







# Zum Geleit

## Das Jubiläumsjahr 2010

Die Gründung der Raiffeisen Versicherungsdienst Ges.m.b.H. jährte sich am 21. September 2010 zum 20. Mal. Die wegweisende Idee, eine eigene Versicherungsstruktur für die Raiffeisenorganisationen zu errichten, war auch Triebfeder für die Gründung des RVD im Jahr 1990. Damit beschriftet die Raiffeisenorganisation unseres Landes eine für Südtirol und Italien völlig neue Ausrichtung der Kooperation zwischen Bank und Versicherung. Man ging von Anfang an über den damals bei Banken üblichen Vertrieb von Lebensversicherungen hinaus und stellte den Kunden von Beginn an ein nahezu alle Versicherungssparten abdeckendes Angebot zur Verfügung.

Im Jubiläumsjahr 2010 war es deshalb erfreulich festzustellen, dass das damals gestartete Projekt eine sehr positive Entwicklung genommen hat und es dem Unternehmen gelungen ist, neben stets erfolgreichen Geschäftsergebnissen eine solide Organisationsstruktur aufzubauen und in der fachlichen Kompetenz einen hohen Grad zu erreichen.

Arno Perathoner  
Direktor

# Raiffeisen Versicherungsdienst im Rückblick



Präsident Konrad Palla referiert über die Gründungsgeschichte des Raiffeisen Versicherungsdienstes bei der Jubiläumsfeier der Gesellschaft im Raiffeisensaal des Veranstaltungszentrums KiMM - Kultur in Meran Mais.

Rede des Präsidenten Konrad Palla anlässlich des  
20-Jahr-Jubiläums des Raiffeisen Versicherungsdienstes  
am 17. September 2010 im KiMM-Meran

## Warum und wie entstand der Raiffeisen Versicherungsdienst – ein Dienst für Land und Leute?

---

Am 21. September 1990, und damit vor 20 Jahren, hatte der Raiffeisenverband Südtirol mit der Gründung der Raiffeisen Versicherungsdienst Ges.m.b.H., die in der Folge mit der Abkürzung RVD bekannt wurde, den Meilenstein für ein neues Betätigungsfeld in der Raiffeisen Geldorganisation gesetzt. Diese Maßnahme war kein unvorbereiteter Zufall, sondern vielmehr ein wohl überlegter Entschluss, eine seit Jahren, vereinzelt von Raiffeisenkassen betriebene Vermittlertätigkeit von Versicherungsprodukten, auf alle Raiffeisenkassen auszudehnen und zwar mit einer organisatorischen Struktur der Vertretung, der Beratung und konzentrierten Leistungs- verrichtung in allen Belangen des Versicherungsgeschäftes.

Es waren einmal mehr die Lehren eines Friedrich Wilhelm Raiffeisen, die dem theoretisch-geistigen Konzept dieses Unterfangens Pate standen und zwar die Gegenseitigkeit und der Solidarismus, welche im Versicherungswesen eine besonders starke inhaltliche Ausprägung haben. Bei den Versicherungsnehmern handelt es sich um eine Gemeinschaft gleichartig Gefährdeter mit selbständigen Rechtsansprüchen auf wechselseitige Bedarfsdeckung. Man zahlt die Versicherungsprämie in der Hoffnung, nie selbst einen Rückfluss in Anspruch nehmen zu müssen, oder besser, man zahlt die Prämie, um jenen zu helfen, die ein Schicksal, Unglück oder einen Schaden erleiden. So gesehen war es nur folgerichtig, dass die Raiffeisenkassen ihre Leistungspalette um den Vertrieb von Versicherungs-

produkten erweiterten und schließlich auch zu ihrem statutarischen Auftrag erklärten. Diese ideelle Komponente stieß bewusst oder unbewusst bei den Geschäftsführern der Kassen auf Zuspruch, aber die praktische Umsetzung des Versicherungsgeschäftes war etwas anderes, denn dabei musste, zumindest längerfristig, auch der Rentabilität oder zumindest der Kostendeckung Rechnung getragen werden. Dabei war freilich auch der indirekte Nutzen ein Thema für weitere Überlegungen, so etwa die Attraktivität einer Raiffeisenkasse wegen des erweiterten Leistungsangebotes, die Möglichkeiten für noch bessere Kundenbindungen, neue und zusätzliche Finanzflüsse, geeignete Polizen für Kunden, um das Kreditausfallrisiko zu mindern u.a.m.

Die Sensibilisierung der Mitglieder und Kunden der Raiffeisenkassen für eine zunehmende Absicherung ihrer persönlichen und materiellen Situation gewann in jener Zeit an Bedeutung, weil dies das Einkommen auf immer breiterer Basis ermöglichte und weil dies der materielle Wohlstand mehr und mehr als sinnvoll erscheinen ließ.

