

# M VERSICHERUNGSMAKLER

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

02 | 2024



## EU-Wahl 2024

Am 9. Juni 2024 findet in Österreich die Europawahl statt. Das meinen die Spitzenkandidat:innen zu unseren Branchenthemen.

# Gemeinsam besser Recht behalten.

Weil man nicht alles können muss –  
UNIQA Privatrechtsschutz-Versicherung.

Hier  
informieren!



# Europawahl

von Christoph Berghammer

Liebe Kolleg:innen,

Im Juni 2024 steht Österreich ein bedeutendes demokratisches Ereignis bevor: die siebte Direktwahl zum Europäischen Parlament. Dies ist eine Zeit, in der jede Stimme zählt und jede Entscheidung die Zukunft unseres Kontinents mitgestaltet. Diese Wahl ist nicht nur ein Kreuz auf einem Stimmzettel, sie ist ein Echo unserer Stimmen. Als Versicherungsmakler:innen und Berater:innen werden wir von diesen Entscheidungen direkt betroffen sein. Die Stimmabgabe bei der Wahl ist daher nicht nur ein Akt der staatsbürgerlichen Pflicht, sondern auch eine Chance, unsere Bestrebungen für eine gerechtere, nachhaltigere und erfolgreichere Zukunft zum Ausdruck zu bringen.

Wir haben die Spitzenkandidat:innen eingehend zu zentra-

len Themen befragt, die unsere Branche direkt betreffen. Die Antworten auf Fragen zur Retail Investment Strategy, zum Vergütungsmodell und zum weiterhin im Raum stehenden Provisionsverbot, sowie zur Vereinfachung bürokratischer Prozesse innerhalb der Kapitalmarktunion sind in den nächsten Seiten detailliert dargelegt. Nehmen Sie sich die Zeit, diese Informationen sorgfältig zu prüfen, und bilden Sie sich eine eigene Meinung über die Spitzenkandidat:innen und deren Positionen. Nehmen Sie sich die Zeit, diese Informationen sorgfältig zu prüfen, um eine fundierte Wahl zu treffen, machen Sie sich ein Bild über die Spitzenkandidat:innen und deren Meinungen.

Veränderungen in der politischen Landschaft Europas sind unvermeidlich; Veränderungen

können aber auch Chancen sein und Wege zu neuen Möglichkeiten eröffnen. Als Fachverbandssobmann der Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Österreich werde ich mit Unterstützung des Fachverbandes und dessen Mitarbeiter:innen weiterhin die Interessen unseres Berufsstandes in Brüssel vertreten. Die Lobbyarbeit für unsere Interessen, insbesondere die Beibehaltung des Vergütungsmodells, welches für mich von großer Bedeutung ist, bleibt auch nach der Wahl unser Auftrag, um das Gespräch mit den Entscheidungsträger:innen zu suchen. Wir sind überzeugt, dass wir als Gemeinschaft mit vereinten Kräften und einem kollektiven Sinn für Innovation und Anpassungsfähigkeit einen Weg finden, uns erfolgreich in der vielleicht neuen politischen Landschaft zu bewegen.

Neben diesen wichtigen Themen bietet das heurige Jahr reichlich Gelegenheit für Netzwerken und Weiterbildung. Wie schon angekündigt, finden heuer das Expert:innentreffen in Rust, das internationale Symposium für Versicherungsmakler:innen und Führungskräfte in Velden und das Kremser Versicherungsforum, um nur einige zu nennen, statt.

Eines ist aber in Hinsicht auf Wahlen, Ausbildung, Netzwerk und regulatorische Herausforderungen und kommende Veränderungen sicher: Unsere Verpflichtung, unseren Kund:innen mit ungebundener Beratung zur Seite zu stehen, bleibt unverändert.

Ihr  
Christoph Berghammer



## Editorial

03 Europawahl

## Top-Thema

10 EU-Wahl 2024

## Women Wanted

38 Women Wanted goes international:  
Irlands und Spaniens Initiativen für (mehr)  
Versicherungsmaklerinnen

## Interview

18 Kritische Analyse der Retail Investment  
Strategy | Professor Karel Van Hulle

## Markt

30 Schnittstellenanbindung | ÖBV/ARISECUR  
30 MyMED | Grazer Wechselseitige  
Versicherung  
31 Neue Kundenplattform | Merkur  
Versicherung/BSI Business Systems  
Integrations AG  
32 Zuversicht trotz verhaltener Entwicklung |  
Wirtschaftskammer Österreich  
32 Roadshow ganz im Zeichen der Künstlichen  
Intelligenz | Wiener Städtische

42 Zahlen und Fakten 2023  
45 Vertrieb im Zentrum 2024  
48 Optimierung | Dialog Leben  
48 Servicefreundlichster Versicherer 2024 |  
risControl/meineweiterbildung.at  
49 Schutz für den vierbeinigen Liebling |  
HanseMerkur

## News & Personalia

06 Regionalleiter Region Süd | Helvetia  
06 Neue ESG-Abteilung | muki  
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit  
07 Start in Österreich | One Underwriting  
09 Neues Präsidium | VÖVM

## Fachverband & Regionales

08 „Future of Work – wieviel Mensch verträgt  
die Zukunft?!“ | Fachgruppe Wien  
22 Rückblick 2023  
24 Neujahrsempfang | Fachgruppe Steiermark  
25 Das war der IDD-Day 2024! | Fachgruppe  
Vorarlberg  
26 Netzwerken als Schwerpunkt | Fachgruppe  
Niederösterreich  
34 FIDA, DORA und NIS2: Europas Initiativen  
im Bereich Cyber- und Datensicherheit | von  
Olivia Strahser und Verena Becker, Referentin  
der Bundessparte IC

## Kolumne & Kommentar

28 Versicherungsaktien als  
Dividendenertragsquelle | von Michael  
Kordovsky  
46 Wenn es daneben geht | RSS - Alles was  
Recht ist



## Regionalleiter Region Süd

Helvetia

Rainer Polleichtner übernimmt die Regionalleitung Partner:innenvertrieb für die Region Süd von Christian Klavzer, der ab nun das neu geschaffene Helvetia Rechtsschutz-Service verantwortet.

2010 startete Polleichtner bei Helvetia im Partner:innenvertrieb im Bereich Vertriebssteuerung Großmakler:innen, dessen Teamleitung er 2015 übernahm. Kurzfristig wechselte er 2022 zu EFM Versicherungsmakler AG. Er bringt über 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb mit. „Wir kennen Rainer Polleichtner als engagierten

und versierten Vertriebsexperten, der sein Know-how als Regionalleiter einbringen und für Helvetia entscheidende Akzente setzen wird. Ich wünsche ihm bei den neuen Aufgaben viel Erfolg und vor allem berufliche Erfüllung“, freut sich Alexander Neubauer, Leiter Partner:innenvertrieb von Helvetia Österreich. „Ich freue mich sehr auf meine neuen Aufgaben und das Vertrauen, das Helvetia in mich setzt. Die Kolleg:innen und



Rainer Polleichtner

Maklerpartner:innen sind mir ja bestens bekannt. Mit manchen verbindet mich eine langjährige Freundschaft“, freut sich Polleichtner über seine berufliche Zukunft. **M**

## Neue ESG-Abteilung

muki Versicherungsverein auf  
Gegenseitigkeit

Seit Jänner 2024 obliegen die ESG-Agenden des muki Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit nun Franz Enhuber, der bereits seit 2012 im Unternehmen tätig ist, wobei er bis 2019 das Risikomanagement überhat-

te und seither als Leiter der Abteilung Assetmanagement tätig war. 2017 schloss er das Studium zum akademischen Versicherungskaufmann ab und 2021 die Ausbildung zum Certified Portfolio Manager. Unterstützt in seiner Tätigkeit wird er durch die promovierte Juristin Dora Perfaller, die seit 2020 Teil des muki-Teams ist. Sie ist nun zuständig für die Umsetzung der EU-konformen Berichterstattung, davor war sie in der Schadenabteilung für Sachversicherungen beschäftigt.

„Die Einrichtung unserer ESG-Abteilung erfolgt



Franz Enhuber

aus einem klaren Verständnis unserer gesellschaftlichen Verantwortung heraus. Damit zeigen wir unser Engagement für Nachhaltigkeit und verpflichten uns, langfristige Werte für alle Beteiligten zu schaffen“, erklärt Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender von muki. Die derzeit entstehende umfassende ESG-Strategie soll nicht nur auf die Bedürfnisse und Herausforderungen des Unternehmens zugeschnitten sein, sondern sie soll



Dora Perfaller

klare Ziele und Maßnahmen zur Integration von Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien umfassen, so Enhuber. „Wir analysieren gründlich die ESG-Risiken und -Chancen, um diese in unsere

Entscheidungsprozesse einzubeziehen und Partnerschaften mit relevanten Stakeholder:innen aufzubauen“, erklärt er. Perfaller ergänzt: „Durch die Implementierung von ESG-Richtlinien und

-Standarts sowie transparente Berichterstattung und Kommunikation streben wir nach einem verantwortungsvollen Umgang mit den uns anvertrauten Ressourcen.“ **M**

## Start in Österreich

### One Underwriting

Klaus Kretz hat die Leitung der One Underwriting Agency GmbH für den österreichischen Markt übernommen. Das Unternehmen ist ein in Deutschland ansässiger Versicherungsvermittler und Tochtergesellschaft der Aon Holding Deutschland GmbH und bietet ab sofort auch in Österreich branchen- und produktspezifische digitale Versicherungskonzepte im Auftrag einzelner Risikoträger an. Der Fokus wird in Österreich vorerst auf digitalen Business-to-Business-to-Consumer-Lösungen im Bereich Reise, Mobilität, Bankgeschäft und Handel liegen.

„Insbesondere mit Blick auf die klassischen Versicherungs-

sparten im Privat- und Firmenkundengeschäft unterstützt One Underwriting mit digitalen Lösungen, um auf diese Weise den administrativen Aufwand für Versicherungsmakler:innen und Versicherer möglichst effizient und kostengünstig zu gestalten bzw. weitestgehend zu reduzieren. Wir agieren als eigenständige Einheit am Markt“, unterstreicht Klaus Kretz, Managing Director Austria.

„Wir freuen uns sehr, dass wir mit Klaus Kretz einen echten Profi für die Leitung unseres Assekuradeurs in Österreich gewon-



Klaus Kretz

nen haben. Wir sind überzeugt, dass insbesondere unsere umfassende, digitale Infrastruktur zur Optimierung des Vertriebs und des Vertragsmanagements vieler Makler:innenhäuser beitragen kann“, betont Heribert Wolter, Geschäftsführer One Underwriting Agency GmbH. **M**



15.05.2024

ZUKUNFT *läuft*

das Vorsorge-Forum  
powered by



Allianz Stadion Gerhard-Hanappi-Platz 1, 1140 Wien  
Anfahrt: Öffentlich U4 Endstation, Parkmöglichkeiten vorhanden



www.zukunft-laeuft.at

#legwasweg

Ganz nach dem Motto Zukunft *läuft* widmen wir uns dem Thema **finanzielle Vorsorge** aus unterschiedlichen Perspektiven.

Es erwarten Sie folgende Top-Speaker:

- **Mag. Beate Wolf** | Vorständin der APK Pensionskasse AG
- **Larissa Kravitz** | Investment Expertin, Autorin und Influencerin (Investorella)
- **Mag. Beatrice Schobesberger** | Bankerin & Podcasterin (Moneyküre)  
weitere Expert:innen zu den Themen Kapitalmarkt, Betriebliche Altersvorsorge und mehr.
- Durch das Event führt uns TV-Persönlichkeit, Speakerin und Podcasterin Barbara Fleißner.

Als eines der Highlights der Veranstaltung bieten wir eine **Stadionführung** mit der Möglichkeit für einen Blick hinter die Kulissen des Profi-Fußballs.

Beginn der Veranstaltung: 14 Uhr | Voraussichtliches Ende: 18 Uhr  
Zusätzlich zu den Fachvorträgen bleibt bei kulinarischen Häppchen ausreichend Zeit für Networking.

Wir freuen uns, Sie beim Startschuss von Zukunft *läuft* begrüßen zu dürfen und bitten Sie aufgrund der begrenzten Plätze um **Anmeldung bis 08. Mai 2024** unter [events@apk.at](mailto:events@apk.at).

# „Future of Work – wieviel Mensch verträgt die Zukunft?!“

Mit seiner Keynote zum Thema „Wieviel Mensch verträgt die Zukunft“ hat er die Gäste auf eine Zeitreise in die kommenden Jahrzehnte mitgenommen. Digitalisierung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz sind allgegenwärtig und nicht mehr wegzudenken. Deutschlands bedeutendster Zukunftsforscher, Janszky appellierte an die österreichische Versicherungswirtschaft Ihre Zukunftspotenziale zu erkennen und selbst in die Hand zu nehmen. So wie früher mit viel manueller Arbeitsleistung und Fleiß der Verbrennungsmotor als industrieller Game-Changer für die Wohlstandsentwicklung gegolten hat, ist dies heute anstatt des Motors die Künstliche Intelligenz. „Wir benötigen eine Vision, die eine lebenswerte Zukunft für unsere Kinder schafft, die nicht nur auf Erfahrungswerten der Vergangenheit beruht“, so Janszky.

Helmut Mojescick, FG-Obmann der Wiener Versicherungsmakler, fasst das Thema zusammen: „Wir müssen uns

Der 21. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler beschäftigte sich mit den Arbeitsbedingungen der Zukunft. Wie sehr werden diese Rahmenbedingungen des künftigen Arbeitens von Menschen oder von Künstlicher Intelligenz vorgegeben? Zukunftsforscher Sven Gabor Janszky zeichnete ein Bild unseres Arbeitsalltags der Zukunft.

mit Zukunftstrends beschäftigen und aus diesen Kenntnissen unseren künftigen Arbeitsalltag neu definieren. Jedes Unternehmen benötigt eine Zukunftsvision und Wertebilder, doch EntscheidungsträgerInnen sind meist nicht in der Lage, diese vorzugeben, da Ihnen die Informationen fehlen.“

Im Rahmen eines Podiums-Paneels wurde eine Standortbestimmung zum Thema Digitalisierung und Künstliche Intelligenz in der österreichischen Versicherungs- aber auch Medienbranche vor rund 500 Gästen diskutiert. Andrea Stürmer, CEO Zurich, Martina Salomon, Herausgeberin KURIER, Hermann Fried, MD bsurance

und Helmut Mojescick waren sich einig: „Wir müssen uns auf die Zukunft freuen, die technischen Möglichkeiten nützen und künstliche Intelligenz als ein Hilfsmittel einsetzen. Der Mitarbeiter der Zukunft wird technische Möglichkeiten zugunsten einer variablen Arbeitszeit nützen und dies ist vom Unternehmen zu honorieren und anzuerkennen. Mitarbeitermotivation entsteht durch Arbeitslust.“

## Hammurabi-Preisverleihung

Ein weiteres Highlight des jährlichen Branchenevents war die Verleihung des Hammurabi-Preises, mit dem wissenschaftliche Arbeiten mit Versicherungsbezug ausgezeichnet werden. Der Hammurabi-Preis wurde gemeinsam von der WU-Wien und den Wiener Versicherungsmaklern ins Leben gerufen. Die Preisträger wurden von einer unabhängigen Jury unter der fachlichen Leitung von Michael Theil prämiert.

Die heurigen Hammurabi Preisträger sind damit Aleksandar Sandic, Markus Weichbold und Roman Pobatschnig. **M**



Markus Weichbold, Michael Miskarik, Wilhelm Hemerka, Aleksandar Sandic, Roman Pobatschnig, Christoph Berghammer, Sven Gabor Janszky, Helmut Mojescick, Markus Spellmeyer, Andrea Stürmer, Martin Heimhilcher, Werner Panhauser, Petra Ibounig, Hermann Fried und Reinhard Pohn

## Neues Präsidium

VÖVM

Der Verband Österreichischer Versicherungsmakler (VÖVM) hat Mitte März die Ernennung von Dr. Klaus Koban zum neuen Präsidenten verkündet.

Koban, langjähriger geschäftsführender Gesellschafter von KOBAN SÜDVERS und mit umfangreicher Erfahrung in der

Versicherungswirtschaft, tritt die Position von Mag. Andreas Krebs an, der die Ehrenpräsidentschaft des VÖVM übernommen hat. Der neue Vorstand des VÖVM setzt sich zusammen aus Wolfgang Hajek, Mag. Andreas Krebs, Dr. Constanze Schinner, Andreas Schmitt, Mag. Wilhelm Hemerka, Mag. Birgit Wieser, Gerald Tschrepitsch, KommR Christian Schäfer, Dr. Klaus G. Koban, Herbert Jindracek, Dr. Alexander Tayenthal, KommR Siegfried Fleischacker, Mag. Dieter Freund und Michael Patocka. **M**



Dr. Klaus G. Koban, Rémi Vrignaud, KommR Mag. Christian Eltner und Mag. Andreas Krebs

[www.donauversicherung.at](http://www.donauversicherung.at)

Ich wi// bei einer Krebsdiagnose  
finanziell abgesichert sein.

Ich wi// zur DONAU.

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# EU-Wahl 2024

Die Wahl zum Europäischen Parlament 2024 steht vor der Tür und bietet den Bürger:innen Österreichs erneut die Möglichkeit, direkt Einfluss auf die politische Ausrichtung und Entscheidungsfindung innerhalb der Europäischen Union zu nehmen. Geplant für das Frühjahr 2024, ist dieses demokratische Ereignis nicht nur ein fundamentaler Bestandteil der EU-Institutionen, sondern auch eine wichtige Gelegenheit für die Wähler:innen, ihre Stimme in einer Zeit globaler und europäischer Herausforderungen geltend zu machen.

Die Schlüsselbereiche aus den Wahlprogrammen der europäischen Parteien:

## Wirtschaft und Wettbewerbsfähigkeit

EVP, RENEW, ECR: Diese Parteien setzen sich für weniger Bürokratie und mehr Wettbewerb ein. Sie schlagen eine „1 in 2 out“-Regel zur Reduzierung des Verwaltungsaufwands vor und fördern einen fairen Binnenmarkt sowie die Vertiefung des Binnenmarkts

als Schlüssel zur strategischen Autonomie der EU. Zudem wird die Idee eines eigenen KMU- und Deregulierungskommissars vorgestellt.

S&D, Grüne, Linke: Sie befürworten eine Wirtschaftspolitik, die soziale Rechte über ökonomische Interessen stellt und streben nach einer Förderung neuer Wirtschaftsmodelle wie der kollaborativen Wirtschaft, Crowdfunding und Genossenschaften. Es gibt einen starken Fokus auf die Unterstützung von KMUs und Start-ups, besonders von Frauen in der Wirtschaft.

## Digitalisierung

EVP und RENEW: Beide Parteien befürworten Innovation durch eine Reduzierung der Regulierungen und fördern den Ausbau von 5G- und 6G-Netzen, um eine sogenannte „Digitale Innovation“ zu fördern. Sie betonen auch die Notwendigkeit einer menschenzentrierten KI und lehnen eine Überregulierung ab.

S&D, Grüne, Linke: Diese Gruppen fordern starke Regulierungen, um Diskriminierung und Überwachung durch KI zu verhindern. Sie unterstützen Investitionen in digitale Infrastruktur und Bildung und sehen die Digitalisierung als Mittel, die EU-Grundrechte zu stärken und den Green Deal zu unterstützen.

## Geopolitik und Handelsbeziehungen

EVP, RENEW, ECR: Diese Parteien spre-

chen sich für die rasche Ratifizierung von Handelsabkommen aus, um die Export- und Beschaffungsmärkte zu diversifizieren. Sie befürworten eine starke und geeinte Außenpolitik der EU.

Grüne und S&D: Diese Parteien fordern, dass Handelsabkommen strenge Umwelt- und Sozialstandards erfüllen müssen. Die Grünen möchten Handelsabkommen speziell unter Einhaltung des Pariser Klimaabkommens sehen.

## Soziales und Bildung

EVP, RENEW, Grüne: Diese Parteien betonen die Wichtigkeit eines europäischen Sozialpasses, um Arbeitsmobilität zu erleichtern, und fördern eine starke Bildungspolitik, die Europa als Top-Forschungsstandort positionieren soll.

