbe im Nebengewerbe ausüben. Missbrauch und Wildwuchs blühen! Beim Makler ist die Einschränkung seines Gewerbeumfangs im Register überhaupt nicht ersichtlich. Paradox erscheint, dass sich Riedlsperger über Erlässe auch noch freut, die zu verschärfter Verwirrung beigetragen haben. Dieser Unsinn soll jetzt auch noch

in Gesetzesform festgeschrieben werden. Der Interessenverband der Versicherungsagenten (IVVA) hat diese Fehlentwicklung dem zuständigen Bundesminister Bartenstein schon mehrfach zur Kenntnis gebracht - umso verständlicher ist, dass seine Beamten nun die Ergebnisse der sogenannten Reformkommission von Maklern und Versicherungsverband als Grundlage in die GewO-Novelle einfließen lassen wollen.

#### *Unterstützt Maklerchef Wettbewerbsverzerrung?*

Wir Agenten werden jedenfalls nichts unversucht lassen, um diese Fehlentwicklung und damit Schlechterstellung unseres Berufsstandes zu verhindern. Unfassbar und erschütternd, dass die Standesvertretung der Makler diese Wettbewerbsverzerrung auch noch unterstützt.

Eine weitere Fehleinschätzung ist die Behauptung, dass mit Liberalisierungstendenzen aus Brüssel und Wien zu einer Erleichterung der Zugangsschranken für die reglementierten Gewerbe nach § 19 GewO entstanden ist. Richtig ist, dass der Zugang in gleicher strenger Form wie die Bestimmungen nach § 18 GewO zu handhaben sind. Diese Behauptung von Riedlsperger hat nur einen Hintergrund: dem Makler eine weitere Bezeichnung bzw. Titulierung (Versicherungstreuhänder) zukommen zu lassen. Wir Agenten können auch ohne hochgestochene Titel und neue Berufsbezeichnungen unsere Kunden bestens beraten und betreuen. Auf die Qualität kommt es an, nicht auf die Verpackung!

#### *Partnerschaft ist Vertrauenssache*

Hellhörig werden wir Agenten auch, wenn wir lesen, dass die Makler fast täglich in Verhandlungen mit diversen Ministerien und Gesetzgebern stehen und ihre Vorstellungen auch mit der Versicherungswirtschaft abgestimmt worden sind. Hier stellt sich für uns Agenten die grundlegende Frage, auf welcher Seite die Versicherungswirtschaft eigentlich steht. Haben die zuständigen Verantwortlichen in den Versicherungsunternehmen vergessen, wer für sie tätig ist. Wir Agenten sind es, die unseren Häusern qualitativ hochwertiges und langfristiges Geschäft einbringen. Viele tausend Agenten werden sich über die unverständliche Haltung ihrer Dienstherren zumindest wundern. Bleibt die Frage offen, ob mit derartiger Vorgangsweise tatsächlich hohes Vertrauen und ein partnerschaftliches Verhältnis aufzubauen ist...



## Verstößt die Gewerbeordnung gegen die Vermittlungs-Richtlinie?

In Ergänzung zu unseren Schreiben vom 6. 3., 30. 4., 15. 6., 19. 6. und 3. 8. 07 ein weiterer Hilferuf an Min. Bartenstein! Leider fehlen uns, im Vergleich zu unseren Maklerkollegen und KFZ- Händlern, die politischen Fürsprecher. Wir glauben aber daran, dass der Wirtschaftsminister offensichtliche Fehlentwicklungen und Fehlentscheidungen nicht einfach ignorieren wird. Da uns die offizielle Stellungnahme der WKO bekannt ist, wissen wir, dass der vom BMWA vorgeschlagene Gesetzestext (Nebengewerbe) abgelehnt worden ist. Auch wir glauben, dass die Vorgangsweise der zuständigen Beamten das Problem

nicht beseitigen wird können. Für die durchführenden Behörden wird auch mit dem abgeänderten Text (Reformkommission der Makler) keine Klarheit geschaffen. Mit 15.1.2005 wurde für die Versicherungsvermittlung das Nebenrecht gestrichen und der neue Begriff „Nebengewerbe“, der die Möglichkeit eines eingeschränkten Gewerbes festschreiben sollte, eingeführt. Das Nebengewerbe verlangt präzise alle Anforderungen die an den Versicherungsvermittler im Vollgewerbe gestellt werden. Die Fehlentwicklung entstand dadurch, dass der Umfang der fachlichen Kenntnisse eingeschränkt werden kann, jedoch ohne



Dr. Martin Bartenstein

die Bestimmung des Art 4 Abs.1 Unterabsatz 2 der Vermittlungs-Richtlinie in vollem Aus-

maß zu berücksichtigen. Die hier mögliche Reduzierung der Kenntnisse und Fertigkeiten kann nur dann erfolgen, wenn ein Versicherer die uneingeschränkte Haftung übernimmt. Diese Bestimmungen wurden in Österreich jedoch nicht im Sinne der Vermittlungs-Richtlinie umgesetzt.

