



DIE VERSICHERUNGSMAKLERIN

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

06 | 2023

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



WOMEN WANTED

Eine Initiative der



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

Der Fachverband der Versicherungsmakler will das Berufsbild für Frauen attraktiver gestalten und hat die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ ins Leben gerufen.

Zukunft aktiv gestalten

Interview mit Martha Schultz, Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Österreich und Bundesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft in der WKÖ.



FROHE
WEIHNACHTEN

&

EIN SCHÖNES NEUES JAHR

Der Fachverband
der Versicherungsmakler



WEIHNACHTSFRIEDEN

**Von KommR Christoph
Berghammer, MAS**

Liebe
Kolleginnen
und Kollegen,

Es scheint zur Tradition geworden zu sein, uns von einem ereignisreichen und turbulenten Jahr zu verabschieden, das uns zugleich auch mit Besorgnis erfüllt hat. In den vergangenen Jahren sahen wir uns mit einer Reihe unerwarteter Herausforderungen konfrontiert, darunter Kriegsereignisse sowohl in unserer Nähe als auch in der Ferne, Pandemien und die Inflationsthematik im eigenen Land. Diese gesellschaftlichen und geopolitischen Ereignisse, gepaart mit unaufhörlichen regulatorischen Themen, ließen uns kaum eine Atempause. Doch nun ist es an der Zeit, dieses Jahr hinter uns zu lassen und mit Zuversicht und Entschlossenheit in das neue Jahr zu blicken. An dieser Stelle möchte ich mich herzlich bei allen Kolleginnen und Kollegen im Fachverbandsbüro sowie bei den Funktionärinnen und Funktionären in den Bundesländern für ihren unermüdlichen Einsatz bedanken. Diese Gelegenheit möchte ich auch nutzen, um eine neue Initiative des Fachverbandes vorzustellen. Nach reiflicher Überlegung und zahlreichen Gesprächen haben wir beschlossen, in unserem nach wie vor stark männerdominierten Fachgebiet die Vernetzung und Förderung von Frauen in unserer Fachgruppe zu intensivieren. Der Beruf der Versicherungsmaklerin ist vielseitig und bringt Stärken und Perspektiven in unser Fachgebiet ein, die dringend benötigt werden. Lasst uns gemeinsam überlegen, wie und wo wir Frauen unterstützen und ermutigen können, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Aus eigener Erfahrung empfehle ich Ihnen, auch innerhalb der eigenen Familie nach unerwarteten Möglichkeiten Ausschau zu halten und ihnen eine Chance zu geben.



Das kommende Jahr wird für den Fachverband erneut ein Jahr voller Einsatz sein. Wir beginnen mit dem BiPAR-Treffen im Januar, bei dem wir uns vehement gegen jegliche Art von Provisionsverbot einsetzen werden. Auch das mittlerweile zur Tradition gewordene ExpertInnentreffen in Rust ist bereits in Planung, wo wir erneut hochkarätige Vortragende erwarten. Auch das Internationale Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte in Velden findet im nächsten Jahr wieder statt. Es war ein ereignisreiches Jahr, und das kommende verspricht, ebenso interessant zu werden.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien ein besinnliches Weihnachtsfest, Momente der Besinnlichkeit und des Friedens sowie einen guten und fröhlichen Rutsch ins Jahr 2024.

Ihr Christoph Berghammer

M



EDITORIAL

03 Weihnachtsfrieden

NEWS & PERSONALIA

06 „Co³“
06 Vorstand 2024
06 Country Manager
07 Neuer Gesellschafter

MARKT

08 Investition
08 Große Herausforderungen
09 Unwetterschäden
16 Eine lange Nacht im Eiltempo
19 Partner Cercle
20 Erweiterte Leistungen
20 Generationen-Studie
21 Onlineversicherung
34 Jugendstudie
36 Förderpreis
36 Innovationsgeist
37 Nachfolgekzept

TOP-THEMA

22 Women wanted – Frauen für die Branche gesucht
24 Zukunft aktiv gestalten
28 Mitarbeiterführung im Wandel
29 Familienfreundlichste Arbeitgeber 2023
30 Frausein in Österreich 2023

FACHVERBAND & REGIONALES

10 Rückblick Brüssel 2023
12 Seminar „Fit4Future“
12 Versicherungsmaklertag 2023
13 Energiekostenpauschale
14 Online Plattform Austrian Broker College

KOLUMNE & KOMMENTAR

38 RSS - Alles was Recht ist



16



28



14



30



22



12



29



19

Vienna Insurance Group

Die Vienna Insurance Group (VIG) intensiviert die Zusammenarbeit zwischen ihren Tochtergesellschaften über den neu geschaffenen Bereich CO³ - Kommunikation, Kooperation & Zusammenarbeit. Dabei liegt der Fokus sowohl auf der Vertiefung des internationalen Erfahrungsaustauschs als auch auf einer verstärkten Zusammenarbeit der VIG-Gesellschaften im gleichen Land. Die lokale Mehrmarkenstrategie wird dabei weiter gestärkt. Die Leitung dieses Bereichs, der dem Vorstandsvor-

sitzenden Hartwig Löger unterstellt ist, wurde von Karin Kafesie (51) übernommen. Karin Kafesie, eine erfahrene Betriebswirtin mit über 20 Jahren Branchenerfahrung in der Versicherungsbranche, bringt umfangreiche Managementkompetenz sowie internationale Projekterfahrung in ihre neue Position ein. Vor ihrem Wechsel in die VIG Holding verantwortete sie das strategische Marketing, die Kundenkommunikation & das Innovationsmanagement der Wiener Städtischen Versicherung und baute das Corporate Start-up „viesure“ mit auf, dessen Geschäftsführung sie über die letzten fünf Jahre über eine Doppelfunktion innehatte.

Die Leitung dieses Bereichs, der dem Vorstandsvor-

M

VORSTAND 2024

UNIQA

Die UNIQA Insurance Group und ihre Tochtergesellschaft UNIQA Österreich Versicherungen AG haben in ihrer Aufsichtsratssitzung im November 2023 die neue Aufstellung des Vorstandteams beschlossen. Dieser wird in Zukunft nur mehr sieben statt neun Personen umfassen.

Die Vorstandsmandate von Peter Eichler und Erik Leyers enden plangemäß mit 30. Juni 2024. Um Synergien in den Vorstandsressorts zu optimieren, wird Wolf Gerlach die Agenden von Erik Leyers übernehmen, René Knapp jene von Peter Eichler. Eichler, der altersbedingt ausscheidet, wird dem Unternehmen mit seiner langjährigen Expertise weiter beratend zur Verfügung stehen und ab Juli 2024 ein Vorstandsmandat in der UNIQA Privatstiftung übernehmen. Der Aufsichtsrat hat die Mandate folgender Vor-

standsmitglieder bis 30. Juni 2028 verlängert:

• Andreas Brandstetter, CEO (54)

• Wolf Gerlach, Operations, Data & IT (44)

• Peter Humer, Kunde & Markt Österreich (52)

• Wolfgang Kindl, Kunde & Markt International (57)

• René Knapp, Asset Management, Personenversicherung, Personal & Marke (40)

• Kurt Svoboda, Finanzen & Risikomanagement (56)

Das Mandat von Sabine Pfeffer (50), Ressort Kunde & Markt Bank Österreich, läuft unverändert bis zum 31. Dezember 2026.

M



Andreas Brandstetter

COUNTRY MANAGER

wefox Austria

Rene Besenbäck wird ab Jänner 2024 Country Manager von wefox Austria. Rainer Vogelmann wird eine neue Rolle als Strategic Advisor für das Unternehmen übernehmen. In die-

ser Position wird er seine umfangreichen Kenntnisse und Erfahrungen nutzen, um die globale Broker Value Proposition zu gestalten und wefox's Ambitionen als 360 Grad Plattform für Versicherungsmittler weiter voranzutreiben. Besenbäck wird seinen Fokus auf dem Ausbau der 360-Grad-Plattform

ser Position wird er seine umfangreichen Kenntnisse und Erfahrungen nutzen, um die globale Broker Value Proposition zu gestalten und wefox's Ambitionen als 360 Grad Plattform für Versicherungsmittler weiter voranzutreiben. Besenbäck wird seinen Fokus auf dem Ausbau der 360-Grad-Plattform

durch die Gewinnung neuer strategischer Partner und die Einführung neuer Geschäftsfelder liegen. Besenbäcks zentrale Zielsetzung ist es, die Komplexität im Versicherungsgeschäft zu vereinfachen und einen effizienten, verständlichen und vergleichbaren Zugang zu Versicherungen für Vermittler und Kunden zu ermöglichen.

Lukas Lindenhofer, der Geschäftsführer von wefox Austria, betont ebenfalls die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens unter der Leitung von Rainer Vogelmann und sieht der Fortsetzung dieser Erfolgsgeschichte zusammen mit Rene Besenbäck optimistisch entgegen. Besenbäck hebt hervor, dass

er stolz darauf ist, die Nachfolge von Vogelmann anzutreten und bekräftigt das Bestreben des Unternehmens, digitale Kompetenz mit emphatischer Beratung zu verbinden und dadurch Mehrwerte für Partner und Kunden zu schaffen. **M**



Rene Besenbäck

NEUER GESELLSCHAFTER

Courtage Control GmbH

Die Courtage Control Consulting GmbH, ein führendes Dienstleistungszentrum für automatisiertes Bestands- und Provisionscontrolling im Versicherungsbereich, verkündet stolz die Aufnahme von business-point consulting & vorsorge gmbh, geleitet von Kommerzialrat Arno Slepice, als neuen Gesellschafter in ihrem Unternehmen.

Arno Slepice, ein erfahrener Unternehmensberater und Versicherungsmakler mit über 25 Jahren Erfahrung in der betrieblichen Vorsorgeberatung, ist bereits seit Anfang 2022 erfolgreich als Geschäftsführer bei der Courtage Control tätig. Er wird seine Rolle als operativer Geschäftsführer beibehalten und gleichzeitig als Gesellschafter eine entscheidende Rolle bei der langfristigen strategischen Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens spielen. Slepice äußerte sich dazu wie folgt: "Ich freue mich auf meine neue Position als Miteigentümer. Als sol-

cher kann ich meine umfangreichen Markterfahrungen und Visionen verstärken einbringen und in Zusammenarbeit mit meinen Kollegen die zukünftige Ausrichtung von Courtage Control maßgeblich beeinflussen."

Dr. Ignaz Geiger, Vertreter der Eigentümer, äußerte seine Freude über die Aufnahme von Slepice in den Kreis der Gesellschafter: "Wir sind äußerst erfreut, Herrn Slepice als Mitgesellschafter willkommen zu heißen. Seine Expertise und Fähigkeiten haben bereits in seiner Funktion als Geschäftsführer maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens beigetragen. Als Mitinhaber werden wir noch stärker von seinem Fachwissen und seiner dynamischen Gestaltungskraft profitieren." **M**



Arno Slepice

Die Pferdeversicherung für Ihre Kundinnen und Kunden

Kennen Sie schon das Versicherungsangebot der Österreichischen Hagelversicherung für Pferdehalter und -besitzer? Informieren Sie sich jetzt über die Pferdeversicherung von Österreichs größtem Tierversicherer – die Versicherung bei Operationen und Kolik-Behandlungen sowie Totgeburten und Tod/Nottötungen durch Unfälle (inklusive Transportunfälle) und Krankheit.

Mehr Informationen zum Versicherungsangebot finden Sie auf www.hagel.at/pferdeversicherung



INVESTITION

riskine/Climcycle

Climcycle, ein Spin-Off-Unternehmen der KPMG, das 2022 gegründet wurde, hat sich auf Tools für das Management, die Quantifizierung und die Offenlegung von ESG-Risiken sowie der EU-Taxonomie spezialisiert. riskine, ein führendes Unternehmen in der Finanzberatung, hat nun 22,4 Prozent der Anteile an dem Unternehmen erworben. Weitere Partner sind Aldridge Capital Partners und PFSG Capital Invest. Diese Zusammenarbeit bietet einen erheblichen Mehrwert für beide Seiten. Für riskine markiert die Investition in Climcycle einen strategischen Schritt, um die wachsende Bedeutung des ESG-Themas in der Finanzberatung zu unterstreichen. Die Unternehmen ergänzen sich auch inhaltlich, da Climcycle im Portfolio-Bereich stark vertreten ist, während riskine sich auf die individuelle Kundenberatung konzentriert. Diese Synergie ermöglicht es riskine, sein Produktangebot im ESG-Bereich zu erweitern und seinen Kunden einen breiteren Mehrwert zu bieten. Zusätzlich zu dieser strategischen Verbindung profitieren beide Unternehmen von ihren bestehenden Kundenbeziehungen. Climcycle zählt bereits

wichtige Banken zu seinen Kunden, während riskine bedeutende Versicherungsunternehmen in seinem Kundenstamm hat. Diese Zusammenarbeit eröffnet neue Möglichkeiten für gemeinsames Wachstum und Synergien. Stefan Selden, derzeitiger Chief Banking & ESG Officer bei riskine, wird die Position des Geschäftsführers von Climcycle übernehmen, was die enge Verbindung und das Engagement beider Unternehmen in dieser Partnerschaft unterstreicht. Ralf Widtmann, Sprecher von Climcycle, zur Partnerschaft: „Wir sind als Marktführer im ESG-Bereich anerkannt und bieten ein breites Spektrum von Lösungen, darunter ESG-Scoring, CSRD, physische Klimarisiken, finanzierte Emissionen, Taxonomie-Prüfung, Stresstests und Offenlegung. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit dem hervorragenden Team im ESG-Bereich.“



Ralf Widtmann

GROSSE HERAUSFORDERUNGEN

FMA

Im Jahr 2023 hat sich der österreichische Versicherungsmarkt stark verändert, hauptsächlich aufgrund der plötzlichen Zinswende. Der schnelle Anstieg der Zinsen führte zu Wertverlusten, insbesondere bei langfristigen, festverzinslichen Anleihen, was die stillen Reserven der Kapitalanlagen beeinflusste. Die Reservequote halbierte sich von Anfang 2022 bis Mitte 2023 von 24,1 Milliarden Euro auf 12,04 Milliarden Euro. Andererseits verfügen österreichische Versicherungsunternehmen über eine gute Kapitalausstattung, mit Eigenmitteln weit über den regulatorischen Anforderungen. Dies macht die Branche stabil und krisenresistent, was in Zeiten geopolitischer Unsicherheit und düsterer Konjunkturaussichten von großer Bedeutung ist. Zum 30. Juni 2023 waren 23,7 Prozent des Vermögens in Beteiligungen investiert, 18,0 Prozent in Unter-

nehmensanleihen, 16,7 Prozent in Investmentfonds, 15,1 Prozent in Staatsanleihen, 8,5 Prozent in Immobilien, 4,3 Prozent in Hypotheken und Darlehen, 1,8 Prozent in Barmittel und Einlagen, 1,2 Prozent in Aktien und 0,8 Prozent in strukturierte Schuldtitel. Der Rückgang des Anleiheanteils wurde hauptsächlich durch die Wertverluste aufgrund steigender Zinsen verursacht. Im Vergleich zu Europa halten österreichische Versicherer traditionell weniger Staatsanleihen, dafür mehr Beteiligungen, Immobilien und Investmentfonds.

Die Verflechtungen mit dem Bankensektor in der Veranlagung sind weiterhin rückläufig und liegen mit einem Anteil von 15 Prozent an allen Vermögenswerten nur mehr geringfügig über dem Europadurchschnitt (14 Prozent). Der „Home Bias“, also der Anteil der österreichischen Staats- und Unternehmensanleihen am jeweiligen Gesamtvolumen, liegt bei 20 Prozent und zählt damit zu den niedrigsten in Europa. Das Liquiditätsrisiko spielt bei Versiche-

rungsunternehmen aufgrund des spezifischen Geschäftsmodells im Vergleich zu Banken eine untergeordnete Rolle. Die österreichischen Versicherer liegen bei der Liquidität der Veranlagung, gemessen an der Liquid-Asset-Ratio, mit einem Median von 46 Prozent unter dem europäischen Durchschnitt. Mit einem Immobilien-Anteil von 9,5 Prozent an allen Vermögenswerten nehmen die österreichischen Versicherer den Spitzenwert in der EU ein; hinzu kommen 2 Prozent-Punkte Investitionen in Infrastruktur.