S&D, Linke: Sie sprechen sich für höhere Löhne, eine Reduzierung der Arbeitszeit und die Beendigung von Kinderarmut aus. Zudem befürworten sie eine europäische Bildungsunion und setzen sich für mehr Investitionen in öffentliche Dienste und Bildung ein, um die soziale und grüne Transformation zu unterstützen.

## Finanzen

EVP, RENEW, ECR: Diese Gruppen unterstützen eine Wahrung der Fiskaldisziplin und die Schaffung einer Kapital- und Bankenunion, um die europäische Wirtschaft besser mit Finanzmitteln zu versorgen.

Grüne, S&D, Linke: Sie plädieren für eine Lockerung der Fiskalpolitik zur Unterstützung der grünen Transformation, fordern strengere Regulierungen des Finanzmarktes und setzen sich für

### Zur Wahl im Europäischen Parlament treten an:

- **EPP** – (EVP) Europäische Volkspartei
- **The Left** – (Linke) Europäische Linken
- **Renew Europ** – Allianz der Liberalen und Demokraten für Europa
- **European Greens** – (Grüne) Europäische Grüne Partei
- **S & D** – Sozialisten und Demokraten Europas
- **ECR** – Europäische Konservativen und Reformisten



die Nutzung von EZB-Mitteln zur Förderung staatlicher Investitionen ein.

### **EU Spitzenkandidat:innen**

Im Zentrum der Wahl stehen in Österreich Kandidat:innen aus folgenden nationalen Parteien: ÖVP, SPÖ, die Grünen und FPÖ, die sich bereit erklärt haben, für die vielfältigen Interessen und Bedürfnisse der österreichischen Bevölkerung auf europäischer Ebene einzutreten. Nach der Wahl in Österreich, werde sich die gewählten Europaparlamen-

tarier:innen ihrer EU-weiten politischen Partei angliedern. Diese Wahl bietet eine breite Palette von Perspektiven und politischen Richtungen, repräsentiert durch die verschiedenen Parteien und ihre Wahlprogramme, die sich in Schlüsselbereichen wie Wirtschaft, Soziales, Umwelt, Digitalisierung und vielen weiteren differenzieren. Die Europäische Union hat in den letzten Jahren vielfältige Regulierungsmaßnahmen gesetzt, die die Finanzdienstleistungen und die Versicherungsbranche im weitesten Sinne und auch die Versiche-

rungsvermittlung – die Versicherungsmakler betreffen, wie z.B. Retail Investment Strategy (RIS), Digital Operational Resilience Act (DORA), Sustainable Finance, Financial Data Access (FIDA), etc.

Angesichts der bevorstehenden Wahlen zum EU-Parlament interessiert die Branche der Versicherungsvermittler:innen die grundlegende Einstellung der Spitzenkandidat:innen zu Themen, die in der Vergangenheit Teil von Regulierungen und Teil intensiver Diskussionen darüber waren. **M**

## 1. Was sind Ihre Schwerpunktthemen in den nächsten fünf Jahren, bezogen auf die Versicherungsbranche, insbesondere die Versicherungsmakler:innen?

**Lena Schilling (Die Grünen):** „Der Klimawandel ist eine riesige Herausforderung für den Versicherungssektor. Denn die durch steigende Temperaturen zunehmenden Katastrophen, Fluten und Extremwetterlagen führen jetzt schon zu erhöhten Auszahlungen. Außerdem steht der Sektor wie alle großen Investorengruppen in der Pflicht, die eigenen Investments in Öl und Gas zu reduzieren. Mit den kürzlich beschlossenen Reformen bei der "Solvency II" müssen Versicherer erstmals transparente Pläne erarbeiten, wie sie Nachhaltigkeit und Übergangsrisiken berücksichtigen - das ist ein guter erster Schritt. In den nächsten fünf Jahren müssen weitere Schritte folgen, damit Versicherungsunternehmen die Risiken des Klimawandels auch weiterhin versichern wollen und können. Das ist auch für Versicherungsmakler:innen in Österreich extrem relevant, weil wir hier einfach mit mehr Umweltschäden rechnen müssen.“

**Reinhold Lopatka (ÖVP):** „Neben den großen Themen wie Digitalisierung (InsurTechs, neue digitale Geschäftsmodelle) und Nachhaltigkeit (nachhaltige Versicherungsprodukte, Förderung der Integration von ESG-Kriterien, Unterstützung der Versicherungsbranche bei der Anpassung an den Klimawandel), die jeden Wirtschaftsbereich betreffen, denke ich hier auch an die Themen der Versicherungsbildung (Erhöhung der Finanzkompetenz der Bevölkerung) und Verbesserung der Rahmenbedingungen



Lena Schilling (Die Grünen)

für Versicherungsmakler (Stärkung der Rolle der Versicherungsmakler als unabhängige Berater und Vermittler, Verbesserung des Zugangs zu Informationen und Schulungen für Makler, Verringerung des administrativen Aufwands für Makler).“

**Harald Vilimsky (FPÖ):** „Ich denke, dass die Versicherungsbranche in den nächsten Jahren auf sehr viel Neuland stoßen wird, welches es entsprechend abzudecken gilt. Vor allem im Entstehen neuer Geschäftsmodelle und neuer Arbeitswelten, wie zum Beispiel der künstlichen Intelligenz, birgt vor allem der Sektor der Cybersicherheit potentielle Handlungsfelder für den Versicherer. Was meinem Team und mir persönlich sehr wichtig ist, ist die Frage, ob und wie Impfgeschädigte sowie generell Geschä-

digte der COVID-Pandemie zu ihrem Recht kommen und auch entschädigt werden können. Zudem sollte man sich damit befassen, wie man in Zukunft etwaige Impfgeschädigte in der Versicherungsbranche abdecken kann.“

**Helmut Brandstätter (NEOS):** „Wir setzen uns für eine nachhaltig finanzierte Altersvorsorge ein. Das bedeutet für Österreich vor allem eine Stabilisierung der ersten Säule mit einer Flexipension und eine Stärkung der zweiten und dritten Säule. Denn auch die Pensionen kommender Generationen müssen gesichert werden. Bei allen Finanzprodukten und -dienstleistungen setzen wir uns für Transparenz, funktionierenden Wettbewerb und sinnvolle Digitalisierung ein. Die Vertiefung des EU-Binnenmarkts im Bereich des Kapitalmarkts ist un-

erlässlich, damit sich Europa für uns alle rechnet.“

**2. Dem aktuellen EU-Kommissionsentwurf zur Änderung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) im Rahmen der Retail Investment Strategy (RIS) sind intensive Diskussionen um mögliche Vergütungseinschränkungen und -verbote vorangegangen. Der Vorschlag der EU-Kommission sieht nun ein partielles Provisionsverbot – konkret für die unabhängige Beratung – vor.**

**a. Wie stehen Sie bzw. Ihre Fraktion inhaltlich dem Thema „Vermittlungsprovision“ gegenüber?**

**Lena Schilling:** „Aktuell steht das Modell der fondsbasierten Lebensversicherung unter Druck. Ein Grund waren die gestiegenen

Leitzinsen, die das Modell weniger interessant für Sparer:innen machen. Ein anderer ist das Provisionsystem, das immer weniger Anklang bei den Versicherungskund:innen findet. Gleichzeitig lässt sich das Vertriebssystem nicht von einem Tag auf den anderen umstellen – das wäre kontraproduktiv, weil wir ja wollen, dass die Menschen sich gegen Risiken versichern. Daher sollte neben dem mittelfristigen Ziel einer Abschaffung der Vermittlungsprovision eine Priorität sein, Provisionen zu begrenzen und besser auf die Laufzeiten von Versicherungsprodukten zu verteilen.“

**Helmut Brandstätter:** „NEOS stehen für Transparenz und faire Wettbewerbsbedingungen. Vermittlungsprovisionen stellen ein legitimes Entgelt für die Bera-

tungs- und Vermittlungsleistung von Versicherungsmakler:innen dar. Allerdings müssen Interessenkonflikte, die durch Vergütungsmodelle entstehen können, transparent gemacht und bestmöglich vermieden werden. Daher unterstützen wir Modelle, die eine unabhängige und kundenzentrierte Beratung fördern.“

**Harald Vilimsky:** „Grundsätzlich ist diese Richtlinie wieder ein Beispiel an der Regulierungswut der EU-Institutionen. So wird, um den Green Deal zu stärken, aus jeder Berufssparte die Nachhaltigkeitskeule geschwungen, sodass in diesem konkreten Beispiel bei einem Versicherungsanlageprodukt ein Mindestanteil in ökologisch nachhaltige Investitionen im Sinne der Taxonomie-Verordnung angelegt werden soll, ohne zu erwähnen, dass diese Taxonomie-Verordnung Atomstrom beinhaltet. Was die Vermittlungsprovision angeht, so sollte man auch unabhängige Beratungen entsprechend entlohnen, da sie ja ein Teil des Arbeitsauftrages sind. Durchaus sollte man darauf achten, dass auch die Qualifikationen stimmen und auch im Sinne der Konsumenten geprüft werden sollen.“

**Reinhold Lopatka:** „Wir sind skeptisch, selbst gegenüber partiellen Provisionsverboten. Ich bin der Meinung, die freie Wahl des Vergütungsmodells sollte erhalten bleiben. Kunden sollten selbst entscheiden können, ob sie eine provisionsbasierte oder honorarbasierte Beratung wünschen. Wichtig ist jedoch, dass Kunden klar und deutlich über die Höhe und Art der Vergütung informiert werden. So können sie die verschiedenen Modelle vergleichen und eine fundierte Entscheidung treffen.“



Helmut Brandstätter (NEOS)

**Andreas Schieder (SPÖ):** „Die Beteiligung der Kleinanleger:innen in der EU an den Kapitalmärkten im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften ist vergleichsweise gering, weil es den Kund:innen an Vertrauen in die Vermittlung von Finanzprodukten mangelt. Um das zu ändern, braucht es mehr und strengere Regulierungen und klare gesetzliche Vorgaben für eine transparente und unabhängige Beratung. Wir wollen einen rechtlichen Rahmen schaffen, damit Kleinanleger:innen Anlageentscheidungen treffen können, die ihren Bedürfnissen und Präferenzen entsprechen, während sie gleichzeitig fair behandelt und angemessen geschützt werden. Die Praxis anreizbasierter Finanzberatung ist für Konsument:innen aber oft problematisch, wenn für die Empfehlung von Produkten

unterschiedlich hohe Provisionen gezahlt werden. Als SPÖ stehen wir im EU-Parlament für ein vollständiges Verbot solcher Anreize, um Kleinanleger:innen vor hohen und undurchsichtigen Gebühren zu schützen. Ein partielles Verbot von Provisionen wäre das absolute Minimum, um den derzeitigen Stand zu verbessern.“

**b. Die Retail Investment Strategy sieht vor, viele Grundsätze und Vorschriften im Rahmen von delegierten Rechtsakten zu regeln. Sehen Sie dadurch allenfalls die Gefahr, dass durch viele delegierte Rechtsakte die demokratisch-parlamentarische Entscheidungsfindung untergraben werden könnte?**

**Helmut Brandstätter:** „Die Rolle des EU-Parlaments muss strukturell gestärkt werden, das ist

klar. Delegierte Rechtsakte tragen zwar zu höherer Flexibilität und Effizienz der Gesetzgebung bei, sie dürfen aber nicht zu einer Aushöhlung des demokratischen Prozesses führen. Die Kontrollfunktion der Parlamente, sowie die Transparenz des Gesetzgebungsprozesses müssen natürlich gewahrt bleiben.“

**Lena Schilling:** „Viele Themenbereiche der Retail Investment Strategy sind hochkomplex. Eine Ausarbeitung der Legistik im Detail durch die EU-Kommission ist sinnvoll, solange die Stoßrichtung politisch vorgegeben wird. Die Entscheidung darüber, ob ein delegierter oder ein Durchführungsrechtsakt angewendet werden soll, muss aber demokratisch legitimiert werden. Die Rolle des EU-Parlaments wurde 2009 schon einmal deutlich gestärkt und in diese Richtung soll es auch in Zukunft gehen, damit die EU-Gesetzgebung näher an die Bürger:innen rückt.“

**Harald Vilimsky:** „Ich teile diese Befürchtung und stelle zudem fest, dass die EU-Kommission immer mehr an Kompetenzen an sich reißt, um vor allem nationale Parlamente und Entscheidungsträger außen vorzulassen. Gerade was die Klimaziele der EU angeht, wird auf EU-Ebene mit sehr harten Bandagen gekämpft, wie im Falle der delegierten Rechtsakte zu Klima- oder Umweltzielen, die den Umsetzungsaufwand mit den neuen Umweltzielen und der zusätzlich zu berücksichtigenden Überarbeitung des Klimarechtsakts für Unternehmen deutlich verschärft haben. Wir als FPÖ wollen hier einen anderen Weg gehen. Mehr Kompetenzen für die Nationalstaaten und mehr Entscheidungsfrei-



Andreas Schieder (SPÖ)

heiten für die Parlamente und weg von dem EU-Zentralismus, der gegen den europäischen Wohlstand arbeitet.“

**Reinhold Lopatka:** „Ich sehe es durchaus kritisch, dass die Europäische Kommission vermehrt zu delegierten Rechtsakten bei der endgültigen Ausgestaltung von Regulierungen greift. Die derzeitige Praxis der delegierten Rechtsakte birgt meiner Meinung nach die Gefahr eines Demokratiedefizits, mangelnder Transparenz und Kontrolle. In manchen Bereichen, wo es tatsächlich nur mehr um die technische Ausgestaltung von Normen geht – und für das sind delegierte Rechtsakte auch gedacht – macht es Sinn, sie auch einzusetzen. Klar ist aber, dass die politische Richtung einer Regelung in der Hand des Gesetzgebers bleiben muss und da finde ich schon, dass zu viele delegierte Rechtsakte die demokratische Entscheidungsfindung untergraben können.“

**Andreas Schieder:** „Delegierte Rechtsakte machen Sinn, wenn es darum geht, EU-Gesetze schnell an notwendige Entwicklungen anzupassen, gewisse technische Ergänzungen oder Änderungen vorzunehmen. Und nur dann. Der Versuch, damit EU-Regelungen im Inhalt wesentlich zu verändern, ist eine missbräuchliche Verwendung des Verfahrens und steht in undemokratischer Weise dem parlamentarischen Prinzip des ordentlichen Gesetzgebungsverfahrens.“

**3. Der Maßnahmenplan für die Kapitalmarktunion sieht eine Erleichterung bürokratischer Hürden und damit einfachere Informationen und Unterlagen**



Reinhold Lopatka (ÖVP)

**für Kunden vor. Worin sehen Sie Potenzial:**

**a. Überregulierungen abzubauen und den Verwaltungsaufwand für Unternehmen, speziell für Versicherungsmakler:innen zu reduzieren?**

**Reinhold Lopatka:** „Etwa 70 Prozent der Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler in Österreich sind Einzelunternehmer oder Kleinunternehmen mit max. 5 Mitarbeitern. Hier braucht es mehr Verhältnismäßigkeit in der Gesetzgebung. Ganz wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass endlich die Meldepflichten und aufsichtsrechtlichen Anforderungen vereinfacht werden. Zudem muss die Digitalisierung der Prozesse vorangetrieben werden, um auch damit unnötige Bürokratie zu vermeiden.“

**Lena Schilling:** „Grundsätzlich vertrete ich die Ansicht, dass neue Rechtsvorschriften zweckmäßig und sinnvoll sein müssen. Die österreichische Wirtschaft, auch die Branche der Versicherungsmakler:innen, ist im internationalen Vergleich besonders kleinteilig strukturiert. Um diese gute Versorgung zu erhalten, müssen wir sicherstellen, dass Regelungen auch von kleinen Betrieben gut umgesetzt werden können oder es entsprechende Ausnahmen gibt. Gleichzeitig ist es wichtig, unsere guten Umwelt- oder Sozialstandards zu erhalten, darauf ist jedenfalls im Interesse aller zu achten. Auch den Bürger:innen sollen keine neuen Handlungsmöglichkeiten auferlegt oder Belastungen auf diese abgewälzt werden. Ein gemeinsamer Binnenmarkt bedeutet jedenfalls auch, dass wir in den 27 Mit-

gliedstaaten einheitliche Regelungen haben, an die sich alle Unternehmen halten müssen. Das garantiert einen fairen und gerechten Wettbewerb und mittelfristig Vorteile für alle betroffenen Betriebe.“

**Andreas Schieder:** „Die Kapitalmarktunion ist von wesentlicher Bedeutung für das wirtschaftliche Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit der EU. Nur mit einem gut funktionierenden unionsweiten Kapitalmarkt können wir den grünen und digitalen Wandel, sowie die strategische Autonomie der EU stärken. Aber ein gemeinsamer Kapitalmarkt an sich bringt noch kein Wirtschaftswachstum. Dafür braucht es Investitionen in Forschung, grüne Infrastruktur und digitale Netze. Gemeinsame und klare EU-Regeln senken die gerade für Klein- und Mittelbetriebe oft zu hohen Anforderungen einer Kapitalmarktfinanzierung.“

**Harald Vilimsky:** „Wir sprechen uns gegen die Kapitalmarktunion aus, da sie für uns eine Notwendigkeit darstellt, um den über-  
teuerten Green Deal und die von der EU-Kommission angeforderte dekarbonisierte Wirtschaft voranzutreiben. Es geht auf eine Risikoteilung, wobei wieder nur die Nettozahler, wie Österreich haften werden. Hinsichtlich des Wohlbstandsaufbaues sollten zunächst die nationalen Regierungen gefordert sein, auf ein Erstar-  
ken der Eigenkapitalkultur durch geeignete Maßnahmen hinzuwirken, sonst findet man sich wieder in einer Dauerstaatsalimentierung.“

**b. Den Versicherungskunden einfache und verständliche Informationen zukommen zu lassen?**



Harald Vilimsky (FPÖ)

**Helmut Brandstätter:** „Wir befürworten die Bereitstellung von einfachen und verständlichen Informationen für Versicherungskunden. Auch hier ist Transparenz zentral, gerade bei boomenden Bereichen wie nachhaltigen Anlagen. Das Ziel sollte jedenfalls nicht immer mehr Dokumentenpflichten sein, sondern klare Sprache, standardisierte und kompakte Informationen sowie möglichst gute Informationen zu den Produkten je nach Zielgruppe. Nicht alle Kunden haben dasselbe Informationsbedürfnis.“

**Lena Schilling:** „Einfache und verständliche Informationen sind essenziell für einen fairen Finanzmarkt. Das Basisinformationsblatt, mit dem alle Investor:innen in Europa die gleichen zentralen Informationen zu allen Fondsprodukten erhalten, war

da eine kleine Revolution. Aber ich glaube, wir können bei der Vergleichbarkeit der Produkte in Bezug auf Risiken - und vor allem Nachhaltigkeitsrisiken - noch mehr Transparenz herstellen. Das wird bei der Umsetzung der EU-Taxonomie noch eine große Herausforderung.“

**Reinhold Lopatka:** „Hier würde ich auf drei Maßnahmen zurückgreifen: Verwendung klarer und verständlicher Sprache in allen Dokumenten und Informationen, Entwicklung von standardisierten Produktinformationsblättern und Förderung von Online-Tools und Vergleichsportalen.“

**c. Sind Sie dafür, neue Gesetzesinitiativen am Ende eines Gesetzgebungsverfahrens einem Proportionalitätstest für KMUs zu unterziehen?**

**Lena Schilling:** „Ich halte es für unerlässlich, dass Unternehmen die Gesetze und Auflagen erfüllen können. In Österreich ist die Wirtschaft besonders kleinteilig strukturiert. Zum Erhalt unserer Betriebe und der breiten Versorgung im Land ist dieses Thema für uns in Österreich im europäischen Vergleich besonders wichtig. Gleichzeitig sind jedenfalls gewisse Umweltstandards zu erfüllen bzw. auf Menschenrechte zu achten. Die Grünen setzen sich dafür ein, KMUs bei der Einhaltung dieser notwendigen Gesetze besonders zu unterstützen bzw. auch geeignete Übergangsfristen vorzusehen. Ein standardisierter Proportionalitätstest für KMUs kann bei der Beurteilung der erforderlichen Begleitmaßnahmen hilfreich sein. Allerdings darf ein solcher Test nicht zum Aushebeln wichtiger Gesetze herangezogen werden. Nicht zuletzt können gerade solche Gesetze die heimischen KMUs vor unfairem Wettbewerb mit Unternehmen außerhalb Europas schützen.“

