



## Erfolgreiche Gruppierungen (1/4)

Der Versicherungsmakler Ausgabe 01/2017 | Seite 12, 13, 14, 15 | 14. März 2017  
Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

# Erfolgreiche Gruppierungen

Es gibt in Österreich mittlerweile eine Reihe von sehr erfolgreichen Maklergruppierungen. Wie etwa die IGV, Safe 7, DIE Maklergruppe oder die G&O – Gruppe. Der VM hat deren Geschäftsführer, teilweise auch die Gründer, zur Struktur und maklerwirtschaftlichen Bedeutung befragt. In den folgenden Interviews – wegen der Vergleichbarkeit wurden allen identische Fragen gestellt – geben einen Überblick über deren aktuellen Status und die Pläne.

## „Führender Maklerverbund“

Die IGV Austria – Österreichs führender Maklerverbund – hat vor Kurzem einen „weißen Fleck“ auf der Landkarte beseitigt. Nunmehr ist die IGV auch in der Steiermark stark präsent. Über die aktuelle Gesamtsituation sprach der VM mit dem Präsidenten der IGV, Anton Brenninger.

### VM: Wie kam es zu dieser imposanten Erweiterung in der Steiermark?

**Brenninger:** Wir haben lange mit steirischen Maklern verhandelt und sind zu einem guten Ende gekommen. Insgesamt zwölf steirische Versicherungsmakler haben sich per Jänner dieses Jahres bereit erklärt, gemeinsam der IGV beizutreten. Präsident der IGV Steiermark ist der bundesweit bekannte Makler Helmut Hochnegger. Wir sind damit mit insgesamt 131 IGV-Unternehmen in Österreich als Maklerverbund vereinigt. Wir repräsentieren somit mehr als 400 Millionen Euro an Prämienvolumen und haben unsere führende Position als Maklerverbund gefestigt und ausgebaut.

### Welchen Strukturwandel sehen Sie in der österreichischen Vermittlerszene?

Fusionen, Übernahmen und unterschiedlichste Formen der Kooperation zeigen, dass die Maklerschaft auf die verschärften Anforderungen intensiv reagiert. Es geht um Kooperationen in der Ausbildung und Weiterbildung, um die Entwicklung neuer Produkte zusammen mit den Versicherungsgesellschaften, um günstige IKT-Lösungen und vieles mehr. Das alles sind attraktive Aspekte einer Mitgliedschaft bei der IGV. Wir sehen in diesem Zusammenschluss eine echte Win-Win-Situation unter befreundeten Partnern. Der kollegiale und freundschaftliche Umgang sowie der Expertenaustausch sind aus meiner Sicht

ganz wichtige Gründe, warum die IGV so erfolgreich ist. Das Bündeln von Ressourcen wird immer wichtiger, und wir zeigen damit auch Verantwortung für die steigenden Herausforderungen, die beispielsweise nunmehr bei der Umsetzung der IDD auf uns alle zukommen.

### Wie sehen Sie die Mitgliederentwicklung in der Zukunft?

Obwohl wir in der IGV ein sehr strenges Aufnahmeverfahren haben, ist weiteres Wachstum nicht ausgeschlossen. Im Gegenteil: Mit einer ausgeprägten regionalen Gliederung sind ein sehr direkter Austausch von Expertise und eine individuelle Zusammenarbeit möglich. Unter der Dachmarke IGV Austria werden österreichweit einheitliche Systeme der Informationstechnologie und der Verwaltungsprogramme sowie Spezialprodukte entwickelt.

### Planen Sie in absehbarer Zeit den Einstieg in den Salzburger Markt, also die Motivation der Salzburger Kollegen, in die IGV einzutreten und somit den letzten weißen Fleck auf der österreichischen Landkarte zu beseitigen?

Also das Land Salzburg ist in der IGV kein weißer Fleck auf der Landkarte. Wir haben schon einige sehr gute und namhafte Maklerkollegen aus Salzburg in der IGV Austria. Diese sind allerdings derzeit in der IGV West und in der IGV Mitte behei-

matet. Und natürlich ist es nicht auszuschließen, auch irgendwann über eine IGV Salzburg nachzudenken und diese auch in der IGV zu installieren. Allerdings, und das ist mir sehr wichtig zu erwähnen, haben wir derzeit durch die Eingliederung der IGV Steiermark keine Ressourcen frei, um gleichzeitig eine IGV Salzburg zu installieren.

Und ich denke, dass in erster Linie Qualität vor Quantität gehen sollte. Dafür ist die IGV bei den Partnern bekannt, und dabei sollte es auch bleiben. Schnellschüsse sind nicht im Sinne der IGV. ■



Anton Brenninger: „Qualität geht vor Quantität.“





## Erfolgreiche Gruppierungen (2/4)

Der VersicherungsmaklerAusgabe 01/2017 | Seite 12, 13, 14, 15 | 14. März 2017  
Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

### DIE Maklergruppe

DIE Maklergruppe – das Leben kann so einfach sein! So lautet der Slogan dieser Gruppierung. Im folgenden Kurzinterview mit einem der beiden Geschäftsführer, Vkm. Matthias Lindenhof, gibt dieser Basisinformationen. Er ist zu gleichen Teilen mit Vkm. Rainer Vogelmann Gesellschafter dieser Kooperation.