Klimarisiken

Die Versicherungswirtschaft ist auch von den Auswirkungen des Klimawandels betroffen. Umweltkatastrophen nehmen zu, was zu steigenden klimabedingten Versicherungsschäden führt. Gleichzeitig spielen Versicherer als institutionelle Investoren eine

wichtige Rolle bei der Umsetzung von ESG-Strategien (Umwelt, Soziales, Governance) im Kampf gegen den Klimawandel. Vermögenswerte in klimarelevanten Sektoren sind zunehmend Transitionsrisiken ausgesetzt, die mit einem Übergang zu einem klimaneutralen Wirtschaftsmodell einhergehen.

Der klimarelevante Anteil an den Vermögenswerten der Versicherungsunternehmen macht in etwa ein Fünftel des Gesamtportfolios (rund 21 %) aus, resultiert aber überwiegend aus immobilienbezogenen Investitionen. Ein von der FMA durchgeführter Klima-Stresstest bei den Anlageportfolios hat aufgezeigt, dass ein starker Anstieg des CO₂-Preises massive Auswirkungen hat. Das Szenario zeigt bedrohliche Wertverluste auf: bei den Staatsanleihen -11,8 Prozent, den Unternehmensanleihen -11,5 Prozent, den Aktien -14,1 Prozent. In Summe würde das verwaltete Vermögen -8,6 Prozent an Wert verlieren. **M**

UNWETTERSCHÄDEN

UNIQA

Bis Ende September 2023 lag der Gesamtaufwand für Unwetterschäden bei rund 100 Millionen Euro. In den Monaten Juni bis August gab es sechs große Ereignisse: Nach dem Hagelunwetter im Juni führten im Juli zwei Sturmfronten sowie ein weiteres Hagelereignis zu massiven Schäden. Im August sorgte das Hochwasser in Kärnten und der Steiermark für großflächige Verwüstung, gefolgt von einem weiteren Hagelunwetter.

„Besonders die südlichen Bundesländer waren auch heuer besonders im Fokus – allein im Rahmen des Hochwassers war UNIQA von mehreren Tausend Schadensfällen betroffen“, berichtet Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich bei der UNIQA Insurance Group AG. „Mehr Schäden bedeuten für uns aber nicht nur eine höhere finanzielle Belastung, sie bedeuten auch mehr Arbeitsaufwand. Wir müssen daher neue Wege in der Bearbeitung finden, damit wir betroffenen Kunden auch in Spitzenzeiten rasch helfen können. Nur weil die Unwettersaison für heuer vorbei ist, gehen wir nicht zur Tagesordnung über. Der nächste Sommer kommt schneller, als wir glauben – und mit ihm auch die Unwetterschäden. Wir bereiten uns schon jetzt darauf vor, indem wir unser aktuelles Service- und Bearbeitungsangebot evaluieren und es weiter verbessern“, betont Peter Humer weiter.

Um den Kunden noch schneller helfen zu können, kam heuer im Süden Österreichs erstmals der Schadenbus zum Einsatz. Die Mitarbeitenden, die mit

dem Schadenbus ausrücken, konnten von der Aktanlage über die Deckungsprüfung und die Schadenfeststellung (soweit kein Sachverständiger notwendig war) bis hin zur Auszahlung von kleineren Entschädigungen alles vor Ort erledigen, sodass die Kunden das Geld bereits am nächsten Tag am Konto hatten.

In Klagenfurt wurde im Sommer 2023 das Hagelzentrum eingerichtet, hier wurden mehr als 130 Besichtigungen durchgeführt. Rund die Hälfte der Schäden konnte sogar vor Ort behoben werden, auf Wunsch wurden Ablösen direkt bezahlt. Diejenigen, die mit ihrem Fahrzeug in weiterer Folge doch in eine Werkstätte mussten, hatten durch die Direktverrechnung keinen zusätzlichen Aufwand.

Durch den Einsatz der KI wurden in den ersten neun Monaten rund 20.000 Elementarschäden automatisch angelegt und zusätzlich 9.000 Kaskoschäden ohne händisches Eingreifen reguliert. Je nach Ausgangslage erfolgt nach der Aktanlage ein individuelles Zusammenspiel zwischen Mensch und Maschine, bei dem die KI Informationen und Unterlagen für die Schadenreferenten sammelt und aufbereitet. Darüber hinaus kann die KI selbstständig Aufträge vermitteln, damit so rasch wie möglich Hilfe vor Ort ist – etwa Sachverständige oder eine Reparaturfirma. **M**



Peter Humer

RÜCKBLICK BRÜSSEL 2023

von Mag. Olivia Strahser und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Fachverbandsgeschäftsführer

Die Retail Investment Strategy

Das Jahr 2023 stand von Anfang an im Zeichen des Vorschlags zur Retail Investment Strategy (RIS).

Ende 2022 kamen bereits Gerüchte auf, dass die Europäische Kommission und insbesondere die zuständige EU-Kommissarin Mairead McGuinness Überlegungen zum Erlass von Provisionsverboten im Rahmen dieser Initiative anstellen würden.

Mag. Olivia Strahser



Das Jahr 2023 stand von Anfang an im Zeichen des Vorschlags zur Retail Investment Strategy (RIS). Ende 2022 kamen bereits Gerüchte auf, dass die Europäische Kommission und insbesondere die zuständige EU-Kommissarin Mairead McGuinness Überlegungen zum Erlass von Provisionsverboten im Rahmen dieser Initiative anstellen würden.

Daher waren Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS und Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA nicht nur im Jänner im

Rahmen des „Mid-term meetings“ von BIPAR (europäische Interessensvertretung der Versicherungsvermittler), sondern auch im März in Brüssel im Einsatz, um insbesondere mit Vertretern:innen der Europäischen Kommission über die Position der österreichischen Versicherungsmakler:innen zu sprechen und die entsprechenden Argumente darzulegen, die für die Beibehaltung des etablierten Provisionssystems sprechen.

Bis zur endgültigen Veröffentlichung des Vorschlags Ende Mai gingen zahlreiche Stellungnahmen von Stakeholdern ein, die teilweise sogar ein totales Provisionsverbot forderten.

Anfang Mai verwunderte wiederum die zuständige EU-Kommissarin Mairead McGuinness, eine Verfechterin eines Provisionsverbots, im Rahmen eines Events eines Finanzdienstleistungs-Thinktanks mit der Aussage, dass auf ein vollständiges Provisionsverbot verzichtet werden könne.

Das Maßnahmenbündel enthielt schlussendlich für die unabhängige Beratung/Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten praktisch doch ein Provisionsverbot sowie zahlreiche weitere einschränken-

de Regularien (z. B. von EIOPA erarbeitete Benchmarks zur besseren Vergleichbarkeit von Versicherungsanlageprodukten). Aus diesem Grund ließ der Fachverband der Versicherungsmakler das bereits ein Jahr vorher von Univ.-Prof. Dr. Jaeger (Europarechtsexperte an der Universität Wien) erstellte Rechtsgutachten zu Provisionsverboten aktualisieren bzw. ergänzen. In seinem Ergänzungsgutachten wiederholte Prof. Jaeger seine Bedenken gegen das vorgeschlagene Provisionsverbot und legte wissenschaftlich dar, dass das geforderte Provisionsverbot europarechtswidrig sei.

Im Oktober veröffentlichte die Berichterstatteerin des ECON (Ausschuss für Wirtschaft und Währung des Europäischen Parlaments), Stéphanie Yon-Courtin, ihren Bericht zum Vorschlag zur Retail Investment Strategy der Europäischen Kommission.

Ihre wesentlichen Änderungsvorschläge waren etwa die Streichung des teilweisen Provisionsverbots bei Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten ohne vorhergegangene Beratung. Zudem soll die Überprüfung der Sinnhaftigkeit der neuen Regelungen erst nach fünf Jahren nach der Umsetzung und nicht nach drei Jahren erfolgen.

Allerdings konnte dem Bericht kein Umdenken in Bezug auf eine Streichung des Provisionsverbots für Vermittlung nach unabhängiger Beratung entnommen werden.

Dem Vorschlag folgten im ECON über hundert Amendments.

Es gab sowohl Stimmen, die eine Lockerung des von der Kommission vorgeschlagenen partiellen Provisionsverbots forderten, als auch einige EP-Abgeordnete, die ein vollständiges Verbot von Provisionen im Versicherungsanlagebereich befürworteten.

Zudem wurde über die verpflichtende Weiterbildung im ECON heftig debattiert. Einige Vorschläge dazu wollten die verpflichtende Weiterbildung in quantitativer Hinsicht deutlich anheben – aktuelle Vorschläge dazu reichten von 25 Stunden bis hin zu 45 Stunden pro Jahr! – und allenfalls auch bestimmte

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



Schulungsthemen als verpflichtend vorgeben, etwa zu ökologisch und sozial nachhaltigen Investitionen bzw. zu Nachhaltigkeitsfaktoren.

Positionspapiere des Fachverbands

Um einerseits die Bedenken des Fachverbands bezüglich eines möglichen Provisionsverbots und weiterer Punkte des RIS-Vorschlags der Öffentlichkeit darzulegen, als auch Alternativen zu den Vorschlägen Brüssels aufzuzeigen, hat der Fachverband zahlreiche Positionspapiere und Stellungnahmen verfasst. Ein besonders anschauliches Papier mit dem Titel „Standpunkte des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten zur Retail Investment Strategy“ wurde prominent auf die Website des Fachverbands gestellt.

Endgültige Position des Europäischen Parlaments noch heuer?

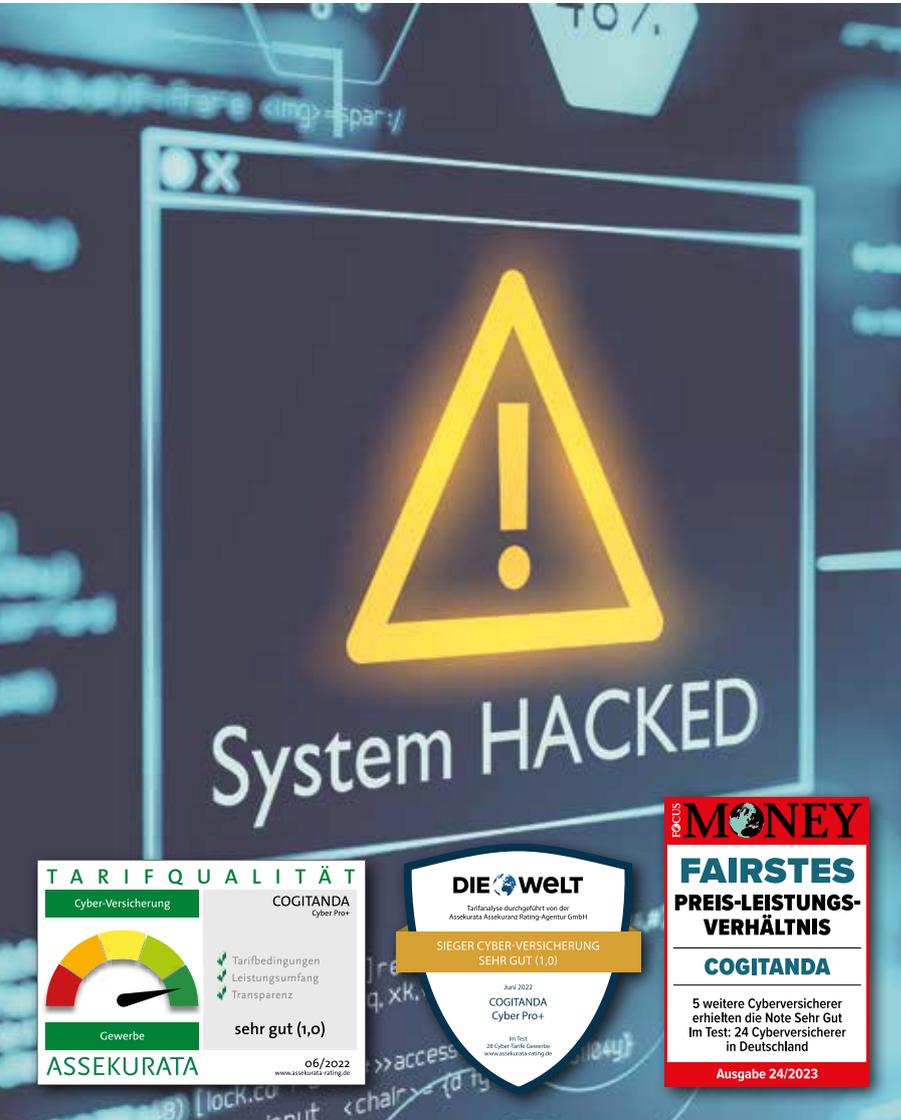
Ob die finale Position des ECON/Parlaments zu den IDD-Änderungen infolge der Retail Investment Strategy noch heuer vorliegen wird oder ob im kommenden Jahr weiter diskutiert wird, lässt sich zum heutigen Tag kaum voraussehen. Der Fachverband wird seine Positionen, insbeson-

dere die Forderung nach Beibehaltung des Provisionsystems, jedenfalls weiterhin vorbringen und gemeinsam mit der europäischen Interessenvertretung BIPAR im Kampf für faire rechtliche Rahmenbedingungen für Versicherungsmakler:innen nicht lockerlassen.

Weitere Initiativen Brüssels

Natürlich wurden auch andere Themen und Rechtsbereiche bearbeitet. Im Bereich Sustainable Finance wird etwa über eine mögliche Änderung des Rahmens für die Offenlegung nachgedacht: So werden von manchen Stimmen Offenlegungspflichten für alle Finanzprodukte, unabhängig von ihren Nachhaltigkeitsaussagen, gefordert. Das könnte also noch weitergehende Beratungs- und Dokumentationspflichten für Versicherungsmakler:innen mit sich bringen. Die Europäische Kommission hat sich aber auch etwas Positives vorgenommen: Sie will Berichtspflichten der Versicherungsvermittler um 25 Prozent verringern, jedoch ohne Änderung der dahinterstehenden Zielsetzungen.

Wir dürfen Sie in Bezug auf all diese Themen auf dem Laufenden halten ... **M**



COGITANDA® – DER CYBER SPEZIALIST IMMER AN IHRER SEITE!

Mit ausgezeichnetem
Versicherungsschutz ins Neue Jahr!
Schon abgesichert?



Umfassende
Cyber-Risiko-Prävention



Maßgeschneiderte
Cyber-Versicherung



Hochprofessionelles
Cyber-Schadenmanagement

TARIFQUALITÄT

Cyber-Versicherung

COGITANDA
Cyber Pro+

Tarifbedingungen
Leistungsumfang
Transparenz

sehr gut (1,0)

Gewerbe

ASSEKURATA

06/2022
www.assekurata-rating.de

DIE WELT

Tarifanalyse durchgeführt von der
Asskurata Assekuranz Rating Agentur GmbH

**SIEGER CYBER-VERSICHERUNG
SEHR GUT (1,0)**

Juni 2022
COGITANDA
Cyber Pro+

Im Test:
28 Cyber-Tarife Gewerbe
www.assekurata-rating.de

FOCUS MONEY

**FAIRSTES
PREIS-LEISTUNGS-
VERHÄLTNIS**

COGITANDA

5 weitere Cyberversicherer
erhielten die Note Sehr Gut
Im Test: 24 Cyberversicherer
in Deutschland

Ausgabe 24/2023



COGITANDA®
CYBER SIND WIR.

SEMINAR „FIT4FUTURE“

Versicherungsmakler Oberösterreich

Das Seminar "FIT-4FUTURE - vom Makler zum Manager", veranstaltet von der Fachgruppe Oberösterreich, widmete sich den unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Fragen für den Berufsstand der Versicherungsmakler.

Es richtete sich primär an junge Makler, die sich auf den Einstieg in Führungspositionen in ihren Maklerbüros vorbereiten und umfasste insgesamt vier Seminartage, aufgeteilt in zwei Blöcke.

