



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

01 | 2020

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



WIRTSCHAFTSKAMMERWAHL

Stärken Sie Ihren Berufsstand –
geben Sie Ihre Stimme ab!



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

Makler im Zentrum

Makler Convention Salzburg

30. 4. 2020

Messezentrum Salzburg | Halle 1

Innovation. Strategie. Netzwerk.

So vielfältig wie der Beruf Versicherungsmakler selbst: Das ist die „Makler im Zentrum“, die Makler Convention in Salzburg. Bei der „Makler im Zentrum“ steht nicht nur das Berufsbild Versicherungsmakler, sondern auch der Mensch dahinter im Zentrum.

Sichern Sie sich Ihre kostenlose Teilnahme!

www.maklerimzentrum.at

Unter anderem mit dabei sind:



VARIAS



TOGETHER CCA



SAFE7 HOLDING

EFM
VERSICHERUNGSMAKLER



ERFOLG VERPFLICHTET

Von Christoph Berghammer

Eine sehr arbeitsreiche und erfolgreiche Funktionsperiode geht zu Ende.

Die Ergebnisse können sich sehen lassen. Die Ziele, die sich der Fachverband der Versicherungsmakler vor fünf Jahren gesetzt hat, konnten in Zusammenarbeit mit allen Funktionären und Fachgruppenobmännern erfolgreich umgesetzt werden. Für diese Zusammenarbeit möchte ich mich bei jedem Einzelnen herzlichst bedanken. Auch für die ausgezeichnete Zusammenarbeit mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Fachverbandes unter der Leitung von Prof. Erwin Gisch, dem Fachverbandsgeschäftsführer, möchte ich mich an dieser Stelle nochmals sehr herzlich bedanken.

Vor fünf Jahren war mir als Fachgruppenobmann der Salzburger Versicherungsmakler die Aus- und Weiterbildung, die Verhinderung von Offenlegung der Vergütung und des Provisionsverbotes sowie die Zusammenarbeit zwischen allen Partnern in der Versicherungsbranche ein großes Anliegen. Inzwischen kann ich auf eine dreijährige Funktionsperiode als Fachverbandsobmann zurückblicken und den Mitgliedern des Fachverbandes und mir bestätigen, dass meine damaligen Anliegen heute noch aktueller denn je sind. Daher werde ich mich auch in den nächsten Jahren für diese Themen einsetzen. Die letzten fünf Jahre waren unter anderem geprägt von der Umsetzung der IDD-Richtlinie ins nationale Recht, der Datenschutzgrundverordnung und dem Einzug der digitalen Welt in den heimischen Versicherungsmarkt. Vieles wurde bereits umgesetzt und ist in den Prozessen der Versicherungsmaklerunternehmen bereits integriert. Einiges steht noch

auf unserer To-do-Liste, damit meine ich den Einzug des digitalen Zeitalters in den täglichen Arbeitsprozess. Die nächsten fünf Jahre werden daher wiederum eine positive Herausforderung für uns Versicherungsmakler sein. Herausforderungen bieten Chancen: Chancen, sich

neu aufzustellen, zukunftsfit zu machen und den Anforderungen eines neuen digitalen Zeitalters gerecht zu werden. Gemeinsam werden wir das schaffen.

Die Wirtschaftskammerwahl steht vor der Tür, nun sind alle Mitglieder dazu angehalten, sich aktiv an der Gestaltung ihres Berufsstandes zu beteiligen. Der Berufsstand hat in den letzten Jahren eine positive Aufwertung erfahren, wir sind in erster Linie die Konsumentenschützer unserer Kunden und haften nach dem Maklergesetz als „Bundesgenosse der Versicherungskunden“ für die Qualität unserer Arbeit. Der Fachverband als berufspolitische Vertretung ist das Schutzschild gegen überbordende gesetzliche Anforderungen. Der Schutzschild gehört gestärkt und das geht nur, wenn man sich bewusst für den Berufsstand entscheidet. Nur eine starke Standesvertretung kann auch wahrgenommen werden. Bildlich gesehen: Gehen Sie zur Wahl und geben Sie Ihrem Berufsschutzschild die Stärke Ihrer Wahlstimme.

Ihr Christoph Berghammer, MAS



M

EDITORIAL

03 Erfolg verpflichtet



NEWS & PERSONALIA

- 06 Neuer Vorstand
- 06 Fusion
- 07 Prüfplan
- 08 Neu im Vorstand
- 08 Geldwäscheprävention



FACHVERBAND & REGIONALES

- 13 „Staatlich geprüfte“ Versicherungsmakler
- 13 Freiwilliges Weiterbildungszertifikat
- 20 Die Berufshaftpflichtversicherung für Versicherungsmakler
- 22 Umfrage zur obligatorischen Berufshaftpflichtversicherung
- 24 Der Versicherungsmakler im internationalen Vergleich
- 27 Update zu Courtagevereinbarungen
- 28 Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 1. Halbjahr 2020
- 32 Umfrage zum Thema „1 Jahr IDD-Umsetzung“
- 36 Meilensteine



MARKT

- 10 Regelwerke, die den Makleralltag verändern
- 48 Ein schwungvoller Auftakt



TOP-THEMA

- 14 Wirtschaftskammer Wahl 2020



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 48 RSS - Alles was Recht ist

NEUER VORSTAND

Donau Versicherung

DONAU Versicherung AG übernommen. Zugleich wurde Wolfgang Petschko neu in den Vorstand berufen.

Mit Mario Dienstl und Lambert Muri wurden zwei weitere Experten in die erweiterte Geschäftsleitung der DONAU berufen. Wolfgang Petschko (41) studierte Wirtschaftsinformatik an der Technischen Universität Wien. Er startete seine Karriere im VIG-Konzern im Jahr 2002 im Bereich Rückversicherung für DONAU und Wiener Städtische. 2006 übernahm er

Dr. Wolfgang Petschko



Judit Havasi hat mit 1. Jänner 2020 die Funktion der Generaldirektorin der DONAU übernommen. Zugleich wurde Wolfgang Petschko neu in den Vorstand berufen. Mit Mario Dienstl und Lambert Muri wurden zwei weitere Experten in die erweiterte Geschäftsleitung der DONAU berufen. Wolfgang Petschko (41) studierte Wirtschaftsinformatik an der Technischen Universität Wien. Er startete seine Karriere im VIG-Konzern im Jahr 2002 im Bereich Rückversicherung für DONAU und Wiener Städtische. 2006 übernahm er die Leitung des Bereichs Firmen- und Großkundengeschäft der VIG. Seit 2008 ist Wolfgang Petschko Geschäftsführer der Vienna International Underwriters, seit 2017 ist er Vorsitzender der Sektion Sachversicherung Industrie im Versicherungsverband Österreich (VVO). Mario Dienstl (39) studierte Betriebswirtschaft

an der Wirtschaftsuniversität Wien und arbeitete bereits als Werkstudent bei der DONAU Versicherung. Ab 2006 war er im Bereich Schadencontrolling tätig,

darauf folgten mehrere Jahre im Controlling der Versicherungstechnik, das er von 2010 bis 2013 leitete. Seit 2013 ist Dienstl Leiter der Schadenabteilung. Internationale Erfahrung sammelte er im Jahre 1981 Geborene bei der Mitarbeit in einem Effizienzprogramm der Vienna Insurance Group in Kroatien. Mit seiner Expertise ist er in den konzerninternen Zukunftsprogrammen MOVE und Fit for Future für die DONAU federführend aktiv.

Lambert Muri (43) absolvierte das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien. Ein Auslandsaufenthalt führte ihn an die Università degli Studi di Napoli Parthenope. Seine berufliche Laufbahn startete Lambert Muri im Jahr 2006 mit Tätigkeiten in den Bereichen Asset-Risikomanagement sowie Kreditrisikomanagement und Bonitätsanalyse. Im März 2012 wechselte er in die Versicherungswirtschaft und verantwortet seitdem als Leiter des Bereichs Enterprise Risk Management u. a. die Einführung von Solvency II für die DONAU. Der Vorstand setzt sich nun wie folgt zusammen: Dr. Judit Havasi CEO, Dr. Edeltraud Fichtenbauer, Reinhard Gojer, MBA, Mag. Roland Gröll, Dr. Wolfgang Petschko. Erweiterte Geschäftsleitung: Mag. Gertrud Drobesh, Mag. Mario Dienstl und Mag. Lambert Muri. **M**



Dr. Judit Havasi

FUSION

wefox & DIE Maklergruppe

Europas führendes InsurTech wefox und die Vereinigung österreichischer selbstständiger Versicherungsmakler „DIE Maklergruppe“ treten ab sofort gemeinsam unter der Marke wefox am österreichischen Markt auf. Rainer Vogelmann

(44) und Matthias Lindenhofer (44) leiten die operativen Geschicke von wefox Austria, einem Unternehmen der in Berlin ansässigen wefox Group. Milan Veskovic, Chief Sales Officer, und Karl Grandl, Chief Insurance Officer, verbleiben ebenfalls in der Geschäftsführung.

Bereits im Jahr 2017 waren die beiden Unternehmen eine enge Kooperation eingegangen und nehmen

seither eine Vorreiterrolle in der Weiterentwicklung der Digitalisierung für Makler ein. Unter anderem entwickelten sie für Maklerpartner Antworten auf große Herausforderungen wie IDD und weitere regulatorische Anforderungen. Die erfolgreiche Kooperation mündet nun in einem Zusammenschluss von Europas führendem InsurTech-Unternehmen und Österreichs führender Maklergruppierung.

