

VERSIERT

Versicherungsmakler-News

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Nur wer ein klares Ziel vor Augen hat, kann auf Dauer erfolgreich sein, ist Thomas Geierspichler überzeugt.

„EINE VISION KANN BERGE VERTSETZEN“

Der Paralympicssieger im Rennrollstuhlfahren und Keynoter beim Neujahrsempfang 2016 im Interview über das Bewältigen von Krisen, Motivation im Berufsalltag und den Glauben an Gott.

Von dem Sprichwort „Der Weg ist das Ziel“ halten Sie nicht sehr viel. Warum?

Thomas Geierspichler: Weil man sich erst einmal Ziele setzen muss, um den richtigen Weg zu kennen. Das ist so ähnlich wie bei einem Navigationssystem: Das navigiert einen auch nirgends hin, wenn man Start und Ziel nicht eingibt. Es wird aber auch nicht funktionieren, wenn man sich einfach ein Ziel setzt, von dem man selbst nicht wirklich überzeugt ist. Man muss da schon mit Herzblut dabei sein. Und man muss der Realität ins Auge schauen – ich selbst musste mich erst einmal damit abfinden, dass ich querschnittsgelähmt bin. Dazu habe ich ein paar Jahre gebraucht, in denen ich mich mit Alkohol und Drogen betäubt habe ...

Was hat Sie dann motiviert, Ihre Einstellung zu verändern?

Geierspichler: Ich bin durch Zufall mit dem Glauben in Kontakt gekommen und das hat mir irgendwas gegeben. Gott hat mir geholfen, meine Behinderung anzunehmen – nicht zu akzeptieren, weil das würde bedeuten sie gutzuheißen und das funktioniert eben nicht. Annehmen ist aber emotionslos und lässt Handlungsspielraum. Meine erste Handlung war dann, das Trinken und Rauchen sein zu lassen, weil mir das wahnsinnig viel Energie weggenommen hat. Und wie das Leben eben so spielt, habe ich auch bald etwas gefunden, in das ich meine Energie stecken konnte: den Sport. Dass für Hermann Maier 3 Tage nach seinem schweren Sturz in Nagano die Bundeshymne gespielt wurde, hat mich wahnsinnig berührt und

da wusste ich: Das will ich auch. Der Glaube an Gott und an eine Vision – und das war für mich eben der Erfolg im Sport – können Berge versetzen. Ich hab da sofort gewusst, das ist meines und eine wahnsinnige Leidenschaft dafür entwickelt.

Leidenschaft als Erfolgsfaktor ...

Geierspichler: Ja, ohne funktioniert es sicher nicht. Oder eben nicht auf Dauer. Irgendwann brennst du aus, wenn du nicht das machst, was du eigentlich machen willst. Und wenn da keine Emotion dahintersteht, sondern man nur heiße Luft verkaufen will. Wenn ich ein Plastiksackerl nur mit Luft aufblase, geht das zwar eine Zeitlang gut und das Sackerl wird sogar größer, irgendwann platzt es aber. Das ist eigentlich ganz logisch, trotzdem sind viele dann überrascht. Und man wird auf Dauer nicht erfolgreich sein, wenn man sich in seiner Haut nicht wohlfühlt, weil das der Kunde auch spürt. Da hilft die beste Verkaufsschulung nichts, wenn man nicht authentisch ist und seine Arbeit gern macht, läuft es nicht.

Wie überwindet man die Hürden des Alltags? Oder anders gefragt: Wie motiviert man sich immer wieder neu?

Geierspichler: Wenn man weiß, wofür man es tut, klappt es auch mit der Motivation. Es macht mir auch nicht immer Spaß, 6 Stunden am Tag zu trainieren. Aber wenn ich mir meine Vision in Erinnerung rufe, mit einem ganz klaren Bild und das ist bei mir, dass ich die Ziellinie beim nächsten Rennen erreiche, dann bekommt man wieder die Energie, weiterzumachen und weiß auch genau, was zu tun ist. Natürlich kann man auch einmal einen Umweg machen, viele Wege führen nach Rom. Und manchmal ändern sich Ziele auch, weil es einfach nicht mehr passt. Aber da muss man sich eigentlich nicht viele Gedanken darüber machen, das spürt man dann eh. Man muss sich da selbst ein bisschen mehr vertrauen und auf seine innere Stimme hören.

