

R+V-Niederlassung hat sich **erfolgreich am österreichischen Markt etabliert**



Interview mit **Dr. Martin Beste**,
Geschäftsführer und Hauptbevollmächtigter
der R+V-Niederlassung in Wien

AssCompact: Die österreichische Niederlassung der R+V hat nun ihr drittes Jahr abgeschlossen. Welche Bilanz können Sie bisher ziehen?

Dr. Martin Beste: Wir haben drei arbeitsreiche Jahre hinter uns, nach denen wir ein überaus positives Gesamtresümee ziehen können. Grundsätzlich hat sich bestätigt, dass das Konzept, mit dem wir an den Markt gegangen sind, das richtige ist. Es gibt nach wie vor einen großen Bedarf für Spezialversicherungen im Firmenkundenbereich. Unsere Nischenstrategie in diesem Bereich zahlt sich also aus. Wir haben uns seit dem Start auf den Vertriebsweg Versicherungsmakler konzentriert und bieten ihnen innovative Produkte und erfahrene Ansprechpartner mit Entscheidungskompetenz. Dieses Konzept kommt an, und der Erfolg lässt sich sehen: Immerhin haben wir es geschafft, in nur drei Jahren mit einer überschaubaren Auswahl an Produkten und einem relativ kleinen Team einen Bestand von mittlerweile über 10 Mio. Euro zu erwirtschaften.

AC: Was war aus Ihrer Sicht der bisher wichtigste Meilenstein für die R+V in Österreich?

MB: Das Jahr 2012 haben wir mit einer versicherungstechnischen „schwarzen Null“ abgeschlossen. Das war früher als erwartet und stellt eine wichtige Errungenschaft in unserer Geschäftstätigkeit dar, die zeigt: Wir sind mit unserem Angebot nicht nur attraktiv für unsere Vertriebspartner und Kunden, sondern unser Geschäftsmodell ist auch wirtschaftlich tragfähig und nachhaltig.

AC: Welche Sparten sind im Moment die größten Zugpferde der R+V und worauf werden Sie das Hauptaugenmerk im Jahr 2014 legen?

MB: Obwohl in allen Sparten erfreuliche Entwicklungen zu verzeichnen sind, stellen die Bereiche Vermögensschadenhaftpflicht, D&O- und Kreditversicherung in unserem Portfolio klar die Wachstumstreiber dar. Hier verfügt der R+V-Konzern über jahrelange Erfahrung. Auch unsere Vertriebspartner profitieren von dem umfassenden Know-how. Weiter ausbauen werden wir unser Angebot an Schulungen und innovativen Verkaufshilfen. Auch die

Zusammenarbeit mit unseren Partnern wollen wir noch stärker intensivieren. Eine Ausweitung auf andere Sparten ist für das kommende Jahr nicht geplant.

AC: R+V hat sich in Österreich ja auch als Innovations-treiber gut positioniert. Welche Neuheiten aus 2013 wurden vom unabhängigen Vertrieb am besten angenommen?

MB: Zunächst war in 2013 die Einführung der Warenkreditversicherung ein voller Erfolg für uns. Neben unserer bereits sehr erfolgreichen Garantiever sicherung stellt sie das zweitwichtigste Standbein in der Sparte Kreditversicherung dar. Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern haben wir speziell für den österreichischen Markt einige Deckungsbausteine entwickelt, die am Markt einzigartig sind und sehr gut angenommen werden. Ein weiteres Highlight stellt der Start unserer mobilen Berechnungsplattform www.tarifrechner.ruv.at dar. Seit April dieses Jahres können Versicherungsmakler anhand eines einfach bedienbaren Online-Rechners Angebote zu unserer D&O-Versicherung erstellen und sogar gleich in Deckung geben. Und das nicht nur vom PC, sondern auch von sämtlichen mobilen Endgeräten aus. Hier folgen wir dem Trend nach einfachen, mobilen Lösungen und bleiben gleichzeitig unserer Linie treu: Komplexe Spezialrisiken für unsere Vertriebspartner leicht bedien- und administrierbar machen. Für 2014 konzentrieren wir uns innerhalb unserer bereits angebotenen Sparten auf weitere Produktvarianten, um den Bedarf unserer Kunden und Vertriebspartner noch besser bedienen zu können. Dabei fließen unsere Erfahrungen der letzten drei Jahre mit ein. Ferner gilt es, die mobile Berechnungsplattform auszubauen und neben der D&O weitere Produkte online anzubieten, um unsere Vertriebspartner noch besser unterstützen zu können.

AC: Wie sehen Sie die Zusammenarbeit mit den heimischen Vermittlern? Was läuft gut und wo können Sie für Verbesserungen der Partnerschaften weiter ansetzen?

MB: Eine enge und gute Kooperation mit unseren Vertriebspartnern stellt die Basis unseres Erfolges dar. Wir pflegen sehr gute Beziehungen zu unseren Vermittlern, erkennen jedoch, dass es in Bezug auf die Organisation gemeinsamer Arbeitsabläufe noch Optimierungspotenzial gibt. Durch unser schnelles organisches Wachstum haben wir Nachholbedarf bei verschiedenen internen Prozessen. Spezifische Maßnahmen im nächsten Jahr sollen die operative Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern nachhaltig verbessern. Höhere Servicequalität heißt für uns konkret, alle Geschäftsvorfälle effizient und kundenfreundlich abzuwickeln. Dieses Ziel steht für 2014 ganz oben auf unserer Agenda.

AC: Vielen Dank für das Interview! ■