



Michael Herzhofer, AFPA bzw. SECURA Gruppe (Foto: Fineart Photos by Andrea Schober)

AFPA-Obmann Michael Herzhofer: Bürokratie abbauen, Regulatorien gegensteuern

Bürokratie abbauen, den drückenden Regulatorien gegensteuern und auf europäischer Ebene positive Impulse für die Vermittlerschaft setzen – das hat sich der neue Obmann der Austrian Financial & Insurance Professionals Association (AFPA) Michael Herzhofer vorgenommen. „Da in meiner beruflichen Laufbahn regulatorische Themen eine große Rolle spielen, ist für mich die Tätigkeit in der AFPA eine Möglichkeit, vom Reagieren ins Agieren zu kommen“, sagt der Geschäftsführer der Secura Gruppe.

Der Handelsschul-Absolvent weist 20 Jahre Berufserfahrung vor, davon mehr als die Hälfte in der Finanzwirtschaft. Zehn Jahre war er als Prüfungsleiter in der Wirtschaftsprüfung im Rahmen des Sparkassenprüfungsverbandes beschäftigt. Dabei hat er Erfahrungen mit den regulatorischen Themenkomplexen Compliance, WAG, Outsourcing, Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierung gesammelt. „Laufende Weiterbildung und Erweiterung meiner Kenntnisse sind mir sehr wichtig, darum habe ich berufsbegleitend die Studiengänge Bank- und Versicherungswirtschaft und Financial Management Competences absolviert“, so Michael Herzhofer.

Seit Anfang 2023 ist er als geschäftsführender Gesellschafter in der Secura-Gruppe tätig. Mit der Versicherungsbranche ist er sozusagen aufgewachsen: „Mein Vater führt die Secura-Gruppe schon seit Jahrzehnten. Somit bin ich mit dem Thema Versicherungen schon früh in Berührung gekommen. Der Abwechslungsreichtum der Versicherungsbranche verspricht für mich einen besonderen Reiz. 2023 habe ich mich dann entschlossen, diesem Lockruf zu folgen und bin froh, diese Entscheidung getroffen zu haben.“

Was hat den Steirer daran gereizt, die Geschäftsführung der Secura-Gruppe zu übernehmen? Welche Ziele hat er sich dabei gesteckt? „Der Reiz, ein Unternehmen zu führen, liegt vor allem in der Möglichkeit, aktiv zu gestalten. Die Größe der Secura Gruppe und unsere Mitarbeiteranzahl sind eine sehr gute Grundlage, um Projekte umzusetzen. Ich bin stolz, unsere Gruppe in die Zukunft führen zu dürfen. Die Versicherungsbranche ist mit starken Umwälzungen konfrontiert. Ich sehe diese Veränderungen als Chance, und wir sind auf einen aktiven Wachstumskurs und Expansionskurs ausgerichtet. Wir werden in den nächsten Jahren in jedem Bundesland vertreten sein. Dies werden wir u.a. dadurch erreichen, dass wir über das klassische Versicherungsgeschäft hinausgehen und uns zum „Nahversorger für Finanz- und Versicherungsdienstleistungen“ weiterentwickeln. In unserem neu entstehenden Dienstleistungszentrum mit rund 3.000 m² Nutzfläche werden wir – wie bei einem Ärztezentrum – eine Vielzahl von Dienstleistungen durch Steuerberater, Rechtsanwalt, Finanzierungsexperten, Immobilienmakler etc. anbieten.“

Die Secura-Gruppe stehe aktuell vor einem Transformationsprozess: „Das Unternehmen wurde 1998 gegründet und kontinuierlich aufgebaut. Die Marke Secura wurde fix am Markt etabliert. Dies ist vor allem zusammen mit starken Franchisepartnern gelungen. Wir haben die Metamorphose vom Versicherungsmakler zum Secura-Makler als umfassenden Dienstleister eingeleitet. Um das näher zu beschreiben: Der Secura-Makler definiert sich als Wegbegleiter des Kunden, welcher Lösungen für viele Dienstleistungsbedürfnisse des Kunden in sämtlichen Lebenssituationen anbietet.“

Was schätzt Michael Herzhofer an seinem Beruf? „Abwechslungsreiche Tätigkeiten und Herausforderungen sind für mich ein wichtiger Indikator für eine erfüllende berufliche Tätigkeit. All dies habe ich in der Secura-Gruppe gefunden. Menschen gegen existentielle Risiken abzusichern – mitzuhelfen, Vermögen aufzubauen – helfen, für die Pension vorzusorgen. Kann es einen schöneren Beruf geben?“

