

AON UND VERO – GLOBALE PRÄSENZ VEREINT MIT REGIONALER STÄRKE UND FACHKOMPETENZ



MICHAEL KLEITER-BINGEL

CEO, Aon Holding Austria GmbH



MANFRED REINALTER

Geschäftsführer VERO Betriebliche Vorsorge GmbH

Aon ist der weltweit führende Berater für Risikomanagement und Versicherungslösungen und beschäftigt 72.000 Mitarbeiter in 120 Ländern. Durch den Zusammenschluss mit der VERO Unternehmensgruppe geht AON in Österreich als mit Abstand stärkster und größter Risiko- und Versicherungsberater, sowie Marktführer im Segment der Betrieblichen Altersvorsorge hervor. Die regionale Präsenz und Nähe zum Kunden vereint mit der globalen Dimension eines international agierenden Konzerns ergänzen sich nahtlos und schaffen Vorteile am Markt und für die Kunden. Mit über 400 Mitarbeitern in 8 Bundesländern und einer stark diversifizierten Kundenbasis werden nun die Kräfte in Österreich gebündelt. Michael Kleiter-Bingel CEO der Aon Holdings Austria Gesellschaft, und Manfred Reinalter, Geschäftsführer der VERO Betriebliche Vorsorge, im Interview über gemeinsame Ziele, Wachstumspotenziale und Vorteile, die sich für Kunden ergeben.

WAS MACHT DER ZUSAMMENSCHLUSS VON AON MIT VERO FÜR SIE SO BESONDERS? WELCHE ZIELE HABEN SIE IN DER NEUEN GEMEINSAMEN AUFSTELLUNG AM MARKT?

MICHAEL KLEITER-BINGEL: Der Zusammenschluss und die Bündelung unserer Kräfte beschleunigen unsere strategische Entwicklung in allen Kundensegmenten. Was uns verbindet ist unsere eindeutige Ausrichtung am Kunden. Sowohl Aon als auch VERO blicken auf eine tiefe Verankerung am österreichischen Markt zurück, setzen höchste Qualitätsmaßstäbe und agieren landesweit über ein professionelles Netzwerk an Niederlassungen. Neben verwandten Werteorientierungen profitieren beide von den Stärken des jeweils anderen. Während VERO besonders im Privat- und KMU-Segment gewachsen ist, lag der Fokus von Aon stärker auf dem Industrie- und Firmenkunden-Segment. Wir kombinieren das diversifizierte Fachwissen unserer Mitarbeiter mit einem exzellenten globalen Netzwerk. Unser gemeinsames Ziel mit VERO ist es, unseren Kunden die für sie jeweils beste Lösung zu bieten. In jeder Situation formieren wir unsere besten Experten – lokal

wie auch global – zu einem Team, das sämtliche Ressourcen unseres Netzwerkes, internationaler Märkte und Kapazitäten zusammenführt.

WIE PROFITIEREN KUNDEN AUS DER GEBÜNDELTEN MARKTSTÄRKE VON AON UND VERO?

MICHAEL KLEITER-BINGEL: Durch die Bündelung von Know-how mit zielgruppenspezifischen Kompetenzen erhalten Kunden deutlich mehr Leistungen. Der Zusammenschluss mit VERO hat unsere Möglichkeiten multipliziert und unsere regionale Präsenz in Österreich massiv ausgebaut. Entscheidungen werden weiterhin national und regional getroffen. Unsere Kunden greifen auf die Branchenkompetenz und das gebündelte Expertenwissen aus beiden Unternehmen zu. Durch unsere stärkere Marktmacht haben wir auch unsere Verhandlungsposition bei den Versicherungsunternehmen gestärkt. Bei der Ausschreibung und Verhandlung von Vertragskonditionen nutzen wir unsere führende Marktposition zu Gunsten unserer Kunden. Wir vereinbaren für Unternehmen sehr individuelle Lösungen zur bestmöglichen Risikoabsicherung und können beispielsweise spezielle Formulierungen oder Zusätze in den Policen ergänzen, die einzelne regionale Makler bei den Versicherungen nie durchsetzen könnten.

WELCHEN STELLENWERT HAT DAS GESCHÄFTSFELD DER BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE BEI AON?

