



Otmar Kollers Team stellt normalerweise nichts auf den Kopf, außer den Chef

Otmar Koller: „Wissen ist einfach geil!“

Dass Otmar Koller einmal in der Versicherungsbranche landen würde, war ursprünglich nahezu ausgeschlossen. Als junger Zivildienstler wusste er zwar bereits, dass er gerne mit Menschen arbeitet und eine Tätigkeit im Außendienst sucht – eines stand für ihn jedoch fest: Die Finanz- und Versicherungsbranche kam für ihn aufgrund seiner damaligen Vorurteile überhaupt nicht infrage. Ausgerechnet ein Missverständnis wurde schließlich zum Beginn einer mittlerweile mehr als 25-jährigen Laufbahn, die den Geschäftsführer von Vorsorge Koller heute zu einem der profiliertesten Vertreter des Versicherungstreuhand-Gedankens in Österreich gemacht hat.

„Erst ganz am Ende eines Telefonats – nachdem ich bereits einen Vorstellungstermin vereinbart hatte – erfuhr ich, dass es sich ausgerechnet um eine Stelle bei einem Versicherungsunternehmen handelte“, erinnert sich Koller schmunzelnd. Für einen eleganten Rückzieher sei es zu spät gewesen. Also gab er dem Termin eine Chance. Dort begegnete er einem Menschen, der ihn auf Anhieb beeindruckte. Aus einem Gespräch, das er ursprünglich gar nicht führen wollte, entwickelte sich schließlich eine Berufung. „Heute bin ich bereits mehr als mein halbes Leben in der Versicherungsbranche tätig.“

Die Gewissensfrage führte zum Maklerberuf

Bereits nach wenigen Jahren im Exklusivvertrieb wurde Koller bewusst, dass ihn das bestehende System auf Dauer nicht zufriedenstellen würde. Einerseits stellte er fest, dass die Produkte des eigenen Versicherungsunternehmens nicht zwangsläufig für jeden Kunden die optimale Lösung waren. Andererseits wollte er den Versicherungsmarkt umfassender verstehen, als dies im Ausschließlichkeitsvertrieb möglich war. „Damit stellte

sich zwangsläufig die Gewissensfrage: Verkaufe ich das, was ich verkaufen soll – oder empfehle ich das, was ich selbst für richtig halte?“

Für Koller war die Antwort eindeutig. Er wollte unabhängig – oder, wie er bewusst präzisiert, ungebunden – beraten können. Bereits 2002 legte er deshalb die Prüfung zum Versicherungsmakler ab. Bis heute sieht er darin einen der größten Vorzüge der Maklerschaft: Nicht die Interessen eines einzelnen Produktgebers stehen im Mittelpunkt, sondern jene der Klientinnen und Klienten.

Vom Makler zum Versicherungstreuhänder

Doch selbst damit war sein Wissensdurst nicht gestillt. Anfang der 2000er-Jahre lernte Otmar Koller bei einer Veranstaltung der Wirtschaftskammer den Versicherungstreuhänder und dessen Berufsbild kennen. ÖVT-Gründer KR Kurt Dolezal stellte den damals noch wenig bekannten Berufsstand vor und weckte sofort Kollers Begeisterung. Wie so oft im Leben verschoben sich jedoch die Prioritäten. Ein Studium an der Universität für Bodenkultur, die Gründung einer Familie mit

drei Kindern, der Aufbau des eigenen Unternehmens, Hausbau, Scheidung und weitere Projekte ließen den Gedanken in den Hintergrund treten.

Erst viele Jahre später führte ihn sein Freund und Berufskollege Erwin Sari zum Österreichischen Verband der Versicherungstreuhänder zurück. Dieses Mal zögerte Koller nicht. „Bei dem Angebot hat es keine extrinsische Motivation benötigt – es ist eine Ausbildung, die mir viel Freude und ein inneres Feuer für den Versicherungstreuhand geschenkt hat.“ 2023 schloss er die Ausbildung zum Diplomierten Versicherungstreuhänder erfolgreich ab. Dass diese Qualifikation selbst innerhalb der Versicherungsbranche noch wenig bekannt ist, bedauert er. Für ihn handelt es sich nicht um eine bloße Zusatzausbildung für Makler, sondern um einen eigenständigen Berufsstand mit klaren gesetzlichen Grundlagen, eigener Berufsordnung und besonderer Verantwortung gegenüber den Klienten.

