



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

04 | 2020

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



NEUES FORMAT

Rechtsservicestellen der Versicherungsmakler steigern Kapazität
und Effizienz – Aufgabenteilung und Umbenennung





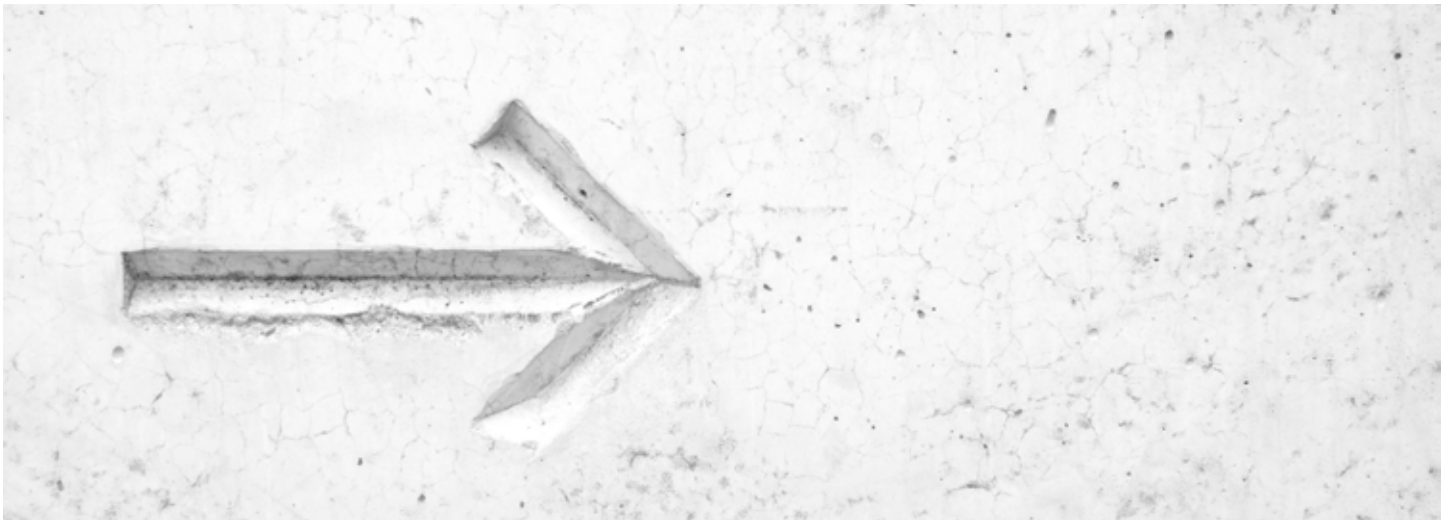
Auch in
schwierigen Zeiten
immer für Sie da.

KR Gerhard Heine
Leiter Partnervertrieb Österreich

wienerstaetische.at/vertriebspartner
IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP





DER WEG IN DIE ZUKUNFT

Von Christoph Berghammer, MAS

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

das erste Halbjahr war von der Covid-19-Krise geprägt, die uns wirtschaftlich noch einige Zeit begleiten wird. So turbulent die ersten Monate auch waren, das zweite Halbjahr wird sich ebenso ereignisreich präsentieren. Die Novellen zum Finanzmarkt-Geldwäschegesetz und zum Kontenregister- und Konteneinschaugesetz befinden sich in Begutachtung. Mit den Novellen soll eine Nutzung des Finanzsystems zum Zweck der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung verhindert werden. Die Geldwäscherichtlinien waren bisher nur im Finanzmarkt-Geldwäschegesetz umgesetzt. Nun wurden die Bestimmungen in die Gewerbeordnung aufgenommen und sind auch von uns Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmaklern zu beachten. Auch das Thema Digitalisierung wird uns die nächsten Monate begleiten. Wie wichtig Digitalisierung im Büro ist, hat uns die Zeit des Lock-downs bewiesen. Wir konnten mit unseren Kunden weiterhin in Kontakt bleiben. Abgesehen davon eröffnet Digitalisierung enorme Wachstumschancen, denn Arbeitsprozesse können rascher und effizienter abgewickelt werden. Was es jedoch braucht, ist eine abgestimmte Industrie. Es ist mir seit Beginn meiner Funktion als Fachverbandsobmann ein wichtiges Anliegen, mit der Versicherungsindustrie in einem positiven Gesprächsklima zu sein. Die zu Beginn der Covid-19-Krise entstandenen Misstöne zwischen Versicherungsindustrie und Versicherungsmaklern waren einer noch nie dagewesenen Krise geschuldet. In gemeinsamen Gesprächen mit der Versicherungsindustrie haben wir uns sehr positiv über Vergangenes ausgetauscht. Den Weg in die Zukunft werden wir bewusster gemeinsam gehen. Bei zukünftigen Krisen werden wir rascher das gemeinsame Gespräch su-

chen. Neben der Digitalisierung ist auch Green Finance im Arbeitspapier der Europäischen Kommission enthalten. Die wesentliche Kernaussage des Arbeitspapiers ist, dass der Aufschwung Europas durch den Übergang in eine grüne und digitale Wirtschaft erreicht werden soll. Dreh- und Angelpunkt für das Comeback nach der Krise sind unter anderem der European Green Deal und insbesondere Investitionen in erneuerbare Energien und saubere Mobilität. Für alle Gespräche und Ergebnisse ist eine abgestimmte europäische Politik notwendig. Mein Einsatz für die Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler bedeutet für mich, nicht zu reagieren, sondern zu agieren. Agieren heißt auch, neue Formate für die Kollegenschaft ins Leben zu rufen. Aufgrund der vielen abgesagten Präsenzveranstaltungen, die für die Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung notwendig gewesen wären, veranstalten wir den „Versicherungsmakler Bildungstag 2020“ in Kooperation mit der Fachgruppe Wien. Mitte November wird die Weiterbildungsveranstaltung in Wien stattfinden und erstmals in der Geschichte des Fachverbandes wird die Veranstaltung in alle Bundesländer übertragen. Die Details dazu finden Sie in der Zeitschrift. In diesem Sinne wünsche ich uns allen einen erfolgreichen Herbst.

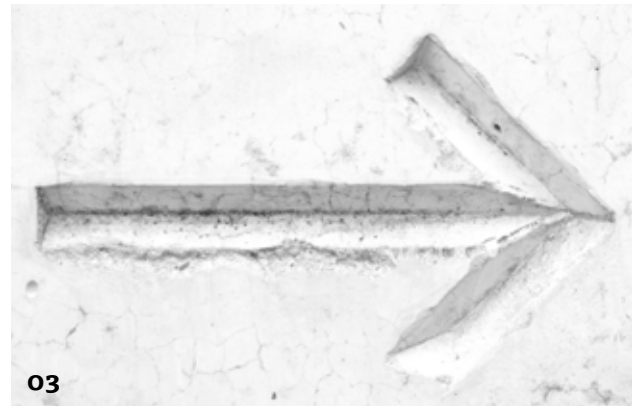


Ihr Christoph Berghammer, MAS

M

EDITORIAL

03 Der Weg in die Zukunft



FACHVERBAND & REGIONALES



- 12 Fachschulungen der Fachgruppen für den Zeitraum 2. Halbjahr 2020 – ein Update
- 13 Wiederwahl
- 26 Die 5 W's der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler
- 27 Neuauflage
- 30 Gratis Webinarreihe
- 40 Update: Gespräche des Fachverbandes mit Versicherungsgesellschaften zu Courtagevereinbarungen

NEWS & PERSONALIA

- 06 Karriere
- 07 Länderrisikobewertung
- 08 Neues Zusatzservice
- 08 Joint-Venture-Gründung
- 08 Neuerscheinung
- 09 Online-Bewertungen
- 09 Empfehlung
- 10 So ticken europäische CFOs
- 10 Appell „Zukunftsfähigkeit“





MARKT

- 11 IGV mit All-Inklusive Leistung für Kunden der IGV-Mitgliedsbetriebe
- 18 Gesund bleiben!
- 39 Dienstreisen in anspruchsvollen Zeiten
- 43 R+V-Warenkreditversicherung: Wann, wenn nicht jetzt?
- 44 Aus Covid-19 gewonnene Erkenntnisse



INTERVIEW

- 14 Aus- und Weiterbildung
- 16 Neues Format
- 32 Obmannwechsel
- 48 Vertrauen in die Zukunft
- 52 Garantierte Qualität



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 28 Spätücktritt von der Lebensversicherung in nuce
- 36 RSS - Alles was Recht ist

KARRIERE

Allianz Versicherung

Mit 1. September hat Anne Thiel als CFO das Vorstandsressort Finanzen in der Allianz Gruppe Österreich übernommen.

Anne Thiel



Sie folgt damit Eva Meyer-Schiplinger, die eine globale Führungsposition in der Allianz SE München übernimmt. Anne Thiel absolvierte ihr Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkten in Finanzmathematik, Derivaten und Steuern an der Eberhard-Karls-Universität in Tübingen. Ihre Karriere in der Allianz Gruppe begann die gebürtige

Deutsche 2006 im Bereich des Allianz-Banking-Strategie-Teams.

IRSG

Mag. Liane Hirner, CFO Vienna Insurance Group, wurde als einziges österreichisches Mitglied in das 30-köpfige Gremium der IRSG gewählt. IRSG ist eine Interessensgruppe der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und betriebliche Altersvorsorge, die Stellungnahme und Ratschläge zu allen Fragen im Zusammenhang mit ihren Aufgaben an die EIOPA abgeben kann. Der EIOPA Rat hat Liane Hirners Mandat für die nächsten vier Jahre bei der IRSG

Mag. Liane Hirner



bestätigt. Sie vertritt als Industriemitglied die Interessen der Versicherungsbranche bei der Mitwirkung an

Entscheidungen der EIOPA bei geplanten Regulierungen und Maßnahmen zu Versicherungsthemen.

TOGETHER CCA

Mit Jänner 2021 übernimmt Susanne Strießnig die Funktion des COO bei TOGETHER CCA GmbH. Sie folgt damit Georg Steinort, der nach langjähriger erfolgreicher Tätigkeit in den wohlverdienten Ruhestand geht. Seit 2003 ist die 51-jährige Prokuristin des Unternehmens sowie unter anderem für die Bereiche Recht, HR und Recruiting verantwortlich. Davor sammelte die studierte Juristin bei der Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft Branchenerfahrung. Der Übergang zwischen Strießnig und ihrem Vorgänger Steinort wird schrittweise erfolgen.

Susanne Strießnig



EFM

EFM Gründer Josef Graf zieht sich aus der Unternehmensleitung der EFM Versicherungsmakler AG zurück und wechselt in den Aufsichtsrat und wird dort den Vorsitz übernehmen. Franz Meingast fungiert ab sofort als Alleinvorstand. Franz Meingast: „Ich bedanke mich für das große Vertrauen, das mir als Alleinvorstand entgegengebracht wird. Zusammen mit dem Beirat, den Ausschüssen und dem gesamten Team der Service-

Franz Meingast



zentrale werde ich an der Weiterentwicklung der EFM Versicherungsmakler AG arbeiten.“

Muki VVaG

Thomas Ackerl ist der neue Vorstandsvorsitzende der muki. Die Agenden des bisherigen Vorstandsdirektors für Vertrieb und Marketing, Thomas Ackerl,

Thomas Ackerl



wurden um die Zuständigkeit für Personal und Revision erweitert, außerdem wurden die Teilbereiche Marketing und Öffentlichkeitsarbeit unter seiner Leitung zusammengeführt. Gleichzeitig übernahm Ackerl den Vorstandsvorsitz von Mag. Alexander Putz, der weiterhin als Vorstandsdirektor für Finanzen und Controlling tätig ist. Mag. Dr. Niklaus Ri-

ener, MSc übernimmt zusätzlich die Verantwortung für Organisation und Informationstechnik und ist

künftig Vorstandsdirektor für Versicherungstechnik und IT.

Wirtschaftskammer Österreich

Die Bundessparte Information und Consulting (BSIC) in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) hat eine neue Obfrau. Die Oberösterreicherin Angelika Sery-Froschauer wurde bei der konstituierenden Spartenkonferenz für die kommende Funktionsperiode bis 2025 einstimmig gewählt. Sery-Froschauer ist bereits seit 2010 Obfrau des Fachverbandes Werbung und seit 2015 Vizopräsidentin der Wirtschaftskammer Oberösterreich. Gemeinsam mit Sybille Regensberger (Tirol) und Johann Lackner (Burgenland) wird sie in den kommenden Jahren die Interessen der rund 130.000 wissensbasierten Dienstleistungsunternehmen der Bundessparte BSIC in der WKÖ vertreten. **M**

Angelika Sery-Froschauer



LÄNDERRISIKOBEWERTUNG

Coface, Niederlassung Austria

Der Kreditversicherer Coface hat erstmalig insgesamt 71 von 162 Ländern und 134

Branchen in 28 Ländern herabgestuft. Österreich hat als eines der wenigen Länder seine Bewertung mit A2 behalten.

Insgesamt erwartet man, dass die Wirtschaftsleistung der Welt um 4,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr abnimmt. Neben Deutschland hat Coface auch viele westliche Länder herabgestuft. Eine A3-Bewertung haben nun ebenfalls Frankreich, Belgien, Kanada, die USA, aber auch Portugal und Spanien. Nur vier Länder – Niederlande, Norwegen, Schweiz und Luxemburg – behalten die Bestnote A1.

Die Studie zeigt auch klar, dass die einzelnen Branchen ganz unterschiedlich betroffen sind. „Die am stärksten betroffenen Branchen in Österreich sind der Agri-Food-Bereich, die chemische Indus-

trie und der Handel. Diese werden nur noch von der Automobilbranche getoppt, die auf ‚sehr hohes Risiko‘ herabgestuft wurde“, erläutert Declan Daly, Regional CEO für Zentral- und Osteuropa. Das Ausbleiben eines raschen Aufholens ist vor allem auf zwei Faktoren zurückzuführen. Bedingt durch die anhaltende Unsicherheit über die weitere Entwicklung der Pandemie wird Kaufzurückhaltung der privaten Haushalte ausgelöst und ein Stopp der Unternehmensinvestitionen herbeigeführt. Zum anderen sind die Produktionsausfälle in einigen Sektoren, insbesondere im Dienstleistungs- und im Rohstoffsektor, nicht nachzuholen.

„Natürlich ist Covid-19 ein beherrschender Faktor. Seit diesem Sommer haben wir aber auch den Faktor Umweltrisiken und damit auch den Klimawandel in unsere Risikomodelle aufgenommen. Dies hat die Risikobewertung in vielen europäischen und afrikanischen Staaten ebenfalls gedrückt“, so Daly. **M**

NEUES ZUSATZSERVICE

ERGO Versicherung AG/ Schaden- Manager.com

Zusatzservice an, nämlich ein kostenloses Reinigungsservice. Sind die Handwerker erst aus dem Haus, ist es oftmals erforderlich, selbst den Putzlap-

pen zu schwingen. Die ERGO Versicherung AG und Schaden-Manager.com bieten ihren Kunden in Österreich ein neues

pen zu schwingen. Damit sich die Kunden in ihren vier Wänden wieder ganz zu Hause fühlen können, übernimmt diese Tätigkeit eine Reinigungsfirma. Oft – speziell bei Wasserschäden – werden mehrere Firmen benötigt, um den Schadensfall zu beheben. Hier wird auch die Koordination von Reparaturfirmen übernommen und somit werden die Kunden bei einem Großteil der wichtigsten Schritte eines Versicherungsfalls entlastet. **M**

JOINT-VENTURE-GRÜNDUNG

Vienna Insurance Group

schaften der Vienna Insurance Group haben mit der „VIG C-Quadrat“ ein gemeinsames Unternehmen mit Sitz in Warschau gegründet. Geplant ist, Wertpapierdienstleistungen und Investmentfonds in Polen anzubieten. 60 Prozent an dem Joint-Venture-Unternehmen hält die C-Quadrat Investment AG, 40 Prozent die fünf polnischen VIG-Versicherungsgesellschaften Compensa Nichtleben und Leben, InterRisk, Vienna Life und Wiener. „Die Gründung des Joint Ventures steht in engem Zusammenhang mit unserer Strategie, den Kunden in Polen Anlage- und Sparprodukte anzubieten. Eine eigene Vermögensverwaltungsge-

Die C-Quadrat Investment AG (C-Quadrat) und die polnischen Versicherungsgesell-

sellschaft in Polen bietet uns größere Möglichkeiten, ein interessantes Angebot an Spar- und Investmentprodukten zu schaffen“, erklärt Mag. Harald Riener, Vorstandsmitglied der VIG und designierter Aufsichtsratsvorsitzender des Joint-Venture-Unternehmens. Ein zusätzlich positives Zeichen für einen erfolgversprechenden langfristigen Spar- und Investitionsmarkt in Polen ist die Einführung von Pensionsfonds für Mitarbeiter im Zuge der 2019 beschlossenen Reform des polnischen Rentensystems. **M**



Mag. Harald Riener

NEUERSCHEINUNG

Manz Verlag

Das Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau-Universität Krems, Fachbereich Versicherungsrecht, organisiert unter Mitwirkung des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich seit 2015 jährlich erfolgreich die Tagung „Kremser Versicherungsforum“, die nun zu einem Fixpunkt im Veranstaltungskalender der Ver-

sicherungsbranche zählt. Der Sammelband aus den Tagungsbeiträgen des 5. Kremser Versicherungsforums – ergänzt um weitere einschlägige Praxisbeiträge – ist nun im Manz Verlag erschienen. Herausgeber sind Dr. Arlinda Berisha, LL.M., Leiter des Fachbereiches Versicherungsrecht, und Lehrgangsführerin der versicherungsrechtlichen Zertifikats-, Master- und LL.M.-Programme am Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen an der Donau-Universität Krems, Dr. Klaus Koban, MBA, Geschäftsführer der Koban Südvers Group GmbH,

Universitätslektor für Versicherungsvertragsrecht sowie Autor zahlreicher facheinschlägiger Publikationen, und Prof. Mag. Erwin Gisch, Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Lehrbeauftragter für Versicherungsvertragsrecht und Autor diverser facheinschlägiger Publikationen. Zum Inhalt: Themenstellungen rund um die klassischen Sparten Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung prägen das Bild der versicherungsrechtlichen Diskussionen seit vielen Jahren entscheidend mit. Aber auch „junge“ Versicherungszweige, wie die Cyberversicherung, können mit vielfältigen und interessanten

juristischen Fragestellungen aufwarten. Spannend sind und bleiben zudem viele der sich insbesondere aus der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) und deren innerstaatlichen Umsetzungsgesetzen resultierenden vertrieblichen Rechtsthemen der Versicherungsbranche, zu der nun erste Erfahrungen aus der Praxis vorliegen. Mit der Auseinandersetzung von ethischen Gesichtspunkten in der Versicherungswirtschaft wird zudem ein neues Themenfeld beschritten. Unterschiedliche Beiträge einschlägiger Experten aus Wissenschaft und Praxis bringen Sie dazu auf den neuesten Stand. **M**

ONLINE-BEWERTUNGEN

D.A.S. Rechtsschutz AG

Viele Urlauber und Konsumenten bewerten ihre Ergebnisse auf Plattformen im Internet. Auf die Meinungsbildung der Kunden über ein Unternehmen hat das World Wide Web einen immer größeren Einfluss.