Thomas Geierspichler motivierte in der Alten Universität rund 230 Makler, den individuell richtigen Weg zu finden.



MAKLER, BLEIB BEI DEINEN KUNDEN

Kompakte Infos statt Juristendeutsch: Die Service-Angebote der Fachgruppe helfen dem Makler dabei, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren.

Schon in den letzten Jahren hat sich das rechtliche Umfeld laufend verändert und dies wird auch in Zukunft so sein – unter anderem durch die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in nationales Recht, die heuer startet. Unerlässlich ist es, sich rechtzeitig darauf vorzubereiten. Das heißt aber keineswegs, dass ein Makler jeden Gesetzestext im Detail kennen muss, denn seine primäre Aufgabe ist die kompetente und persönliche Begleitung des Kunden in Versicherungsagenen. Damit sich die Makler darauf konzentrieren können, unterstützen wir seitens der Interessensvertretung mit den richtigen Werkzeugen und Service-Angeboten – etwa kompakten und verständlichen Informationen im Newsletter, neuen Mustern für Beratungsprotokolle und Verträge (siehe rechts) und den richtigen Weiterbildungsangeboten. Zur IDD wird es eine eigene Info-Veranstaltung geben, weitere Schwerpunktthemen sind Schadensregulierung und persönliche Stärken als Schlüssel zum Erfolg.

Für eine hohe Beratungsqualität

Mit der IDD kommt es aller Voraussicht nach zu einer verpflichtenden Aus- und Weiterbildung für alle Mitarbeiter von Maklerbüros. Das ist ganz in unserem Sinne, weil wir durch die zahlreichen Qualitätsinitiativen ohnehin einen klaren Startvorteil haben. Schon vor 5 Jahren haben wir die Workshop-Reihe „Expertenwissen“ ins Leben gerufen, außerdem gibt es ein eigenes Weiterbildungszertifikat als offizielles Zeichen für qualifizierte Weiterbildung. Die Branche tut sehr viel dafür, die Beratungsqualität hoch zu halten, denn diese ist ein wertvolles Gut. Deshalb wird künftig die Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) des Fachverbands darauf achten, dass Regeln eingehalten werden – von Maklern ebenso wie von Versicherungen, Banken oder Agenten. Das Vertrauen unserer Kunden ist zu wertvoll, um es wegen einiger weniger schwarzer Schafe zu verspielen.

IHR GUNTHER RIEDLSPERGER



Referenten und Ehrengäste beim Neujahrsempfang: Thomas Geierspichler (Paralympicssieger), Karl-Heinz Dernoscheg (Direktor WKO Steiermark), Klaus Koban (Fachverband), Gunther Riedlsperger (Bundes- und Fachgruppenobmann), Albert Kern (Bundesfeuerwehrverband)

WERTVOLLE TOOLS FÜR DEN ALLTAG

Erste Einblicke in die neuen Mustervorlagen und Initiativen zur Stärkung der Rechte des Maklers beim Neujahrsempfang.

Egal ob für Maklerverträge, Beratungsprotokolle oder Courtagen – bereits seit Jahren bietet der Fachverband für seine Mitglieder Mustervorlagen an, die als Leitfaden für die Erstellung von individuellen Verträgen dienen und den Arbeitsalltag vereinfachen. In den letzten Monaten haben Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises Recht, und sein Team alle Unterlagen überarbeitet und an aktuelle Gegebenheiten angepasst, wie der Experte beim Neujahrsempfang am 21. Jänner 2016 den Fachgruppenmitgliedern und zahlreichen Ehrengästen, darunter Albert Kern, Präsident des Bundesfeuerwehrverbands, erläuterte.