## Rahmenbedingungen in den 1990er Jahren

---

In der Zeit vor 20 Jahren hatten sich für die Raiffeisenkassen unseres Landes die Grenzen der territorialen Ausdehnung durch neue Filialen immer klarer abgezeichnet. Es ging eine seit dreißig Jahren anhaltende Periode der Eröffnung von neuen Filialen allmählich zu Ende, was auf das weitere Wachstum nicht ohne Auswirkungen bleiben konnte und die allmähliche Liberalisierung des italienischen Bankensystems sowie des Niederlassungsrechtes für ausländische Banken trugen das ihre dazu bei, um den Aktionsraum der Raiffeisengruppe zu beeinträchtigen. Das war ein Grund mehr, um neue Geschäftsfelder zu erschließen, um mit denselben nicht zuletzt einen Marktvorteil herausholen zu können. Schließlich hatte die zunehmende Automation der Bankabläufe auch den Arbeitsaufwand der Mitarbeiter in so manchen Bereichen nach und nach verringert, sodass Arbeitskräfte für neue Tätigkeiten frei wurden oder mit solchen beschäftigt werden konnten. Von neuen Bank- und Bankneugeschäften ging vermehrt die Rede und mit spitzfindigen technischen Abläufen und Verpackungen von Bankprodukten war man bestrebt, Wettbewerbsvorteile herauszuarbeiten.

Die Aufnahme von Versicherungsdiensten wurde so gesehen fast zum Gebot der Stunde, sie passten in die ideale Version gleichermaßen wie in die ökonomische und in die betriebliche Vernunft und Strategie und konnten daher ohne weiteres in einen nachhaltigen Prozess der weiteren Entwicklung des Systems eingefügt werden. Persönlich glaubte ich damals, dass vor dem Hintergrund all dieser Überlegungen, Sachverhalte und Gegebenheiten das Projekt Erfolg haben müsse und mein Wissensstand über den Vertrieb von Versicherungsprodukten durch die Banken im Ausland veranlasste zu weiterem Mut das Projekt in Angriff zu nehmen.

Wie bereits erwähnt, hatten Raiffeisenkassen vereinzelt schon Versicherungsprodukte vermittelt und es bestand seit Jahren eine Empfehlungsvereinbarung mit „Allianz“. Aber auch andere Versicherungsgesellschaften bemühten sich mit Raiffeisenkassen oder Personen, die denselben nahe standen, ins Geschäft zu kommen. Im Raiffeisenverband war man sich über lange Zeit nicht wirklich im Klaren, mit welcher oder mit welchen Versicherungsgesellschaften man sich auf Dauer für eine Zusammenarbeit einlassen sollte. Sollte es eine ausländische – wie etwa Allianz – oder eine italienische Versicherungsgesellschaft sein? Welche Rechtsform sollte diese haben, etwa die einer „Mutua“, wovon es drei in Italien gab, die einer „Genossenschaft“, wovon es nur eine gab oder die einer Aktiengesellschaft, deren 152 es heute gibt? Die im Jahr 1978 mit der ursprünglichen Bezeichnung Assicoop S.p.a. vom nationalen Dachverband Confcooperative ins Leben gerufene Assimoco AG wurde vorerst nicht für eine Partnerschaft in Erwägung gezogen. Dies änderte sich aber dann, als die deutsche Raiffeisen- und Volksbanken Versicherungsgruppe, kurz R+V genannt, die als dritt- bis zweitgrößte Versicherung Deutschlands gilt, eine ansehnliche Beteiligung bei Assimoco erwarb.



## Die Gesellschaftsgründung am 21.09.1990

---

In der Folge wurde auch das mehrfach an den Raiffeisenverband herangetragene Ersuchen um eine Beteiligung bei Assimoco berücksichtigt und man war fortan bestrebt, das kapitalmäßige Engagement von R+V in der Assimocogruppe auch von Seiten des Raiffeisenverbandes mitzugestalten bis hin zu einer gemeinsamen Führungsrolle in dieser Genossenschaftlichen Versicherungsgruppe Italiens.

Damit war es klar, dass das Engagement des Raiffeisenverbandes für den Vertrieb von Versicherungsprodukten durch die Raiffeisenkassen in Südtirol eine weitere Verpflichtung darstellte und es gab so manche Kassen bzw. Führungskräfte derselben, die dies ausdrücklich forderten. Erwähnen möchte ich diesbezüglich die Raiffeisenkasse Gadertal und namentlich deren damaligen Direktor Herrn Dr. Andriolo, der entschlossen war, eine Versicherungsagentur in der Bank selbst einzurichten, falls der Verband nicht umgehend eine Plattform für das Versicherungsgeschäft planmäßig in Gang brächte. Aber auch andere Kassen wie Bruneck, Lana, Ritten oder Salurn haben eine solche Einrichtung tatkräftig unterstützt und von Anfang an mitgetragen.

Damit war die Zeit endgültig reif, um am 21. September 1990 die Gründungsurkunde der Raiffeisen Versicherungsdienst Ges.m.b.H. zu unterzeichnen. Ebenso war es klar, dass der Hauptlieferant der Versicherungsprodukte Assimoco sein werde, wenngleich die Agenturverträge, die dann mit den Assimoco-Gesellschaften abgeschlossen worden sind, keine Exklusivverträge waren und es auch heute nicht sind.

Gleichzeitig mit der Vorbereitung der Gesellschaftsgründung erfolgte ebenso die Planung der Funktionsweise der Gesellschaft und die Erstellung eines Businessplanes. Dabei baute man auf völlig andere Schwerpunkte als dies bei anderen sog. Verbandsagenturen in Italien der Fall war. Im Vordergrund stand nicht der Ertrag der Gesellschaft, sondern jener institutionelle Auftrag, der neben der eigenen Vermittlungstätigkeit von Versicherungsverträgen darin bestand, die Einrichtung des Versicherungsgeschäftes bei den Raiffeisenkassen, welche als Subagenturen agieren sollten, flächendeckend zu unterstützen. Formalrechtlich war dabei noch nicht klar, ob die Raiffeisenkassen als Subagenturen überhaupt tätig werden konnten oder ob ihnen nur Geschäftsanbahnungen erlaubt wären. Die Konkurrenz auf dem Versicherungsmarkt blieb da nicht untätig und hatte einiges in die Wege geleitet, um uns den Plan zu durchkreuzen.