**Helmut Brandstätter:** „Das Ziel muss sein: „Think small first“. Wir dürfen gerade kleine Unternehmen und Selbständige nicht mit Regulierung überfordern. NEOS unterstützen die Idee eines Proportionalitätstests für KMUs am Ende eines Gesetzgebungsverfahrens daher, um sicherzustellen, dass neue Gesetze nicht unnötig belastend für kleinere Unternehmen sind. Auch eine automatische Überprüfung von Regulierungen (Sunset-Klausel) fänden wir wichtig.“

**Reinhold Lopatka:** „Also grundsätzlich gäbe es den KMU-Test bereits am Beginn des Gesetzgebungsprozesses, aber die Kommission muss ihn auch konsequent anwenden. Dafür werde ich mich auch einsetzen. Ich bin aber überzeugt, dass der neu installierte KMU-Beauftragte in der Europäischen Kommission

noch einmal ganz genau auf die Auswirkungen künftiger Gesetzgebung auf KMUs schauen wird. Seine Bestellung ist wichtig und schon lange überfällig.“

#### **4. Die Versicherungsbranche einerseits und das Bankenwesen andererseits werden trotz aller strukturellen, inhaltlichen und sektoralen Unterschiede oftmals unter dem Begriff Finanzsystem zusammengefasst. Es gibt Überlegungen die Anzahl der parlamentarischen Ausschüsse auf EU-Ebene zu reduzieren, wodurch aus unserer Sicht die Gefahr besteht, Besonderheiten und Spezifika des Versicherungssektors, unseres Sektors, nicht mehr berücksichtigt werden können. Wie stehen Sie dazu?**

**Reinhold Lopatka:** „Momentan wird sehr viel darüber diskutiert, was die Aufgaben der zukünftigen Ausschüsse betrifft. Es ist aber noch nichts final beschlossen. Es wird also abzuwarten sein, was wirklich dann präsentiert wird. Für mich ist aber klar, dass die Besonderheiten des Versicherungssektors unbedingt weiterhin vollumfänglich berücksichtigt werden müssen.“

**Harald Vilimsky:** „Als FPÖ sprechen wir uns grundsätzlich für das Prinzip „Weniger ist Mehr“ auf der EU-Ebene aus. So fordern wir unter anderem eine Halbierung von Parlament und Kommission und eine Entbürokratisierungsmaßnahme, damit man endlich die notwendigen Einsparungen bei den EU-Institutionen vornimmt, die schon seit sehr langer Zeit nötig sind. Zudem ist die Zahl an Ausschüssen (momentan liegen wir bei 31 Ausschüssen samt Sonderausschüssen) und Themen, gerade für den Verbraucher bzw. für den Bürger, mehr als nur unübersichtlich. Ich bin überzeugt, dass sich hier vieles auch auf nationaler Ebene deutlich besser regeln lässt und

man vieles in Kooperation mit den anderen Staaten entsprechend harmonisieren kann.“

**Helmut Brandstätter:** „Spezialwissen und branchenbezogene Fachexpertise sind extrem wichtig für den Gesetzgebungsprozess, gerade in einem Arbeitsparlament wie dem EU-Parlament. Wir stehen daher einer Reduzierung der parlamentarischen Ausschüsse auf EU-Ebene kritisch gegenüber. Es ist wichtig, dass die jeweiligen Branchen durch entsprechende Expertise und fokussierte Ausschüsse angemessen repräsentiert werden. Gewisse Synergieeffekte mögen zwar bestehen, allerdings muss man sich das im Detail anschauen. Es darf jedenfalls nicht zu einem Verlust der Qualität der Gesetze kommen.“

**Lena Schilling:** „Aktuell gibt es 20 parlamentarische Ausschüsse mit 25 bis 88 EU-Abgeordneten, die die politische Zusammensetzung des Plenums widerspiegeln. Europäische Abgeordnete haben eine Reform der Struktur der Ausschüsse angeregt, einerseits, um klare Zuständigkeiten zu schaffen (derzeit fallen gewisse Materien in den Zuständigkeitsbereich mehrerer Ausschüsse) und gleichzeitig die Arbeitsbelastung zu reduzieren. Die letzte Reform der Organisation ist 20 Jahre her und aktuell ist noch unklar, ob und wenn ja, wann die angesprochene Reform überhaupt stattfinden wird.

Meiner Ansicht nach muss jedenfalls die Qualität der Arbeit gewährleistet bleiben, es gilt das Motto "Qualität vor Quantität". Denn die Anzahl der Ausschüsse ist nicht ein Indiz für die Qualität der dort gefassten Entscheidungen. So tritt auch der Rat der EU in nur 10 Formationen auf und die Qualität der Entscheidungen wird hier nicht angezweifelt. Eine Neuregelung mit eindeutigen Zuständigkeiten erscheint allerdings sinnvoll.“

**M**

# Kritische Analyse der Retail Investment Strategy

Die von Ihnen im Artikel von BIPAR dargelegten Mängel im RIS-Vorschlag bezüglich Subsidiarität, Verhältnismäßigkeit und Ihre Bedenken bezüglich Vereinbarkeit mit der Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit werden von großen Teilen der Versicherungsbranche geteilt. Müssen diese Mängel - Ihrer Meinung nach - nicht auch der Kommission auffallen? Oder werden sie unter Umständen bewusst in Kauf genommen?

**Karel van Hulle:** Wie die Kommission in der Begründung des RIS-Vorschlags betont, ist ihre Strategie für Kleinanleger:inneninvestitionen in Europa Teil des neuen Aktionsplans für die Kapitalmarktunion, der im September 2020 angenommen wurde. Der Rat und das Europäische Parlament haben diesen Aktionsplan gebilligt. Mit ihrer Strategie will die Kommission unter anderem Mängel bei der Herstellung und dem Vertrieb von Anlageprodukten und dem Vertrieb von Anlageprodukten angehen, die mit Interessenkonflikten verbunden sind, die sich aus der Zahlung von Anreizen zwischen Produkthersteller:innen und Vertreiber:innen ergeben können, sowie Situationen angehen, wobei Anlageprodukte ungerechtfertigt hohe Kosten enthalten und daher dem:der Kleinanleger:in nicht immer ein günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis (Value-for-money) bieten.

Obwohl sich das RIS in erster Linie mit dem Vertrieb von Anlageprodukten befasst, geht aus im Auftrag der Kommission durchgeführten Studien und aus den von der EIOPA veröffentlichten Berichten hervor, dass es auch Probleme beim Vertrieb von

In einem ausführlichen Artikel legte Professor Karel Van Hulle, ehemaliger hochrangiger Mitarbeiter der Europäischen Kommission und „Vater von Solvency II“, seine Meinung zum Vorschlag der Retail Investment Strategy (RIS) dar. Für ihn sind die Vorschläge der RIS, insbesondere die Art der Vergütung von Finanzvermittler:innen betreffend, nicht gerechtfertigt. Das gilt besonders für das teilweise Verbot von Provisionen, welches - ihm zufolge - der Aufteilung der Zuständigkeiten zwischen Europäischer Union und Mitgliedstaaten (Subsidiaritätsprinzip) und auch dem Prinzip der Verhältnismäßigkeit widerspricht.

Prof. Van Hulle weist zudem darauf hin, dass in den Erläuterungen zum Vorschlag der RIS die Erklärungen der Einhaltung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit äußerst kurz ausgefallen sind. Zudem wirft er die Frage auf, ob das geforderte teilweise Provisionsverbot nicht den zwei der Grundfreiheiten der EU, nämlich der Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit, widerspricht, wie es auch Prof. Jaeger, Universität Wien, in seinem vom Fachverband der Versicherungsmakler beauftragten Gutachten darlegt.

Versicherungsprodukten gibt, insbesondere beim Vertrieb von verpackten Anlageprodukten für Kleinanleger:innen und Versicherungsanlegeprodukten (PRIIPs).

Die Kommission wollte sicherstellen, dass die Vorschriften für den Vertrieb von Anlageprodukten für Kleinanleger:innen in allen einschlägigen Rechtsinstrumenten kohärent sind. Gleichzeitig war es dem für Finanzdienstleistungen zuständigen Kommissar ein großes Anliegen, den RIS-Vorschlag im Mai 2023 vorzulegen, damit er noch vor den Europawahlen im Juni 2024 von den gesetzgebenden Organen (co-legislators) angenommen werden konnte.

Ich glaube, das war ein Fehler. Der Eifer, den RIS-Vorschlag

rechtzeitig vor den Europawahlen vorzulegen, und das Zielstreben, einen kohärenten Ansatz in allen Bereichen der Finanzdienstleistungen zu verfolgen, implizierten automatisch, dass einige Kürzungen in der von der Kommission im Jahr 2015 angenommenen Agenda für bessere Rechtsetzung vorgenommen werden mussten.

Die Beachtung der Grundsätze der besseren Rechtsetzung sowie der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit hätte eine gründlichere Untersuchung aller im RIS-Vorschlag behandelten Fragen erfordert, einschließlich der Fragen der Vergütung und der Auswirkungen der neuen Vorschriften in Nichtinvestitionsbereichen wie der Nichtlebensversicherung.



Die Kommission hätte auch erkennen müssen, dass es für die beiden gesetzgebenden Organe praktisch unmöglich war, diesen Vorschlag vor den Europawahlen zu verabschieden. Es ist unfair gegenüber den Interessenträger:innen, den gesetzgebenden Organen einen so wichtigen Vorschlag vorzulegen, ohne eine gründliche Analyse seiner Auswirkungen durchzuführen. Für die Interessenträger:innen bedeutet dies, dass es zweifelhaft ist, ob die im RIS-Vorschlag enthaltenen Lösungen ordnungsgemäß recherchiert wurden. Die gesetzgebenden Organe stehen vor der Schwierigkeit, dass die endgültigen Entscheidungen über das RIS von einem neuen

Europäischen Parlament getroffen werden müssen, das höchstwahrscheinlich eine ganz andere Zusammensetzung haben wird.

**Die RIS ist als horizontale Richtlinie angelegt. Das bedeutet einerseits, dass sich die Vermittlung von Wertpapieren und die Versicherungsvermittlung weitgehend angleichen sollen und dass andererseits auch für Nichtlebensversicherungsprodukte ähnlich strenge Regeln gelten sollen. So sollen beispielsweise die allgemeinen IDD - Regelungen zum Thema Best Interest infolge der Kleinanleger:innen-Strategie adaptiert werden. Warum wird dieser Ansatz gewählt, obwohl Versicherungsprodukte einen**

**völlig anderen Zweck als Anlageprodukte verfolgen?**

**van Hulle:** Nichtlebensversicherungsprodukte sind keine Anlageprodukte und sollten daher nicht in einer Strategie behandelt werden, die sich mit Anlageprodukten befasst. Das Problem bei horizontalen Rechtsvorschriften ist, dass die Gefahr besteht, dass die Besonderheiten der verschiedenen Sektoren, die von den Rechtsvorschriften erfasst werden, nicht angemessen berücksichtigt werden.

In der Vergangenheit wurden Rechtsvorschriften über Finanzdienstleistungen auf sektoraler Ebene erlassen: Bankenregulierung, Versicherungsregulierung, Regulierung von Investment-

fonds und ihre Verwalter:innen. Es war Kommissar McCreevy (Kommissar für Finanzdienstleistungen in 2004-2010), der die Idee hatte, die EU-Rechtsvorschriften im Anlagebereich einheitlich zu gestalten. Sie führte zur Verabschiedung der komplexen MiFiD- und PRIIPs-Rechtsvorschriften. Da der Fokus bei diesen horizontalen Rechtsvorschriften immer auf Bank- und Wertpapierdienstleistungen lag, war es schwierig, eine angemessene Behandlung der Besonderheiten von Versicherungen zu gewährleisten.

Es gibt zwar gute Argumente dafür, Lebensversicherungsprodukte als Anlageprodukte zu betrachten und eine kohärente Behandlung mit anderen Anlageprodukten zu gewährleisten, aber es ist falsch, Nichtlebensversicherungsprodukte genauso zu behandeln wie Anlageprodukte.

Richtig ist, dass wir auch Nichtlebensversicherungen brauchen, die ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis (value-for-money) bieten. Die Art und Weise, wie dies erreicht werden sollte, ist jedoch unterschiedlich, da sich die Art und das Ziel dieser Produkte von Anlageprodukten unterscheiden.

**Die IDD ist noch nicht lange in Kraft und wurde erst vor Kurzem in allen Mitgliedstaaten umgesetzt. Warum wartet man nicht ab, bis man ihre Wirkung in der Praxis feststellen kann, sondern überlegt sich jetzt schon neue Regularien für die Branche?**

**van Hulle:** Wenn es eine Sache gibt, die ich als ehemaliger Regulierer gelernt habe, dann ist es, dass ein Regulierer bescheiden sein sollte. Die Regulierung sollte mit Vorsicht gehandhabt werden. Vor der Änderung von Rechtsvorschriften ist es wichtig, ihre Auswirkungen über mehrere Jahre hinwegzusehen.

Die Regulierungsbehörden vergessen manchmal, dass die

neu von ihnen verfassten Regeln nicht sofort in der Praxis angewendet werden. Bei der Regulierung geht es um Menschen. Die Personen, die unter die neuen Regeln fallen, müssen sich mit diesen Regeln vertraut machen. Das braucht Zeit. Denn es erfordert oft ein Umdenken im Mindset. Dies gilt auch für Aufsichtsbehörden. Es ist einfacher, das Gesetz zu ändern, als die Denkweise der Menschen zu ändern. Es ist daher falsch, Rechtsvorschriften zu häufig zu ändern.

Meines Erachtens braucht man mindestens fünf Jahre Anwendung der Vorschriften, bevor man über eine Änderung dieser Vorschriften nachdenken kann.

**Würden Ihrer Meinung nach die Regelungen der IDD ausreichen, um Kleinanleger ausreichend zu schützen? Welche anderen adäquaten und gelinderen Möglichkeiten gäbe es?**

**van Hulle:** Einer der Gründe, warum die IDD ein spezielles Kapitel über Versicherungsanlageprodukte (Kapitel VI) enthält, ist, dass andere und strengere Regeln (inspiriert von MiFiD) für diejenigen Versicherungsprodukte als angemessen erachtet wurden, die große Ähnlichkeit mit anderen Anlageprodukten aufweisen.

Um gleiche Wettbewerbsbedingungen zu gewährleisten, wurde es als angemessen erachtet, alle Anlageprodukte in ähnlicher Weise zu behandeln. Aber Versicherungen unterscheiden sich von Investitionen. Bei der Versicherung geht es darum, Risiken von Privatpersonen, Organisationen oder Unternehmen auf ein Versicherungsunternehmen zu übertragen, das diese Risiken steuert.

Dies ist in der heutigen riskanten Welt äußerst wichtig. Der Beitrag von Versicherungen für die Gesellschaft wird aber oft unterschätzt, weil die meisten

Menschen (außerhalb der Versicherungsbranche) nicht verstehen, wie Versicherungen funktionieren.

Wir stehen vor einer zunehmenden Lücke im Versicherungsschutz. Die EIOPA hat eine Reihe von Berichten veröffentlicht, in denen die Gründe aufgezeigt werden, warum Menschen keine Versicherungen abschließen oder warum Versicherer nicht die richtigen Produkte anbieten.

Diese Analyse in Verbindung mit der Idee, Benchmarks festzulegen, um sicherzustellen, dass Versicherungsprodukte ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis (value-for-money) bieten, ist eine wesentliche Grundlage für den Aufbau eines Modells, das die derzeitige Situation verbessern kann, in der viele Menschen nicht den Schutz erhalten, den sie verdienen.

Den Versicherungsvermittler:innen kommt dabei eine wesentliche Rolle zu. Sie kennen die Probleme und sind nah dran an den Versicherungsnehmer:innen. Viele innovative Versicherungslösungen haben ihren Ursprung in Vorschlägen von Versicherungsvermittler:innen.

Wenn wir die Lücke im Versicherungsschutz schließen und die Versicherungsnehmer:innen besser schützen wollen, müssen wir eine enge Zusammenarbeit zwischen der Versicherungswirtschaft, den Versicherungsvermittler:innen und der Versicherungsaufsicht aufbauen, möglicherweise in Kombination mit öffentlich-privaten Partnerschaftslösungen.

Mein Rat wäre daher: Erst nachdenken, dann handeln. Wir sollten versuchen, ein neues Modell in einem Bottom-up- und nicht in einem Top-down-Ansatz aufzubauen. Sobald wir wissen, was wir wollen und wie es getan werden kann, können wir anfangen, über eine Änderung der Regeln nachzudenken.

**Danke für das Gespräch.**

**M**

A photograph of a man and a woman embracing on a beach at sunset. The woman is in the foreground, smiling and looking towards the right. The man is behind her, also looking to the right. The background shows the ocean and a bright sun low on the horizon, creating a warm, golden glow.

**Bewusst leben,  
würdig Abschied nehmen:**

# Bestattungs- versicherung

Wer sein Leben aktiv genießt, will auch seine letzten Schritte in Würde gehen und seine Liebsten entlasten. Die Bestattungsversicherung der Merkur Lebensversicherung sorgt im Falle des Ablebens für finanzielle Sicherheit und Selbstbestimmung über den Tod hinaus. Wichtig: Je früher man mit der Bestattungsversicherung beginnt, desto attraktiver sind die Prämien!

[www.merkur-leben.at](http://www.merkur-leben.at)

**Weil ich das Wunder Mensch bin.**

**merkur**   
LEBENSVERSICHERUNG

Es handelt sich hierbei um eine Marketingmitteilung (Werbung) der Merkur Lebensversicherung Aktiengesellschaft, Moserstraße 33, 5020 Salzburg, FN46082v.

# Rückblick 2023

## Ein Rekordjahr für die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle

Im Jahr 2023 setzte die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes der Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten ihre erfolgreiche Arbeit fort. Im nunmehr 17. Jahr ihres Bestehens hat die RSS eine Rekordzahl an Fällen abgeschlossen, was die Effizienzsteigerungsmaßnahmen, die Ende 2022 eingeführt wurden, widerspiegeln. Dr. Gerhard Hellwagner und Dr. Ilse Huber, Vorsitzende der Schlichtungskommission: „Der Einsatz der beratenden Mitglieder der Schlichtungskommission war vorbildlich, die Empfehlungen der Schlichtungskommission ergingen nach intensiver Prüfung der vorbereitenden Entwürfe durch die beratenden Mitglieder, teilweise im Umlaufwege, teils in hybrid abgehaltenen Sitzungen.

Für deren ehrenamtliche Mitarbeit, die in der Lektüre und Prüfung der Fälle mitunter mehrere Stunden umfasst, möchten wir den beratenden Mitgliedern herzlich danken.

Die hohe fachliche Qualität der Empfehlungen ist uns ein großes Anliegen, gemeinsam mit der Geschäftsstelle arbeiten wir laufend an Verbesserungen, um den größten Teil der Schlichtungsfälle innerhalb von drei Monaten zum Abschluss zu bringen.

Als besondere Auszeichnung für das hohe fachliche Niveau der Schlichtungskommission ist zu betrachten, dass für die Versicherungswirtschaft besonders verwertbare Empfehlungen von ihr in der Zeitschrift für Versicherungsrecht veröffentlicht werden.“

Insgesamt wurden seit der Einrichtung der Rechtsservice- und Schlichtungs-

stelle 1.214 Schlichtungsanträge gestellt, davon wurden 1.174 Fälle bis zum 31.12.2023 abgeschlossen.

### Wichtige Statistiken und Erkenntnisse aus 2023

Im Jahr 2023 wurden 97 neue Schlichtungsanträge eingereicht, während 132 Fälle erledigt werden konnten. Die Mehrzahl der eingebrachten Fälle, nämlich 81 (83,5%) betraf - wie bereits in den Vorjahren - Deckungsstreitigkeiten zwischen Versicherungsnehmer:innen und deren Versicherungsmakler:innen als Antragsteller:innenvertreter:innen einerseits und den Versicherern andererseits. Zwei eingebrachte Schlichtungsanträge betrafen Streitigkeiten zwischen Versicherungsmakler:innen und Versicherer (2,1%). Bei vierzehn Anträgen gab es andere Fallkonstellationen, die vielfach zur Unzuständigkeit der Schlichtungskommission führten (14,4%).