Aktuell zählt wefox in Österreich 176 Partnerbetriebe mit rund 230 Versicherungsmaklern, die von 20 Angestellten betreut werden. Alle bestehenden Kooperationsvereinbarungen und Konditionen bleiben von der Fusion unangetastet, auch die Ansprechpersonen und das Team bleiben unverändert bestehen. Rainer Vogelmann und Matthias Lindenhofer über die Motivation für diese Fusion: „Unser Ziel ist es, grenzüberschreitend zu denken, die Entwicklungsmöglichkeiten, die uns die Digitalisierung bietet, wahrzunehmen, und auch international zu wachsen. Wir haben bisher gute Schritte gesetzt, wussten aber, dass wir als DIE Maklergruppe früher oder später an unsere eigenen Grenzen stoßen würden. Die Fusion mit wefox eröffnet uns nun völlig neue Möglichkeiten“, und weiter „aus unserer bisherigen Zusammenarbeit wissen wir, dass wir ähnliche Denkweisen und eine gemeinsame Vision für die Zukunft verfolgen. Wir können nun als Teil eines größeren Ganzen agieren und unseren Maklerpartnern noch besseren Leistungen bieten, Produktportfolios erweitern und auch die stetige Weiterentwicklung unserer IT-Lösungen ist gesichert. Wir glauben an die Vision von wefox.“ Julian Teicke: „Österreich ist einer der wichtigsten Wachstumsmärkte für die wefox Group. Wir setzen unsere Digitalisierungsstra-



Matthias Lindenhofer und Rainer Vogelmann

tegie jetzt neu gestärkt konsequent fort, ebenso wie die Arbeit im Rahmen der Innovationspartnerschaften mit den großen Playern der Versicherungswirtschaft. Unser Unternehmensziel, das InsurTech Nummer 1 in allen Märkten zu werden, in denen wir aktiv sind, gilt ganz klar auch für Österreich.“ Maklerpartner profitieren von dem Zusammenschluss auf verschiedenen Ebenen, unter anderem durch noch umfangreichere Weiterbildungsmaßnahmen, eine 24-Stunden-Hotline für Makler-Endkunden, die Errichtung eines Schadenkompetenzzentrums sowie ausgewählte Back-Office-Dienstleistungen. „Wie schon bisher garantieren wir unseren Maklerpartnern natürlich weiterhin Top-Produkte, modernste Kundenverwaltung, ein vollkommen digitales Beratungstool, durchgehend digitale Prozesse und garantierte Bestandssicherheit“, betonen Rainer Vogelmann und Matthias Lindenhofer. **M**

PRÜFPLAN

FMA

Die FMA hat den für das heurige Jahr voraussichtlichen Prüfplan veröffentlicht. Insgesamt sind 172 Vor-Ort-Prüfungen vorgesehen.

Damit steht durchschnittlich jedes fünfte von der FMA beaufsichtigte Unternehmen auf dem Prüfplan. Thematisch werden die bereits sechs veröffentlichten Schwerpunkte der FMA geprüft. Im Jahr 2020 stehen 45 Banken im Bereich der Solvenzaufsicht und Vertriebsaufsicht auf dem Plan, 27 Vor-Ort-Prü-

fungen bei Versicherungsunternehmen, 20 bei Investmentfondsmanagern und 7 bei betrieblichen Vorsorgekassen. Im Bereich Geldwäscheprävention wird es 30 Vor-Ort-Prüfungen geben. **M**



NEU IM VORSTAND

Helvetia Österreich

Dr. Kaspar Hartmann ist neu im Vorstandsteam der Helvetia Versicherung Österreich. Er übernimmt das Schaden-Unfall-Ressort von Thomas Neusiedler, der zum neuen CEO berufen wurde. Nach seinem Studium und dem Abschluss des Doktorats in Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen wechselte Kaspar Hartmann 2005 in die Versicherungsbranche. In den folgenden 14 Jahren erwarb der gebürtige Schweizer in verschiedenen Funktionen innerhalb der Helvetia-Gruppe umfangreiche Branchenkenntnisse. „Die Kunden sind für mich Ausgangspunkt aller Initiativen, um erfolgreich zu sein. Wir müssen unsere Produkte, Prozesse und internen Abwicklungen so

ausrichten, dass sie serviceorientiert wahrgenommen werden“, blickt Kaspar Hartmann in die Zukunft. Zuletzt verantwortete er als Leiter des Konzernbereichs Corporate Center die Ressorts Branding, Communications, Legal & Compliance, Public Affairs, Corporate Security und CEO Office mit insgesamt 90 Mitarbeitenden. Seinen Lebensmittelpunkt verlagerte der zweifache Familienvater von der Schweiz nach Wien. **M**



Dr. Kaspar Hartmann

GELDWÄSCHEPRÄVENTION

FMA

Seit 10. Jänner sind digitale Währungen auch in das europäische Regime zur Prävention der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung einbezogen. Dazu haben sich Anbieter bestimmter Finanzdienstleistungen derartiger Krypto-Assets bei der zuständigen Aufsichtsbehörde – für Österreich die Finanzmarktaufsicht (FMA) - registrieren zu lassen. Folgende Dienstleistungen fallen unter die Registrierungspflicht: Ausgabe und Verkauf von virtuellen Währungen sowie deren Übertragung, Tausch- und Handelsplattformen dafür (gleichgültig, ob virtuelle Währungen untereinander oder gegen gesetzlich anerkannte Zahlungsmittel oder umgekehrt gewechselt werden) sowie Anbieter elektronischer Geldbörsen. Diese Dienstleister haben ab dem 10. Jänner 2020 – wie jetzt schon Kredit- und Finanzinstitute – die Sorgfalts- und Meldepflichten zur Prävention der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung einzuhalten. Nicht registrierte Anbieter dürfen ab diesem Zeitpunkt ihre Dienstleistung in Österreich nicht mehr anbieten. Anträge auf Registrierung können seit 1. Oktober 2019 bei der FMA eingebracht werden. Die registrierten Anbieter haben in der Folge der FMA jede Änderung des Firmensitzes, des Firmennamens, der Geschäftsleiter, der Dienstleistungen und alle weiteren wesentlichen Informationen anzuzeigen. Stellt die FMA fest, dass vom



Anbieter die Anforderungen des Finanzmarktgeldwäsche-Gesetzes (FM-GwG) nicht eingehalten werden oder die persönliche Zuverlässigkeit des Dienstleisters (Geschäftsführer) oder des wirtschaftlichen Eigentümers nicht gegeben ist, kann die FMA eine beabsichtigte Registrierung untersagen bzw. eine bereits bestehende Registrierung entziehen. Unterlässt ein Anbieter die Registrierung, ist eine Geldstrafe von bis zu 200.000 Euro vorgesehen. Bei Geschäftsbeziehungen und Transaktionen des dem FM-GwG unterworfenen Anbieters zu Drittländern mit hohem Risiko sind auch die verstärkten Sorgfaltspflichten zur Prävention der Geldwäsche anzuwenden. In solchen Fällen muss zukünftig etwa die Zustimmung der Führungsebene vor Begründung bzw. zur Fortführung derartiger Geschäftsbeziehungen eingeholt werden. Die FMA kann per Verordnung risikomindernde Maßnahmen für solche Geschäftsbeziehungen und Transaktionen vorgeben. **M**

Denk UNSERE Kunden haben's besser.

Jetzt für Ihre Gesundheit
vorsorgen und 3 Monats-
prämien* sparen.

*Aktion gilt bis 31.12.2020 für ausgewählte
Produkte in der privaten Krankenversicherung
im Spital. Mehr Angaben dazu finden Sie auf
www.uniqa.at, in den Produktinfoblättern und
beim Berater.

www.uniqa.at

Denk


UNIQA

REGELWERKE, DIE DEN MAKLERALLTAG VERÄNDERN

Die Versicherungsbranche ist im Umbruch. Versicherer, Softwarehersteller, Startups, Maklervereinigungen und Maklerpools konkurrieren mit zahlreichen digitalen Angeboten und Lösungen um die Gunst der Maklerinnen und Makler.

von Mag. Sigrid Hofmann

Doch für viele, vor allem für kleinere und neue Maklerbüros eröffnet sich dabei ein schwer überschaubares digitales Flickwerk. Es mangelt an einheitlichen Daten und Schnittstellen für die Datenübertragung zwischen Maklern, Versicherern und Dritten. Um heutzutage wirtschaftlich zu arbeiten und alle Regularien und Vorschriften penibel einzuhalten, braucht die Maklerschaft eine nahezu vollständige digitale Infrastruktur mit einheitlichen Daten, Prozessen und Schnittstellen.

Was notwendig ist

Für eine medienbruchfreie Abwicklung der Prozesse im Maklerbüro, ist die Anwendung standardisierter Prozesse und Daten sowie der Einsatz normierter Transportwege und einer Software, welche diese Anforderungen erfüllt, unbedingt erforderlich. Wer aber legt die Spielregeln fest, wer bestimmt das Regelwerk und was versteht man unter einer Norm oder einem Standard? Nach einer Definition von British Standards ist ein Standard „ein öffentlich zugängliches technisches Dokument, das unter Beteiligung aller interessierter Parteien entwickelt wird und deren Zustimmung findet. Der Standard beruht auf Ergebnissen aus Wissenschaft und Technik und zielt darauf ab, das Gemeinwohl zu fördern.“ In Österreich ist der Versicherungsverband zusammen mit Vertretern der Versicherungen, der Maklerschaft sowie einigen Softwareherstellern mit der Entwicklung dieser Regelwerke, beauftragt. Die Ergebnisse finden sich im Oesterreichischen Maklerdatensatz, (OMDS 2.X) sowie im Oesterreichischen Maklerdatenservice (OMDS 3.0). Die Normen und Standards stehen der ganzen Branche kostenlos zur Verfügung.

Oesterreichischer Maklerdatensatz 2.X

Der Oesterreichische Maklerdatensatz ist ein standardisiertes Datenformat zum Zwecke des sparten-

übergreifenden Informationsaustausches zwischen Versicherungsunternehmen und dem freien Vertrieb. Er umfasst die Bereiche Personendaten, Vertragsdaten, Inkassodaten, Schadensdaten, Provisionsdaten und Fondsdaten. Die jährlich überarbeiteten und weiterentwickelten Versionen des Datensatzes werden auf der Website des Versicherungsverbandes veröffentlicht. Der Datensatz wird in einer Art Textdatei, die sowohl von Menschen

als auch von Maschinen lesbar ist, von den Versicherungsunternehmen zur Verfügung gestellt.

Warum man normierte Daten verwenden sollte

Ein normierter Datensatz, ermöglicht es den verarbeitenden Systemen, unabhängig vom Lieferanten, Daten in gleicher Form zu verarbeiten.