Der Fokus lag auf den essentiellen Themen einer erfolgreichen Betriebsführung:

- Rechtliche, steuerliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Aspekte der Besteuerung
- Bestandsanalyse und Erkenntnisse für strategische Maßnahmen
- Change-Management und Betriebsübernahme

Das Seminar "FIT-4FUTURE - vom Makler zum Manager", veranstaltet von der Fachgruppe Ober-

- Controlling
- Rechte und Pflichten als Dienstgeber

Zusätzlich wurde Wert auf Networking und den Austausch von Erfahrungen zwischen den Teilnehmern gelegt. Als besonderes Highlight fand am letzten Tag eine ausgiebige Mountainbike-Tour durch den malerischen Böhmerwald statt, bei der die rund 50 Kilometer lange Strecke bei einigen Teilnehmern für Muskelkater sorgte. Fachgruppenobmann Johann Mitmasser: „Die durchweg positive Resonanz der Teilnehmer hat die Fachgruppe Oberösterreich dazu bewogen, die Seminarreihe fortzusetzen. Weitere Seminare sind bereits für das Jahr 2024 in Planung.“



Johann Mitmasser

VERSICHERUNGSMAKLERTAG 2023

Versicherungsmakler Salzburg

Mitte Oktober Oktober fand das jährliche Branchentreffen der Salzburger Versicherungsmakler im Kavalierhaus Klessheim statt. Der Fachgruppenobmann Dipl.-VT Johannes Pfeifenberger begrüßte eine beeindruckende Anzahl an Mitgliedern. Die Veranstaltung konzentrierte sich auf zwei bedeutende Branchenthemen, die durch hochkarätige Fachvorträge hervorgehoben wurden. Univ.-Prof. iR Dr. Christian Huber sprach über die „Ersatzfähigkeit von Versicherungsmaklerhonoraren bei Fremdschäden“, während Mag. Lisa Katharina Promok, Leiterin des Forschungsinstituts für Privatversicherungsrecht & Senior Scientist Paris Lodron Universität Salzburg in ihrem Vortrag „Makler versus mehrfach konkurrierende Versicherungsagenten – Zuständigkeiten und Grenzen“ die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den Versicherungsvermittlern analysierte.

Im Rahmen der Veranstaltung wurde Mag. Dr. Franz Josef Fiedler für seine langjährigen, ehrenamtlichen Verdienste in der Branche mit der sil-

bernen Ehrennadel der Versicherungsmakler geehrt. Dr. Fiedler ist seit dem Jahr 2000 Mitglied im Fachgruppenausschuss, 2005 übernahm er die Funktion des Fachgruppenobmann-Stellvertreters.

bernen Ehrennadel der Versicherungsmakler geehrt. Dr. Fiedler ist seit dem Jahr 2000 Mitglied im Fachgruppenausschuss, 2005 übernahm er die Funktion des Fachgruppenobmann-Stellvertreters.

Fachgruppenobmann Dipl. VT Johannes Pfeifenberger (links) und Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer MAS (rechts) zeichnen Mag. Dr. Franz Josef Fiedler mit der silbernen Ehrennadel der Versicherungsmakler aus



ENERGIEKOSTENPAUSCHALE

Bereits in den letzten Monaten hat der Fachverband seine Mitglieder darüber informiert, dass Antragsteller aus jenen Branchen, deren Umsätze unecht umsatzsteuerbefreit sind, eine automatisierte Ablehnung ihres Antrags bei der Energiekostenpauschale erhalten.

Leider ist derzeit eine technische Lösung der automatisierten Ablehnung nicht realisierbar und auch seitens des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft und der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft nicht geplant. Für das Jahr 2024 sind im Budgetplan neue Fördermittel für eine Energiekostenpauschale II vorgesehen, die voraussichtlich für 2023 beantragt werden können. Zum derzeitigen Zeitpunkt besteht jedoch noch keine fixe Zusage, ob eine Energiekostenpauschale II wirklich realisiert wird und welche Richtlinien dieser zugrunde gelegt werden.

Aufgrund der Ungleichbehandlung, die auch weitere Berufsgruppen in der Bundessparte Information und Consulting betrifft, hat sich der Fachverband entschlossen, sich an den Kosten des vom Fachverband der Finanzdienstleister beauftragten Musterprozesses zu beteiligen. **M**



Manager-Basis-Rechtsschutz

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht

www.roland-rechtsschutz.at

Besser miteinander.

Schnell
und einfach
absichern





austrianbrokercollege

ONLINE PLATTFORM AUSTRIAN BROKER COLLEGE

Seit Mitte Dezember bietet die Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten "Austrian Broker College" (austrianbrokercollege.at) einen österreichweiten Überblick für eine optimierte Weiterbildung für Versicherungsmakler:innen.

Die Übersicht enthält sämtliche Veranstaltungen, die von den regionalen Fachgruppen der Versicherungsmakler in den verschiedenen Bundesländern angeboten werden, sowie auch (Mit-) Veranstaltungen des Fachverbandes der Versicherungsmakler. Zudem besteht die Möglichkeit die umfangreichen Angebote nach den individuellen Bedürfnissen zu durchsuchen und zu filtern.

Gezielte Suche mit praktischen Kategorien

Mithilfe der benutzerfreundlichen Suchfunktion kann man gezielt nach den folgenden Kategorien suchen:

- Inhalte, die den Anforderungen der Weiterbildungsverpflichtung entsprechen

- Veranstaltungen von unabhängigen Bildungsinstituten
- Schulungsanbieter bzw. Bundesland

Durch einen einfachen Klick auf den Anmeldebutton gelangt man direkt zur entsprechenden Anmeldeplattform, um sich für die gewünschten Veranstaltungen anzumelden. Bitte achten Sie auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Präsenz- und Online Schulungen.

Wichtige Informationen zur gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung

Auf der Webseite des Fachverbandes unter „Bildung“ ist eine umfassende Zusammenfassung zur gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler:innen zu finden. Hier kann nicht nur der aktuelle Lehrplan für Versicherungsmakler:innen nachgelesen werden, sondern es finden sich dort auch ausführliche Erläuterungen, eine Vorlage zur Dokumentation Ihrer besuchten Kurse und Veranstaltungen sowie häufig gestellte Fragen (FAQs). Alles, um sicherzustellen, dass Sie stets den Überblick über Ihre Weiterbildung haben und diese erfolgreich gestalten können. **M**

NEUE
TARIFE

INTENSIVER
AUSTAUSCH

NEUE
SERVICES

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VAV III
VERSICHERUNGEN

KICK START 2024

MIT VOLLGAS INS NEUE JAHR

Melden Sie sich jetzt zur Eventreihe
unter [meine-weiterbildung.at](https://www.meine-weiterbildung.at) an.

Startevent + Kick-Start in Ihrer Region
= 2 IDD-Weiterbildungsstunden

50 JAHRE
GEMEINSAM
STARK!
VAV III

TERMINE

Dauer der Veranstaltung ca. 2 Stunden

01.02.2024	Startevent	10:30 Uhr	Webinar
05.03.2024	Vorarlberg / Bregenz, Hotel Schwärzler	10:30 Uhr	Präsenz
06.03.2024	Tirol / Innsbruck, Villa Blanka	10:30 Uhr	Präsenz
07.03.2024	Salzburg / Eugendorf, Holznerwirt	10:30 Uhr	Präsenz
12.03.2024	Burgenland / Rust, Seehotel Rust	10:30 Uhr	Präsenz
13.03.2024	Steiermark / Grambach, Das Grambacher	10:30 Uhr	Präsenz
14.03.2024	Kärnten / Pörtschach a. W., Parkhotel Pörtschach	10:30 Uhr	Präsenz
19.03.2024	Niederösterreich / St. Pölten, Cityhotel D&C	10:30 Uhr	Präsenz
20.03.2024	Oberösterreich / Linz, Park Inn	10:30 Uhr	Präsenz
21.03.2024	Wien / Hilton Vienna Danube Waterfront	10:30 Uhr	Präsenz

Unsere Regionalleiter und Experten freuen sich auf einen intensiven Austausch mit Ihnen.



1. Reihe: Erich Mayer (Präsident FMVÖ), Erika Krizsan (Managing Director Insurance Factory Consulting & Training), Sabine Toifl (Vizepräsidentin FMVÖ), Astrid Valek (Vorstandsmitglied FMVÖ), Alexandra Ciarnau (Rechtsanwältin DORDA Rechtsanwälte, Vorstandsmitglied Women in AI Austria), Flora Erdei (Produktmanagerin Wiener Städtische Versicherung) 2. Reihe: Lukas Nolte (Director strategische Partnerschaften vtmw – IT-Beratung für Versicherungen), Michael Kaupe (Landesdirektor Wien & NÖ Grazer Wechselseitige), Florian Weigl (Chief Marketing Officer Zürich Versicherung), Wolfgang Ronzal (Vorstandsmitglied FMVÖ), Michael Janicek (Geschäftsführer Smile Versicherung), Martin Janzen (Managing Partner Ntsal Strategieberatung)

EINE LANGE NACHT IM EILTEMPO

Die ehrwürdige Bibliothek des Billrothhauses war ein würdiger Rahmen der ersten „Langen Nacht der Versicherungen“. Organisiert vom Finanz-Marketing-Verband Österreich (FMVÖ) sprachen neun Experten der Branche, in maximal 15-minütigen Impulsvorträgen, über die aktuellen Herausforderungen und Zukunftsthemen in der Versicherungsbranche.

Den Reigen der kurzweiligen Vorträge eröffnete Flora Erdei, Produktmanagerin der Wiener Altersvorsorge der Frau. Immerhin ist die Alterspension der Frau im Durchschnitt um über ein Drittel geringer als die der Männer. Daher sind vor allem Frauen von Altersarmut gefährdet. Frauen sind nicht nur diejenigen, die ihre Karriere für die Kindererziehung opfern, sondern auch die Pflege von Angehörigen übernehmen. Tätigkeiten also, die dazu führen, dass Frauen oft in Teilzeit arbeiten oder Versicherungsjahre ver-

lieren. Sie erläutert dabei, dass ein Jahr Teilzeit die Pension um durchschnittlich ein Prozent verringert, ein Jahr der Erwerbslosigkeit sogar um zwei Prozent. Vorsorge ist ein Instrument der Selbstbestimmung und daher macht Erdei auf die Kampagne der Wiener Städtischen #frausorgt vor aufmerksam. Michael Kaupe, Landesdirektor Wien & NÖ bei der Grazer Wechselseitigen, erzählte von der Vertriebsstrategie seines Unternehmens.

Die Grawe hat in diesem Jahr zum 11. Mal in Folge den Recommender-Award als meist empfohlene Versicherung Österreichs gewonnen. Darauf aufbauend wurde auch die Marketingstrategie des Unternehmens mit TV- und Online-Spots ausgelegt. Der angestellte Außendienst ist die Grundlage des Erfolges mit einem Anteil am Geschäftsvolumen von 60 Prozent. Die sonstigen Vermittler wie Makler machen rund 40 Prozent aus. In seiner Landesdirektion in Wien und NÖ sind 101 Mitarbeiter im Außendienst tätig, bei insgesamt 162 Mitarbeitern.

Datenschutz vs. Datenverwendung

Martin Janzen, Managing Partner der Ntsal Strategieberatung, behandelte in seinem Vortrag den Spagat zwischen Regulatorik und Automatisierung im Bereich der Personalisierung und Kundenzentrierung. Die Erwartung vor allem der jungen Kunden hat sich geändert, sie erwarten personalisierte Produkte. Die Voraussetzung dafür sind Daten. Je nach Verfügbarkeit und Genauigkeit können diese Daten zur Definition von Use Cases herangezogen

werden. Welche Daten nutzbar gemacht werden, hängt vom Use Case ab. Das Dilemma der Versicherungen: Entweder es gibt keine Daten, oder sie dürfen nicht genutzt werden. Das Potenzial der Daten wird jedenfalls noch nicht genutzt. Personalisierung und Standardisierung sollten sich nicht ausschließen, sondern komplementär gedacht werden. Er konkludierte damit, dass Datenschutz zwar rigoros ist, aber es trotzdem immer einen Weg gibt, personalisierte Strategien umzusetzen. Dazu passend referierte Alexandra Ciarnau, Rechtsanwältin bei DORDA, in ihrem Impulsvortrag über die rechtlichen Aspekte bei der Anwendung von KI. Juristische Compliance ist bereits in der Design-Phase eines KI-Projektes vonnöten. Für datengetriebene Modelle braucht es neben der Businesskompetenz und Technikkompetenz auch juristische Kompetenz. Die juristische



Prüfung beinhaltet dabei sowohl den Input von Daten als auch den Output. Nicht nur der Datenschutz, sondern auch das Urheberrecht und Haftungsfragen stehen im Mittelpunkt. Beim Datenschutz stellt sich die Frage, ob personenbezogene Daten benötigt werden, oder ob anonymisierte Daten ausreichen. Jedenfalls müssen Daten immer auch gerechtfertigt werden. Diesbezüglich verwies Ciarnau darauf, dass die Datenverarbeitung in der Regel auf das überwiegend berechnete Interesse gestützt werden kann. In diesem Fall brauche es nicht die Einwilligung des Betroffenen. Öffentliche Daten haben naturgemäß eine geringere Schutzwürdigkeit als sensible persönliche Daten. Auch hier gibt es Ausnahmen, so kann man durch Text- und Datamining urheberrechtlich geschütztes Material weiterverwenden. Innerhalb von Public-Private-Partnerships genießt man zusätzlich



Blue Weeks für D.A.S. Rechtsschutz

Nur noch
gültig bis
31.1.2024

Damit sich Ihre Kunden auf ihren Geschäftsalltag konzentrieren können: Überlassen Sie den Rechtsschutz unseren Experten. Bei Neuabschluss eines D.A.S. Firmen-Rechtsschutzes sparen Ihre Kunden jetzt laufzeitabhängig bis zu 5 Monatsprämien.¹

Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer
ergo-versicherung.at/makler

¹ Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

Werbung.

Ein Produkt der ERGO Versicherung AG, Modocenterstraße 17, 1110 Wien



Eine Produktmarke der ERGO Versicherung AG

ein Forschungsprivileg mit noch mehr Möglichkeiten, Daten zu verwenden. „Sehr viele Unternehmen sind verunsichert und haben nicht die Courage, gewisse Kundendaten zu verwenden und zu kommerzialisieren. Viele scheitern allein am Zweifel“, konkludiert Ciarnau.

KI und Digitalisierung

Lukas Nolte, Director von vtmw, einer IT-Beratung für Versicherungen, erklärte die Notwendigkeit der Transformation der Versicherungen durch KI. Es ist eine Tatsache, dass die Anzahl der Online-Käufe zunimmt. Der Markt in Deutschland wie auch in Österreich ist gesättigt. Das heißt, dass es einen Verdrängungswettbewerb gibt, in dem die Versicherungen versuchen müssen, eine Führerschaft in einem Bereich zu erwerben, ansonsten werde man sich nicht behaupten können. Je mehr Kunden man durch Online-Verkäufe gewinnen kann, beispielsweise durch Preisführerschaft, umso mehr Daten kann man analysieren und umso bessere Produkte kann man generieren. Nolte warnt aber davor, die KI als Allheilmittel zu sehen. „Es gibt viele Fallstricke.“ Nur 15 Prozent aller Dattascience-Projekte sind erfolgreich. Das liege vor allem an der mangelnden Kompetenz der Mitarbeiter. Die Lösung ist in die Qualifikation der Mitarbeiter zu investieren. So muss der AI-Business-Analyst sowohl KI als auch das Versicherungsgeschäft verstehen. Michael Janicek, Geschäftsführer der Smile Versicherung, der digitalen Tochter der Helvetia Versicherung, sprach über die Herausforderungen bei der Gründung einer digitalen Marke. Das größte Gut einer Versicherung ist das Vertrauen. Die Erwartung der Generation Z geht jedoch in Richtung Digitalisierung. Die digitale Marke ist daher der Sweetspot zwischen einer traditionellen Versicherung und dem Insurtech. Die Zwei-Marken-Strategie ist ein komplementäres Geschäftsmodell mit der Innovationsstärke einer neuen Marke und dem Vertrauen eines bestehenden Mutterkonzerns.

Nachhaltigkeit und Innovation

Florian Weikl, Marketing-Chef der Zurich Versicherung, stellte sich in seinem Impuls die Frage, ob Versicherungen nachhaltig sein können. Die Zurich Versicherung hat diese Antwort damit beantwortet, dass es ein Gleichgewicht zwischen Ökologie und Ökonomie geben muss.