Die Schlichtungsanträge kamen aus allen Bundesländern, mit einer Überrepräsentation aus Niederösterreich und Kärnten.

Ein zunehmender Trend bei Schlichtungsfällen aus der Rechtsschutzversicherung wurde beobachtet, mehr als 40 Prozent aller Fälle betrafen diese Sparte. Die Eigenheimversicherung samt den darin enthaltenen Sparten steht dahinter beständig auf Platz 2. Ebenfalls regelmäßig vertreten sind Fälle aus diversen betrieblichen Versicherungen (18 Anträge, davon 9 Betriebs-Haftpflicht).

Bei den 132 erledigten Fällen, wurden 119 Fälle durch die Schlichtungskommission in insgesamt 12 Sitzungen behandelt. 13 Schlichtungsanträge wurden vor der Sitzung zurückgezogen (6x nach vergleichsweiser Lösung, 5x um einer Zurückweisung wegen Unzuständigkeit zuvorzukommen, 2x wegen offener inhaltlicher Aussichtslosigkeit des Schlichtungsantrags). Zu den



Dr. Ilse Huber und Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner

102 Schlichtungsanträgen ergingen 74 Empfehlungen (35x pro Versicherungsnehmer, 37x pro Versicherer, 2x teilweiser Zuspruch), bei 28 Fällen wurde keine Empfehlung ausgesprochen.

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) veröffentlicht gemeinsam mit dem Fachverband einen monatlichen RSS-/Versicherungsrechts-Newsletter. Dieser wird an alle Fachgruppen zur Weiterleitung an ihre Mitglieder ausgegeben und beinhaltet aktuelle Judikate zu versicherungs- und vermittlerrelevanten Themen. Die gesammelten Empfehlungen der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle sind im Volltext anonymisiert samt Leitsätzen auf der Webseite des Fachverbandes sowie in der Rechtsdatenbank des Manz Verlages abrufbar. Seit Jänner 2019 erscheinen über den Einzelfall hinausreichende, für die gesamte Versicherungswirtschaft verwertbare Empfehlungen der Schlichtungskommission in der im Linde-Verlag verlegten Zeitschrift für Versicherungsrecht (ZVers).

## Ausblick

Die steigenden Fallzahlen der letzten Jahre belegen die zunehmende Akzeptanz der RSS unter Maklern, wobei die Zahl der Schlichtungsanträge aktuell stabil ist, trotz gewisser Schwankungen. Die Zusammenarbeit mit der Versicherungswirtschaft zeigt jedoch Verbesserungspotenzial. Während einige Rechtsschutzversicherer die Einbindung der RSS bei Streitfällen fördern, lehnen andere Versicherer die Teilnahme an Schlichtungsverfahren grundsätzlich ab. Die Unterstützung durch Makler:innen-funktionär:innen bleibt essenziell, um die Versicherungswirtschaft von der Bedeutung einer kompetenten Streitbeilegungsstelle für das Vertrauensverhältnis zwischen den Parteien zu überzeugen.

Darüber hinaus bereichert die Kooperation mit der Volksanwaltschaft die Arbeit der Schlichtungskommission, insbesondere im Bereich der Verhinderung von Altersdiskriminierung. Die RSS wird auch zukünftig darauf hinwirken, in nicht zuständigen Fällen, die Kund:innen hinsichtlich alternativer Streitbeilegungseinrichtungen im In- und Ausland zu beraten und mit diesen zusammenzuarbeiten, um eine friedliche Streitbeilegung zu fördern. **M**



# Paar. Aktion. Türöffner.

## Risikolebensversicherung pur.

Jetzt bei der Paar-Aktion mitmachen – eine super Chance für Sie und Ihre Kunden.

Vom 01.04.  
bis 30.06.2024

### So funktioniert's:

- 1 Ehepartner oder Paare sichern sich gegenseitig ab.
- 2 Für beide Verträge gibt es jeweils ein Beitragsguthaben von 25 €.

**Neu:** Gilt auch, wenn ein Partner bereits eine Risikolebensversicherung der EUROPA abgeschlossen hat.

Mehr Infos sowie die **Teilnahmebedingungen** zur Aktion finden Sie unter [europa-vertriebspartner.at/paarsparen](https://europa-vertriebspartner.at/paarsparen) oder unter **01 5123352**



**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.

# Neujahrsempfang

Am 6.2. lud die Wirtschaftskammer Steiermark - Fachgruppe der Versicherungsmakler - zum traditionellen Neujahrsempfang in die Aula der Alten Universität Graz.

Mehr als 200 Gäste waren, gekommen und Gunther Riedlsperger, seit März 2000 Fachgruppenobmann der steirischen Versicherungsmakler konnte zahlreiche Ehrengäste aus Wirtschaft, Politik und Universität begrüßen.

Der Fachgruppenobmann Gunther Riedlsperger hob die Bedeutung der Zusammenarbeit und des Engagements innerhalb der Branche hervor, dankte insbesondere den jüngeren Kollegen, welche neu in den Fachgruppenausschuss kooptiert wurden und seinem Stellvertreter Herbert Schrefl, der sich mit Anfang März in den Ruhestand verabschiedet hat. Schrefl trug maßgeblich zur PR- und Marketingarbeit der Branche bei, und das nicht nur in der Steiermark, sondern auch auf nationaler Ebene. Seine kreativen Konzepte führten zu bedeutenden Werbeunterstützungen für die Mitglieder.

Besonders erfreut zeigte sich Riedlsperger über die beiden Referenten des Abends, Generaldirektor Klaus Scheitegel (Grazer Wechselseitige), Vizepräsident des Versicherungsverbandes Österreich und Stephan Korinek, den Leiter der Versicherungsaufsichtsbehörde in der FMA.

Stephan Korinek sprach über die Schwerpunkte der Versicherungsaufsicht im Jahr 2024 und lobte die Stabilität der Versicherungswirtschaft in weltweit unsicheren Zeiten. Die österreichischen Versicherungsnehmer können sich absolut sicher sein, dass die Versicherungswirt-

schaft ihre Leistungsversprechen erfüllen können – nicht nur jetzt sondern auch in Zukunft. Ebenfalls lobte Korinek die Einhaltung sämtlicher Vorschriften und unterstrich das traditionell gute Klima der Zusammenarbeit zwischen der Wirtschaft und der Wirtschaftsaufsichtsbehörde.

Klaus Scheitegel, lobte die intensive Zusammenarbeit der GRAWE mit den steirischen Versicherungsmaklern und ging auf einige aktuelle Themen hinsichtlich der Risikoversorge ein. Besonders wichtig sei ihm, dass im nächsten Regierungsprogramm die Einführung einer verpflichtenden Katastrophendeckung für Hochwasser, Über-

schwemmung oder Erdbeben vorhanden sei. Weltweit und auch in Österreich steigen diese Schäden und besonders in Kärnten, Slowenien und der Steiermark hätte man dies besonders im abgelaufenen Jahr gebraucht.



Kurt Egger



Gunther Riedlsperger, Stephan Korinek und Klaus Scheitegel

In seinen Grußworten verwies Nationalabgeordneter Kurt Egger auf die zahlreichen Erfolge der Bundesregierung, beispielsweise im Zusammenhang mit der Ab-

schaffung der kalten Progression, der Senkung von Steuersätzen und der deutlichen Erhöhungen der Einkommen für Pensionisten und unselbständig Erwerbstäti-

ge. Der 23. Neujahrsempfang der Branche klang erst gegen Mitternacht aus, begleitet von Musik und angeregtem Austausch unter den Teilnehmenden. **M**

## Das war der IDD-Day 2024!

Über 200 Teilnehmer:innen sind der Einladung gefolgt. Die breite thematische Abdeckung und die qualifizierten Referenten sorgten für einen abwechslungsreichen und lehrreichen Tag im Kulturhaus in Dornbirn.

Im ersten Vortrag erhielten die Teilnehmer:innen von Maximilian Bösch von der SVS der Landesstelle Vorarlberg einen umfassenden Einblick in die aktuellen Gesetzesbestimmungen des gesetzlichen Versicherungsschutzes für Gewerbetreibende.

Mag. Alexander Meixner, Vorstand des ÖVM referierte im zweiten Vortrag über die neuesten Entwicklungen in der Rechtsprechung bezüglich Er- und Ablebensversicherungen. Dabei erhielten die Branchenkolleg:innen wertvolle Einsichten, um ihre Beratungsdienstleistungen noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden abstimmen zu können.

Der dritte Vortrag widmete sich einem sensiblen Thema – der Berufsunfähigkeit aufgrund von chronischen und psychischen Erkrankungen. Maleen Goldschald vom Verein ChronischKrank Österreich beleuchtete dabei die Perspektiven der Betroffenen, um den Teilnehmer:innen ein tieferes Verständnis für die Herausfor-

derungen dieser Situation zu vermitteln. Abschließend zeigte Florian Staudinger von HDI die Arbeitswertsicherung und die Wichtigkeit einer Berufsunfähigkeitsversicherung eindrücklich auf.

Die Möglichkeit zum persönlichen Austausch und Networking beim get-together am Morgen und während den Pausen verstärkte die positive Atmosphäre des IDD-Days. Die Veranstaltung ermöglichte es den Teilnehmer:innen, Kontakte zu knüpfen, Erfahrungen auszutauschen

und ihre beruflichen Netzwerke zu erweitern. "Insgesamt war der IDD-Day 2024 ein großer Erfolg und bestätigte die Bedeutung dieser Veranstaltung als fester Bestandteil im Weiterbildungskalender der Vorarlberger Versicherungsmakler:innen. Wir freuen uns bereits auf die Fortsetzung dieser erfolgreichen, branchenübergreifenden Kooperation im Jahr 2025 und darauf, auch in Zukunft gemeinsam die Herausforderungen der Branche anzugehen", betont Fachgruppenobmann Michael Selb. **M**

IDD-Day - der gemeinsame Weiterbildungstag für die Vorarlberger Versicherungsmakler:innen, Versicherungsagent:innen und Finanzdienstleister:innen, hat erneut seine Relevanz unter Beweis gestellt.



# Netzwerken als Schwerpunkt

Fachgruppenobmann Martin J. Wienerroither zog bei traditionellem Neujahrsempfang der Niederösterreichischen Versicherungsmakler:innen Bilanz über das erfolgreiche Jahr 2023.

Gemeinsam mit seinem Team präsentierte er die drei wesentlichen Meilensteine, die verwirklicht wurden.

In seinen Eröffnungsworten betonte WKNÖ Präsident Wolfgang Ecker: „Die Versicherungsbranche nimmt einen wichtigen Stellenwert im Unternehmensumfeld ein, da sie vor vielfältigen Risiken schützen kann. Gerade als unabhängige Expert:innen in sämtlichen Versicherungsfragen sind die Versicherungsmakler:innen und Berater:innen die ersten Ansprechpartner:innen für die Betriebe. So können unsere Unternehmer:innen jeden Tag aufs Neue Innovationskraft, Kreativität, Unternehmergeist und außerordentliches Engagement zeigen, abgesichert durch die tägliche Arbeit in der Versicherungsbranche.“ Fachgruppenobmann Martin J. Wienerroither betonte beim Neujahrsempfang im Klangspiel in St. Pölten: „Ich engagiere mich in der Wirtschaftskammer, weil ich etwas bewegen möchte. Mit meiner langjährigen Erfahrung in der Branche als Unternehmer habe ich umfassendes Know-how, das ich einbringe.“

## Die Schwerpunkte

**Ausschuss-Verjüngung:** Obmann Wienerroither ist überzeugt, dass Erfolg aus der gemeinsamen Arbeit in einem aktiven Team entsteht, sowohl in der Privatwirtschaft als auch in einer Fachorganisation. Daher war es ihm ein Anliegen, den Fachgruppenausschuss zu verjüngen. Aus seiner Sicht entsteht die erfolgreichste Kombination, wenn erfahrene Makler:innen mit ambitionierten jungen Kolleg:innen zusammenarbeiten. Die Einen profitieren von wertvollem Wissen, die anderen von neuen Impulsen und Ideen. Frischen Wind in den Ausschuss bringen nun Birgit Wieser, Rudolf Balázs, Peter Pfeiffer-Vogl und Marc Zickbauer.

**Leistungsfähige Aus- und Weiterbildung:** Ein weiteres wichtiges Ziel ist die Aus- und Weiterbildung. Gerade im Bereich der

Versicherungsmakler:innen und Berater:innen in Versicherungsangelegenheiten stehen zumeist gesetzliche Bestimmungen oder die Erfüllung von IDD-Stunden (gesetzlich verpflichtende Weiterbildung) im Fokus. Relevant ist, dass die Aus- und Weiterbildung leistbar bleiben. Das heißt, Tagesseminare kosten auch künftig unter 100 Euro. Diese können über die Plattform Austrian Broker College gebucht werden. Ansprechpartner aus dem Ausschuss ist dafür Rudolf Balázs.

**Aktives Netzwerken:** Ein zusätzliches, bedeutendes Ziel ist aktives Netzwerken. Die Niederösterreichische Fachgruppe agiert als Drehscheibe, um mit anderen Fachgruppen gemeinschaftliche Auftritte zu organisieren, Stichwort fachübergreifende Leistungen. Ebenso dienen eigene Veranstaltungen als Netzwerkplattform, um das persönliche Netzwerk laufend zu erweitern.

Abschließend hielt Wienerroither fest: „Weitere Aktivitäten sind das Lobbyieren der Provisionswahrung sowie Werbung und Kommunikation für die Branche. Hinzu kommt die aktive Vertretung der Interessen der NÖ-Mitgliedsbetriebe im Fachverband auf Bundesebene. Mein Team und ich haben jederzeit ein offenes Ohr für unsere Mitglieder. Wir arbeiten laufend daran, unsere Services zu verbessern und zu optimieren.“ **M**



Wolfgang Ecker und Martin J. Wienerroither

## Expert:innentreffen der Versicherungsmakler

12. September 2024 | Seehotel Rust im Burgenland

### CHANGE

#### 1. Themenblock – „Regulatorik verändert...“

**09:00** Begrüßung durch **KommR Helmut Bauer**, Fachgruppenobmann Burgenland und **KommR Mag. Gerold Stagl**, Bürgermeister Freistadt Rust und Eröffnung durch **KommR Christoph Berghammer**, MAS, Fachverbandsobmann

**09:15** Festvortrag „Europa im Wandel der Zeit“ – **Othmar Karas**, ehemaliger Vizepräsident EU Parlament

**10:15** „Aktuelle regulatorische Themen“ – **Prof. Karel Van Hulle**, KU Leuven (BEL) & Goethe Universität Frankfurt

**11:00** Pause

**11:15** „Praktische Auswirkungen der Retail Investment Strategy (RIS) auf Versicherungsmakler“ – **Rebekka De Nie**, EU Policy Manager BIPAR

**12:00** „Versicherungsmakler neu (?) – Anpassungsnotwendigkeiten des nationalen Rechts durch die RIS“ – **Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner**, Zivil- & Unternehmensrecht WU Wien

**12:45** „Podiumsdiskussion "RIS – Quo vadis Versicherungsmakler?"“ – **Prof. Karel Van Hulle**, KU Leuven (BEL) & Goethe Universität Frankfurt, **Nic de Maesschalck**, Director BIPAR, **Mag. Maria Althuber-Griesmayr**, Leitung Recht & Internationales VVO, **Dr. Stephan Korinek**, Leitung & Aufsicht Business

Conduct FMA und **KommR Christoph Berghammer**, MAS, Fachverbandsobmann

**13:15** Mittagspause

#### 2. Themenblock – „Veränderung durch Digitalisierung, KI & Co“

**14:30** „Rechtsfragen der elektronischen Kommunikation im Dreiecksverhältnis Kunde-Versicherungsmakler-Versicherer“ – **Mag. Alexander Heinrich LL.M. (MAS)**, PEHB Rechtsanwälte

**15:10** „ChatGPT war bloß der Anfang - aktuelle Trends in Digitalisierung und KI“ – **Reinhold Baudisch**, CEO LineMetrics und **Philip Steiner**, GF Franz Findets

**15:55** Pause

**16:10** „KI in der Maklerpraxis – ein erster Erfahrungsbericht“ – **Christian Freiherr Göler von Ravensburg**, Vorstand BEST Assekuranzmakler AG

**16:50** Gesprächsrunde inkl. Kurzvortrag „Change in der Versicherungs- und Maklerschaft“ (**Andrea Stürmer**) – **Andrea Stürmer**, MSc MPA, Vorstandsvorsitzende Zürich Versicherung, **Christian Freiherr Göler von Ravensburg**, Vorstand BEST Assekuranzmakler AG, **Ewald Maitz**, MLS, Gründer/ Herausgeber VersDB, **Mag. Alexander Heinrich LL.M. (MAS)**, PEHB Rechtsanwälte und **KommR Christoph Berghammer**, MAS, Fachverbandsobmann

Die Veranstaltung ist kostenlos und Vorträge können mit insg. 4,5 Stunden zur verpflichtenden Weiterbildung angerechnet werden. Die Plätze sind limitiert und werden nach dem "first come first served Prinzip" vergeben. Die Anmeldemöglichkeit zum Expert:innentreffen der Versicherungsmakler wird in Kürze veröffentlicht.

# Versicherungsaktien als Dividendenertragsquelle

Warren Buffett wird gerne mit McDonalds und Coca-Cola in Verbindung gebracht. Das sind aber im Vergleich zum Versicherungsgeschäft nur kleinere Bausteine seines Vermögens. Wesentlich bedeutender sind die Bereiche Versicherung und Finanzdienstleistungen. 2022 machten allein die vereinnahmten Versicherungsprämien in der konsolidierten Bilanz von Berkshire Hathaway 74,65 Milliarden US-Dollar aus – rund ein Viertel der Gesamteinnahmen von 302,09 Milliarden US-Dollar. Das Versicherungsgeschäft der Gruppe wird in erster Linie über Geico, Berkshire Hathaway Reinsurance Group und Berkshire Hathaway Primary Group betrieben. Der Erfolg von Berkshire Hathaway: Von 1965 bis 2022 lag deren jährlicher Wertzuwachs bei 19,8 Prozent, verglichen mit 9,9 Prozent im S&P 500 inklusive Dividenden.

In den USA derzeit ein vielversprechendes Investment ist Jackson Financial, ein Spezialist für Lebensversicherungen, der sowohl klassische Lebensversicherungen als auch Rentenversicherungen anbietet und von der alternden, in den Ruhestand wechselnden Bevölkerung in den USA profitiert. Auf Basis eines Kurses von 50,60 US-Dollar liegt deren Dividendenrendite bei 4,9 Prozent. Laut Analyst:innen-schätzungskonsens von Zacks sollte von 2023 auf 2024 der Gewinn/Aktie von 13,82 auf 15,54 US-Dollar steigen, woraus sich ein aktuelles KGV 2024 von niedrigeren 3,3 errechnen würde.

Sogar ein „Buy-Rating“ von Zacks bekam die kanadische Manulife Financial, die weltweit in über 20 Ländern aktiv ist und gemessen an der Marktkapitali-

Warren Buffett hat einen erheblichen Teil seiner Performance der Versicherungsbranche zu verdanken, und in Deutschland gilt Allianz als das Standardinvestment für Dividendenjäger. Hierzulande zeichnen sich UNIQA und VIG durch hohe Dividendenrenditen aus.

von Michael Kordovsky

sierung zu den größten Versicherungsunternehmen zählt. Das Unternehmen bietet Krankenversicherungen, Lebensversicherungen sowie Reise- und Hypothekarkreditversicherungen an und ist auch im Veranlagungsbereich aktiv. Der Versicherer hat seine Quartalsdividenden von 0,05 kanadische Dollar im Jahr 2000 bis 2023 auf 0,365 kanadische Dollar gesteigert, woraus bei einem Kurs von 29,39 kanadische Dollar eine Dividendenrendite von 5 Prozent resultiert. Das für 2024 geschätzte KGV der Aktie liegt bei 8,2 (Quelle: Zacks).

