



Eine Herzensangelegenheit ist für Bundesgremialobmann **KoR Wolfgang Eybner** eine ausreichende Versicherung für die Berufskollegen. Mit der Betriebsunterbrechungsversicherung ist für unerwartete Risiken kein Schlupfloch mehr offen.



Reklamierte alle für Handelsagenten relevanten Punkte in die Versicherungslösung hinein: **Hannes Fürntratt**, Gremialobmann Steiermark und Vertreter im Bundesgremium der Handelsagenten.



Hofft auf zahlreiche Verträge: Der Leiter der Zentralen Fachabteilung in der Donau Versicherung, **Ing. Roman Pfisterer**, hat alle Forderungen der Handelsagenten bis hin zur knappen Prämienkalkulation erfüllt.



Behält die Übersicht: Versicherungsmakler **Peter Zorn** investierte wie Fürntratt über zwei Jahre hinweg Arbeitszeit in die Ausgestaltung der optimalen Versicherungsprodukte.

Betriebsunterbrechungsversicherung

Einmalige Lösung für Handelsagenten

Versicherungsprodukte sind wie Anzüge von der Stange. So recht und schlecht passen sie ja und man findet sich damit ab, dass die Schultern ein bißchen hängen und die Hose um die Mitte spannt. Bis man jemanden im Maßanzug sieht. Dann weiß man, dass es einen Unterschied gibt. Den Maßanzug bei Versicherungslösungen gibt es jetzt für Handelsagenten. Eine haargenau auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Rechtsschutzversicherung und zur Draufgabe eine Betriebsunterbrechungsversicherung wie sie Handelsagenten brauchen.

Von Ernst Scheibl | Illustration photos.com

Den Anstoß für die Entwicklung der Betriebsunterbrechungsversicherung hat Bundesgremialobmann KoR Wolfgang Eybner gegeben. „Ich weiß seit langem um die Problematik des Themas, habe auch immer wieder versucht, eine gute Lösung zu finden.“ In Hannes Fürntratt, dem Gremialobmann Steiermark und auch Vertreter im Bundesgremium der Handelsagenten, fand er den Mann, der sich dieser Aufgabe widmete.

„Die deutschen Kollegen werden unser Modell übernehmen“, berichtet Fürntratt jetzt. Ein wenig Stolz schwingt in der Stimme mit. Völlig zu Recht. Denn wenn Fürntratt „unser Modell“ sagt, dann meint er keinesfalls Versicherungslösungen, bei denen der Anbieter den Handelsagenten halt günstige Konditionen einräumt. Die den Handelsagenten angebotene Rechtsschutzversicherung wurde ebenso wie die jetzt neu verfügbare Betriebsunterbrechungsversicherung, von ihm selbst und dem Maklerbüro Peter Zorn und dem Riskmanagementunternehmen Fuchs & Partner konzipiert und entwickelt. Insgesamt zwei Jahre haben Fürntratt und Zorn für ihre Arbeit gebraucht.

Keine andere Berufsgruppe hat eine vergleichbare Lösung

Das Ergebnis, das für die Betriebsunterbrechungsversicherung ausverhandelt

wurde, ist wohl für jede Berufsgruppe einzigartig. „Diesmal ging es rascher, wir haben das ja schon bei der Entwicklung der Rechtsschutzversicherung durchgespielt“, berichtet Fürntratt. Er und Zorn haben zunächst einmal ein Anforderungsprofil erstellt. Was erwartet und verlangt ein Handelsagent von einer Betriebsunterbrechungsversicherung? Fuchs und Partner übernahmen den Part der Risikoabwägung. Mit dieser Punctuation in der Hand ging Zorn die am Markt angebotenen Produkte durch. „Wir machen seit Jahren Versicherungsvergleiche, haben dafür eine eigene Computersoftware entwickelt“. Die Produkte von fünf Anstalten erfüllten die wesentlichen Anforderungen, jetzt ging es um die Feinabstimmung. Drei Versicherungen schafften es in die Endphase, dann ging es auch um die Prämienhöhe und die Deckungskosten. Letztendlich machte die Donau-Versicherung das Rennen.

Tarifgarantie bis Ende 2009

„Natürlich geht es nie ohne Kompromisse ab“, sagt Zorn, „aber die für uns wichtigen Punkte wurden sämtlich erfüllt.“ Letzter Härtestest: Die Forderung nach einer Tarifgarantie bis Ende 2009 wurde ebenfalls noch erfüllt. Ing. Roman Pfisterer, Leiter der Zentralen Fachabteilung in der Donau: „Das Pro-



Versicherung Summary

Jeder Einzelunternehmer weiß, was sein Ausfall für die Firma bedeutet. Ganz egal aus welchem Anlass, nicht einsatzfähig zu sein, ist eine Katastrophe. Mit einer Betriebsunterbrechungsversicherung sind wenigstens die finanziellen Folgen abgedeckt.