Durch die Verwendung standardisierter Daten erspart sich der Vermittler händische Eingaben in sein Bestandsverwaltungssystem, unabhängig davon, mit welchen Versicherungsunternehmen er zusammenarbeitet. Ohne aufwändigen personellen Ressourceneinsatz sind im Idealfall die Daten stets auf dem letzten Stand. Die eingesetzten Bestandsverwaltungssysteme können einheitlich, unabhängig vom Lieferanten, die Daten verarbeiten und aktualisieren. Aktuelle Informationen können jederzeit unabhängig von Personen und individuellen Firmenportalen aus dem eigenen System abgerufen werden. Service- und Beratungsleistungen können somit besser vorbereitet und durchgeführt werden. Kunden, in diesem Fall der Makler oder die Maklerin und Lieferanten, sprechen die gleiche Sprache und haben den gleichen Wissensstand.

Luft nach oben

Trotz jahrzehntelangem Einsatz des OMDS besteht noch Luft nach oben. Wo besteht noch Verbesserungspotential, was kann man ändern? In einer idealen Welt liefern alle Versicherungsunternehmen den normierten Datensatz in der jeweils aktuellsten Version. Sie liefern den Datensatz nicht nur technisch, sondern auch inhaltlich valide und dies in zeitlich akzeptablen Intervallen. Es gibt jedoch vereinzelt Unternehmen, die die Vorteile eines guten Datensatzes, noch immer nicht erkannt haben. Bei der raschen Umsetzung neuer Versionen besteht noch viel Luft nach oben.



Die Lieferintervalle, gemeint sind die Zeitabstände in denen Daten zur Verfügung gestellt werden, müssen bei einigen Versicherern verkürzt und angepasst werden. Nur kurze Lieferperioden sichern die Aktualität und Verwendbarkeit der Daten. Um den unterschiedlichen IT-Systemen der Lieferanten Rechnung zu tragen lässt der OMDS 2 Spielräume zu. Viele Daten sind optional, das heißt sie müssen nicht unbedingt geliefert werden. Darüber hinaus lassen optionale Daten auch inhaltliche Interpretationen zu. Der Schlüsselwert „Sonstige“ darf nur als allerletzte Möglichkeit zum Einsatz kommen. Die Verwendung des Wertes Sonstiges erleichtert und vereinfacht dem Produzenten des Datensatzes die Erstellung, reduziert aber den Informationsgehalt und die Weiterverwendung beim Empfänger.

Akzeptanz erhöhende Maßnahmen

Oft wurde schon über eine zentrale Datendrehscheibe diskutiert, die Realisierung aber nie oder nur halbherzig in Angriff genommen. Die Vorschläge reichen von einer Etablierung einer solchen beim Österreichischen Versicherungsverband, der Wirtschaftskammer Österreichs oder bei privaten IT-Unternehmen außerhalb einer Interessensgemeinschaft.

Die Beschaffung der OMDS 2- Daten erscheint für den einzelnen Vermittler mit vielen Kooperationspartnern schier unmöglich. Auswege bieten derzeit Geschäftsmodelle von IT-Dienstleistern, welche diese gegen Kostenersatz anbieten. Einen vielversprechenden Lösungsansatz könnte die flächendeckende Umsetzung einer bereits verabschiedeten Norm des Oesterreichischen Maklerdatenservice OMDS 3.0 (Datenübertragung OMDS 2) bieten.

Eine Intensivierung der Ausgabe der Daten und die Umwandlung von optional, in obligatorisch, zu liefernde Informationen würde die Qualität und Akzeptanz des Datensatzes noch wesentlich erhöhen.

Mitarbeit gewünscht

Allein undifferenzierte Kritik zu üben, reicht nicht aus, das Ergebnis zu verbessern. Es steht allen Beteiligten frei, sich in den Entwicklungsprozess einzubringen. Dies ist sowohl schriftlich, unter der E-Mail-Adresse omds-briefkasten@vvo.at, als auch persönlich, in Form der Mitarbeit in der Arbeitsgruppe des Versicherungsverbandes möglich.

Oesterreichisches Maklerdatenservice OMDS 3.0

Im Herbst 2016 beauftragten die österreichischen Versicherungen den Versicherungsverband mit der Ausarbeitung eines Standards für die digitale Abwicklung von Geschäftsprozessen, zwischen Maklersystemen und Versicherungssystemen. Die im Versicherungsverband angesiedelte Initiative wird von den, in Österreich niedergelassenen Versicherungsunternehmen finanziert und unterstützt. Im Gegensatz zu anderen Initiativen, sind die Ergebnisse für alle Marktteilnehmer, kostenlos und frei zugänglich. Die Unterlagen zu den fertiggestellten Standarddefinitionen stehen allen Interessenten auf der VVO-Website zum Herunterladen zur Verfügung.

Darüber hinaus bietet der VVO auch diverse Unterstützungs- und Beratungsleistungen, schriftlich, telefonisch oder auch vor Ort an.

Das Oesterreichische Maklerdatenservice normiert also die elektronische Kommunikation zwischen Versicherern und Versicherungsvermittlern. Unabhängig davon, mit welchen Versicherungsunternehmen Daten ausgetauscht werden, die Kommunikation erfolgt immer nach einheitlichen Regeln und Bestimmungen. Das Ziel ist letztendlich ein einziger genormter österreichischer Standard für alle digitalen Geschäftsprozesse zwischen Versicherungsunternehmen und Vertrieben.

Das gleiche Vorhaben gibt es auch auf europäischer Ebene. So befasst sich das Europäische Komitee für Normung mit der „Standardisierung im Bereich von elektronischen Geschäftsprozessen und den relevanten Daten der europäischen Versicherungswirtschaft. (CEN/TC 445)“

Kommunikation heute und morgen

Heute basiert noch der größte Teil der elektronischen Kommunikation über individuelle proprietäre Schnittstellen. Dies bedeutet für alle Beteiligten große Aufwände in der Erstellung und Wartung. Durch den Einsatz des OMDS 3.0- Standards reduzieren sich die Aufwände bei allen Beteiligten. Nimmt man als Beispiel die Antragsverarbeitung in der KFZ-Versicherung, so kann über eine einzige standardisierte Schnittstelle aus der Maklersoftware mit verschiedenen Systemen kommuniziert werden. Die Vorteile liegen auf der Hand. Verkürzte Verarbeitungszeiten bei einer gleichzeitigen Steigerung der Bearbeitungsqualität durch standardisierte, systemübergreifende Prozesse. Im besten Fall münden die Prozesse in einer „Dunkelverarbeitung“ im Rechenzentrum eines Versicherungsunternehmens, die keine weiteren Interaktionen mehr erfordern.

Fertiggestellte Normen

Zu den bereits veröffentlichten Normen gehören die Authentifizierung. Die Authentifizierung sorgt im Computer- und Internetumfeld dafür, dass die Identität eines Benutzers gegenüber einem System mit einer einheitlichen Methode nachgewiesen und verifiziert werden kann. Für die Übermittlung von OMDS 2-Daten gibt es ebenso, wie für den Austausch von Dokumenten, normierte Abläufe.

Fertiggestellt und veröffentlicht sind auch die Normen für die Meldung von Schäden an das Versicherungsunternehmen und dem Zugriff auf eine Unterseite einer Webapplikation, dem sogenannten Deep Link.

Unter dem Arbeitstitel „BOA“ (Berechnung, Offert, Antrag) werden die Normen für den Antragsprozess definiert. Hier gibt es bereits eine, sich in Anwendung findende Norm: Die Norm zur Berechnung, Offert-Erstellung und Antragerledigung in der Kraftfahrtversicherung. Fertiggestellt ist auch die Norm für den Berechnungs-, Offert- und Antragsprozess in der Haushalt-Eigenheimversicherung.

Von der Erstellung einer Norm bis zu deren Umsetzung

Von der Definition eines Standards oder einer Norm bis zu deren Anwendung ist es ein weiter Weg. Ist ein Standard einmal festgelegt und auf der Home-

page des Versicherungsverbandes veröffentlicht, ist erst der erste Teil der Strecke zurückgelegt. Das IT-System des Vermittlers muss nun die normierten Prozesse technisch umsetzen, das Versicherungsunternehmen das entsprechende Back-End bieten.

Die eher klein strukturierten heimischen Branchensoftwareanbieter, werden vor große finanzielle und personalintensive Aufgaben gestellt. Die Aufwände werden sie aller Voraussicht nach nicht vollständig abgegolten bekommen.

Versicherungsunternehmen, mit historisch gewachsenen IT-Landschaften, benötigen wiederum für solche Projekte sehr lange. Veränderungen, vor allem am laufenden System stellen für sie eine große Herausforderung dar.

Einige Unternehmen haben mit der Umsetzung der Normen dennoch begonnen. Die Generali Versicherung AG hat zusammen mit TOGETHER-CCA den Kfz-Antragsprozess umgesetzt und Pionierarbeit geleistet. Mit Arisecur als Partner realisiert sie gerade die standardisierte Schadenmeldung. Wer die Vergleichssoftware DVM verwendet, kann den Kfz-Antragsprozess der UNIQA nach OMDS 3 -Standard nutzen. Die meisten Softwareanbieter und Versicherungen haben die Authentifizierung, den Deep Link und das Abholen von Dokumenten und die Übermittlung von OMDS 2 Daten implementiert. Langsam kommt auch Schwung in die Sache und es geben immer mehr Unternehmen ihre Umsetzungspläne bekannt. Es handelt sich bisher jedoch vorwiegend um Einzellösungen ohne großen Multiplikationseffekte.

Die Bedeutung für den unabhängigen Vermittler

Der unabhängige Makler selbst muss den Grad seiner digitalen Ausrichtung wesentlich erhöhen, um sich von den nicht weniger werdenden administrativen Tätigkeiten frei zu spielen. Besonders für wachsende Unternehmen spielt die Digitalisierung eine wichtige Rolle, um ein erwirtschaftetes Umsatzplus nicht durch steigende Lohnkosten zu schmälern. Die richtige Wahl seines IT-Dienstleisters wird dabei eine ebenso große Rolle spielen wie das digitale Angebot eines Versicherungsunternehmens entscheidend für die Zusammenarbeit sein wird. Jede sich bietende Möglichkeit muss genutzt werden, um Prozesse digital zu optimieren, um so den persönlichen und monetären Einsatz zu reduzieren. Nur wer diesem Trend folgt wird wieder mehr Zeit für die Beratung und Betreuung seiner Kunden haben.