## Allianz und Münchener Rück als Basisinvestments

Eine regelrechte Volksaktie in Deutschland ist die Allianz, die unter mit einer soliden Wertentwicklung überzeugt: Im 10-Jahres-Zeitraum: 2014 bis 2023 brachte es die Allianz ohne Dividenden, also auf reiner Kursbasis, auf 6,4 Prozent p.a. Kalkuliert man noch reinvestierte Dividenden, dann würde die Performance der Allianz-Aktie bereits auf 11,5 Prozent p.a. steigen. Im gleichen Zeitraum brachten es Euro Stoxx 50, Stoxx Europe 600 Insurance und der DAX lediglich auf jeweils 3,8 Prozent; 4,3 Prozent bzw. 5,8 Prozent p.a. Der gesamte Umsatz, definiert als Summe aus Brutto-Prämien sowie Provisions- und

Dienstleistungserträgen im Schaden- und Unfallgeschäft, den gesamten Bruttobetragseinnahmen im Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft, den operativen Erträgen aus dem Asset-Management-Geschäft und dem gesamten Umsatz aus Corporate und Sonstiges (Bankgeschäft), wuchs von 2018 bis 2022 von 132,3 auf 152,7 Milliarden Euro und das operative Ergebnis von 11,51 auf 14,16 Milliarden Euro. Das verwässerte Ergebnis je Aktie blieb seit 2018 relativ stabil, war aber bis 2022 tendenziell etwas rückläufig, nämlich von 17,30 auf 16,26 Euro (2021: 15,83 Euro). Im gleichen Zeitraum konnte sich allerdings die Schaden-Kosten-Quote in etwa auf einem Niveau von rund 94 Prozent halten. Von 2012 bis 2022 stieg die Dividende von 4,50 auf 11,40 Euro/Aktie – ein Anstieg um 9,8 Prozent p.a. Für die Dividende auf das Geschäftsjahr 2023 sieht es ebenfalls positiv aus. Trotz hoher Schäden infolge von Naturkatastrophen im dritten Quartal 2023, bei einer Steigerung des gesamten Geschäftsvolumens um 4,7 Prozent auf 122,1 Milliarden Euro, der bereinigte Periodenüberschuss der m 25,5 Prozent auf 6,8 Milliarden Euro. Für das Gesamtjahr 2023 peilte der Vorstand ein operatives Ergebnis von 14,2 Milliarden Euro plus oder

minus 1 Milliarde Euro an. Auf Basis eines Kurses von 248,10 Euro würde selbst bei gleichbleibender Dividendenhöhe die Dividendenrendite bei 4,6 Prozent liegen.

Ebenfalls ein beliebter Dividentitel ist die Munich Re (Münchener Rück): Deren gebuchte Bruttobeiträge stiegen von 2018 bis 2022 von 49,06 auf 61,13 Milliarden Euro. Wachstumsträger ist dabei das Rückversicherungsgeschäft, auf das der Löwenanteil der Einnahmen entfällt. Das Ergebnis/die Aktie konnte von 2018 bis 2022 um 12,2 Prozent p.a. auf 24,63 Euro gesteigert werden und das Konzernergebnis von 2,28 auf 3,42 Milliarden Euro, wobei sich das Konzernergebnis von ERGO auf 826 Millionen Euro in etwa verdoppelte. Nach einem erfreulichen dritten Quartal 2023 geprägt von einer relativ milden Hurrikan-Saison im Nordatlantik und starken Ergebnissen in den übrigen Geschäftssegmenten rechnet der Vorstand damit, dass das bisherige Jahresziel eines Konzernergebnisses von vier Milliarden Euro übertroffen werden kann und erhöhte die Prognose für das Gesamtjahr 2023 auf 4,5 Milliarden Euro. In der Medieninformation vom 15. Dezember 2023 verlautbart das Management: „Dank anhaltend guter operativer Performance in allen Geschäftssegmenten strebt Munich Re für 2024 einen Netto-

gewinn von fünf Milliarden Euro an. Der Versicherungsumsatz der Gruppe wird voraussichtlich bei 59 Milliarden Euro liegen und die Kapitalanlagerendite dürfte sich merklich auf über 2,8 Prozent verbessern“. Von 2006 bis 2022 hat das Unternehmen die Dividende/Aktie von 4,50 auf 11,60 Euro gesteigert – ein Plus von 6,1 Prozent p.a. In den vergangenen fünf Jahren hat sich der Aktienkurs bereits mehr als verdoppelt. Auf Basis von 396,30 Euro liegt selbst bei einer gleichbleibenden Dividende die Dividendenrendite noch immer bei 2,9 Prozent. Wahrscheinlicher ist auf aktueller Kursbasis in den kommenden Jahren ein Anstieg auf über drei Prozent, eventuell sogar Richtung 3,5 Prozent laut dem unter finanzen.at veröffentlichten Schätzungskonsens der Analyst:innen der Gewinn/Aktie von 2024 bis 2027 von 38,97 auf 49,93 Euro (Zuwachs von 8,6 % p.a.) steigen sollte, ist Munich Re mit einem für 2024 geschätzten KGV von 10,2 durchaus attraktiv bewertet.

## UNIQA und VIG

Auch hierzulande gibt es in der Versicherungsbranche Dividentstories: VIG schüttet seit 1994 jedes Jahr ununterbrochen Dividenden aus. Auf Basis jüngster Dividendenausschüttung und eines Kurses von 26,65 Euro liegt die Dividendenrendite bei 4,9 Prozent. Eine Anhebung ist durchaus denkbar. In den ersten neun Monaten 2023 steigerte die VIG ihre verrechneten Prämien um 11,4 Prozent auf 10,6 Milliarden Euro, was u.a. eine starke Performance in Ungarn, den baltischen Staaten sowie ein solides Wachstum im Kfz-Kaskosegment in Rumänien ermöglichte. Die VIG-Gesellschaften zeigen trotz eines insgesamt schwächeren makroökonomischen Umfelds und einiger lokalen Unwetterer-

eignisse eine starke Performance. Daher ist die VIG zuversichtlich, für das Gesamtjahr 2023 ein Ergebnis vor Steuern für die Gruppe am oberen Ende der Bandbreite von 700 bis 750 Millionen Euro zu erreichen (2022: 562,4 Mio. Euro). Von 2019 bis 2022 verbesserte sich infolge einer rückläufigen Schadenquote die Combined Ratio von 95,4 auf 94,9 Prozent und das Ergebnis/Aktie von 2,59 auf 3,58 Euro. Von 2024 bis 2026 geht der Schätzungskonsens der Analyst:innen (finanzen.at) von einer Steigerung des Gewinns/Aktie von 4,25 auf 4,56 Euro aus, woraus ein für 2024 erwartetes KGV von günstigen 6,3 resultiert.

Ebenfalls positiv sind aktuelle Entwicklungen bei UNIQA, deren erhöhte Profitabilität vor allem durch ihre Gesellschaften in Zentral- und Osteuropa getragen wird. Bei einem Prämienwachstum um 9,4 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro konnte in den ersten drei Quartalen 2023 das Ergebnis vor Steuern um 21,7 Prozent auf 304,9 Millionen Euro gesteigert werden. Seit 2012 schüttet UNIQA jedes Jahr eine Dividende aus, wobei historisch betrachtet die Dividendenzahlungen gewissen Abweichungen unterworfen waren. Allerdings wurde zuletzt sowohl für das Geschäftsjahr 2021 als auch 2022 eine Dividende/Aktie von 0,55 Euro ausgeschüttet. Im Falle einer gleichbleibenden Ausschüttung würde sich auf Basis eines Kurses von 7,75 Euro eine Dividendenrendite von 7,1 Prozent errechnen.

## Fazit

Die genannten Versicherungsaktien würden im Schnitt in etwa rund 5 Prozent an Dividendenrendite abwerfen, mit Aussicht auf zukünftige Dividendensteigerungen. Das macht diese Werte angesichts des relativ gut kalkulierbaren Versicherungsgeschäfts langfristig zu einer Ertragsquelle mit überschaubarem Chancen-Risiko-Verhältnis. **M**



Michael Kordovsky

## Schnittstellenanbindung

### ÖBV/ARISECUR

Die Österreichische Beamtenversicherung (ÖBV) kooperiert seit längerem erfolgreich mit ARISECUR. Nun wurde eine neue Schnittstellenanbindung zwischen dem ÖBV Berechnungsprogramm und ARISECUR geschlossen.

Martin Stempf, Teamleiter des ÖBV Partnervertriebs, sagt: „Diese jetzt noch intensivere Zusammenarbeit stellt einen Meilenstein dar, um den ARISECUR-Partner:innen einen noch nahtloseren und effizienteren Service zu bieten!“

Das Berechnungsprogramm Boss bietet eine einfache und

anwenderfreundliche Handhabung von der Angebotserstellung bis zum Antragsabschluss. Das Programm zeichnet sich durch einen durchgängigen E-Antragsprozess aus und bietet einige neue Features. Durch die Implementierung dieser Integration profitieren die Partner:innen außerdem von einem automatisierten Prozess beim Login. Dadurch können sie schnell und bequem auf ihre Versicherungsinformationen zugreifen und Transaktionen durchführen.



Andreas Büttner

„Wir haben mit der technischen Integration und der Vertiefung unserer Zusammenarbeit eine wertvolle Erweiterung des Portfolios für unsere Partner erreicht, so Andreas Büttner, Geschäftsführer ARISECUR. **M**

## MyMED

### Grazer Wechselseitige Versicherung

Am 2. April 2024 lancierte die Grazer Wechselseitige Versicherung

(GRAWE) ihre innovative Produktreihe GRAWE MyMED und erweiterte damit das Angebot an privaten Krankenzusatzversicherungen auf dem österreichischen Markt.

„Mit der Einführung von GRAWE MyMED nehmen wir die deutlichen Bedürfnisse unserer Zeit wahr und betonen unsere Hingabe an die Gesundheit und das Wohlbefinden unserer Kundschaft“, erklärt Generaldirektor Klaus Scheitegel. „Dieses Angebot bildet einen natürlichen nächsten Schritt in unserer Bestrebung, in allen Lebensbereichen umfangreiche Sicherheit zu gewährleisten.“ Im Zentrum des neuen Produkts stehen drei Hauptvarianten:

**MyMEDclinic:** Eine exklusive Sonderklasse-Versicherung, die Wahlleistungen im Krankenhaus, die Option auf Einbettzimmer und freie Arztwahl inkludiert sowie eine direkte Abrechnung ermöglicht.

**MyMEDdoc:** Eine Versicherung für den Wahlarzt, die flexible Terminvereinbarungen, kurze Wartezeiten und umfassenden Kostenersatz für verschiedene medizinische Dienstleistungen wie Schulmedizin, Ganzheitsmedizin und Alternativmedizin bietet.

**MyMEDcomplete:** Ein umfassendes Paket, das die Vorteile von Sonderklasse- und Wahlarzt-Versicherung vereint und durch das



Klaus Scheitegel

präventive Wellness- und Vorsorgeangebot MyMEDpro abgerundet wird.

Ergänzend dazu führt MyMEDpro ein umfangreiches Programm zur Förderung der mentalen und physischen Gesundheit ein, inklusive Online-Informationen und vielseitigen Assistenzleistungen. Der zusätzliche Baustein „MyMEDadd-ons“ umfasst eine Krankenhaustaggeld- und eine Auslandsreisekrankenversicherung. **M**

## Neue Kundenplattform

Die Merkur unterstreicht mit der AI-gestützten, integrativen Softwarelösung des Schweizer Branchenspezialisten BSI Business Systems Integrations AG „Customer Suite“ ihr strategisches Ziel, ihre Kund:innen noch mehr in den Fokus zu rücken.

Die Kund:innenplattform BSI Customer Suite bietet den Kund:innen eine personalisierte Kommunikation sowie automatisierte Prozesse, da sie die Kombination aus Customer Journey Management, Automation, Big Data und AI bildet. Das Beziehungsmanagement des Versicherers soll kund:innenindividuell ausgerichtet werden, da alle relevanten Kund:innendaten und Informationen von Kund:innen-

service und Marketing an einem Ort zusammenfließen. Kampagnen können so vollautomatisiert ausgespielt werden. Geplant ist auch der Ausbau für die Bereiche Vertrieb und Kund:innenservice.

„Wenn wir den Menschen in den Mittelpunkt rücken, müssen wir seine Bedürfnisse, Wünsche und Erwartungen kennen. Für uns als Merkur ist es entscheidend, dass wir uns an den Lebenswelten unserer Kund:innen orientieren und ihnen als Vertraute die Sicherheit geben, dass in unseren Produkten die Qualität steckt, die sie von uns erwarten dürfen. Mit der BSI Customer Suite gehen wir nicht

Merkur Versicherung/BSI  
Business Systems Integrations  
AG

nur neue Wege, sondern setzen eine Benchmark“, erklärt Markus Spellmeyer, CSO der Merkur Versicherung.

„Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Merkur Versicherung zeigt: Durch offene Kommunikation, Expertise und Vertrauen erreichen wir gemeinsam bedeutende Meilensteine. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft, in der wir auch weiterhin erstklassige Softwarelösungen für die Merkur entwickeln möchten“, so Markus Brund, CEO BSI. **M**

**ZUKUNFT  
HEUTE  
PLANEN.**

LEBENSVERSICHERUNG

UNS GEHT'S UM SIE



## Zuversicht trotz verhaltener Entwicklung

Wirtschaftskammer Österreich

Als vorsichtig optimistisch bezeichnet Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information und Consulting (BSIC) in der Wirtschaftskammer Österreich, die aktuelle Stimmung unter den wissensbasierten Dienstleister:innen. Die Branche mit 142.000 Unternehmen erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 73,5 Milliarden Euro. Die aktuellen Ergebnisse der Konjunkturerhebung der KMU Forschung Austria unter mehr als 3.600 Betrieben zeigen, dass die Umsätze im Jahr 2023 nominell um 3 Prozent über dem Niveau des Vorjahres lagen. Preisbereinigt ergibt sich allerdings ein Rückgang von 1,7 Prozent. Rund 268.300 Mitarbeiter:innen waren 2023 in den Unternehmen der BSIC beschäftigt, das entspricht einem Plus von 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Für Jahr 2024 besteht eine grundsätzliche Zuversicht. Die Dienstleister:innen der Sparte IC sind gewohnt, für sich selbst und ihre Kund:innen nach vorne zu schauen. So hoffen die Betrie-

be auf eine Verbesserung der Wirtschaftslage mit +5,5 Prozent Umsatzerwartung, mit positiven Auswirkungen auf den Beschäftigtenstand und die Investitionen. Die Auftragslage wird aktuell schlechter eingestuft als in den vergangenen vier Jahren. Dennoch sind die Unternehmen der Sparte der IC für das laufende Jahr 2024 zuversichtlich.

### Größte Herausforderungen

Neben den Steuern und Abgaben (65 % der Unternehmen) sowie der Bürokratie und Verwaltung (59 %) stellen die schwache Kund:innennachfrage (56 %), die Wettbewerbsintensität (50 %) und die Arbeitskosten (49 %) die größten Herausforderungen für die Unternehmen in den nächsten ein bis zwei Jahren dar. Aber auch der anhaltende Arbeits- und Fachkräftemangel bereitet vielen Unternehmen (37 %) Probleme. Eine Erhöhung der Verkaufspreise um 3,6 Prozent ist geplant und

würde eine reale Umsatzsteigerung um 1,9 Prozent bedeuten. Die im letzten Jahr vorgenommenen Anpassungen der Verkaufspreise lagen deutlich unter der allgemeinen Entwicklung der Inflation. Denn die Entwicklung der Kosten ist im Jahr 2023 im Durchschnitt um 11,5 Prozent gestiegen, die Verkaufspreise wurden demgegenüber lediglich um 4,7 Prozent erhöht.

### Einsatz von KI

Die Unternehmen der BSIC sind Vorreiter:innen in der heimischen Wirtschaft beim Einsatz von KI, wie die Befragung deutlich macht. Demnach setzen 46 % der Unternehmen der Sparte Information und Consulting Künstliche Intelligenz bereits in ihrem Unternehmen ein (19%), damit liegen diese deutlich höher als in der Gesamtwirtschaft. 27 Prozent der Unternehmen der Sparte planen oder testen den Einsatz von KI. **M**

## Roadshow ganz im Zeichen der Künstlichen Intelligenz

Wiener Städtische

Unter dem Motto „Künstliche Intelligenz. Sorgen nehmen. Chancen nützen.“ tourte die Wiener Städtische zu Jahresbeginn durch ganz Österreich, das Finale fand am 29. Februar im Gironcoli Kristall in Wien statt.

Letzte Station der heurigen Vertriebspartner:innen-Roadshow war wie jedes Jahr Wien, wo Vertriebspartner:innen das momentan am heißesten diskutierte Thema präsentiert wurde:

Künstliche Intelligenz. Sabine Köszegi, Professorin für Arbeitswissenschaft und Organisation am Institut für Managementwissenschaften der TU Wien, spannte in ihrer Key Note den Bogen von KI-Methodik und Datensicherheit bis hin zu menschlicher KI, sozialen Robotern und möglichen gesellschaftlichen Auswirkungen. Als charmante, kleine Attraktion fungierte der

humanoide Roboter „Pepper“ als Assistenz von Moderatorin Nadja Mader.

Sonja Steßl, Generaldirektor-Stellvertreterin, informierte über die KI-Aktivitäten der Wiener Städtischen: „KI ermöglicht es uns, kund:innen-, serviceorientierter und kosteneffizienter zu arbeiten. Ein perfektes Beispiel

ist unsere losleben-App, mit der bereits über 60 Prozent aller eingereichten Apotheken- und Arztrechnungen automatisiert abgewickelt und ausbezahlt werden. Die App wurde als bestbewertete Versicherungs-App Österreichs ausgezeichnet und ist ein Muster-Beispiel dafür, dass erfolgreiche Digitallösungen einen Mehrwert für Kund:innen bringen.“

„Auch im Versicherungsvertrieb kann KI zur Entlastung von Verwaltungstätigkeiten beitragen“, ergänzte Partnervertriebschef Gerhard Heine: „Was möglich ist, wird automatisiert abgewickelt – mit dem Ziel, mehr Convenience für Kund:innen und Vermittler:innen zu bieten. Digitalisierung und Künstliche Intelligenz sind auch in Hinblick auf die Kund:innenerwartung Riesenthemen und werden uns in Zukunft massiv beschäftigen.“ Rund 150 Gäste folgten der Einla-



Partnervertriebschef Gerhard Heine, Key Note-Speakerin Sabine Köszegi, Generaldirektor-Stellvertreterin Sonja Steßl und Vladan Vujcic, Leiter Maklerdirektion Wien

derung von Gerhard Heine, darunter Helmut Mojescick & Helmut Bauer (Fachgruppenobmänner Versicherungsmakler WK Wien & Burgenland), Andreas Schmitt, Michael Glück & Gernot Voith (GrECo & VMG), Mario Heinisch, Dietmar Wohltan & Süleyman Yenier (FUNK International

Austria), Harald Luchs, Michael Sturmlechner, Bernhard Nigl & Bernhard Rustwurm (AON Austria), Sabine Ransböck & Michael Augustin (Raiffeisen Aktuell Versicherungsmakler) und Michael Patocka, Laurenz Patocka, Philipp Patocka & Alexander Punzl (IRM Broker). **M**



# Manager-Basis-Rechtsschutz

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht

[www.roland-rechtsschutz.at](http://www.roland-rechtsschutz.at)

**Besser miteinander.**

Schnell  
und einfach  
absichern



# FIDA, DORA und NIS2: Europas Initiativen im Bereich Cyber- und Datensicherheit

von Olivia Strahser und Verena Becker, Referentin der Bundessparte IC

FIDA, DORA und CO: Begriffe, die sich wie Mädchennamen anhören, hinter denen jedoch in Wahrheit EU-Vorhaben im Bereich Cyber- bzw. Datensicherheit stehen: Sie befinden sich in verschiedenen Stadien der Rechtssetzung und stiften bezüglich ihrer Anwendbarkeit teilweise Verwirrung. Aus diesem Grund wollen wir Ihnen in diesem Artikel einen kleinen Überblick geben, und insbesondere die Abgrenzung zwischen DORA und NIS2 darlegen.

## NIS2 (Network and Information Security (NIS) Directive)

Ziel der Cybersicherheits-Richtlinie NIS2 ist es, die Cyberresilienz in der EU zu stärken. NIS2 folgt der Richtlinie (EU) 2016/1148 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 6. Juli 2016 über Maßnahmen zur Gewährleistung eines hohen gemeinsamen Sicherheitsniveaus von Netz- und Informationssystemen in der Union (NIS1) nach.

