

risControl !ONLine!
Ausgabe Nr. 20/2014
vom
12.Mai 2014

Inhalt

Ganzjahresthema	1
Golfsaison	2
Servicetool	3
Motorikpark	3
Roadshow	4
Frauen im Vertrieb	5

Ticker

Chubb Insurance	1
Einsiedler gesucht	4

Helvetia Versicherung

Ganzjahresthema

Wildunfälle sind gefährlich, teuer und passieren das ganze Jahr über. Im ersten Quartal verzeichnet die Helvetia Versicherung bereits 129 Wildunfälle. „Jeder 20. Kfz-Kasko-Schaden in unserem Haus ist ein Wildschaden“, so **Thomas Neusiedler, Vorstand** und verantwortlich für den Bereich Schaden-Unfall. Dabei betont er, dass nur ein Drittel der Kfz-Versicherten

überhaupt eine Kasko-Versicherung mit inkludierter Wilddeckung haben. Zwei Drittel der Autofahrer sind lediglich Haftpflicht versichert und müssen für die entstandenen Kfz-Schäden nach einem Wildunfall daher

selbst aufkommen. Dabei ist der durchschnittliche Wildschaden um fast 100 % teurer als der durchschnittliche Kaskofall. Helvetia hat 2013 für einen „normalen“ Kaskofall im Durchschnitt 1.141 Euro bezahlt, für einen

Wildschaden 2.273 Euro. Neusiedler: „In den letzten 5 Jahren sind die Kosten nach Wildschäden um fast 20 % gestiegen. Die durchschnittlichen Kaskoschäden lediglich um 5 %“. Die Hauptgründe für die Verteuerung: Wildschäden passieren



Fortsetzung auf Seite 2 >>

Chubb Insurance Company

Sales & Marketing Manager

Bernd Wiemann ist mit sofortiger Wirkung zum Continental Sales & Marketing Manager ernannt worden. Er ist seit 1991 für die Chubb Insurance Company of Europa SE tätig. Im Jahr 2000 übernahm er die Niederlassungsleitung in München und 2004 zusätzlich die Vertriebsleitung für die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz. 2011 übernahm er als Sales & Marketing Manager Northern Europe die Vertriebsleitung für Deutschland, Österreich, Benelux



Mut?
«Seine Entscheidungen jeden Tag tragen zu wollen.»

Goldmünze
2013
1. Platz
Fondsgebundene Lebensversicherung

CleVesto Fondssparplan ist eine spezielle Anlageform der fondsgebundenen Lebensversicherung. Ein einzigartiger Vermögensaufbau für Ihre Kunden mit steuerfreien Erträgen – im Wettbewerb «Goldmünze Österreich» in seiner Kategorie als bestes Versicherungsprodukt 2013 ausgezeichnet! www.helvetia.at

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia

Impressum

Herausgeber & Verleger:
risControl, Der Verein für Versicherung-
und Finanzinformation 3701 Oberthern,
Oberthern 33 ZVR 780165221
Telefon: + 43 (0)720 515 000
FAX: + 43 (0)720 516 700
www.riscontrol.at
office@riscontrol.at
Verlags-, Herstellungs- u. Erscheinungsort:
risControl, Der Verein für Versicherung-
und Finanzinformation 3701 Oberthern,
Oberthern 33 ZVR 780165221
Unsere Haftungsbefreiung lesen
Sie in: www.riscontrol.at

Redaktion:

Doris Schachinger (ds)
Christian Proyer (py)

Goran Devrnja

Fotos

Helvetia, py, Chubb,

Fortsetzung von Seite 1 ►►

meist außerhalb des Ortsgebiets und daher mit hoher Geschwindigkeit. Die Kombination von Geschwindigkeit und Eigengewicht des Tieres (z.B. Reh) wirkt verstärkend. Immer komplexere/sichere Konstruktionen der Fahrzeuge verteuern die Reparaturen nach Wildschäden. Nach einem Wildunfall muss die Gefahrenstelle so schnell wie möglich abgesichert und anschließend die Exekutive oder der Jagdberechtigte verständigt werden. Wer keine Meldung vornimmt, macht sich wegen Nichtmeldens eines Sachschadens strafbar, denn nach §4 Abs. 5 der Straßenverkehrsordnung besteht bei einem Wildschaden unverzüglich Verständigungspflicht. Lesen Sie mehr im nächsten ris-