Große Herausforderungen

Bis spätestens April 2016 werden alle neuen Unterlagen veröffentlicht. Dieses „System-Update“ war erforderlich, „weil sich durch die IDD und die Informationspflichten die Rahmenbedingungen stark verändert haben“, so Koban. Diese Veränderungen werden uns im Jahr 2016 vor große Herausforderungen

stellen, der Fachverband wird sich im Rahmen der Umsetzung eindeutig positionieren und eine Stärkung der Rechte des Maklers fordern. Auch was den Bereich Steuer- und Arbeitsrecht angeht, wird es Unterstützung für die Mitglieder geben – in Form von konkreten und klar verständlichen Umsetzungsrichtlinien für den Arbeitsalltag.

Wachstum – was sonst?

„Ohne Wachstum wird es langfristig höhere Arbeitslosigkeit und steigende Armut geben“, so Karl-Heinz Dernoscheg, Direktor der WKO Steiermark beim Neujahrsempfang. „Das Wachstum ist nur durch mangelnde Ideen limitiert.“

Auszeichnung für Jungmakler

Einen eigenen Arbeitskreis gibt es seit 2015 in der Fachgruppe für die Jungmakler, geleitet von Rebecca Prein. 47 Jungmakler haben unlängst ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen, dafür gab es beim Neujahrsempfang eine Auszeichnung.

VON EXPERTEN, FÜR EXPERTEN

Rote Linien, wichtige Geschäftsfelder und Sternstunden im Fokus beim Expertentag 2015.



Hans-Jörg Vogl (Rechtsanwalt), Gerda Rogers (Star-Astrologin) und Gunther Riedlsperger (Bundes- und Landesobmann)

Für eine langfristige und kompetente Begleitung der Kunden braucht es regelmäßige Weiterbildung, wie sie den steirischen Versicherungsmaklern beim Expertentag der Fachgruppe am 13. November 2015 geboten wurde. Rund 150 Makler trafen

sich auf Einladung der Fachgruppe im MP09 in Graz zum alljährlichen Branchentreff, bei dem auch ein Blick in die Sterne mit der bekannten Star-Astrologin Gerda Rogers auf dem Programm stand.



Berufsunfähigkeitsversicherung

„Die unverrückbare rote Linie im Leistungsfall ist die berufliche Tätigkeitsbeschreibung. Für eine fundierte Erst- und Nachprüfung muss diese möglichst konkret und exakt formuliert werden.“

Philipp Andree, Leiter des Leistungszentrums der Nürnberger Versicherung



Zusatzversicherungen für Unternehmer

„Vielen Unternehmern ist nicht bewusst, dass man bei der gesetzlichen Sozialversicherung rasch an die Grenzen stößt. Für Versicherungsmakler ergibt sich hier ein wichtiges Geschäftsfeld.“

Kirsten Fichtner-Koele, Rechtsservice der WKO Steiermark



Unfallversicherung

„Bei der Übermittlung der Schadensanzeige sollte man dezidiert schriftlich auf den Anspruch auf dauernde Invalidität hinweisen und um die erforderlichen Erhebungen bitten. Ganz sicher geht man, wenn der Befundbericht, sobald er vorliegt, der Unfallversicherung übermittelt wird.“

Hans-Jörg Vogl,
Rechtsanwalt aus Vorarlberg

Termine

2. März 2016
Expertenwissen: Steuer-Update

9. Mai 2016
Expertenwissen: Persönliche Stärken als Schlüssel zum Erfolg

Weitere Infos zu den Weiterbildungsangeboten:
www.versicherungsmakler-stmk.at

IMPRESSUM UND KONTAKT

Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Wirtschaftskammer Steiermark
Körbnergasse 111-113, 8010 Graz
T: +43 (0)316 601-438
E: versicherung.makler@wkstmk.at
W: www.versicherungsmakler-stmk.at

Ausgabe 2/2016

Redaktion/Gestaltung: Doppelpunkt PR- und Kommunikationsberatung GmbH, www.doppelpunkt.at
Fotos: Philip Platzer for Wings for Life World Run (Seite 1), WKO/Frankl (Seiten 2 bis 4)

Aufgrund der einfacheren Lesbarkeit wurde auf eine geschlechterneutrale Differenzierung verzichtet.