Die Konkurrenz schläft nicht. InsurTech-Start-ups und etablierte Technologieunternehmen wie Google kämpfen mit innovativen Angeboten um Kunden im Versicherungsvertrieb und stellen eine ernst zu nehmende Bedrohung für etablierte Versicherungsvertriebe im Wettbewerb um den Kunden dar. **M**

„STAATLICH GEPRÜFTE“ VERSICHERUNGSMAKLER



Mit Kundmachung vom 29.11.2019 hat das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandorte die Verordnung bezüglich Gütesiegel für reglementierte Gewerbe (BGBl. II NR 362/2019) verlautbart.

sofort das Gütesiegel auf ihrer Geschäftskorrespondenz, ihrer Homepage, bei PR-Aktivitäten und auf Betriebsmittel (z. B. Kraftfahrzeugen) anbringen. Auf den in Verkehr zu bringenden Waren darf das Gütesiegel nicht angebracht werden. Das entsprechende Gütesiegel für staatlich geprüfte Versicherungsmakler steht auf der WKO Webseite zum Download bereit. **M**

Alle Gewerbetreibenden, die eine Befähigungsprüfung positiv abgeschlossen haben, dürfen ab

staatlich geprüfte Versicherungsmakler steht auf der WKO Webseite zum Download bereit. **M**

FREIWILLIGES WEITERBILDUNGSZERTIFIKAT

Das freiwillige Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten kann von jedem Mitglied mit aufrechter Gewerbeberechtigung erworben werden, welches seine gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung im Ausmaß von mindestens zehn Stunden im Jahr deutlich übererfüllt hat. In Summe daher mind. 25 Stunden Weiterbildung im Jahr.

dungszertifikat kann beim Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten über das Antragsformular beantragt werden. Die anrechenbaren Stunden werden wie im Rahmen der gesetzlichen Weiterbildung vom Veranstalter der Fortbildung festgelegt und vom Fachverband grundsätzlich übernommen.

Das Zertifikat wird persönlich auf den Einzelunternehmer bzw. den gewerberechtlichen Geschäftsführer ausgestellt.

Es ist für das Kalenderjahr, in dem die Voraussetzung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung überfüllt wird, gültig. Das freiwillige Weiterbil-

Versicherungsmakler, die ein Weiterbildungszertifikat erworben haben, bestätigen damit, dass sie facheinschlägige Fortbildungen (ausgenommen absatzorientierte Produktinformationen) im Ausmaß von mindestens 25 Stunden innerhalb eines Kalenderjahres absolviert haben. Die Zertifikatsausstellung erfolgt in elektronischer Form, das Logo darf auf der Webseite, in der E-Mailsignatur, in den Geschäftspapieren und auf Social Media verwendet werden. **M**

Kriterien

Übererfüllung der gesetzl. Weiterbildungsverpflichtung	im Ausmaß von mind. 10 Stunden (in Summe: mind. 25 Stunden Weiterbildung)
Lerninhalte	<ul style="list-style-type: none"> • Facheinschlägigkeit (Mindestanforderungen der Anlage 9 der GewO) • keine absatzorientierten Produktinformationen
Modul 1	frei wählbar (für die mind. 10 Mehrstunden)
Modul 2	frei wählbar (für die mind. 10 Mehrstunden)
Unabhängigkeit & Eignung von Bildungsinstituten	entfällt (für die mind. 10 Mehrstunden)
Vereinfachtes Lernen/ Präsenzveranstaltungen	ausgewogenes Verhältnis (auf die mind. 25 Stunden Weiterbildung)

WIRTSCHAFTSKAMMER WAHL 2020

Anfang März ist es wieder soweit, alle Mitglieder der Wirtschaftskammern sind zur Wahl aufgerufen.

Direkt gewählt werden von den Unternehmern nur die jeweiligen Vertreter in den regionalen Fachgruppen bzw. Fachvertretungen, diese Wahlen werden als „Urwahlen“ bezeichnet.

Jedes Mitglied hat für jede Mitgliedschaft in einer Fachorganisation eine Stimme – aktive Mitglieder sind automatisch wahlberechtigt, wer eine ruhende Berechtigung hat, kann beantragen, auf die Wählerliste aufgenommen zu werden. Der Stichtag wird in der Wahlkundmachung (ca. Ende November) verlautbart werden.

Die Mitglieder der regionalen Fachgruppen wählen die Fachgruppenausschüsse bzw. in kleineren Fachorganisationen die Fachvertreter, und zwar über

ein Listenwahlrecht. Verschiedene Fraktionen, die für ihre Wahlvorschläge je nach Größe der Fachorganisation 1 bis 7 Unterstützungserklärungen benötigen, reichen jeweils Wahlvorschläge ein. Dieser

Wahlvorschlag enthält eine Reihe von Personen, die von dieser Fraktion für den Fachgruppenausschuss nominiert werden. Das Mitglied wählt entweder direkt in einem Wahllokal oder per Briefwahl eine der Listen.

Die einzelnen Fraktionen erhalten je nach deren Stimmenanteil die Mandate im Fachgruppenausschuss bzw. eine Anzahl an Fachvertretern zugewiesen. Ein Fachgruppenausschuss besteht aus 10 bis 32 Mitgliedern (bei den Versicherungsmaklern sind es 10 bis 12), Fachvertreter gibt es 1 bis 9. Die Fachgruppenausschüsse wählen jeweils einen Fachgruppenobmann. Diesem steht automatisch ein Sitz im österreichweiten Fachverbandsausschuss zu. Wie

viele Sitze jeder Fraktion im Fachverbandsausschuss zustehen, ergibt sich daraus, wie viele Mandate die Fraktion in den einzelnen Fachgruppen insgesamt erreicht. Anhand der Zusammensetzung der Fachvertretungen und der Fachgruppenausschüsse bzw. der Fachverbandsausschüsse ergeben sich die Spartenkonferenzen, die die jeweiligen Spartenobmänner wählen, sowie die Spartenvertreter in den Wirtschaftsparlamenten. Die Wirtschaftsparlamente wiederum wählen die Präsidenten der Landeskammern bzw. den Präsidenten der Bundeskammer. Für die diversen Gremien bestehen Regelungen zur Wahrung der Minderheitenrechte, damit auch kleinere Fraktionen möglichst nach ihren Stimmenanteilen bei der Urwahl vertreten sind.

Um die wahlberechtigten Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler umfassend über die Inhalte und haben wir die Spitzenkandidaten der bundesweit wahlwerbenden Gruppen, sofern sie im Fachausschuss vertreten sind zu einer Stellungnahme eingeladen.

M



Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen!

Die Mehrheit verpflichtet. Sie verpflichtet dazu, das Beste für die Kollegenschaft zu erreichen. Die Ergebnisse der letzten Funktionsperiode können sich sehen lassen.

Die Meilensteine der letzten fünf Jahre Tätigkeit des Fachverbandes spiegeln den unermüdlichen Einsatz der Funktionäre des Österreichischen Wirtschaftsbundes für den Berufsstand wider. Wir freuen uns über die neue Bundesregierung, die durch ihre Konstellation Kontinuität verspricht. Es wird in den nächsten Monaten wieder viele Gespräche bei den zuständigen Ministerien und politischen Vertretern in Österreich und Brüssel notwendig sein, um die Anliegen des Berufsstandes darzulegen.

Unsere Vorhaben für die nächste Funktionsperiode sind klar definiert: In Anlehnung an den IDD-Leitfaden wird bereits an einem digitalen Vertriebsleitfaden gearbeitet, um der Kollegenschaft auch in diesem Bereich unterstützend zur Seite zu stehen. Die nächsten Jahre stehen unter den Themenschwerpunkten Digitalisierung, Ausbildung, EPU-Entwicklung und der Vorbereitung auf die Evaluierung der IDD-Richtlinie. Hierbei muss besonderes Augenmerk darauf gelegt werden, dass es nicht wieder zu einem Aufleben der Diskussion eines Provisionsverbotes kommt. Je früher man sich den Themen widmet, desto besser ist man aufgestellt, wenn es dazu kommt.

Wir werden, wie in den letzten Jahren, Netzwerkgespräche in Brüssel absolvieren, um etwaige neue



Hürden für Versicherungsmakler bereits in ersten Gesprächen abzufedern. Der Österreichische Wirtschaftsbund wird sich in der kommenden Wirtschaftskammerwahl wieder um die Führungsrolle in der Interessensvertretung bei den Versicherungsmaklern und Beratern in Österreich bewerben, denn wir haben als Berufsvertreter in den letzten Jahren bewiesen, dass wir uneigennützig und nur im Interesse der Kollegenschaft mit Herz und Hirn unsere Aufgaben gemeistert haben.

Ich stehe als Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler mit vollem Einsatz an der Spitze des Fachverbandes und verspreche das auch für die nächsten Jahre.

Es ist mir ein großes Anliegen, die Kollegenschaft bei der Bewusstmachung ihrer persönlichen Verantwortung für den Berufsstand zu unterstützen und sie von einer Beteiligung an der Wirtschaftskammerwahl 2020 zu überzeugen. Denn nur gemeinsam sind wir stark und nur gemeinsam ist es möglich, den erfolgreichen Weg der letzten Jahre weiterzugehen.

KR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann Österreichischer Wirtschaftsbund **M**

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen!

(Kammer-)Wahlen sind nicht (nur) Zeiten fokussierter Unintelligenz, wie der Wiener Bürgermeister 2005 pointiert formulierte, sondern eine wichtige demokratische Errungenschaft, die jedenfalls ernstgenommen werden soll.

Als Sprecher des Unabhängigen Wirtschaftsforums – UWF – ist es mir eine Ehre, unsere Ideen und Forderungen für die Wahl Anfang März so kurz wie möglich zusammenzufassen.