NÜRNBERGER Versicherung

Golfsaison

Zum Start der neuen Golfsaison bringt die Nürnberger Versicherung ihre umfassende Golfsportversicherung wieder in Erinnerung. Rund um das Golfspiel bietet das Unternehmen fünf unterschiedliche Produktlösungen, die gegen mögliche finanzielle und materielle Schäden absichern. Hole in One –Versicherung für 365 Tage um 8 Euro, dabei übernimmt die Versicherung die Kosten für die „Hole in one“ Feier. Golfschutzausrüstung – 365 Tage für 42 Euro. Einfacher Diebstahl, Transportunfall oder Elementarschäden sind abgesichert. Golfreise-Versicherung 7 Tage für 58 Euro. Für die sorgenfreie Golfreise kümmert sich diese einwöchige Versicherung um Transportschäden und Co. sowie um die Erstattung

der Leihschläger bei Ausbleiben des Gepäcks. Bei Krankheit, Unfall und Reiserücktritt erhält der Golfer auch eine Greenfee-Rückerstattung. All in One-Versicherung – 365 Tage für 58 Euro, das Komplettangebot für Schäden rund um den Golfplatz und Golfreisen – von Hole in One über Greenfee-Rückerstattung bis Schlägerbruch – ist der ganzheitliche Schutz für das Golfspiel und das weltweit. All in One Premium-Versicherung – 365 Tage für 82 Euro. Die All in One Premium bietet zusätzlich zu den Vorteilen der All in One-Versicherung eine Sporthaftpflicht-Versicherung. Diese kommt für die von Golfern verursachten Haftpflichtschäden auf. Voraussetzung: der Versicherungsnehmer ist mindestens 18 Jahre alt und hat seinen Wohnsitz in Österreich.



Folge
uns auf
Facebook.

Achtung!

Drucker auf Querformat einstellen

**MEHR WISSEN –
MEHR VERKAUFEN!**

UNSER PARTNERCOLLEGE

In unserem Partnercollege kommen Sie gratis auf Ihre Kosten. Und das im Rahmen von einzelnen Tagesveranstaltungen. Erfahrene Profis garantieren für Praxisnähe und Effizienz. Mehr Infos auf wienersaetdtische.at/partnercollege oder bei Ihrem/Ihrer PartnerbetreuerIn.

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP

Standard Life Versicherung

Service tool

Die Standard Life hat ihr Serviceangebot für Vermittler in Österreich erweitert. Ab sofort steht ein neues Onlinetool zur Vertriebsunterstützung zur Verfügung. In der Servicebox finden die Vermittler zentral und übersichtlich alle wichtigen Dokumente wie Produkt- und Investmentinformationen, Antragsunterlagen oder aktuelle Informationen rund um das Unternehmen. Die Servicebox ist eine frei zugängliche Website, für die keine Anmeldung über ein Passwort notwendig ist. Vermittler erhalten so einen einfachen Zugang zu den benötigten Unterlagen, die sie online ansehen, sich direkt herunterladen oder aber als Druckversion bestellen können. Einen besonderen Schwerpunkt legt das

Unternehmen bei der Servicebox auf das Thema Verkaufsunterstützung. Verschiedene Verkaufsansätze mit vertrieblichen Einseitern und Mailingvorlagen sind in unterschiedlichen Verkaufspaketen



zusammengefasst und stehen ebenfalls online zur Verfügung. Darüber hinaus steht in den Themenbereichen eine große Auswahl an