**Wann ist es zu dieser Kooperationsplattform gekommen?**

Im Jahr 2013.

**Was sind die wichtigsten Intentionen?**

Produktverhandlungen für die Partner, gemeinsame IT, unsere Makler sind Online- und Offline-Versicherungsmakler. Nur gemeinsam können wir die Herausforderungen im Bereich Digitalisierung bewältigen. DIE Maklergruppe setzt viele Dinge im Bereich Digitalisierung bereits sehr erfolgreich um!

**Wie viele Mitglieder hat DIE Maklergruppe derzeit, und welches Prämienvolumen wird betreut?**

DIE Maklergruppe hat 55 Standorte (Kanzleien) und betreut rund 100 Millionen Euro laufendes Prämienvolumen. ■



Rainer Vogelmann und Matthias Lindenhof

### Visionen als Maklererfolg

Für die Maklergruppe g&o GesmbH hat Geschäftsführer Ing Mag. Herbert Orasche Stellung genommen.

**VM: Wann ist es zu dieser Kooperationsplattform gekommen?**

**Orasche:** Bevor wir im Herbst 2013 die g&o GmbH gründeten, kannten Walter Gandler und ich uns bereits seit einigen Jahren. Jeder von uns war als Versicherungsmakler erfolgreich und hatte ein eigenes Unternehmen aufgebaut – mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Aus der Zusammenarbeit bei verschiedenen Fachprojekten heraus entstand die Idee, noch enger zusammenzuarbeiten und Synergien zu nutzen. Manche Projekte waren und sind als Einzelmakler nicht umzusetzen, gemeinsam aber sind die Anforderungen zu meistern.

**Was sind die wichtigsten Intentionen?**

Die Eigenständigkeit jedes einzelnen g&o-Mitglieds bleibt erhalten und ist eine wichtige Säule unserer Gruppierung. Jeder Versicherungsmakler hat seine Stärken und kann bzw. soll seine Erfahrungen und sein Wissen in die Gruppe einbringen. Gemeinsam wollen wir uns ständig weiterentwickeln, da auch die Branche keinen Stillstand zulässt – Stichwort Digitalisierung. Der Slogan „Unsere Visionen sind Ihr Erfolg“ wird tagtäglich gelebt. Die Optimierung der EDV-Systeme und Organisationsabläufe ist selbstverständlich und für jeden unserer Partner ein echter Gewinn – gemeinsame Datenbank, Telefonanlage, papierloses Büro u. v. m.

Die gemeinsame Kommunikationsplattform – das g&o Intranet – ermöglicht den Erfahrungs- und Wissensaustausch untereinander. Darüber hinaus gibt es dreimal im Jahr ein g&o-Treffen sowie ein g&o-Schulungsprogramm zum Zweck der Weiterbildung und Wissensvermittlung. Mittlerweile hat die g&o Gruppe eine vielfältige und höchst attraktive Produktpalette, da wir für die Versicherungsunternehmen ein ernstzunehmender Partner geworden sind. Die Spartenverantwortlichen treffen einander 6-mal im Jahr, um die bestehenden g&o-Konzepte zu optimieren bzw. neue zu besprechen und gestalten. All diese Bemühungen haben ein Ziel: innovative und leistungsstarke





## Erfolgreiche Gruppierungen (3/4)

Der VersicherungsmaklerAusgabe 01/2017 | Seite 12, 13, 14, 15 | 14. März 2017  
Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

14

VerbandsManagement

Versicherungskonzepte für den Endkunden zu gestalten.

Durch den gemeinsamen Auftritt am Markt kann der einzelne Makler neue Geschäftsfelder erschließen – die Experten der g&o Gruppe unterstützen ihn dabei.

Zusammengefasst sind unsere Intentionen daher: Erhalt der Eigenständigkeit unserer Kooperationspartner, Kostenersparnis und Ertragssteigerung, attraktive Produkte, Innovation und Digitalisierung, Professionalität und Erfahrungsaustausch.

**Wie viele Mitglieder hat die g&o Gruppe derzeit, und welches Prämienvolumen**

**wird aktuell betreut? Wie ist die regionale Verteilung?**

Derzeit besteht die g&o Gruppe aus 33 Mitgliedern mit einem Prämienvolumen von etwa 95 Millionen Euro. Die meisten unserer Kooperationspartner kommen aus dem Bundesland Salzburg, im vergangenen Jahr konnten aber auch Partner aus Oberösterreich und Tirol von unseren Ideen überzeugt werden. Ziel war und ist es ja, die größte Maklerorganisation Westösterreichs zu sein. 2016 lag der Schwerpunkt daher auf Zuwachs – unser Ziel von 30 Maklerpartnern haben wir erreicht.

2017 wollen wir uns auf die Optimierung der internen Prozesse konzentrieren und die bestehenden Makler optimal betreuen. ■



Herbert Orasche: „Wir wollen die größte Maklerorganisation Westösterreichs sein.“

## Safe7 mit 400 Millionen Euro Prämie

Für die im Vorjahr gegründete Safe7 haben die beiden Vorstände Michael Holzer und Wilhelm Brandstetter die Fragen beantwortet.

