

# R+V Versicherung: „Solide Basis an Vertriebspartnern soll nun ausgebaut werden“



Interview mit **Dr. Martin Beste**,  
Geschäftsführer der R+V Allgemeine  
Versicherung AG in Österreich

**AssCompact:** Die Niederlassung der R+V-Versicherung in Österreich feiert ihren ersten Geburtstag. Welche Bilanz können Sie über dieses erste Jahr ziehen?

**Dr. Martin Beste:** Wir haben in unserem ersten operativen Jahr sehr gute Fortschritte gemacht, sowohl was den Aufbau unseres österreichischen Teams als auch die Entwicklung unseres Leistungsangebotes betrifft.

Nach einem Jahr verfügen wir über eine solide Basis an Vertriebspartnern, die es nun gilt, weiter auszubauen. Von Anfang an haben wir uns darauf konzentriert dem Anspruch „Profis für Profis“ gerecht zu werden und uns gezielt der Zusammenarbeit mit ausgewählten Maklern zu widmen. Ich bin davon überzeugt, dass wir es geschafft haben, die Stärken eines großen Versicherungskonzerns mit den Stärken eines lokal operierenden Teams zu verbinden und so echten Mehrwert für unsere Vertriebspartner zu bieten.

**AC:** Als „neuer“ Versicherer hat man es vermutlich nicht einfach, sich schnell als Partner der unabhängigen Vermittler zu profilieren. Welches Feedback haben Sie erhalten und wie hat sich im vergangenen Jahr das Geschäftsaufkommen entwickelt?

**MB:** Es war ein arbeitsintensives Jahr und trotz des sehr gelungenen Starts beschäftigen wir uns noch immer mit einer Reihe von Dingen, die es zu optimieren gilt. Man kann sich leicht vorstellen, dass der Aufbau einer kleinen flexiblen Auslandseinheit für einen solch großen und langjährig etablierten Konzern wie die R+V nicht in allen Bereichen völlig reibungslos verläuft.

Unser Geschäftsaufkommen hat sich 2011 erfreulicherweise deutlich über der Ursprungsplanung entwickelt. Auch 2012 zeichnet sich eine Fortsetzung dieses Erfolgsweges ab, die Neuproduktion wächst stetig und die Maklerschaft freut sich über R+V als weiteren qualifizierten Anbieter im Markt. In den von uns angebotenen Sparten stellen wir mittlerweile eine ernst zu nehmende Alternative zu den etablierten Marktteilnehmern dar.

**AC:** Die R+V bietet in Österreich vor allem Speziallösungen für mittelständische Unternehmen im Kompositversicherungsbereich. Warum setzen Sie ausschließlich auf das Pferd „Firmenkunden“?

**MB:** R+V ist seit Jahren starker Partner des Mittelstandes und bietet im Firmenkunden-Segment besonders viel Know-how und leistungsstarke Produkte. Bei der Planung des Markteintrittes haben wir uns insbesondere auf die Bereiche konzentriert, in denen wir attraktive Alleinstellungsmerkmale bieten können – und die sehen wir ganz klar im Firmenkundenbereich. Österreich verfügt über eine breite Basis an hoch-innovativen und sehr erfolgreichen mittelständischen Unternehmen – einige davon Weltmarktführer – ein attraktiver Markt für die R+V.

Mit unserer Konzentration auf zunächst fünf Sparten verfolgen wir eine konsequente Nischenstrategie und bieten mit unserem Betreuungsmodell, welches auf Spezialisten mit langjähriger Erfahrung und Underwriting-Kompetenzen aufbaut, eine ideale Unterstützung für Makler im Firmenkundengeschäft.

**AC:** Ist die Spezialisierung heutzutage das Rezept, um im Verdrängungswettbewerb des doch großen Marktes seine Nische zu finden und sich dort zu beweisen?

„Natürlich bietet die Spezialisierung eine Möglichkeit, sich in einem bestimmten Bereich zu profilieren – das gilt für Versicherer wie auch für Makler.“

**MB:** Natürlich bietet die Spezialisierung eine Möglichkeit, sich in einem bestimmten Bereich zu profilieren – das gilt für Versicherer wie auch für Makler. Für viele, vor allem kleinere Anbieter, ist dies der einzige Weg, langfristig erfolgreich zu sein. Denn der Markt in sich wird zunehmend komplexer.

Der Grund ist relativ einleuchtend: Für Unternehmen ist es viel attraktiver einen hohen Marktanteil in einer Nische zu haben und als echter Spezialist bekannt und erfolgreich – als nur einer von vielen in einem großen Markt – zu sein.