dukt ist auch für uns einmalig“. Etwas annähernd Ähnliches gibt es bei der Donau nur mehr für die niederösterreichische Ärzteschaft, „aber die Lösung für die Handelsagenten ist wirklich durchkomponiert.“ Auch ein Geschäft für den Versicherer? „Um da pari auszusteigen, werden wir schon eine beträchtliche Zahl von Versicherungsverträgen brauchen. Wir haben wirklich knappest kalkuliert. Aber das Konzept der Handelsagenten ist wegweisend. Solche Branchenlösungen sind die Zukunft.“ Auch Zorn tritt, was das eigene Geschäft angeht, in Vorlage: „Natürlich wäre es schön, wenn Verträge über uns abgeschlossen werden, aber die Handelsagenten können das natürlich über jeden Makler ihrer Wahl tun.“

Die Lösung im Detail

Beim letzten Treffen, anlässlich der Unterzeichnung der Verträge, ging Hannes Fürntratt die einzelnen Punkte noch einmal durch: Altersabhängige Staffelpremie zwischen 36 und 42 Euro (Tarif 37,59 Euro bis 46,29 Euro), für eine jährliche Deckungssumme von 36.000 Euro. Höhere Deckungssummen können vereinbart werden. Ein Startrabatt von 3 Monatsprämien bei Neugründung einer Agentur bis zum 50. Lebensjahr. Auf die Prämie ist bereits ein Dauerrabatt von 20 Prozent eingerechnet. Es gibt eine jährliche Kündigungsmöglichkeit, doch wird dann die Rückzahlung des gewährten Rabatts fällig.

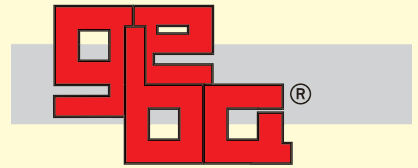
Die Prämie kann auch monatlich (mit Abbuchungsauftrag) entrichtet werden. Haftungszeit 12 Monate, 100 Prozent Leistung zuzüglich einer möglichen 50 prozentigen Teilentschädigung für maximal 30 Tage nach Sondervereinbarung. Die prämienfreie Deckungserweiterung umfasst unter anderem eine Unfallspätversorgung mit Erweiterung der Haftungszeit auf 24 Monate bei vorangegangenen

Unterbrechungsschäden. „Das ist einmalig“ bestätigt Pfisterer seinen beiden Gegenübern anerkennend. Weltweit Rückholkosten bis zur Höhe von 2.200 Euro, Leistungserbringung bei Kletter- oder Tauchunfällen. Diese und noch etliche Punkte mehr werden verlesen, noch einmal abgenickt. Endlich wird der Vertrag zwischen dem Gremium und der Donau Versicherung unterzeichnet. Ab sofort steht den Handelsagenten somit ein Versicherungsprodukt zur Verfügung, das zu Recht als maßgeschneidert bezeichnet werden kann. Pfisterer: „Ein absolutes Optimum. Eine Einzelperson kann zu diesen Konditionen keine BU-Versicherung abschließen und so eine Lösung bekommen sie schon gar nicht.“

Ach ja, Rechtsschutz gibt es auch noch

Wolfgang Eybner erinnert bei dieser Gelegenheit noch einmal an die Rechtsschutzversicherung, die den Handelsagenten seit Juli vergangenen Jahres angeboten wird.

„Hier möchte ich vor allem die von unserem Vertrauensanwalt Dr. Breiter eingebrachten Punkte „Ausgleichsanspruch“, „Schadenersatzansprüche“ oder „offene Provisionen“ hervorheben.“ Die Rechtsschutzversicherungslösung entstand in Zusammenarbeit zwischen Vertretern des Bundesgremiums der Handelsagenten, Versicherungsmaklern und der Zürich Versicherung. „Dass die beiden Versicherungsprodukte mit unterschiedlichen Partnern erarbeitet wurden ist ein Beweis mehr dafür, dass wir wirklich von Fall zu Fall die allerbeste Lösung anstreben“, unterstreicht Eybner. „Eigentlich erwarte ich mir, dass die Kollegen diese beiden Produkte wirklich annehmen. Allein schon der Aufwand, den Kollege Fürntratt und das Team um ihn herum geleistet haben, würde einen Erfolg rechtfertigen.“ ■



BARTHOLOMÄUS GMBH



Wir suchen ...



für den Bereich
Lüftung - Brandschutz einen

dynamischen Handelsagenten

mit guten regelmäßigen Kontakten zu
Ing. Büros für Haustechnik und dem
Fachgroßhandel auf Provisionsbasis.

Wir bieten: die erste Absperrvorrichtung
für Lüftungsanlagen mit österreichischem
Prüfzeugnis Vli - VE

- mit Schnellverschluss
- freiem Querschnitt
- wartungsfrei
- die erste Kaltrauchsperrung mit Magnetverschluss 10 Pa

Haben Sie Interesse?

Über Ihre Bewerbungsunterlagen freut sich unser Herr Matthias Bartholomäus.

Bartholomäus GmbH
Busenblick 10
89607 Emerkingen
Fon 07393/9519-0
Fax 07393/3376