Es war dann die Liberalisierung des Bankensystems, die in der damaligen Zeit das Aufsichtswesen revolutionierte, etwa nach dem Grundsatz, dass fortan alle Bank- und Finanzgeschäfte erlaubt seien, die nicht ausdrücklich untersagt sind, während vorher die Banken nur jene Geschäfte durchführen konnten, zu denen sie ausdrücklich ermächtigt waren. Damit wurde aus aufsichtsrechtlicher Sicht jener Weg freigelegt, wie er für die Aufnahme der Versicherungsgeschäfte notwendig war.



## Intensive Aufbauarbeit

Um allen Raiffeisenkassen und damit flächendeckend unsere Dienste der Beratung und Betreuung auch vor Ort anbieten zu können, war es mit nur einigen wenigen Personen nicht getan und so wurden im Plan gleich 12 Personen als Berater in den jeweiligen Bezirken vorgesehen. Dabei lehnten wir uns an die Erfahrungen von R+V in Deutschland an und R+V war es dann auch, die für uns kostenlos eine konzentrierte fachliche Ausbildung der zwölf Personen und eine intensive Einweisung in die Arbeit solcher Berater übernahm. Elf Wochen lang wurden die zwölf Personen in Friedrichshafen am Bodensee von Fachleuten der R+V sowie deren Filialdirektionen von Stuttgart und Karlsruhe mittels Lehrgesprächen, Rollenübungen, Präsentationen und Gruppenarbeiten auf ihre neue Tätigkeit vorbereitet. Als Fazit, so stand es im Mitteilungsblatt der R+V zu lesen, hat sich der hohe Aufwand gelohnt: „... die Bezirksberater des RVD gehen gut gerüstet in ihre tägliche Praxis. Und alle Beteiligten aus der Bundesrepublik waren sich einig, dass sie selten eine so hoch motivierte Gruppen ausbilden durften“ (Ende des Zitats).

Nach vielen weiteren Arbeiten der Vorbereitung unter der Präsidentschaft des Herrn Rag. Anton Kosta, darunter die räumliche Unterbringung der Gesellschaft und die Aufnahme des Direktors in der Person des Dr. Peter Klammer, hatte die Gesellschaft am 3. Juni 1991 offiziell ihre Tätigkeit aufgenommen und dazu gab es einen Festakt, an dem u.a. auch hohe Vertreter der R+V aus Wiesbaden teilnahmen. Vom ersten Tag an waren es 16 Personen, die für die Gesellschaft im Innen- und im Außenverhältnis arbeiteten und die in den ersten Jahren wohl auch ein Wechselbad von Erfolgen und Rückschlägen erlebten. Ich glaube, dass es seither in Südtirol kaum eine weitere Gesellschaftsgründung gegeben hat, die vom Start weg mit 16 Personen ihre Arbeit aufnahm.

Die optimistischen Erwartungen des Erfolges haben sich anfänglich nur teilweise erfüllt. Der Zuspruch und die Mitarbeit der Kassen waren unterschiedlich; für so manche waren die Provisionen zu klein oder der Aufwand zu groß und Ende 1991 brachten die Bezirksbetreuer ihre Sorge über die schleppende Entwicklung der neuen Dienstleistung schriftlich zum Ausdruck. Auf Vorschlag des Herrn Perathoner wurden dann drei Betreuungsmodelle entwickelt und zwar eines für Kassen, die mindestens einen Mitarbeiter für die Versicherungstätigkeit abstellen, eines für Kassen die Versicherungsprodukte unter ständiger Mithilfe der Bezirksbetreuer anbieten und ein drittes für Kassen, die nur gelegentlich bei Nachfrage Versicherungsprodukte verkaufen. Gleichzeitig war es auch mit der Ertragslage der Gesellschaft nicht gut bestellt. Obwohl der Raiffeisenverband dieselbe großzügig mit rund zwei Millionen Euro Gesellschaftskapital ausgestattet hatte, wodurch mit entsprechenden Zinserträgen Kosten abgedeckt werden konnten, waren in den ersten vier Jahren Verluste nicht zu vermeiden.



## Die Gesellschaft wächst aus quantitativer und qualitativer Sicht

---

Es entsprach zwar dem Plan, in drei bis fünf Jahren die Gewinnschwelle zu erreichen, aber die Verluste waren hinderlich für zusätzliche Aufwendungen, um den Erfolg zu beschleunigen. Im September 1992 wurde dann die Direktion Dr. Paul Gasser anvertraut, der mit großem Einsatz eine Wende einleitete, die die Gesellschaft und das Versicherungsgeschäft bei den Raiffeisenkassen auf einen nachhaltigen Erfolgskurs brachte, der bis zum heutigen Tag anhält, und der unsere Gesellschaft wohl zum bedeutendsten und bekanntesten Ansprechpartner in Versicherungsfragen in unserem Land gemacht hat. Die Raiffeisenkassen stehen dabei im Vordergrund des Vertriebes und mehr als 550 Personen sind heute in der Versicherungssparte der Raiffeisenorganisation unseres Landes beschäftigt. Unsere Gesellschaft stellt mit 40 Mitarbeitern die fachkompetente Plattform dar, die auch eigene Geschäfte, vorwiegend in Bereichen nicht standardisierter Versicherungsverträge und der institutionellen Polizen für die Raiffeisenkassen selbst tätig, insbesondere aber die Raiffeisenkassen beim Vertrieb von Versicherungsprodukten unterstützt, berät und betreut sowie Leistungen der Vertretung und Verwaltung bis hin zur Schadensregulierung erbringt.