Das Erfolgsrezept der Secura-Makler sieht er vor allem darin, „dass sie dem Kunden aktiv zuhören und seine Bedürfnisse ermitteln, ihm quasi Lösungskonzepte nicht nur im Versicherungsbereich, sondern auch z.B. im Thema Mobilität (Automiete und Leasing) anbieten. Weiters ist der Secura-Makler in großem Maße ein Riskmanager. Er ermittelt das Risiko, die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Auswirkung. Basierend auf diesen Daten werden dann von unserem Backoffice maßgeschneiderte Deckungskonzepte erarbeitet.“

Die Zielgruppe der Secura-Gruppe liegt primär im Privat- und KMU-Bereich. Der Anteil an Gewerbekunden beträgt zirka 47%. „In der Secura-Gruppe haben wir für unsere Franchisepartner eine Gewerbeabteilung implementiert, die nach der entsprechenden Risikoanalyse und Datenaufnahme der Makler ein professionelles Deckungskonzept für den Kunden erstellt“, sagt Herzhofer.

Mit einer eigenen Leistungskarte und einem Kundenportal bietet die Secura weitere Benefits: „Neben den Serviceleistungen unserer Makler erhalten Secura-Card-Kunden Preisnachlässe bzw. Vorteile bei ausgewählten Partnerunternehmen, einen Rechtsservice, erweiterte Schadenbearbeitung und den Zugang zu ihrem individuellen Kundenportal. Mit diesem hat der Kunde seine Versicherungsangelegenheiten jederzeit online im Blick. Vertrags-, Schadens- und Leistungsinformationen sind jederzeit abrufbar. Zusätzlich ist eine sichere Kontaktaufnahme mit dem Secura-Makler und eine Schadenmeldung über das Portal möglich. Selbstsprechend ist, dass wir über unser Kundenportal Usern auch den direkten Abschluss von Versicherungsverträgen wie z.B. Reiseversicherungen, Fahrradversicherungen etc. zu jedem beliebigen Zeitpunkt ermöglichen.“

Von starken Benefits profitieren aber – so Herzhofer – auch die Franchisepartner: „Wir bieten ihnen einen umfassenden Service an. Von Marketing, Gewerbeabteilung, Schadenabwicklung oder Antrag und Polizzierung werden sämtliche Bereiche für unsere Partner übernommen. Unsere Mitarbeiter im Backoffice sind top ausgebildet und gehen in sämtlichen Belangen die ‚Extra-Meile‘. Somit kann sich der Secura-Makler voll auf seine Kernkompetenz – die Kundenberatung – fokussieren.“

Steckbrief

Geburtsdatum: 23.10.1982

Meine Kunden schätzen an mir: meine Zuverlässigkeit

Persönliche Stärken: Flexibilität, Konsequenz, Wissbegierigkeit

Persönliche Schwächen: Ungeduld

Dieses Buch hat mich beeindruckt: Tsunetomo Yamamoto: Hagakure – Der Weg des Samurai

Mein Lebensmotto: Wenn du nicht lernen willst, kann dir keiner helfen. Wenn du lernen willst, kann dich keiner aufhalten.

Meine Freizeit verbringe ich: überwiegend in der Natur

Auf meinem Nachtkastl liegt: ein Reiseführer von Apulien

Das kann ich nicht leiden: wenn Termine nicht eingehalten werden

Welche Voraussetzungen braucht es, um Secura-Partner zu werden? „Wir legen besonderen Wert darauf, dass unsere Franchisepartner unsere hohen ethischen Werte teilen. Wir definieren uns nicht als Versicherungsmakler, sondern als Secura-Makler. Dieser ist der Wegbegleiter des Kunden, den er über den normalen Umfang hinaus in seinen Lebenswelten mit Dienstleistungen versorgt und in höchstem Maße die Interessen des Kunden vertritt. Der Kunde steht im Mittelpunkt unseres Wirkens.“

Auch das Thema Mitarbeiterbindung sei Michael Herzhofer wichtig: „In der Secura-Gruppe ist man nicht nur Mitarbeiter, sondern Teil des Unternehmens. Wir legen besonderen Wert darauf, dass Mitarbeiter mit ihren Ideen aktiv auf die Geschäftsführung zukommen und wir diese gemeinsam verwirklichen. Dabei sind wir bestrebt, ein soziales und gutes Arbeitsklima zu leben. Unsere Mitarbeiter profitieren auch von attraktiven Corporate Benefits wie z.B. Nachlässe beim Einkauf in ausgesuchten Geschäften.“

Als Partner von „Safe 7“ und Mitglied im ÖVM profitieren die Secura-Gruppe von Synergieeffekten: „Der Reiz dieser Partnerschaften ist primär, dass man gemeinsam große Projekte umsetzt und voranbringt. Im ÖVM finden wir ein etabliertes Netzwerk von Praktikern für die ▶



