



Den Löwenanteil für seine Kunden herausholen – der Klagenfurter Versicherungsmakler Michael Wallner hat das bildlich umgesetzt.

## Tierisch gut versichert: Im Sinne der Kunden gegen Löwe, Gorilla und Bär

*Wie lässt sich das trockene Thema „Versichern & Vorsorgen“ amüsant und mit einem Augenzwinkern für die Kunden aufbereiten? Der Klagenfurter Versicherungsmakler Michael Wallner hat auf seiner Website einen gelungenen Versuch gewagt: Tierisch, aber nicht tierisch ernst! Warum er sich einem Löwen entgegengestellt und seine Mitarbeiter einen Gorilla und einen Bären in Schach halten, erzählt der Kärntner in der AssCompact Serie „Makler im Gespräch“.*



Das Team der MGW Versicherungsmakler GmbH: von links Michael Wallner, Astrid Messner und Bernd Ugovsek.

**W**er auf die Website [www.vers-makler.at](http://www.vers-makler.at) klickt, hat tierische Motive vor sich auf dem Schirm: Michael Wallner, Geschäftsführer der MGW Versicherungsmakler GmbH in Klagenfurt, stellt sich mit geballten Fäusten einem Zähne fletschenden Löwen entgegen. „Wir holen für Sie den Löwenanteil heraus“, steht als Botschaft unter dem Foto. Versicherungskauffrau Astrid Messner hält mit gestrecktem Zeigefinger einen finster blickenden Gorilla in Schach. Die Botschaft: „Ihre Versicherung wird kein Affentheater!“ Der Dritte im Team des Klagenfurter Maklerbüros, Versicherungsfachmann Bernd Ugovsek, fixiert mit verschränkten Armen einen mächtigen Bären. „Wir binden Ihnen keinen Bären auf“, soll den Kunden mit dem Foto vermittelt werden.

Wer ist für den amüsanten Außenauftritt mit Tiermotiven und tierischen Redewendungen verantwortlich? Wie ist die Idee dazu entstanden? „Gewöhnlicherweise sind Web-Seiten unserer Branche sehr sachlich und frei von Abwechslung gestaltet. Mit dieser Web-Seite wollten wir die Ernsthaftigkeit des Themas in einer amüsanten Weise vermitteln“, so Michael Wallner, „wir

konnten hierzu die Firma Net4You Internet GmbH aus Villach als ausführenden, kreativen Partner gewinnen. Hinter den Fotos zur Homepage steckte die Idee: Klein gegen groß und mächtig, Konsument gegen Konzern. Mit dem Ergebnis sind wir selbst zufrieden und lächeln noch immer, wenn wir die Web-Seite öffnen.“ Auch den Kunden gefällt’s!

Das Versichern hat Michael Wallner in den Genen. „Das Interesse am Versicherungsmaklerberuf wurde durch den elterlichen Betrieb geweckt. Die ersten Jahre arbeitete ich als Versicherungsagent, danach absolvierte ich die Versicherungsmaklerprüfung und arbeite seither als Versicherungsmakler“, sagt der Kärntner. Selbstständig Entscheidungen treffen zu können, Risiken einzugehen und abzuwägen war für ihn die Herausforderung sich selbstständig zu machen.

Michael Wallner hat seine Entscheidung nicht bereut: „Die vielleicht zwischendurch auftretenden kurzen Zweifel an diesem Beruf verschwinden immer sehr schnell, auch deshalb, weil meine Mitarbeiter und besonders unsere Kunden mir täglich ein Zeichen der Sinnhaftigkeit und Wichtigkeit dieses Berufes zeigen.“ Was schätzt er an seinem Beruf? „Die Diversität und oftmals das Überraschende. Das Emotionale, das Lustige, oftmals auch Traurige. Sämtliche Emotionen und auch ausweglose Situationen können meistens gelöst werden und die zufriedene Stimmung danach ist erfüllend.“

Was braucht es aus seiner Sicht, um als Berater erfolgreich zu sein? „Empathie für Menschen. Versichern heißt Sicherheit vermitteln. Vorausgesetzt sind immer eine fundierte Ausbildung und Fachkompetenz.“ Sein Bestand ist ein Mix aus Gewerbe-, Industrie und Privatkunden. Der Anteil an Gewerbekunden beträgt rund ein Drittel des Bestands – ein Drittel, das für rund die Hälfte des Umsatzes verantwortlich ist. Zwar überwiege der Provisionsanteil noch bei Weitem den Umsatz aus dem Honorar-

anteil, aber mit Tendenz steigend für Umsatz aus den Honoraren. Produktionsbetriebe, Dienstleister und Freiberufler sind der Hauptteil des Gewerbebestands.

Welchen Stellenwert haben Aus- und Weiterbildung für den akademischen Versicherungskaufmann und akademischen Finanzdienstleister? „Für mich persönlich ist eine fundierte Ausbildung eine Notwendigkeit für alles weitere. Produktschulungen alleine sind gut, aber nicht ausreichend. Das Erlern-te aus den beiden berufsbegleitenden Universitätslehrgängen ist nicht nur reine Theorie, sondern auch in der Praxis regelmäßig anwendbar.“ Von der Weiterbildungsverpflichtung hält Michael Wallner sehr viel: „Egal ob es sich um Fach- oder Rechtsthemen handelt – es bleibt immer etwas, das einem in der Beratung mit Kunden hilft.“

Hat Michael Wallner ein Rezept, wie man seinen Kundenbestand optimal nutzt und ausbaut? „Unser Bestand ist über Jahre gewachsen. Freilich schaue ich mir die jeweilige Kundenbeziehung regelmäßig an und prüfe, ob Verbesserungen durchführbar sind. Ziel ist es, aus jedem Kunden einen Vollkunden zu machen, obwohl es nicht immer möglich ist.“