Der Verwaltungs- und Aufsichtsrat der Gesellschaft, der sich weitestgehend aus Direktoren der Kassen zusammensetzt, ist seit Jahren bei harmonischer Zusammenarbeit Garant für Beständigkeit, Entwicklung und Erfolg dieses Leistungsfeldes und ich möchte dies von dieser Stelle ausdrücklich hervorheben.

Ende des Jahres 2001 wechselte Dr. Gasser in den Raiffeisenverband und an seine Stelle im RVD trat Herr Arno Perathoner. Die Erfahrung, die Herr Perathoner durch bereits langjährige Mitarbeit sammeln konnte, sein erwiesener Ein-

satz und seine Fachkompetenz ließen keinen Zweifel daran, dass auch unter seiner Führung die Entwicklung nach oben fortgesetzt werden könne.

Und so war es auch. Die Gesellschaft wuchs weiter aus quantitativer und qualitativer Sicht wie auch an Prestige und Anerkennung im weiten Umfeld. Die Schwierigkeiten, die der Gesellschaft durch ein neues Reglement der Aufsichtsbehörde vor einigen Jahren in den Weg gelegt wurden und durch welche anfänglich selbst ihr Weiterbestand in Frage gestellt schien, hatte Herr Perathoner mit Beständigkeit und fachkompetenter Mitarbeit auf nationaler Ebene bestens überwinden können. Die Zahlen und Daten, die den Erfolg der Gesellschaft dokumentieren, werden Sie noch von ihm selbst erfahren. Sicherlich ist der Erfolg auch das Ergebnis des Einsatzes und der harmonischen Zusammenarbeit im Innen- und im Außendienst der gesamten Mitarbeiterschaft. Es ist seit Jahren mein Eindruck, dass diese darüber hinaus mit großer emotiver Bindung gegenüber der Gesellschaft ihre Leistungen verrichten. So möchte ich den heutigen Anlass auch dazu verwenden, um die erbrachten Leistungen der Mitarbeiter/innen lobend und anerkennend hervorzuheben.



## Versicherungstätigkeit stärkt Raiffeisenorganisation

Meine sehr geehrten Damen und Herren: Die Versicherung besitzt eine einzelwirtschaftliche und eine volkswirtschaftliche Bedeutung enormen Ausmaßes. Für die Einzelwirtschaft ist sie oft einfacher, zweckmäßiger und billiger als die Ansammlung entsprechender Mittel für den Schadensfall durch den Einzelnen selbst. Ihre volkswirtschaftliche Bedeutung besteht darin, dass sie Folgeschäden begrenzt und dadurch den wirtschaftlichen, technischen und sozialen Fortschritt fördert. So war es mir persönlich seinerzeit ein Anliegen, die Versicherungstätigkeit in der Raiffeisenorganisation zu verankern, weil diese eine geradezu ideale Plattform dafür bot. Aber nicht nur der Vertrieb der Produkte im Auftrag Dritter schien mir dabei wesentlich, sondern ebenso das Miteigentum und die Mitsprache bei jenen Gesellschaften, die die Produkte lieferten. Der nationale genossenschaftliche Versicherer Assimoco mit einem der größten Versicherer Deutschlands als Partner, nämlich der Raiffeisen + Volksbanken-Versicherungsgruppe, eignet sich gewiss nach wie vor für eine maßgebliche Beteiligung von Raiffeisen Südtirol. Die Ertragsprobleme bei einer der beiden Assimoco Gesellschaften, die letztthin einige Sorge bereiteten, haben im Grunde nur die Versicherten begünstigt, die entweder zu wenig an Prämien bezahlt oder zu viel an Schadensvergütungen erhalten haben; im besten Falle beides zusammen. Mit den eingeleiteten Maßnahmen wird man dieses Problem in den Griff bekommen und „Raiffeisen Südtirol“ dürfte gut beraten sein, weiterhin am Ball zu bleiben.

In Südtirol gibt es viele Banken, aber keine Versicherungsgesellschaft. Das Miteigentum von rund einem Viertel an den Assimoco Gesellschaften durch „Raiffeisen Südtirol“ bedeutet einen erheblichen Anteil an Versicherungsunternehmen für unser Land. Beteiligungen haben ein Mitspra-

cherecht und die Einflussnahme zur Folge und dadurch war es möglich, dass die Geldflüsse von Assimoco weitgehend über die Raiffeisen Landesbank geleitet werden, dass dort Barmittel deponiert sind, die mitunter mehrere 100 Mio. Euro betragen und dass sich Wertpapiere aus Finanzanlagen in Milliardenhöhe in deren Depots befinden. Die Erträge daraus kann man mit Vollkosten oder mit Grenzkosten errechnen; in Anbetracht der Größe des Kunden wäre ein Mix daraus denkbar. Und auch die zweieinhalb Millionen Euro, die an RIS, ROL und R.U.N. für Informatikdienste im Jahr bezahlt werden, sind eine Folge der unternehmerischen Mitgestaltung von „Raiffeisen Südtirol“ in den Assimoco-Gesellschaften. Schließlich war es dadurch auch möglich, Versicherungsprodukte für unsere Bedürfnisse zu entwickeln, bei der Provisionsgestaltung mitzureden und in manch schwierigen Fällen bei Schadenregulierungen schnelle und tragbare Lösungen zu finden.