Versicherungstreuhänder vertreten ihre Auftraggeber ausschließlich auf Basis einer Vollmacht und verstehen sich als unabhängige Sachverständige im Versicherungswesen. Hinzu kommen Zusatzausbildungen in Persönlichkeitsentwicklung und Qualitätsmanagement sowie ein eigenes Honorarwesen. Besonders stolz ist Koller darauf, dass der Berufsstand auch juristisch wichtige Impulse setzen konnte. Die jüngste OGH-Rechtsprechung zur Ersatzfähigkeit von Fremdschadenbetriebskosten sei dafür ein eindrucksvolles Beispiel.

Lernen als Lebenseinstellung

Wer glaubt, dass nach mehr als einem Vierteljahrhundert Berufserfahrung irgendwann alle wesentlichen Fragen beantwortet seien, kennt Otmar Koller schlecht. Parallel zu seiner unternehmerischen Tätigkeit absolviert er derzeit den Universitätslehrgang Risiko- und Versicherungsmanagement an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Warum investiert jemand mit seiner Erfahrung noch so viel Zeit in Weiterbildung? Die Antwort kommt ohne langes Nachdenken: „Wissen ist einfach geil!“ Dabei zitiert Koller gerne einen Satz von KR Gottfried Pilz, der ihn seit Jahren begleitet: „Gehöre zum Kreis der Wissenden – denn dort ist der Wettbewerb kleiner.“

Für ihn bedeutet Weiterbildung weit mehr als Wissensvermittlung. Sie ist Inspiration, persönliches Wachstum und Netzwerkpflege zugleich. Besonders schätzt er den direkten Austausch mit Mitstudierenden und Vortragenden, deren Namen man sonst meist nur aus Fachliteratur kennt. „Ich darf Vortragende, die man sonst nur aus Fachartikeln wahrnimmt, mit Fragen löchern und neue Perspektiven gewinnen.“ Dass die Wirtschaftsuniversität Wien in unmittelbarer Nähe des Schweizerhauses liegt, erwähnt Koller mit einem Augenzwinkern: „Geistesbildung und Genuss lassen sich dort perfekt vereinen.“

Eine Branche im permanenten Wandel

Seit seinem Einstieg Ende der 1990er-Jahre hat sich die Versicherungsbranche grundlegend verändert. Besonders deutlich zeigt sich das für Koller bei der Kommunikation. Er erinnert sich noch gut an jene Zeit, als

Steckbrief

Geburtsdatum: 26.1.1978

Familienstand: Lebensgemeinschaft

Meine Kunden schätzen an mir:

bitte meine Kunden fragen

Persönliche Stärken: Ausdauer

Persönliche Schwächen: Ungeduld

Dieses Buch hat mich beeindruckt:

Sara und die Eule von Esther Hicks

Dieser Mensch fasziniert mich: KR Kurt Dolezal

Mein Lebensmotto: Glaub nicht alles, was du denkst!

Meine Freizeit verbringe ich: mit meiner süßen Freundin, meinen lieben Kindern und einer Menge Tagträume

Auf meinem Nachtkastl liegt: Welches Nachtkastl?

Als Kind wollte ich werden: glücklich

Das kann ich nicht leiden: Unrecht

Rückruffbitten handschriftlich in kleinen Notizbüchern festgehalten wurden und Kunden oft mehrere Tage auf eine Antwort warteten. Heute stehen Informationen innerhalb weniger Sekunden zur Verfügung, Entscheidungen werden oftmals in Echtzeit erwartet. „Was früher Tage dauerte, wird heute oft innerhalb weniger Minuten erledigt. Das ist schon sehr leiwand!“

Trotz aller technischen Fortschritte betrachtet Koller die Entwicklung differenziert. Menschen seien früher häufiger bereit gewesen, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen. Heute werde oftmals länger geprüft und diskutiert, am Ende aber dennoch abgelehnt. Gleichzeitig wolle er die Vergangenheit keineswegs verklären. Gerade im Umgang mit Kundengeldern habe sich vieles zum Positiven entwickelt. Wenn er an ausschweifende Incentive-Reisen oder fragwürdige Kulanzleistungen früherer Jahrzehnte denke, sei er froh, dass die Branche heute professioneller und verantwortungsvoller agiere.