„Für die eigene Kaufentscheidung werden die Anzahl der vergebenen Sterne, Fotos anderer Kunden und die schriftlichen Bewertungstexte herangezogen“, konkretisiert Vorstandsvorsitzender Johannes Loinger. Seine Meinung im Internet zu äußern, ist rechtlich in Ordnung und auch legitim. „Es dürfen jedoch keine unrichtigen Vorwürfe publiziert werden. Auch unsachliche Beschimpfungen haben nichts mit frei-

er Meinungsäußerung zu tun. Ebenso sollten keine Vermutungen ange stellt oder Gerüchte verbreitet werden“, erklärt Loinger. Berichte über wahre Tatsachen sind erlaubt. Selbst dann, wenn diese für den Unternehmer eine negative Bewertung darstellen, jedoch liegt im Streitfall die Beweislast beim Verfasser der Bewertung. **M**



Johannes Loinger

EMPFEHLUNG

FMA

Österreichs Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) empfiehlt im Einklang mit dem Europäischen Ausschuss für Systemrisiken (ESRB), der Europäischen Zentralbank (EZB) sowie der europäischen Versicherungs- und Pensionskassenaufsicht (EIOPA) den österreichischen Banken und Versicherungsunternehmen dringend, weiterhin auf Dividendenausschüttungen sowie Rückkäufe von Aktien zu verzichten und die konservative Vergütungspolitik fortzusetzen. „Angesichts der anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheit aufgrund der globalen Covid-19-Krise ist jetzt nicht die Zeit, um über Dividenden, Aktienrückkäufe oder umfang-

reiche Vergütungspakete zu diskutieren“, so der Vorstand der FMA, Helmut Ettl und Eduard Müller, und ergänzt: „Da sind sich die Aufseher auf europäischer wie nationaler Ebene einig, da haben wir gemeinsam gleichlautende Beschlüsse gefasst.“ Die am 27. März 2020 veröffentlichte diesbezügliche Empfehlung wird damit zumindest bis zum Jahresende verlängert. „Österreichs Banken und Versicherungsunternehmen sind dazu aufgerufen, ihre gute Kapitalbasis zu erhalten und weiter zu stärken, um für die großen Herausforderungen durch die wirtschaftlichen Folgen der Covid-19-Pandemie gewappnet zu sein und die österreichische Wirtschaft für einen raschen Aufschwung kraftvoll unterstützen zu können“, so der FMA-Vorstand weiter. **M**

SO TICKEN EUROPÄISCHE CFOS

Acredia Versicherung AG

Insolvenzen (32 %) ihrer Kunden. Selbst Cyber Risiken fallen aus Sicht der CFOs hinter den beiden Hauptrisiken zurück, gefolgt von Schwierigkeiten in den Lieferketten, rückläufigen Umsätzen und Profitabilität. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie „DNA of a CFO“ von Acredia in Zusammenarbeit mit Euler Hermes. „Schon vor der Covid-19-Pandemie war fast jedes zweite der befragten Unternehmen von Zahlungsverzögerungen betroffen und fast jedes dritte von der Insolvenz eines Abnehmers“, sagt Vorständin Gudrun Meierschitz. „Das ist eine relativ erschreckende Bilanz und zeigt, welche großen Schneeballeffekte Insolvenzen in der gesamten Lieferkette auslösen können.“ Nach Ausbruch der Covid-19-Pandemie waren 61 Prozent der europäischen Unternehmen zwischen März und Mai 2020 insbesondere von Umsatzrückgängen gezeichnet, 2019 hingegen waren es nur 25 Prozent. „In der Wirtschaft geht es nun darum, enger

Nichts fürchten europäische Finanzchefs (CFOs) so sehr wie verspätete Zahlungen (47 %) oder

zusammenzurücken, in Netzwerken zu arbeiten sowie eine Kreditversicherung wie eine Schutzmaske zu nützen und Lieferketten zu stabilisieren“, so Vorstand Ludwig Mertes. Bei der Lösung der bevorstehenden Herausforderungen konzentrieren sich die Finanzchefs der befragten Unternehmen dann vor allem auf Planungssicherheit und ein möglichst stringentes internes Risikomanagement.

M

Gudrun Meierschitz und Ludwig Mertes



APPELL „ZUKUNFTSFÄHIGKEIT“

respACT

Unternehmen aller Größen, Branchen und Bundesländer fordern ein nachhaltiges Konjunkturprogramm. Seit Mitte Mai 2020 können Geschäftsführer und Unternehmensvorstände den Appell „Zukunftsfähigkeit“ unterzeichnen, dessen fünf Forderungen auf eine nachhaltige Entwicklung und Förderung der Wirtschaft abzielen. Herbert Schlossnikl, Geschäftsführer der Vöslauer Mineralwasser GmbH, hat in seiner Funktion als respACT-Vizepräsident an der Ausarbeitung mitgewirkt: „Wir alle tragen Verantwortung für zukunftsfähiges Handeln, so setzen wir uns beispielsweise für Kreislaufwirtschaft und eine ressourcenschonende Produktion ein. Wir arbeiten konstant an nachhaltigen Innovationen mit dem Ziel, den österreichischen Wirtschaftsstandort zu stärken und gleichzeitig zum Klimaschutz beizutragen.“ Auch Andreas Zakostelky, CEO der VBW-Vorsorgekasse AG, betont die Notwendigkeit zukunftsfähiger Rahmenbedingungen:

„Die VBV hat erkannt, dass diese nachhaltige Ausrichtung langfristig für alle Beteiligten von Vorteil ist. Daher appellieren wir an die Bundesregierung, Rahmenbedingungen zu schaffen, die es für Unternehmen sozial, ökologisch und wirtschaftlich attraktiv machen, die UN-Nachhaltigkeitsziele konsequent zu verfolgen.“

Stefan Szyszkowitz, Vorstandssprecher der EVN AG, Niederösterreichs größtem Strom-, Gas- und WärmeverSORGER, unterstreicht die Notwendigkeit langfristiger Planungshorizonte für Unternehmen. Die fünf Forderungen des Appells „Zukunftsfähigkeit“ lauten: Konjunkturpaket an den UN-Nachhaltigkeitszielen ausrichten und dementsprechende Rahmenbedingungen setzen, auf Erfolge aufbauen und Unternehmen Planungssicherheit geben, Wettbewerbsfähigkeit und Wirtschaftsstandort stärken, die Kosten der Transformation im Blick sowie internationale Vorbildfunktion wahrnehmen. Eine Initiative von respACT in Zusammenarbeit mit dem Global Compact Netzwerk Österreich.

M

IGV MIT ALL-INKLUSIVE LEISTUNG FÜR KUNDEN DER IGV-MITGLIEDSBETRIEBE

IGV AUSTRIA
DIE FÜHRENDEN VERSICHERUNGSMAKLER

Bereits seit Juli ist es für jeden IGV-Makler möglich Schadensmeldungen im Kfz Bereich die gewünschte Variante und den Dienstleister auszuwählen. Mit direkter Anbindung aus dem zentralen Steuerungsprogramm – dem IGV Manager 2.0 – ist es nunmehr möglich rasch und effizient direkt mit dem ausgewählten Schadensdienst zu kommunizieren. „Die Umsetzung des IGV Schadensmanagers mit direkter Anbindung zum jeweiligen Schadensabwickler ist ein lang gehegter Wunsch unserer IGV-Mitgliedsbetriebe, ermöglicht er doch aus unserem IGV-Manager 2.0 direkt und somit auf effizienteste Art und Weise die Erledigung eines Schadens nicht nur anzustoßen, sondern auch die Begleitung des Schadens durch laufende Information über den Reparaturstatus. Dies erleichtert die tägliche Arbeit unserer IGV-Mit-

gliedsbetriebe enorm. Zusätzlich rundet das Paket für unsere Kunden die Reduktion des Selbstbehaltes im Rahmen der Abwicklung über unsere Dienstleistungspartner noch entsprechend ab. Es zeigt sich somit auch hier nachdrücklich, dass die IGV Austria das Thema Schnittstellen – ob via OMDS 3.0 mit den Partnern der Versicherungswirtschaft oder, wie beschrieben, im Dienstleistungsbereich – zusammen mit einer voll integrierten IDD Risikoanalyse der USP der Zeit sind“, so KR Siegfried Fleischacker – Vorstand der IGV Austria und Ressortleiter IT der IGV Austria. **M**

KR Siegfried Fleischacker



**Vertrieb im
Zentrum**
Convention
Salzburg

29. 4. 2021
**Innovation.
Strategie.
Netzwerk.**

www.vertriebimzentrum.at

Fachschulungen der Fachgruppen für den Zeitraum 2. Halbjahr 2020 – ein Update (Stand 19. 8. 2020)

Aufgrund der derzeitigen Covid-19-Situation bleibt es der jeweiligen Fachgruppe vorbehalten, Änderungen oder Absagen bei geplanten Weiterbildungsveranstaltungen vorzunehmen. Wir ersuchen um Verständnis!

Burgenland

Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
Wissenswertes und Nützlichendes aus der Betriebshaftpflicht	Dr. Johannes Stögerer	23.09.2020, 09:00 – 16:30 Uhr	Wirtschaftskammer Burgenland	6,5 Stunden netto	2 Stunden Modul 1 + 4,5 Stunden Modul 2	kostenlos für Mitglieder aus dem Burgenland EUR 99,00 für Mitglieder anderer Bundesländer

Salzburg

Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
Managerhaftung und Möglichkeiten der Absicherung	Dr. Helmut Tenschert	19.10.2020, 09:00 -17:00 Uhr	Wifi Salzburg	6 Stunden netto	3 Stunden Modul 1 + 3 Stunden Modul 2	Euro 70,00

Niederösterreich

Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
Richtige Schadenabwicklung durch Versicherungsmakler	Dr. Roland Weinrauch	2.9.2020, 09:00 -12:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, Mödling	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00
Schadenersatzrecht – Abwicklungspraxis eines Rechtsanwaltes	Mag. Franz Haydn	5.10.2020, 09:00 -12:00 Uhr	WIFI Niederösterreich, Mödling	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00

Steiermark

Thema	Vortragende(r)	Datum	Ort	Dauer	Modul	Kosten
Vorbereitungslehrgang auf die Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler & Berater in Versicherungsangelegenheiten	diverse	2.10.–28.11.2020 (18 Kurstage, jeweils Freitag 14:00 – 22:00 Uhr und Samstag 09:00 – 17:00 Uhr)	WIFI Graz, Körblergasse 111-113, 8010 Graz	Jeder Kurstag hat 6,5 Nettostunden	Modul 1 & 2	EUR 2.500,00, Einzelbuchung EUR 150,00 bzw. EUR 300,00
Die Umsetzung der IDD und die Wut über die Gesetzesflut	Mag. Herwig Kovacs	16.11.2020, 14:00 - 20:00 Uhr	Wifi Graz, Körblergasse 111-113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 1	EUR 60,00
Die Umsetzung der IDD und die Wut über die Gesetzesflut	Mag. Herwig Kovacs	17.11.2020, 14:00 - 20:00 Uhr	Wifi Graz, Körblergasse 111-113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 1	EUR 60,00
Grundzüge des Privat- und Unternehmensrechts – ein Update und aktuelle Rechtsprechung aus der Praxis	RA Mag. Peter Edelsbrunner	18.11.2020, 14:00 - 20:00 Uhr	Wifi Graz, Körblergasse 111-113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 1	EUR 60,00

WIEDERWAHL

BIPAR

Ende Juni wurde die Generalversammlung der BIPAR erstmals als Videokonferenz abgehalten. Juan Ramón Plá Otáñez wurde in seinem Amt als Chairman für weitere zwei Jahre bestätigt, und auch BVK-Vizepräsident Ulrich Zander als Past-Chairman. Zum Management Committee gehören Incoming Chairman Dominique Sizes, KommR Christoph Berghammer, MAS und Nicolas Bohême. Fachverbandsobmann Berghammer wurde in seinem Amt als Kassier bestätigt. „Ich fühle mich sehr geehrt, dass ich weiterhin im Vorstand von BIPAR mitwirken darf. Es ist schön zu sehen, dass mein Engagement in einer der größten europäischen Vereinigungen von Versicherungsvermittlern honoriert und geschätzt wird und ich mich auch fortan auf europäischer Ebene für die Interessen unserer Mitglieder einsetzen kann“, berichtet Berghammer. Juan Ramón Plá Otáñez, Chairman: „In my capacity as re-elected chairman of BIPAR I am very pleased that Christoph Berghammer had accepted to be a candidate for re-election as treasurer for the coming year. A treasurer is a cornerstone in a good team and at BIPAR we work in constant dialogue and consultation with all members of the board. It helps a lot if there is trust between the members of the team and to know that we are all together behind a project. Therefore I am very happy that Christoph was re-elected and continues to be part of our team this year so that we can continue and work together, also in difficult covid-19 circumstances, in the interest of the intermediary sector all over Europe.“ **M**

Juan Ramón Plá Otáñez und
KommR Christoph Berghammer,
MAS



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Unfallschutz nach Maß.

Die NÜRNBERGER Unfallversicherung* mit erweiterten Deckungsteilen und wählbaren Assistance-Leistungen. Individuelle Versicherungslösungen für Einzelpersonen, Partner, Familien und Alleinerzieher. Richtig vorsorgen macht sicher!



www.nuernberger.at

* Versicherer ist die GARANTA
Versicherungs-AG Österreich



AUS- UND WEITERBILDUNG

Die MA 59 hat in Wien bei den Versicherungsmaklern mittels Briefs angekündigt, eine Nachschau über die verpflichtende Weiterbildung abzuhalten. Zurückliegend für die letzten drei bis fünf Jahre. Ein Fehler im System? Laut dem Wiener Fachgruppenobmann KommR Helmut Mojescick wurden die Schreiben zurückgenommen und man hat sich für den Fehler entschuldigt.

Was sagt der Wiener Fachgruppenobmann dazu?

Mojescick: Die Wiener Fachgruppe hatte zu dem Thema keine Anfragen erhalten. Die Schreiben sind direkt an die Mitglieder ergangen. Laut der MA 59 hat es sich um einen Fehler im System und/oder der EDV des Magistrates gehandelt. Die Rücknahme und Entschuldigung erfolgte gegenüber der Fachorganisation, nicht an die einzelnen Mitglieder. Man sollte das nicht überbewerten. Wir haben in Wien seit vielen Jahren eine gute Kommunikation mit

der MA 59 und demnächst auch einen persönlichen Termin. Im letzten Jahr gab es einen Generationenwechsel und die Dinge müssen sich wie überall im Leben einspielen.

Was empfiehlt der Wiener Fachgruppenobmann?

Mojescick: Dass man mit den Behörden kooperiert und die Teilnahmebestätigungen an Weiterbildungsveranstaltungen vorlegt. Sollten die notwendigen Weiterbildungsstunden 2019 nicht erreicht worden sein, könnte es sinnvoll sein, Belege für 2020 vorzulegen, um der Gewerbebehörde bei einer allfälligen Überprüfung zu zeigen, dass man um Einhaltung der Weiterbildungsverpflichtung bemüht ist und somit die Nichterfüllung eine ggf. mildere Strafe nach sich ziehen könnte. Die Weiterbildungsverpflichtung ist jedenfalls ernst zu nehmen und einzuhalten.

Worauf sollten die Versicherungsmakler in diesem Zusammenhang achten?

Mojescick: Dass sie ihrer Weiterbildungsverpflichtung nachkommen. Trotz der Covid-19-Situation gibt es derzeit keine Erleichterung durch den Gesetzgeber für das Jahr 2020. Viele Präsenzveranstaltungen wurden abgesagt. Das Jahresende kommt schneller, als wir denken. Man darf nicht vergessen, dass im letzten Jahr gegen Ende des Jahres alle Seminare ausgebucht waren und es nicht einfach war, die zu absolvierenden Stunden zu erreichen. Das könnte heuer auch so sein.

Wohin können sich Versicherungsmakler mit ihren Fragen die Weiterbildungsverpflichtung betreffend wenden?

Mojescick: Die Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler sollen sich mit ihren Fragen an ihre jeweilige Fachgruppe wenden.

Was plant die Fachgruppe Wien im zweiten Halbjahr für ihre Mitglieder?

Mojescick: Der Fachverband und die Fachgruppen haben die leistbare Weiterbildung schon immer als eine ihrer Kernaufgaben und Kernkompetenzen angesehen. In Kooperation mit dem Fachverband wird der „Versicherungsmakler Bildungstag 2020“ als österreichweite Veranstaltung, an der alle Bundesländer teilnehmen, durchgeführt. Der „Versicherungsmakler Bildungstag 2020“ findet am 17.11. 2020 von 9 Uhr bis voraussichtlich 18 Uhr in Wien statt und wird in alle Bundesländer live zu den Veranstaltungsorten übertragen. Mit Teilnahme an der Veranstaltung kann man fast 50 Prozent der Weiterbildungsverpflichtung abdecken. Geplant ist, dass der „Versicherungsmakler Bildungstag“ eine jährliche Veranstaltung werden soll. Als Wiener Fachgruppe haben wir für heuer noch Folgendes geplant: Seminare zum Thema Managerhaftung und Möglichkeiten der Absicherung und Berufsunfähigkeit – das staatliche System in Theorie und Praxis. Weiters bieten wir den Mitgliedern ein 4-tägiges Rechtswissenseminar. Der 18-tägige Befähigungskurs „Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler“ ist auch tageweise buchbar.

Man darf nicht vergessen, dass im letzten Jahr gegen Ende des Jahres alle Seminare ausgebucht waren und es nicht einfach war, die zu absolvierenden Stunden zu erreichen.

Wir bedanken uns für das Gespräch.

M

PRIVATE
UNFALLVORSORGE

WEIL SCHNELL MAL WAS PASSIEREN KANN: DIE PASSENDE UNFALLVERSICHERUNG FÜR JEDEN IHRER KUNDEN.

Mehr auf wuestenrot.at/unfallvorsorge

- Individuelle Absicherung im Baukastensystem
- Mit weltweitem Versicherungsschutz
- Zusatzpakete für Sportler
- Spezielle Angebote für Kinder

wüstenrot

SO SCHNELL KANN'S GEHEN

NEUES FORMAT

Mit seinen Serviceeinrichtungen RDK und RSS schafft der Fachverband der Österreichischen Versicherungsmakler seit Jahren Rechtssicherheit und Chancengleichheit für alle Teilnehmer am Versicherungsmarkt. Während die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) meist Streitigkeiten zwischen Kunden von Versicherungsmaklern und Versicherungsunternehmen schlichtet, behandelt die Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) vorwiegend Fragen zum Gewerberecht, Standesrecht oder Wettbewerbsrecht. Um das auch im Namen zu verdeutlichen und den Betroffenen klar zu kommunizieren, wurde die Rechts- und Disziplinarkommission nun in Fachbeirat Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht (FGSW) umbenannt.

Um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein, wird es zukünftig personelle Kooperationen der Vorsitzenden der Schlichtungskommission – SenPräs. d. OLG i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner und der ehemaligen Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofes und langjährige Leiterin des versicherungsrechtlichen Senates des OGH, Dr. Ilse Huber – und FGSW geben. Fachverbandsobmann KR Christoph Berghammer, MAS: „Es hat in den letzten Monaten ein Lernprozess stattgefunden, wir haben die beiden Einrichtungen zukunftsfit, effizienter, sparsamer, schneller und qualitätsreicher aufgestellt. Unser allseits geschätzter SenPräs. d. OLG i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner wird im Jänner stolze 80 Jahre alt, eine Planung für die Zukunft muss gegeben sein, damit ein Fortbestehen für die nächsten Jahre gewährleistet werden kann. Die personelle Zusammenführung verringert die Kosten der Einrichtungen und macht diese schneller und schlagfertiger“.

Wie werden die Aufgabenteilung und Doppeltätigkeit aussehen?

Hellwagner: Seitdem ich 2011 die Funktion des Vorsitzenden der RSS übernommen habe, hat sich der Anfall an Schlichtungsfällen insgesamt vervierfacht. Auch für heuer ist mit einem neuen Rekord zu rechnen, weshalb eine Aufteilung der Aufgaben auf zwei Vorsitzende Sinn macht. Die Aufteilung der Schlichtungsfälle der RSS wird jeweils abwechselnd nach den laufenden Geschäftszahlen erfolgen. Weiters werde ich weiterhin für den RSS-Newsletter, der die höchstgerichtliche Judikatur zusammenfasst, redaktionell tätig sein.

Huber: Ich werde die Fälle des FGSW als Vorsitzende betreuen und damit im Wesentlichen meine bisherige Tätigkeit als Vorsitzende der RDK, die durch den FGSW ersetzt wird, fortführen. Der FGSW behandelt primär Gewerberecht, Standesrecht und Wettbewerbsfragen, während die RSS für die Schlichtung von Versicherungsstreitigkeiten zuständig ist. Bei der RSS übernehme ich als Vorsitzende die Hälfte der Fälle. Der ständige wechselseitige Erfahrungsaustausch wird beiden Einrichtungen zugutekommen.

Was ist Ihnen in Ihrer Tätigkeit wichtig?

Hellwagner: Die RSS soll den Maklern und deren Kunden, aber auch den beteiligten Versicherern rasch, effizient und günstig Rechtssicherheit bei strittigen Rechtsfragen bieten. Mir ist es aber bei aller juristischer Exaktheit auch wichtig, dass die Empfehlungen für die Maklerschaft praxistauglich und einfach lesbar sind.

Huber: Ich kann mich den Ausführungen des Kollegen Hellwagner nur anschließen. Die jeweiligen Empfehlungen sollen in erster Linie Lösungen bieten, durch die Gerichts- und Verwaltungsverfahren vermieden werden. Sie können aber auch helfen, solche Verfahren vorzubereiten oder deren Erfolg abzuschätzen.

Die RSS wird immer mehr in Anspruch genommen, wo liegen die Hauptbereiche? Gibt es eine Tendenz in den Fällen zu erkennen?

Hellwagner: Die Statistik der letzten Jahre zeigt ein starkes Aufkommen im Bereich der Rechtsschutzversicherung, was aber auch daran liegt, dass einige Rechtsschutzversicherer aktiv die Tätigkeit der RSS unterstützen und bisweilen sogar selbst anrufen. Naturgemäß bietet die Eigenheimversicherung samt ihrer Sparten aufgrund der hohen Schadenszahlen den einen oder anderen Streitpunkt.