Was dazu führt, dass mit dem eingeschränkten Nebengewerbe, ohne den Nachweis der beruflichen Kenntnisse und Fertigkeiten, ein Vollgewerbe im EU-Raum ermöglicht wird. Ein aus unserer Sicht klarer Verstoß gegen die Bestimmungen der Vermittlungs-Richtlinie!

## Vertriebsstrukturen - Fluch oder Segen?

Wenn man die Vermittlerszene aufmerksam beobachtet fällt auf, dass gerade Strukturbetriebe fast schon marktbeherrschend tätig sind. Ist diese Entwicklung - speziell für die Agenten - eine positive?

Positiv ist, dass viele dieser Strukturen ihre Newcomer mit Prüfungszertifikaten ausstatten und sie bei ihren ersten Kundenbesuchen auch unterstützen. Weniger positiv ist der Umstand, dass in den meisten Fällen das erworbene Wissen nur sehr einseitig eingesetzt werden kann. Es werden oft nur Kapitalversicherungen vermittelt. Also: hohe Provisionen für den Strukturvertrieb, nur ein kleiner Anteil für den Neueinsteiger als Unternehmer.

### Barrieren auf dem Weg zur Selbständigkeit

Abgesehen von einer großen Abhängigkeit werden dem Agenten, der für eine Struktur nur in der Lebensversicherung tätig ist, leider keine Folgeprovisionen (Einmalprovisionen) bezahlt und damit kann der Agent auch keine Unternehmenssubstanz schaffen. Der Vermittler zum Versicherungsunternehmen ist der Strukturvertrieb und nicht der selbständige Versicherungsagent. Durch die ein-



seitige Produktvermittlung bleibt ein hohes Kundenpotenzial ungenutzt. Das Aussteigen aus diesem Subagentenvertrag ist nur mit der Aufgabe seines gesamten Kundenstocks möglich. Der Agent muss neu beginnen.

### Nicht kundenfreundlich

Ermöglicht wird diese Vielzahl an Strukturvertrieben durch die Haltung der Versicherungsunternehmen. Man verspricht sich tolle Umsätze mit wenig Eigeninitiative, die aber durch hohe Provisionen teuer bezahlt werden müssen. Eine Ent-

wicklung die nicht unbedingt als kundenfreundlich bezeichnet werden kann. Denn die erhöhten Kosten trägt immer nur der Versicherungskunde, das Produkt wird teurer und damit auch die Erträge unattraktiver. Eine Entwicklung die für die vielen tausend Einzelkämpfer im Agentengewerbe negative Auswirkung hat. Denn unzufriedene Kunden projizieren ihren Missmut nicht auf den

Verursacher, sondern auf eine ganze Branche.

### Nur Ausstieg wurde leicht gemacht

Ein Weg, diese Entwicklung zu unterbinden, ist es, die Provisionen für die Kapitalversicherungen nicht mehr bei Vertragsabschluss für die gesamte Laufzeit zu bezahlen, sondern wie bei vielen anderen Produkten zu dem Zeitpunkt, wenn die Prämie vom Kunden bezahlt wird. Leider wurde diese Möglichkeit vom Justizministerium bei der letzten Novelle nicht wahrgenommen. Es wurde zwar - auf Betreiben der Konsumentenschützer - der Rückkaufwert für die ersten 60 Monate verbessert und damit der Ausstieg aus Lebensversicherungen noch attraktiver gemacht, sämtliche Warnungen hinsichtlich der Einmalprovisionen wurden aber leider ignoriert. Zur Freude der einschlägigen Vermittlerstrukturen, die durch diese Art der Verprovisionierung ihre Betriebe erst erfolgreich betreiben können.

## Schweizer arbeiten an Provisionsabschaffung

Versicherungen entschädigen unabhängige Makler mit Provisionen für Ihre Dienste. Eine Tatsache, die nicht nur in Österreich, sondern beispielsweise auch in der Schweiz die Gemüter von Insidern beschäftigt – dort will eine Expertenkommission diese Vorgehensweise nun verbieten.

Provisionen sind Entschädigungen, die Versicherungsgesellschaften den Maklern zahlen, wenn ihnen diese Kunden vermitteln.