Der Weg unserer Gesellschaft RVD, meine sehr geehrten Damen und Herren, ist noch lange nicht zu Ende beschritten. Im Jahr 2009 wurden im italienischen Durchschnitt pro Kopf 612 Euro für Sachversicherungen aufgewendet und 1.350 Euro an Lebensversicherungen eingezahlt. Das wären auf Südtirol umgerechnet mehr als 300 Mio. Euro für Sachversicherungen und an die 675 Mio. Euro an Lebensversicherungen. Zusammen also eine knappe Milliarde an Versicherungsprämien.

## Mit Sicherheit die Zukunft gestalten

Der RVD und die Raiffeisenkassen verzeichneten im Jahr 2009 zusammen ein Prämienaufkommen von 157 Mio. Euro. Das ist eine in der Tat beeindruckende Summe, aber gleichermaßen beeindruckt das Potential, das hier für die Raiffeisen Geldorganisation teilweise noch offen steht. In diesem Sinne äußerte sich unlängst selbst der Präsident der Versicherungsaufsichtsbehörde ISVAP, Giancarlo Giannini, wenn er in einem Zeitungsinterview meinte, dass die fetten Jahre im Versicherungssektor vorbei seien, wenn die Unternehmen nicht zur Steigerung der Effizienz und zur Innovation fähig wären. Die Herausforderung komme nämlich von den Banken als neue Mitbewerber. Der Einstieg der Banken in das Versicherungsgeschäft, so Giannini, war ein entscheidender Faktor in der Entwicklung des Marktes der Lebensversicherungen, er könnte es auch bei den

Sachversicherungen sein. Die Raiffeisenkassen haben diesbezüglich schon wegweisende Arbeit geleistet, und für diese Arbeit nun Unterstützung und Anerkennung von höchster Stelle erfahren.

So können wir heute nach 20-jähriger harter und beständiger Arbeit feststellen, dass, wer riskiert, auch Chancen hat zu gewinnen. Dass der RVD und mit ihm die Raiffeisen Organisation bis heute gewonnen haben, steht außer Zweifel und die Zeichen für die Zukunft stehen so, dass weiterer Gewinn möglich ist, welcher der Organisation und den Menschen dieses Landes zu Gute kommen wird. „Sicherheit“, so meinte unlängst Minister Tremonti, „sei ein Luxus und diesen Luxus wird sich das Wohlstandsland Südtirol zunehmend leisten“. Der RVD ist bereit und gerüstet, die Leistungen und Dienste dafür weiterhin zu erbringen.



Konrad Palla  
Präsident  
Meran, 17. September 2010

# Meilensteine

## Führung und Leitung der Gesellschaft

### Präsident des Verwaltungsrates

Anton Kosta  
06/1991 bis 04/2005

Konrad Palla  
seit 04/2005



Anton Kosta und Konrad Palla

## Meilensteine des Raiffeisen Versicherungsdienstes



**21. September 1990**  
Unterzeichnung des Gründungsvertrages in Bozen

◀ Die Gründerväter: Konrad Palla, Direktor des Raiffeisenverbandes, Anton Kosta, Präsident des Raiffeisen Versicherungsdienstes, Josef Gamper, Obmann des Raiffeisenverbandes

Am 21. September 2000 wird auf Schloss Prösels die 10-Jahres-Feier zelebriert. ▶

**31. Dezember 2000**  
Mitarbeiter: 26  
Prämienvolumen: 55 Mio. Euro  
Aufwendungen für Schäden: 10 Mio. Euro

**1990**

15 Jahre lang befindet sich der Sitz des Raiffeisen Versicherungsdienstes in der Raiffeisenstraße 2 in Bozen ▶



**1995**

**31. Dezember 1995**  
Mitarbeiter: 20  
Prämienvolumen: 15 Mio. Euro  
Aufwendungen für Schäden: 7 Mio. Euro

**2000**

[www.rvd.bz.it](http://www.rvd.bz.it)

## Geschäftsführung

Dr. Peter Klammer  
06/1991 – 12/1991

Dr. Paul Gasser  
09/1992 – 11/2001

Arno Perathoner  
seit 12/2001



Dr. Paul Gasser und Arno Perathoner



2001

**Dezember 2001**

Führungswechsel: Auf Paul Gasser folgt Arno Perathoner als Direktor der Gesellschaft.

2004

**April 2004**

Der Raiffeisen Versicherungsdienst erwirbt eine Beteiligungsquote bei Assimoco-Sach.

**September 2006**

Der Sitz wird aus Platzgründen in die De-Lai-Straße 16 in Bozen verlegt, wo nun auch das Schadenbüro angesiedelt ist.