Huber: Immer wieder sehen wir auch bei Streitigkeiten in der Betriebshaftpflichtversicherung, dass das Produkt sehr komplex ist und damit Grund zu Streitfällen gibt. Das konnte ich auch schon in meiner Richterzeit am OGH feststellen und wird sich wohl auch in absehbarer Zeit nicht ändern.



Hat sich die Covid-19 Krise auch in den Fällen der RSS bereits widerspiegelt?

Hellwagner: Einige Fälle wurden bereits von der RSS behandelt. Einerseits gibt es natürlich Streitigkeiten aus der Betriebsunterbrechungsversicherung, bei denen aber die Deckungslage mitunter schwierig erscheint. Andererseits lehnen auch die Rechtsschutzversicherer immer wieder die Deckung für diverse Rechtsstreite ab, wobei sie sich auf den Ausschluss für Streitigkeiten „im Zusammenhang mit hoheitlichen Anordnungen“ berufen. Aus meiner Sicht ist dies nicht immer gerechtfertigt, es muss jedoch immer im Einzelfall beurteilt werden.

Huber: Die Auswirkungen der Krise sind auch im Versicherungsbereich spürbar, ganz besonders bei Deckungsansprüchen gegen den Betriebsunterbrechungsversicherer und bei Streitigkeiten mit dem Rechtsschutzversicherer, der dafür Deckung gewähren soll. Dabei stellen sich viele offene Rechtsfragen, zu denen noch keine höchstgerichtliche

Judikatur vorliegt. Dennoch ist eine seriöse Einschätzung der Deckungspflicht möglich, wobei es vor allem auf die jeweiligen AVB und deren Auslegung ankommt.

Wo sehen Sie auch in den nächsten Jahren die Schwerpunkte in der RSS und im FGSW?

Hellwagner: Die Covid-19 Krise wird unsere Arbeit sicher noch beeinflussen, besonders solange noch keine unmittelbar verwertbare höchstgerichtliche Judikatur vorliegt.

Huber: Der Wettbewerb zwischen Versicherern und deren Außendienstmitarbeitern, Maklern und Agenten ist hart umkämpft. Courtagestreitigkeiten, aber auch wettbewerbsrechtliche Themen werden uns wohl regelmäßig beschäftigen. Auch die Prüfung der Seriosität von einschlägigen Online-Plattformen wird eventuell ein Thema sein.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

GESUND BLEIBEN!

Wir haben alle Anbieter am österreichischen Markt angefragt, wie sich die Sparte in den letzten Monaten entwickelt hat, welche Tendenzen bei den Versicherungsnehmern hinsichtlich des gewählten Tarifes zu erkennen sind und welche Alleinstellungsmerkmale ihre Produkte beinhalten.

von Doris Wrumen

Das österreichische Gesundheitssystem ist gut organisiert und soll eines der besten der Welt sein. Obwohl es hie und da doch zu Ärgernissen bei Patienten kommt, wenn es zu lange Wartezeiten bei Ordinationsbesuchen gibt oder die benötigte Operation erst nach einigen Monaten erfolgen kann. In Österreich gab es im Jahr 2019 mehr als 47.000 Ärzte, Turnusärzte, Allgemeinmediziner, Fachärzte und approbierte Ärzte. In einer Statistik aus dem Jahre 2018 wurden rund 11.000 Wahlärzte und 7.100 Krankenkassenvertragsärzte in Österreich gezählt. In insgesamt 268 Krankenanstalten in Österreich wurden im Jahr 2018 rund 2,7 Millionen Patienten behandelt. Die Statistik Austria zeichnet seit 1989 die Zahlen der Spitalsaufenthalte auf. Von 1989 bis 2016 sind die tagesklinischen Aufenthalte um das Neunfache gestiegen. Die Dauer der vollstationären Aufenthalte, das bedeutet mindestens eine Übernachtung im Spital, ist seit Anfang der Aufzeichnungen im Jahr 1989 von durchschnittlich 11 Tage auf 6,3 Tage im Jahre 2018 zurückgegangen. Spitalsaufenthalt in einem Einzelzimmer und Besuch eines Wahlarztes können ohne eine private Krankenzusatzversicherung mit hohen Kosten verbunden sein.

Insgesamt waren zu Jahresende des vergangenen Jahres 3.352.977 Personen, in Einzel- und Gruppenverträgen krankenzusatzversichert. Den Markt der privaten Krankenzusatzversicherung in Österreich teilen sich acht Versicherungsunternehmen. Das Prämienaufkommen in der Sparte betrug im Jahre 2019 2,3 Milliarden Euro. An Leistungen wurden im Jahre 2019 knapp 1,5 Milliarden Euro ausbezahlt. Die höchste Summe wurde für den Krankenhauskostensersatz mit 921 Millionen Euro geleistet, der Posten Spitalgeld schlug mit 90 Millionen zu Buche, Arztleistungen und besondere Untersuchungen, Behandlungen und Heilbehelfe lagen bei 332 Millionen. Die Zeit der Corona-Krise und der eingeschränkten Arztbesuchsmöglichkeiten haben die Versicherungsunternehmen genutzt, um ihren Versicherungsnehmern neue Dienstleistungen anzu-

bieten. Telemedizin und Beratungsvideos wurden innerhalb kürzester Zeit zu einer gerne angenommenen Lösung. Lesen Sie nachstehend die Beantwortungen unserer Anfragen bei den Anbietern des österreichischen Marktes.

DONAU Versicherung AG

Die persönliche Gesundheitsvorsorge liegt im Trend. Gesund zu sein, sehen wir oft als selbstverständlich an, gerade die

letzten Monate haben aber gezeigt, dass dies nicht so selbstverständlich ist, wie vielfach angenommen. Die Absicherung der persönlichen Gesundheit ist daher besonders wichtig und verbindet sich mit dem Wunsch richtig vorzusorgen. Gesund zu sein und gesund zu bleiben steht dabei im Vordergrund. Die DONAU Versicherung verzeichnet in der Sparte der Gesundheitsvorsorge in den letzten Jahren zweistellige Zuwächse – deutlicher kann das Interesse kaum sein.

Wir wollen den Einstieg in die private Krankenversicherung besonders einfach, kundenfreundlich und attraktiv gestalten. Seit März 2020 haben wir ein ganz besonderes Angebot. Bei Abschluss einer DONAU Sonderklasse erhalten die Kunden die ersten drei Monatsprämien geschenkt. Ein Angebot, das am Markt überzeugt. Wir haben daher beschlossen, diese Aktion bis Ende September 2020 zu verlängern. Freie Wahl des Spitals, freie Wahl des Arztes, ein komfortables Zimmer und der Sofortschutz nach Unfällen machen die Tarife der DONAU besonders attraktiv. Eine ganz besondere Leistung ist die Übernahme der Kosten für die Mundhygiene im ambulanten Tarif.

Gerade Versicherungsmakler können mit dem übersichtlich gestalteten Angebot der DONAU bei ihren Kunden punkten. Durch Beratungskompetenz in dieser wichtigen Sparte können Kundenbeziehun-

Dr. Edeltraud Fichtenbauer,
Vorstand DONAU
Versicherung AG





gen vertieft und auf ein noch persönlicheres Niveau angehoben werden.

Merkur Versicherung AG

Wie ist die Entwicklung der Sparte in den letzten Monaten?

Das Coronavirus hat die gesamte Branche, am Ende nicht nur die Versicherungswelt, vor besondere Herausforderungen gestellt. Das hat auf der vertrieblichen Seite auch vor uns leider nicht haltgemacht, auch wenn wir mittlerweile wieder nahe an unserer ursprünglichen Planung für dieses Jahr heranrei-

Ingo Hofmann,
Vorstandsmitglied und -sprecher
Merkur Versicherung AG



chen. Damit lag es also an uns, rasch zu reagieren und digitale Vertriebskanäle zu finden, um unsere Kunden weiterhin bestmöglich zu beraten. Die Erweiterung auf Online-Beratung zeigt, wie wichtig Digitalisierung auch in der Versicherungsbranche ist, um auf die geänderten Kundenwünsche reagieren zu können. Man hätte meinen kön-

nen, dass in einer solchen Lage das Interesse an Versicherungen erlischt. Aber so war es nicht: Das Interesse war groß, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten. Dies sehen wir deutlich bei der soliden Entwicklung in der Krankenzusatzversicherung im laufenden Geschäftsjahr. Corona hat die Menschen sensibilisiert und zu einem bewussteren Umgang mit der eigenen Gesundheit geführt.

Unser zentraler Zugang war und ist das Wunder Mensch, wir richten den Fokus direkt auf den Menschen und das seit unserer Gründung 1798. Diese Botschaft berührt unsere Kunden und stärkt unsere Glaubwürdigkeit. Nicht zuletzt sind wir auch deshalb einer der drei großen Krankenversicherungsanbieter in Österreich.

Ist eine Tendenz bei den Wünschen der Versicherungsnehmer zu erkennen? Mehr Interesse an Ambulanztarifen oder eher Sonderklasse-Tarifen?

Es geht uns als Merkur Versicherung darum, unseren Kunden die persönliche Freiheit zu geben, darüber zu entscheiden, wo er oder sie im Krankheitsfall behandelt wird, wie und vor allem von wem. Diese Art der Selbstbestimmung stellen wir den Mittelpunkt unseres Angebots. Der Kunde greift in letzter Konsequenz nach der Merkur Privatklasse Novum, das als 360°-Angebot stationäre und ambulante Leistungen in einem Tarif vereint. Dem ganzheitlichen Absicherungswunsch versuchen wir dadurch gerecht zu werden. Wir sehen uns als Partner, gemeinsam das Gesundheitsbewusstsein zu fördern.

Haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal in einem Ihrer Produkte am Markt?

Die Merkur Privatklasse Novum vereint nicht nur stationäre und ambulante Leistungen, sondern bietet dem Kunden mit Merkur fit4life und der Hightech-Früherkennung auch umfassende präventive und medizinische Vorsorgeleistungen. Bei der Hightech-Früherkennung werden die wichtigsten Organe einem Check unterzogen, der maximal schonend und nicht invasiv erfolgt. Moderne 3D-Darstellungen stellen präzise Diagnostik mit hoher Zuverlässigkeit sicher. Darüber hinaus ermöglichen die fit4life-Programme, dazu zählen unter anderem Vorsorgeuntersuchungen, TCM, Yoga oder Trainings in Fitnessstudios, eine zusätzliche Gesundheitsvorsorge, angepasst an individuelle Bedürfnisse.

Ein weiteres Highlight: Die Merkur Privatklasse Novum garantiert unseren Kunden eine attraktive Selbstbehaltsregelung (erst ab dem 5. Tag im Krankenhaus) sowie die Kostendeckungsgarantie in ganz Österreich. Sie haben die Wahl, einen Spezialisten auch in einem anderen Bundesland aufzusuchen. Auch hier wählt der Kunde, beginnend beim Einstiegstarif bis hin zur umfassenden Abdeckung. Ein jährlicher Umstieg in einen höherwertigen Tarif ist ohne erneute Risikoüberprüfung möglich.

Wie werden die von Ihnen angebotenen Telemedizinischen Leistungen angenommen?

Wenn Arzt- und Facharztkosten im Tarif inkludiert sind, rechnet die Merkur Versicherung schon jetzt telemedizinische Leistungen des jeweiligen Arztes ab. Zudem sondieren wir derzeit mögliche telemedizinische Kooperationspartner, um unseren Kunden auch künftig den Zugang zu diesen medizinischen Serviceleistungen zu erleichtern.

Generali Versicherung AG

Wie ist die Entwicklung der Sparte in den letzten Monaten?

Die vergangenen Monate haben aufgrund der besonderen Situation in Zusammenhang mit Covid-19 zunächst kurzfristig zu einem Einbruch beim Neugeschäft in der Krankenversicherung geführt, nunmehr ist eine Erholung eingetreten, die den Rückgang im April teilweise kompensiert. Inzwischen bemerken wir einen Nachholeffekt: Der Juli hat sich als sehr guter Monat gezeigt, in dem das Neugeschäft angezogen hat. Produktseitig steigt die Nachfrage nach mehr Flexibilität, um individuelle Absicherungsbedürfnisse der Kunden besser versichern zu können – etwa die Nachfrage von internationalen Unternehmen nach Covid-19-Deckungen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ist eine Tendenz bei den Wünschen der Versicherungsnehmer zu erkennen, mehr Interesse an Ambulanztarifen oder eher Sonderklasse Tarife?

Die Nachfrage der Interessenten für eine Gesundheitsvorsorge geht seit geraumer Zeit in Richtung einer umfassenden Absicherung, also einer Krankenversicherung die ambulante, stationäre und präventive Versorgung abdeckt. Während früher die stationäre Versicherung im Vordergrund stand, zeigt sich ein gestiegenes Interesse an zusätzlicher ambulanter Vorsorge.

Mit unserer umfassenden Optionswelt bieten wir unseren Kundinnen und Kunden sehr günstige Einstiegsmöglichkeiten in die Gesundheitsvorsorge mit der Möglichkeit des späteren, schrittweisen, individuellen Ausbaus zu einer Rundum-Gesundheitsvorsorge – je nach individuellen Wünschen und finanziellen Möglichkeiten. Und diese Optionen werden von unseren Kunden sehr gut angenommen.

Die Tarifwelt der Generali ist als Baukastensystem gestaltet, wobei Ambulanztarife in Kombination mit einem Krankenhauskosten-Tarif (auch Krankenhausstagegeld) günstiger sind als stand alone; das führt dazu, dass sie nur sehr selten stand alone versichert werden.

Haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal in einem Ihrer Produkte am Markt?

Die flexible Gestaltung durch Optionen zur späteren Erhöhung ohne neuerliche Gesundheitsprüfung ist ein großer Vorteil sowohl der Generali Privatarzt-, als auch der Sonderklasse-Tarife. Auf diese Weise passt sich die Gesundheitsvorsorge individuell dem jeweiligen Kundenbedarf an.

Beim Privatarzt-Tarif zählen zudem das umfangreiche Leistungsspektrum aus der Ganzheits- und Alternativmedizin

und die telemedizinische Beratung und Betreuung zu den weiteren Vorzügen. Die Jahreshöchstleistung kann auch allein für Arzthonorare zur Verfügung gestellt werden.

Darüber hinaus bietet die Generali mit dem Gesundheits-Coaching umfangreiche Leistungen als zusätzlichen Service in allen Lebenslagen. Dazu gehören:

Dr. Martin Sturzbaum,
Chief Insurance Officer
Leben/Kranken Generali
Versicherung AG



- 24h-Gesundheits-Hotline – bei Bedarf ruft ein Arzt/ eine Ärztin zurück
- 24h-Hilfe in Notfällen in Österreich
- Unterstützung bei der Suche nach dem besten Arzt/ Ärztin oder Therapeuten/Therapeutin;
- Informiert über medizinische Einrichtungen und Gesundheitsdienste
- Kostenübernahme für ärztliche Zweitmeinung
- Begleitung durch einen Generali GesundheitsCoach, um Risikofaktoren zu verringern oder rasch gesund zu werden
- Online Sprechstunde mit einem Arzt/einer Ärztin, Spezialisten/Spezialistin oder GesundheitsCoach. Insbesondere in der Corona-Zeit hat sich gezeigt, wie bedeutend die Möglichkeit ist, sich jederzeit online kompetente medizinische Hilfe holen zu können.

Wie werden die von Ihnen angebotenen telemedizinischen Leistungen angenommen?

Telemedizinische Leistungen werden allgemein gut angenommen. Insbesondere die Online- Arztkonsultation, der Online-GesundheitsCoach sowie die 24h-Hilfe in Notfällen bieten einen enormen Mehrwert. Kundinnen und Kunden, die diese Services einmal ausprobiert haben, sind begeistert. Die ausführliche persönliche Betreuung, die Ersparnis von Zeit und Wegen, die unkomplizierte Verfügbarkeit an

jenem Ort, an dem man sich gerade aufhält, werden sehr geschätzt.

In weiter gefasstem Zusammenhang verstehen wir das „Tele-Underwriting“ auch als eine telemedizinische Leistung, die den Vertriebspartner und den Kunden unterstützt.

Ergänzende Fragen zum Gesundheitszustand werden im direkten telefonischen Kontakt zwischen dem Generali-Arzt bzw. der Ärztin und den Kunden geklärt und sparen so Zeit und Umwege. Der Kunde erhält aus erster Hand meist bereits während des Telefonats die Information über die Annahme des Antrages (auch Prämienzuschläge oder Leistungsaus-schlüsse). Das führt zu einer hohen Transparenz für unsere Kunden und entlastet unsere Vertriebspartner, die selbstverständlich trotzdem über die Ergebnisse informiert werden.

UNIQA Insurance Group AG

Wie ist die Entwicklung der Sparte in den letzten Monaten? Ist eine Tendenz bei den Wünschen der Versicherungsnehmer zu erkennen, mehr Interesse an Ambulanztarifen oder eher Sonderklasse Tarife?

Die COVID-19-Krise zeigt uns deutlich, wie wichtig Gesundheit und damit verbunden lückenlose me-

Denk ein Unfall ist
schnell passiert.

75% der Unfälle* passieren zu Hause und in der Freizeit. Besser vorsorgen als versorgen. Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem Berater!

Mehr Angaben zu der beworbenen Versicherung finden Sie auf www.uniqa.at in unserem Produktinformationsblatt.

www.uniqa.at

*Quelle: Kuratorium für Verkehrssicherheit, IDB Austria 2018



dizinische Versorgung sind. Alle Augen sind in den letzten Monaten darauf gerichtet und wir beobachten parallel ein gesteigertes Bewusstsein für die private Krankenversicherung und ihre Stärken. Besonders im ambulanten Bereich sehen wir eine große Nachfrage. Die Vorzüge – zum Beispiel die freie Arztwahl, bessere Terminkoordination bzw. weniger Wartezeit, mehr Zeit des behandelnden Arztes und noch vieles mehr – sind für Menschen wichtiger denn je.

Haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal in einem Ihrer Produkte am Markt? Wie werden die von Ihnen angebotenen telemedizinischen Leistungen angenommen?

Internetriesen wie Amazon, Netflix oder Google haben die Servicewelt eklatant verändert. Die damit einhergehenden rasant steigenden Kundenerwartungen sehen wir als Chance, uns in Zukunft mit besseren, schnelleren und kundenzentrierten Angeboten und Services zu positionieren.

Franz Lehner, Leiter
Maklervertrieb Österreich
UNIQA Insurance Group AG



Schon heute geht die Krankenversicherung über ihre ursprüngliche Bedeutung, im Krankheitsfall Kosten zu übernehmen, weit hinaus. In diesem Transformationsprozess treiben wir unsere Weiterentwicklung vom reinen Produktanbieter zum umfassenden Serviceanbieter mit dem Schwerpunkt Gesundheit voran.

Das beginnt beim medizinischen Kompetenzzentrum, das unter anderem telefonische Beratungen durch Ärzte anbietet. Weiters können Kunden mit entsprechender Versicherung Vorsorgeuntersuchungen in Anspruch nehmen, Fitnessprofile erstellen lassen, Vital-Coach-Trainings vereinbaren und mamaFIT Trainerinnen unterstützen Schwangere und Jungmamas mit Outdoor-Workouts. Bereits in fünf Bundesländern bieten wir den Service Akut-Versorgt. Hier finden Versicherte am Wochenende oder in der Nacht rasch und ohne lästige Wartezeiten ärztliche Hilfe. Auch können alle Akut-Versorgt Kunden unser telemedizinisches Angebot von eedocors nutzen: Sie erhalten per Videotelefonie medizinische Hilfe, ohne sich einem Infektionsrisiko auszusetzen. Das Partnernetzwerk LARA – Labor, Ärzte, Röntgen, Apotheken – ist ein zukunftsweisendes Netzwerk, das Kunden eine

unkomplizierte Gesundheitsversorgung inklusive Direktverrechnung ermöglicht. Viele Antworten zu Gesundheitsfragen finden sich in unserer DNA. Wir bieten Kunden im Rahmen ihrer Krankenversicherung eine DNA-Untersuchung als zusätzliche Leistung an. Diese individuelle Lifestyle DNA-Analyse kann dabei helfen, noch besser für die Gesundheit vorzusorgen, wie zum Beispiel schlecht verträgliche Nahrungsmittel zu meiden, den Körper optimal mit wichtigen Nährstoffen zu versorgen oder den individuellen Bewegungstyp zu identifizieren.

Wiener Städtische Versicherung AG

Wie ist die Entwicklung der Sparte in den letzten Monaten?

Wir sehen seit geraumer Zeit eine deutlich steigende Nachfrage nach Produkten der privaten Gesundheitsvorsorge, durch Corona hat sich das Interesse nochmals verstärkt. Seit Jahresbeginn verzeichnen wir ein Prämienplus von mehr als vier Prozent.

Ist eine Tendenz bei den Wünschen der Versicherungsnehmer zu erkennen, mehr Interesse an Ambulanztarifen oder eher Sonderklasse Tarife?