Das Problem solcher Provisionen:

- sie werden dem Kunden gegenüber oft nicht offen gelegt,
- Provisionen aus dritter Hand verursachen Interessenkonflikte bei den Maklern: es werden oftmals Verträge vermittelt, die oft nicht die besten Lösungen für Kunden bieten, sondern bei denen die „Broker“ selbst am meisten verdienen...

Nun soll es den Versicherungsprovisionen in der Schweiz an den Kragen gehen. In einem Entwurf zur Revision des Versiche-

rungsvertragsgesetzes wird vorgeschlagen, künftig exakt und streng zwischen abhängigen Agenten und unabhängigen Maklern zu unterscheiden: Agenten sind für Versicherungsunternehmen tätig und werden auch von diesen entschädigt, unabhängige Makler hingegen sollen ihre Dienstleistungen den Kunden in Rechnung stellen und nicht mehr von den Versicherungsgesellschaften bezahlt werden. Damit müssten sich auch die Versicherungsunternehmen von einer althergebrachten Praxis trennen, nämlich mit Bruttopreisen zu rechnen. Denn Provisionen sind im Gesamtpaket enthalten und für Außenstehende nicht sichtbar. Neu müssten die VU letztendlich zu Nettopreisen anbieten, wie dies beispielweise in den skandinavischen Ländern bereits Usus ist. Ein weiteres Argument der Expertenkommission gegen Maklerprovisionen: die Sorgfalts- und Treuepflicht gegenüber dem Kunden ist gefährdet, wenn Broker von dritter Seite bezahlt werden...

Das aktuelle Fachbuch:

### Die Gerechtigkeitslücke

Silvia Fuhrmann, Bundesobfrau der Jungen ÖVP und Leiterin der Perspektivengruppe „Generationengerechtigkeit“ hat sich als „Anwältin“ der Rechte Jugendlicher in der Politik einen Namen und wohl auch zahlreiche Feinde gemacht. Das jüngste Ergebnis ihrer „Fairplay-Politik“ für junge Menschen ist der Sammelband „Die Gerechtigkeitslücke“.

Hervorzuheben sind die klaren und gut verständlichen Erläuterungen von Experten Prof. Dr. Wolfgang Rohrbach, der die Leserschaft in der „Vorsorgegesellschaft“ begrüßt und die Hintergründe der „demografischen Schockwelle“ untersucht. Schade, dass Elisabeth Stadler ihren sonst sehr schlüssigen Beitrag, zu einer Reklamebotschaft der Uniqa Versicherung verwendet hat. „Die Gerechtigkeitslücke“ bietet die komprimierte und fundierte Form einer österreichischen Demografiendebatte, die in dieser Form medial leider nicht stattgefunden hat - zum Nachlesen und zum Vordenken.



Foto: Zedka

KR Peter Salek, Obmann des Bundesgremiums und des Landesgremiums Niederösterreich der Versicherungsagenten der Wirtschaftskammerorganisation, feierte am 15. August seinen Sechzigster. Der Obmann der Sparte Handel in der WKÖ, KR Ing. Josef Schirak (m.) würdigte bei einer familiären Feier in der Wachau die Verdienste des Jubilars als durchsetzungskräftiger Interessenvertreter und überreichte gemeinsam mit Mag. Karl Ungersbäck (l.), GF der Sparte Handel, gleich zwei hohe Auszeichnungen: die Große Silberne Ehrenmedaille der WKÖ und die Silberne Ehrennadel der Sparte Handel.

## Recht

### OGH: Versicherung haftet bei nicht ordnungsgemäßer Aufklärung



RA Mag. Stephan Novotny

Der OGH hat in einer neuen Entscheidung über den Umfang der Haftung eines Versicherers bei mangelnder Aufklärung durch einen Versicherungsagenten entschieden. Die Haftung ist nach diesem Erkenntnis relativ weit und kommt einer Erfüllungshaftung gleich (OGH 30.08.2006, 7Ob 49/06s).

Im vorliegenden Fall schloss ein Landwirt im Jahr 2000 eine Versicherung „auf Neuwert“ für sein Haus ab. Dem Versicherungsagenten war bekannt, dass es dem Landwirt genau darauf ankam, im Schadensfall den tatsächlichen Neuwert zu erhalten. Der Versicherungsvertrag enthielt jedoch eine Klausel, wonach als Ersatzwert trotzdem der Zeitwert gilt, wenn der Zeitwert einer Sache im Zeitpunkt weniger als 40% des Neuwerts beträgt (40% Klausel). Der Versicherungsagent hielt die Klausel jedoch für nicht relevant und erklärte sie vor Vertragsabschluss nicht näher.