Mit einem Investmentvolumen von 200 Milliarden Franken ist die Zurich ein nicht unbedeutender institutioneller Investor und kann einen Beitrag leisten. Neben der grünen Veranlagung (Ziel bis 2050, 100 Prozent grün zu veranlagern) will man auch bei den Kunden konsequent einen Impact erzielen. „Ist dies nicht möglich, so muss man sich vom Kunden trennen.“ Soziales wird bei Zurich viel getan. Bei der Belegschaft werden Werte wie Inklusion und Diversität vorangetrieben. Danach folgte Martin Distl, Managing Director für Österreich und Schweiz, von mStudio, einer Mediaagenturgruppe. Er stellte die Marke Admosfy vor, mit der sein Unternehmen den CO₂-Fußabdruck einer Medienkampagne analysiert. Mit Hilfe der Universität für Bodenkultur erhebt Admosfy den CO₂-Footprint der einzelnen Medien innerhalb einer Kampagne. Die Emissionstransparenz soll zu einer zukünftig ökoeffizienteren Gestaltung der Kampagnen führen. Mit einer anschließenden Zertifizierung kann das Unternehmen darüber hinaus den mit der Kampagne verursachten CO₂-Ausstoß durch die Unterstützung von Umweltprojekten kompensieren. Den Schlusspunkt setzte die Gründerin von Magic of Innovation (MOI), Erika Kriszan, die kurz über die internationalen Trends in der Innovation referierte. Zwei Themen hob sie dabei besonders heraus. Im Bereich „Automatic Claims Process“ gibt es eine Riesenchance Kosten mit Hilfe von KI zu senken. Die zweite Sparte mit besonders großem Potenzial ist „Embedded Finance“. Das Denken in Ökosystemen steht dabei im Fokus. Nordamerika ist der mit Abstand größte Markt für Insurtechs. Die Finanzierungen für Insurtechs belaufen sich in den USA und in Kanada 2023 auf rund drei Milliarden US-Dollar. Erstmals ist dieses Jahr die Finanzierungsaktivität bei Insurtechs in Asien größer als in Europa. Für Versicherungen lohnt es sich jedenfalls, die Welt der Start-ups zu studieren und zu kooperieren. **M**



PARTNER CERCLE

Helvetia Versicherung

Der diesjährige Helvetia Partner Cercle umfasste insgesamt fünf

Abendveranstaltungen in ganz Österreich, an denen 650 Vertriebspartner teilnahmen. Der renommierte Extremsportler und Mikroabenteurer, Tom Walek, Keynote Speaker der Veranstaltungen, zog sein Publikum mit spannenden Geschichten über seine Südpol-Expedition, bei der Teamgeist und Durchhaltevermögen im Fokus standen, in seinen Bann.

Die TV-Expedition „Wettlauf zum Südpol“ ließ die Teilnehmer an ihre physischen und psychischen Grenzen kommen, wie keine andere Fernsehsendung davor. Das ganze Team konnte aus dieser einmaligen Erfahrung wertvolle Erkenntnisse für Beruf und Alltag gewinnen. „Es geht nicht nur ums Schaffen, sondern darum, besser als die anderen zu sein. Für mich selbst und das Team. Es sind die kleinen und beständigen Schritte, die den Unterschied machen“, betonte Tom Walek. Mit höchster Motivation konnte das österreichische Team den Wettkampf gegen die deutsche Mannschaft für sich entscheiden und unterbot gleichzeitig sogar den norwegischen Weltrekord. In neun Tagen und 22 Stunden durchquerten sie 400 Kilometer Eiswüste und erreichten schlussendlich am 28. Dezember 2010 den südlichsten Punkt der Erde. „Schnee bis zum Horizont und soweit das Auge reicht, dazu kommen gleißende Sonne und absolute Stille. Nach einer Woche bettelt man darum, dass sich der Handyparkschein meldet“, scherzte der Moderator und betonte damit, dass die größte Heraus-



forderung nicht die eisige Kälte von -50 Grad war, sondern die Reizlosigkeit der Umgebung.

In der Eiswüste muss man stets den Überblick behalten, sich jeden Tag neuen Herausforderungen stellen, Höhen fokussieren und gleichzeitig die Tiefen annehmen, um aus ihnen zu lernen. „Wer das Ziel nicht kennt, wird den Weg nie finden. Das gilt am Südpol, wie am Hohen Markt. Und wir bei Helvetia haben unsere Vision stets fest im Blick: Unser Best-Partner-Ansatz soll weiterhin neue Maßstäbe setzen“, eröffnete Werner Panhauser Vertriebsvorstand Helvetia Versicherung, den Veranstaltungsreigen in Linz.

„Wir richten unser Augenmerk auf schnelle Prozesse und flexible Digitalisierungslösungen – daher freut es mich ganz besonders, wenn unsere Leistungen in diesen Bereichen bei Ihnen ankommen. Vielen Dank für die ausgezeichnete Zusammenarbeit“, bedankte sich Alexander Neubauer, Leiter des Partnervertriebs, bei den anwesenden Vertriebspartnern. **M**

NV MAKLERSERVICE
PARTNERSCHAFT
AUF AUGENHÖHE

Mit unserem persönlichen Betreuerteam setzen wir auf individuelle Vertragsgestaltung und rasche sowie zuverlässige Schadenerledigung.



[nv.at](https://www.nv.at)

ERWEITERTE LEISTUNGEN

VAV Versicherung

Die VAV hat ihre Unfallversicherung neu gestaltet, wobei vor allem Familien von günstigen Prämien und umfassendem Schutz profitieren. Kinder bis zum Alter von 15 Jahren sind automatisch in allen Sportarten, einschließlich Wettkämpfen, abgesichert. Zudem wurde der Geltungsbereich für Unfälle erweitert, um nun auch Verletzungen wie Verrenkungen, Zerrungen und Risse an Muskeln, Sehnen, Bändern sowie Meniskusschäden abzudecken. Das VAV Unfallprodukt ist bis auf die Deckung „Unfallrente“ durchgängig und ohne die Beantwortung von Gesundheitsfragen abschließbar. Darüber hinaus wird der VAV Unfalltarif erstmals auch über die Vergleichsplattform „chegg.net“ vermarktet.

Das Produkt wird in den zwei Varianten „Exklusiv“ und „Top Exklusiv“ angeboten. Beide beinhalten eine Versicherungssumme bis zu 250.000 Euro für dauerhafte Invalidität und bieten optionale Erweiterun-

gen wie Unfalltod, Unfallkosten, Spitalsgeld und weitere Leistungen. Die Exklusiv-Variante bietet den bereits erwähnten Schutz, einschließlich Schmerzensgeld nach Unfällen und Taggeld-Optionen.

Für Sportbegeisterte gibt es spezielle Pakete, die Unfälle im Rahmen von Amateurmehrsportarten, mit Ausnahme von Fußball, abdecken.

Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherung, hebt die Bedeutung des neuen Tarifs hervor, der durch den erweiterten Unfallschutz und die einfache Berechenbarkeit über „chegg.net“ den Kundenservice und das Angebot für Vertriebspartner verbessert. **M**



Christian Sipöcz

GENERATIONEN-STUDIE

Helvetia

Mehr als die Hälfte der Österreicher erwartet finanzielle Einbußen in der Pension - so lautet das Ergebnis der Generationen-Studie von IPSOS, die im Auftrag von Helvetia alle Generationen im Alter von 15 und 70 Jahren erfasste. Das Vertrauen in die staatliche Pensionsvorsorge ist gering, vor allem Frauen blicken dem Thema Pension mit immer mehr Skepsis entgegen.

„Die Befragten gehen davon aus, in der Pension mit finanziellen Einbußen rechnen zu müssen“, berichtet Alexander Zeh, Studienautor von IPSOS. Über alle Generationen hinweg gesehen erwartet mehr als die Hälfte (53 Prozent) der Befragten in der Pension weniger Geld zur Verfügung zu haben. Etwas weniger als ein Viertel (23 Prozent) rechnet, mit demselben Budget wie bisher wirtschaften zu können. Jeder Zehnte denkt, dass er im Alter auf einen größeren finanziellen Polster zurückgreifen kann. Knapp 70 Prozent aller Österreicher haben bereits vor dem 30. Geburtstag mit Pensionsvorsorge begonnen, 27 Prozent sogar vor dem vollendeten 20. Lebensjahr. Die Generation Z, also die jüngsten Teilnehmer, starten sehr früh mit

ihrer finanziellen Vorsorge.

63 Prozent der Befragten aus der Generation X (1965-1979) sowie 51 Prozent der Generation Babyboomer (1953-1964) denken, dass sie in der Pension finanzielle Einbußen haben werden. 30 Prozent der Generation Z sehen dem Alter positiver entgegen und gehen davon aus, im Ruhestand denselben finanziellen Spielraum wie während des Berufslebens zu haben, 16 Prozent rechnen sogar damit, in der Pension mehr zu bekommen. Nur jeder Vierte (41 Prozent) rechnet mit einer finanziellen Verschlechterung im Alter.

„Teilt man die Daten nochmals anhand der Geschlechter, zeigt sich gerade bei den Frauen ein noch düsteres Zukunftsszenario. Nur sieben Prozent der Frauen denken, dass sie in der Pension mehr Geld zur Verfügung haben – im Gegensatz zu 13 Prozent der Männer. An gleich viel Geld glauben nur 19 Prozent der



Thomas Neusiedler

Österreicherinnen zu 26 Prozent der Österreicher“, analysiert Alexander Zeh die Ergebnisse. „Das Thema Pensionsvorsorge und Pensionslücke ist gerade auch ein weibliches“, ergänzt Thomas Neusiedler, CEO von Helvetia Österreich.

Die Helvetia Generationenstudie zeigt auf, dass wir Österreicher ein großes Vertrauen in die private Pensionsvorsorge haben. Zwei Drittel (64 Prozent) halten die private Vorsorge für eher beziehungsweise sehr sicher. Mit einer Zustimmung von 52 Prozent belegt die Pensionskasse (Abfertigung neu) Platz zwei der vertrauenswürdigsten Pensionssäulen. Dagegen fühlen sich nur 49 Prozent der Befragten mit der staatlichen Pension gut abgesichert im Lebensherbst, der größte Anteil liegt hierbei bei den Babyboomern mit 64 Prozent. 74 Prozent der jüngsten Studienteilnehmer sehen die private Vorsorge als absolut unerlässlich. „Die Ergebnisse zeigen klare Unterschiede zwischen den Generationen. Die Babyboomer, also kürzlich pensionierte oder kurz vor dem Pensionsantritt stehenden Personen, fühlen sich mit der staatlichen Pension überwiegend gut versorgt“, fasst Alexander Zeh die Studienergebnisse zusammen. „Alle anderen Generationen, bei denen der Ruhestand noch in mehr oder weniger weiter Ferne liegt, befassen sich intensiver mit den alternativen Pensionsmodellen und das Vertrauen ins staatliche System ist wesentlich geringer. Private Lösungen gewinnen an Bedeutung“, ergänzt Thomas Neusiedler.

Je länger es noch bis zum Ruhestand dauert, desto wichtiger wird die private Vorsorge eingeschätzt – „wohl, weil die ältere Generation gerade den Arbeits-

markt verlässt und ihre Schäfchen hoffentlich bereits im Trockenen hat“, so Neusiedler. Bei den bereits pensionierten Babyboomern erachten nur schwache 27 Prozent eine private Vorsorge als sehr wichtig, bei der Generation X sind es immerhin 33 Prozent und bei den Generationen Y und Z sind es 35 Prozent. Zwei Drittel aller Befragten vertrauen auf eine Kombination aus privater und staatlicher Altersvorsorge, die Hälfte der Studienteilnehmer hält ein finanzielles Auskommen rein aus staatlicher Pension für nicht möglich. Bloß 31 Prozent sind überzeugt, dass sie mit unserem öffentlichen Pensionssystem ihren gewohnten Lebensstandard später weiterführen können. Vor allem die Generationen Y (73 Prozent) und Z (71 Prozent) vertrauen auf private Vorsorgelösungen, um spätere Pensionslücken schließen zu können.

„Wir erkennen jedoch, dass zwischen den Überlegungen bezüglich Pension und dem tatsächlichen Abschließen einer Versicherung noch ein großer Gap liegt. Reformen im Pensionssystem stellen die Pensionsvorsorge vor neue Herausforderungen. Die Zeiten, in denen man sich bei der Pensionsvorsorge auf einen staatlich gesicherten Lebensabend freuen konnte, sind vorbei“, ist sich Neusiedler sicher. Das passende Angebot zu haben, ist entscheidender Teil der Helvetia Strategie. Neusiedler ergänzt: „Um die Pensionslücke zu schließen, bedarf es eines Modells mit mehreren Säulen – private Pensionsversicherungen als Sicherheitspolster werden immer essenzieller, um den größten Zukunftswunsch aller Generationen erfüllen zu können: finanziell unabhängig sicher schlafen zu können.“

M

ONLINEVERSICHERUNG

GARANTA

Wintersportler können sich in nur wenigen Minuten gegen unerwartete finanzielle Belastungen nach Freizeitunfällen am Berg absichern. Der GARANTA Online-Bergschutz bietet Einzelpersonen, Familien oder Singles mit Kind(ern) während einer wählbaren Laufzeit zwischen ein und sieben Tagen Schutz bei Freizeitunfällen auf dem Berg oder bei Bergnot in Österreich. Der Versicherungsschutz beginnt entweder sofort bei Abschluss über die Website oder zu einem frei wählbaren Zeitpunkt innerhalb von 30 Tagen nach Abschluss. Versichert sind unter anderem Bergung und Hubschrauberrettung der versicherten Personen bis zu einem Betrag von 40.000 Euro, Kosten für den Krankentransport innerhalb Europas bis zu 2.000 Euro und Sachkosten für Heimreise, Storno-

kosten oder Kosten für Übernachtungen sowie der Rücktransport eines Pkw bis zu einem Betrag von 1.500 Euro. „Aktuelle Beispiele zeigen, dass die Kosten für aufwändige Rettungseinsätze mehr als 15.000 Euro betragen können – eine Suche nach Lawinenopfern kann 20.000 Euro und mehr kosten“, sagt Produktmanager Christian Winkler. Er empfiehlt allen Freizeitsportlern und Menschen, die ihre Freizeit auch im Winter gerne im Freien verbringen, sich rechtzeitig nach einem passenden Unfallschutz umzusehen.



Christian Winkler

M



Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, KommR Mag.a Sery-Froschauer, Obfrau der WKÖ-Bundessparte Information und Consulting, Martha Schultz, Bundesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft und Vizepräsidentin der WKÖ, Mag. Bernadette Hawel, Bundesgeschäftsführerin von Frau in der Wirtschaft und Mag. Philipp Graf, Geschäftsführer Wirtschaftskammer Österreich, Bundessparte Information und Consulting

WOMEN WANTED – FRAUEN FÜR DIE BRANCHE GESUCHT

Der Fachverband der Versicherungsmakler will das Berufsbild für Frauen attraktiver gestalten und hat die Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ ins Leben gerufen.

Unabhängige Kundenberatung, umfassende Fachexpertise, Schadenmanagement, Risikoanalyse und fairer Wettbewerb – die Aufgaben von Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsagenden sind vielfältig und anspruchsvoll. Obwohl der Beruf großes Potenzial für Frauen bietet, liegt der weibliche Anteil bei nur 15 Prozent. Wie sich das ändern lässt, will der Fachverband im Rahmen der Initiative „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“ herausfinden und hat die Funktionärinnen der Fachgruppen zu einer Auf-

taktveranstaltung am 30. November 2023 nach Wien eingeladen.

„Wir wollen künftig Frauen stärker vernetzen und zeigen, wie facettenreich der Beruf Versicherungsmakler:in ist. Gerade in unserer Branche ist Vielfalt nötig, um den hohen Ansprüchen der Konsument:innen gerecht zu werden. Versicherungsmak-

ler:innen bringen Stärken und Perspektiven ein, die in einem männerdominierten Fachgebiet gebraucht werden“, betonte KommR Christoph Berghammer,

WOMEN WANTED
Eine Initiative der **WKÖ**
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

MAS Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler in seiner Begrüßung.