Vorweg möchte ich ausdrücklich festhalten, dass die vergangenen fünf Jahre eine gute Visitenkarte der Standesvertretungen der Versicherungsbranche waren. Ohne grundsätzlich vertrauensvolle Gespräche von Versicherungen, Maklern, Agenten und FDL wäre die Umsetzung der IDD zweifellos weniger gut gelungen. Aber es bleibt – leider – viel zu tun.

Welchen Gefahren sehen wir uns gegenüber?

- Das Provisionsverbot ist nicht vom Tisch, sondern in der Schublade der FMA – wir stehen „unter Beobachtung“
- Bürokratische Vorgaben wie (überbordende) Transparenz, DSGVO etc. lähmen die Beratung
- Mangelnde Schnittstellen verursachen nach wie vor enorme Kosten in der Tagesarbeit
- Online-Vertrieb und Annexvertrieb knabbern immer stärker am zu verteilenden Markt
- Demgegenüber bringen neue Vorgaben, wie beispielsweise DSGVO und Weiterbildung, zusätzliche Kostenbelastungen

Welche Forderungen richten wir an die WKO?

- Mehr Gestaltungsfreiheit für die Fachgruppen und Fachverbände
- Halbierung der Spartenorganisation und Abschaffung des kompetenzlosen Wirtschaftsparlaments
- Kammertochter inhouse darf nicht die Pflichtmitglieder konkurrieren
- Generell faire Grundumlagenberechnung nach SV-Basis statt Begünstigung großer Kapitalgesellschaften
- WKO muss endlich auf höchster Ebene Druck für die Förderung der Alters- und Pflegevorsorge machen
- Motorbezogene Steuer soll der Staat einheben – er bekommt sie doch auch
- Versicherungssteuer auf Vorsorgeprodukte gehört (erst recht angesichts der Nullzinspolitik) abgeschafft

Was sind die essenziellen Zukunftsfragen?

- Persönliche Beratung versus Roboadviser
- Betreuung vor Ort oder Amazonisierung unserer Branche
- Funktionierende Schnittstellen



- Smarte Verwaltungssysteme, die auch zur Kundengewinnung und -bindung taugen
- Überalterung des Beraterstandes und Entwertung der Maklerbestände durch Haftung und Bürokratie
- Organisations- und Betreuungssysteme der VU, die jeder Betriebsgröße eine faire Chance bieten
- Die neue Prüfungsordnung darf nicht zum Berufsverbot mutieren

Zu allen Punkten müssen intensive Diskussionen stattfinden, denn auf einer freien Seite lassen sich eben fast nur Schlagworte unterbringen. Es ist mir ein Anliegen festzuhalten, dass die Arbeit in den Gremien in hohem Maße von ehrlichem Interesse für den Berufsstand geprägt ist – und ich danke allen dafür.

Allerdings – „das Bessere ist der Feind des Guten“ – wird es in diesem Sinne notwendig sein, die zahlreichen Aufgaben nicht nur auf mehr Funktionäre zu verteilen, sondern – und das erscheint uns besonders wichtig – es sollten abseits der starren Kammerorganisation gezielt Experten unseres Berufes hinzugezogen werden, um für unsere gemeinsamen Anliegen alle Potenziale der Mitglieder auszuschöpfen – denn Know-how und gute Ideen sind nicht zwangsläufig bei den wenigen Funktionären angesiedelt.

Wir, das UWF, haben im Bereich der Verbesserung unserer Standesarbeit schon in der Vergangenheit wichtige Akzente gesetzt: den ersten Makler-Newsletter vor 20 Jahren, die Schaffung von Jungmakler-Ausschüssen, Formulierung des „Beratermarkt NEU“ – der ersten Grundlage für die Statusklarheit, mehr Frauen in die Gremien, Medien-Round-Tables, Maklertag und Hammurabipreis etc.

Wir sehen uns weiterhin als DIE EINZIGE parteiunabhängige Alternative in der Standesvertretung und ich verspreche, dass unsere Mandatare weiterhin sachlich, engagiert und konstruktiv für unseren wichtigen Beruf eintreten werden.

Rudolf Mittendorfer, Sprecher des UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum

M

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen!

Alle fünf Jahre sind Kammerwahlen – und Wahlen allgemein bedeuten zumeist, dass vieles versprochen wird. Versprechen, die oft nicht haltbar sind, und Versprechen, die mitunter an der Realität der tatsächlichen Bedürfnisse vorbeigehen.

Ich bin seit 41 Jahren Versicherungsmakler. In dieser Zeit haben sich sowohl der Beruf als auch das gesamte Umfeld massiv verändert; es ist kein Stein auf dem anderen geblieben – mit einer Konstante: Mehr Arbeit, mehr Verantwortung, sinkende Erträge – die DSGVO ist ein erschreckendes Beispiel dafür. Diese Punkte sind meines Erachtens die wahren Herausforderungen für unseren Berufsstand – hier den Maklern zur Seite zu stehen, liegt in der Verantwortung der Standesvertretung. Das bedingt, mehr Ecken und Kanten bei der Positionierung zu zeigen – denn es gibt kaum ein Gesetz, eine Judikatur oder auch nur eine politische Partei, die sich auf die Fahnen geschrieben hätten, unser Leben zu erleichtern. Im Gegenteil: Wenn ich die Umsetzung der IDD hernehme, dann bedeutet diese für die Makler nur EINE positive Regelung – nämlich die Statusklarheit. Die Initiative zur Statusklarheit ging vom Fachverband unter der Leitung von Christoph Berghammer aus. Diesen Erfolg kann sich damit der Fachverband auf seine Fahne schreiben. Der Rest der IDD ist nahezu ausschließlich Mehrarbeit für uns und für die ganze Branche – der Amtsschimmel wiehert. Das erfordert viel Kooperationsbereitschaft und einen hohen finanziellen Aufwand! Thema Zugang zum Maklergewerbe: Klar ist, dass am Spar und Anlagemarkt viel „passiert“ ist. Vieles davon schwappte in die Maklerwelt, weil sich bestimmte Vertriebsorganisationen zum Teil wie Makler darstellten oder sogar einen Maklerschein haben. Es ist eine logische Folge davon, dass weniger gut Ausgebildete auch mehr Fehler machen. Das wird nun besser, muss aber auch kontrolliert werden. Wir vom SWV (Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband Österreich) sind der Meinung, dass man in diesen Situationen nicht schweigen darf. Gerade wird allorts von „mehr Sicherheit“ gesprochen. Wir brauchen diese Sicherheit auch in unserer Berufsausübung. Niemand kann mir erklären, dass es nicht möglich ist, mehr Kontrolle auszuüben. Dort, wo der SWV maßgeblichen Einfluss auf die Fachgruppenarbeit hatte und hat, sind wir konsequent gegen Verstöße vorgegangen. Wir haben bewiesen, dass wir konstruktiv im Sinne der bestmöglichen Qualität agieren. Wo der SWV die politische Mehrheit innehatte, haben wir gezeigt, dass wir konsequent handeln können, das hat unser SWV-Fachgruppenobmann KR Helmut Mojescick in Wien bewiesen. Da der Berufsstand das Wichtigste für uns ist und wir das Beste erreichen wollen, kooperieren wir auch mit den anderen politischen Gruppierungen.



Bei der kommenden Wahl gibt es bei den Versicherungsmaklern so viele gemeinsame Wahlvorschläge wie noch nie. Auch der SWV kandidiert in mehreren Bundesländern gemeinsam mit anderen wahlwerbenden Gruppen. Dort, wo berufsständische Interessensvertretung funktioniert, ist es nicht notwendig, gegeneinander anzutreten, sondern miteinander zu kandidieren. Das ist ein gutes Zeichen, denn es ist ein Zeichen für aufrichtige und vertrauensvolle Zusammenarbeit in der jeweiligen Fachgruppe. Wo das gegeben ist – beispielsweise in Wien – ersuchen wir, diesen gemeinsamen Wahlvorschlag zu unterstützen. Wo es keinen gemeinsamen Wahlvorschlag gibt, hoffen wir auf Zustimmung für den SWV.

Der Sozialdemokratische Wirtschaftsverband ist DIE wahlwerbende Gruppe, die besonders für die zahlreichen Kleinbetriebe und Einzelunternehmen eintritt. Gerade diese brauchen Erleichterungen und Unterstützung seitens ihrer Standesvertretung. Ein Beispiel dafür ist die Forderung des SWV nach der Abschaffung des Selbstbehaltes für Selbstständige beim Arztbesuch.

Das Beste für den Berufsstand bedeutet aber auch, klare und österreichweit möglichst einheitliche Ausbildungsunterlagen – das ist fast abgeschlossen. Die kommende neue Prüfungsordnung wird den Zugang zum Maklergewerbe erheblich erschweren. Hier gilt es zu gewährleisten, dass die Voraussetzungen nicht überbordend werden.

Christian Schäfer, SWV

M

Steuerbegünstigungen für Versicherungsmakler müssen von der Regierung eingefordert werden

Bürokratie erschlägt Makler immer mehr

Beraten der Kunden ist leider nur mehr ein kleiner Teil der Tätigkeit der Versicherungsmakler. Immer mehr Zeit geht mit sinnloser Büroarbeit verloren. Eine Arbeit die den Versicherungsgesellschaften abgenommen werden muss. Die Mitarbeiter der Maklerbüros helfen mit ihren Tätigkeiten den Börsennotierten Versicherungsunternehmen zu Milliarden Gewinnen und der kleine Makler muss dafür in die Tasche greifen.

Softwareunterstützung via OMDS 3.0 und BiPRO müssen sich Makler selbst finanzieren, warum greifen hier nicht die Versicherer für die Makler in Vorlage! Der Nutznießer dieser Technologie ist ja der Versicherer, zu einem großen Teil zumindest!

Breitband und schnelles Internet in der heutigen Zeit ist für viele Regionen Österreichs immer noch ein leeres Versprechen! Die ist aber die Grundlage für eine reibungslose Geschäftsabwicklung!

Warum gibt's hier für die Makler keine steuerliche Förderung! Jährlich! Die Politik spricht immer von der sogenannten Technologieförderung und hat sogar eine Wirtschaftsministerin, die dies auf ihre Fahnen heftet. Wie heißt es so schön: an den Taten werdet ihr sie messen!