Marketingmaterialien bereit – sei es zum Bestellen oder direkt zum Ausdrucken. „Zu einer optimalen Unterstützung der Vermittler gehört, sie bei der Vorbereitung des Beratungsgesprächs zu entlasten. Hier bieten wir mit der Servicebox eine sehr gute, weil besonders einfache Lösung“, sagt Bernhard Fasching, Sales Manager Austria bei Standard Life. „Standard Life wird seit Jahren immer wieder als herausragender Serviceanbieter für Vermittler ausgezeichnet. Die Nutzung der Servicebox wird uns wichtige Aufschlüsse darüber geben, wie wir unser Serviceangebot künftig noch gezielter auf die Wünsche der Vermittler ausrichten und dadurch unsere Servicequalität noch weiter verbessern können.“

Motorikpark

In Wien entsteht Europas größter Motorikpark

Auf 2,5 ha entsteht neben dem TierQuarTier Wien in der Donaustadt Europas größter Motorikpark – er verspricht ab kommendem Frühling Spaß, Fitness und Bewegung für Jung & Alt. Auf der Fläche an der Breitenleerstraße/Süßenbrunnerstraße entsteht in den nächsten Monaten Wiens erster Motorikpark mit insgesamt 23 unterschiedlichsten Gerätestationen mit über 100 Einzelgeräten mit verschiedensten Übungselementen. Es wird auch einen 700 m Laufparkours und einen Wasserspielplatz für die Kleinen geben. Der Motorikpark

Wiens unterscheidet sich deutlich von den bisherigen Spielplätzen und Aktiv-Parks durch ein viel breiteres Angebot an völlig neuartigen Geräten und unterschiedlichsten Bewegungsmöglichkeiten für alle Altersgruppen und in diversen Schwierigkeitsstufen. Vom Balanceakt über frei schwingende Hindernisse, über eine 10 m lange Stahseilschaukel, über einen Windsurfsimulator, einer Orientierungskletterwand, einer Balancierwerkstatt bis hin zu einem Kitesurfsimulator hat der neue Motorikpark alles zu bieten.

Um zu **verstehen**, muss man zuhören.

Unabhängige Vertriebe - Generali Versicherung AG

Nähere Infos: <http://partner.generali.at> oder 0800 208 808.

Unter den Flügeln des Löwen.



TICKER

Kontaktfreudiger Einsiedler gesucht

In der Schweiz ist manches anders. Die Gemeinde Solothurn sucht per Stellenanzeige einen Einsiedler für die Verenaschlucht. Das Anforderungsprofil: idealistisch gesinnt, kirchennah, Freude an Begegnungen mit Menschen. Die Stelle in der Einsiedelei ist frei, weil die bisherige Amtsinhaberin gekündigt hatte. Ihr war in der Schlucht einfach zu viel los. Nach Angaben des Präsidenten von Solothurn bleibt abends und in der Nacht Zeit für Andacht und Einkehr. Es gibt 820 Euro im Monat und eine Gratisunterkunft in malerischer Umgebung. Das Anforderungsprofil: Unser Einsiedler braucht ein offenes Ohr für die Menschen. Er sollte ihnen die Legende der Heiligen Verena erzählen. Oder den Menschen zuhören, wenn sie von ihren Sorgen berichten. Bewerbungen sind inzwischen zwecklos. Die Anmeldefrist endete am 5. Mai

R + V Versicherung

Roadshow

Die Kreditversicherung wird von zahlreichen Maklern noch immer als Exot in der Versicherungslandschaft betrachtet. Entsprechend wenige spezialisierte Maklerhäuser in Österreich bieten ihren Firmenkunden überhaupt Kreditversicherungen an. Dabei könnten viele Firmen ohne eine Kreditversicherung nicht überleben. Denn ihre Bedeutung geht weit über die einer einfachen Sachversicherung hinaus: Kreditversicherungen sind ein integrativer Bestandteil des Risikomanagements von Unternehmen. Außerdem bieten sie betriebswirtschaftliche Vorteile. So lässt sich beispielsweise mit einer Garantiever sicherung der Liquiditätsspielraum eines Bauunternehmens ausweiten, in dem sie Sicherheiten von der Bank auf das Versicherungsunternehmen verlagert. „Mit der Kreditversicherung können

sich Makler im z u n e h m e n d hart umkämpften Geschäft mit Gewerbetunden einen Wettbewerbsvorteil verschaffen“, ist Philipp