Nach den Vorträgen von OGH-Vizepräsidentin a.D. Dr. Ilse Huber, Vorsitzende der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbands (RSS), Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA als Vertreter der erkrankten Mag. Olivia Strahser und Mag. Bernadette Hawel, Bundesgeschäftsführerin von Frau in der Wirtschaft, wurden die Besucherinnen eingeladen, Gedanken und Erfahrungen auszutauschen.

Dabei waren sich alle einig: es braucht mehr weibliche Vorbilder und flexiblere Rahmenbedingungen, um die Branche für Frauen interessanter zu machen. Vereinbarkeit mit Familie, Präsenz in Entscheidungspositionen und Vorurteile abbauen wurden als größte Herausforderungen genannt. Studien zeigen, dass Unternehmen, die von Frauen geführt werden, nachweislich innovativer, erfolgreicher und resilienter sind. Dennoch sind Frauen in Spitzenpositionen nach wie vor die Ausnahme. Die gläserne Decke ist vielen Frauen bekannt und die Scheu, selbst ein Unternehmen zu gründen, groß.

„Als Bundesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft kann ich nicht oft genug betonen, welch großes Anliegen es mir ist, den Stellenwert von Unternehmerinnen in der Öffentlichkeit zu erhöhen und mehr Frauen Mut zuzusprechen, sich selbstständig zu machen. Die Kooperation mit der „Women Wanted“-Initiative des Fachverbandes der Versicherungsmakler setzt weitere Schritte in diese Richtung - vielleicht

schaffen wir es auch, noch mehr Versicherungsmaklerinnen für eine ehrenamtliche Tätigkeit in ihrer Fachorganisation zu begeistern,“ erklärte Martha Schultz, Bundesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft und Vizepräsidentin der WKÖ. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 24.

Sobald Frauen weibliche Vorbilder haben, die dort sind, wo sie selbst hinwollen, können sie sich vorstellen, ihre eigenen Ziele zu erreichen. Der zusätzliche Zeitaufwand und schwierige Zugang zur Interessensvertretung – Politik wird nach wie vor männlich gesehen – sind Gründe, warum es zu wenige Frauen als Funktionärinnen und damit als maßgebliche Gestalterinnen der Branche gibt.

Als Female Leader beantwortete KommR Mag.a Sery-Froschauer, Obfrau der WKÖ-Bundessparte Information und Consulting, Fragen zum „Unternehmerintum“ und bestärkte die Besucherinnen in ihren beruflichen Vorhaben.

„Als Unternehmerin und Bundesspartenobfrau freue ich mich über diese Initiative des Fachverbandes der Versicherungsmakler. In den Interessenvertretungen gestalten wir die Rahmenbedingungen für die Zukunft unserer Branche. Gerade in der Sparte Information und Consulting ist der Anteil der Unternehmerinnen in den letzten Jahren kontinuierlich von 20 Prozent auf mittlerweile 30 Prozent gestiegen. Unternehmerinnen wollen auch in ihrer Interessenvertretung mehr Gehör erhalten. Diese wollen wir gezielt ansprechen und für aktive Mitgestaltung in der WKÖ gewinnen.“ **M**



ZUKUNFT AKTIV GESTALTEN

Martha Schultz ist seit 2010 Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Österreich und seit 2015 Bundesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft in der WKÖ.

Was hat Sie persönlich dazu motiviert, sich in der Interessenvertretung zu engagieren? Was finden Sie besonders reizvoll an dieser Aufgabe?

Schultz: Ich bin mit Leib und Seele Unternehmerin in Tirol und mit Herzblut Interessenvertreterin –

Es ist mir ein großes Anliegen, mich für die Interessen aller österreichischen Unternehmen - speziell natürlich für jene der Unternehmerinnen - einzusetzen und etwas zu bewegen, die Zukunft aktiv zu gestalten.

Unternehmerinnen - einzusetzen und etwas zu bewegen, die Zukunft aktiv zu gestalten.

Inwieweit spielte Mut eine entscheidende Rolle auf Ihrem beruflichen Weg, und wie haben Sie diesen Mut gefunden und genutzt?

Schultz: Unternehmerinnen sind Mutmacherinnen. Leider neigen wir Frauen oft dazu, uns nicht genug zuzutrauen. Hier lautet mein klarer Appell: Seid mutig! Persönlich hat mich Hilde Zach, die ehemalige Bürgermeisterin von Innsbruck enorm inspiriert. Sie hat immer gesagt, dass Frauen nicht so lange überlegen sollen, wenn ihnen ein toller Job angeboten wird, sondern sich mehr zutrauen und selbstbewusst Herausforderungen annehmen sollen.

Als anerkannte Unternehmerin in einer von Männern dominierten Branche: Welche speziellen Fähigkeiten oder Ressourcen halten Sie für notwendig, damit Frauen sich in solchen männerdominierten Bereichen etablieren können?

Schultz: Ich komme aus der Seilbahnbranche - einer sehr männerdominierten Branche - und kann mich noch an meine erste große Sitzung erinnern. Die Begrüßung lautete „Sehr geehrte Herren“. Ich bin dann aufgestanden und habe ergänzt „und Damen“. Seither wird korrekt begrüßt. Frauen brauchen Sichtbarkeit. Immerhin wird bereits fast jedes zweite Unternehmen in Österreich von einer Frau gegründet und mehr als jedes dritte Unternehmen von einer Frau geführt.

Immerhin wird bereits fast jedes zweite Unternehmen in Österreich von einer Frau gegründet und mehr als jedes dritte Unternehmen von einer Frau geführt.

Ihr Sohn ist ja mittlerweile schon seit längerem dem Kleinkindalter entwachsen: Im Hinblick auf damals und heute haben sich Ihrer Ansicht nach die Forderungen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie verändert?

Schultz: Vieles hat sich schon geändert, aber wir sind noch lange nicht dort, wo wir sein sollten. Noch immer sind es mehrheitlich die Frauen, die den schwierigen Spagat zwischen Job und Familie zu meistern haben. Deshalb fordern wir von Frau in der Wirtschaft (FiW) einen Turbo im Ausbau der Kinderbetreuung. Es braucht mehr Kinderbetreuungsplätze, flächendeckend vom Neusiedlersee bis zum Bodensee und eine Ausweitung der Öffnungszeiten, die mit einer Vollzeitbeschäftigung zu vereinbaren sind. Nur wenn sich Eltern, Väter und Mütter, auf eine funktionierende Kinderbetreuung verlassen können, dann können sie gleichberechtigt ihre Karrieren verfolgen. Bundeskanzler Nehammer hat 4,5 Milliarden Euro für den Ausbau von Kinderbildung und Kinderbetreuung zugesagt, das ist eine bestmögliche Investition für unsere Zukunft. Diese Mittel werden dringend benötigt und es geht jetzt darum, dass die Maß-

n a h m e n rasch und mit Fokus auf Qualität umgesetzt werden.

Noch immer sind es mehrheitlich die Frauen, die den schwierigen Spagat zwischen Job und Familie zu meistern haben.

Sie wurden für weitere zwei Jahre als Vizepräsidentin der European Chambers of Commerce and Industry bestätigt - herzlichen Glückwunsch dazu. Könnten Sie unseren Leserinnen und Lesern etwas über Ihren Tätigkeitsbereich erzählen und wie Sie dazu beitragen, Europa wettbewerbsfähig zu halten und den Fortschritt voranzutreiben?



Ich bin überzeugt, //
dass Europa nur dann
erfolgreich sein kann,
wenn unternehmerische
Initiative gefördert wird und
die Mitarbeiter:innen über
Qualifikationen verfügen, die
von unseren Unternehmen
gebraucht werden.

Schultz: Als Vizepräsidentin von Eurochambres vertrete ich die Interessen der europäischen Wirtschaftskammern und ihrer Mitgliedsunternehmen auf europäischer Ebene und arbeite eng mit den EU-Institutionen zusammen, um die Rahmenbedingungen für ein wettbewerbsfähiges und zukunftsfähiges Europa zu verbessern. Mein Schwerpunkt ist der Bildungsbereich, vor allem der Kampf gegen den Fachkräftemangel, aber auch die Förderung von Unternehmertum und die Vernetzung von Unternehmerinnen europaweit. Ich bin überzeugt, dass Europa nur dann erfolgreich sein kann, wenn unternehmerische Initiative gefördert wird und die Mitarbeiter:innen über Qualifikationen verfügen, die von unseren Unternehmen gebraucht werden. Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind dabei die großen Themen, an denen wir intensiv arbeiten müssen. Deshalb setze ich mich dafür ein, Europa zu einem Ort zu machen, an dem alle Menschen ihre Talente entfalten und zum Fortschritt beitragen können. Österreich ist dabei mit dem dualen Bildungssystem und der wirtschaftsnahen Lehrlingsausbildung ein Vorreiter in Europa.

Der Fachverband der Versicherungsmakler startet mit „Women Wanted – Frauen für die Branche gesucht“

Ich gratuliere dem //
Fachverband zur Initiative
„Woman Wanted“.
Gemeinsam sind wir viele
Unternehmerinnen und
Frauen in der Wirtschaft.



eine Initiative zur Förderung der Frauen in der Maklerbranche. Mit „Frau in der Wirtschaft“ gibt es viele

gemeinsame Ziele. Können Sie sich eine Art Kooperation vorstellen?

Schultz: Starke Frauen stärken Frauen, das ist mein Credo. Frau in der Wirtschaft ist das starke Netzwerk von mehr als 140.000 Unternehmerinnen in ganz Österreich. Jede Versicherungsmaklerin und Beraterin in Versicherungsagenden ist seit der Gründung ihres Unternehmens Mitglied in diesem größten Unternehmerinnennetzwerks Österreichs. Ich gratuliere dem Fachverband zur Initiative „Woman Wanted“. Gemeinsam sind wir viele Unternehmerinnen und Frauen in der Wirtschaft. Wir können uns gegenseitig Vorbild sein und Veränderung bewirken.

Zum Abschluss eine Frage: Werden Sie oder Ihr Unternehmen im Versicherungsbereich von einem Versicherungsmakler beraten oder betreut?

Schultz: Die Beratung von Profis ist immer wertvoll.

Wir danken für das Gespräch.

M



GARANTA
VERSICHERUNG

Unterwegs in Richtung Zukunft.

Mit viel Erfahrung und
klarem Blick für die Zukunft
bieten wir verlässlichen Schutz
für jede Lebenslage.

**Persönlich und vertrauensvoll –
gestern, heute, übermorgen.**





„OÖ Nachrichten“-Chefredakteurin Susanne Dickstein, Frauenreferentin und LH-Stellvertreterin Christine Haberlander, alphaTeam-Geschäftsführerin und Wirtschaftsmediatorin Silvia Dirnberger-Puchner, „Oberösterreichische Versicherung“-Vorstandsleiterin Kathrin Kührtreiber-Leitner, AMS-Oberösterreich-Landesgeschäftsführerin Iris Schmidt, Franziskanerinnen-Vöcklabruck-Generaloberin Schwester Angelika Garstenauer und IMAS-Meinungsforscher Paul Eiselsberg

MITARBEITERFÜHRUNG IM WANDEL

Mitarbeiterführung hat sich im Laufe der Zeit stark verändert. Oberöreicher, unabhängig vom Geschlecht, ziehen den kooperativen Führungsstil dem autoritären vor. Dennoch variieren die Erwartungen und Wahrnehmungen zwischen männlichen und weiblichen Führungskräften. Weibliche Führungskräfte dienen oft als Vorbilder oder Mentoren für junge Frauen.

Bei einem Expertinnen-Forum der Oberösterreichischen Versicherung wurde eine IMAS-Studie präsentiert. Diese IMAS-Studie zeigt klar, dass sowohl bei Frau und Herr Oberöreicher die hohe Zufriedenheit mit ihrer derzeitigen Arbeitssituation weiter anhält und zum Vorjahr sogar noch gestiegen ist. Anders sieht es bei den Arbeitsmotiven aus: Männer erwarten häufiger ein gutes Gehalt, Frauen in der Tendenz häufiger ein gutes Arbeitsklima und eine gute Gemeinschaft. Weiters nannten Frauen

spontan die Vereinbarkeit von Beruf und Familie dreimal so oft wie Männer. Auch die Zuordnungen „typischer“ Eigenschaften zu einer weiblichen oder männlichen Führungskraft waren in der Studie eindeutig. Weiblichen Führungskräften wurden die Eigenschaften empathisch, vertrauensvoll, sorgfältig und wertschätzend zugeordnet, männlichen Führungskräften hingegen die Eigenschaften konstruktiv, humorvoll und lösungsorientiert.

Paul Eiselsberg von IMAS betont, dass Männer sich eher als Frauen Führungspositionen vorstellen können, wobei die Kinderbetreuung für Frauen ein Hauptbarriere darstellt. „Es sollte uns wachrütteln, wenn wir sehen, dass von beiden Geschlechtern Frauen und Männer als ähnlich gute Führungskräfte eingeschätzt werden. Die Studie zeigt klar, dass Führung keine Frage des Geschlechts ist. Gerade wenn Diversität ein wesentlicher Erfolgsfaktor für heimische Unternehmen ist, darf nicht die Vereinbarkeit von Kind und Führungsposition das

oberste Hindernis für Frauen sein“, betont Kathrin Kühnreiter-Leitner, Vorstandsdirektorin der Oberösterreichischen Versicherung.

Christine Haberlander, Frauenreferentin und LH-Stellvertreterin, fordert, dass Frauen in Führungspositionen zur Normalität werden sollten. In Oberösterreich wird auf Mentoring und Netzwerke gesetzt, um Frauen zu fördern. „Wir sind starke Frauen in einem starken Land“, so Haberlander.

Die Studie betont, dass autoritäre Führung nicht mehr zeitgemäß sei und beide Geschlechter kooperative Führung schätzten. Für Silvia Dirnberger-Puchner, Geschäftsführerin alphaTeam und Wirtschaftsmediatorin, gibt es anhand der Hirnphysiologie nur geringe Unterschiede zwischen Mann und Frau, denn „bei Intelligenztests schneiden Frauen wie Männer gleich gut ab. Zudem sind viele Wissenschaftler davon überzeugt, dass die Gesellschaft und die Erziehung einen so großen Einfluss auf das Denken ausüben, dass die biologische Voraussetzung – ob Mann oder Frau – fast bedeutungslos seien. Der größte Unterschied liegt vor allem in der Selbsteinschätzung.“

Schwester Angelika Garstenauer, Generaloberin der Franziskanerinnen Vöcklabruck, merkt an, dass erfolgreiche Führung sich von Autorität und Strenge hin zu Empathie und Teamarbeit verlagert hat. Weiters sieht Garstenauer das Thema „Vergleichen“ – wer macht was besser – als das Ende des Glücks. „Davon habe ich mich verabschiedet! Mir gefällt es besser, dass wir einander ergänzen und stärken.“

Susanne Dickstein, Chefredakteurin der „OÖ Nachrichten“, sieht den Führungsstil als eine Frage der Persönlichkeit. Frauen sind selbstkritischer, aber auch sie übernehmen zunehmend Führungsrollen. „Ein weibliches Role-Model ist wichtig: Es gibt anderen Frauen das Gefühl: Wenn sie es kann, traue ich es mir auch zu.“

Iris Schmidt, Landesgeschäftsführerin AMS Oberösterreich, betont die Wichtigkeit von Ermutigung. In einem Punkt sind sich jedenfalls alle einig, Role-Models, Vorbilder oder Mentorinnen waren es, die allen in deren Vergangenheit geholfen und sie weitergebracht haben. Die einstimmige Empfehlung für jede junge Frau lautet, die Unterstützung anzunehmen, wenn sie sich ihr auftut. **M**

FAMILIENFREUNDLICHSTE ARBEITGEBER 2023

Bereits zum vierten Mal hat kununu gemeinsam mit dem Magazin „Freundin“ die familienfreundlichsten Unternehmen gesucht. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist für viele Arbeitnehmer:innen ein wichtiger Faktor bei der Jobwahl.