2006



◀ *Beratung und Verkauf von Versicherungen erfolgen in den Büros in der Gerbergasse 8B.*

2010

**31. Dezember 2010**

Mitarbeiter: 40  
Prämienvolumen: 130 Mio. Euro  
Aufwendungen für Schäden: 23 Mio. Euro



# Gremien und Führungsspitze



Verwaltungs-, Aufsichtsrat und Führungskräfte  
Raiffeisen Versicherungsdienst (RVD) sowie  
Führungsspitze Raiffeisenverband Südtirol (RVS)

(v.l.n.r.)

Dr. Karl Leitner (Aufsichtsrat RVD)

Josef Senn (Vizepräsident Verwaltungsrat RVD)

Ludwig Platter (Verwaltungsrat RVD)

Dr. Zenone Giacomuzzi (Verwaltungsrat RVD)

Dr. Daniel Josè Pioner (Leiter Schadenbüro RVD)

Dr. Renato Andriolo (Verwaltungsrat RVD)

Christian Lun (Leiter Abteilung Verwaltung RVD)

Dr. Paul Gasser (Generaldirektor RVS)

Norbert Spornberger (Leiter Abteilung Versicherungstechnik RVD)

Herbert von Leon (Vizeobmann RVS)

Rag. Anton Josef Kosta (Präsident Aufsichtsrat RVD)

Rag. Konrad Palla (Präsident Verwaltungsrat RVD)

Rag. Hubert Wegleiter (Verwaltungsrat RVD)

Arno Perathoner (Direktor RVD)

Dr. Hubert Obwegs (Verwaltungsrat RVD)

nicht auf dem Bild:

Dr. Anton Pichler (Aufsichtsrat RVD)

# Geschäftsleitung Raiffeisen Versicherungsdienst



v.l.n.r.:  
Norbert Spornberger,  
Arno Perathoner,  
Dr. Daniel Josè Pioner,  
Christian Lun.



## Interview mit Arno Perathoner

*Wodurch zeichnet sich der Raiffeisen Versicherungsdienst aus?*

Unsere Geschäftstätigkeit fußt auf bestimmten Werten, denen wir seit 20 Jahren verpflichtet sind. „Zuverlässigkeit“, „Kontinuität in der Anbietetung unserer Leistungen“, „Transparenz“ und „Abstimmung unserer Produkte auf die lokalen Gegebenheiten“ sind wichtige Schlüsselbegriffe, mit denen sich unser Betrieb identifiziert. Diese Denkweise hat Einfluss auf unsere soziale Verantwortung, unsere Strategien, Pläne und Ziele sowie auf den Führungsstil und die Führungsgrundsätze des Managements.

*Inwieweit profitiert der Versicherungskunde von diesen Grundsätzen?*

Die „Raiffeisen-Versicherungskultur“ ist darauf ausgerichtet, den Kunden in seiner Lebenssituation optimal abzusichern. Deshalb setzen wir auf Versicherungspolicen mit umfangreichen Abdeckungen. Wir sind dem Grundsatz verpflichtet, dass nach erfolgtem Vertragsabschluss die eigentliche Arbeit erst beginnt, da wir unsere Versicherten durch alle seine Lebensabschnitte begleiten möchten. Und besonders auch im Schadenfall stehen wir zu unseren Kunden. Wir haben eine eigene lokale Struktur aufgebaut, in der sich ein fachkompetentes Team um die Belange aller in einen Schadenfall verwickelten Personen kümmert.

*Welche Herausforderung hat die Gesellschaft in Zukunft zu meistern?*

Die Attribute „Vertrauen“ und „Sicherheit“, die mit dem Raiffeisen Versicherungsdienst in Verbindung gesetzt werden, führen zu einer hohen Erwartungshaltung, die es zu erfüllen gilt. Wir setzen deshalb auf Transparenz im Kundenkontakt und sehr stark auf eine gute fachliche Ausbildung unserer Mitarbeiter, damit diese in die Lage versetzt werden, im Beratungsgespräch den Versicherungsbedarf des Kunden zu erkennen. Versicherungen zu vermitteln kann nicht auf den reinen Polizzenverkauf reduziert werden. Uns ging und geht es vielmehr darum, jedem einzelnen entsprechend seines familiären und finanziellen Hintergrundes eine adäquate Abdeckung in Form eines „Rundum“-Schutzes anzubieten. Wenn es uns gelingt, dem Kunden im Ernstfall aufgrund des abgeschlossenen Versicherungsschutzes vor finanziellen Engpässen zu bewahren und damit auch das Risiko für die Raiffeisenkassen zu minimieren, dann meistern wir die Herausforderung, ein vertrauensvoller Versicherungspartner zu sein und erfüllen gleichzeitig eine wichtige soziale Funktion.

# Die verschiedenen Fachbereiche



v.l.n.r.: Christian Oberrauch, Dr. Robert Asanger, Dr. Ursula Aichner, Elisabeth Warasin, Manuel Bortolotti, Elisabeth Spada, Josef Calabrò, Karin Obkircher, Federica Baratta, Rainhard Hanifle, Norbert Spornberger (Abteilungsleiter).  
nicht auf dem Bild: Dr. Lukas Widmann, Armin Mair

## **Abteilung Versicherungstechnik**

Das Dienstleistungsangebot der Abteilung ist umfangreich und umfasst sowohl die Konzeption von neuen Versicherungsverträgen bzw. die Pflege des bestehenden Polizzen-Portefeuilles als auch die Beratung und den Vertrieb von Versicherungen. Es besteht eine enge Zusammenarbeit mit unseren Versicherungspartnern und dabei insbesondere mit den Gesellschaften der AssimocoGruppe - Mailand, um Vertragsinhalte, Tarife, Abläufe in der Vertragsausstellung zu definieren bzw. an Produktinnovationen zu arbeiten.