Im Jahr 2001 wurde infolge eines Brandes das Haus zerstört. Es wurde festgestellt, dass der Zeitwert des Hauses im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses weniger als 40% des Neuwerts betrug, die Versicherung leistete aus diesem Grund nur Ersatz für den Zeitwert des Hauses – der Landwirt klagte. Der Kläger argumentierte, dass der Versicherungsagent seine vorvertragliche Aufklärungspflicht verletzt habe. Er sei einer Fehlvorstellung – nämlich, in jedem Fall den Neuwert ersetzt zu bekommen – unterlegen. Dies wäre dem Versicherungsagenten auch bekannt gewesen und er hätte den Landwirt ausdrücklich auf die vorhandene Deckungslücke hinweisen müssen. Der OGH entschied zugunsten des Klägers und sprach die beklagte Versicherung schuldig, all jenen Schaden zu ersetzen, der bei ordnungsgemäßer Aufklärung nicht aufgetreten wäre.

RA Mag. Stephan Novotny  
Alix Frank Rechtsanwälte GmbH  
A-1010 Wien, Schottengasse 10  
Telefon: +43 (0) 1 523 27 27  
E-Mail: austrolaw@alix-frank.co.at



Generaldirektor Helmut Geil,  
NÜRNBERGER Versicherung  
AG Österreich.

*„Versicherungsagenten sind für den Vertrieb unserer Produkte unverzichtbar“.*

## NÜRNBERGER Versicherung: Seit über 25 Jahren mit selbstständigen Vertriebspartnern erfolgreich in Österreich

Im April des letzten Jahres feierte die NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich ihr 25jähriges Firmenjubiläum. Seit Markteintritt in Österreich stand eines fest: der Vertrieb

der Versicherungsprodukte erfolgt über selbständige Vertriebspartner - und daran hat sich bis heute nichts geändert. „Die Zusammenarbeit mit gewerberechtlich selbständigen Vertriebspartnern hat sich sehr bewährt“, so Generaldirektor Helmut Geil, und er fügt hinzu, „Versicherungsagenten nehmen in unserer Vertriebsorganisation eine wichtige Rolle ein und sind für uns unverzichtbar“.

Diese Art der Vertriebes bringt allen Beteiligten Vorteile: der Versicherungskunde kann auf ein flächendeckendes Beratungs- und Betreuungnetz zugreifen, die NÜRNBERGER kann sich auf ihre Kernfunktionen konzentrieren, und der Vertriebspartner ist in der Lage, dem Kunden exzellente Versicherungslösungen anzubieten. Zudem ist eine solche Form des Versicherungsvertriebs aus Kostensicht sehr „schlank“ organisiert, was dem Kunden wiederum Vorteile in der Prämien- und Leistungsgestaltung bringt.

In der privaten Vorsorge bietet die NÜRNBERGER ein umfangreiches Produktsortiment, das auf individuelle Wünsche der Vertriebspartner abgestimmt werden kann. Bereits seit über 10 Jahren ist die NÜRNBERGER mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung in Österreich auf dem Markt und gilt als Pionier in diesem Bereich.

Im Frühjahr 2002 brachte die NÜRNBERGER unter dem Namen „Plan B“ – eine selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung mit Investmentfondskomponente auf den österreichischen Markt und gestaltete eine innovative Variante für Einmaleraläge in der Fondsgebundenen Lebensversicherung.

Die erstklassige Unterstützung der Vertriebspartner durch maßgeschneiderte Dienstleistungen (z.B. Vertriebspartnerinformationssystem VIS) hebt die NÜRNBERGER Versicherung deutlich von den Mitbewerbern ab. Diese Internetaapplikation ermöglicht den NÜRNBERGER-Vertriebspartnern über einen geschützten Bereich jederzeit Zugriff auf relevante Daten und Fakten. So findet er dort wichtige Informationen zu Antrags-

und Versicherungsbestand – das Vertriebspartner Informations-System gibt immer Auskunft. 7 Tage in der Woche. 24 Stunden am Tag.

Weiterbildung ist die wichtigste Voraussetzung, um sich in einem dynamischen Umfeld zu behaupten. Die NVÖ Akademie der NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich hat sich deshalb der professionellen Vermittlung von relevantem Wissen für die Versicherungsbranche verschrieben. Von der Fachschulung über spezialisierte Wertpapier-Workshops und persönlichkeitsorientierte Trainings bis hin zu Inhouse-Seminaren beim Vertriebspartner: In der NVÖ Akademie bleiben Partner und Mitarbeiter der NÜRNBERGER immer auf dem neuesten Stand.

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

# NÜRNBERGER

Versicherung AG Österreich