Auch regulatorische Entwicklungen hätten den Berufsstand nachhaltig geprägt. Die Umsetzung der europäischen Vermittlerrichtlinie IMD bezeichnet Koller als wichtigen Meilenstein. Ebenso tiefgreifend seien moderne Vergleichsprogramme, leistungsfähige Maklerverwaltungsprogramme und der Aufbau von Maklerverbünden. Deren Rahmenverträge, Spezialisierungen und der fachliche Austausch hätten einen erheblichen Mehrwert für Makler und Kunden geschaffen. Für Otmar Koller zeigt diese Entwicklung vor allem eines: Wer glaubt, irgendwann ausgelernet zu haben, wird in einer Branche, die sich permanent verändert, langfristig den Anschluss verlieren.

Vorsorge beginnt lange vor dem Schaden

Der Name seines Unternehmens ist bewusst gewählt. Für Otmar Koller bedeutet Vorsorge weit mehr als den Abschluss einer Versicherung. Sie beschreibt eine Haltung zum Leben und zur Verantwortung. „Vorsorge heißt für mich, heute an das Morgen zu denken –



damit ich morgen nicht darüber nachdenken muss, warum ich gestern nicht daran gedacht habe.“ Dabei geht es ihm weniger um einzelne Produkte als um das Bewusstsein, Verantwortung für die eigene Zukunft zu übernehmen. Gerade darin sieht er eine der wichtigsten Aufgaben eines Versicherungsmaklers.

Besonders kritisch betrachtet Koller die weit verbreitete Annahme, dass schwere Schicksalsschläge immer nur andere treffen würden. Ob private Haftpflichtversicherung, Pflegevorsorge, Cyberrisiken, Reiseversicherung oder Berufsunfähigkeit – nahezu jeder Mensch unterschätze andere Risiken. „Die größte Gefahr ist die Annahme, dass es einen schon nicht treffen wird.“ Vor allem die Absicherung der eigenen Arbeitskraft werde nach wie vor massiv unterschätzt, obwohl sie zu den existenzbedrohendsten Risiken überhaupt gehört.

Beratung hat einen Wert

Dass professionelle Beratung Zeit benötigt, erlebt Koller täglich. Seine Klienten kommen aus den unterschiedlichsten Lebens- und Unternehmensbereichen, eine bewusste Spezialisierung verfolgt er nicht. „Gerade diese Vielfalt macht unseren Beruf so abwechslungsreich, spannend und jeden Tag aufs Neue interessant.“ Gleichzeitig kennt er seine Grenzen. Für ihn gehört es zur Professionalität, Spezialisten einzubinden, wenn deren Fachwissen den eigenen Erfahrungsschatz ergänzt. Diese Zusammenarbeit komme letztlich den Klienten zugute.

Eine der größten Herausforderungen sieht Koller in der Wirtschaftlichkeit hochwertiger Beratung. Komplexe Gespräche, umfangreiche Dokumentation und Vorleistungen verursachen erheblichen Zeitaufwand. Häufig würden Makler Leistungen erbringen, die gar nicht vergütet werden – etwa wenn ein Versicherer ein Risiko nicht zeichnet oder Interessenten trotz intensiver Beratung keinen Abschluss tätigen. Für Koller führt deshalb langfristig kein Weg daran vorbei, Beratungsleistungen auch zu verrechnen. „Wir brauchen den Mut, Honorare für unsere Beratungsleistung zu vereinbaren.“ Ebenso wichtig seien klare Servicevereinbarungen, die transpa-

rent festlegen, welche Leistungen Klienten erwarten dürfen. Beim Thema Dokumentation setzt Koller auf technische Entwicklungen: Transkribierte Audioprotokolle könnten den Aufwand deutlich reduzieren und gleichzeitig die Beratungsqualität erhöhen.