Kernaufgabe ist die Unterstützung der landesweit vertretenen Raiffeisenkassen in der Abwicklung des Versicherungsgeschäftes.

Die Abteilung betreut die Raiffeisengruppe in der Absicherung der bankeigenen Risiken, ebenso sorgt sie für den Versicherungsschutz einer Vielzahl von heimischen Verbänden und Vereinen, den sog. Konventionspartnern und wickelt das Versicherungsgeschäft für Privat- und Firmenkunden generell ab.



v.l.n.r.: Dr. Alex Nössing, Markus Pretto, Dr. Irene Hofer, Dr. Sabine Lungkofler, Georg Ausserer, Thomas Gruber

### **Abteilung Vertrieb**

Sowohl bei der Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern, den Raiffeisenkassen als auch im Umgang mit den Kunden sind qualifizierte Beratung und leistungsfähiger Service – über das reine Versicherungsangebot hinaus – zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor geworden. Die Aktivitäten der Abteilung sind darauf ausgerichtet, gute Rahmenbedingungen für die Beratung und den Polizzen-Verkauf zu schaffen. Dazu zählt sowohl die direkte Betreuung der Vertriebsschiene Raiffeisenkassen, die Aufrechterhaltung

eines regen Informationsaustausches mit unseren Partnern und Kunden, die Bereitstellung von Hilfsinstrumenten in Form von Datenbanken, Web-, und EDV-Programmen und einer konstanten fachlichen Aus- und Weiterbildung aller im Versicherungsvertrieb tätigen Personen. Die Abteilung ist dementsprechend in die Bereiche Bankbetreuung, Kommunikation & Marketing sowie Schulung unterteilt.

# Die verschiedenen Fachbereiche



v.l.n.r., vordere Reihe: Angelika Volcan, Claudia Gallo, Raimondo Pipitone, Christiane Hausbrandt, Christian Gazzi  
v.l.n.r., hintere Reihe: Alberto Marzinotto, Dr. Angela Bonetti, Dr. Birgit Knollenberger, Marina Rocchetti, Barbara  
Ainhauser Vannacci, Dr. Josè Daniel Pioner (Abteilungsleiter).  
nicht auf dem Bild: Elisabeth Tschager, Stefanie Figl

## Schadenabteilung

Unser zentrales Schadenbüro Raiffeisen Versicherungsdienst/Assimoco ist Anlauf- und Informationsstelle für alle in einen Schadenfall verwickelten Personen. Mit Sachkenntnis ausgestattet – besonders was die Rechtsmaterie betrifft – und Erfahrung in der Schadenregulierung arbeitet unser Team in Zusammenarbeit mit Versicherern der Gegenparteien, Gutachtern, Karosseriewerkstätten, Rechtsanwälten oder Ärzten an der Lösung der Versicherungsfälle.

Die Abteilung ist verantwortlich sowohl für Schäden, die sich in Südtirol ereignen als auch für jene aus der Nachbarprovinz Trient.

Um den bei der Schadenliquidierung gesetzlich vorgeschriebenen Fristen sowie den Ablaufprozeduren gerecht zu werden, ist die Abteilung in die drei Spezialgebiete Autoschäden, Sachschäden und Schäden im Zusammenhang mit einem Unfall oder einer Krankheit aufgeteilt.

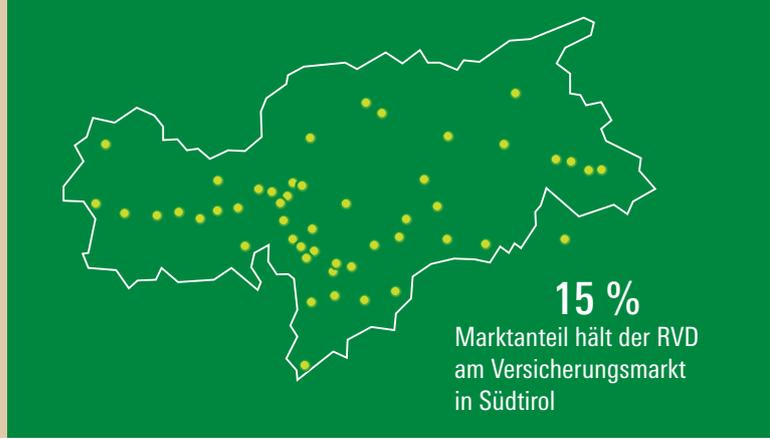


v.l.n.r.: Karl Zippl, Christian Lun (Abteilungsleiter), Martina Ochsenreiter, Anton Flaim, Mauro Rapisarda