Wir verzeichnen bei beiden Produkten eine ähnlich hohe Nachfrage, abhängig von den persönlichen Bedürfnissen der jeweiligen Kunden. Seit dem Vorjahr bieten wir ein Kombi-Produkt an, das den Sonderklasse-Tarif mit dem Ambulanztarif kombiniert. Diese Rundum-Gesundheitsvorsorge kommt vor allem bei jüngeren Kunden sehr gut an, denn sie punktet mit dem Entfall des Selbstbehalts bis zum 40. Geburtstag sowie mit der Prämienrückgewähr bei Leistungsfreiheit.

KR Gerhard Heine, Chef des
Partnervertriebs Wiener
Städtische Versicherung AG



Haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal in einem Ihrer Produkte am Markt?

Zusätzlich zu den innovativen Produkten bieten wir unseren Kunden praktische digitale Services. So lassen sich mittels App Rechnungen für Behandlungen oder Medikamente einfach und bequem hochladen und online einreichen. Ergänzt wird das Angebot durch die

digitale Zweitmeinung vor Operationen, die digitale Sprechstunde, Facharztsuche, den Befunddolmetsch und Medikamenten-Check.

Wie werden die von Ihnen angebotenen Telemedizinischen Leistungen angenommen?

Die Wiener Städtische hat während der Corona-Zeit ihre digitalen Services vor allem in der Gesundheitsvorsorge weiterentwickelt. So gibt es für werdende Mütter das Angebot eines Online-Geburtsvorbereitungskurses, der gerade in der aktuellen Situation sehr stark nachgefragt wird.

Allianz Gruppe Österreich

Wie ist die Entwicklung der Sparte in den letzten Monaten?

Wir beobachten bereits seit mehreren Jahren eindeutige Tendenzen in folgenden Bereichen: So gibt es beispielsweise einen starken Zuwachs an Neugeborenen und Kindern. Speziell für die 0-18-Jährigen bieten wir einen einzigartigen und unkomplizierten Underwriting-Prozess an. Dabei können wir unsere KundInnen direkt vor Ort (am Point of Sale) die Versicherbarkeit des Kindes ohne jegliche Einschränkung im Versicherungsschutz verbindlich zusagen – das wirkt sich positiv auf die Entwicklung aus. Zudem bemerken wir einen starken Zuwachs bei den Tarifen für ambulante Heilbehandlung, ein starkes Wachstum bei unserem Einstiegsoptionstarif (idealer Einstieg für junge Personen in die Privatmedizin) und einen ebenfalls großen Zuwachs bei den Selbstbehaltstarifen.

Mag. Christoph Marek, Ressort Versicherungstechnik Allianz Gruppe Österreich



Haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal in einem ihrer Produkte am Markt?

Ja, Alleinstellungsmerkmale gibt es definitiv: Wir als Gesundheitsversicherer bieten ein breites Spektrum an Gesundheitsförderung wie Raucherentwöhnung, Ernährungsberatung, Fitness-Check, Schwangerschaftsgymnastik und nichtärztliche Maßnahmen, wie z.B. Beratungen zur Burnoutprophylaxe. Auch Kontrolluntersuchungen, z.B. gynäkologische, urologische, augenärztliche, dermatologische sind gedeckt. Ambulant-Tarif: Der „Zahnbaustein“ ist auch ohne Sonderklassenversicherung möglich beim Stationär-Tarif gilt halber Selbstbehaltes bis zum 40. Lebensjahr. Die aktuelle Aktion bis Jahresende: Bei Abschluss eines Selbstbehaltstarifes entfallen bis 30.06.2030 alle Selbstbehalte für 19-40-jährige.

Wie werden die von Ihnen angebotenen Telemedizinischen Leistungen angenommen?

Als Gesundheitsversicherer ist es für uns extrem wichtig, präventive Hilfe zu bieten und die Gesundheit unserer Kunden zu fördern. Darum bieten wir seit einiger Zeit in Kooperation mit Instahelp, psycho-



Helfen Sie neuen Firmenkunden beim Sparen von Prämie!

Noch bis 30. September:
3 Monate gratis
3 Monate aufgeschoben

D.A.S. Rechtsschutz AG
0800 386 300
www.das.at



DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group

logische Online-Beratung für all unsere Kunden an, um die mentale Gesundheit in Zusammenhang mit dem „Corona-Stress“ zu fördern und zu stärken. Dieser Service wird sehr positiv aufgenommen. Außerdem haben unsere Versicherungsnehmer, die eine Gesundheitsversicherung besitzen, die Möglichkeit unseren Dr. Chat in Anspruch zu nehmen: einem Chat, der eine telemedizinische Beratung von zugelassenen Ärzten bietet und das rund um die Uhr ohne dabei das Haus verlassen zu müssen. Auch dieser Service wird von unseren Kunden sehr gut angenommen.

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

Wie ist die Entwicklung der Sparte in den letzten Monaten?

Absehbar stehen weniger Mittel für die gesundheitliche Vorsorge zur Verfügung: persönlich begründet durch Kurzarbeit oder mögliche Arbeitslosigkeit sowie volkswirtschaftlich durch die aktuelle Rezession und milliarden schwere Rettungspakete. Wir haben

Thomas Ackerl,
Vorstandsvorsitzender muki
Versicherungsverein auf
Gegenseitigkeit



also durch den wirtschaftlichen Einbruch ein steigendes Bedürfnis nach preiswerten kompakten Tarifen erwartet, was sich inzwischen bestätigt.

Unabhängig davon sind wir als zuverlässiges Versicherungsunternehmen mit unseren Vertriebspartnern und Kunden sogar noch enger zusammengerückt, denn wir leisten als echte Partner wichtige Unterstützung, die auch über

das hinausgeht, was in den Courtagen oder Policen vereinbart ist. Ich bin davon überzeugt: Unsere Vertriebspartner und Kunden haben wahrgenommen, dass sie sich auf muki auch – und gerade – in Krisenzeiten verlassen können. Ich glaube, dass gesamtgesellschaftlich die Wertschätzung des Gesundheitssystems und vor allem der eigenen Gesundheit deutlich gewachsen ist; das liefert unserer Branche überzeugende Argumente für einen durchdachten Versicherungsschutz in der Krankenversicherung und dürfte muki als Familienversicherer dank unseres gut aufgestellten Portfolios (mit FamilyPlus, Unfallsonderklasse plus etc.) auch weiterhin besonders

zugutekommen. Während der Corona-bedingten Einschränkungen waren unsere Mitarbeiter der Produktentwicklung aktiv, und so sind einige Innovationen schon in Vorbereitung. Deshalb erwarte ich auch künftig einen in Anbetracht der gesamtwirtschaftlichen Situation positiven Absatz unserer Produkte in der Gesundheitsvorsorge.

Ist eine Tendenz bei den Wünschen der Versicherungsnehmer zu erkennen, mehr Interesse an Ambulanztarifen oder eher Sonderklasse Tarife?

Das Verhältnis der beiden Tarifarten zueinander ist weitgehend gleichgeblieben. Bei Neuabschlüssen sehen wir aber die Tendenz zum günstigeren ambulanten Tarif „medium“ bzw. in der Sonderklasse zu den Tarifen mit variablem Selbstbehalt. Zusätzlich verzeichnen wir eine deutlich erhöhte Nachfrage nach unserer günstigen und umfassenden Familienversicherung FamilyPlus für alle, die sich keine komplette Sonderklasseversicherung leisten können oder wollen, aber Wert auf eine solide Grundabdeckung der Krankenversicherung – auch im Urlaub und im Falle eines Reisetornos – legen.

Haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal in einem ihrer Produkte am Markt?

Im Rahmen unseres Kernproduktes muki FamilyPlus versichern wir auch kranke Kinder sowie Kinder mit besonderen Bedürfnissen, ganz getreu unserem Slogan „ohne Wenn und Aber“. Für jedes Familienmitglied ist nach einem Unfall die bestmögliche Versorgung im Zweibettzimmer auf Sonderklasse im Spital inkludiert, ein umfassender Reisetornoschutz (unabhängig von der Anzahl der Reisen) und weltweite Rückholung im Notfall. Beim FamilyPlus-Tarif muss ein Kind nicht alleine im Krankenhaus bleiben: Dank „Begleitkostenplus“ übernachten Mama oder Papa einfach mit dort und erhalten die Begleitkosten ersetzt. Ebenso attraktiv hinsichtlich Prämien-/Deckungsumfang ist unsere entsprechend umfassende Versicherung für Singles und Partner (Sonderklasse nach Unfall, Reisetorno, Nottransport und vieles mehr), die muki Unfallsonderklasse plus.

Wie werden die von Ihnen angebotenen Telemedizinischen Leistungen angenommen?

muki bietet selbst keine besonderen telemedizinischen Leistungen an. Aber selbstverständlich erstatten wir, wie in den muki Wahlarzt Ambulant-Tarifen, auch diese Leistungen nach den jeweils gültigen Bedingungen. Der Trend hierzu dürfte sich durch die Corona-bedingten Einschränkungen natürlich nochmals verstärken, deshalb ist dies eines der Themen, die wir bei der Weiterentwicklung unseres Portfolios besonders berücksichtigen. **M**



ARAG. Auf ins Leben.



Neu bei ARAG – Mietausfallversicherung bei vermieteten Wohn- und Gewerbeimmobilien

Sie haben das Vermiet- und Verpachtungsrisiko im Liegenschafts-Rechtsschutz versichert? – Kompletieren Sie diesen Schutz mit unserer Mietausfallversicherung.

- ✓ Sie wurden Opfer von Mietnomaden?
- ✓ Die Mieter räumen die Wohnung nicht und bezahlen keine Miete?
- ✓ Das Objekt wurde verwüstet zurückgelassen, eine Weitervermietung ist nicht möglich?

Wir haben die Lösung!

ARAG ersetzt bis zu 12 Monatsmieten! So können Sie bei einer Immobilienvermietung ganz entspannt bleiben.

Informieren Sie sich jetzt über unsere Homepage www.ARAG.at
Kunden-Hotline: 01 53102-1600 · info@ARAG.at

DIE 5 W'S DER GESETZLICHEN WEITERBILDUNGSVERPFLICHTUNG FÜR VERSICHERUNGSMAKLER

Die seit Anfang 2019 bestehende Weiterbildungsverpflichtung ist eines der IDD-Themen, welches die Versicherungsmakler besonders betrifft. Nach wie vor erhält der Fachverband der Versicherungsmakler dazu Mitgliederanfragen. Mag. Jennifer Willner, Referentin im Fachverband, hat dieses Thema erneut aufgegriffen und darf Ihnen die sogenannten „5 Ws der Weiterbildungsverpflichtung“ in der nachstehenden Checkliste präsentieren.

Im ersten und zweiten Quartal 2020 hat der Fachverband der Versicherungsmakler viele Anträge für das

Bitte beachten Sie

Was als Weiterbildung anerkannt wird, entscheidet ausschließlich die zuständige Gewerbebehörde. Es liegt also alleine in der Eigenverantwortung jedes Versicherungsmaklers, sich über die Inhalte einer Veranstaltung ausreichend zu informieren.



freiwillige Weiterbildungszertifikat bearbeitet und rund 160 Zertifikate an Versicherungsmakler, die die Weiterbildungsverpflichtung im Kalenderjahr 2019 erfüllt haben, ausgestellt. Nachdem das

freiwillige Zertifikat auf der gesetzlichen Weiterbildung aufbaut, dürfen wir über einige Negativbeispiele informieren, die uns im Zuge der Bearbeitung aufgefallen sind:

NO GO's - Was sollten Versicherungsmakler bei Weiterbildungen vermeiden

1. Veranstaltungen zur absatzorientierten Produktinformation gelten NICHT als geeignete Schulungen im Sinne der Weiterbildung. Solche Produktschulungen werden öfters von Versicherern zur Erfüllung der sich aus der POG-Verordnung (VO in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber) ergebenden Produktinformationspflichten durchgeführt. Solche Schulungen können NICHT auf die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung von Versicherungsmaklern

angerechnet werden, da sie NICHT fach einschlägig sind und absatzorientierte Produktinformationen beinhalten.

2. Bei Weiterbildungsveranstaltungen in Form von vereinfachtem Lernen wie bspw. Webinare hat eine Lernerfolgskontrolle (meist ein Online-Test) zu erfolgen. Bitte achten Sie darauf, dass auf Ihrer Teilnahmebestätigung diese Lernerfolgskontrolle auch angeführt ist.
3. Manche Schulungstitel sind inhaltlich nicht sehr aussagekräftig, sodass ein paar Stichworte zum vorgetragenen Inhalt auf der entsprechenden Teilnahmebestätigung empfehlenswert sind.
4. Einige Veranstaltungen weisen Fehler bei der richtigen Modulzugehörigkeit auf bzw. könnten inhaltlich auch beiden Modulen zugeordnet werden. Für Gewerbeinhaber/Leistungsorgane, die jeweils mindestens 5 Stunden aus Modul 1 und 2 absolvieren müssen, ist dies nicht unwesentlich, da dadurch die gegebenenfalls fehlenden Mindeststunden dem erforderlichen Modul zugerechnet werden könnten.

Aufgrund der nach wie vor andauernden Covid-19 Situation ist es nicht so einfach der Weiterbildungsverpflichtung für das Jahr 2020, insbesondere dem im Lehrplan vorgesehenen ausgewogenen Verhältnis

zwischen Präsenzveranstaltungen und vereinfachtem Lernen, nachzukommen. Nachdem Präsenzveranstaltungen größeren Ausmaßes derzeit nicht oder nur bedingt zugelassen sind, hat der Fachverband der Versicherungsmakler gemeinsam mit der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ ein Forderungspapier an das Wirtschafts-

Mag. Jennifer Willner



5 Ws der Weiterbildungsverpflichtung

WER ist zur Weiterbildung verpflichtet?	EPU & Personen in Leitungsorganen	Mitarbeiter mit direkter Mitwirkung an Vers.vermittlung
WIEVIELE Stunden sind verpflichtend?	<ul style="list-style-type: none"> • 15 Std. pro Kalenderjahr • Reine Vortragszeit (ohne Pausen) 	<ul style="list-style-type: none"> • 15 Std. pro Kalenderjahr • Reine Vortragszeit (ohne Pausen)
WAS müssen Weiterbildungen inhaltlich aufweisen?	<ul style="list-style-type: none"> • Facheinschlägigkeit • Modulzugehörigkeit <ul style="list-style-type: none"> – M1 Rechtskompetenz & Berufsrecht (mind. 5 Std.) – M2 Fach- & Spartenkompetenz (mind. 5 Std.) • KEINE Produktschulungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Facheinschlägigkeit • Modulzugehörigkeit <ul style="list-style-type: none"> – Stundenaufteilung frei wählbar • KEINE Produktschulungen
WO ist die Weiterbildung zu absolvieren?	<ul style="list-style-type: none"> • mind. 10 Std. bei unabhängigen Bildungsinstituten (Uni/FH, Fachorg. der WKÖ u. Ö-CERT/ibw zertifiziert) • restl. Std. Bildungsinstitut frei wählbar 	<ul style="list-style-type: none"> • Bildungsinstitut frei wählbar • interne Schulungen erlaubt
WIE kann Weiterbildung absolviert werden?	<ul style="list-style-type: none"> • Präsenzveranstaltungen • Webinare mit Lernerfolgskontrolle 	<ul style="list-style-type: none"> • Präsenzveranstaltungen • Webinare mit Lernerfolgskontrolle

ministerium gerichtet. Demnach soll vom Erfordernis im Lehrplan nach einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Schulungen vereinfachten Lernens (Webinare) und Präsenzveranstaltungen derart abgegangen werden können, dass Schulungen im Jahr 2020 bis zu 100% in Webinarform als rechtskonform anerkannt werden. Aktuell lässt sich allerdings noch nicht abschätzen, inwieweit das BMDW dem Ersuchen um Erleichterung der Weiterbildungsverpflichtung dieser Art nachkommen wird. Eine entsprechende Antwort zur Bestätigung seitens

des BMDW steht zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses noch aus. Wir bitten daher auch weiterhin um Verständnis, dass das freiwillige Weiterbildungszertifikat für 2020 vorerst nicht beantragt werden kann. Sollte es Änderungen bei der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung geben, werden diese auch für die beantragten Weiterbildungszertifikate für 2020 Berücksichtigung finden müssen - um beispielsweise das als derzeit „ausgewogen“ titulierte Verhältnis zwischen Präsenzveranstaltungen und Webinaren entsprechend adaptieren zu können. **M**

NEUAUFLAGE

Auch heuer gibt es eine Neuauflage des Skriptums „Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen für Versicherungsmakler“ des Fachverbandes der Versicherungsmakler der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ).

„Der Erfolg des Skriptums in den letzten Jahren zeigt, dass sich die Lernunterlage in der Branche und bei angehenden Versicherungsmaklern etabliert hat.“, betont KR Christoph Berghammer, MAS Fachverbandsobmann. „Als aktuelles Nachschlagewerk sowie als qualitative Lernunterlage genießt es in unserem Berufszweig eine hohe Wertschätzung. Laufende Weiterbildung, die Festigung und Vertiefung sowie die Erweiterung seines fachlichen Wissensstands ist für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten nach wie vor unerlässlich.“ Die insgesamt 4 Bände bzw. rund 1.600 Seiten liefern umfangreiches Fachwissen zu den komplexen

Themenbereichen Allgemeine Rechtskunde und Versicherungsvertragsrecht, Fachkunde, Personenversicherungen und Kfz-Versicherungen, Sachversicherungen bzw. Vermögensversicherungen und Versicherungsmaklerrecht. Als Verfasser des aktualisierten Skriptums konnten auch dieses Jahr wieder praxiserprobte Experten aus den jeweiligen Themengebieten gewonnen werden. Aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung, wie beispielsweise die Neuregelung der motorbezogenen Versicherungssteuer und die Steuerreform 2020 wurden dabei ebenso berücksichtigt wie aktuelle Entwicklungen zur COVID-19-Pandemie. Die Abschnitte zur Cyberversicherung und zum Versicherungsmaklerrecht wurden grundlegend überarbeitet. Ab sofort ist das Skriptum in Buchform im WKÖ-Webshop unter <https://webshop.wko.at> erhältlich. Der Preis für vier Bände beläuft sich auf 126 Euro für Fachverbandsmitglieder bzw. 192 Euro für Nichtmitglieder (zzgl. Versand). **M**

SPÄTRÜCKTRITT VON DER LEBENSVERSICHERUNG IN NUCE

Zentrale Konsequenzen der EuGH-Judikatur nach *Rust-Hackner et alii* und ihrer Rezeption durch den OGH für die Versicherungsbranche.

von Univ.-Ass. Mag. Matthäus Uitz, LL.B. (WU)

Eine nicht der damaligen Rechtslage genügende Belehrung des Versicherungsnehmers (VN) durch den Versicherer (VR) über sein **gesetzliches Rücktrittsrecht** von der Lebensversicherung (§ 165a VersVG, in Kraft bis zum Ablauf des 30.06.2012) führt nach der Judikatur des EuGH und den auf ihr aufbauenden Urteilen des OGH unter Umständen zu dessen **Perpetuierung ad infinitum**, weshalb es nicht verwundert, dass die (nicht bis ins letzte Detail eindeutigen) Voraussetzungen an die Ausübung des ewigen Rücktrittsrechts durch den VN und deren Rechtsfolgen die Versicherungspraxis vor intrikate Probleme stellen können. Dieser Kurzbeitrag versucht, die

Mag. Matthäus Uitz, LL.B. (WU)



Quintessenzen der zum Späterücktritt von der Lebensversicherung ergangenen EuGH-Entscheidungen *Endress/Allianz*, *Rust-Hackner et alii* und *WWK* im Überblick zu erläutern.

Der Problembereich um den ewigen Rücktritt des VN von der Lebensversicherung lässt sich im Wesentlichen in **zwei Teilfragen** aufspalten. Zunächst ist zu

untersuchen, unter welchen **Voraussetzungen** der VN seinen Späterücktritt erklären kann. In weiterer Folge gilt es dann zu erörtern, welche **Rückzahlungsverpflichtungen** den VR treffen, wenn der VN von seinem unbefristeten Rücktrittsrecht befugterweise Gebrauch gemacht hat. Für die Zwecke der Versicherungspraxis wird im Folgenden primär die einschlägige **Judikatur des EuGH und des OGH** beleuchtet, die jedoch nicht in allen Teilaspekten

die vollinhaltliche Billigung der Lehre erfährt (weiterführend zu alldem *Schauer*, Das Rücktrittsrecht des Versicherungsnehmers nach der EuGH-Entscheidung *Rust-Hackner*, ZVers 2020, 169 ff).