Provisionsvereinbarungen mit den Versicherungsgesellschaften endlich auf Augenhöhe

Ist es wirklich notwendig, dass wir als Interessenvertretung immer wieder die Makler in Schutz nehmen müssen und diverse Provisionsvereinbarungen immer wieder überprüfen und verbessert zurückschicken müssen. Warum kann sich der Maklerkollege nicht drauf verlassen, dass ihn sein „Partner“, der Versicherer auch als Partner sieht und nicht als derjenige der ein günstiges Geschäft abliefern soll. Das muss sich in den nächsten 5 Jahren drastisch ändern!!

Das „Greta Symptom“ für Versicherungsmakler nutzen

Die „grüne“ Regierung kann Vorreiter in Europa werden! Sie soll uns Versicherungsmakler alle mit einem



50% Steuerbonus auf 5 Jahre ausstatten, wenn wir e Autos fahren! Wir sind DIE Botschafter für umweltschonendes Autofahren!! Wir sind die idealen Botschafter, um hinzuweisen, dass die Unternehmer die Sorgen der Zeit ehrlich ernstnehmen!! Wir Versicherungsmakler sollten uns in den Dienst der „Grünen“ stellen! Nicht Radfahren ist angesagt, mit e-Autos sollten wir unterwegs sein!

Und die Versicherungsunternehmen sind gefordert grüne Versicherungsprodukte auf den Markt zu bringen, das müssen wir Makler fordern!!! Wir wollen Zeichen setzen, ohne plakativ mit Segelbooten über den Atlantik zu segeln!

Übrigens Segelboote über die Weltmeere steuern, statt ein Motorboot, ist u.a. ein Hobby des Autors dieser Zeit seit 1985!!!! Das der lieben Greta zum Thema Umweltschutz in ihr Stammbuch geschrieben!!

KommR Winfried Vescoli, Landesobmann Freiheitliche Wirtschaft Tirol

M



Schaden Management

in der Generali Eigenheim- und
Haushaltversicherung

**ALLES
IM EIMER.**



**ALLES
IN ORDNUNG.**

Lebenssituationen sind vielfältig. Unsere Serviceleistungen auch.

Sprechen Sie jetzt mit uns über maßgeschneiderte Eigenheim- und Haushaltversicherungen. Wir ersetzen nicht nur Wasserschäden, sondern schicken Ihnen mit unserem Service Tip&Tat HeimAktiv Plus auch den richtigen Notfallhandwerker!

www.generali.at/partner



Unter den Flügeln des Löwen.

DIE BERUFSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG FÜR VERSICHERUNGSMAKLER

von Dr. Ernst Brandl, Gründer und Partner, und Mag. Martin Pichler, Rechtsanwaltsanwarter bei der Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH

Bevor Versicherungsmakler überhaupt Versicherungen vermitteln dürfen, müssen sie sich zunächst einmal um ihren eigenen Versicherungsschutz kümmern. Versicherungsmakler benötigen nämlich gemäß § 137c GewO verpflichtend eine Berufshaftpflichtversicherung, die von ihnen bei der Vermittlung verursachte Schäden abdeckt. Wer eine solche nicht vorweisen kann, dem wird die entsprechende Gewerbeberechtigung nicht erteilt. Wer bereits Versicherungsmakler ist und nicht mehr über die notwendige Versicherung verfügt, dem wird die Gewerbeberechtigung entzogen. Österreich hat die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 umgesetzt und die gesetzlichen Vorgaben an solch eine Berufshaftpflichtversicherung adaptiert: Demnach muss (1) der Versicherer zum Geschäftsbetrieb in Österreich befugt sein, auf den Versicherungsvertrag muss (2) österreichisches Recht anwendbar sein und (3) der Gerichtsstand für allfällige Streitigkeiten muss ebenfalls in Österreich liegen. Der Versicherungsschutz des Vermittlers muss (4) für das gesamte Unionsgebiet gelten. Die Haftpflichtversicherung muss (5) pro Schadensfall mindestens EUR 1,25 Mio. abdecken und (6) für alle Schadensfälle innerhalb eines Jahres mindestens EUR 1,85 Mio., wobei die beiden Mindestdeckungssummen gemäß den delegierten Rechtsakten zur IDD (7) valorisiert werden müssen. Schließlich muss eine (8) zeitlich unbegrenzte Nachdeckung gewährleistet sein, wobei die genannten Mindestversicherungssummen

auch für den Zeitraum der Nachdeckung gelten.¹

Dr. Ernst Brandl



Nachdeckung

Die bedeutendste Neuerung im Zusammenhang mit der Berufshaftpflichtversicherung und der IDD-Umsetzung besteht in der verpflichtenden zeitlich unlimitier-

ten Nachdeckung. Hinter diesem Schlagwort verbirgt sich der Umstand, dass der Haftpflichtversicherer für einen vom Versicherungsmakler in der Vergangenheit verursachten Schaden einstehen muss, der erst zu einem Zeitpunkt bekannt bzw gemeldet wird, zu dem der vormalig zwischen

dem Versicherer und Versicherungsmakler existierende Versicherungsvertrag bereits beendet ist. Es handelt sich hierbei um eine Schutzbestimmung zugunsten der Kunden des Versicherungsmaklers, welche durch diese Vorgabe einen ausreichend großen Haftungsfonds zur Verfügung gestellt bekommen – sämtliche aus der Berufsausübung des Versicherungsmaklers resultierende Versicherungsfälle sollen bis zur gesetzlich festgelegten Höhe gedeckt sein, unabhängig davon, wann sie formal eingetreten sind; die Schadenersatzansprüche des Kunden sollen stets von der Versicherung gedeckt sein.

Zu beachten ist hierbei, dass die Versicherungsbranche mit dem Verstoßprinzip einerseits und dem Claims-made-Prinzip andererseits unterschiedliche Versicherungsfallprinzipien kennt; wobei die zeitlichen Voraussetzungen für den Eintritt der Leistungspflicht je nach Prinzip unterschiedlich sind. Zwar hat der Gesetzgeber im Zusammenhang mit der Berufshaftpflichtversicherung weder ein bestimmtes Versicherungsfallprinzip vorgeschrieben noch ausgeschlossen.² Allerdings wird aufgrund der regulatorischen Anforderungen an die Nachdeckung ersichtlich, dass nur das Verstoßprinzip uneingeschränkt geeignet ist, den gesetzeskonformen Versicherungsschutz für Versicherungsvermittler zu liefern.

Das Verstoßprinzip

Beim Verstoßprinzip wird der Versicherungsfall durch den Verstoß des Vermittlers gegen für diesen geltende Vorschriften ausgelöst: etwa dann, wenn er seine Kunden falsch oder unvollständig berät. Wenn nun ein Kunde eines Versicherungsmaklers Jahre nach dem Beratungsgespräch und dem Versicherungserwerb bemerkt, dass der Vermittler ihm damals nicht das seinen Bedürfnissen entsprechende Versicherungsprodukt vermittelt hat und er dadurch einen Schaden erlitten hat, liegt der Versicherungsfall schon zum Zeitpunkt der falschen Beratung vor.³ Der Versicherer haftet somit dann, wenn der Verstoß während der Wirksamkeit des Versicherungsschutzes begangen wird, unabhängig davon, wann der Versicherungsfall zu Tage tritt und dem Versicherer gemeldet werden kann. Daher

muss der Versicherer den Schaden selbst dann decken, wenn der Versicherungsmakler diese Haftpflichtversicherung inzwischen gekündigt hat oder überhaupt seine Vermittlertätigkeit eingestellt hat.

Das Claims-made-Prinzip

Im Gegensatz dazu liegt der Versicherungsfall beim Claims-made-Prinzip erst mit dem Zeitpunkt der Schadensmeldung, also der Inanspruchnahme der Versicherung vor.⁴ Dieses Versicherungsfallprinzip ist zB bei der D&O-Versicherung weltweit gebräuchlich. Problematisch im Zusammenhang mit der gesetzlich notwendigen unbegrenzten Nachdeckung ist, dass eine Fehlberatung des Vermittlers, die während des aufrechten Versicherungsverhältnisses erfolgt, nur dann von der Versicherung erfasst ist, wenn der entsprechende Schaden ebenfalls während des aufrechten Versicherungsverhältnisses gemeldet wird. Nimmt ein geschädigter Kunde die Haftpflichtversicherung seines Maklers zu spät in Anspruch, hat er „Pech“ und kann sich nur beim Versicherungsmakler selbst schadlos halten. Daher entspricht das Claims-Made-Prinzip in seiner herkömmlichen Form nicht den gesetzlichen Anforderungen der unbegrenzten Nachdeckung. Selbst wenn man diesen Umstand lösen möchte, indem man beim Claims-Made-Prinzip einen Nachdeckungszeitraum vereinbart, zeigen sich hierbei weitere Schwierigkeiten: Da der Versicherungsfall auch nach Ende des Versicherungsvertrags eintreten kann, müssten die Versicherer in ihren Vertragsbedingungen vorsehen, dass die gesetzlich normierten Mindestversicherungssummen auch nach Ende des Versicherungsvertrages zur Verfügung stehen.⁵ Nach Ende des Versicherungsvertrages gibt es aber auch kein Versicherungsjahr mehr, weshalb Versicherer ferner festlegen müssten, welcher Zeitraum für die Mindestversicherungssummen maßgeblich ist.⁶ In der Praxis war es bis dato üblich, alle Versicherungsfälle im Nachdeckungszeitraum dem letzten Versicherungsjahr zuzuordnen. Derartiges führt aber dazu, dass in diesem letzten Versicherungsjahr für den Versicherungsmakler ein erhöhtes Risiko eines Deckungskurses besteht, was wohl nicht im Sinn des Gesetzgebers ist. Auch hierfür müsste eine vertragliche Vereinbarung getroffen werden. Versicherer, die ihrem Versicherungsverhältnis weiterhin das Claims-made-Prinzip zu Grunde legen wollen, müssen daher für eine gesetzeskonforme Nachde-

ckung die zeitliche Anknüpfung so gestalten, dass diese subsidiär dem Verstoßprinzip folgt. Da das eigentliche Ziel des Claims-made-Prinzips darin besteht, Haftungen für Spätschäden auszuschließen, durch solch eine Ergänzung völlig unterlaufen wird, macht es für die Versicherungsbranche im Bereich der Berufshaftpflichtversicherung für Versicherungsmakler wenig Sinn, an diesem Prinzip festzuhalten.