### **Abteilung Verwaltung**

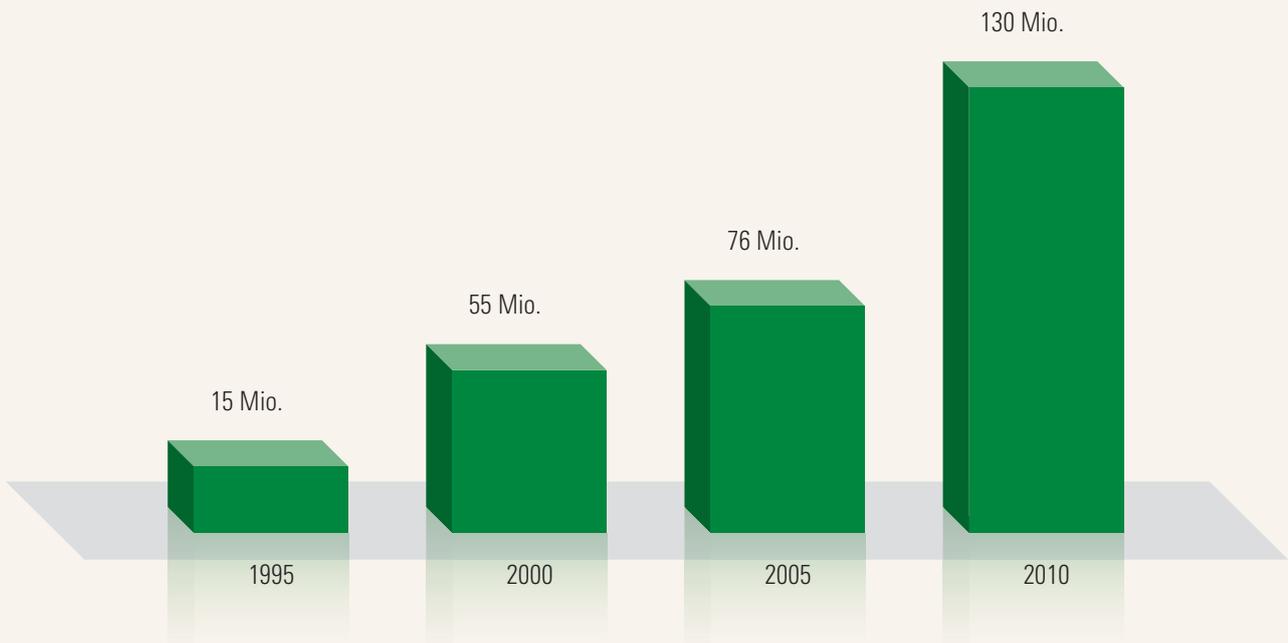
Die Aktivitäten der Abteilung Verwaltung umfassen zum einen die Buchführung sowie die Kontrolle aller Zahlungsflüsse im Zusammenhang mit den abgeschlossenen Versicherungsverträgen sowie die jährliche Bilanzerstellung. Zum anderen wickelt die Abteilung alle innerbetrieblichen Verwaltungstätigkeiten im Zusammenhang mit dem Personalwesen, der EDV und der Arbeitssicherheit ab.

In diesem Bereich sind zusätzlich auch der Postdienst angesiedelt sowie die mit der Archivierung der Verträge zusammenhängenden Tätigkeiten.



## Entwicklung der Prämieinnahmen

in Euro



## Aufwendungen für Versicherungsfälle

in Euro



# Jubiläum



# Raiffeisen Versicherungsdienst feiert 20-jähriges Bestehen

## Jubiläumsfeier

Am 17. September 2010 feierte der RVD zusammen mit Geschäftspartnern und Kunden sein 20-jähriges Gründungsjubiläum. Die Veranstaltung, welche im Raiffeisensaal des KiMM (Kultur in Meran Mais) zelebriert wurde, bot Gelegenheit all jenen Dank zu sagen, die Partner und Wegbegleiter des RVD waren.

## Sicherheit & Vertrauen

Unter dem Motto „Mit Sicherheit Vertrauen schaffen“ begrüßten Präsident Konrad Palla und Direktor Arno Perathoner unter anderem die Vertreter der Raiffeisenkassen und des Raiffeisenverbandes sowie Partner, Kunden und Mitarbeiter des Raiffeisen Versicherungsdienstes.





### Redner

Die Festredner nutzten die Gelegenheit, zurück und nach vorne zu blicken und all jenen Dank zu sagen, die dem Raiffeisen Versicherungsdienst Partner und Wegbegleiter waren.

### Moderation und musikalische Umrahmung

Frau Sarah Bernardi zeichnete für die Moderation verantwortlich. Der gelungene Abend klang bei einem Galadinner aus. Für die musikalische Umrahmung der Feier sorgte das Bozen Brass Quintet, welches Stücke aus seinem neuen Programm „Black or White“ darbot.





### Spendenübergabe

In der Praxis wird der Raiffeisen Versicherungsdienst häufig mit Fällen konfrontiert, wo Menschen ganz unerwartet, aufgrund mangelhafter Absicherung in Notsituationen geraten. Diese Menschen haben Hilfe dringend notwendig. Den Abschluss des Festaktes bildete deshalb die Spendenübergabe an die Südtiroler Vinzenzgemeinschaft und an den Verein „Südtiroler Ärzte für die Dritte Welt“, Organisationen,

welche sich beispielhaft für die Belange hilfsbedürftiger Menschen einsetzen.

Für die Südtiroler Vinzenzgemeinschaft nahm Herr Siegfried Holzer die Spende in Empfang, der Verein „Südtiroler Ärzte für die Dritte Welt“ wurde von Frau Gabi Janssen-Pizzocco vertreten.



# Jubiläumsgala-Impressionen





# Jubiläumsgala-Impressionen