Obzwar die Rechtslage nicht für alle denkbaren Konstellationen abschließend geklärt ist, erlauben es die Urteile des EuGH und des OGH doch, gewisse **Fallgruppen** voneinander abzugrenzen, in denen dem VN das unbefristete Rücktrittsrecht von der Lebensversicherung jedenfalls oder keinesfalls zusteht:

Ohne zeitliche Beschränkungen ist der VN zum einseitigen **Rücktritt** vom Versicherungsvertrag jedenfalls dann berechtigt, wenn er **überhaupt nicht** über die Existenz des gesetzlichen Rücktrittsrechts **informiert** wurde (OGH 7 Ob 11/20y). Dies gilt auch für den Fall, dass dem VN **unterschiedliche Fristen** (14 Tage/31 Tage) für dessen Ausübung genannt wurden (OGH 7 Ob 20/20x).

Auch gesetzlich nicht vorgesehene **Beschränkungen des Rücktrittsrechts** auf bestimmte **Lebenssachverhalte**, die der VR vorab umschrieben hat, berechtigen den VN zum Späterücktritt, wenn diese unzulässigen Restriktionen dazu geeignet sind, die **Effektivität und Attraktivität** des Rücktrittsrechts zu beeinträchtigen. Das ist mE vergleichsweise **häufig** der Fall, weil rechtsunkundige VN ihre Rücktrittsbegehren oftmals gar nicht erst äußern werden, wenn sie im Vertrauen auf diese Fehlinformationen irrig davon ausgehen, sich ohne einen der im Lebensversicherungsvertrag genannten besonderen Gründe keinesfalls von diesem lösen zu können. Nach Ansicht des OGH gilt dies etwa für eine vom VR verwendete Vertragsklausel, die das „laut Konsumentenschutzgesetz bzw Versicherungsvertragsgesetz“ geltende Rücktrittsrecht auf folgende Fälle beschränkt: Zustandekommen des Versicherungsantrags lediglich durch Anbahnung durch den VR; Nichtaushändigung der Versicherungsbedingungen bei Antragstellung; fehlende Angabe der Prämienhöhe im Versicherungsantrag (OGH 7 Ob 10/20a).

Zu **keiner Perpetuierung des Rücktrittsrechts** kommt es hingegen, wenn der VR die Wirksamkeit der Rücktrittserklärung des VN an ein (damals gesetzlich nicht vorgesehenes) **Schriftformgebot** geknüpft hat (vgl nunmehr § 5c VersVG), weil eine



schriftliche Kommunikation mit dem VR nach richtiger Ansicht des OGH derart üblich und einfach durchzuführen ist sowie überdies aufgrund der ihr inhärenten Beweisfunktion auch im Interesse des VN liegt, dass hierin keine ungebührliche Beeinträchtigung der Wirksamkeit des Rücktrittsrechts erblickt werden kann (vgl ua OGH 7 Ob 3/20x; OGH 7 Ob 4/20v).

Überdies stellte der EuGH klar, dass die **Rechtsbelehrung** des VN durch den VR (bzw seine Mitarbeiter als Erfüllungsgehilfen) und **nicht durch Dritte** zu erfolgen hat, sodass dem VN selbst dann ein unbefristetes Rücktrittsrecht zusteht, wenn **von einem anderen** als dem VR über die Rechtslage vollumfänglich **aufgeklärt** wurde oder diese Informationen gleichsam zufällig erfahren hat (EuGH *Rust-Hackner et alii* Rz 86, 90).

Der Umstand, dass der Lebensversicherungsvertrag bereits von beiden Parteien (VN und VR) **gänzlich erfüllt** wurde, **schadet dem Spätrücktrittsrecht** des VN nach Ansicht des EuGH **nicht** (vgl auch ua OGH 7 Ob 10/20a; OGH 7 Ob 4/20v).

Kein ewiges Rücktrittsrecht steht dem VN laut OGH ferner dann zu, wenn dieser unrichtig darüber belehrt wurde, dass die dreißigtägige **Rücktrittsfrist ab Zustandekommen des Vertrages** (statt richtig: ab der Verständigung vom Vertragsabschluss) zu laufen beginne, weil auch einem durchschnittlich verständigen VN einleuchten müsse, dass die Zustellung der Polizze zugleich eine fristauslösende Mitteilung über den hierdurch erfolgten Vertragsabschluss sei (OGH 7 Ob 6/20p).

Neben diesen Voraussetzungen des Spätrücktritts ist aus Sicht der Versicherungspraxis von enormer Bedeutung, welche **Rechtsfolgen** dessen wirksame Ausübung durch den VN zeitigt.

Aufgrund der Judikatur des EuGH steht für den OGH nunmehr außer Zweifel, dass dem VN nicht bloß der niedrigere Rückkaufswert der Lebensversicherung zu erstatten ist, sondern alle bisher geleisteten Prämien rückzuleisten sind (vgl dazu OGH 7 Ob 19/20z; OGH 7 Ob 15/20m).

Nicht gänzlich eindeutig beantwortete der EuGH die (in der Lehre umstrittene) Frage, wie mit dem gesetzlichen **Vergütungszinssatz von 4 % per annum** für die rückzuzahlenden Prämien zu verfahren sei. Jedenfalls diene die Verzinsung der Prämien nicht dazu, ein missglücktes **Spekulationsvorhaben** des VN rückgängig zu machen, etwa wenn sich der Kurs der den Gegenstand der Lebensversicherung bildenden Finanzanlageprodukte schlechter als antizipiert entwickelt hat. Denn der **Zweck des Rücktrittsrechts** liegt in der Tat nur darin, dem VN eine Möglichkeit zur Lösung vom meist auf Lebenszeit und aufgrund seiner Komplexität möglicherweise voreilig geschlossenen Lebensversicherungsvertrag zu gewähren, wenn dieser nach seinem Abschluss realisiert, dass das

Mag. Matthäus Uitz, LL.B. (WU) **i**
ist Universitätsassistent am
Institut für Zivilrecht der
Universität Wien (Lehrstuhl Univ.-Prof.
Dr. Martin Schauer). Seine Arbeits-
und Forschungsschwerpunkte
liegen im allgemeinen
Zivilrecht, Versicherungsrecht,
Gesellschaftsrecht und
Internationalen Privatrecht. Kontakt:
matthaeus.uitz@univie.ac.at

erworbene Versicherungsprodukt nicht seinen Bedürfnissen im **Zeitpunkt des Vertragsabschlusses** entspricht.

Bezüglich des Zeitraums, für den die rückzuleistenden Prämien mit 4 % per annum zu verzinsen sind, betonte der EuGH, dass die Anwendung der in Österreich geltenden **dreijährigen Verjährungsfrist** für Zinsansprüche (§ 1480 ABGB) unionsrechtlich **unbedenklich** sei, sofern diese im Einzelfall nicht die Wirksamkeit und Attraktivität des Rücktrittsrechts konterkarieren. Fraglich war aber zunächst weiterhin, wann der dreijährige Fristenlauf beginnt: Geschieht dies erst mit der korrekten Information des VN, die womöglich vor der Ausübung des Rücktrittsrechts nie erfolgt ist, sodass dieser die Verzinsung aller geleisteten Prämien verlangen kann, oder bereits mit jeder einzelnen rechtsgrundlosen Prämienzahlung, sodass diese nur für die letzten drei Jahre vor dem Zeitpunkt der Klageeinbringung durch den VN zu verzinsen sind?

Der OGH entschied sich jüngst für die zweite Lösung, sodass die erhaltenen Prämien der **letzten drei Jahre** vor der gerichtlichen Geltendmachung des Rückzahlungsbegehrens dem VN mit einer **Aufwertung von 4 % per annum** und die übrigen Prämien zinsfrei zu erstatten sind (OGH 7 Ob 10/20a). Begehrt der VN eine weitreichendere Verzinsung, hat er den Beweis zu erbringen, dass die lediglich auf die letzten drei Jahre vor Klageeinbringung beschränkte

Verzinsung seiner Prämien der Wirksamkeit seines Spätrücktrittsrechts ungebührlich entgegensteht, was freilich kaum je der Fall sein wird.

Keine Zinsen hat der VR in konsequenter Weiterentwicklung der OGH-Judikatur etwa dann zu leisten, wenn der Lebensversicherungsvertrag bereits abgewickelt wurde und der VN vor mehr als drei Jahren vor Klagshebung die letzte Prämie entrichtet hat, weil die dreijährige Verjährungsfrist dann bereits abgelaufen ist. Anderes gilt nur für den (abermals wohl nur sehr selten vorliegenden) Fall, dass hierdurch die Attraktivität und Wirksamkeit des Rücktrittsrechts eingeschränkt wird.

Auf eine ähnliche Weise äußerte sich der EuGH in der Rechtssache **WWK Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit** zur Vorlagefrage, ob der VR auch die von ihm eingehobene und an das Finanzamt weitergeleitete **Versicherungssteuer** rückzuzahlen habe oder nicht. Da es sich bei der Versicherungssteuer aus Sicht des VR um einen **bloßen Durchlaufposten** handelt, der diesen nicht bereichert, muss ein Rückforderungsanspruch des VN aus dem Blickwinkel der österreichischen Rechtsdogmatik ausscheiden. Dieses Ergebnis erachtete der EuGH im Wesentlichen als unionsrechtskonform, sofern das Rücktrittsrecht des VN – quod erat expectandum – hierdurch nicht auf ungebührliche Weise an Attraktivität und Wirksamkeit einbüßt (EuGH WWK Rz 35 ff). **M**

GRATIS WEBINARREIHE

Im Mai, Juni und Juli fanden zehn gratis Webinare des Fachverbandes und der Fachgruppen der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in Kooperation mit dem Verlag Österreich zu unterschiedlichsten Themen wie Haftpflicht, Kunst- und Schmuckversicherung, Arbeitsrecht in Zeiten von Corona oder zu Ethik, Versicherung und Wettbewerb statt. Viele Kolleginnen und Kollegen haben das vielfältige digitale Angebot für sich genutzt, was sich in einer durchschnittlichen Teilnehmeranzahl von ca. 335 Personen widerspiegelte. Der Fachverband bedankt sich für die zahlreichen Bewertungen und Kommentierung der einzelnen Webinare und blickt mit Stolz auf eine Durchschnittsbewertung von 5,5 von 6 möglichen zu erreichenden Sternen! Aber auch dem Verlag

Österreich spricht der Fachverband seinen Dank aus, der renommierte Verlag hat in Spitzenzeiten bis zu 600 Teilnehmer gleichzeitig betreut. **M**



6. Kremser Versicherungsforum 2020

Haftpflicht-/Rechtsschutz- versicherung und Versicherungsvertriebsrecht

10. November 2020 | 9.30 - ca. 16.45 Uhr | Donau-Universität Krems

Donau-Universität Krems

Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen

Ing. Christina Karner | christina.karner@donau-uni.ac.at | Tel. + 43 (0)2732 893-2409

www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum

Gewinnspiel

Der Fachverband der Versicherungsmakler und die Donau-Universität Krems, Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen verlosen gemeinsam 10 Eintrittskarten für das 6. Kremser Versicherungsforum.

Einsendeschluss: 15. Oktober 2020

Bitte beachten Sie die Teilnahmekarte im Heft.

Die Weitergabe des Gewinns ist weder für den Gewinner, noch eine eventuelle Begleitperson möglich. Kann der Gewinner den Gewinn nicht antreten, verfällt der Gewinn. Er kann weder in bar oder einer anderen Art abgelöst, noch umgebucht werden. Sollte der Gewinn, aus vom Fachverband nicht zu vertretenden Gründen, nicht entgegen genommen werden können (z.B. bei Veranstaltungsabsage, Naturkatastrophe), so hat der Gewinner keinen Ersatzanspruch und kann der Fachverband nicht haftbar gemacht werden.



OBMANNWECHSEL

In der Fachgruppe Vorarlberg hat es einen Obmannwechsel geben. Gerhard Veits hat nach 25 Jahren erfolgreicher Tätigkeit als Obmann der Vorarlberger Versicherungsmakler seine Funktion an Ing. Michael Selb, übergeben. Gerhard Veits bleibt den Vorarlbergern weiterhin als stellvertretender Obmann erhalten.

25 Jahre Fachgruppenobmann, Ihr Resümee?

Veits: Rückblickend konnte sowohl auf Landesebene als auch auf Bundesebene überaus viel für unseren Berufsstand erreicht werden. Hier ins Detail zu gehen, würde mit Sicherheit den Rahmen sprengen. Jedenfalls hatte der mittelständische Versicherungsmakler im Jahr 1995 nicht annähernd den heutigen Stellenwert in der Versicherungswirtschaft und es gab Hürden zu überwinden, an die sich wohl nur wenige KollegInnen schemenhaft erinnern können. Die Bandbreite der Aufgaben spannte sich von den erfolgreichen Bemühungen um berufsständische Anerkennung, die umfangreiche Mitwirkung

Mein Resümee: Vieles ist gelungen und ich bin auch ein bisschen stolz darauf, dass ich im Kreise vieler engagierter Funktionäre ein wenig mitwirken durfte.

-Gerhard Veits

in Rechts- und Steuerthemen, die Einflussnahme auf Gesetzeszerdung und Verordnungen die Maklerschaft betreffend, der Entwicklung von praxisnaher Aus- und Weiterbildung, bis hin zu unzähligen Interventionen mit unterschiedlichster Themenlage für unsere Mitglieder. Mein Resümee: Vieles ist gelungen und ich bin auch ein bisschen stolz darauf, dass ich im Kreise vieler engagierter Funktionäre ein wenig mitwirken durfte.

Was möchten Sie dem neuen Obmann mitgeben?

Veits: Michael Selb braucht von mir ganz sicher keine väterlichen Ratschläge oder Stützräder für seine neue Funktion. Er genießt meine höchste Wertschätzung als Person und Fachmann und er wird seine Aufgaben mit viel Eifer, seriös und vor allem in seinem eigenen Stil erfüllen. Daher gebe ich ihm auch

nur meine ehrlichen Glückwünsche auf seinen Weg mit.

Was war Ihre angenehmste Erinnerung an Ihre Funktionszeit?

Veits: Das lässt sich gar nicht auf ein bestimmtes Ereignis eingrenzen. Vielmehr waren es viele Entwicklungen, an die ich mich gerne erinnern werde. Dazu zählt auf Landesebene etwa die Tatsache, dass

wir im Fachgruppenausschuss während meiner 25-jährigen Funktionsdauer ausnahmslos einstimmige Beschlüsse fassen konnten. Ebenso erfreulich war die deutliche Abnahme von parteipolitischen Denken, das in den 90er-Jahren noch stark verbreitet war, hin zu echtem, berufspolitischen Handeln und Wirken aller Funktionäre auf Bundesebene. Angenehm ist für mich auch die Gewissheit, dass selbst kernig geführte Diskussionen im Fachverbandsausschuss niemals zu längeren Irritationen im Arbeitsklima führten. Aus dieser langen und vor allem guten Zusammenarbeit mit Gleichgesinnten sind bereichernde Freundschaften entstanden, die kein Ablaufdatum haben.

Aus dieser langen und vor allem guten Zusammenarbeit mit Gleichgesinnten sind bereichernde Freundschaften entstanden, die kein Ablaufdatum haben.

-Gerhard Veits

Gibt es auch eine unangenehme Erinnerung?

Veits: Keine, die derart unangenehm gewesen wäre, als dass ich darüber berichten müsste.

Was hätten Sie für die Kollegenschaft noch gerne erreicht?

Veits: Ein großer Wunsch ist trotz enormen Zeitaufwandes, vieler Verhandlungen und – wie ich glaube – guter Argumente nicht in Erfüllung gegangen – eine einheitlich „genormte“ Courtagevereinbarung, die von jedem Versicherer akzeptiert wird. Leider lassen sich die Versicherungsgesellschaften bis heute nicht davon abbringen, eigene Vertragswerke zu kreieren, die in vielen Fällen juristische Ausschweifungen



Was möchten Sie der Kollegenschaft noch gerne mitteilen?

Veits: Eine „Veits´sche Bergpredigt“ ist genauso entbehrlich wie ein Schleudertrauma. Daher beschränke ich mich auf das für mich Wichtigste. Der Vorarlberger Kollegenschaft sage ich herzlichen Dank für das Vertrauen, das ich für so viele Jahre genießen durfte. Allen KollegInnen in ganz Österreich wünsche ich alles erdenklich Gute, Zuversicht und den Mut, gelegentlich auch heiße Eisen anzufassen, denn kleine Brandwunden heilen schnell, vor allem wenn anständig geführte Auseinandersetzungen unseren Berufsstand wieder ein Stücklerl weiterbringen.

Herr Ing. Selb, welche Pläne haben Sie als neuer Obmann der Vorarlberger Versicherungsmakler?

Selb: Das Erbe von Gerhard Veits anzutreten, ist eine große Herausforderung wie Ehre für mich. Gerhard Veits hat hier über die letzten

und inakzeptablen Ballast beinhalten. Dabei wäre es ungleich sinnvoller und vor allem viel kostengünstiger, wenn sich etwa der VVO mit dem Fachverband zu einem gemeinsamen Muster-Provisionsvertrag

Der Vorarlberger Kollegenschaft sage ich herzlichen Dank für das Vertrauen, das ich für so viele Jahre genießen durfte.

-Gerhard Veits

einigen könnte. Die Rechts- und Geschäftsgrundlagen sind letztlich immer die gleichen! Aber wer weiß – vielleicht wird doch irgendwann etwas daraus.

25 Jahre die Branche entscheidend mitgestaltet und gerade in puncto Aus- und Weiterbildung mehrere Meilensteine gesetzt. In seine Fußstapfen zu treten, würde wahrscheinlich nicht funktionieren, dafür ist Gerhard einfach zu einzigartig. Ich werde versuchen, Altbewährtes beizubehalten und eigene neue Wege zu gehen. Die gesetzlichen Anforderungen an den Versi-

Das Erbe von Gerhard Veits anzutreten, ist eine große Herausforderung wie Ehre für mich.

-Ing. Michael Selb



wahrscheinlich schneller, als sich das der eine oder andere Versicherungsmakler wünscht, davon bin ich überzeugt. Das Massengeschäft wird mehr und mehr durch Verwendung von künstlicher Intelligenz (AI), Chatbots, 24/7-Service über das Internet abgewickelt werden. Daher ist es aus meiner Sicht unabdingbar, sich auf bestimmte Bereiche und Tätigkeiten zu spezialisieren. Vor allem in der Schadensabwicklung sehe ich hier große Chancen für unsere Berufsbranche. Ich sehe die Digitalisierung aber nicht nur als Bedrohung, sondern auch als Chance. Es müssen jedoch entscheidende Voraussetzungen wie die Schnittstellen mit den Versicherungsunternehmen – Stichwort BiPRO

versicherungsmakler waren seit eh und je schon sehr hoch, aber spätestens mit der Umsetzung der DSGVO und der IDD gelangen viele Mitglieder an ihre Grenzen. Hinzu kommt noch der Druck zur Modernisierung –

Das Kundenverhalten // und die Kundenansprüche haben sich in den letzten Jahren durch Konzerne wie Amazon, Facebook, Google und Co. stark verändert.

-Ing. Michael Selb

derungen ergeben sich für unsere Mitglieder neue zusätzliche Herausforderungen und genau hier sehe ich verstärkten Bedarf, unsere Mitglieder zu unterstützen.

Wie sehen Sie die Zukunft des Berufes „Versicherungsmakler“?

Selb: Die Digitalisierung wird gerade in unserer Branche Veränderungen mit sich bringen und das

und OMDS 3.0 – sowie ein modernes Kundenverwaltungsprogramm vorangetrieben werden. Sind diese einmal geschaffen, dann wird die Kommunikation mit den Versicherungsunternehmen, die Verwaltung der Kunden, die Berechnung von Angeboten bis hin zur Dunkelverarbeitung, unsere Arbeit nicht nur erleichtern, sondern auch unsere Personalkosten erheblich entlasten.

Ich sehe vor allem in der fachlichen Qualifikation den USP eines jeden Versicherungsmaklers und das muss man sich zunutze machen. Daher müssen wir zukünftig vermehrt den Fokus auf die Aus- und Weiterbildung des Versicherungsmaklers setzen.

Es gibt aus meiner Sicht auch in Zukunft nur einen unabhängigen Experten im Versicherungsbereich und das wird der Versicherungsmakler sein.

Wir danken für das Gespräch.

M

Es gibt aus meiner // Sicht auch in Zukunft nur einen unabhängigen Experten im Versicherungsbereich und das wird der Versicherungsmakler sein.

-Ing. Michael Selb



Versicherungsmakler BILDUNGSTAG 2020

FACHWISSEN FESTIGEN UND VERTIEFEN 17.11.2020

Die Fachgruppe Wien und der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten veranstalten gemeinsam am 17. November 2020 den Bildungstag für Versicherungsmakler in Wien.

Zusätzlich wird der Bildungstag 2020 auch österreichweit in alle Bundesländer per Livestream übertragen.