Da NIS2 eine Richtlinie ist, gelten die Vorschriften nicht unmittelbar, sondern müssen zuerst in nationales Recht umgesetzt werden. Dies wird in Österreich in Form eines Gesetzes oder einer Verordnung geschehen, liegt aber noch nicht vor.

Ab voraussichtlich 18. Oktober 2024 haben öffentliche und private Einrichtungen bestimmter kritischer Sektoren Risikomanagementmaßnahmen zu implementieren und erhebliche Cybersicherheitsvorfälle zu melden. Der Geltungsbereich umfasst 18 Sektoren, die für Wirtschaft und Gesellschaft von entscheidender Bedeutung sind, beispielsweise Energie, Gesundheit, Chemie oder Lebensmittel.

Unternehmen, die DORA unterliegen, fallen nicht unter NIS2, da DORA als spezielles Gesetz für den Finanzsektor Vorrang vor NIS2 als allgemeinem Gesetz hat. Daher hat NIS2 für Versicherungsmakler:innen keine direkte Bedeutung.

## Digital Operational Resilience Act (DORA)

Der Digital Operational Resilience Act (DORA) ist Teil des Kommissionsvorhabens „Digital Finance“, das im September 2020 veröffentlicht wurde. Wie zuletzt in der Ausgabe 06/2022 dieser Fachzeitschrift berichtet, dient DORA der Schaffung eines umfassenden Rahmens für die digitale operationelle Resilienz

im europäischen Banken-, Versicherungs- und Investmentsektor. Von Finanzunternehmen, die in seinen Anwendungsbereich fallen, wird die Einhaltung digitaler Sicherheits- und Meldeanforderungen verlangt, um ihre Risiken im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT\*) zu mindern.

Versicherungsvermittler:innen, die als Kleinstunternehmer:innen- oder als KMU\*\* definiert werden, fallen nicht in den Anwendungsbereich von DORA. Große Versicherungsvermittler:innen fallen in den Anwendungsbereich. Die DORA-Vorschriften werden jedoch nach dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit angewandt, wobei die Größe, die Art, der Umfang und die Komplexität ihrer Dienstleistungen, Tätigkeiten und Geschäfte sowie ihr Gesamtrisiko- profil berücksichtigt werden.

Bitte beachten Sie, dass sich die Ausnahme vom Anwendungsbereich von DORA nur auf die Vermittlungstätigkeit bezieht. Werden IKT-Dienstleistungen\* erbracht, muss die Verpflichtung zur Anwendung der Regelungen DORAs und ihrer

\*IKT Dienstleistungen: Informations- und Kommunikationstechnik (IKT; auch Informations- und Kommunikationstechnologie, IuK-Technologie, IuK-Technik; häufig auch englisch information and communications technology, ICT) ist Technik im Bereich der Information und Kommunikation (z.B. Anbieten von technischen Lösungen für Dokumentenmanagement, Zurverfügungstellung eines Vergleichsrechners)

\*\* Art 2 Abs 3 lit e DORA; Kleinstunternehmen: Unternehmen, das weniger als 10 Personen beschäftigt und dessen Jahresumsatz bzw. -Bilanzsumme zwei Millionen Euro nicht überschreitet; Kleinunternehmen: Unternehmen, das zehn oder mehr, aber weniger als 50 Personen beschäftigt und dessen Jahresumsatz bzw. -Bilanzsumme zwei Millionen Euro überschreitet, jedoch nicht zehn Millionen Euro; Mittleres Unternehmen: Unternehmen das kein Kleinunternehmen ist, das weniger als 250 Personen beschäftigt und dessen Jahresumsatz 50 Millionen Euro und/oder dessen Jahresbilanzsumme 43 Millionen Euro nicht überschreitet



delegierten Rechtsakte gesondert beurteilt werden.

### **FIDA, die neue Initiative der Europäischen Kommission zur Etablierung eines leistungsfähigen und innovationsfreundlichen Regulierungsrahmens für eine moderne Datenökonomie**

FIDA ist Teil eines Legislativpakets, das neben FIDA die dritte Zahlungsdienstrichtlinie (Payment Services Directive, PSD3) sowie die Verordnung über Zahlungsdienste (Payment Services Regulation, PSR 1) enthält. FIDA gilt für den Versicherungssektor und den Versicherungsvertrieb.

Damit sollen Kund:innen mehr Gestaltungsspielraum bei der Verwendung ihrer Finanzdaten erhalten.

Ziel des Gesetzgebers ist es, dass auf Basis dieser Informationen innovative Finanzlösungen entstehen.

### **Welche Daten sind erfasst?**

Der Zugang zu Finanzdaten bezieht sich auf den Zugang zu

und die Verarbeitung von Business-to-Business- und Business-to-Customer-Daten auf Anfrage der:des Kund:in. Die Initiative erstreckt sich auf Kredite, Spareinlagen, Versicherungsanlageprodukte, betriebliche und persönliche Altersversorgung und Sachversicherungen. Nicht in den Anwendungsbereich fallen: Bonitätsbeurteilungen natürlicher Personen und Lebens-, Kranken- und Gesundheitsversicherungen.

### **Wer ist vom Anwendungsbereich ausgeschlossen?**

Wie bei DORA sind Kleinst- und KMU-Versicherungsvermittler:innen und Nebendienstleister:innen vom Anwendungsbereich des Vorschlags ausgeschlossen. Dies geschieht „zur Gewährleistung der Verhältnismäßigkeit aus Gründen, die mit ihrer Größe oder den von ihnen erbrachten Dienstleistungen zusammenhängen und die die Einhaltung der vorgeschlagenen Verordnung zu schwierig machen würden“. Wer Daten nutzt, die in den Anwendungsbereich

der Verordnung fallen, sollte den DORA-Anforderungen unterliegen und daher verpflichtet sein, strenge Standards zum Schutz vor Cyberangriffen anzuwenden, um ihre Tätigkeiten ausüben zu können.

### **Was bedeutet FIDA in der Praxis?**

Versicherer oder Vermittler:innen haben auf Bitte der:des Kund:in diese Kund:innendaten in einem strukturierten Format an eine andere Person (innerhalb oder außerhalb des Sektors...) weiterzugeben.



Verena Becker

Zum Beispiel könnte eine digitale Vergleichswebsite mit Kund:innenzustimmung einen anderen Versicherer oder eine andere Vermittlerin um bestimmte, zuvor selbst gesammelte Daten bitten. Ein weiteres Beispiel ist ein Dienstleistungsunternehmen, das ein "Dashboard" einrichtet, das einen Gesamtüberblick über alle Versicherungen eines:iner Kund:in gibt. Der Versicherer – bzw. die vermittelnde Person wäre dann, sofern Kund:in zustimmt, „gezwungen“, die versicherungsbezogenen Daten an das Dashboard-Dienstleistungsunternehmen weiterzugeben.

## Die wichtigsten Bestimmungen in FIDA

- Verpflichtung der Inhaber:in von Kundendaten (z. B. Finanzinstitute, „große Versicherungsvermittler“), diese Daten den Datennutzer:innen (z. B. anderen Finanzinstituten, „großen Vermittlern“ oder Fintech-Firmen) zur Verfügung zu stellen, indem sie die erforderliche technische Infrastruktur einrichten und die Zustimmung der Kund:innen einholen.
- Bei den Datennutzer:innen kann es sich um zugelassene Finanzinstitute wie Versicherungsvermittler:innen oder Fintech-Firmen handeln, die in diesem Fall als Finanzinformationsdiensteanbieter (FISP) definiert werden. Sie müssen bei ihrer zuständigen Behörde einen Antrag stellen, um die Genehmigung für den Datenzugriff zu erhalten, und weitere Anforderungen erfüllen.
- Standardisierung von Kund:innendaten und der erforderlichen technischen Schnittstellen im Rahmen von Systemen zur gemeinsamen Nutzung von Finanzdaten, denen sowohl Dateninhaber:in als auch Datennutzer:in beitreten müssen.
- Haftungsregelungen für Datenverstöße und Streitbeilegungsmechanismen

- Zusätzliche Anreize für Dateninhaber:innen, qualitativ hochwertige Schnittstellen für Datennutzer:innen einzurichten, durch Entschädigung von Datennutzer:innen

## Stand der Entwicklung

Der FIDA-Vorschlag wurde von der Kommission am 28. Juni 2023 veröffentlicht. Im Europäischen Parlament ist der ECON-Ausschuss für FIDA zuständig. Berichterstatter ist Michiel Hogeveen. Er veröffentlichte seinen Berichtsentwurf über den FIDA-Vorschlag, der eine Reihe von Änderungen am Kommissionsvorschlag enthält. Im Februar diskutierten er und die Schattenberichterstatter diese Änderungsanträge in einer Sitzung des ECON-Ausschusses. Alle Fraktionen wollen den Vorschlag kund:innenorientierter und innovationsfreundlicher gestalten. Der Rat wird seinen Standpunkt zum FIDA-Vorschlag noch weiter erörtern.

## Was spricht für, was gegen FIDA?

### Pro

- Unterstützung der Entwicklung innovativerer Finanzprodukte und -dienstleistungen
- Möglichkeit für Konsument:innen ihre Finanzdaten effektiv zu kontrollieren

### Contra

- Aufgrund der Unterschiede zwischen einem Versicherungsvertrag und einem Bankprodukt ist es nicht möglich, einen Rahmen für die gemeinsame Nutzung von Daten im Bankwesen auf den Versicherungssektor zu übertragen.
- Umfang der Finanzdatenkategorien, die unter die obligatorische gemeinsame Nutzung -



Olivia Strahser

basierend auf der Zustimmung des:der Kund:in - fallen, ist zu weit gefasst und nicht praktikabel. Dies gilt insbesondere für versicherungsbezogene Daten.

- Kleinst- und KMU-Versicherungsvermittler:innen dürfen nicht am FIDA-Rahmen teilnehmen. Es müsste ausdrücklich festgelegt werden, dass sie nicht verpflichtet sind, die durch ihre Arbeit gesammelten Daten mit Datennutzer:innen zu teilen. Das Gegenteil würde zu einem erheblichen Wettbewerbsnachteil für diese Akteur:innen führen.
- Gefahr von Datenschutzverletzungen

## Wie geht es weiter?

Der Berichtsentwurf über den FIDA-Vorschlag könnte am 20. und 21. März im ECON zur Abstimmung gestellt werden. Wird der ECON-Berichtsentwurf angenommen, sollte er dem Plenum des Europäischen Parlaments zur förmlichen Annahme übermittelt werden. Wenn der Rat ebenfalls zu einem Standpunkt gelangt ist, sollten das Europäische Parlament, der Rat und die Kommission in interinstitutionelle Verhandlungen (Trilog) eintreten, um sich auf eine endgültige Fassung des Textes zu einigen. Es ist jedoch unrealistisch, dass dies vor den Wahlen im Juni 2024 geschieht.



# Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen

## Den Versicherungsvertrieb neu denken!

Heuer findet wieder das traditionelle Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen von 27. - 28. Juni im Casineum Velden statt, das von der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen und dem Fachverband der Versicherungsmakler gemeinsam veranstaltet wird.

### Donnerstag, 27.6.2024

**14:00** Begrüßung und Themeneinführung durch Präs. **Prof. Elisabeth Stadler** und **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann

**14:15 KEYNOTE:** **Versicherungsvermittlung in einem dynamischen Umfeld, Herausforderungen und Chancen - Fast-changing market dynamics in insurance brokerage, challenges and opportunities** – **Jan Blumenthal, Marcel van Dijk, MarshBerry**

#### Den Makler neu denken

**14:45** **Versicherungsmakler:in neu: Honorar und/oder Provision?** – **Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner**, Wirtschaftsuniversität und **Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler**, Johannes Kepler Universität Linz

**15:30** **Diskussion**

**15:45** **Pause**

**16:15** **Wie ein höherer Frauenanteil die Versicherungsindustrie bereichern kann** – **Jessica Reimers**, GF COO SÜDVERS Assekuranzmakler GmbH und Vorständin im Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM)

**16:45** **Erfolgsfaktoren der Zukunft: Erfolg in einem dynamischen Markt – Zukunft des Maklervertriebs** – **Dipl. Math. Georg Henig, BA, MA**, Roland Berger

**17:15** **Podiumsdiskussion: Erfolgsfaktoren für den Maklervertrieb in einem dynamischen Umfeld – Impulsreferat (GF Mag. Helmut Geil, DEKRA Claims Service GmbH)** – Fachgruppenobmann **Franz Ahm** (FV der Versicherungsmakler Kärnten),

**Mag. Thomas Bayer** (Generali Versicherung AG), Fachverbandsobmann **KR Christoph Berghammer, MAS** (FV der Versicherungsmakler), **KR Gerhard Heine** (Wiener Städtische Versicherung AG VIG), **VD Dr. Peter Humer** (Uniqa Insurance Group AG) und **VD Markus Spellmeyer** (Merkur Versicherung AG) – **Moderation: o.Univ.-Prof. Dr.iur. Monika Hinteregger**

**19:00** **Abendveranstaltung**

### Freitag, 28.6.2024

**Wie gestaltet man in Zukunft den Umgang miteinander?**

**09:30** **Die Zukunft der einzelnen Vermittlertypen** – **VD Arno Schuchter**, Generali Versicherung AG

**10:00** **Regulierung versus Überregulierung – N.N.**

**10:45** **Pause**

**11:15** **Digitalisierung vor dem Hintergrund einer alternden Gesellschaft** – **FH-Prof.<sup>in</sup> Dr.<sup>in</sup> Christine Pichler, Bakk. MA**, FH Kärnten

**11:45** **Podiumsdiskussion: Wie gestaltet man in Zukunft den Umgang miteinander?** – Fachverbandsobmann **KR Christoph Berghammer, MAS** (FV der Versicherungsmakler), **Dr. Stephan Korinek** (Finanzmarktaufsichtsbehörde, FMA), Obmann-Stv. **KR Rudolf Mittendorfer** (FV d. Versicherungsmakler), **VD Arno Schuchter** (Generali Versicherung AG), Präs. **Prof. Elisabeth Stadler** (Gesellschaft für Versicherungsfachwissen) und **René Brandstötter** (Allianz Versicherungs-AG) – **Moderation: o.Univ.-Prof. Dr.iur. Monika Hinteregger**

Die Vorträge können mit insg. 6 Stunden zur verpflichtenden Weiterbildung angerechnet werden.

Teilnahmegebühr ab 3.5.2024 beträgt € 395,-- netto (Mitglieder der GVFW) bzw. € 435,-- netto (Nicht-Mitglieder der GVFW). Die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie auf der Webseite der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen.

Anmeldeschluss ist der 5. Juni 2024.

# Women Wanted goes international: Irlands und Spaniens Initiativen für (mehr) Versicherungsmaklerinnen

## Irland

Der gesamten irischen Versicherungsbranche fehlt es an Arbeitskräften, es fehlen sowohl selbstständige Vermittler:innen als auch Mitarbeiter:innen in Versicherungen oder in Makler:innenunternehmen.

Daher wurde der Weg gewählt, die Branche an Schulen bei 16-jährigen Schüler:innen im Rahmen von Workshops bekannter zu machen. Dabei wird der Inklusionsgedanke hervorgehoben.

Zudem besteht ein Lehrlingsprogramm, das Neueinsteiger:innen in die Versicherungsbranche, einschließlich der Makler:innenbranche, fördert. Die Hälfte der Teilnehmenden sind Frauen.

„Women in Finance Charter“ (Charta für Frauen im Finanzwesen) ist eine weitere Initiative, welche in Zusammenarbeit zwischen der Industrie und der Regierung im Rahmen der Strategie

Anfang Juni 2024 finden die Wahlen zum Europäischen Parlament in allen 27 Mitgliedstaaten statt. „Women Wanted“ nimmt diese Wahl zum Anlass, Ihnen Initiativen für (mehr) Versicherungsmaklerinnen in zwei Mitgliedstaaten vorzustellen: Irland und Spanien. In einigen europäischen Ländern sind diese Initiativen mit Maßnahmen zur allgemeinen Steigerung der Attraktivität des Berufs bzw. auch der Suche nach Mitarbeiter:innen gekoppelt, wie etwa in Irland.

„Ireland for Finance“ entstanden ist. Sie ist Teil des Plans der Regierung für die Entwicklung des internationalen Finanzdienstleistungssektors. Vielfalt ist ein zentrales Thema der Strategie.

Die Charta steht allen in Irland tätigen Finanzdienstleistungsunternehmen offen. Dazu werden in Irland auch jene Makler:innenunternehmen gezählt, die über Renten, Schutz und In-



vestitionen beraten. Sie firmieren unter dem Begriff „Finanzmakler:innen.“ Die Unterzeichner:innen der Charta verpflichten sich, die Zahl der Frauen in Führungspositionen und im Vorstand zu erhöhen, um ein ausgewogeneres Geschlechterverhältnis und ein integrativeres Arbeitsumfeld zu schaffen. Die leitenden Angestellten der unterzeichnenden Unternehmen sind für die Erreichung der jährlichen Ziele verantwortlich.

Die Marke Versicherungsmakler wurde erst in letzter Zeit entwickelt und wird von Makler:innen verwendet, die über Kraftfahrzeug-, Hausrat- und gewerbliche Versicherungen wie Arbeitgeber- und Betriebshaftpflicht, Haftpflichtversicherung usw. beraten. Hier stehen die Initiativen für mehr Vermittlerinnen in der Branche noch am Anfang.



## Spanien

### ADECOSE Stiftung - Eine Mission zur Förderung von Frauen in der Versicherungsbranche

Anfang 2021 beschloss der Spanische Verband der Versicherungs- und Rückversicherungsmakler:innen (ADECOSE) - eine 1977 gegründete unabhängige Organisation, die sich für die Interessen der Versicherungs- und Rückversicherungsmakler:innen einsetzt - die Gründung einer Stiftung. Das Hauptziel dieser Stiftung war es, die Werte des Versicherungssektors durch Initiativen zu fördern, die sich auf die soziale Verantwortung der Unternehmen konzentrieren. Sie wollte insbesondere die Sichtbarkeit von Frauen in der Versicherungsbranche erhöhen, junge Talente anziehen, die Forschung unterstützen und Finanz- und



Versicherungsausbildung anbieten.

Derzeit besteht eines der Hauptziele der ADECOSE-Stiftung darin, sich für die Förderung, die Gleichstellung und die Führungsrolle von Frauen im Versicherungssektor, insbeson-

dere bei Versicherungsmakler:innen, einzusetzen.

Einer der ersten Schritte, die die Stiftung unternommen hat, war die Ermittlung des prozentualen Anteils von Frauen in Verwaltungsräten, Managementgremien und Geschäftsleitungs-



# HDI

> Kfz-Versicherung  
> [www.hdi.at/kfz](http://www.hdi.at/kfz)

## FAHR FREUDE

Nachhaltig unterwegs mit starken Versicherungspaketen



ÖGVS | Gesellschaft für Verbraucherstudien GmbH

Branchen  
Champion  
2024

Q

TOP  
KUNDEN  
ZUFRIEDENHEIT  
KFZ-VERSICHERER

TOP 5 von 20 Unternehmen  
Befragung 02/2024, ögvs.at/7372

News

teams. Da die ADECOSE-Stiftung die Bedeutung dieser Daten erkannte, beschloss sie, mit der Generaldirektion für Versicherungen und Pensionsfonds (DGSEFP) zusammenzuarbeiten, um sie zu erheben. Im Januar wurde ein umfassender Fragebogen verteilt, dessen Ergebnisse in eine thematische Studie über die Geschlechterperspektive in der Landschaft der Versicherungs- und Rückversicherungsvermittlung in Spanien einfließen werden. Zweifellos ist dieser proaktive Ansatz ein wichtiges Mittel, um die Ungleichheit zwischen den Geschlechtern zu bewerten und strategische Bemühungen innerhalb der Versicherungsvermittlung einzuleiten, die darauf abzielen, das Ungleichgewicht zwischen den Geschlechtern in Führungspositionen zu beseitigen.