MICHAEL KLEITER-BINGEL: Dem Segment betriebliche Altersvorsorge – bzw. dem Thema Vorsorge generell – kommt auf unserem Wachstumskurs eine besondere strategische Bedeutung zu. Wir sehen hier enormes Potenzial in den nächsten Jahren. Wichtige Bedarfsefelder aus Unternehmenssicht, wie ein effizientes Talente-Management, die Implementierung neuer Organisations- und Vergütungsmodelle, oder die Konzeption zeitgemäßer betrieblicher Vorsorgewerke bekommen vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und des zunehmenden Fachkräftemangels eine neue Dimension. Aber auch

gesellschaftspolitische Herausforderungen der Zukunft, wie die Pflegevorsorge, oder die stets präsente Debatte um die Flexibilisierung der Arbeitszeit - Stichwort Zeitwertkonten - sind für uns Anknüpfungspunkte und Fokusthemen, denen wir uns pro-aktiv widmen werden. Die über 25jährige Expertise und Fachkompetenz für betriebliche Vorsorgelösungen von VERO als Marktführer in diesem Segment ist für uns ein elementar wichtiges, strategisches Asset, das wir gezielt auch im Cross-Selling nutzen werden.

WIE SCHÄTZEN SIE DAS MARKTPOTENZIAL IN DER BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE EIN?

MANFRED REINALTER: Die Betriebliche Vorsorge in Österreich ist im internationalen Vergleich noch ein „Entwicklungsland“ und hat enormen Nachholbedarf. Der Anteil jener Arbeitnehmer, die Anspruch auf eine Betriebspension haben, liegt in Österreich bei nur knapp 20% aller unselbständig Erwerbstätigen. Spitzenreiter im Europavergleich sind hier Schweden, die Niederlande, Finnland und Frankreich, wo bereits mehr als 90% aller Arbeitnehmer von einer betrieblichen Vorsorgelösung profitieren. In Österreich ist die Betriebliche Vorsorge vor allem bei großen Unternehmen und international agierenden Konzernen gut verbreitet. Vor allem auch da, wo es entsprechende Kollektivvertragliche Öffnungsklauseln gibt. Bei klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU's) nimmt dieses Thema noch einen sehr geringen Stellenwert ein. Die unterschiedlichen Durchführungswege und flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten - insbesondere auch die steuerlichen Vorteile aus Sicht der Unternehmer und Mitarbeiter, sind im KMU-Sektor leider noch viel zu wenig bekannt. Es gibt daher noch viel Informationsbedarf, was betriebliche Vorsorgemodelle angeht. Gerade hier sind für uns Steuerberater wichtige Partner und eine entscheidende Schnittstelle in der Beratung.

WIE GESTALTET SICH IHRE ZUSAMMENARBEIT MIT STEUERBERATERN KONKRET?

MANFRED REINALTER: Steuerberater haben ein immens vielfältiges und komplexes Betätigungsfeld, das von fast täglichen Neuerungen geprägt ist. Da bleibt oft nicht die Zeit, sich auch mit Spezialfragen der betrieblichen Vorsorge intensiv zu beschäftigen, um ständig am Laufenden zu sein. Deshalb bieten wir an, durch eine langfristige Partnerschaft unser Know-how und unsere Unabhängigkeit auf diesem Spezialgebiet zu nutzen. Betriebliche Vorsorgelösungen müssen im Unternehmen aktiv gemanagt werden. Schon bei erstmaliger Einrichtung sollten alle Gestaltungskomponenten sorgfältig, zukunftsorientiert und individuell auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt ausgewählt werden. Auch sind während des Bestehens regelmäßig Überprüfungen und gegebenenfalls Anpassungen betrieblicher Vorsorgewerke notwendig.

WELCHE FRAGEN STELLEN SICH HIER HÄUFIG IN DER BERATUNGSPRAXIS?

MANFRED REINALTER: Speziell im KMU-Umfeld geht es in erster Linie um die Kernfrage, was betriebliche Vorsorge kostet und welchen konkreten Nutzen sie bringt, inklusive der Detailspekte, welche konkrete Pensionshöhe bei welcher Einzahlung überhaupt erzielt werden kann. Oft sind es auch Detailfragen zur Einbindung der Ehefrau oder der Kinder in die betriebliche Vorsorge, insbesondere bei Eigentümergeführten oder Familienunternehmen. Hier folgen dann meist auch Fragen zu Bindungspflichten. Bei der Vorsorge für die eigenen Mit-

arbeiter geht es oft um den Kernaspekt, wie Schlüsselkräfte über betriebliche Vorsorgemodelle an das Unternehmen gebunden werden können bzw. was mit dem betrieblich angesparten Vorsorgekapital passiert, wenn Mitarbeiter aus dem Unternehmen ausscheiden, usw.