MODUL 1 - Vormittag

09:00 – 13:30 Uhr jeweils
ca. 60 Minuten Vorträge von

- Univ.-Prof. Dr. Stefan PERNER, Institut für Zivil- u. Unternehmensrecht WU Wien – „**COVID-19 & Aktuelle versicherungsrechtliche Themen**“
- RA Mag. Markus FREILINGER, Freilinger Michalek selbst. Rechtsanwälte – „**Fallstricke in den Courtagevereinbarungen mit den Versicherern**“
- Mag. Martin PICHLER, N.N. – „**Rechtliche Aspekte des digitalen Versicherungsvertriebs**“
- Mag. Christian PRANTNER, Arbeiterkammer Wien – „**Konsumentenschutzrechtliche Aspekte der IDD**“

MODUL 2 - Vormittag

14:30 – 17:45 Uhr jeweils
ca. 60 Minuten Vorträge von

- Mag. Philip MACHAT, Douglas-Machat & CIE. GmbH – „**Versicherung hochwertiger Einzelstücke – Bedarfserkennung und passende Konzepte**“
- Arno SLEPICE, business-point consulting & vorsorge GmbH – „**Betriebliche Altersvorsorge – Gesetz & Praxis**“
- KR Rudolf MITTENDORFER, VERAG Versicherungsmakler GmbH – „**Auswirkung von Wirtschaftskrisen auf die Versicherungswelt**“

Die Inhalte entsprechen der Anlage A der GewO im Sinne der Weiterbildungsverpflichtung nach § 137b Abs. 3 GewO. Abzüglich der Pausen beträgt die Netto-Vortragszeit 7 Stunden

Anmeldung

Bitte melden Sie sich bei Ihrer jeweiligen Landesorganisation zur Veranstaltung an und beachten Sie aufgrund des gesetzlichen Sicherheitsabstandes die begrenzte Teilnehmeranzahl.

Anmeldungen erfolgen nach dem „first come – first serve“ Prinzip.

Anmeldeschluss: 6. November 2020

Hinweis:

Aufgrund der aktuellen Covid-19 Situation behält sich der Veranstalter das Recht vor, die Präsenz-Veranstaltung ggf. auch in Form eines Webinars abzuhalten.

Ungeachtet allfälliger gesetzlicher oder behördlicher Vorgaben werden unsere Mitglieder im Falle einer notwendigen Änderung spätestens Mitte Oktober 2020 nochmals gesondert informiert.



RSS - ALLES WAS RECHT IST

Landwirtschaftliche Pacht oder Unternehmenspacht?

Eine Versicherungsnehmerin pachtet ein landwirtschaftliches Gut und wird bei der Verlängerung ihres Pachtvertrages ausgebootet. Es kommt zu einem Gerichtsstreit, doch die Rechtsschutzversicherung lehnt die Deckung dafür ab – es sei hier ein Unternehmen gepachtet worden, und das sei nicht versichert. Die RSS hat dafür den Pachtvertrag eingehend geprüft...

RSS-0009-20-11 = RSS-E 24/20

Eine Landwirtin schloss eine Landwirtschafts-Rechtsschutzversicherung für ein Gut mit rund 500 Hektar Betriebsfläche ab. Versichert ist unter anderem der Baustein „Liegenschafts-Rechtsschutz“ im Betriebsbereich für den Versicherungsnehmer in seiner Eigenschaft als Eigentümer, Mieter, Pächter oder sonst dinglich Nutzungsberechtigter in den Risiken „Schadenersatz im Liegenschafts-Rechtsschutz im



Rechtsservice- und Schlichtungsstelle
des Fachverbandes der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten

Selbstnutzungsbereich“ sowie „Liegenschafts-Rechtsschutz im Selbstnutzungsbereich“ für die selbstgenutzten, zur versicherten Landwirtschaft gehörigen Grundstücke. Vereinbart sind die ARB 2003/ERB 2005.

Art 7 der ARB 2003 lauten auszugsweise:
„Artikel 7 Was ist vom Versicherungsschutz ausgeschlossen?

1. Kein Versicherungsschutz besteht für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen (...)

1.7. im Zusammenhang mit Unternehmenspachtverträgen; (...)

1.10. im Zusammenhang mit (...)

– Vorkaufsrechten, Wiederkaufsrechten und Vorverträgen zu Verträgen über unbewegliche Sachen (...)

Der Pachtvertrag über das Gut war bis 30.9.2018 befristet, wobei für die Pächterin ein Vorpachtrecht

bis 30.9.2019 vereinbart wurde. Die Verpächterin, eine Ordensgemeinschaft schloss am 26.2.2018 per 1.10.2018 einen neuen Pachtvertrag mit einer anderen kirchlichen Einrichtung. Die Versicherungsnehmerin übte das Vorpachtrecht aus und trat in den Pachtvertrag neu ein. Dieser Pachtvertrag hat lediglich eine Dauer von 3 Jahren sowie aus Sicht der Antragstellerin wesentlich verschlechterte Bestimmungen. Daher hat sie beim Bezirksgericht einen Antrag gemäß Landpachtgesetz eingebracht. In diesem Verfahren sollen gemäß Landpachtgesetz unzulässige Bestimmungen des Pachtvertrages überprüft und korrigiert werden.

Die Versicherung lehnte die Kostendeckung mit der Begründung ab, es handle sich beim gegenständlichen Pachtvertrag um eine Unternehmenspacht, weshalb Art 7 Pkt. 1.7 ARB 2003 zur Anwendung komme, und es greife zudem der Ausschluss gemäß Art 7 Pkt. 1.10 ARB 2003.

Die Schlichtungskommission kam zum Schluss, der Versicherung die Deckung des Rechtsstreites zu empfehlen, sie begründete dies u.a. wie folgt:

Gemäß dem abgeschlossenen Versicherungsvertrag erstreckt sich der Versicherungsschutz der Landwirtschafts-Rechtsschutzversicherung im Liegenschafts-Rechtsschutz im Selbstnutzungsbereich u.a. auch auf die „Wahrnehmung rechtlicher Interessen

in Verfahren vor Gerichten aus Miet- und Pachtverträgen über das versicherte Objekt“. Nach diesem Wortlaut kann nicht zweifelhaft sein, dass Streitigkeiten aus Pachtverträgen über landwirtschaftlich genutzte Grundstücke in den versicherten Bereich fallen.

Der Versicherer meint allerdings, der im gerichtlichen Verfahren strittige Pachtvertrag sei als Unternehmenspachtvertrag zu qualifizieren, weshalb der Risikoausschluss des Art. 7 Pkt.1.7.ARB vorliege.

Der Bestandvertrag ist die Überlassung des Gebrauchs an einer Sache gegen Entgelt. Es kann sich dabei entweder

um einen Mietvertrag oder um einen Pachtvertrag handeln (§§ 1090, 1091 ABGB). Das wesentliche Unterscheidungsmerkmal

zwischen Miete und Pacht ist die Betriebspflicht. Wurde eine solche vereinbart, dann liegt in der Regel ein Pachtvertrag vor (RIS-Justiz RS RSO020451). Der der Schlichtungsstelle seitens des Versicherers vorgelegte Bestandvertrag (...) ist ohne Zweifel als

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



Stubenring 16/7 | 1010 Wien
+43 5 90 900 5085
schlichtungsstelle@ivo.or.at

www.merkur.at

MERKUR
VERSICHERUNG

Sie sehen einen Menschen.
Wir ein Wunder.
Seit 1798.



Mehr zu 222 Jahren Merkur Versicherung in 3D: QR-Code mit Smartphone oder Tablet fotografieren und Geschichte erleben!

Wir versichern das Wunder Mensch.

MERKUR
1798
— 2020
VERSICHERUNG

Pachtvertrag zu qualifizieren, wie sich allein schon aus der in Punkt VIII. vereinbarten Bewirtschaftungspflicht ergibt. Es handelt sich dabei um einen geradezu typischen Landpachtvertrag im Sinn des § 1 Landpachtgesetz. Darunter fallen Verträge, „durch die Grundstücke oder der Fischzucht dienende Teichgrundstücke allein oder gemeinsam mit Wohn- oder Wirtschaftsräumen oder anderen Sachen vorwiegend zur landwirtschaftlichen Nutzung verpachtet werden“. Unter Nutzung ist „die landwirtschaftliche Bodenbewirtschaftung zur Gewinnung pflanzlicher Erzeugnisse, zur Haltung oder Züchtung von Nutztieren oder zur Fischzucht“ zu verstehen. Der im Pachtvertrag als „Gut (anonymisiert)“ bezeichnete Pachtgegenstand und das im Pachtvertrag enthaltene Grundstücksverzeichnis, das überwiegend landwirtschaftlich genutzte Flächen aufweist, lässt am Vorliegen eines Landpachtvertrags nach der zitierten Bestimmung keinen Zweifel. Im Übrigen wäre ansonsten auch die Anrufung des Außerstreitgerichts im MSch-Verfahren nicht zu erklären (vgl § 12 Landpachtgesetz).

Die Frage, ob der Risikoausschluss betreffend Unternehmenspachtverträge auch für Landpachtverträge gilt, ist bei Anwendung der aufgezeigten Auslegungsregeln zu verneinen.

Zwar ist auch der Betrieb einer Landwirtschaft eine organisierte Erwerbsgelegenheit und damit ein Unternehmen. Abgesehen davon, dass Land- und Forstwirte eine Ausnahme von der Anwendung des UGB bilden (§ 4 Abs 3 UGB), kann der in Art. 7 Pkt. 1.7. verwendete Begriff „Unternehmenspachtverträge“ nicht im Sinn dieser Unternehmensdefinition gemeint sein. Art. 25 ARB wäre ansonsten insoweit völlig unverständlich, als „im Selbstnutzungsbereich“ dem Versicherungsnehmer und seinen Angehörigen Versicherungsschutz (unter anderem) „in ihrer Eigenschaft als Pächter des versicherten Objekts, das ausschließlich den Wohn- oder Betriebszwecken des Versicherungsnehmers oder seiner Angehörigen dient“, gewährt wird und der Versicherungsschutz Gerichtsstreitigkeiten „aus Miet- und Pachtverträgen“ umfasst. Pachtverträge, denen die Betriebspflicht und die (beabsichtigte) Nutzung der in Bestand genommenen Flächen zu unternehmerischer Tätigkeit immanent ist, über eine Landwirtschaft fielen ansonsten nicht unter den Versicherungsschutz. Dass nach Art. 25 nicht nur Pachtverträge über einzelne Felder gemeint sein können, ergibt sich aus dem weit umfassenderen Begriff des versicherten „Objekts“ und insbesondere daraus, dass dieses „Wohnzwecken und Betriebszwecken“ zu dienen hat, dass also vom Versicherungsschutz auch ein landwirtschaftlicher Betrieb als solcher, der aus den landwirtschaftlichen Grundstücken und den dazu gehörenden Gebäuden als Einheit besteht, umfasst ist. Darauf weist im Übrigen auch die Bezeichnung als „Land-

wirtschafts-Rechtsschutzversicherung“ hin. In diesem Sinn wird auch von der Rechtsprechung die „landwirtschaftliche Pacht“, für die Sonderregelungen zum Schutz des Pächters bestehen, von der „gewerblichen Pacht“ bzw. „Unternehmenspacht“, für die diese Sonderregelungen nicht gelten, abgegrenzt (vgl 2 Ob 11/65).

Zumindest nach der Unklarheitenregel des § 915 ABGB ist daher ein landwirtschaftlicher Pachtvertrag im Sinn des § 1 Landpachtgesetz nicht vom Risikoausschluss betreffend „Unternehmenspachtverträge“ umfasst.

Bei dieser Auslegung bleibt immer auch noch Raum für den Risikoausschluss „Unternehmenspachtverträge“, ist doch damit klargestellt, dass etwa Rechtsstreitigkeiten, die sich auf eine Liegenschaftspacht zur Betreibung eines Golfplatzes (vgl 8 Ob 577/89) oder eines Reiterhofs (vgl 5 Ob 159/17v) beziehen, nicht unter den Versicherungsschutz fallen.

Weiters ist auch der Ausschlussstatbestand des Art 7, Pkt. 1.10 ARB 2003 zu prüfen. Soweit sich der Versicherer darauf beruft, dass im gegebenen Fall ein Vorvertrag vorliege, ist ihm entgegen zu halten, dass gemäß § 936 ABGB der Vorvertrag die Vereinbarung ist, in Zukunft einen Hauptvertrag schließen zu wollen. Leistungsgegenstand des Vorvertrages ist die Verpflichtung zum Abschluss des Hauptvertrages. § 936 verlangt, dass die „wesentlichen Stücke“ des Hauptvertrages bestimmt sein müssen. Dies ist dann der Fall, wenn die Mindestinhalte (essentialia negotii) des Hauptvertrages im Vorvertrag vereinbart sind. Ein Dissens über Nebenpunkte schadet der Gültigkeit des Vorvertrags nicht. Beim Vorvertrag zu einem Kaufvertrag müssten also Ware und Preis bestimmt sein; beim Vorvertrag zu einem Bestandvertrag müssen der Bestandzins und ein konkret bezeichnetes Bestandobjekt vereinbart sein. Der Vorvertrag muss also inhaltlich so bestimmt sein, dass er jederzeit als Hauptvertrag bestehen könnte (Gruber in Kletečka/Schauer, ABGB-ON1.06 § 936 Rz 8 (Stand 1.8.2019, rdb.at)).

Das Vorpachtrecht als Recht, in den zwischen dem Verpächter und einem Dritten geschlossenen Pachtvertrag zu denselben Konditionen eintreten zu können, ist vielmehr einem Vorkaufsrecht iSd §§ 1072 ff. ABGB vergleichbar (vgl 3 Ob 2136/96f). Da jedoch das Vorpachtrecht als solches nicht in Art 7, Pkt. 1.10 ARB 2003 angeführt ist und Ausschlussstatbestände, die die vom Versicherer übernommene Gefahr einschränken oder ausschließen, grundsätzlich nicht weiter ausgelegt werden dürfen, als es ihr Sinn unter Betrachtung ihres wirtschaftlichen Zweckes und der gewählten Ausdrucksweise sowie des Regelungszusammenhanges erfordert (vgl RSO107031), ist schon nach dem Wortlaut der Ausschlussstatbestand nicht gegeben.

Daher sind die Kosten des Rechtsstreits aus dem vorliegenden Pachtverhältnis zu decken. **M**

DIENSTREISEN IN ANSPRUCHSVOLLEN ZEITEN

von Thomas Luckner, Business Development Manager Accident & Health bei Chubb European Group SE - Direktion für Österreich

Die letzten Monate haben unser gesamtes Arbeits- und Privatleben verändert und die Mobilität auch im Berufsleben nahezu zum Stillstand gebracht. Mittels Online-Konferenzen und Telefonaten konnte die Lockdown-Periode zwar erstaunlich gut überbrückt werden, dennoch wollen – oder müssen sogar – viele Unternehmen ihre geschäftliche Reiseaktivität rasch wieder aufnehmen. Damit zum Beispiel Montagen, Wartungen oder eine Beratung vor Ort vorgenommen werden können, ist es oft unerlässlich zu reisen. Das Bundesministerium für Europäische und internationale Angelegenheiten warnt zum Stichtag vom 17.08.2020 allerdings noch immer vor Reisen in 60 Länder. Darunter befinden sich auch große Exportmärkte wie Brasilien, Indien, Russland, Türkei und die USA. Der teils eingestellte Flugbetrieb, neue VISA-Pflichten und Gesundheitstests stellen schon bei der Organisation von Dienstreisen hohe Hürden dar. Viele Unternehmen sind auf diese zeit- und ressourcenintensive Aufgabe jedoch nur wenig vorbereitet oder nur unzureichend ausgestattet, um die logistischen Herausforderungen und notwendigen Reisevorbereitungen im Sinne ihrer unternehmerischen Fürsorgepflicht gegenüber der dienstreisenden Mitarbeiter adäquat bedienen zu können. Dennoch bleibt für Unternehmen noch immer das

Risiko bestehen, dass Mitarbeiter im Ausland erkranken oder verunfallen, Rückholungen notwendig werden und sie für sonstige Kosten haften. Das sind signifikante Risiken, die aber mit Hilfe einer maßgeschneiderten Dienstreiseversicherung abgedeckt werden können.

So bietet beispielsweise Chubb mit der Business Class-Dienstreiseversicherung eine spezialisierte Lösung, die auch Versicherungsschutz für plötzliche Erkrankungen in Reisewarnungsländern enthält. Allerdings sind auch hier die notwendigen und vorgeschriebenen Hygiene- und Schutzmaßnahmen einzuhalten – dies liegt im Interesse jedes Reisenden und gebietet unter anderem die Fürsorgepflicht der Unternehmen.

Unternehmen haben individuelle sowie auch branchenspezifische Bedürfnisse und so bietet die Chubb Lösung diverse weitere Bausteine wie beispielsweise die Möglichkeiten einer Mitversicherung passiver

Thomas Luckner



Kriegsrisiken oder die Möglichkeit auf Dienstleister zurückzugreifen, die bei der Reisevorbereitung unterstützen, präventiv beraten und im Notfall medizinische Behandlungen beziehungsweise Rückholungen in Vollmacht des Versicherers organisieren.

In diesen außergewöhnlichen und auch anspruchsvollen Zeiten ist es umso wichtiger, dass der Dienstgeber vorsorgt und der unternehmerischen Fürsorgepflicht gegenüber seinen Arbeitnehmern nachkommt. **M**



UPDATE: GESPRÄCHE DES FACHVERBANDES MIT VERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN ZU COURTAGEVEREINBARUNGEN

von Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

(Überarbeitete) Negativliste

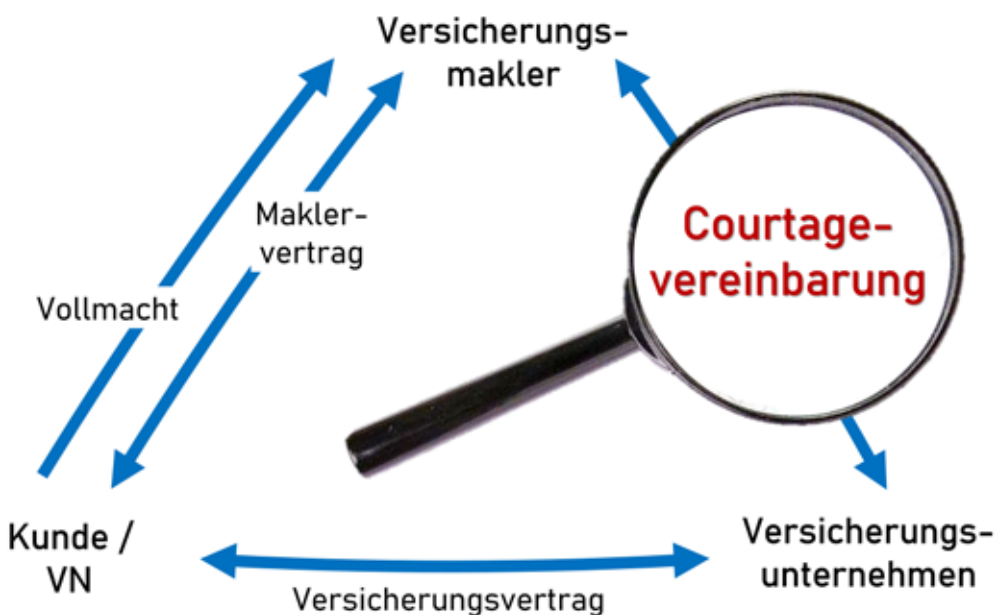
Courtagevereinbarung – die vertragsrechtliche Basis der Zusammenarbeit zwischen Versicherungsmakler und Versicherer

Die sog. Courtagevereinbarungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen. Handelte es sich dabei bis vor wenigen Jahren in der Regel meist um relativ überschaubare Verträge bzw. Vertragsinhalte, sind diese aufgrund gesetzlicher Neuregelungen und Anforderungen zu umfangreichen Vertragswerken angewachsen. Zuletzt waren insbesondere die Regelungen der IDD und der DSGVO Anlass für die Versicherungsunternehmen, die Courtagevereinbarungen zu adaptieren. Für den einzelnen Versicherungsmakler ist die Auseinandersetzung mit der Courtagevereinbarung der einzelnen Versicherer zwingend erforderlich, regelt diese doch die wechselseitigen Rechte und Pflichten, die den Makler gegenüber den einzelnen Versicherungsunternehmen treffen. Um eine individuelle Durchsicht und Überprüfung der Courtagevereinbarungen kommt der einzelne Makler daher nicht umhin.

Um diese Durchsicht und Überprüfung von Courtagevereinbarungen für Vermittler in der Praxis zu erleichtern und dem Mitglied daher eine Hilfestellung zu geben, hat der Fachverband der Versicherungsmakler bereits im Jahr 2015 eine sogenannte Negativliste von RA Mag. Markus Freilingen erstellen lassen. Diese hatte diejenigen Themen und Textpassagen zum Inhalt, die aus Sicht der Maklerschaft (weitgehend) verpönt waren.