### Projekt „Inspiring Future Women“

Im Jahr 2023 hat die ADECOSE-Stiftung eine auf drei Jahre angelegte Zusammenarbeit mit der Stiftung „Inspiring Girls“ begonnen. Dieses visionäre Projekt zielt darauf ab, junge Mädchen mit den Feinheiten des Versicherungs- und Finanzsektors sowie mit dem unschätzbaren Beitrag der Versicherungsmakler:innen vertraut zu machen.

Das Projekt umfasst verschiedene Initiativen, von denen die Einrichtung eines Clubs oder Workshops eine wichtige Rolle spielt. Hier werden weibliche Führungskräfte aus dem Sektor zusammen mit einer:m freiwilligen Vertreter:in von ADECOSE als Mentor:innen und Ausbilder:innen fungieren. Dieser Finanzclub verfolgt in erster Linie zwei Ziele: Er soll Wissen über diese Sektoren verbreiten und den Mädchen als Inspirationsquelle dienen, um die vielfältigen



beruflichen Möglichkeiten zu entdecken, die sie bieten.

Darüber hinaus ist ein Freiwilligenprogramm für Unternehmen in die Initiative „Eine Stunde pro Jahr für zukünftige Frauen“ integriert. Hier teilen ehrenamtlich tätige Fachleute ihre Erfahrungen mit Schüler:innen aus Schulen und Instituten, um sie zu inspirieren und geschlechtsspezifische Stereotypen in Bezug auf Berufswege abzubauen.

Darüber hinaus wird im Rahmen der Kooperationsvereinbarung eine jährliche Kampagne durchgeführt, um die Schulen der Kinder von Mitarbeiter:innen zur Teilnahme an dem Programm zu ermutigen, das den Bildungseinrichtungen kostenlos zur Verfügung gestellt wird.

### Projekt #RedEWI

Die ADECOSE-Stiftung beteiligt sich aktiv an verschiedenen sektoralen Initiativen, die sich mit der Gleichstellung befassen, insbesondere am Netzwerk „Empower Women in Insurance“, das von INESE geleitet wird. Dieses dynamische Netzwerk bemüht sich, die Präsenz von Frauen in Führungspositionen im Versicherungssektor zu verstärken.

Martin Navaz, Präsident der ADECOSE-Stiftung, ist als Mitglied des Beirats persönlich an dem Projekt beteiligt. Darüber hinaus trägt Marta Mariño, Di-

rektorin der Stiftung, zu den Arbeitsgruppen des Netzwerks bei, in denen konzertierte Anstrengungen unternommen werden, um die Vertretung von Frauen in Führungspositionen in allen Organisationen zu stärken.

### Über die ADECOSE-Stiftung

Die ADECOSE-Stiftung ist eine gemeinnützige Organisation, die im Dienste der Gesellschaft tätig ist und aus den Anliegen der Mitglieder des Spanischen Verbands der Versicherungs- und Rückversicherungsmakler:innen (ADECOSE) hervorgegangen ist.

Ihr Ziel ist es, eine Reihe von Initiativen in verschiedenen Bereichen - Bildung, Kultur, Kommunikation, soziale Verantwortung und andere von Interesse - zu ergreifen, die der Gesellschaft insgesamt und insbesondere den Versicherungsnehmer:innen zugutekommen, um zu einem angemessenen Schutz ihrer Interessen beizutragen.

Die ADECOSE-Stiftung fördert auch die Werte des Versicherungssektors im Allgemeinen - und der Versicherungsmakler:innen im Besonderen - sowie ethische Grundsätze und soziale Verantwortung, die Förderung der Sichtbarkeit von Frauen innerhalb des Sektors, die Gewinnung junger Talente und die Förderung von Forschung und Versicherungsausbildung. **M**



NV



NV MAKLERSERVICE  
Partnerschaft auf Augenhöhe.

**Unfall<sup>plus</sup>**

# FOLGEN VORBEUGEN.

Ihr Sicherheitsnetz für alle (Un)Fälle.

Inklusive Freizeitunfälle, bei denen die gesetzliche Versicherung nicht leistet:  
Unser Rundumschutz gegen finanzielle Unfallfolgen.  
Für Sie – oder gleich die ganze Familie.

**Nähe verbindet.**

Unsere Niederösterreichische Versicherung

Neue Herrengasse 10 | 3100 St. Pölten | Tel. 02742/9013-6411 | [makler.office@nv.at](mailto:makler.office@nv.at)



# Zahlen und Fakten 2023

## VVO

Im letzten Jahr konnten die Versicherer in Österreich ihre Einnahmen aus Versicherungsprämien auf 20,3 Milliarden Euro steigern, während die an Kund:innen gezahlten Versicherungsleistungen um 5 Prozent auf 17,6 Milliarden Euro zunahmen. „Die Versicherungsbranche in Österreich übernimmt eine wesentliche Rolle für die Volkswirtschaft, sowohl sozial als auch ökonomisch. Unser Geschäftsansatz ist langfristig ausgerichtet, und wir begleiten unsere Kund:innen durch ihr gesamtes Leben. Als ein stabiler Faktor in der Wirtschaft und verlässliche Partner zahlen wir täglich fast 48 Millionen Euro an Leistungen aus“, hebt Rémi Vrignaud, Präsident des Versicherungsverbandes VVO, hervor. „Vorläufige Zahlen für das Jahr 2023 zeigen ein robustes Wachstum der Prämieinnahmen in der Schaden- und Unfallversicherung sowie in der Krankenversicherung, während die Lebensversicherung einen Rückgang verzeichnete. Insgesamt erlebte die Versicherungsindustrie in Österreich ein Prämienwachstum von 4,7 Prozent auf etwa 20,3 Milliarden Euro“, erklärt Christian Eltner, Generalsekretär des



Christian Eltner

VVO. In der Schaden- und Unfallversicherung, einschließlich der Kfz-Haftpflichtversicherung, wuchs das Prämienvolumen 2023 auf 12,4 Milliarden Euro, was einem Anstieg von 8,1 Prozent entspricht. Die Leistungen in diesem Bereich erreichten etwa 7,9 Milliarden Euro, was einem Anstieg von 5,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. „Das Jahr 2023 stand erneut im Zeichen von Extremwetterereignissen, mit ersten Schätzungen von Schäden in Österreich, die über eine Milliarde Euro betragen“, so Rémi Vrignaud.

Die private Krankenversicherung in Österreich ergänzt die gesetzliche Krankenversicherung und leistet durch die Finanzierung von Sonderklassehonoraren einen wesentlichen Beitrag zur Aufrechterhaltung einer erstklassigen medizinischen Versorgung für alle Menschen in Österreich. Dies trägt entscheidend zur Qualität des örtlichen Gesundheitssystems bei. Im letzten Jahr wuchsen die Prämieinnahmen um 8,6 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro, mit ausgezahlten Leistungen von 2,5 Milliarden Euro, was einem Anstieg von 11,1 Prozent gleichkommt.

Bei der Lebensversicherung sank das Prämienvolumen 2023 um 4,5 Prozent auf etwa 5,1 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien gingen bei einem Volumen von 4,6 Milliarden Euro um 0,7 Prozent zurück, während die Einmalprämien mit 0,5 Milliarden Euro einen Rückgang von 28 Prozent verzeichneten. Die prämienebegünstigte Zukunftsvorsorge zählte knapp unter eine Mil-

lion Verträge mit einem Prämienvolumen von etwa 0,7 Milliarden Euro. Insgesamt wurden im vergangenen Geschäftsjahr etwa 7,3 Milliarden Euro an die Kund:innen der Lebensversicherung ausgezahlt, was einem Zuwachs von 2,3 Prozent entspricht (nicht inkludiert sind die Zuführungen zu Rückstellungen für zukünftige Leistungen oder Gewinnbeteiligungen).

## UNIQA

Das Konzernergebnis der UNIQA: Die verrechneten Prämien sind im Jahr 2023 um 9,7 Prozent auf 7.185,6 Millionen Euro gestiegen. Das Ergebnis vor Steuern lag bei 426,4 Millionen Euro. Die Combined Ratio bei 89,4 Prozent. Das vergangene Jahr war geprägt von den sehr positiven Entwicklungen der Gesellschaften in CEE, die mit rund 50 Prozent einen substanziellen Beitrag zur erhöhten Profitabilität geleistet haben. Kurt Svoboda, CFO/CRO UNIQA Insurance Group AG: „Für das Geschäftsjahr 2024 konzentrieren wir uns auf eine weitere Verbesserung unseres versicherungstechnischen Kerngeschäfts in unseren beiden Heimmärkten Österreich und CEE“, gibt Svoboda einen Ausblick.



Kurt Svoboda



Thomas Neusiedler

## Helvetia

Helvetia Österreich konnte 2023 ein Gesamtprämienvolumen von 603,7 Millionen Euro erwirtschaften. Dabei stieg das Prämienaufkommen im Schaden-Unfallbereich um 10,5 Prozent auf 436 Millionen Euro, im Lebensversicherungsgeschäft ging das Prämienvolumen um 10,6 Prozent auf 167,7 Millionen Euro zurück. In der fondsgebundenen Lebensversicherung konnte ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr um 11 Prozent erreicht werden. Die Combined Ratio lag bei 95,1 Prozent. Thomas Neusiedler, CEO von Helvetia Österreich: „Versicherung ist ein langfristiges Geschäft und unser Weg bleibt unverändert: gezieltes Wachstum und nachhaltige Ergebnisse.“

## Niederösterreichische Versicherung

In nahezu allen Geschäftsfeldern der Niederösterreichischen Versicherung konnte im Jahr 2023 ein Wachstum verzeichnet werden. Die Gesamtprämien sind um 7 Prozent auf 409,9 Millionen Euro gewachsen. In der Schaden-Unfall konnte ein Wachstum von 8,2 Prozent auf 356,5 Millionen Euro verzeichnet werden. Im Gesamtbereich Leben wurde ein Rückgang



Stefan Jauk

von 3,4 Prozent auf 48,4 Millionen Euro verzeichnet, wobei die fondsgebundene Lebensversicherung mit einem Zuwachs von 13,6 Prozent 7,3 Millionen Prämieinnahmen erzielen konnte. Der Schadenbereich stieg gegenüber dem Vorjahr um 7,8 Prozent auf 217,8 Millionen Euro. Generaldirektor Stefan Jauk zum Ausblick auf 2024: „Ein Schwerpunkt liegt für uns im Ausbau der Aktivitäten für nachhaltiges Wirtschaften. Verantwortung gegenüber künftigen Generationen zu übernehmen, das ist Teil unserer historischen DNA.“

## Zurich Versicherung

Ein erfolgreiches Jahr 2023 trotz schwieriger Rahmenbedingungen konnte die Zurich Versicherung vermelden. Die Prämieinnahmen stiegen im Vergleich zum

Vorjahr um 1,9 Prozent auf 728 Millionen Euro. In der Schaden-Unfall-Versicherung stieg das Prämienvolumen, beeinflusst durch gezielte Sanierungsmaßnahmen, um 3,3 Prozent auf 599 Millionen Euro an. In der Lebensversicherung konnten Prämieinnahmen in der Höhe von 130 Millionen Euro erwirtschaftet werden. Die Combined Ratio (vor Rückversicherungsabgabe) stieg in der Schaden-Unfall-Versicherung auf 97,5 Prozent.

Das versicherungstechnische Ergebnis der Lebensversicherung verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um drei Millionen Euro. Wie auch im letzten Jahr wird heuer ein Schwerpunkt auf das Thema Frauenvorsorge gelegt. Andrea Stürmer, Vorsitzende des Vorstandes von Zurich Österreich: „Nur zielgerichtete Beratung von Frauen in allen Lebensphasen kann der Problematik Altersarmut entgegenwirken. Altersarmut ist weiblich. Jede fünfte Frau ab 65 bekommt in Österreich eine Pension unter der Armutsgrenze. Es ist daher besonders wichtig, dass Frauen ihre Altersvorsorge in die Hand nehmen.“

## Wüstenrot Gruppe

Im Geschäftsjahr 2023 erzielte die Wüstenrot Gruppe ein Plus



Andrea Stürmer



Susanne Riess-Hahn

von 32 Prozent beim Konzern EGT, das damit bei 82,6 Millionen lag. Die KFZ-Sparte wuchs um 8,1 Prozent, die Eigenheim-Haushalt um 7,3 Prozent und die Rechtsschutzsparte um 8,1 Prozent. In der Unfallversicherung konnte ein Zuwachs von 4,9 Prozent verzeichnet werden. In der klassischen Lebensversicherung konnte im Neugeschäft mit laufender Prämie ein Plus von 3,3 Prozent gegenüber 2022 erzielt werden. Die Combined Ratio lag bei 91,9 Prozent. „Mit der Geschäftsmodellerweiterung um die Bank und der Positionierung als einziger echter Allfinanzdienstleister hat Wüstenrot die Voraussetzungen für zukünftiges profitables Wachstum geschaffen“, betonte Generaldirektorin Susanne Riess-Hahn.

## Allianz Österreich

Ein stabiles Jahresergebnis erzielte die Allianz Österreich mit einem Prämienplus von 4,7 Prozent auf 1.705,4 Millionen Euro. Das operative Ergebnis lag 2023 trotz hohe Schadens- und Verwaltungsaufwendungen bei 208,6 Millionen Euro. Die Combined Ratio bei 90,9 Prozent. In der Schaden-, Unfall- und Krankenversicherung konnten die Einnahmen um 8,1 Prozent auf 1.266,2 Millionen Euro auf 1.368,8 Millionen Euro gesteigert werden. Vor allem die Gesundheitsversicherung erzielte



Rémi Vrignaud

ein Plus von 16,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Im heurigen Jahr liegen die Schwerpunkte der Allianz Österreich auf der Gesundheitsversicherung, der betrieblichen Altersvorsorge und der Gewerbeversicherung. CEO Rémi Vrignaud: „Zudem beschäftigen wir uns bei der Allianz auch stark mit digitalen Innovationen wie dem Einsatz Künstlicher Intelligenz und setzen somit in der Versicherungsbranche neue Maßstäbe. Das hilft uns dabei, Prozesse einfacher und schneller zu gestalten, um mehr Zeit und Kapazitäten für persönliche Beratung zu schaffen.“

## Generali Konzern

Die Generali Group hat im vergangenen Jahr in nahezu allen Sparten ein Wachstum erzielt. Die Gesamtbruttoprämien stiegen um 5,6 Prozent auf 82,5 Milliarden Euro. Das operative Ergebnis erreicht mit einem Plus von 7,9 Prozent einen Rekordwert von 6,9 Milliarden. Die New Business Margin liegt bei 5,78 Prozent. Das bereinigte Konzernergebnis wuchs um 14,1 Prozent auf 3.575 Millionen Euro an. Die Solvabilitätsquote weist 220 Prozent aus. Generali Group CEO Philippe Donnet sagte dazu: „Die starke Performance der Generali im Jahr 2023, bestätigt durch Rekorde beim operativen Ergebnis und beim Konzernergebnis mit einem positiven Beitrag aller Segmente, zeigt die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie „Lifetime Partner 24: Driving Growth2“. Dank unserer soliden Liquiditäts- und Kapitalausstattung können



Philippe Donnet

wir den Anstieg der Dividende für unsere Aktionäre beschleunigen.“

## Vienna Insurance Group

Das Prämienvolumen der Vienna Insurance Group stieg im Jahr 2023 um 10 Prozent im Vergleich zum Jahre 2022 und lag damit bei 13,8 Milliarden Euro. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich auf 772,7 Millionen Euro, der damit einhergehende Anstieg um 31,9 Prozent stammt vorwiegend aus den positiven Entwicklungen der Segmente Österreich, erweiterte CEE und Gruppenfunktionen. Das Nettoergebnis nach Steuern konnte um 18,3 Prozent auf 559 Millionen Euro erhöht werden. Die versicherungstechnischen Aufwendungen erhöhten sich um 8,7 Prozent auf 9,3 Milliarden Euro. Das versicherungs-



Hartwig Löger

technische Ergebnis konnte um 6,1 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro verbessert werden. Die Net-to-Combined Ratio lag bei 92,6 Prozent. Zum Ausblick auf 2024 meinte Hartwig Löger, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender der Vienna Insurance Group:

„Die Wachstumsprognosen für die VIG-Märkte in CEE liegen deutlich über jenen der Eurozone und der EU-27. Unsere Diversifikation über die Märkte, die Kund:innennähe unserer Gesellschaften sowie unsere hohe Kapitalstärke bieten hervorragende

Rahmenbedingungen, unseren erfolgreichen Weg fortzusetzen. Daher hat das Management der VIG die Ambition, für das Geschäftsjahr 2024 ein Ergebnis vor Steuern innerhalb einer Bandbreite von 825 Mio. bis 875 Mio. Euro zu erzielen.“ **M**

## Vertrieb im Zentrum 2024

risControl

Die jüngste Ausgabe der Veranstaltung „Vertrieb im Zentrum“ der Mediengruppe „risControl“ hat erfolgreich stattgefunden.

Dieses Jahr übertraf die Veranstaltung mit mehr als 30 Aussteller:innen und fast 400

Teilnehmer:innen die Zahlen des Vorjahres deutlich und setzte entscheidende Impulse für zukünftige Entwicklungen. Ein herausragendes Merkmal war die Einführung eines neuen

Formats, das Weiterbildung und Präsentationen revolutioniert. Zum ersten Mal nutzten die Aussteller:innen QR-Codes an ihren Ständen, die es den Besucher:innen ermöglichten, schnell auf umfassende Informationen zuzugreifen – von Produktvorstellungen bis zu IDD-zertifizierten Schulungen. Die erfolgreiche Implementierung dieses QR-Code-Systems, entwickelt in Kooperation mit meine-weiterbildung.at, sowie die wachsende Anzahl der Teilnehmer:innen deuten darauf hin, dass die Veranstaltung auf dem besten Weg ist, sich als langjährige Tradition zu etablieren. Das Datum für das nächste Jahr steht schon fest: der 8. Mai 2025. Weitere innovative Neuerungen sind bereits in Planung. Die Vorfreude auf zukünftige Entwicklungen bleibt groß. „Vertrieb im Zentrum“ verspricht auch weiterhin ein bedeutender Knotenpunkt für Innovationen und Networking in der Vertriebslandschaft zu sein. Die Eindrücke der Aussteller:innen und Besucher:innen sind durchweg positiv. **M**



# Wenn es daneben geht

Der Antragsteller hat bei der antragsgegnerischen Versicherung eine „Versicherung für Besitz und Familie“ abgeschlossen. Versicherungsort laut Polizze ist die Adresse XY 27.

Als vereinbart gilt weiters die Sondervereinbarung NLS00011, welche lautet:

„gilt für Eigenheim: XY 27, je 50%ige Eigentümer der Objekte:- Person 1, XY 86 und Person 2, XY 100“

Im Rahmen der vereinbarten Versicherung ist auch eine Privat-Haftpflichtversicherung (Klausel 81PR0010) eingeschlossen. Gemäß Pkt. 1 der Klausel erstreckt sich die Versicherung „im Rahmen des versicherten Risikos auf Schadenersatzverpflichtungen des Versicherungsnehmers als Privatperson aus den Gefahren des täglichen Lebens mit Ausnahme der Gefahr einer betrieblichen, beruflichen oder gewerbsmäßigen Tätigkeit (...)“

Art 7 der diesbezüglich vereinbarten AHVB-P 2016 lautet auszugsweise:

„Artikel 7

Ausschlüsse vom Versicherungsschutz

(...) Eigenschäden, Angehörige,

6. Es besteht kein Versicherungsschutz für Schäden,

- die sich der Versicherungsnehmer selbst zufügt (...)

Leasing, Leihe, Miete, Pacht, Verwahrung, Gefälligkeitsverhältnisse, Tätigkeiten

10. Die Versicherung erstreckt sich nicht auf Schadenersatzverpflichtungen wegen Schäden an

10.1 Sachen, die der Versicherungsnehmer oder die für ihn handelnden Personen entliehen, gemietet, geleast, gepachtet oder in Verwahrung genommen haben, sei es auch im Zuge der Verwahrung als

Nebenvspflichtung; sowie an Sachen, deren Besitz dem Versicherungsnehmer oder den für ihn handelnden Personen im Rahmen von bloßen Gefälligkeitsverhältnissen überlassen wurde; (...)“

Der Antragsteller meldete durch seinen Versicherungsmakler am 4.7.2022 folgenden Schadenfall:

„S c h a d e n d a t u m : 28.6.2022

Schadenort: XY 27 (Landwirtschaft von Sohn)

U n f a l l h e r g a n g : Der VN hat durch Unachtsamkeit und seine schlechte Seheleistung einen Schadenfall verursacht. Er hat in Abwesenheit des Sohnes und ohne dessen Wissen mit einer kleinen Rückenspritze zwischen den

Christbäumen innerhalb der Reihen Herbizid (Unkrautbekämpfungsmittel) gespritzt. Dabei ist es trotz eines Schuttschirms am Düsenendrohr zu Spritzschäden an den Christbäumen gekommen.