So gaben im Rahmen des „Future Talents Report 2023“ viele Jugendliche an, dass Familienfreundlichkeit einen wesentlichen Aspekt der Berufswahl darstellt. Beim Thema Familienfreundlichkeit geht es aber keineswegs nur darum, Eltern mit Kind zu unterstützen. Viele Menschen pflegen Familienmitglieder und sind gleichzeitig berufstätig. Was es hier braucht? Einen Arbeitgeber, der die individuellen Lebensumstände der Mitarbeiter berücksichtigt und über den beruflichen Tellerrand hinausblickt. Dabei sind die Maßnahmen, die Unternehmen für mehr Familienfreundlichkeit setzen können, so vielfältig und unterschiedlich wie die Arbeitgeber selbst. Basierend auf über zwei Millionen Arbeitnehmer-Bewertungen zu mehr als 250.000 Unternehmen auf kununu.com wurden die familienfreundlichsten Unternehmen 2023 gewählt. Um in dem Ranking berücksichtigt zu werden, mussten

unter anderem spezielle Kriterien erfüllt werden. Mindestens 50 Bewertungen auf kununu, ein Gesamtscore von mindestens 3,5 von möglichen 5 Sternen, bestimmte Benefits wie Homeoffice oder Kinderbetreuung müssen vorhanden sein.

In der Kategorie „Versicherung“ erreichte die Oberösterreichische Versicherung mit 4,46 Punkte vor der TIROLER Versicherung V.a.G (4,43 Punkte) und der Helvetia Versicherungen AG (4,41 Punkte) den ersten Platz. **M**





FRAUSEIN IN ÖSTERREICH 2023

Mehr als die Hälfte der österreichischen Wohnbevölkerung sind Frauen. Und dennoch sind es immer die Frauen, die weniger verdienen, weniger Führungspositionen einnehmen, das Gros an kostenloser Arbeit stemmen und verstärkt von Altersarmut betroffen sind.

von Mag. Sigrid Hofmann

Frauen in Österreich sind häufig gut gebildet, berufstätig und sie leisten einen Großteil der anfallenden Care-Arbeit wie Kindererziehung, Haushalt und Pflege. Trotz Gleichbehandlungsgesetz, welches unter anderem die Gleichstellung von Frauen in der Arbeitswelt garantieren soll, und einer Reihe von Einrichtungen und Institutionen, die über deren Einhaltung wachen, werden Frauen noch immer benachteiligt.

Weniger Gehalt, schlechtere Schulnoten in naturwissenschaftlichen Fächern oder die falsche Behandlung beim Arzt – die Diskriminierung von Frauen zieht sich durch alle Lebensbereiche. Unter-

schiede zwischen Frauen und Männern, sogenannte Gender-Gaps, sind überall anzutreffen und sind fast immer zum Nachteil der Frauen, wie zahlreiche Studien zeigen.

Fakten

In Österreich leben derzeit mehr als 4,6 Millionen Frauen, das entspricht 50,7 Prozent der Gesamtbevölkerung. Das Durchschnittsalter der Frauen beträgt 43,2 Jahre. Die durchschnittliche Lebenserwartung von Frauen liegt bei 83,2 Jahren. Im Schnitt bekommt jede Österreicherin 1,5 Kinder. Unter Miteinziehung der Karenz sind Frauen zu 70 Prozent am Erwerbsleben beteiligt. Die aktive Erwerbsquote (exklusive Karenz) von Frauen mit Kindern unter fünfzehn Jahren ist in den letzten Jahren gestiegen und beträgt ebenso 70 Prozent. Die Hälfte davon arbeitet in Teilzeit. Betrachtet man nur Frauen ohne betreuungspflichtige Kinder, so erreichen diese nahezu die gleiche Erwerbsquote wie Männer. Der Haken an der Entwicklung: Der Anstieg der Erwerbsbeteiligung der Frauen ist, trotz guter Ausbildung, fast

ausschließlich eine Folge von Arbeit in Teilzeit und geringfügiger Beschäftigung.

Bildung und Erwerbstätigkeit

Frauen haben mittlerweile Männer hinsichtlich ihres Ausbildungsniveaus überholt. Während nahezu doppelt so viele Männer wie Frauen einen Lehrabschluss haben, haben mehr Frauen eine Matura oder ein abgeschlossenes Studium. Frauen sind demnach gebildeter als Männer. So stieg der Anteil der erwerbstätigen Frauen mit einem Hochschulabschluss zwischen 2010 und 2020 von 16 Prozent auf 24 Prozent. Bei erwerbstätigen Männern stieg der Anteil binnen zehn Jahren von 14 auf 19 Prozent. Ginge es also nach den Bildungsabschlüssen, müssten Frauen bereits mehr als Männer verdienen.

Lohndifferenzen

Seit dem 31. Oktober arbeiten Österreichs Frauen, rein statistisch gesehen, für das restliche Jahr „gratis“. Bundesweit verdienen Frauen trotz Vollzeit durchschnittlich rund 9.550 Euro weniger als Männer, was einem Einkommensnachteil von 16,9 Prozent entspricht. Die Equal-Pay-Day-Berechnung beruht auf der Lohnsteuerstatistik von Statistik Austria und bezieht sich auf das Jahr 2021. In die Berechnung fließen nur die Daten der ganzjährig vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer ein.

Der Gender-Pay-Gap, berechnet auf Basis der Bruttostundenlöhne von unselbstständig Beschäftigten der Privatwirtschaft in Betrieben ab zehn Mitarbeitern (europäischer Berechnungsstandard) aus dem Jahr 2021, beträgt in Österreich 18,8 Prozent. Österreich liegt damit in der Europäischen Union auf dem vorletzten Platz. Frauen verdienen also im Schnitt weniger, ihre Bruttostundenlöhne sind geringer als die der Männer.

Ein Teil der Differenz, nämlich ein Drittel, zwischen Männerverdienst und dem der Frauen, lässt sich

Frauen und Männer sind nicht gleich, aber angeblich gleichberechtigt. Wieso sind es dann aber die Frauen, die weniger verdienen, mehr kostenlose Arbeit verrichten und unter dem Risiko der Altersarmut leiden? Frauen in Österreich heißt, aus Prinzip diskriminiert zu werden.

aus dem Buch von Lizz Hirn „Geht's noch“ Erschienen 2019 bei Molden

erklären. Hier können strukturelle, regionale oder andere Faktoren, wie Dauer der Firmenzugehörigkeit oder Teilzeitarbeitsmodelle, Einfluss gewinnen. Zwei Drittel des Unterschiedes lassen sich

allerdings statistisch nicht erklären, da auch vollzeitbeschäftigte Frauen in Österreich weniger verdienen als Männer. Österreich sticht hier also, im europäischen Vergleich, besonders negativ hervor. Der Niedriglohnanteil bei den in Vollzeit beschäftigten Frauen ist in Österreich höher als im EU-Durchschnitt.

Nach wie vor verdienen also Männer deutlich besser und nehmen mehr Führungspositionen ein. Obwohl Frauen bei der Beteiligung am Arbeitsmarkt fast gleichberechtigt sind und über einen hohen Ausbildungsgrad verfügen, schaffen sie es kaum in Machtpositionen. Der österreichische Arbeitsmarkt ist in weiblich und männlich dominierte Branchen mit stark unterschiedlichen Einkommen geteilt.

Vergleicht man das durchschnittliche Jahresbruttoeinkommen ganzjährig Vollzeitbeschäftigter der einzelnen Branchen mit dem gesamten durchschnittlichen, branchenübergreifenden Jahresbruttoeinkommen, so zeigt sich, dass in der bestbezahlten Branche „Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen“ das Einkommen um 47 Prozent über dem Durchschnitt liegt. Der Frauenanteil liegt in dieser Branche bei nur 38 Prozent. Die Branche mit dem höchsten Frauenanteil ist das Gesundheits- und Sozialwesen mit fast 66 Prozent weiblichen Beschäftigten. Sie verdienen aber um 5 Prozent weniger als der Schnitt.“ (aus A & W Blog vom 31.10.2023)

Pension Pay-Gap

Frauen verdienen nicht nur weniger, sie bekommen auch demgemäß weniger Pension. Der Equal-Pension-Day, das ist jener Tag, an dem die Männer bereits genauso viel Pension erhalten haben wie Frauen erst zum Jahresende, fiel heuer auf den 4. August. Der Equal-Pension-Gap bezeichnet den Unterschied zwischen der Durchschnittspension der Männer und derer der Frauen. In Österreich erhalten Männer im Durchschnitt eine Bruttomonatspension von 2.162 Euro, während Frauen mit einer durchschnittlichen Bruttomonatspension von 1.285 Euro, das sind um 877 Euro weniger, ihr Auslangen finden müssen.

Diese Differenzen bestehen nicht nur zwischen den ASVG-Pensionisten und Pensionistinnen, sondern auch bei den Selbstständigen. Nur bei den Beamten gibt es nahezu keinen Unterschied zwischen Männer- und Frauenpensionen.

Mag. Christine Mayrhuber, Pensionsexpertin des Wirtschaftsforschungsinstituts, interviewt von Ö1, findet es sehr überraschend, dass es auch nach vier Jahrzehnten der rechtlichen Gleichstellung von Frauen und Männern noch immer keine ökonomische Gleichstellung gibt. Allerdings ist das österreichische Pensionssystem dem Arbeitsmarkt nachgelagert, das bedeutet, das Pensionssystem vermag die Ungleichheiten des Arbeitsmarktes nicht auszugleichen. Sie bezeichnet die Pensionsberechnung als die

Bilanz über die strukturellen Unterschiede am Arbeitsmarkt. Nicht die unterschiedlichen Versicherungsdauern, auch nicht die Karenzzeiten oder der frühere Pensionsantritt (Männer gehen im Durchschnitt mit 62 Jahren und Frauen mit 60 Jahren in den Ruhestand) sind die Hauptverursacher der großen Pensionslücke – es ist der große Niedriglohnanteil in Branchen mit überwiegend weiblichem Personal.

Wo wir uns international einreihen

Das Weltwirtschaftsforum in Genf analysiert jedes Jahr den Stand der Gleichberechtigung von Männern und Frauen in 153 Ländern. Die Gleichberechtigung der Geschlechter hat einen grundlegenden Einfluss darauf, ob Volkswirtschaften und Gesellschaften erfolgreich sind oder nicht. Die gleichberechtigte Entwicklung und Teilhabe von Frauen wirkt sich nicht nur auf das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit aus, sondern erhöht auch die Zukunftsfähigkeit von Volkswirtschaften und Unternehmen weltweit. Dieser Index zeigt, von kompletter Gleichstellung sind wir noch weit entfernt. Österreich rutscht im internationalen Vergleich von Platz 21 auf den 47. Rang ab. An der Spitze der Rangliste findet sich, wie jedes Jahr, Island, gefolgt von Norwegen, Finnland und Neuseeland. Unser Nachbar Deutschland hat sich auf den sechsten Platz verbessert. Island ist das einzige Land, das den Gender-Gap zu 90 Prozent geschlossen hat, und dennoch streikten die Isländerinnen im Oktober dieses Jahres. Zu den Forderungen der isländischen Frauen gehören ein Ende ungleicher Bezahlung und geschlechtsspezifischer Gewalt. Maßnahmen

Was man tun kann? Lange Karenzzeiten wirken sich nicht nur karrieretechnisch, sondern auch finanziell aus. Dagegen würde eine bessere Verteilung der Karenzzeiten auf Männer und Frauen helfen. Mehr Vollzeitarbeit von Frauen anstelle von Teilzeitbeschäftigungen erfordert in Österreich ein gesellschaftspolitisches Umdenken und die Bereitstellung einer ausreichenden Anzahl von vollwertigen Kinderbetreuungsplätzen und Ganztagschulen. Hier ist vor allem die Politik gefragt, um entsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen.

Spätestens mit der Geburt des Kindes müssen Eltern die Entscheidung über die Aufteilung der Hausarbeit und den Umfang der Erwerbstätigkeit treffen. Dabei werden in Österreich vorwiegend Modelle gewählt, die auf die Haupterwerbstätigkeit von Männern abzielen. Da Männer meist mehr als Frauen verdienen und immer noch wenig Betreuungsarbeit übernehmen, sind es nahezu immer die Frauen, welche beruflich kürzertreten.

Frauen übernehmen auch einen Großteil der Pflege und Hilfsleistungen gegenüber pflegebedürftigen Angehörigen. Während Frauen im Alter zwischen

25 und 49 durch die Betreuung von Kindern beruflich eingeschränkt sind, werden Betreuungsleistungen von Angehörigen überwiegend durch Frauen im Alter von 45 bis 59 geleistet. Unabhängig davon, von welchen Faktoren die geringere Bezahlung von Frauen abhängt, es fehlt im realen Leben. Basierend auf dem Bruttoeinkommen werden nämlich das Arbeitslosengeld und die Notstandshilfe und im Alter die Pension berechnet.

Viele Experten sind sich einig, dass Bewusstseinsbildung und Transparenz ebenso ein adäquates Mittel sein könnten, um Gender-Gaps zu verhindern. Mehr Transparenz betreffend der Lohnmöglichkeiten der einzelnen Branchen, aber auch mehr Transparenz zur Lohnstruktur in den Betrieben.

Über Geld redet man nicht

„Mehr Transparenz, aber nicht darüber reden, ist ein gelebter Widerspruch in Österreich. Eine EU-Richtlinie zur Stärkung der Anwendung des Grundsatzes des gleichen Entgelts für Männer und Frauen bei gleicher oder gleichwertiger Arbeit durch Entgelttransparenz und Durchsetzungsmechanismen (Lohntransparenzrichtlinie) ist seit dem 6. Juni 2023 in Kraft. Die EU-Mitgliedsstaaten haben drei Jahre Zeit für Umsetzung.“

Dies bietet Österreich die Chance, das Tabu rund um das Thema Entgelt zu durchbrechen. Reden wir also zukünftig übers Geld zwischen Kolleginnen und Kollegen in Unternehmen und darüber hinaus in der Gesellschaft. Verschwiegenheitsklauseln in puncto Gehalt gehören dann der Vergangenheit an. Im Detail sieht die EU-Richtlinie Lohntransparenz auf mehreren Ebenen vor. Die Richtlinie schafft Transparenz für die einzelne Arbeitnehmerin, wenn sie weiß, was andere in einem vergleichbaren Job verdienen und stärkt somit ihre Verhandlungsbasis. Die bisher in Unternehmen schon bestehenden Einkommensberichte sollen in Zukunft aussagekräftiger werden. Sie müssen mehr Daten (auch Zulagen, Boni, Prämien usw.) beinhalten und detaillierter sein. Wird mehr als fünf Prozent Differenz festgestellt, ist eine Entgeltbewertung verpflichtend vorgesehen. Das bedeutet, dass Unternehmen und Betriebsrat entsprechende Maßnahmen ergreifen müssen. Der Einkommensbericht muss auch an eine, noch zu errichtende, nationale Überwachungsstelle übermittelt werden. Diese Stelle sammelt die Berichte, analysiert sie und veröffentlicht diese anschließend. Derzeit müssen Einkommensberichte nur von Unternehmen mit mehr als 150 Mitarbeitern, was nur auf 0,4 Prozent aller Unternehmen zutrifft, erstellt werden. Die Richtlinie umfasst zukünftig Unternehmen ab 100 Mitarbeiter. (Aus einem Gespräch mit Mag. Eva Burger, Bereich Frauen und Familie der Arbeiterkammer Wien).

M

Weil die Kleinen schnell erwachsen werden: Junior's Best Invest*.



Unsere Lebensversicherung
für Kinder ab 0 Jahren.

#einesorgeweniger

Ihre Sorgen möchten wir haben.

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

* Das Basisinformationsblatt zu diesem Produkt ist bei Ihrer/Ihrem Berater:in und auf wienersaetdtische.at erhältlich.

JUGENDSTUDIE

DONAU Versicherung

Die DONAU Versicherung hat eine umfangreiche Untersuchung unter 1.000 Jugendlichen in Österreich durchgeführt, um Einblick in deren Zukunftserwartungen zu erhalten. Diese Studie wurde von Triple M durchgeführt. Innerhalb dieser Gruppe junger Menschen konnten vier Hauptkategorien identifiziert werden: die Traditionalisten, die Individualisten, die Weltverbesserer und die Tech-Hedonisten. Diese Gruppen bieten unterschiedliche Perspektiven auf gesellschaftliche Trends.

