

Versicherungsmaklerin Anna Klausner bringt frischen Wind in die Branche

Neue Ideen. Anna Klausner ist Österreichs „Jungmaklerin des Jahres“. Michael Miskarik, Niederlassungsleiter von HDI LEBEN Österreich, sprach mit ihr über ihre persönlichen Ziele, den Maklerberuf und die Trends in der Beratung

Herzliche Gratulation zum Jungmakler-Award, einer ganz besonderen Auszeichnung für junge Menschen in der Finanzindustrie. Was macht den Makler-Beruf für Sie so spannend?

Anna Klausner: Herzlichen Dank für die Glückwünsche! Der Maklerberuf ist für mich eine einzigartige Mischung aus fachlicher Expertise, persönlicher Beratung und unternehmerischem Denken. Kein Tag gleicht dem anderen – jeder Kunde und jede Kundin bringt individuelle Bedürfnisse und Herausforderungen mit sich, auf die ich mich flexibel einstellen muss. Außerdem ist es eine Branche, die sich ständig weiterentwickelt, und es macht mir Freude, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten, das immer wieder neue Möglichkeiten bietet.

Wie definieren Sie Ihre Aufgabe?

Ich sehe mich als „Anwältin“ meiner Kund:innen – jedoch nur in Versicherungsangelegenheiten und ohne gerichtliche Vertretungsbefugnis. Es ist mir ein Anliegen, für ihre Interessen einzustehen und die bestmögliche Absicherung zu gewährleisten. Vor allem aber ist es die Verantwortung

meinen Kund:innen Sicherheit und Vertrauen zu geben, was diesen Beruf so erfüllend macht.

Wie schwer ist es für junge Menschen in diesem Beruf Fuß zu fassen?

Es ist definitiv eine Herausforderung, vor allem weil die Versicherungsbranche traditionell eher von älteren, erfahrenen Kollegen dominiert wird. Es erfordert viel Engagement, Fachwissen und den Willen, sich ständig weiterzubilden, um das Vertrauen der Kund:innen zu gewinnen und sich gegen die etablierte Konkurrenz durchzusetzen. Besonders als junge Frau ist es nicht immer einfach, ernst genommen zu werden. Aber genau darin liegt auch die Chance: Frische Ideen, moderne Ansätze und ein dynamisches, junges Team bieten eine ganz neue Perspektive und können in vielen Fällen einen entscheidenden Unterschied machen.

Worauf richten Sie den Fokus in Ihrer Beratung?

Für mich steht der Mensch im Mittelpunkt – es geht nicht nur darum, Standardprodukte zu verkaufen, sondern wirklich zuzuhören und passgenaue Versicherungen anzubieten, die optimal auf die jeweilige Lebens- oder Unternehmenssituation abgestimmt sind. Transparenz, eine unkomplizierte Abwicklung und schnelle, pragmatische Lösungen sind mir dabei besonders wichtig.

Es gibt seit vielen Jahren eine Diskussion darüber, ob Finanzberatung etwas kosten darf. Wie sehen Sie das?

Die Diskussion darüber ist absolut berechtigt. Meiner Meinung nach hat qualifizierte und fundierte Beratung durchaus einen Wert und sollte entsprechend ver-



Anna Klausner holte sich den Titel „Jungmaklerin des Jahres 2024“

gütet werden. Eine hochwertige Finanzberatung erfordert viel Fachwissen, Erfahrung und Zeit. Wie in anderen Berufen auch, sollte diese Expertise honoriert werden. Kostenfreie Beratung mag auf den ersten Blick attraktiv wirken, aber sie hat oft Grenzen in der Tiefe und Qualität. Eine faire Vergü-

tung stellt sicher, dass die Beratung unabhängig und im besten Interesse der Kundin oder des Kunden erfolgt.

Was glauben Sie: Wie wird sich das Maklergeschäft in den kommenden Jahren verändern?

Digitalisierung und Automatisierung spielen

eine immer größere Rolle, sowohl bei internen Prozessen als auch in der Kommunikation. Kund:innen verlangen zunehmend nach schnellen, unkomplizierten Lösungen, die online verfügbar sind, während gleichzeitig der persönliche Kontakt und die individuelle Beratung sehr wichtig bleiben.

Schadensmeldungen via Whatsapp gehören z. B. bereits zu unserem daily Business, während das vor ein paar Jahren noch unvorstellbar gewesen wäre. Parallel dazu wird die Rolle der Maklerin oder des Maklers als Vertrauensperson noch stärker in den Vordergrund treten, vor allem in Zeiten, in denen Versicherungsprodukte komplexer werden und Kund:innen eine zuverlässige Orientierung suchen. Makler:innen, die flexibel sind, sich anpassen und weiterhin einen hohen Wert auf persönliche Beratung und digitale Lösungen legen, werden auch in Zukunft erfolgreich sein.

Welche Trends zeigen sich in der Beratung?

Neben der Digitalisierung ist auch eine zunehmende Individualisierung zu beobachten. Kund:innen wollen keine Standardlösungen mehr, sondern maßgeschneiderte Versicherungspakete, die genau auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Dabei spielt auch die Transparenz eine zentrale Rolle – Kund:innen möchten klar und verständlich über die Produkte informiert werden und genau wissen, wofür sie zahlen. Immer mehr Kund:innen legen auch auf ökologische und soziale Aspekte Wert. All diese Trends fordern Berater:innen heraus, sich ständig weiterzuentwickeln, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

Mehr Informationen unter www.klausner-versichert.at

Im nächsten KURIER-Schwerpunktthema am 16. November geht es um nachhaltige Finanzbildung.



Michael Miskarik, Leiter von HDI LEBEN Österreich

1 Ernte LEBENSWERT

HDI LEBEN
macht das Leben lebenswert

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

www.hdi-leben.at | facebook.com/HDI.Lebenswert | linkedin.com/company/hdileben | instagram.com/hdi_leben