Wie hat die Corona-Pandemie die Kommunikation mit seinen Kunden beeinflusst? „Natürlich waren auch wir Betroffene dieser schweren Zeit, doch konnten wir dies zum Anlass nehmen, um digitaler agieren zu können, zukunftsweisende Änderungen vorzunehmen. Dadurch wird es unseren Kunden und auch uns ermöglicht, die Kommunikation von Beratung bis Schadensabwicklung zeitgemäß durchzuführen.“

Hat der Kärntner Versicherungsmakler ein persönliches Erfolgsrezept? „Der Erfolg ist ein angenehmer Bestandteil meiner Arbeit. Aber nicht allein dieser motiviert mich zu meinem täglichen Tun, viel mehr Stellenwert hat für mich die Zufriedenheit. Aber mein persönliches Erfolgsrezept ist, wenn ich meine „To do“-Liste vollständig abarbeite.“ Netzwerken sei ein wichtiger ▶

## Steckbrief

**Geburtsdatum:** 28.02.1970

**Familienstand:** Lebe in Partnerschaft und habe zwei tolle Kinder

**Meine Kunden schätzen an mir:** Ehrlichkeit und Kompetenz

**Persönliche Stärken:** Durchhaltevermögen und Belastbarkeit

**Persönliche Schwächen:** Ungeduld

**Dieses Buch hat mich beeindruckt:** „Die Wand“ von Marlen Haushofer

**Dieser Mensch fasziniert mich:** Ein Steuerberater

**Mein Lebensmotto:** Love, what you do, and do, what you love

**Meine Freizeit verbringe ich:** im Wald  
**Auf meinem Nachtkastl liegt:** die TV-Fernbedienung

**Als Kind wollte ich werden:** Pilot

**Das kann ich nicht leiden:** Arroganz

Von Mag. Peter Kalab

Chefredakteur AssCompact





Hobby Reisen: Mit seiner Familie vor der Akropolis. Foto: Privat

Bestandteil seines Berufes: „Hauptsächlich fokussiere ich mich hierbei aber auf das Netzwerken mit Kollegen und betreibe somit nicht ausschließlich Kundenakquise.“

Dass der Administrationsaufwand ständig steigt, bejagt auch Michael Wallner. In ein kollektives Jammern darüber will er aber nicht einstimmen: „Dokumentatio-

nen bezüglich Beratungen, Risikoanalysen und Erstellung von Bedarfskonzepten, die Einhaltung von datenschutzrechtlichen Bestimmungen auch zu dokumentieren und dgl. sind verpflichtend. Die Pflicht dies auch durchzuführen erfordert einen hohen Zeitaufwand. Wir als Maklerbüro haben uns daran gewöhnt und jammern nicht.“

Bei der Teamgröße setzt der Klagenfurter auf den Grundsatz „Small is beautiful“: „Die Vergangenheit hat uns gezeigt, dass wir als kleines Team ausgezeichnet funktionieren, sodass ich derzeit keine Expansionspläne habe.“

Als Hobby nennt der zweifache Familienvater die Jagd: „Ich habe das Glück in einer wunderbaren Familie zu leben, welche Verständnis für mein zeitintensives Hobby als Jäger und Heger in Jagdrevieren aufbringt.“ Lieblingsurlaubsdestination des Kärntners, der schon einiges von der Welt gesehen hat, ist Italien. Ist Michael Wallner im Urlaub erreichbar? „Das Handy ist eingeschaltet. Ich bin immer erreichbar, auch im Urlaub.“

## MGW Versicherungsmakler GmbH

- Gründungsjahr: 2008
- Standort: Klagenfurt
- Mitarbeiterzahl: 3
- Nettogesamtbestand: ca. 1,4 Mio. Euro
- Kundenzahl: ca. 1.100

## 3 Fragen an akad. Vkm. Michael Wallner

### Was würden Sie sich von den Versicherern wünschen, wenn Sie drei Wünsche frei hätten?

Drei Wünsche benötige ich gar nicht, sondern nur in einem Satz ausgedrückt: Wenn uns als unabhängige Vermittler ein hohes Maß an Wissenskompentenz im Versicherungswesen abverlangt wird, können wir dies auch von den Versicherungsunternehmen und deren Mitarbeiter verlangen.

### Was braucht es für professionelle Gewerbeversicherungskonzepte? Wie muss ein Gewerbemakler aufgestellt sein?

Die Bedarfs- und Risikoanalysen sollten mit dem Versicherungsinteressenten erhoben werden. Die Produkte sollten höchsten Deckungsansprüchen entsprechen. Keine zu bietende Deckung am Markt sollte ausgelassen werden. Zuletzt muss auch die Prämie passen. Nützlich ist es als Gewerbemakler, wenn man

Mitglied einer Versicherungsvermittler Gruppierung ist. Die Deckungen und Konditionen sind im Vorfeld verhandelt und vereinbart. Speziell die Prämiensätze sind konkurrenzfähig.

Im Industriebereich ist es ratsam Kooperationen mit Groß- oder Internationalen Maklerbüros einzugehen. Dadurch ist erst überhaupt die Möglichkeit gegeben, den Versicherungsnehmer richtig bedienen zu können.

Auch zur Feststellung richtiger Versicherungssummen bei bspw. Objekte Versicherungen sollte nicht auf das Hinzuziehen der Sachverständigenbüros verzichtet werden.

### Wie sehen Sie die Zukunft des Versicherns?

Beratung in der Versicherungsbranche wird immer ein zentraler wichtiger Teil bleiben, egal ob dies stationär in einem Büro, oder online stattfindet.