Das Resümee der Studie zeigte, dass die größten Sorgen der jungen Generation die aktuellen Teuerungen, leistbarer Wohnraum und der Klimawandel sind. Sie sind auf der Suche nach Stabilität und Sicherheit. Viele Jugendlichen zeigen Engagement für den Klimaschutz, während das eigene Auto eine hohe Bedeutung behält. Das Wissen über Versicherung und Vorsorge ist ausbaufähig, sie haben hohe Erwartungen an personalisierte Online-Services und persönliche Beratung.

Jugend Kategorien

Etwa 39 Prozent der Befragten gehören zu den Traditionalisten. Sie legen großen Wert auf Sicherheit und streben eine traditionelle Lebensweise mit einer eigenen Immobilie auf dem Land an. Autos spielen für sie eine wichtige Rolle, und sie nehmen den Klimawandel weniger ernst. Die achtsamen Individualisten, die einen zukunftsorientierten Ansatz verfolgen, suchen nach Unabhängigkeit und beginnen bereits in jungen Jahren mit dem Sparen und der Vorsorge. Der Klimawandel wird von dieser Gruppe als ernstes Problem betrachtet. Die Weltverbesserer, die etwa 16 Prozent der Befragten ausmachen, verfügen im Durchschnitt über eine höhere Bildung, sind jedoch weniger optimistisch hinsichtlich ihrer Zukunftsaussichten. Sie sind sich der Herausforderungen des Klimawandels bewusst und können sich Verzicht auf Mobilität vorstellen. Die Tech-Hedonisten leben hauptsächlich in urbanen Gebieten, streben keinen eigenen Besitz an und leben im Hier und Jetzt. Sie lehnen Konsumverzicht und Vorsorge ab.

Hauptsorgen

Die Ergebnisse der Studie beleuchten die Hauptanliegen der Jugendlichen: steigende Lebenshaltungskosten (77 %), die Schwierigkeit, bezahlbaren Wohnraum zu finden (70 %) und die Bedrohung durch den

Klimawandel (60 %). Gesundheitsfragen und die Unsicherheit des Sozialsystems sind ebenfalls Anliegen, die ein Drittel der Befragten beschäftigen.

Mehr als ein Drittel der Jugendlichen (35 %) sieht das aktuelle Gesundheitssystem mit Besorgnis und befürwortet daher eine private Vorsorge (78 %). Ein weiteres Drittel der Befragten empfindet die soziale Absicherung in Österreich als gefährdet. Die Studie zeigt, dass sieben von zehn Befragten die nahe Zukunft sehr oder eher optimistisch sehen, während 63 Prozent der Jugendlichen einen pessimistischeren Blick in die fernere Zukunft haben. Es ist daher nicht überraschend, dass die jüngere Bevölkerung verstärkt nach mehr Sicherheit strebt. Insgesamt möchten 75 Prozent vor allem einen sicheren Arbeitsplatz und 72 Prozent streben den Besitz einer eigenen Immobilie an. Interessanterweise geben 88 Prozent der Befragten an, dass es wichtig ist, frühzeitig für die Zukunft vorzusorgen. Das Thema Sparen ist jedoch für über die Hälfte der Befragten im Freundeskreis (51 %) kein häufig diskutiertes Thema.

„Die Zeit, in der wir leben, ist geprägt von Krisen und Herausforderungen. Die ungewisse Entwicklung der Zukunft stellt besonders für die junge Generation eine große Belastung dar. Die Studie hat deutlich gezeigt, dass Sicherheit die Komponente ist, nach der sich die Jugend sehr stark sehnt. Bei der DONAU Versicherung kennen wir die Sorgen der jüngeren Generation und möchten sicherstellen, dass in dieser Hinsicht von unserer Seite die bestmögliche Unterstützung gewährleistet wird“, erklärt Judit Havasi, Generaldirektorin der DONAU Versicherung.

Vertrauen in KI und Social Media

Die Auswirkungen der Künstlichen Intelligenz (KI) sind ein Thema, das junge Menschen stark beschäftigt. Ganze 54 Prozent sind überzeugt, dass KI das Leben in erheblichem Maße beeinflussen wird. Allerdings gehen die Meinungen auseinander, wenn es darum geht, ob diese Veränderungen positiv oder negativ sein werden. Interessanterweise nehmen 60 Prozent der jungen Menschen die Auswirkungen von KI auf den Arbeitsmarkt eher negativ wahr, was überraschend ist. Von den Befragten geben immerhin 44 Prozent an, bereits KI-Tools wie ChatGPT verwendet zu haben.

Obwohl Jugendliche Social Media intensiv nutzen, haben nur 7 Prozent von ihnen Vertrauen in die dort präsentierten Informationen. Tatsächlich vertrauen mehr als 65 Prozent der Befragten Social Media wenig oder überhaupt nicht. Es ist auch erwähnenswert, dass 17 Prozent der Jugendlichen, hauptsäch-

lich junge Männer, regelmäßig bewusst eine "Social Media Detox" durchführen, um sich von der ständigen Präsenz in den digitalen Medien zu distanzieren. Am meisten Vertrauen haben die Jugendlichen in das Medium Radio.

Mobilität

In Bezug auf Mobilitätsfragen zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen städtischen und ländlichen Gebieten. Im ländlichen Raum betrachten etwa zwei Drittel derjenigen mit traditionellen Ansichten das Leben ohne Auto als undenkbar. Hingegen halten nur etwa 15 Prozent der weltverbessernden, gebildeteren Bevölkerung in städtischen Gebieten ein eigenes Auto für wichtig.

Insgesamt schätzen etwa 35 Prozent den Klimawandel als äußerst ernsthaft ein, wobei die Gruppe der gebildeten Weltverbesserer hier besonders hervorsticht. Lediglich etwa 7 Prozent aller Befragten betrachten den Klimawandel als weniger ernsthaftes Problem. Interessanterweise gibt es eine Diskrepanz zwischen der Selbstwahrnehmung in Bezug auf Umweltschutz beim Konsum und dem tatsächlichen Verhalten. Obwohl drei Viertel der Befragten angaben, umweltfreundliche Unternehmen zu bevorzugen, wird dies von ihren Freunden weniger stark wahrgenommen.

Versicherungswissen und Erwartungen

Wenn es um Versicherungswissen, Erwartungen und Beratung geht, zeigt sich, dass viele junge Menschen bis 30 Jahre ihr Wissen über Versicherungen als begrenzt einschätzen. Mehr als ein Drittel (36 Prozent) gibt an, dass sie sich in diesem Bereich schlecht oder sehr schlecht auskennen, während nur 9 Prozent angeben, bei dieser Thematik sattelfest zu sein. Trotzdem haben sie hohe Anforderungen an Versicherungsdienstleistungen. Die Möglichkeit, Services

fast ausschließlich online verfügbar zu haben, ist für die überwiegende Mehrheit von großer Bedeutung. Ebenso wichtig ist die Erschwinglichkeit der Produkte.

Das begrenzte Wissen über Versicherungen führt dazu, dass 53 Prozent der Befragten persönliche Beratung als besonders wichtig erachten. Rund

60 Prozent der Individualisten und Traditionalisten stimmen dieser Aussage zu.

Für zwei Drittel der Studienteilnehmer sind Familie und Freunde die wichtigste Informationsquelle in Bezug auf Versicherungen, Leistungen und Preise. Persönliche Berater und die Website eines Versicherungsunternehmens sind für 46 Prozent ebenfalls wichtige Orientierungshilfen, während Social Media bei jungen Menschen in dieser Hinsicht weniger Einfluss hat. Für über 70 Prozent der Befragten sind Nachhaltigkeit und Diversität wichtige Qualitätsmerkmale einer Versicherung. Reinhard Gojer, Vorstandsdirektor der DONAU Versicherung, erklärt: „Die Studienergebnisse zeigen, dass wir die junge Generation noch zielgerichteter ansprechen und besser abholen müssen. Als DONAU Versicherung ist es unser Auftrag, maßgeschneiderte Versicherungslösungen für jede Lebenssituation anzubieten und ein verlässlicher Partner für alle Menschen zu sein. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, werden wir unsere Bemühungen für junge Menschen weiter intensivieren.“



Reinhard Gojer



R+V

Fallschirm für Manager.

Immer häufiger klagen Unternehmen ihre Manager auf Schadenersatz. Auch in Österreich ist dies gängige Praxis geworden - und die Anspruchsmentalität steigt!

Umfassende Existenzsicherung für Manager jetzt abschließen unter:

www.tarifrechner-ruv.at



FÖRDERPREIS

Österreichische Hagelversicherung

den Förderpreis für herausragende wissenschaftliche Arbeiten. In diesem Jahr wurde der Preis an DI Dr. Katharina Falkner und DI Dr. Lisa Maria Rienesl vergeben. Im feierlichen Rahmen überreichten die Rektorin der Nachhaltigkeitsuniversität, Univ. Prof. MMag. Dr. Eva Schulev-Steindl, LL.M., und Mag. Reinhard Kern, Vorstandsmitglied der Österreichischen Hagelversicherung, die Auszeichnung an die Preisträgerinnen. „Die vorliegenden Arbeiten liefern wichtige Beiträge in den Bereichen Tierhaltung und Pflanzenbau. Sie haben einen sehr hohen Praxisbezug und tragen dazu bei, innovative Lösungen für Herausforderungen wie Tiergesundheit und Pflanzenschutz zu entwickeln. Das wiederum verbessert die Risikovorhersage und –

Die Österreichische Hagelversicherung vergibt jährlich an der Universität für Bodenkultur

minderung auch für uns als agrarischen Spezialversicherer. Der BOKU-Förderpreis ist somit nicht nur eine Anerkennung für wissenschaftliche Leistungen, sondern auch ein Ergebnis der guten und wichtigen Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Praxis“, so Reinhard Kern, anlässlich der Preisverleihung. **M**

Univ.Prof. Mag. Dr. Christian Obinger, Mag. Reinhard Kern, DI Dr. Lisa Maria Rienesl, DI Dr. Katharina Falkner und Univ.Prof. MMag. Dr. Eva Schulev-Steindl



INNOVATIONSGEIST

Generali Versicherung

Gerbavits, dem Exklusivvertriebsleiter von Generali Österreich, versammelten sich über 120 Gäste in der Ottakringer Brauerei. Dieses Event zeichnete sich nicht nur durch eine Podiumsdiskussion auf hohem Niveau aus, sondern hob auch die fruchtbaren Partnerschaften zwischen Generali und den Start-ups riskine und Radancy hervor. Arno Schuchter, Mitglied des Vorstands für Vertrieb und Marketing bei der Generali Versicherung, betonte in einem Gespräch die Herausforderungen für etablierte Unternehmen, ihre Innovationskraft beizubehalten: „Es

Bei der „Start (me) up – Generali Founders Night“, organisiert von Matthias

wird für etablierte Marktteilnehmer immer schwieriger, sich neu zu erfinden und innovativ zu bleiben. Ohne Fortschritt gerät man leicht ins Hintertreffen. Unsere Kooperationen mit riskine und Radancy sind lebendige Beispiele dafür, wie die Zusammenarbeit



mit Start-ups für beide Seiten vorteilhaft sein kann.“ Unter dem Leitthema „Tradition trifft Innovation: Start-up-Spirit für etablierte Unternehmen“ fand eine lebhaft Diskussionsrunde statt. Gregor Pilgram, CEO der Generali Österreich, erörterte gemeinsam mit der Unternehmerin Alexandra Palla, Ralf Widtmann, dem CEO von riskine, und Matthias Wolf, CRO DACH bei Radancy, die Potenziale und Herausforderungen der Kooperation zwischen Traditionsunter-

nehmen und Start-ups. Pilgram unterstrich dabei die Bedeutung dieser Partnerschaften für Generali: „Innovationen sind der Schlüssel, um als Unternehmen führend zu bleiben. Wir setzen auf kontinuierliche Entwicklung und profitieren von unserer langjährigen Zusammenarbeit mit Start-ups. So können wir unsere Position als innovativer und zuverlässiger Partner für unsere Kunden und Geschäftspartner weiter stärken.“

M

NACHFOLGEKONZEPT

wefox/SEWICO

wefox Austria hat die Zusammenarbeit mit SEWICO bekanntgegeben.

SEWICO ist eine renommierte Unternehmensberatung mit Fokus auf die Branche der Versicherungsvermittler und Spezialisierung unter anderem auf die Beratungsschwerpunkte Unternehmensnachfolge und erfolgreiche Übergabe nach Unternehmensverkauf.

Diese Kooperation zielt darauf ab, das Angebot von wefox für seine Versicherungsvermittler zu erweitern, insbesondere im Bereich der Unternehmensnachfolge und des Übergangs nach Unternehmens-

verkäufen. In der Versicherungsmakler-Branche gibt es demografische Herausforderungen, da viele Makler sich dem Ruhestand nähern. Über das wefox Partnerportal erhalten Makler Zugang zu Beratungsleistungen und Schulungen von SEWICO, die auf den Prozess der Unternehmensnachfolge ausgerichtet sind. Diese Dienstleistungen sollen den Übergang sowohl für Verkäufer als auch für Käufer von Maklerbetrieben erleichtern. Die Partnerschaft zielt darauf ab, die Kontinuität und Qualität der Dienstleistungen in der Versicherungsmakler-Branche zu gewährleisten, indem sie einen reibungslosen Übergang und eine kompetente Nachfolge für Maklerbetriebe sicherstellt.

M

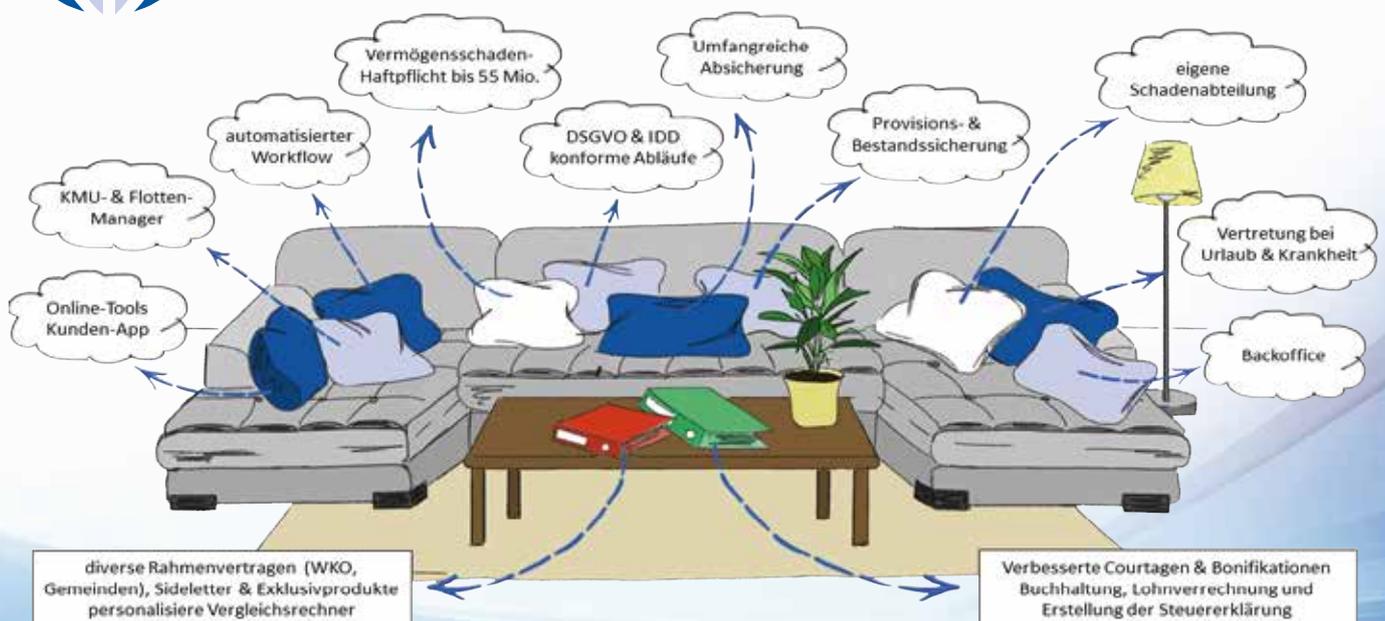


IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Willkommen in der Komfortzone!

werden Sie Teil der SIVAG-Gruppe - für eine erfolgreiche Zukunft



Mitglied bei:   

www.sivag.at

Rechtsschutz – Deckung für Streit um Unterhalt?