## RSS

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

Ein Fall aus dem Familienbereich.  
Ein Vater übergibt das Eigentum an einem Hof an seine beiden Söhne, bleibt aber weiterhin der Versicherungsnehmer der „Versicherung für Besitz und Familie“. Soweit so gut, nun aber kommt es zum Schadensfall, der Vater - „bewaffnet“ mit einer Rückenspritze - will in der Christbaumplantage Unkrautbekämpfungsmittel ausbringen, trifft aber leider nicht nur den Boden, sondern auch die Bäume. Der Versicherungsnehmer meldet den Schadensfall, der Versicherer soll den Schaden an den 110 geschädigten Bäumen samt Eigenkosten der Neubepflanzung zahlen und zwar aus der Privathaftpflichtversicherung des Vaters. Der Versicherer lehnt ab, da keine Gefahr des täglichen Lebens - die sonst auf der Hand liegenden Gründe (Tätigkeitsschaden an unbeweglichen Sachen, Angehörigenklausel) kann der Versicherer wegen der vereinbarten Einschlussklauseln nicht heranziehen. Also ein Fall für die Schlichtungskommission.

Die geschädigten Christbäume wurden im Herbst 2019 gepflanzt. Stark geschädigt durch das Herbizid sind rund 110 Bäume. Dazu kommen rund 60 schwächer geschädigte Bäume, von denen der Geschädigte

ausgeht, dass sie sich bis zur geplanten Ernte in zwei Jahren ohne nennenswerten Qualitätsverlust auswachsen.

Einschätzung des entstandenen Schadens:

110 Bäume im aktuellen Wert von rund 15 Euro = 1.650 Euro  
110 neue Pflanzen beschaffen = rund 110 Euro

Arbeitszeit für Neupflanzung (2 Personen, á 10 Arbeitsstunden, 25 Euro pro Stunde - Eigenleistung) = 500 Euro

Geschätzter Gesamtschaden von 2.260 Euro.

Die Antragsgegnerin lehnte zuletzt mit Schreiben vom 5.7.2022 die Deckung ab. Der Schaden sei aus keiner Gefahr des täglichen Lebens entstanden, sondern diene die Tätigkeit der Gewerbeausübung des geschädigten Sohnes.

Dagegen richtet sich der Schlichtungsantrag vom 7.12.2022. Der Versicherungsnehmer habe unentgeltlich und ohne Auftrag des Sohnes eine Hilfestellung im familiären Bereich leisten wollen. Der Einsatz von Unkrautbekämpfungsmitteln erfolge regelmäßig auch von Privatpersonen im eigenen Wirkungsbereich, weshalb von einer Gefahr des täglichen Lebens auszugehen sei.

Die antragsgegnerische Versicherung nahm trotz Urgenz am Schlichtungsverfahren nicht teil. Daher war 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.

## Rechtlich folgt

Der versicherungsrechtliche Begriff der „Gefahr des täglichen Lebens“ ist nach ständiger Rechtsprechung so auszulegen, dass davon jene Gefahren, mit denen üblicherweise im Privatleben eines Menschen gerechnet werden muss, umfasst sind (RIS-Justiz

RS0081099). Die Gefahr, haftpflichtig zu werden, stellt im Leben eines Durchschnittsmenschen nach wie vor eine Ausnahme dar. Deshalb will die Haftpflichtversicherung prinzipiell Deckung auch für außergewöhnliche Situationen schaffen, in die auch ein Durchschnittsmensch hineingeraten kann. Freilich sind damit nicht alle ungewöhnlichen und gefährlichen Tätigkeiten abgedeckt (RIS-Justiz RS0081276). Für das Vorliegen einer Gefahr des täglichen Lebens ist nicht erforderlich, dass sie geradezu täglich auftritt. Vielmehr genügt es, wenn die Gefahr erfahrungsgemäß im normalen Lebensverlauf immer wieder, sei es auch seltener, eintritt. Es darf sich nur nicht um eine ungewöhnliche Gefahr handeln, wobei Rechtswidrigkeit oder Sorglosigkeit eines Vorhabens den daraus entspringenden Gefahren noch nicht die Qualifikation als solche des täglichen Lebens nehmen. Voraussetzung für einen aus der Gefahr des täglichen Lebens verursachten Schadensfall ist nämlich eine Fehlleistung oder schuldhaftes Unterlassen des Versicherungsnehmers (RIS-Justiz RS0081070).

Die Abgrenzung zwischen dem gedeckten Eskalieren einer Alltagssituation und einer nicht gedeckten ungewöhnlichen und gefährlichen Tätigkeit hängt von den Umständen des Einzelfalls ab (vgl 7 Ob 126/17f).

Im vorliegenden Fall beruft sich die Antragsgegnerin darauf, dass es sich um keine Gefahr des täglichen Lebens handle, weil die Tätigkeit des Versicherungsnehmers dem Betrieb des Sohnes diene.

Dazu ist jedoch festzuhalten, dass der Versicherungsschutz des Versicherungsnehmers erst dann erlischt, wenn es sich bei seiner eigenen Tätigkeit um eine betriebliche, berufliche oder gewerbliche Tätigkeit handelt. Demgegenüber



### Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

Stubenring 16/7 | 1010 Wien  
+43 5 90 900 5085  
rss@wko.at

ist die einmalige, unentgeltliche Mithilfe aus reiner Gefälligkeit noch keine betrieblich oder gewerbsmäßig zu qualifizierende Tätigkeit (vgl 7 Ob 158/22v).

Es liegt daher nach dem der Empfehlung zugrunde liegenden Sachverhalt eine grundsätzlich versicherte Gefahr des täglichen Lebens vor.

Dennoch ist der Schlichtungskommission eine abschließende Beurteilung der Deckungspflicht des Versicherers nach dem vom Antragsteller geschilderten Sachverhalt nicht möglich.

So ist nach der Schilderung nicht klar, wer der eigentlich sachenrechtlich Geschädigte im vorliegenden Fall ist. Nach den Angaben des Antragstellers erfolgte die Tätigkeit auf der in seinem eigenen Versicherungsvertrag versicherten Liegenschaft. Die Angabe, wonach der geschädigte Sohn einer von zwei 50%igen Eigentümern der Liegenschaft ist, lässt einerseits offen, wieso er den gesamten Schaden gegenüber dem Schädiger geltend macht, andererseits, aus welchem Rechtsgrund der Antragsteller als Versicherungsnehmer und Prämienzahler die Liegenschaft nutzt und ob damit einer der Ausschlussgründe des Artikel 7 AHVB-P 2016 erfüllt wird.

Dieser Sachverhalt wäre in einem gerichtlichen Deckungsprozess nach entsprechender Beweisaufnahme zu klären, weshalb gemäß Punkt 4.6.2 lit f der Satzung von einer weiteren inhaltlichen Behandlung des Schlichtungsantrags abzusehen ist. **M**

## Optimierung

### Dialog Leben

Dialog Leben bietet ihren Kund:innen ab sofort attraktivere Konditionen für die Sparten Berufsunfähigkeit und Risikoleben: Das Preis-Leistungs-Verhältnis verbessert sich, indem Leistungsverbesserungen mit einer zeitgleichen Preissenkung einhergehen.

In der Risikoleben besteht unter anderem die Möglichkeit einer Wiederaufnahme der Beitragszahlungen in den ersten drei Jahren nach Beitragsfreistellung. Die Altersgrenze für das ärztliche

Zeugnis in der Risikoleben wurde angehoben: bis zum 50. Lebensjahr ab 600.001 Euro und ab dem 51. Lebensjahr auf 400.001 Euro. Die BU-Berufseinstufungen wurden aktualisiert, und eine Besserstellung bei Berufswechsel ist nun für alle Berufe in allen Tarifen möglich. Es gibt auch ein Nachversicherungspaket für alle Tarife. „Mit der neuen Tarifgeneration passen sich unsere Biometrie-Produkte den Bedürfnissen und Lebensumständen unserer

Kund:innen noch besser an“, so Willi Bors, Österreich-Direktor der Dialog Lebensversicherungs-AG.

Das Verfahren der Risikoprüfung wurde auch überarbeitet. Über eine neue Anwendung lassen sich Rückfragen bei der Risikoprüfung nun digital klären. Dadurch läuft der Annahmeprozess ohne große Unterbrechungen weiter. **M**

## Servicefreundlichster Versicherer 2024

### risControl/meine-weiterbildung.at

In einer landesweiten Erhebung, durchgeführt von der Zeitschrift risControl in Zusammenarbeit mit dem Bildungspartner meine-weiterbildung.at, haben Versicherungsvertreter:innen den „Servicefreundlichsten Versicherer 2024“ gewählt. Insgesamt wurden 33 Versicherer anhand von über 5.000 abgegebenen Bewertungen in sechs wesentlichen Servicekategorien gewertet. Bewertet wurden die Zufriedenheit mit dem Produktservice, die Kommunikation und Erreichbarkeit, die Qualität des Vertragservices, die Qualität der Leistungsabwicklung, die IT-Unterstützung sowie die menschliche Komponente im Kund:innenkontakt. In diesem Jahr wurde die Hannoversche Lebensversicherung vor der Vorjahressiegerin VAV Versicherung AG zur Siegerin gekürt. Den dritten Platz nahm die HDI Versicherung AG ein.

Dieser renommierte Award wurde nun zum zwanzigsten

Mal verliehen. In den Bereichen Produktangebot, Vertragsservice und Schadensabwicklung erhielten die Versicherer besonders gute Noten, wie Oliver Lintner, Geschäftsführer von „meine-weiterbildung.at“, erläutert.

Laut Lintner sind es insbesondere die Kategorien Kommunikation und Erreichbarkeit, IT-Systeme sowie Menschlichkeit, in denen sich Qualität besonders zeigt – oder, wie er es formuliert: „Hier trennt sich die Spreu vom Weizen“. Im Vergleich zum Vorjahr sei zwar eine leichte Verbesserung in der Gesamtbewertung der Versicherer zu verzeichnen, allerdings habe die Bewertung in der Kategorie EDV nachgelassen. Dies führt Lintner auf steigende Erwartungen der Vertriebspartner:innen in diesem technisch anspruchsvollen Bereich zurück. Doris Wrumen, Chefredakteurin von risControl, bestätigt, dass die persönliche Erreichbarkeit

und Menschlichkeit auch in den vergangenen Jahrzehnten zu den wesentlichen Bewertungskriterien des Preises zählen.

Andreas Hülsing, Vertriebsdirektor der Hannoverschen, betont in seinem Siegerstatement, dass Service immer auch Teamarbeit ist. „Wir tun alles, um das Thema Service bei den Kund:innen und den Vertriebspartner:innen hochzuhalten.“ Für Hülsing ist der Preis ein Ansporn für das nächste Jahr, den ersten Platz zu verteidigen und für die Vertriebspartner:innen „alles in die Waagschale zu werfen“. Christian Sipöcz, Mitglied des Vorstandes der VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft: „Wir freuen uns sehr, dass die VAV auch heuer wieder auf das Podium der servicefreundlichsten Versicherer Österreichs gewählt wurde. Dies spiegelt nicht nur die Tatsache



Oliver Lintner, Sven Rabe, Christian Sipöcz, Andreas Hülsing, Thomas Lackner und Doris Wrumen

wider, dass unsere Services und täglichen Abläufe nachhaltig gut funktionieren, sondern noch viel mehr, dass wir engagierte und lösungsorientierte Mitarbeiter:innen haben, die Österreichs Vermittler:innen tagtäglich mit

rascher und unbürokratischer Hilfe zur Seite stehen und es ermöglichen, den gemeinsamen Arbeitsalltag so einfach und effizient wie möglich zu bewältigen. Wir nehmen diese Auszeichnung mit großem Dank entgegen und

empfinden diese gleichzeitig als Auftrag, uns weiter zu verbessern, um Ihnen auch zukünftig ein zuverlässiger Versicherungspartner zu sein.“ Thomas Lackner, Vorstandsvorsitzender der HDI-Versicherung, freut sich, dass die HDI-Versicherung den Schritt aufs Stockerl geschafft hat. „Wir möchten uns bei allen Vertriebspartner:innen für Ihre positiven Bewertungen bedanken und sind fest entschlossen, unseren erfolgreichen Weg fortzusetzen und weiterhin einen Fokus auf Serviceorientierung, Kommunikation und Transparenz zu setzen. Dabei legen wir höchsten Wert auf gute Erreichbarkeit, kompetente Unterstützung im Vertriebspartner-Service, effiziente Schadenabwicklung und die Ermöglichung weiterer Serviceleistungen.“ **M**

## Schutz für den vierbeinigen Liebling

HanseMerkur

Ab sofort bietet HanseMerkur eine eigens für den österreichischen Markt entwickelte Tierkrankenversicherung für Hunde und Katzen an, HanseMerkur ist gleichzeitig eine strategische Partnerschaft mit der Merkur Versicherung eingegangen, die die Tierversicherungen hierzulande vermarktet.

„Wir bieten Hunde- und Katzenhalter:innen eine sehr gute Preis-Leistung mit einem sehr hohen Erstattungsrahmen sowie einer unbegrenzten Jahreshöchstentschädigung in der Produktlinie Optimum und gleichzeitig den besten Service“, erklärt Fuad Izmirlija, Country Manager von

HanseMerkur in Österreich. Abgedeckt sind von medizinisch erforderlichen Operationen sowie Heilbehandlungen über Vorsorgemaßnahmen wie Floh- und Zeckenbehandlungen, Schutzimpfungen und Wurmkuren bis hin zu Physiotherapie und Osteopathie alle kostspieligen, tierärztlichen Interventionen. Tierhalter:innen profitieren außerdem vom Verzicht auf eine altersbedingte Selbstbeteiligung wie auch auf Staffeleentschädigungen, ebenso sind auch rassespezifische Erkrankungen inkludiert. Eine freie Tierärzt:innen- und Spitalwahl sowie ein

weltweiter 24-Stunden-Schutz des Vierbeiners bieten den Kund:innen einen bestmöglichen Rundumschutz für den Vierbeiner. Die Produktlinien „Smart“, „Best“ und „Optimum“ für Hunde und Katzen beinhalten alle OP-Schutz, Heilbehandlungen sowie Zahnbehandlungen – der Unterschied liegt lediglich in der jeweiligen Jahreshöchstentschädigung und Selbstbeteiligung. Das maximale Eintrittsalter des Tieres liegt bei acht Jahren, der Versicherungsschutz bleibt bis zum Lebensende aufrecht. **M**

## Impressum

### Medieninhaber und

**Verleger:** risControl, Der Verein für Versicherung- 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:** Christian Sec, Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Andreas Dolezal, Jasmin Brandel

**Anzeigenleitung:** Isabella Schönfellner

### Grafisches Grundkonzept &

**Layout:** Christoph Schönfellner

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

**Fotos:** VVO/APA-Fotoservice/Schedl, VAV, oreste.com, Sabine Klimpt, Sebastian Philipp, Yannick Chaumont, Adobe Stock/Romolo Tavani, Adobe Stock/MP Studio, Adobe Stock/Karl Allen Lugmayer, Adobe Stock/Robert Kneschke, Adobe Stock/kwarner, Manuel Horn, www.fotografundfee.at, Ralph Koenig, Alois Endl, Markus Krapf, Philipp Monihart, Ivar Pel Fotografie, KOEKART, Foto Weiwurm, Werner Krug, Richard Tanzer, Robert Harson, Karo Pernegger, Sabine Starmayr, Ian Ehm.

**Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die

## Vorschau



Nachlese zum Internationalen Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen



Insurtech Insights - Europas größte Insurtech Conference

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.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend.

Es gilt der Anzeigentarif 01/2024

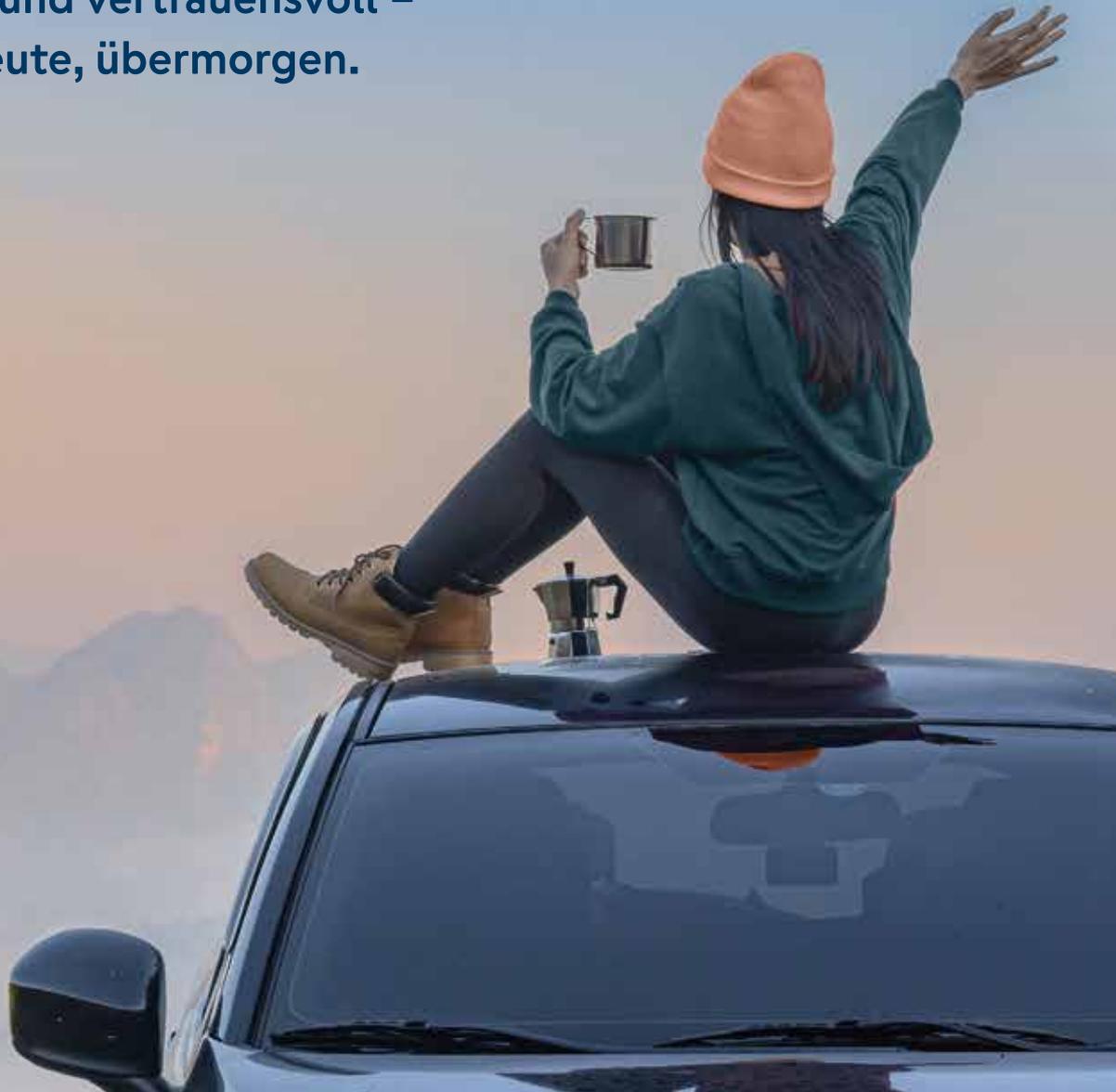


**GARANTA**  
VERSICHERUNG

# 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.**



# E-Mobilität sichern

Mit der Zurich Elektroauto-Versicherung  
in die Zukunft fahren.

**Neue E-Auto-Deckung**  
inklusive Akku-Ladeschäden,  
Cyberangriffe und  
Akku-Entsorgungskosten.

