



© Fotodienst/Klaus Ränger

**Gerhard Veits**

Für alles, was nicht Tagesgeschäft ist, sind Konzeptmakler da.

Kann der Konzeptmakler seine Produktentwicklung über Branchenkollegen verkaufen, partizipiert er bei der Provision mit.

In Österreich gibt es etwa 15 bis 20 relevante Konzeptmakler, die ihren Kunden und Branchenkollegen neben den Standardversicherungen Produkte für besondere Risikogebiete anbieten.

**Konzepte für Freiberufler ...**

Das Spektrum ist hier breit und reicht von speziellen technischen Versicherungen über Transportversicherungen bis zu Kunst- oder Veranstaltungshaftpflichtversicherungen, von Pflegeversicherungen für Freiberufler und Unfallversicherungen für Profisportler über Cybercrime-Konzepte bis zu Haftpflicht-Versicherungen für Führungskräfte (Directors & Officers). Es gibt praktisch für jede Nische ein eigenes Deckungskonzept, sagt Veits.

... von Spezialisten entwickelt Hauptgrund für die große Nachfrage nach spezieller Risikoabdeckung sind zumeist Fragestellungen, die von herkömmlichen bzw. Standardversicherungen nicht beantwortet oder bedient werden können. Dann treten Spezialisten auf den Plan und entwickeln gemeinsam mit den Versicherungen spezielle De-

ckungskonzepte, die in Folge auch exklusiv vertrieben werden können.

„Für alles, was nicht Tagesgeschäft ist, sind Konzeptmakler da. Eine Yachtversicherung oder eine Jagdversicherung verkauft man ja nicht alle Tage“, erläutert Veits.

zialkonzepte, weil ja jeder gute Versicherungsmakler selbst Produktvergleiche anstellen und Deckungskonzepte erstellen kann.

**Speziallösungen gefragt**

Veits erwartet für die Zukunft eine verstärkte Nachfrage nach versicherungstechnischen Speziallösungen. Er ortet dadurch mehr Geschäft für Konzeptmakler und folgert daraus steigendes Cross-Selling-Potenzial für die gesamte Maklerschaft.

Die Scheu vor der Inanspruchnahme von Deckungskonzepten durch Kollegen wird parallel zu der sich abzeichnenden Entwicklung weiter sinken: „Wir erwarten eine Zunahme der Kooperationen zwischen Allroundlern und Konzeptmaklern – zum beiderseitigen Vorteil“, sagt Gerhard Veits, Chef der Österreichischen Versicherungsakademie (ÖVA).

**ÖVM-Forum 2018**

**Die Branche trifft sich in Linz**

Das ÖVM-Forum findet dieses Jahr am 11. und 12. April im Design-Center Linz statt. In einem Symposium am ersten Tag wird die Zukunft der Branche beleuchtet; am zweiten Tag präsentieren sich Versicherungen, Maklergruppierungen, Konzeptmakler, Vermögens- und Versicherungsberater, Ausbildungsorganisationen, Digitalisierungsdienstleister und Start-ups. [www.oevm-forum.at](http://www.oevm-forum.at)

”

*Die größte Nachfrage verzeichnen derzeit Datenschutz- und technische Versicherungen.*

“

**Was besonders gefragt ist**

„Die größte Nachfrage verzeichnen derzeit Datenschutz- und technische Versicherungen sowie spezielle Haftpflichtkonzepte; trotzdem kann man hier nicht von einem Massengeschäft sprechen“, ergänzt der Leiter der Österreichischen Versicherungsakademie.

Der große Vorteil von solchen Spezialkonzepten ist, dass der Makler nicht alles neu erfinden muss, wenn er spezifische Anfragen erhält. Für die Massensparten bedarf es keiner Spe-

**Nicht alltäglich**

Für Konzeptmakler geht es oftmals um Sonderrisiken, die herkömmliche Versicherungen nicht abdecken.



© PantherMedia/EpicStockMedia



**Enge Nische**

In Österreich gibt es etwa 15 bis 20 relevante Konzeptmakler.