Ein Unternehmen als Lebensraum

Wer die Internetseite von Vorsorge Koller besucht, stößt auf einen Begriff, der in der Versicherungsbranche ungewöhnlich klingt: Biotop. Für Otmar Koller steckt dahinter keine Marketingidee, sondern eine Überzeugung. „Wörtlich übersetzt bedeutet Biotop Lebensraum.“ Bereits während seiner ersten Jahre im Versicherungsvertrieb habe er einen Arbeitsplatz kennengelernt, an dem Wertschätzung, Freude und Zusammenhalt selbstverständlich gewesen seien – einen Ort, an dem sich Arbeit nicht wie Arbeit angefühlt habe. Genau dieses Gefühl wollte er später auch seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ermöglichen.

„Ich bin überzeugt: In einem gesunden Biotop wachsen nicht nur Unternehmen, sondern vor allem die Menschen, die darin tätig sind.“ Diese Philosophie prägt bis heute seinen Führungsstil. Vertrauen bildet das Fundament. Arbeitszeiten oder Pausen würden nicht mit der Stoppuhr kontrolliert, Mikromanagement lehnt Koller ab. Jeder Mitarbeiter übernehme Verantwortung für seinen Aufgabenbereich und erhalte das Vertrauen, auch anspruchsvolle Aufgaben eigenständig zu lösen. Fehler seien für ihn Teil persönlicher Entwicklung. „Entwicklung beginnt oft genau dort, wo etwas nicht auf Anhieb funktioniert.“

Wertschätzung zeigt sich für ihn im täglichen Miteinander. Faire Bezahlung, Weiterbildung, flexible Arbeitszeiten, spontane Urlaubsmöglichkeiten, gemeinsame Ausflüge und echte Mitbestimmung gehören selbstverständlich zur Unternehmenskultur. Mitarbeiter wurden nicht nur bei der Gestaltung des Büros, sondern auch bei der Auswahl neuer Teammitglieder und des Firmenlogos eingebunden. Ursprünglich habe er sein Unternehmen ohne Hierarchien führen wollen. Mit zunehmendem Wachstum seien jedoch zwei Hierarchie-

ebenen sinnvoll geworden, um Verantwortung besser zu verteilen und Entscheidungen schneller zu treffen.

Es gibt Wichtigeres als Gewinn

Während viele Unternehmen ihre Tätigkeit vor allem an wirtschaftlichen Kennzahlen ausrichten, setzt Otmar Koller bewusst andere Schwerpunkte. Ein Gebet begleitet ihn seit vielen Jahren: „Schenke mir Gelassenheit, Dinge hinzunehmen, die ich nicht ändern kann. Schenke mir Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann. Und schenke mir die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden.“ Gesellschaftliche Verantwortung beginnt für ihn nicht in der großen Politik, sondern im persönlichen Umfeld. „Vielleicht können wir nicht die ganze Welt verändern – aber wir können den kleinen Teil verändern, für den wir Verantwortung tragen.“ Jeder Mensch habe täglich die Möglichkeit, das Leben anderer ein wenig besser zu machen. Passend dazu zitiert Koller den Verhaltensforscher Konrad Lorenz: „Das Bindeglied zwischen dem Affen und dem wahrhaft humanen Menschen sind wir.“

Menschen machen den Unterschied

Seine Antwort auf die Frage nach dem wichtigsten Erfolgsfaktor eines Unternehmens überrascht daher nicht: „Motivierte und langfristig gebundene Mitarbeiter sind einer der wichtigsten Schlüssel zum Erfolg.“ Auch beim Thema Nachwuchs denkt Koller ungewöhnlich weit. Finanzbildung müsse bereits in der Pflichtschule beginnen – vermittelt von jungen Persönlichkeiten, die Begeisterung für wirtschaftliche Zusammenhänge wecken und als Vorbilder wirken. „Junge Menschen orientieren sich an Menschen, die sie begeistern.“ Wenn Social-Media-Influencer Millionen junger Menschen erreichen können, warum sollten engagierte Versicherungsmakler nicht ebenfalls inspirieren?