Mag. Martin Pichler

Fazit

Eine ordnungsgemäße Haftpflichtversicherung für Versicherungsmakler muss zahlreiche Kriterien erfüllen. Dabei ist keines dieser Kriterien weniger wichtig als die anderen, denn nur alle gemeinsam ergeben einen gesetzeskonformen Versicherungsschutz. Neben den typischen Kriterien wie etwa Versicherungssumme, Deckungsumfang und Selbstbehalte sollten Versicherungsmakler ihren bestehenden Haftpflichtversicherungsvertrag auch im Hinblick auf das Versicherungsfallprinzip prüfen. Im Zusammenhang mit der unbegrenzten Nachdeckung ist hier eindeutig das Verstoßprinzip zu präferieren.⁷ Zwar könnte theoretisch auch beim Claims-made-Prinzip zusätzlich eine unbegrenzte Nachdeckung vereinbart werden. Ungeachtet des Umstands, dass Derartiges das Claims-made-Prinzip ad absurdum führt, müsste aber stets im Einzelfall geprüft werden, ob die ergänzenden Regeln tatsächlich den gesetzlichen Anforderungen zur unbegrenzten Nachdeckung entsprechen. Hingegen ist man bei Haftpflichtversicherungen, denen das Verstoßprinzip zugrunde liegt, stets auf der sicheren Seite. Versicherungsmakler sind daher für den Fall, dass sich ihre Haftpflichtversicherung weiterhin nach dem Claims-made-Prinzip richtet, gut beraten, genau zu prüfen, wie die Nachdeckung im Vertrag geregelt ist. Alternativ empfiehlt sich, eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen, bei der das Verstoßprinzip gilt. **M**

1 Diese Voraussetzungen gehen allesamt aus § 137c Abs 1 GewO hervor.

2 Rubin in Berisha/Gisch/Koban, Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Cyberversicherung (2018) 23.

3 Rubin, Obligatorische Deckungsvorsorge von Versicherungsvermittlern, *ecolex* 2018, 802 (804); Schauer, Einige Rechtsfragen der obligatorischen Haftpflichtversicherung für Notare, *NZ* 1999, 305 (309).

4 Rubin, *ecolex* 2018, 804.

5 Fitsch, Aktuelles zur Pflichtversicherung für Versicherungsvermittler gem § 137c Abs 1 GewO, *ecolex* 2019, 495 (498).

6 Fitsch, *ecolex* 2019, 498.

7 So haben schon die Allgemeinen Versicherungsbedingungen zur Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden (AVBV) – genehmigt vom BMF mit Erl v 29. 12. 1950 – in ihrem Art 5 Punkt 1 das Verstoßprinzip favorisiert.

UMFRAGE ZUR OBLIGATORISCHEN BERUFSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 wurden auch die Regelungen zur obligatorischen Berufshaftpflichtversicherung in § 137c GewO novelliert. Für Versicherungsmakler und Versicherungsagenten ist eine zeitliche Begrenzung der Nachdeckung des Versicherers für die Berufshaftpflichtversicherung unzulässig. Das Weiterbestehen der Abdeckung der Mindestversicherungssummen auch für den Zeitraum der Nachdeckung ist der Behörde nachzuweisen.

versicherer zu befragen, wie die von ihnen angebotenen Produkte in Hinblick auf die gesetzlichen Bestimmungen ausgestaltet sind. An der Erstellung des Fragebogens war die Rechtsanwaltskanzlei Brandl & Talos beteiligt. Die Auswahl der befragten Versicherer erfolgte nach Stichproben aus dem Gewerbeinformationssystem GISA und den dort bei Versicherungsmaklern als Haftpflichtversicherer eingetragenen Versicherungsunternehmen.

Diverse Anfragen einiger Makler sowie die Neuregelung mit einer aktualisierten Musterbestätigung für Haftpflichtversicherer des zuständigen Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort haben den Fachverband veranlasst, im Interesse der Mitglieder, die am Markt vertretenen Haftpflicht-

Folgende Versicherer bieten am österreichischen Markt Berufshaftpflichtversicherungen für Versicherungsmakler an und haben sich an der Umfrage beteiligt (jeweils in alphabetischer Reihenfolge):

- Allcura Versicherungs-Aktiengesellschaft
- AXA Versicherung Aktiengesellschaft
- Generali Versicherung AG

	Allcura	AXA	Generali
Unternehmen hat Konzession für Österreich	Ja	Ja	Ja
örtlicher Geltungsbereich	EU/EWR/Schweiz	EU/EWR	EU/EWR (Verstoß/ Schadensereignis weltweit, Anspruchserhebung Europa)
anwendbares Recht	Österreich	Österreich	Österreich
Gerichtsstand	Österreich	Österreich	Österreich
§§ 158b ff. VersVG anwendbar?	Ja	Ja	Ja
Versicherungssumme pro Schadensfall	mind. € 1.250.000	mind. € 1.250.000	mind. € 1.250.000
Versicherungssumme pro Jahr	mind. € 2.500.000	mind. € 1.850.000	mind. € 1.850.000
Anpassung der Versicherungssummen	Ja (gesetzliche Valorisierung)	Ja	Ja (gesetzliche Valorisierung)
Nachdeckung	Ja	Ja	Ja
zeitliche Begrenzung der Nachdeckung	Nein	Nein	Nein
Mindestversicherungssumme gilt auch im Zeitraum der Nachdeckung	Ja	Ja	Ja
Bestätigungen werden ausgestellt	Ja	Ja	Ja
Bestätigung auch für Nachdeckung	Ja	Ja	Ja
Bestätigung verweist auf § 137c GewO	Ja	Ja	Ja
Musterbestätigung bekannt	Ja	Ja	Ja
Musterbestätigung wird verwendet	Ja	Nein (Assekuradeur verwendet eigenes, inhaltsgleiches Formular)	Ja
Schadenfalldefinition	Verstoßprinzip	Verstoßprinzip	Verstoßprinzip



- R+V Allgemeine Versicherung AG
- UNIQA Österreich Versicherungen AG
- WIENER STÄDTISCHE Versicherung AG Vienna Insurance Group
- Wüstenrot Versicherungs-Aktiengesellschaft

Folgende Versicherer haben sich nicht an der Umfrage beteiligt:

- Allianz Elementar Versicherungs-AG
- Arch Insurance Company (Europe) Ltd.
- Association of underwriters known as Lloyds
- Grazer Wechselseitige Versicherung Aktiengesellschaft
- HISCOX AG

- PI indemnity Company Limited
- StarStone Insurance SE
- VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft
- XL Insurance Company SE

Folgende Versicherer bieten nach eigenen Angaben keine Berufshaftpflichtversicherungen für Versicherungsmakler an:

- Allianz Global Corporate & Specialty SE
- DONAU Versicherung AG Vienna Insurance Group
- HDI Versicherung AG
- Helvetia Versicherungen AG
- Niederösterreichische Versicherung AG
- Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

Liberty Mutual	R+V	UNIQA	Wiener Städtische	Wüstenrot
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
EU/EWR	Europa im geographischen Sinn + Türkei, Voraussetzung ist inländischer Unternehmenssitz	EU/EWR (Verstoß/Schadensereignis weltweit, Anspruchserhebung Europa)	Verstoß/Schaden weltweit, Anspruchserhebung Europa	EU/EWR/Schweiz
Österreich	Österreich	Österreich	Österreich	Österreich
Österreich	Österreich	Österreich	Österreich	Österreich
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
mind. € 1.500.000	mind. € 1.250.000	mind. € 1.250.000	mind. € 1.250.000	mind. € 1.250.000
mind. € 3.000.000	mind. € 1.850.000	mind. € 1.850.000	mind. € 1.850.000	mind. € 1.850.000
Ja (gesetzliche Valorisierung)	Ja (gesetzliche Valorisierung)	Ja (gesetzliche Valorisierung)	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Nein (Anpassung wird derzeit geprüft)	Nein	Ja (orientiert sich stark am Muster)	Nein	Nein
Verstoßprinzip	Verstoßprinzip	Verstoßprinzip	Verstoßprinzip	Claims-Made-Prinzip (keine weiteren Angaben)

DER VERSICHERUNGSMAKLER IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Über die Vermittlerstruktur, Provisionseinschränkungen und neue Vertriebswege in anderen Mitgliedstaaten informierten wir Sie in der letzten Ausgabe „des Versicherungsmaklers“ (6/2019). In Teil 2 möchten wir Ihnen eine Zusammenfassung geben, wie grenzüberschreitende Versicherungsvermittlung gemäß europarechtlichen Vorgaben funktioniert.

Es informiert Sie Mag. Olivia Strahser, Referentin im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Ein wesentliches Ziel der Vertriebsrichtlinie und der sie ergänzenden Rechtsakte war es, den Vertrieb über die Grenzen der Mitgliedstaaten hinweg zu fördern.

Mag. Olivia Strahser



Dafür erweitert die IDD die sogenannte Einzelgenehmigung für Versicherungsvermittler und Nebenvermittler. Einzelgenehmigung bedeutet, dass ein Vermittler im Falle einer ordnungsgemäßen Registrierung im Heimatstaat das Recht hat, aufgrund der Dienstleistungsfreiheit (Freedom of Service, kurz: FOS) oder der Niederlassungsfreiheit

(Freedom of Establishment, kurz: FOE) in anderen Mitgliedstaaten tätig zu werden.

Die grenzüberschreitende Versicherungsvermittlung in Ausübung der Dienstleistungsfreiheit ist im österreichischen Recht in § 137d GewO, die in Ausübung der Niederlassungsfreiheit ist in § 137e GewO geregelt.

1. FOS (freedom of service) – Dienstleistungsfreiheit

Die Dienstleistungsfreiheit ist eine der 4 Grundfreiheiten des EU-Binnenmarktes und wird vom Europä-

ischen Gerichtshof (EuGH) extensiv ausgelegt.