**VM: Wann ist es zu dieser Kooperationsplattform gekommen?**

Die Gründung der Safe7 AG erfolgte mit Notariatsakt im September 2016.

Die Vorgespräche der Initiatoren mit allen erforderlichen Abstimmungen vor allem aus juristischer Sicht (Gründung der AG, der Beteiligungs- und Partner GmbH oder das Thema Bestandssicherung für unsere Partner) haben bereits zwei Jahre vorher begonnen. Aufgrund dieser langen Planung war letztlich klar, dass es trotz der Größe und des bisherigen Erfolgs der einzelnen vier Unternehmen, wirtschaftlich und strategisch Sinn macht, die Bestandsholding Safe7 Holding AG zu gründen.

**Was sind die wichtigsten Intentionen?**

Wir wollen durch unsere Konzepte den Berufsstand Makler absichern und unsere Partner zum Nahversorger für die Bevölkerung in allen Finanz- und Versicherungsfragen österreichweit machen. Immer mehr Großbanken schließen in allen regionalen Bereichen Filialen. Dadurch entstehen Engpässe, die unsere

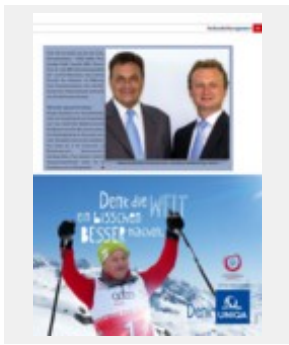
Partner mit uns nutzen werden. Ein wichtiger Schritt dazu ist die Ausbildung junger Menschen für unseren Berufsstand. Dazu haben wir in Zusammenarbeit mit der Universität Seeburg Fernlehrgänge, die berufsbegleitend absolviert werden können, ins Leben gerufen. Die WKÖ-Statistiken zeigen ja ganz klar, dass von den bestehenden etwa 4.000 aktiven Gewerbescheinbesitzern bereits deutlich mehr als 50 Prozent über 50 Jahre alt sind. Das Nachfolgethema wurde ja bereits vielseitig diskutiert. Genau deshalb werden wir da aktiv Möglichkeiten anbieten, um den Einstieg und die Berufschancen in der Versicherungsvermittlung wieder attraktiv zu machen – mit den „Best Practice“-Beispielen aus den vier Unternehmen.

In unseren Konzepten haben wir dafür perfekte Lösungen. Auch für alle zukünftigen Anforderungen an den Vermittlermarkt wie z.B. IDD werden wir mit Lösungen ganz vorne am Markt sein. Weitere Verbesserungen an einfachen Abwicklungen – egal

ob mit OMDS 3.0 oder BIPRO – sind uns genauso ein Anliegen. Hier haben wir auch die notwendige Größenordnung, um mit den Versicherungsgesellschaften die optimale Abwicklung herstellen zu können. Wobei wir in einigen Bereichen bereits jetzt in Zusammenarbeit mit Versicherern zur sofortigen Polizzierung kommen. Bei uns ist das wochenlange Warten auf Polizzen bereits jetzt teilweise Geschichte, und wir werden sehr rasch in allen Massensparten zur vollelektronischen Verarbeitung – zum Vorteil für das Versicherungsunternehmen, den Kunden und den Vermittler – der Anträge kommen.

Ein ganz großes Thema ist unsere am Markt einzigartige Bestandssicherung für unsere Partner. Stichwort: Trennung von operativem Geschäft und Vermögen. Alle Vorteile unserer Organisation hier aufzuzählen würde den Rahmen sprengen.

**Wie viele Mitglieder hat Safe7 derzeit, und welches Prämienvolumen wird aktuell betreut?**



## Erfolgreiche Gruppierungen (4/4)

Der Versicherungsmakler Ausgabe 01/2017 | Seite 12, 13, 14, 15 | 14. März 2017  
Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Safe7 AG hat bereits mit den vier Gründerunternehmen – SIVAG GmbH, Pluskonzept GmbH (vormals AFB), FinanzPuls AG und EFM Versicherungsmakler AG – rund 550 Mitarbeiter, davon 180 im Vertrieb. Das bedeutet: 40 Millionen Euro Provisionsvolumen, über 400 Millionen Euro Prämienvolumen und mehr als 200.000 betreute Kunden.

### Wie ist die regionale Verteilung?

Unsere Standorte der Partnerbetriebe sind von Vorarlberg bis ins Burgenland und vom nördlichen Niederösterreich bis Kärnten verteilt. Wir sind also absolut flächendeckend in Österreich präsent. Die größte Zahl an Partnerbetrieben haben wir in der Steiermark, in Niederösterreich, Oberösterreich, Salzburg, Wien, Tirol, Kärnten. Größtes Steigerungspotenzial haben wir in Vorarlberg und im Burgenland. ■



Wilhelm Brandstetter und Michael Holzer: „Den Makler als Nahversorger stärken.“