Die DSGVO und die innerstaatliche Umsetzung der IDD haben sodann dazu geführt, dass die Versicherungsunternehmen die Courtagevereinbarungen erneut adaptiert haben – zum Teil mit überschießenden Inhalten. Dr. Klaus Koban als Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband dazu: „Kurz zur Ausgangslage – durch die IDD, Verordnungen (z. B. das POG), delegierte Rechtsakte sowie durch die DSGVO hat sich im Verhältnis zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern die Rechtslage deutlich verändert. Die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen sehen für die Versicherungsmakler eine Vielzahl neuer Verpflichtungen vor. Der Fachverband hat diese neuen Vorschriften durch Mustervereinbarungen mit dem VVO konkretisiert. Leider haben die Versicherer dieses Verhandlungsergebnis bei der

Neugestaltung der Courtagevereinbarungen nur teilweise berücksichtigt. Vielmehr haben sie überschießende Formulierungen (insbesondere zusätzliche Pflichten dem Versicherer gegenüber) in die Courtagevereinbarungen aufgenommen. Diese Vereinbarungen stellen die Position des Versicherungsmaklers als Vertreter des Versicherungs-



nehmers in Frage. Sie stehen auch im klaren Widerspruch zu § 26 Maklergesetz, der im Verhältnis zum Versicherer eine bloße Courtagevereinbarung vorsieht.“

Dr. Klaus Koban



Ende des Jahres 2019 hat der Fachverband gemeinsam mit dem ÖVM und dem VÖVM RA Mag. Freilinger damit beauftragt, die neu vorliegenden Courtagevereinbarungen einer neuerlichen anwaltlichen Prüfung zu unterziehen. Auf dieser Grundlage wurde eine neue Negativliste erstellt, die tunlichst zu vermeidende Bestimmungen in Courtagevereinbarungen beinhaltet.

Diese aktuelle Negativliste kann unter anderem über den Fachverbands-Newsletter ([https://wko.](https://wko.at/ihrversicherungsmaekler)

at/ihrversicherungsmaekler - Bundes-Newsletter 7-8.2020, Punkt 2) abgerufen werden. Fachverbandssobmann Christoph Berghammer, MAS dazu: „Es ist für die Kollegenschaft wichtig aufzuzeigen, dass es gewisse Missstände in den vorhandenen Courtagevereinbarungen gibt. Zum Wohle unserer Mitglieder haben wir bereits letztes Jahr die vorhandene Negativliste überarbeiten lassen, damit der Einzelne anhand dieser seine Courtagevereinbarung kontrollieren kann.“

Weiterführende Aktivitäten des Fachverbandes

Mit der Veröffentlichung dieser Negativliste war und ist die Arbeit des Fachverbandes jedoch noch nicht getan: RA Mag. Freilinger hat Anfang des Jahres im Auftrag des Fachverbandes (gemeinsam mit ÖVM und VÖVM) die Versicherungsunternehmen mit den aus unserer Sicht verpönten Courtage-Passagen konfrontiert und um Stellungnahme sowie Verbesserung ersucht. „Es war daher von enormer Bedeutung, den Versicherern darzulegen in welchen Bereichen die Vereinbarungen klar über die Voraussetzungen der IDD und der DSGVO hinausgehen. Dies ist auch für die Versicherer zur Vermeidung von Haftungen von großer Bedeutung!“ ergänzt Dr. Koban.

Ein Partner, der auf mich und meine Kunden schaut.



Donau
VIENNA INSURANCE GROUP

Was mir an der Donau so gefällt? Als regionaler Versicherer spricht sie wie ich einfach die Sprache unserer gemeinsamen Kunden. Und ich kann Versicherungen mit umfangreichem Deckungsumfang anbieten. Dank der breiten Produktpalette der Donau ist für jeden Kunden etwas dabei. So stell ich mir das vor.

Mehr auf donaubrokerline.at

Der vorerst letzte Akt: Seit einigen Wochen werden aktiv Verhandlungen mit den Versicherungsunternehmen geführt. Dazu sind Verhandlungsteams des Fachverbandes (gemeinsam mit Vertretern des ÖVM und des VÖVM) bei den betreffenden Versicherungen vor Ort mit dem Ziel, überschießende und negative Bestimmungen, die in den Courtagvereinbarungen zu Lasten der Versicherungsmakler gehen könnten, tunlichst zu eliminieren.

Auf Seiten des Fachverbandes sind der Fachverbandssobmann, KommR Christoph Berghammer, MAS sowie Michael Schopper als Fachgruppenobmann Tirol, weiters Gunther Riedlsperger als Fachgruppenobmann der

KommR Christoph Berghammer, MAS



steirischen Versicherungsmakler, Dr. Klaus Koban als Vorsitzender des Rechtsausschusses im Fachverband und KommR Rudolf Mittendorfer Konsumentensprecher des Fachverbandes und Fachverbandssobmann-Stellvertreter in die Verhandlungen mit den Versicherungsunternehmen eingebunden.

Die ersten Rückmeldungen seitens der Verhandler/Verhandlungsteams zu den bisherigen Gesprächen mit den Versicherungsunternehmen sind

also davon geprägt, dass die Gespräche als durchwegs konstruktiv bezeichnet werden sowie, dass man in vielen Punkten durchaus auf Verständnis für das Anliegen der Versicherungsmakler erkennt. Gleichzeitig gestalten sich einige Verhandlungen als durchaus fordernd, zumal es zu einigen Themen wohl mehrerer Gesprächsrunden bedürfen wird.

Dr. Koban zu den ersten Verhandlungsrunden: „Den Versicherern wurden Klauselkataloge (Negativlisten) vorgelegt, die von den Versicherungsmaklern nicht akzeptiert werden können. Nach ersten Anlaufschwierigkeiten hat sich der Großteil der Versicherungsunternehmungen zu Verhandlungen bereit erklärt. Nun liegen erste sehr positive Verhandlungsergebnisse vor. Zum Teil wurden sogar weitgehende Anpassungen in den Courtagvereinbarungen vorgenommen. Ein abschließendes Ergebnis kann noch nicht vorgelegt werden. Über die endgültigen Ergebnisse werden wir im Detail berichten.“ Obmann Berghammer betont ergänzend das großteils konstruktive Gesprächsklima und fasst

zusammen: „Es ist natürlich unser Bestreben, sich mit allen Versicherungsunternehmen über etwaige Probleme auszutauschen. In diesem Sinne werden die Gespräche mit den Ansprechpartnern bei den einzelnen Versicherungsunternehmen geführt. Die bisher geführten Gespräche waren von einer Partnerschaftlichkeit geprägt. Bei den von mir geführten Verhandlungen konnten innerhalb kürzester Zeit die zu beanstandenden Punkte geändert beziehungsweise aus der Courtagvereinbarung herausgenommen werden. Das wird sicherlich nicht bei jedem Versicherungsunternehmen gelingen, aber wir stehen noch am Anfang der Gespräche. Es wird nicht in allen Punkten Einigungen geben, jedoch bei den gravierendsten Formulierungen werden wir nicht locker lassen.“

Ausblick

Wir gehen aktuell davon aus, in den Herbstmonaten erste konkrete Ergebnisse präsentieren zu können und bis zum Jahresende die intensiven Courtagvereinhandlungen mit den Versicherern abschließen zu können. Der Fachverband wird sodann gemeinsam mit dem ÖVM und dem VÖVM die Ergebnisse ausführlich präsentieren, beschreiben und allen Mitgliedern zur Verfügung stellen.

Abschließend sei bei dieser Gelegenheit noch der Hinweis erlaubt, dass es letztlich jedem einzelnen Versicherungsmaklerunternehmen selbst obliegt und obliegen muss, die ureigene unternehmerische Entscheidung zu treffen, welche Courtagvereinbarungen mit welchen Inhalt mit welchen Versicherungsunternehmen letztlich getroffen werden. Die Verhandlungen der genannten Verbände mit den Versicherern mit dem Ziel, überschießende und den Makler belastende Passagen aus den Courtagvereinbarungen herauszureklamieren, können letztlich zwar eine Hilfestellung für den einzelnen Makler sein; die Letztentscheidung und -verantwortung für oder gegen den Abschluss eines konkreten Courtagvertrages mit einem Versicherer kann jedoch nur das einzelnen Unternehmen eigenverantwortlich selbst treffen.

KommR Rudolf Mittendorfer



M

R+V-WARENKREDITVERSICHERUNG: WANN, WENN NICHT JETZT?

Einnahmeausfälle und Folgeinsolvenzen werden uns in den nächsten Jahren auf Grund der Corona-Wirtschaftskrise verstärkt begleiten. Daher ist es jetzt umso wichtiger, KMU-Kunden auf dieses Risiko aufmerksam zu machen und mit der R+V-Warenkreditversicherung abzusichern.

Was ist das Risiko?

Durch die aktuelle Verlangsamung der Wirtschaftskreisläufe kommt es vermehrt zur Nichtzahlung von offenen Rechnungen. Speziell KMU unterliegen dem Risiko, in eine finanzielle Schieflage zu geraten. Aber auch für Vermittler bedeuten steigende Insolvenzen den Verlust ihrer Kunden. Daher gilt es jetzt, Bestandskunden zu informieren und Neukunden aktiv auf die bevorstehenden Risiken anzusprechen.

R+V-Warenkreditversicherung (WKV) praktisch erklärt

Wenn eine Rechnung 60 Tage nach Fälligkeit nicht bezahlt wird, tritt der Schadensfall ein und das Inkassoverfahren wird eingeleitet. Hier kommt die R+V-Warenkreditversicherung ins Spiel. Sie schützt, wenn Forderungen ausbleiben und kann in Krisenzeiten Folgeinsolvenzen vorbeugen. Durch die Vorfinanzierung von R+V wird rasch finanzielle Entlastung geschaffen, Liquidität und Zahlungsfähigkeit bleiben erhalten. Grundlage ist der in der WKV integrierte Schadentatbestand der „Nichtzahlung“. Während viele Versicherer aktuell Limits senken und Prämien erhöhen, bleibt R+V seinem Motto des soliden und verlässlichen Partners treu. Wir sind für Sie da!

R+V-Expertentage mit 5 IDD-Stunden:
www.ruv.at/termine

M

Wir sind für Sie da.



R+V

Jetzt Online-Beratung und Webinare nutzen!
www.ruv.at

Niederlassung
Österreich



AUS COVID-19 GEWONNENE ERKENNTNISSE

von Prof. Karel Van Hulle

(Übersetzung aus dem Englischen durch
Interlingua Language Services GmbH)

1. Einführende Anmerkungen

Die sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen von Covid-19 haben die schlimmsten Befürchtungen übertroffen. Mehr als 100.000 Menschen sind in der Europäischen Union an den Folgen von Covid-19 gestorben und die Zahl steigt noch immer. Die wirtschaftlichen Folgen sind enorm und ihre Auswirkungen konnten nur mit staatlicher Unterstützung abgemildert werden, was zu großen Defiziten in den Staatshaushalten führte. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass viele Mitgliedsstaaten mit einer zweiten Welle der Pandemie konfrontiert werden – möglicherweise sogar früher als erwartet.

Haben Versicherungen dabei geholfen, die durch die Pandemie verursachten Schäden zu begrenzen? Dies war sicherlich, insbesondere in Bereichen der

Kranken- oder Lebensversicherungen, der Fall. In anderen Bereichen, wie zum Beispiel dem Ausfall von Veranstaltungen, Betriebsunterbrechungen auch ohne vorangegangenen Sachschaden oder Reiseversicherungen, taten sie dies nur in geringem Umfang.

Hätte die Versicherungsbranche etwas besser machen können? Die Antwort ist definitiv „Ja“, obwohl unmöglich Versicherungen allein die Gesamtverluste decken können, die das Ergebnis einer Pandemie, wie zum Beispiel Covid-19, sind. Ein Geschehen, das sich über die ganze Welt verbreitet hat und es damit unmöglich macht, das Risiko zu verteilen.

Was sind einige der Erkenntnisse, die die Versicherungsindustrie, Versicherungsvermittler und Kunden aus Covid-19 gewonnen haben?

1. Versicherer müssen besser kommunizieren, zeigen, dass sie sich um ihre Kunden kümmern und verständlichere Versicherungsverträge ausarbeiten.
2. Versicherungsvermittler sollten ihre Kunden besser beraten, der Versicherungsbranche dabei helfen, besser zu kommunizieren und Versicherungsverträge auszuarbeiten, die leichter zu verstehen sind.
3. Kunden sollten aufgeklärt werden, so dass sie besser verstehen, dass der Versicherungsschutz auf einem Vertrag beruht und niemand daran interessiert ist, die Vertragsbedingungen im Nachhinein zu ändern.
4. Nationale Regierungen müssen eingreifen, um eine Lösung zu finden, die dazu beiträgt, die aus Katastrophenereignissen wie Covid-19 resultierende Schutzlücke durch eine öffentlich-private Partnerschaft auf der nationalen und/oder der EU-Ebene zu verringern.

Über den Autor

Professor Karel Van Hulle hält Vorlesungen an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der KU Leuven und an der Wirtschaftsfakultät der Goethe Universität in Frankfurt, Abteilung Internationale Zentrum für Versicherungsregulierung (ICIR). Er ist Mitglied des Aufsichtsrates für öffentliches Interesse und Vorstand der Bermuda Währungsbehörde.

Nach achtjähriger Tätigkeit bei der belgischen Bankenkommission wechselte er 1984 zur Europäische Kommission.

Bevor er 2004 Leiter der Versicherungs- und Pensionsabteilung wurde, war er verantwortlich für Finanzberichterstattung, Prüfung und Gesellschaftsrecht, einschließlich Corporate Governance.

Er war Leiter der Abteilung Versicherung und Pension bei der Europäischen Kommission bis März 2013, wo er für die Entwicklung von Solvency II verantwortlich war. In dieser Funktion vertrat er die Europäische Kommission innerhalb der EIOPA und war Mitglied des Technischen Ausschusses der IAIS.

Van Hulle ist ausgebildeter Anwalt. Er hat Jura studiert an der KU Leuven und an der Marquette University Law School in Milwaukee. Er ist Mitglied des Vorstandes des ICIR an der Goethe Universität in Frankfurt.

Professor Van Hulle wurde als „Distinguished International Lecturer in Accounting“ durch die American Accounting Association im Jahr 1990 nominiert, „Distinguished Fellow“ der IAIS 2013 und „Honorary Fellow“ des UK Institute and Faculty of Actuaries im Jahr 2014.

Professor Van Hulle war 2013 Teilnehmer des Expertentreffens beim Forum Alpbach 2013, wo er im „Dorf der DenkerInnen“ als Experte mit den Vertretern der österreichischen Versicherungsmakler über die für die Versicherungswirtschaft zukunftsweisende Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD II) diskutierte, an deren Schaffung er beteiligt war.

i

2. Gewonnene Erkenntnisse

2.1. Notwendigkeit einer besseren Kommunikation, mehr Mitgefühl und klarere Richtlinien

In vielen Fällen wurde Kunden von ihrer Versicherungsgesellschaft mitgeteilt, dass die Schäden als Folge von Covid-19 nicht durch ihre Versicherungspolize gedeckt seien. Dies war nicht immer offensichtlich. Obwohl in vielen Fällen ein



Schaden als Folge einer Pandemie speziell von der Deckung ausgeschlossen war, wie zum Beispiel bei der Reiseversicherung, war der Schaden nur indirekt eine Folge von Covid-19, da der Hauptgrund für die Stornierung der Reise ein vom Staat verfügter Lockdown war.

In anderen Bereichen, wie zum Beispiel der Betriebsunterbrechung war es nicht immer ersichtlich, ob der wirtschaftliche Schaden von der Police gedeckt war. Da der Schaden in den meisten Fällen die Folge eines vom Staat verfügten Lockdowns war und nicht die Folge eines physischen Schadens am Eigentum, war unklar, ob solch ein Schaden versichert war. Dies hat zu Rechtsstreitigkeiten geführt, die am Ende von den Gerichten entschieden werden.

Aus der Sicht eines Versicherungsunternehmens mag die rechtliche Lage eindeutig sein. Die Kommunikation mit dem Kunden hätte jedoch sicher besser sein können. Anstatt den Versicherungsnehmern, die glaubten, dass ihre Schäden durch ihre Versicherungspolize gedeckt seien, hilfreich und verständnisvoll zu erscheinen, hinterließen die Versicherer manchmal den Eindruck, dass sie den Schwierigkeiten, in denen sich ihre Kunden befanden, völlig gleichgültig gegenüberstanden.

Es gab nur wenige Fälle, in denen die Versicherer Führungsstärke zeigten, indem sie zuvorkommender gegenüber ihren Kunden waren. Etwa beim Angebot von Rabatten bei anderen Versicherungsprodukten, wie zum Beispiel KFZ-Versicherungen, bei denen sie eindeutig unerwartete Gewinne erzielten, weil das Verkehrsaufkommen aufgrund des Lockdowns abnahm. Es gab zudem nur vereinzelte Fälle, in denen Versicherungsunternehmen Unterstützung boten, indem sie Schäden, über die eng gefassten Vertragsbedingungen hinaus, teilweise deckten.

Es besteht kein Zweifel daran, dass die Versicherungsbranche dadurch einen Reputationsschaden erlitten hat. Versicherung sollte als Lösung und nicht als Problem angesehen werden. Es wäre hilfreich, die Ausarbeitung von Policen zu verbessern, damit sich jeder darüber im Klaren ist, was genau durch den Vertrag abgedeckt ist. Das ist nicht einfach, sollte aber für eine Branche möglich sein, die ihren Lebensunterhalt mit der Erbringung von Dienstleistungen auf der Grundlage von Versicherungsverträgen bestreitet.

2.2. Zentrale Rolle der Versicherungsberatung

Es gibt keine einfachen Versicherungsverträge. Versicherungen sind komplex und der Vertrieb von Versicherungen erfordert daher Beratung. Versicherungsvermittler spielen in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle.

Es war jedoch während der Covid-19-Krise nicht immer klar, ob die Versicherungsvermittler die Stellung der Versicherungsunternehmen oder die ihrer Kunden verteidigten. Offensichtlich waren, wie bereits

erwähnt, die Policen nicht immer eindeutig oder sie schlossen eine Pandemie ausdrücklich aus. Die Frage ist, ob die Versicherungsvermittler ihre Kunden über die Folgen des Ausschlusses informiert haben, als dieser vor einigen Jahren nach SARS und anderen weniger verheerenden Pandemien in vielen Verträgen eingeführt wurde.

Versicherungsvermittler sollten dazu ermutigt werden, noch sorgfältiger in ihrer Beratung der Kunden zu sein und Versicherer bei der Formulierung klarerer Policen zu unterstützen. Die Nähe zum Kunden bietet Versicherungsvermittlern die einzigartige Möglichkeit, diesen beim Abschluss der richtigen Police zu helfen und zu wissen, was die Police in der Praxis für sie bedeutet. Viele Versicherungslösungen finden ihren Ursprung in den Ideen der Versicherungsvermittler, die in engem Kontakt mit ihren Kunden stehen. Diese Ideen helfen den Versicherungsunternehmen dabei, Versicherungsverträge zu verbessern. Covid-19 zeigt, dass immer noch Raum für weitere Verbesserungen besteht.

Covid-19 bestätigt, dass eine angemessene Beratung vonnöten ist. Es sollte nicht möglich sein, eine Versicherung ohne Beratung abzuschließen zu können. Dies stellt eine Herausforderung in einer digitalisierten Welt dar. Bei Versicherungsangeboten sollten jedoch die Interessen der Kunden im Vordergrund stehen.

2.3. Kunden sollten darüber aufgeklärt werden, was eine Versicherung kann und was nicht

Eine Versicherung beruht auf einem Vertrag, nach dem eine Partei, der Versicherer, einer anderen Partei die Deckung eines speziellen Risikos im Austausch für eine Prämie verspricht. Manchmal vergessen die Menschen die vertragliche Grundlage der Versicherung. Es ist für einen Versicherer unmöglich, den Preis für die Übernahme eines Risikos von einer Privatperson oder einem Unternehmen zu berechnen, ohne klar zu ermitteln, unter welchen Bedingungen eine solche Übertragung eines Risikos stattfindet. Der Vertrag ist gleichzeitig ein Schutz für den Versicherten: Der Versicherer ist in der Tat an die Vertragsbedingungen gebunden und der Versicherte kann sich hierauf verlassen.

Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler sollten sich nicht magischer Lösungen rühmen, die von einer Versicherung angeboten werden, sondern den Kunden helfen zu verstehen, was und was nicht versichert werden kann und welche Alternativen es gibt, die besser ihren Bedürfnissen entsprechen könnten.