Dierig, Spartenleiter Kreditversicherung bei der R+V-Niederlassung Österreich, überzeugt. R+V vermittelt ihnen dazu das entsprechende Know-how und gibt ihnen wichtige Argumente für die Beratung an die Hand. „Nicht nur die großen spezialisierten Makler, sondern auch zahlreiche kleine und mittelgroße Makler haben Kunden im Bestand, die von Produkten der Sparte Kreditversicherung profitieren würden. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht,

genau diese Makler für die Kreditversicherung „fit“ zu machen“, so Dierig.

Erfolgreiche Auftaktveranstaltung in Linz

Mit einer Kredit-Roadshow tourt R+V derzeit durch die Republik und schult Versicherungsmakler in drei wesentlichen Bereichen dieser Sparte: Warenkreditversicherung zum Schutz gegen Forderungsausfälle, Garantiever sicherung als liquiditätsschonende Alter-

Fortsetzung auf Seite 5 ►►



**MIT TYPTOP FAHREN -
UND GELD SPAREN!**

VAV
VERSICHERUNGEN



Fortsetzung von Seite 4 ►►

native zur Bankgarantie sowie die Vertrauensschadenversicherung zur Absicherung gegen Wirtschaftskriminalität und Datenmissbrauch.

Die Veranstaltungsreihe startete am 24.04.2014 in Linz: Insgesamt 25 Makler unterschiedlichster Gesellschaften verfolgten die Schulungen zu den drei von R+V angebotenen Produkten mit großem Interesse. Besonders beeindruckt zeigten sich die Teilnehmer von der Vielfalt der durch R+V angebotenen Garantiearten sowie der integrierten Rechtsschutzdeckung in der Warenkreditversicherung.

Die nächste Veranstaltung findet am 15.05.2014 in Graz statt. Weitere Termine für Innsbruck und Wien werden in Kürze bekannt gegeben. Interessierte können sich auf www.ruv.at für die kostenfreien Fachveranstaltungen anmelden.

Frauen als Heilsbringer im Vertrieb

Mehr weibliche Mitarbeiter im Versicherungsvertrieb könnte das Nachwuchsproblem lösen und das Image der Branche verbessern helfen. Die großen Finanzvertriebe bemühen sich deshalb um eine Erhöhung des Frauenanteils. In seiner Erhebung „Frauen in Führung“ hat der deutsche Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen (AGV) 2013 75 Unternehmen unter anderem auch zum Thema „Frauen im Vertrieb“ befragt. Als größte praktische Hemmnisse, die dem Ausbau des Frauenanteils im Vertrieb entgegenstehen, nannten die Unternehmen die un stetigen Arbeitszeiten (75,8 Prozent), die Unvereinbarkeit von Beruf und Familie (58,1 Prozent), die männlich geprägte Vertriebskultur als Wettkampfkultur (51,6 Prozent) und das Image des Berufsbildes (33,9 Prozent). Prof. Dr. rer. Pol. Gabriele Zim-

mermann, die am Institut für Versicherungswesen der Fachhochschule Köln den Lehrstuhl für Personalführung und Organisationsentwicklung innehat, erstellte eine Studie „Frauen im Vertrieb – was sagen die Privatkunden dazu?“ Laut Studie stehen Kunden weiblichen Vermittlern sehr offen gegenüber. Demnach sind 80 Prozent der Kunden gegenüber Frauen im Versicherungsvertrieb positiv bis neutral eingestellt. Im Allgemeinen schreiben die Befragten einem erhöhten Frauenanteil im Vertrieb positive Auswirkungen zu.

Unternehmen müssten jedoch zeigen, dass sie die Anforderungen von Frauen erfüllen können. „Deshalb sind flexible und selbstbestimmte Arbeitszeiten, Job Sharing und Familienförderung wichtig.“



CCA Sommer
Tour 2014

Jetzt anmelden!