„Glaub nicht alles, was du denkst!“

Sein persönliches Lebensmotto begleitet Otmar Koller seit vielen Jahren: „Glaub nicht alles, was du denkst!“ Für ihn ist dieser Satz eine tägliche Erinnerung, eigene Überzeugungen zu hinterfragen und Menschen nicht vorschnell zu beurteilen. „Wie schnell ich doch andere Menschen in Schubladen stecke – und wie oft ich mich damit irre.“ Diese Haltung habe ihn demütiger gemacht und erinnere ihn daran, dass die Wirklichkeit meist komplexer sei als der erste Eindruck.

Die Suche nach dem Wesentlichen

Wer mit Otmar Koller spricht, merkt schnell, dass ihn nicht nur Versicherungen beschäftigen. Natur, Frieden und Spiritualität begleiten ihn seit vielen Jahren. Auch wenn diese Themen aufgrund seines Arbeitspensums von oft 70 bis 80 Wochenstunden derzeit weniger Raum einnehmen, haben sie sein Leben nachhaltig geprägt. Besonders beeindruckt zeigt sich Koller von der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg. Sie zeige, wie selbst schwierige Konflikte gelöst werden können, wenn Menschen einander wirklich zuhören.

Auch außergewöhnliche persönliche Erfahrungen haben ihn geprägt. So erinnert er sich an eine mehrtägi-

ge Radtour vom Neusiedler See bis zum Bodensee während des Jahrhunderthochwassers 2002, bei der er überwiegend allein in der Natur übernachtete. Ebenso nachhaltig wirkte eine Woche völliger Einsamkeit im Waldviertel – ohne Nahrung und Ablenkung mitten in einem Wald voller Wackelsteine. „Eine Erfahrung, die unglaublich erdend war und den Blick auf das Wesentliche verändert hat.“

Mit großer Offenheit spricht Koller auch darüber, dass ihn unterschiedliche Bewusstseins- und Wahrnehmungsformen interessieren. Yoga habe ihm ebenso wertvolle Impulse gegeben wie verantwortungsvoll begleitete Erfahrungen mit natürlichen Substanzen. Künftig möchte er sich auch mit dem holotropen Atmen beschäftigen. Für ihn geht es dabei vor allem um Neugier. „Das Leben hält einfach unglaublich viele faszinierende Möglichkeiten bereit.“

Erfolg beginnt am Morgen

Trotz aller Begeisterung für seine Arbeit setzt Koller klare Grenzen. Sonn- und Feiertage bleiben grundsätzlich arbeitsfrei. Sie gehören der Familie, der Erholung und anderen schönen Seiten des Lebens. Was Erfolg für ihn bedeutet, beantwortet er mit bemerkenswerter Einfachheit: „Erfolg bedeutet für mich, morgens gerne aufzustehen, die Welt ein klein wenig besser zu machen und abends zufrieden schlafen zu gehen.“ Auf die Frage nach seinem Wunsch für die Versicherungsbranche antwortet er knapp: „Schließt euch dem Dienst am Menschen an!“

Auch jungen Menschen, die über einen Einstieg in die Maklerschaft nachdenken, möchte er Mut machen: „Überlegt gut. Seid mutig. Es lohnt sich – und es macht Freude.“ Wer Otmar Koller zuhört, gewinnt rasch den Eindruck, dass Versicherungen für ihn weit mehr sind als Polizzen und Prämien. Sie sind ein Werkzeug, um Verantwortung zu übernehmen, Menschen zu begleiten und Zukunft aktiv zu gestalten. Genau darin sieht der diplomierte Versicherungstreuhänder den Sinn seines Berufs.

Vorsorge Koller e.U.

- Gründungsjahr: 2008
- Standorte: 2
- Mitarbeiterzahl: 9
- Nettogesamtbestand: ca. 2.600.000 Euro
- Kundenzahl: ca. 1.500

Von Andreas Richter

Chefredakteur AssCompact