Von Mag. Peter Kalab

Chefredakteur AssCompact



Versicherungsvermittlung. Zusammen mit der Safe 7 setzen wir Softwareprojekte um, die unseren Mitgliedern und Kunden zugutekommen. Als Beispiel für diese Synergien ist unser vollständig digitaler Beratungsprozess zu erwähnen. Die gesamte Beratungstrecke ist in diesem bis zur Unterschrift vollständig papierlos.“

Hat der Secura-Geschäftsführer ein persönliches Erfolgsrezept? „Das Berufsleben ist für mich ein ständiges Lernen und „Offen-sein“ für Innovationen bzw. Veränderungen“, sagt Michael Herzhofer, „nur so kann man als Unternehmen und auch als individuelle Person am Markt erfolgreich bestehen.“ Aus- und Weiterbildung habe in der gesamten Gruppe höchste Priorität: „Als Dienstleister sind unsere Mitarbeiter unser höchstes Kapital. Deshalb bemühen wir uns neben breit gefächerten Fortbildungsangeboten auch auf individuelle Be-

dürfnisse einzelner Mitarbeiter einzugehen. Hierbei werden in Mitarbeitergesprächen die Fortbildungserfordernisse ermittelt und können dann umgesetzt werden. Bezüglich unserer Kooperationspartner bieten wir ganz bequem einen „Rundum-Fortbildungsservice“ an. Wir organisieren ständig zentral vor Ort Kurse und dezentral online die Teilnahme z.B. per Teams an neuen Fortbildungsmöglichkeiten.“

Das schlechte Image der Branche hält Michael Herzhofer für ungerechtfertigt, persönlich engagiert er sich als Botschafter für einen Imagewechsel: „Ich bin mit meinem Team seit letztem Jahr häufig in Schulen anzutreffen, wo ich aktiv den Schülern das Berufsbild des Versicherungsmaklers näherbringe. Hierbei ist mir besonders wichtig, die Sinnhaftigkeit der Tätigkeit für Kunden zu erläutern. Es ist von größter Wichtigkeit, seine Risikoabsicherung in kompetente Hände zu legen.“

Und Michael Herzhofer privat? „Zur Regeneration bin ich gerne mit meiner Familie in der Natur. Ich bin ein großer Italien-Fan und versuche in meiner Freizeit diese schöne Sprache zu lernen. Mittlerweile kann ich mich schon etwas auf Italienisch verständigen.“ •

Secura-Gruppe

- Gründungsjahr: 1998
- Standorte: Graz, Deutschlandsberg, Wies, Eibiswald, Stainz, Waidring, Wien
- Mitarbeiterzahl: 52
- Kundenzahl: 29.000

3 Fragen an Michael Herzhofer

Sie sind seit Anfang 2024 neuer Obmann der AFPA. Was motiviert Sie zu dieser Aufgabe, welche Ziele haben Sie sich dazu gesteckt?

Da in meiner beruflichen Laufbahn regulatorische Themen eine große Rolle spielen, ist für mich die Tätigkeit in der AFPA eine Möglichkeit, vom Reagieren ins Agieren zu kommen. Mein Ziel ist es hierbei primär, natürlich die ausgezeichnete Arbeit meines Vorgängers und des gesamten AFPA Vorstandes fortzusetzen. Wir werden weiterhin versuchen, im Sinne unserer Mitglieder und des gesamten Marktes für unsere Branche relevante Themen auf europäischer Ebene positiv zu beeinflussen.

Worin sehen Sie die wesentlichsten Aufgaben der AFPA? Was sind die wichtigsten Prioritäten?

Primär ist die wesentliche Aufgabe der AFPA bei entsprechenden Gesetzgebungsprozessen frühestmöglich mitzuwirken und die notwendigen Impulse zu setzen. Weiters sehen wir es als essenziell an, unsere Mitglieder di-

rekt über regulatorische Neuerungen zu informieren und ihnen somit die Möglichkeit zu geben, ihre Unternehmen auf diese Neuerungen auszurichten bzw. vorzubereiten.

Ein wichtiges Ziel der europäischen Kommission ist die Bewerkstelligung des Bürokratieabbaues. Das ist ein Thema, das nicht nur mir, sondern allen in unserer Branche am Herzen liegt! Wir alle spüren täglich die drückende Last von Regularien, welche auch zunehmend bei unseren Kunden auf Unverständnis stoßen. Es ist höchste Zeit hier gegenzusteuern. Wir werden uns dazu mit praktischen Beispielen für „Smart Regulation“ einbringen, wobei uns wichtig ist, dass auch weiterhin der Konsumentenschutz gegeben ist.

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

Da wir sehr gute Partnerschaften zu den jeweiligen Versicherungsunternehmen unterhalten, würde ich mir wünschen, dass dies auch in Zukunft so bleibt und wir weiterhin eine wertschätzende Partnerschaft pflegen. •