

# „Eine Frage der Verantwortung“

**Interview.** Michael Miskarik, Niederlassungsleiter der HDI Lebensversicherung AG in Österreich, spricht mit Kommerzialrat Rudolf Mittendorfer, stellvertretender Fachverbandsobmann der österreichischen Versicherungsmakler und Konsumentensprecher des Fachverbands, über das Berufsbild des Versicherungsmaklers.

**Michael Miskarik: Herr Mittendorfer, wie stehen Sie zur Verantwortung des Versicherungsmaklers?**

**Rudolf Mittendorfer:** Ich möchte mit zwei Definitionen antworten: Zum einen mit dem historischen Maklereid von 1567, der in Deutschland bis 1861 gegolten hat – „Ich schwöre, dass ich in meinem mir anbefohlenen Mäklerdienst mich getreu und redlich verhalten will, den Kaufmann nach meinem besten Verstande und Gewissen aufrichtig bedienen, was mir anvertrauet zu deren Besten richten, keine eigenen Handlungen für mich selbstens treiben...“ Aktueller hat es der damalige Vizepräsident der EU-Kommission, Lord Brittan, 1990 in Lissabon formuliert – „der Rat eines qualifizierten und unabhängigen Maklers ist der beste Schutz, den Versicherungsnehmer haben können...“ Ich denke, die beiden Zitate über einen Zeitraum von 450 Jahren zeigen zum einen den Wandel vom Makler als Sicherheitsexperten für Kaufleute zum hochqualifizierten Berater für alle Menschen, als auch die klare Positionierung auf Seite der Versicherungsnehmer.

**Wie sehen Sie denn den Versicherungsmakler als Anbieter von Versicherungen im Vergleich zu Außendienst von Versicherungen, Banken und Autohändlern positioniert?**

Konkurrenz belebt bekanntlich das Geschäft, nicht nur mit anderen Vertriebswegen, sondern natürlich auch untereinander. Abgesehen von den Außendiensten der Gesellschaften, welche logischerweise die Produkte der eigenen Firma verkaufen, gibt es auch selbstständige Versicherungsagenten, die für eine oder mehrere Gesellschaften tätig sind. Der Versicherungsmakler hingegen ist der einzige, der ausschließlich im Auftrag seiner Kunden tätig ist. Sein „Dienstherr“ ist der Kunde, und für diesen hat er die im Maklergesetz (seit 1. Juni 1996) festgeschriebenen, sieben Maklerpflichten wie Risikoanalyse, individuell passenden Versicherungsschutz, Unterstützung im Schadenfall, usw. bestmöglich zu erbringen. Daher bin ich davon überzeugt, dass der Weg zum Makler die beste Entscheidung für jeden Kunden ist.

**Und wie stehen Sie zum Versicherungsverkauf durch Banken, Autohandel und Reisebüros?**

Für den Kunden ist vor allem wichtig zu wissen, in welcher Eigenschaft ein Vermittler tätig ist. Als Verkäufer für eine Versiche-



**Michael Miskarik, Niederlassungsleiter der HDI Lebensversicherung AG in Österreich, im Gespräch**

rung, oder als Einkäufer für den Kunden. Daher ist es auch von eminenter Bedeutung, dass der Status immer eindeutig klargestellt ist. Das war in der Vergangenheit nicht immer so, und wir hoffen, dass die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie die notwendige Statusklarheit für Österreich sicherstellt.

**Wie sehen Sie grundsätzlich die Marktsituation für Vorsorge in Österreich, gibt es ausreichend gute Produkte und ausreichend gute Berater?**

Es gibt zum Glück noch ausreichend viele Anbieter, aber leider eine rapide zunehmende Standardisierung von Produkten. Damit wird es deutlich schwieriger, Individuallösungen bereitzustellen. Gerade letzteres ist aber ein klarer Vorteil des Maklers, der zum einen der Wegweiser durch den Versicherungsdschungel, andererseits der Wächter des Marktes ist. Mehr sollte man immer anstreben – mehr Wettbewerb, mehr Qualität, mehr qualifizierte Berater.

**Um das zu erreichen, haben Sie als Maklervertreter vermutlich Anliegen, die Ihnen wichtig sind, richtig?**

Selbstverständlich! Ich habe dazu natürlich als Makler, Maklervertreter und auch als Konsument Wünsche. Jedoch scheinen diese aktuell nicht immer erfüllt zu werden. Die diversen Regularien wie DSGVO, IDD aber auch Solvency bringen die Branche unter Druck. Der Fokus liegt auf formalistischen Kriterien und wird Menschen mit Potenzial eher vom Beruf des Versicherungsmaklers fernhalten. Es droht eher ein Beratungsnotstand denn eine Schwemme von Verkäufern.

**Welche Lebensbereiche erachten Sie als Konsumentensprecher für besonders wichtig und ist Österreich gut versichert?**

Österreich hat vor allem noch immer ein sehr gutes

Sozialsystem, allerdings mit größer werdenden Lücken. Es fehlt an Aufklärung zu wirtschaftlichen Zusammenhängen im Schulsystem, ebenso das klare Bekenntnis der staatlichen Stellen, dass private Eigenvorsorge notwendig ist. Vor allem aber fehlt das Bewusstsein für die Absicherung von existenzbedrohenden Risiken wie Unfall, Berufsunfähigkeit, aber auch Alter und Pflege. Die Menschen geben „für die Haut ihres Autos“ (Stichwort Kaskoversicherung) viel Geld aus, für ihre eigene körperliche Unversehrtheit und finanzielle Absicherung hingegen viel zu wenig.

**Empfehlung:** Vorsorgebedarf ist sehr individuell und auf Basis einer Analyse zu erheben. Dazu bedarf es eines zuverlässigen und fachlich kompetenten Vorsorgespezialisten. Privat vorsorgen ist Vertrauenssache. Orientierung finden Interessierte unter [www.hdi-leben.at/beratersuche](http://www.hdi-leben.at/beratersuche).



**„Der Versicherungsmakler ist der einzige, der ausschließlich im Auftrag seiner Kunden tätig ist.“**

**Rudolf Mittendorfer**  
stv. Fachverbandsobmann der österreichischen Versicherungsmakler



**Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.**

Im nächsten Kurier-Schwerpunktthema am 15. Dezember geht es um das Vorsorgebarometer 2018 und einen Ausblick auf 2019.