**AC:** Wie schätzen Sie den österreichischen Vermittlermarkt ein – es wird immer wieder diskutiert, ob der „kleine“ Einzelmakler eine Zukunft hat. Ist auch für einen unabhängigen Berater die Spezialisierung eine Chance oder denken Sie, dass sich künftig vermehrt Kooperationen und Zusammenschlüsse durchsetzen?

**MB:** Im Firmenkundenbereich wird in unseren Augen beides passieren. Vermittler müssen sich stetig steigenden Anforderungen und teilweise hoher Komplexität stellen. Die Antwort darauf kann nur lauten: Entweder durch Zusammenschlüsse die erforderliche Mindestbetriebsgröße zu erreichen und als professioneller und umfassender Dienstleister wahrgenommen zu werden oder aber durch eine klare Fokussierung auf ein bestimmtes Spezialgebiet zu punkten.

Wir pflegen intensiven Kontakt zu einigen Häusern, die letzteren Weg beschritten haben und damit sehr erfolgreich sind. Uns freut natürlich, wenn sich diese Makler durch unsere Lösungen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen können.

**AC:** Sie bieten in Österreich die Kredit- und Kautionsversicherung, Versicherungslösungen für Tierhalter, die Transportversicherung, die Technische Versicherung und die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung/D&O an. In welchem Bereich konnte die R+V bisher am meisten reüssieren und warum?

*„Gerade in Zeiten wie diesen stattet uns das erst kürzlich durch S&P angehobene AA-Rating unseres Konzerns mit einem zusätzlich schlagkräftigen Argument für die R+V als Garantieber aus.“*

**MB:** Während sich alle Sparten erfolgreich etabliert haben, sind wir ganz besonders zufrieden mit den Ergebnissen in den Bereichen VH/D&O sowie Kredit/Kautions.

Hier profitieren wir von unseren leistungsfähigen Produkten, die verständlich aufbereitet und leicht vermittelbar sind. Als einer der Vorreiter der Vermögensschadenhaftpflicht und D&O-Versicherer der ersten Stunde in Deutschland, bieten wir viel Know-how und eine professionelle Betreuung unserer Vertriebspartner. Außerdem vergeht kaum ein Tag, an dem das Thema „Managerhaftung“ nicht in den Medien ist. Im D&O-Bereich bewegen wir uns in einem absoluten Wachstumsmarkt und zählen bereits nach unserem ersten Jahr zu den Top-Anbietern in Österreich.

Im Bereich Kredit/Kautions stellt sich die Situation ähnlich dar. Auch hier verzeichnen wir stetiges Wachstum im Markt, was wir auf die zunehmende Bedeutung von Sicherheiten bei der Vergabe von Aufträgen und Krediten in sämtlichen Branchen zurückführen. Mit unserer professionellen und raschen Abwicklung in der Garantievversicherung stellen wir eine attraktive Alternative zur klassischen Bank dar, natürlich mit dem wesentlichen Vorteil, dass sich die Garantiesumme nicht auf die Liquidität des Kunden auswirkt. Gerade in Zeiten wie diesen stattet uns das erst kürzlich

durch S&P angehobene AA-Rating unseres Konzerns mit einem zusätzlich schlagkräftigen Argument für die R+V als Garantieber aus.

**AC:** Was hat die R+V für das Jahr 2012 geplant – wird es Neues am Produktsektor geben oder möchte man mit dem bisherigen Angebot den Kundenkreis erweitern?

**MB:** Ausgehend von unserem bestehenden Angebot für Firmenkunden wollen wir uns weiter entwickeln und zusätzliche Marktanteile gewinnen. So werden wir regelmäßig neue innovative Lösungen entwickeln. Mit der Überarbeitung unseres Bedingungswerkes für die D&O-Versicherung, „ULLA 2012“ (abgeleitet von „Bedingungen für Unternehmensleiter und leitende Angestellte“), haben wir beispielsweise einen Standard geschaffen, der weit über die auf dem Markt erhältlichen Deckungskonzepte hinaus geht. Aufgrund zahlreicher positiver Rückmeldungen und reger Teilnahme an unseren Workshops werden wir außerdem weitere Fachveranstaltungen organisieren, um Makler über unsere Produkte zu informieren und versicherungstechnisches Fachwissen zu vermitteln.

In Kürze stellen wir mit unserem neuen Betriebshaftpflicht-Produkt für das produzierende Gewerbe und Handelsbetriebe eine sechste Produktlinie vor. Ende des Jahres werden wir im Bereich Kreditversicherung mit der Warenkreditversicherung zusätzlich ein neues Produkt auf den Markt bringen. Somit gehen wir davon aus, unseren bisher eingeschlagenen Weg unter dem Motto „Profis für Profis“ erfolgreich fortzusetzen.

**AC:** Wir danken Ihnen für das Interview! ■