Die Übertragung eines Risikos hat ihren Preis. Wenn die Kosten nicht beiden Parteien bei Vertragsbeginn bekannt sind, ist es unmöglich, die richtige Prämie zu berechnen. Eine rückwirkende Änderung der Vertragsbedingungen macht eine Versicherung unattraktiv: Die Versicherungsunternehmen werden

keinen Versicherungsschutz mehr anbieten und die Kunden stehen ohne Versicherung da. Versicherer und Versicherungsvermittler haben ein Interesse daran, die Kunden zu informieren, sodass sie wissen, dass eine Verbindung zwischen Risiko und Prämie besteht.

2.4. Die Lücken beim Schutz in der Versicherung gegen Katastrophenrisiken müssen verkleinert werden

Es kann nicht richtig sein, dass so viele Privatpersonen und Unternehmen im Falle einer Pandemie ungeschützt bleiben.

Das Problem einer Pandemie ist die Tatsache, dass sie die gesamte Welt gleichzeitig betrifft oder wahrscheinlich betreffen wird. Um die Pandemie zu stoppen oder ihre Ausbreitung einzudämmen werden Regierungen Maßnahmen ergreifen, die das normale Funktionieren der Wirtschaft und der Gesellschaft als Ganzes treffen. Länder oder Regionen könnten in einen Lockdown versetzt werden. Unternehmen kann der Geschäftsbetrieb untersagt oder nur unter bestimmten Bedingungen erlaubt werden. Reisen innerhalb oder zwischen Ländern sind möglicherweise verboten und es kann sein, dass die meisten Veranstaltungen mit einem großen Publikum abgesagt werden müssen. Die Kosten dieser Maßnahmen können astronomisch hoch sein und es ist praktisch unmöglich, insbesondere in einer stark vernetzten Welt, deren Höhe zu berechnen.

Technisch gesehen ist es für einen Versicherer schwierig, das Pandemierisiko zu versichern, da das traditionelle Geschäftsmodell der Versicherung auf der Zeichnung großer diversifizierter Pools meist idiosynkratischer und unkorrelierter Risiken aufbaut. Im Falle einer Pandemie sind diese Bedingungen nicht erfüllt: Die Risiken korrelieren sehr stark und es ist unmöglich, eine Diversifizierung als Hilfsmittel zur Verringerung von Risiken anzuwenden, weil keine Diversifizierung des Risikos zur Verfügung steht, um Länder oder Regionen gegeneinander aufrechnen zu können.

Es liegt auf der Hand, dass selbst wenn es schwierig ist, eine Versicherung gegen das Pandemierisiko anzubieten, eine Versicherung nicht unmöglich ist und technische Lösungen (wie parametrische Versicherungen) existieren. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass jeder in der Lage sein wird, von der Versicherung zu profitieren, da eine Pandemie-Versicherung in Einzelfällen wahrscheinlich sehr teuer sein wird.

Um sicherzustellen, dass Privatpersonen und Unternehmen nicht ohne Schutz dastehen, müssen nationale Regierungen und die Europäische Union

zusammen mit der Versicherungsbranche Maßnahmen ergreifen. Die Entwicklung einer öffentlich-privaten Partnerschaft, die die Form eines (Rück-)Versicherungspools auf nationaler Ebene und/oder auf EU-Ebene annehmen könnte, sollte eine hohe Priorität auf der Tagesordnung haben. Es wäre auch nützlich, die Möglichkeit der Verwendung alternativer Risikotransfermechanismen zu prüfen, die als versicherungsgebundene Wertpapiere modelliert sind und eine zusätzliche Diversifizierungsebene durch die Kapitalmärkte bieten könnten¹.

Die Entwicklung einer öffentlich/privaten Partnerschaftslösung wurde bereits von einer Reihe von Vertretern der Versicherungsbranche befürwortet. Ich freue mich jedoch besonders über die Initiative der EIOPA, interessierte Parteien einzuladen, an der Entwicklung einer Lösung für den Umgang mit dem Pandemierisiko mitzuwirken, und zwar auf der Grundlage eines Arbeitspapiers, das in Zusammenarbeit mit Vertretern der Versicherungswirtschaft, Versicherungsvermittlern und Risikomanagern erarbeitet wurde. Das Papier verfolgt zu Recht einen ganzheitlichen Ansatz für das Pandemierisiko, untersucht verschiedene Lösungen, erläutert ihre Vor- und Nachteile und betont die wichtige Rolle der Risikoprävention und der verbesserten Modellierung des Pandemierisikos².

3. Abschließende Bemerkungen

Während sich jeder auf den Impfstoff freut, der letzten Endes die Welt vor dem Covid-19-Virus schützt, sollte man nicht vergessen, dass es weitere Pandemien geben wird, für die es möglicherweise keinen Schutz geben wird.

Wir müssen uns daher auf die Zukunft vorbereiten. Eine in öffentlich-privater Partnerschaft gefundene Lösung für ein Pandemierisiko sollte auf nationaler Ebene und/oder auf der Ebene der Europäischen Union entwickelt werden. Eine solche Lösung könnte auch ein gutes Beispiel für den Umgang mit anderen Katastrophenrisiken sein, wie z. B. dem Risiko einer Naturkatastrophe oder dem Risiko, das sich aus einem Terroranschlag ergibt.

Wir alle sollten aus unseren Erfahrungen mit Covid-19 lernen. Versicherungsunternehmen sollten im Falle eines katastrophalen Risikos gegenüber ihren Kunden mehr Mitgefühl zeigen. Versicherungsvermittler müssen ihre Unterstützung für die Kunden verbessern und ihnen beim Abschluss von Versicherungsprodukten helfen, die ihren Bedürfnissen am besten entsprechen. Kunden sollten besser aufgeklärt werden, sodass sie verstehen, was eine Versicherung kann und was nicht. **M**

¹ Siehe, GRÜNDL, H. und REGELE, F., Pandemic Insurance through pandemic partnership bonds: a fully funded insurance solution in a public private partnership, SAFE Policy Letter No. 86, Mai 2020, S. 6

² Siehe, EIOPA, Issues paper on shared resilience solutions for pandemics, Staff Paper, 27. Juli 2020, S. 17

VERTRAUEN IN DIE ZUKUNFT

Mag. Erwin Mollhuber Vorstandsmitglied
NÜRNBERGER Versicherung AG, Geschäftsführer
GARANTA Österreich im Gespräch über die Vorteile
einer Lebensversicherung, neue Technologien und
Synergien im Vertrieb.

Was macht ein Lebensversicherer, wenn keine Lebensversicherungen mehr abgeschlossen werden? Ist Altersvorsorge kein Geschäft mehr oder braucht es neue Produkte?

Mollhuber: Diese Frage stellt sich nicht, denn das Bedürfnis der Menschen, für die Zukunft bzw. das Al-

Das Bedürfnis der Menschen, für die Zukunft bzw. das Alter vorzusorgen, wird immer ein Thema sein. //

ter vorzusorgen, wird immer ein Thema sein. Was sich sicher geändert hat, sind die Produkte, die für die den jeweiligen Kundenbedarf eingesetzt werden können.

Im Bereich Vermögensaufbau hat sich in Zeiten des Niedrigzinses bei unseren Vertriebspartnern die fondsgebundene Lebensversicherung ganz klar durchgesetzt. In der Risikoabsicherung bieten wir Maklern ein umfangreiches Angebot von der Unfallversicherung über die Berufsunfähigkeitsvorsorge bis zur Pflegerentenversicherung.

Welche Vorteile bestehen bei einer Lebensversicherung?

Mollhuber: Ich möchte in diesem Zusammenhang insbesondere auf unsere fondsgebundene Lebensversicherung eingehen, für die wir heuer mit dem 1. Platz beim Versicherungs Award Austria ausgezeichnet wurden. Sie bietet unseren Kundeneine große Bandbreite hinsichtlich der Investmentfonds mit verschiedenen Anlagekategorien und unterschiedlichen Risikoklassen. Sie können auch entscheiden, ob sie lieber ein fixfertiges Fonds-Portfolio bevorzugen oder die Fondsauswahl individuell treffen wollen. Darüber hinaus steht eine Reihe von Investmentfonds zur

Verfügung, die unter Einbeziehung von Nachhaltigkeitskriterien verantwortlich investieren und zum größten Teil zertifiziert sind.

Dazu kommt die Flexibilität: Versicherungsnehmer haben die Möglichkeit von Zuzahlungen, Entnahmen oder Prämienänderungen und können bei Vertragsänderung zwischen Kapitalabfindung

und Rentenzahlung wählen. Zusätzlich sorgt das NÜRNBERGER Ablaufmanagement dafür, dass vorhandenes Kapital gegen Ende der Laufzeit nicht unbeobachtet den Schwankungen an den Kapitalmärkten ausgesetzt ist. Darüber hinaus bietet die NÜRNBERGER mit dem garantierten Rentenfaktor eine sichere Kalkulationsgrundlage für das Rentenalter. Der Einschluss ist kostenfrei - Voraussetzung: Das Endalter der versicherten Person beträgt mindestens 60, maximal 75 Jahre.

Bereits bestehende Technologie neu in Verwendung, welche digitalen Unterstützungen bietet die NÜRNBERGER Ihren Vertriebspartnern?

Mollhuber: Wie wir wissen, ist es zu Beginn der Corona-Krise und nach der Verhängung des Lock-Downs zu einigen Diskussionen zwischen der Versicherungswirtschaft und der Maklerschaft gekommen, deren Inhalte ich nicht immer teilen konnte.





Wir haben sehr früh und sehr maklerfreundlich auf diese Situation reagiert. Unser oberstes Gebot war es, den Kontakt zu unseren selbständigen Vermittlern zu halten und ihnen und ihren Kunden Hilfestellungen anzubieten. Einen wesentlichen Beitrag spielten dabei unsere Angebote im Bereich der Beratungs- und Vertriebstechnologie. Neben zahlreichen Erleichterungen für unsere Vertriebspartner und deren Kunden konnten wir mit dem „kontaktlosen Antrag“ und der „digitalen Signatur“ unseren Partnern einen Weg anbieten, wie Verträge für Kunden auf einfachem Weg digital abgeschlossen werden können. Damit wurde das Angebot der NÜRNBERGER im Bereich der digitalen Service- und Abwicklungstools um eine Variante reicher. Schon bisher gab es die Möglichkeit des elektronischen Fondswechsels mit SMS-TAN-Verfahren, der dem Vertriebspartner einen Fondsswitch, der in der Regel zu taggleichen Kursen erfolgt, erlaubte.

Wird es Neuerungen bei den Vertriebswegen geben?

Mollnhuber: Unser Ziel ist es, die Synergien zwischen der NÜRNBERGER und der GARANTA künftig wesentlich stärker zu nutzen. Das betrifft einerseits interne Prozesse, wie Produktentwicklung, Antrag, Leistung oder IT - auf der anderen Seite aber auch den Vertrieb. So ist beispielsweise bei unserer Unfallversicherung oder im Bereich Haushalt/Eigenheim die GARANTA Risikoträger, während das Produkt als solches auf den NÜRNBERGER-Vertrieb ausgerichtet ist. Andererseits sind auch Produkte aus der NÜRNBERGER für unsere Autohauspartner interes-

sant. Im diesem Bereich sehen wir für die Zukunft noch sehr viel Entwicklungspotenzial.

Das Unternehmen ist der 6. größter Zulassungsversicherer Österreichs, welche Pläne gibt es für 2020?

Mollnhuber: Wir sind sehr stolz, dass unser Zulassungsstellenkonzept beim Kfz-Gewerbe so großen Anklang findet. Immer mehr Partner erkennen, dass sie ihren Kunden damit einen großen Mehrwert bieten können. Wir haben unser Zulassungsstellenetz in den letzten Jahren stetig vorangetrieben und konnten jährlich zweistellige Steigerungsraten verbuchen. In Zukunft werden wir die Zulassungsstellen unter Berücksichtigung unserer hohen GARANTA Qualitäts- und Servicestandards weiter ausbauen und haben zu diesem Zweck auch unser Service-Team personell aufgestockt.

Hat das Unfallprodukt aus Ihrem Hause ein Alleinstellungsmerkmal am Markt?

Mollnhuber: Was absolut für unser Unfallprodukt spricht, ist der sehr hohe Mitwirkungsanteil von 40 %, der dem Makler im Leistungsfall viele Diskussionen erspart, die er sonst mit dem Kunden zu führen hätte. Dazu kommen zahlreiche weitere Produktvorteile: Die NÜRNBERGER Unfallversicherung (Risikoträger GARANTA) leistet bereits ab 1 % Dauerinvalidität. Bei den Tarifvarianten mit Progression wird bereits ab 90 % Dauerinvalidität die Höchstleistung ausbezahlt. Zahlreiche über den gängigen Unfallbegriff hinaus gehende Ereignisse sind in der Unfallversicherung mit gedeckt. Dazu zählt etwa der Tod durch Erfrieren, Ersticken, Ertrinken, Verhungern und Verdursten; Unfälle der versicherten Person, die durch einen epileptischen Anfall verursacht wurden; Herzinfarkt und Schlaganfall infolge eines Unfalles oder die Folgen von bestimmten Infektionen (z.B. Cholera) bzw. beruflich bedingte Infektionen bei verschiedenen Heilberufen.

Stimmt es, dass Ihr Mandat bei der Nürnberger Versicherung verlängert wurde?

Mollnhuber: Ja, das stimmt. Es wurde ein Jahr vor Ablauf um weitere 5 Jahre verlängert – eine persönlich sehr erfreuliche Entwicklung und in durchaus herausfordernden Zeiten ein Vertrauensvorschuss meiner Eigentümervertreter.

Wir danken für das Gespräch. M



HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert



**42 PS
LEBENSWEIT**

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

GARANTIERTE QUALITÄT

Das ibw wurde 1975 von der Wirtschaftskammer Österreich und der Industriellenvereinigung gegründet. Gemäß § 6 Z 2 des Lehrplanes des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist das ibw mit der Vergabe der Gütesiegel für Weiter- und Ausbildungsinstitute betraut. Die Gütesiegel sind für drei Jahre gültig. Sowohl während der Prüfung der Voraussetzungen für das Gütesiegel wie auch während der gesamten Gültigkeitsdauer überzeugen sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des ibw von der Einhaltung der Voraussetzungen. Wir haben mit DSA Susanne Hošek, BEd zum Thema gesprochen.

Wie haben sich die Anmeldungen der Weiterbildungsunternehmen zum Gütesiegel des ibw entwickelt?

Der erste Schwung der Einreichungen war nach ein paar Monaten vorbei, doch neue Einreichungen erreichen uns bis jetzt.

möglichen Einreichtag meldeten. Andere Weiterbildungsveranstalter haben ein wenig abgewartet. Der erste Schwung der Einreichungen war nach ein paar Monaten vorbei, doch neue Einreichungen erreichen uns bis jetzt. Bis dato gibt es ca. 50 ibw-Gütesiegelträger, die auf <https://www.ibw-guetesiegel.at/vma-guetesiegel-uebersicht/> gelistet sind.

Werden die Kriterien des ibw von den Gütesiegel-Trägern eingehalten?

Hošek: Die Einhaltung der Kriterien muss bereits vor Erlangung des Gütesiegels Punkt für Punkt

Die laufend stattfindenden Audits bei Seminaren der Gütesiegel-Träger ergaben ein diesbezüglich durchwegs zufriedenstellendes Bild.

Hošek: Zu Beginn der Einreichmöglichkeit vorigen Sommer gab es ein paar Pioniere, die sich gleich am ersten

nachgewiesen werden. Die Gütesiegel-Träger verpflichten sich außerdem im Rahmen der Einreichung, diese Kriterien bei allen ihren IDD-relevanten Weiterbil-

dungsveranstaltungen einzuhalten. Die laufend stattfindenden Audits bei Seminaren der Gütesiegel-Träger ergaben ein diesbezüglich durchwegs zufriedenstellendes Bild.

Welche Kriterien stellen für die Gütesiegel-Träger die größten Herausforderungen dar?

Hošek: Werden beispielsweise einzelne IDD-konforme Vorträge von Gütesiegel-Trägern im Rahmen einer großen – und nicht IDD-relevanten – Veranstaltung gehalten, so muss die Bestätigung für die Teilnehmenden vom tatsächlichen Gütesiegel-Träger ausgestellt werden, der

damit auch für die Unabhängigkeit seines Vortrages oder Workshops garantiert. Die Teilnahmebestätigungen sind manchmal noch optimierbar: Darauf muss klar ersichtlich sein, welcher IDD-Inhalt – mit einer kurzen Beschreibung – wann, von wem und wie lange (ohne Pausen) präsentiert wurde und wofür genau er anrechenbar ist.

Was darf grundsätzlich nicht präsentiert werden, worauf müssen Vortragende achten?

Hošek: Grundsätzlich dürfen keine Produkte präsentiert werden – unabhängig davon, ob es sich dabei um Versicherungsprodukte oder andere handelt. Auch wenn mehrere Produkte unterschiedlicher Versicherer präsentiert werden, entspricht das nicht den von den Gütesiegel-Trägern einzuhaltenden Kriterien. Folien müssen neutral gehalten werden und dürfen beispielsweise keine Logos von Versicherern etc. aufweisen.

Grundsätzlich dürfen keine Produkte präsentiert werden – unabhängig davon, ob es sich dabei um Versicherungsprodukte oder andere handelt.

Aufgrund der gesetzlichen Maßnahmen durch die Covid-19 Krise hat es fast keine Präsenzveranstaltungen gegeben, wie gestalten sich die Kontrollen bei Webinaren?

Hošek: Ja, tatsächlich hat sich natürlich viel geändert in der gesamten Weiterbildungsbranche und



Versicherungsmakler und Berater
in Versicherungsangelegenheiten



damit auch bei unseren Audits! Prinzipiell gestalten sie sich aber sehr ähnlich wie bei den eher erwarteten Präsenzveranstaltungen. Mitarbeitende des ibw nehmen in unregelmäßigen Abständen an Webinaren aller Art bei verschiedenen Gütesiegel-Trägern

Wie sich das Verhältnis //
von Präsenz- zu
Onlineveranstaltungen
– und damit auch unsere
Audits – in nächster Zeit
entwickeln wird, ist wohl
für niemanden wirklich
vorhersehbar.

teil. Wir sehen
und hören uns
an, welcher In-
halt präsentiert
wird und wel-
che Unterlagen
zur Verfügung
gestellt werden.
Im Anschluss an
eine Online-Ver-
anstaltung ach-
ten wir darauf,

dass noch vor
Ausstellung
einer Teilnah-
me-Bestätigung
von den Teil-
nehmenden
eine Lernziel-
kontrolle ab-
solviiert werden
muss. Wie sich
das Verhältnis
von Präsenz- zu
Onlineveranstaltungen – und damit auch unsere
Audits – in nächster Zeit entwickeln wird, ist wohl
für niemanden wirklich vorhersehbar.

Wir danken für das Gespräch.

Im Anschluss an eine //
Online-Veranstaltung
achten wir darauf, dass
noch vor Ausstellung einer
Teilnahme-Bestätigung
von den Teilnehmenden
eine Lernzielkontrolle
absolviiert werden muss.

M

VORSCHAU



Studie „Zur Differenzierung und Systematisierung des moralischen Risikos im Versicherungswesen“

Lebensversicherung - eine Perspektive?



IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: risControl, Der Verein für Versicherung- und Finanzinformation | ZVR 780165221

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Dkfm. Milan Frühbauer, Ilse Mantler

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: WKO, risControl/Schönfellner, Manuel Horn, Adobe Stock, EFM Versicherungsmakler, TOGETHER CCA GmbH/Franziska Liehl, VIG/Ian Ehm, Patrik Kopf, Alexander Ulz, Martina Draper, IGV, Katharina Schiffl, Jeff Mangione, Lukas Lorenz, Ludwig Schedl, Ingo Folie, Martin Steinhäler | tinefoto.com, Mario Zaunschirm.

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H.

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

+43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at


Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/ Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher sprachformen verzichtet. Sämtliche Personen Bezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2020



Schützen Sie Ihre Mitarbeiter, wo auch immer sie sich auf Geschäftsreisen befinden.

Länder öffnen ihre Grenzen wieder und wagen erste Schritte in Richtung einer neuen Normalität – Dienstreisen werden andere Erfahrungen mit sich bringen als gewohnt.

Wir schützen Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter* und helfen ihnen, sich in einer veränderten Risikolandschaft zurecht zu finden.

Chubb. Insured.SM

chubb.com/at

CHUBB[®]

*Im Text wurde nur die männliche Form gewählt, dies ist allerdings nicht geschlechtsspezifisch gemeint, sondern geschah ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit.

©2020 Chubb. Versicherungsschutz gezeichnet durch eine oder mehrere Tochtergesellschaften. Nicht alle Deckungsarten sind für alle Gerichtsstände verfügbar. Chubb[®], sein Logo und Chubb. Insured.SM sind eingetragene Warenzeichen von Chubb.

Heimischer Arzt immer dabei.



Europäische
Reiseversicherung 

Du bist im Urlaub und fühlst dich nicht wohl?
Sprich mit einem österreichischen Arzt darüber.
Infos und download unter europaeische.at/reisedoc