Ein Versicherungsmakler benötigt Rechtsschutzdeckung in einer eigenen Angelegenheit: Er will sich scheiden lassen, seine Noch-Ehefrau fordert nun Unterhalt von ihm ein. Die RSS hatte nun zu klären, ob der Unterhaltsstreit vom Ausschluss für Ehescheidungssachen erfasst ist.

Der Antragsteller hat bei der antragsgegnerischen Versicherung eine Rechtsschutzversicherung einschließlich Familienrechtsschutz abgeschlossen. Vereinbart sind die ARB 2011, welche auszugsweise lauten:

„Artikel 25 Rechtsschutz für Familienrecht

1. Wer ist versichert?

Versicherungsschutz haben der Versicherungsnehmer und seine Familienangehörigen (Artikel 5.1).

2. Was ist versichert?

Der Versicherungsschutz umfasst

2.1 die Wahrung rechtlicher Interessen vor österreichischen Gerichten aus dem Bereich der Rechte zwischen Eltern und Kindern, des Ehrechtes sowie des Obsorgerechtes. ...

...

3. Was ist nicht versichert?

Im Rechtsschutz für Familienrecht besteht – neben den in Artikel 7, insbesondere in Artikel 7.5.1, genannten Fällen – kein Versicherungsschutz für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen

3.1 in Ehescheidungssachen;

3.2 in den damit in ursächlichem Zusammenhang stehenden Streitigkeiten über

3.2.1 die Rechte zwischen den Ehegatten, wie insbesondere die Abgeltung der Mitwirkung eines Ehegatten im Erwerb des anderen, die Aufteilung des ehelichen Gebrauchsvermögens und der ehelichen Ersparnisse sowie den Unterhalt.

3.2.2 die Rechte zwischen Eltern und ehelichen Kindern, wie insbesondere den hauptsächlichen Aufenthalt minderjähriger Kinder, die Obsorge, das Recht auf persönlichen Verkehr zwischen den Eltern und den minderjährigen Kindern und den Unterhalt, wenn der Versicherungsfall während der Anhängigkeit des Ehescheidungsverfahrens oder innerhalb eines Jahres nach dessen rechtskräftigem Abschluss eingetreten ist.

In familienrechtlichen Streitigkeiten, die bei Einleitung des Ehescheidungsverfahrens bereits

anhängig waren und mit diesem in ursächlichem Zusammenhang stehen, entfällt der Versicherungsschutz ab dem Zeitpunkt der Einleitung des Ehescheidungsverfahrens.

...

4. Was gilt als Versicherungsfall?

4.1 Als Versicherungsfall gilt ein Verstoß gemäß Artikel 2.3.

(...)“

Artikel 2.3. ARB lautet:

„In den übrigen Fällen [wie im Familienrechtsschutz] gilt als Versicherungsfall der tatsächliche oder behauptete Verstoß des Versicherungsnehmers, Gegners oder eines Dritten gegen Rechtspflichten oder Rechtsvorschriften; der Versicherungsfall gilt in dem Zeitpunkt als eingetreten, in dem eine der genannten Personen begonnen hat oder begonnen haben soll, gegen Rechtspflichten oder Rechtsvorschriften zu verstoßen.(...)“

Der Antragsteller begehrt Rechtsschutzdeckung für folgenden Rechtsschutzfall:

Der Antragsteller brachte am 14.12.2021 die Scheidungsklage beim örtlich zuständigen Bezirksgericht ein. Als Scheidungsgrund wurde die Auflösung der häuslichen Gemeinschaft seit mehr als drei Jahren und die unheilbare Zerrüttung der Ehe geltend gemacht und auch vorgebracht, dass die häusliche Gemeinschaft bereits seit über sechs Jahren aufgelöst sei.

Am 31.3.2022 brachte die Ehefrau des Antragstellers eine Unterhaltsklage, verbunden mit dem Antrag auf Leistung eines einstweiligen Unterhalts von 200 EUR monatlich ab Antragstellung, ein. Das Klagebegehren lautet:

„1. Die beklagte Partei ist binnen 14 Tagen bei sonstiger Exekution schuldig, der klagenden Partei über ihr Einkommen für den Zeitraum von 1.1.2016 – dato Rechnung zu legen.

2. Die beklagte Partei ist weiters binnen 14 Tagen bei sonstiger Exekution schuldig, der klagenden Partei den sich aufgrund der Rechnungslegung ergebenden Unterhaltsanspruch der klagenden Partei seit 1.9.2018 zu bezahlen, wobei eine ziffernmäßige Festsetzung des Unterhaltsbegehrens bis zur gemäß Punkt 1. des Urteilsspruches erfolgten Rechnungslegung vorbehalten bleibt. (...)“

Dazu wird in der Klage vorgebracht, der Antragstel-

ler leiste seit September 2018 keinen Unterhalt. Am 25.3.2019 habe er böswillig den ehelichen Haushalt verlassen und er habe sich ab diesem Zeitpunkt auch nicht mehr an den Wohnungskosten beteiligt.

Die Antragsgegnerin lehnte die vom Antragsteller begehrte Deckung für den Unterhaltsstreit mit der Begründung ab, dass im Rechtsschutz für Familienrecht kein Versicherungsschutz für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen in Ehescheidungs-sachen und in den damit in Zusammenhang stehenden Angelegenheiten bestehe, wenn der Versicherungsfall während der Anhängigkeit des Scheidungsverfahrens oder innerhalb eines Jahres nach dessen rechtskräftigem Abschluss eingetreten sei. Vermögensrechtliche Streitigkeiten seien nur während aufrechter Ehe bis zur Einleitung eines Ehescheidungsverfahrens oder frühestens ein Jahr nach dessen rechtskräftigem Abschluss vom Versicherungsschutz umfasst.

Dieser Ansicht widersprach der Antragsteller. Die Unterhaltsklage sei von der Scheidung unabhängig und stehe nicht im ursächlichen Zusammenhang mit dieser. Die Unterhaltsklage wäre auch ohne Scheidungsklage eingebracht worden.

Gegen die aufrecht erhaltene Deckungsablehnung richtet sich der Schlichtungsantrag mit dem Begehren, der antragsgegnerischen Versicherung die Deckung des Rechtsschutzfalles zu empfehlen.

Die Antragsgegnerin teilte mit, am Schlichtungsverfahren nicht teilzunehmen. Daher ist gemäß Pkt. 4.3

der Satzung der von der Antragstellerin geschilderte Sachverhalt der Empfehlung zugrunde zu legen. Die Schlichtungskommission ist jedoch in ihrer rechtlichen Beurteilung frei.

Die Schlichtungskommission empfahl die Deckung des Rechtsschutzfalles und begründete dies wie folgt:

Die in den Ablehnungsschreiben der Antragsgegnerin angeführten Argumente gegen ihre Deckungspflicht lassen sich nicht mit den zitierten ARB in Einklang bringen:

Die einjährige Frist nach Abschluss des Ehescheidungsverfahrens und insbesondere auch die Bestimmung, dass der Versicherungsschutz bei familienrechtlichen Streitigkeiten, die bei Einleitung des Ehescheidungsverfahrens bereits anhängig waren und damit in ursächlichem Zusammenhang stehen, ab dem Zeitpunkt der Einleitung des Ehescheidungsverfahrens entfällt, bezieht sich zumindest nach der Systematik des Art. 25.3. ARB ausschließlich auf Streitigkeiten betreffend die Rechte zwischen Eltern und Kindern. Art. 25.3.2 ARB, wo sich dieser Passus findet, betrifft nämlich nur die

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

HDI

> Rechtsschutzversicherung
> www.hdi.at/rechtsschutz

SEELENRUHIG

Entspannt bleiben!
Das ist Ihr HDI Recht§vorteil.



Rechte zwischen Eltern und Kindern, während Art. 25.3.1 ARB, der die Rechte zwischen Ehegatten betrifft, keinen derartigen Passus enthält. Die Auslegung, dass sich der betreffende Absatz in Art. 25.3.2 ARB auch auf Streitigkeiten zwischen Ehegatten bezieht, wäre systemwidrig und ist zumindest im Zweifel (§ 915 ABGB) abzulehnen.

Abgesehen davon ist nach der Bedingungslage für die Frage der Deckung für einen Unterhaltsstreit zwischen Ehegatten jedenfalls entscheidend, ob ein ursächlicher Zusammenhang zwischen dem Ehescheidungsverfahren und dem Unterhaltsstreit besteht.

Gemäß Art. 25.4 in Verbindung mit Art. 2.3 ARB ist der Versicherungsfall mit dem Beginn der seitens der Ehefrau des Antragstellers behaupteten Unterhaltsverletzung (erstmaliger Verstoß) eingetreten, demnach mit September 2018. Der Versicherungsfall lag damit jedenfalls Jahre vor dem Beginn des Scheidungsstreits.

Schon deshalb, weil der Unterhalt auch für die Vergangenheit, und zwar über einen länger als drei Jahre dauernden Zeitraum vor der Einbringung der Scheidungsklage, und jedenfalls für die Zeit der aufrechten Ehe begehrt wird, ist ein ursächlicher Zusammenhang des geltend gemachten Unterhaltsanspruchs mit der Scheidungsklage nicht zu erkennen. Es mag sein, dass die Scheidungsklage die Ehefrau des Antragstellers dazu motiviert hat, darauf ihrerseits mit einer Unterhaltsklage zu reagieren.

Ihre Beweggründe sind jedoch nicht mit einem ursächlichen Zusammenhang ihres Begehrens mit der Ehescheidungssache gleichzusetzen. Nach dem bei der Auslegung von AVB-Klauseln maßgebenden Verständnis eines durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers kann mit „ursächlichem Zusammenhang“ nur ein rechtlicher Zusammenhang zwischen einem Scheidungsverfahren und einem Unterhaltsbegehren gemeint sein. Ein Unterhaltsbegehren für die Zeit aufrechter Ehe ist nicht von einem Ehescheidungsverfahren abhängig, sondern steht unabhängig davon zu, wenn der unterhaltspflichtige Ehepartner dieser Verpflichtung nicht nachkommt (§ 94 ABGB). Der Unterhaltsanspruch beginnt mit der Eheschließung und endet (abgesehen vom Tod) mit der Ehescheidung (bzw. Eheauflösung oder Nichtigerklärung); eine Ausnahme bil-



det § 69 Abs 2 EheG, der einen weiter bestehenden Unterhaltsanspruch wie bei aufrechter Ehe nach § 94 ABGB vorsieht, wenn die Ehe nach § 55 EheG geschieden worden ist und das Urteil den Ausspruch nach § 61 Abs. 3 EheG enthält, dass der Kläger die Zerrüttung allein oder überwiegend verschuldet hat. Weitere Bestimmungen zum Unterhaltsanspruch im Zusammenhang mit einer Ehescheidung finden sich in den §§ 66 ff EheG.

Die vorliegende Unterhaltsklage betrifft kein Unterhaltsbegehren nach den zitierten Bestimmungen des EheG, die jeweils den Unterhalt der Ehegatten im Zusammenhang mit einer Scheidung regeln, sondern sie betrifft den Unterhaltsanspruch bei aufrechter Ehe, der unabhängig von einem Ehescheidungsverfahren zusteht. Der Unterhaltsprozess steht daher in keinem ursächlichen Zusammenhang mit der Ehescheidungssache. Der Risikoausschluss des Art. 25.3.2 ARB, auf den sich die Antragsgegnerin berufen hat, liegt nicht vor.

M



UNIQA – mehr als eine Versicherung für Unternehmen

Das eigene Unternehmen gegen klassische Gefahren zu versichern ist für Betriebsinhaber:innen in der Regel selbstverständlich. Wer aber liefert Antworten zu Themen darüber hinaus, wie zum Beispiel Nachhaltigkeit oder Mitarbeitervorsorge? UNIQA holt Unternehmenskund:innen vor den Vorhang und veranschaulicht, wie Partnerschaft auf Augenhöhe in der Region gelebt wird.

Unternehmen verfügen meist über klassische Versicherungsprodukte zur Absicherung von Risiken wie

Haftpflicht-, Betriebsunterbrechungs- oder Sachversicherungen. UNIQA als die Partnerin für Unternehmen bietet weit mehr und berät Firmenkund:innen aktiv und ganzheitlich in Bezug auf das Management und die Reduzierung von Risiken. Ergänzend stehen Programme für die Mitarbeiterzufriedenheit wie etwa Gesundheitsvorsorge und weitere Employee Benefits zur Verfügung. Affinity Lösungen werten die Produkte von B2B-Kund:innen auf und können zusätzliches Wachstum generieren. So wirkt UNIQA tatkräftig am Geschäftserfolg von Unternehmen mit.

Gemeinsam Nachhaltigkeit leben: UNIQA und Weingut Scheiblhofer

In Andau beim Weingut Scheiblhofer stehen neben gutem Wein die Themen Nachhaltigkeit und starke Partnerschaften im Mittelpunkt. Davon ist auch die Zusammenarbeit von UNIQA und Familie Scheiblhofer, die sich seit jeher für ressourcenschonendes Wirtschaften auf allen Ebenen einsetzt, maßgeblich geprägt. Sie ist ein gelungenes Beispiel dafür, wie zwei Unternehmen gemeinsam Verantwortung übernehmen und eine bessere Zukunft gestalten.

So wird im familieneigenen Weingut, Resort und Restaurant auf die Umwelt geachtet, ebenso wie auf einen fairen Umgang mit Mitarbeitenden. In der „kurzen, aber intensiven Zusammenarbeit“, wie Geschäftsführer Erich Scheiblhofer es bezeichnend nennt, wurde eine maßgeschneiderte UNIQA Betriebsbündelversicherung für den Bereich „Hotel-Restaurant-Beherbergung“ entwickelt. Diese schützt das Unternehmen umfassend vor Gefahren und Ausfällen. Teil der UNIQA

Leistungen ist aber auch, Erich Scheiblhofer hinsichtlich nachhaltiger Entwicklungen oder Risikoevaluierung beratend zu begleiten.

Nachhaltigkeit ist eine Verpflichtung und gleichzeitig eine Leidenschaft. Das ist gemeinsam besser leben. Das ist UNIQA.



Mehr dazu hier:

Frohe Weihnachten und
ein schönes neues Jahr

wünscht Ihnen die Redaktion

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

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

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Hersteller: Donau Forum Druck GmbH, Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

Fotos: Adobe Stock/Pasko Maksim, Manuel Horn, UNIQA, wefox, riskine, UNIQA/keinrath.com, Sabine Klimpt, Monika Aigner, Franz Neumayr, Adobe Stock/Pixi, Christoph Kerschbaum, Christian Husar, VYHNALEK.COM, Helvetia, Christoph Schönfellner, Barbara Nidetzky, Adobe Stock/SewcreamStudio, Petra Spiola, Adobe Stock/vegefox.com, Christoph Gruber, Richard Haidinger.

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 Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2023

HAUSHALT/
EIGENHEIM

muki[®]

DIE VERSICHERUNG OHNE WENN UND ABER

Damit Sicherheit immer mitwohnt.

NEU

**muki
Haushalts- und
Eigenheim-
versicherung**

Neues Jahr, neue Pakete:

**Photovoltaik-
Paket**

**Swimmingpool-/
Whirlpool-Paket**

**Erweitertes
Gartenpaket I**

**Start:
Jänner 2024**



muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

4820 Bad Ischl

Wirerstr. 10

Telefon: 05 0665-1000

🌐 www.muki.com

f [muki-versicherung](#)

📷 [muki_versicherung](#)

ARAG Versicherung

ARAG Online- Reputations-Rechtsschutz für Unternehmer

Auf einer Bewertungsplattform werden online unwahre
Tatsachen über ihr Unternehmen behauptet. Oder Sie oder
Mitarbeiter*innen von Ihnen werden online persönlich beleidigt.
Dies kann ihr Unternehmen und Ihr Ansehen schädigen.

Mit dem **ARAG Online-Reputations-Rechtsschutz** helfen wir Ihnen
gegen unwahre und rechtswidrige Bewertungen auf Plattformen vorzugehen.
Und sie können sich wieder auf Ihr Business konzentrieren.

Informieren Sie sich unter 01 53102-1600 oder auf www.ARAG.at



Jetzt neu –
in jedem neuen
Betriebs-Rechtsschutz,
Ärzte-Rechtsschutz
und Therapeuten-
Rechtsschutz!