STEUERBERATER SIND IM HINBLICK AUF RISIKOMANAGEMENT JA AUCH IM VERSICHERUNGSGESCHÄFT EINE WICHTIGE ZIELGRUPPE. WELCHE SPEZIELLE EXPERTISE BIETET AON HIER AN?

MICHAEL KLEITER-BINGEL: Ein klares Fokusthema bildet hier die Berufshaftpflicht. Das Haftungsrisiko von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern ist durch das ständige Anwachsen der Gesetzesflut stark angestiegen. Fristversäumnisse, fehlerhafte Auskünfte oder unterlassene Hinweise auf Gesetzesänderungen können zu Vermögensschaden und Haftungsansprüchen von Klienten führen. Konkrete Beispiele sind etwa Fehler bei Umgründungen, das Nichtreagieren auf geänderte Rechtsprechungen, oder Schwierigkeiten bei der optimalen Gestaltung der Gruppenbesteuerung. So muss beispielsweise die Haftpflichtversicherung dem Steuerberater im Falle eines Schadenersatzanspruches ausreichend Schutz bieten. Als Versicherungsmakler sind wir neutrale Berater und ausschließlich dem Kunden gegenüber verpflichtet. Wir verstehen uns quasi als „Rechtsanwalt an der Seite des Kunden“, erarbeiten individuelle Konzepte, holen Vergleichsangebote vom gesamten Versicherungsmarkt im Sinne des „best advice“ ein, verhandeln günstige Konditionen und vertreten den Kunden im Schadensfall.

WO SEHEN SIE HEUTE GENERELL DIE GRÖSSTEN RISIKOPOTENZIALE FÜR UNTERNEHMEN?

MICHAEL KLEITER-BINGEL: Insbesondere Haftungsfragen für Unternehmen gestalten sich heute zunehmend komplexer, sind branchenspezifisch höchst unterschiedlich und bedürfen einer entsprechenden Expertise und Beratung. Hinzu kommen komplett neue Risiken, die es früher nicht gab. Ein rasant steigendes Datenaufkommen, zunehmende Vernetzung in Zeiten von Industrie 4.0 und „Internet der Dinge“ - all das führt zu einer Intensivierung von Cyber-Risiken. Hackerangriffe und andere Ausprägungen der Internetkriminalität fügen Unternehmen jedes Jahr Schäden in Millionenhöhe zu, beispielsweise durch Betriebsunterbrechungen, Schadenersatzansprüche Dritter, Kosten für die Wiederherstellung von Daten und Systemen nach einem Hackerangriff, oder Kosten für das Krisenmanagement. Betroffen sind davon in Österreich mittlerweile auch KMU-Unternehmen. Cyber-Risiken lassen sich mittels einer Cyber-Versicherung flexibel absichern. Doch dafür fehlt in Österreich noch das Bewusstsein. Unser Fokus liegt hier auf Bewusstseinsbildung und individueller Risikoanalyse. Ohne Beratung eines versierten Versicherungsmaklers würde ich auch keinem Unternehmen empfehlen, eine Cyber-Versicherung abzuschließen.

WAS WÜNSCHEN SIE SICH FÜR DIE GEMEINSAME ZUKUNFT?

MICHAEL KLEITER-BINGEL: Das Jahr 2017 ist für uns ein sehr entscheidendes Jahr, in dem wir gemeinsam die Weichen für die Zukunft stellen. Aon blickt auf eine 90jährige Unternehmensgeschichte zurück, VERO hat 2017 ihr 10jähriges Bestehen. D.h. gemeinsam verbinden uns 100 Jahre Branchenkompetenz und Markterfahrung, was letztendlich auch ein starkes Signal für Stabilität darstellt. Und gemeinsam blicken wir voller Energie nun auf die nächsten 100 Jahre, in denen wir unsere individuellen Stärken bestmöglich zu Gunsten unserer Kunden bündeln werden. ■