Um sich auf sie berufen zu können, müssen folgende allgemeine Voraussetzungen vorliegen:

a.) Grenzüberschreitendes Element:

Dieses ist gegeben, wenn der Dienstleister in einem anderen Mitgliedstaat seinen Wohnsitz bzw. Niederlassung hat als der Leistungsempfänger und

- der Leistungsempfänger sich in einen anderen Mitgliedstaat begibt, um die Dienstleistung zu erbringen
- der Empfänger sich in einen anderen Mitgliedstaat begibt, um die Leistung

zu erhalten oder

- die Dienstleistung ausgeführt wird, ohne dass sich der Dienstleister oder der Empfänger der Leistung in einen anderen Mitgliedstaat begeben.

Rein nationale Situationen werden nicht erfasst.

b.) Temporäres (zeitliches) Element:

Die Dienstleistungsfreiheit ist zudem gekennzeichnet durch ein temporäres Element, welches an Hand der Zeit, Häufigkeit, Regelmäßigkeit und Kontinuität der Tätigkeit beurteilt wird.

Dieses temporäre Element hält den Versicherungsvermittler nicht davon ab, eine Art von Infrastruktur im Gastland (z. B. Büro) zu haben, wenn dies nötig ist, um die relevante Dienstleistung erbringen zu können.

In abstrakter Weise kann also nicht festgelegt werden, ab wann die Dauer oder die Häufigkeit der Erbringung einer Dienstleistung nicht mehr mit Hilfe der Dienstleistungsfreiheit gerechtfertigt werden kann.

Es muss also immer die konkrete Situation beurteilt werden.

Das zeitliche Element ist der entscheidende Faktor dafür, ob eine Dienstleistung aufgrund der Dienstleistungsfreiheit oder der Niederlassungsfreiheit in einem anderen Mitgliedstaat erbracht wird. Die Leistungserbringung auf Grundlage der Niederlassungsfreiheit erfordert, dass diese Aktivität auf einer stabilen und wiederkehrenden Basis von einer etablierten professionellen Basis aus erbracht wird. Die IDD übernimmt ausdrücklich diese generelle rechtliche Unterscheidung zwischen Dienst-

leistungsfreiheit und Niederlassungsfreiheit für Versicherungsvermittler: Ein Vermittler übt seine Vermittlungstätigkeit auf Grundlage der Niederlassungsfreiheit aus, wenn eine permanente Präsenz in einem anderen Mitgliedstaat besteht, welche gleichwertig zu einer Zweigstelle ist.

Die Auslegung des Konzepts der Dienstleistungsfreiheit in der Versicherungsvermittlung durch die EIOPA (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung) stellt die bisher einzig rechtlich qualifizierte dar und besagt, wann und wo ein Vermittler grenzüberschreitende Geschäfte aufgrund dieser Grundfreiheit erbringt.

Nach dieser Interpretation handelt ein Versicherungsvermittler auf Grundlage der Dienstleistungsfreiheit:

- wenn er für einen Kunden tätig werden will, der in einem anderen Mitgliedstaat ansässig ist als jenem, in dem der Vermittler registriert ist und
- der Versicherungsvertrag ist mit einem Risiko verbunden, dass in einem anderen Mitgliedstaat liegt, als jenem, in dem der Vermittler registriert ist.

Die Interpretation von EIOPA nimmt also auf die Absicht des Vermittlers Rücksicht, grenzüberschreitende Tätigkeiten auszuführen. Ein Vermittler sollte nur auf der Grundlage der Dienstleistungsfreiheit tätig werden, wenn er sich dafür voll und ganz entschieden hat.

Folgende Beispiele zeigen, dass ein Vermittler die Absicht hat, auf Grundlage der Dienstleistungsfreiheit zu vermitteln:

- Aktive Marketingmaßnahmen oder Anbieten von Versicherungsvertriebstätigkeiten an einen Kunden mit Wohnsitz oder Niederlassung in einem anderen Mitgliedstaat.
- Aktive Geschäftsanbahnungen in Hinsicht auf Kunden mit Sitz in einem anderen Mitgliedstaat
- Terminanfragen an Kunden mit Sitz in einem anderen Mitgliedstaat und Initiativen, um solche Termine zu organisieren.
- Zusendung von Informationen über spezielle Produkte, Bedingungen etc. an eine ausgewählte Gruppe von Kunden in einem bestimmten Land / in den Sprachen spezieller Mitgliedsstaaten.
- Betreiben einer Webseite:
 - die einen spezifischen Marketinginhalt hat und in anderen Sprachen erhältlich ist, als die Sprache des Heimatstaates des Vermittlers
 - die an eine spezielle Gruppe von Kunden oder Kunden in speziellen Mitgliedstaaten gerichtet ist und
 - dem Kunden erlaubt, (indirekt) einen Versicherungsvertrag abzuschließen, dies unter Zuhilfenahme der Webseite oder eines anderen Mediums.

Grenzüberschreitende Vermittlung auf Grundlage der Dienstleistungsfreiheit

Vor der ersten Tätigkeit in einem anderen Mitgliedstaat muss der Vermittler seine Heimatstaatbehörde über seine Absicht informieren.

Innerhalb eines Monats nach dieser vollständigen Meldung wird der Vermittler eine schriftliche Bestätigung erhalten, dass die Behörde des Gastlandes benachrichtigt wurde und der Vermittler sein Geschäft starten kann.

Die eigene Behörde wird den Vermittler ebenfalls informieren, wo er die Landesregeln des Gastlandes findet, oder ob es solche überhaupt gibt. Vor der Bestätigung kann der Vermittler keine Verträge abschließen, jedoch Kunden treffen und Vorbereitungen tätigen.

Wenn auf Grundlage der Dienstleistungsfreiheit vermittelt wird, müssen die Mindestanforderungen der IDD und die Landesregeln des Gastlandes beachtet werden.

An die Landesregeln sind alle Vermittler gebunden, ihnen kann nicht widersprochen oder vertraglich ausgewichen werden.

Kompetenzverteilung der Behörden zwischen Heimat- und Gastbehörde

Folgende Bereiche obliegen der Aufsichtsbehörde des Heimatstaates:

- IDD-Anforderungen
- Guter Leumund
- Aus- und Weiterbildung
- Einhaltung von geschäftlichen Verpflichtungen

Die Aufsichtsbehörde des Gaststaates ist zuständig für:

- Landesregeln des Gastlandes

Kooperation der Behörden: Wenn die Behörde des Gastlandes der Meinung ist, dass der Vermittler - tätig auf Grundlage der Dienstleistungsfreiheit - bestimmte Anforderungen der IDD nicht einhält, wird sie die Behörde des Heimatstaates informieren. Diese Behörde hat dann Maßnahmen gegen den Vermittler zu setzen, um die Verletzung ungeschehen zu machen. In Ausnahmesituationen kann die Behörde des Gaststaates Maßnahmen gegen den fremden Vermittler setzen.

2.FOE (freedom of establishment) – Niederlassungsfreiheit

Ob ein Versicherungsvermittler Aktivitäten auf Grundlage der Dienstleistungsfreiheit erbringt, ist grundsätzlich einfach, festzustellen, da diese Aktivitäten ein klares grenzüberschreitendes Element in sich bergen.

Zwei Fragen können jedoch hier zu Unklarheiten führen:

- Hat der Vermittler eine Niederlassung im Gaststaat, wenn seine Niederlassung nicht der Standardform einer Zweigniederlassung entspricht?
- Vermittelt der Vermittler auf Grundlage der Dienstleistungsfreiheit oder der Niederlassungsfreiheit, wenn er nur eine Art Präsenz im Mitgliedstaat des Kunden hat?

Folgende Konsequenzen ergeben sich aufgrund der Unterscheidung der Vermittlung auf Basis der Dienstleistungsfreiheit und der Niederlassungsfreiheit:

- Vermittler müssen detailliertere Informationen der Behörde des Gaststaates geben, wenn sie angeben auf Grundlage der Niederlassungsfreiheit zu handeln,
- ein Vermittler, der auf Basis der Niederlassungsfreiheit tätig ist, kann Subjekt strengerer behördlicher Regeln des Gaststaates sein und
- manche Landesregeln des Gastlandes können für den Vermittler, der auf Grundlage der Niederlassungsfreiheit handelt, gelten.

Ein Vermittler handelt in einem Gastland auf Basis der Niederlassungsfreiheit, wenn er:

- eine Zweigstelle errichtet oder
- eine permanente Präsenz etabliert, die gleichwertig ist.

Konzept Zweigstelle und Filiale

Es gibt keine EU-rechtliche Definition der Begriffe. Trotzdem hat die ständige Rechtsprechung des EuGHs die diesbezüglichen Besonderheiten herausgearbeitet:

- Kontrolle durch die Muttergesellschaft
- sie stellen einen wirtschaftlichen Betätigungsort dar
- sie erwecken den Anschein einer dauernden Einrichtung, z. B. als Nebenstelle der Muttergesellschaft
- sie haben ein eigenes Management
- sie sind so ausgestattet, dass der Abschluss von Geschäften mit Dritten möglich ist. Der Dritte weiß, dass es eine rechtliche Verbindung zur Mutter gibt, muss aber nicht direkt mit ihr verhandeln und kann das Geschäft am Platz der Nebenstelle machen.

Betrauung einer unabhängigen Person mit Niederlassung im Gastland

Ein unabhängiger Handelsvertreter hat nicht den Charakter einer Zweigstelle oder Filiale, wenn:

- der rechtliche Status, dem Handelsvertreter freilässt, seine eigenen Geschäfte zu tätigen und zu

Unterschied zwischen grenzüberschreitender Versicherungsvermittlung aufgrund der Dienstleistungsfreiheit und Versicherungsvermittlung aufgrund der Niederlassungsfreiheit:



- im Fall der Niederlassungsfreiheit bietet der Vermittler Dienste auf einer stabilen und kontinuierlichen Basis im Zielland an. Der Vermittler muss eine permanente Präsenz im Gastland aufweisen.
- im Fall der Dienstleistungsfreiheit ist der Vermittler nur zeitweilig im Gastland präsent, um Dienstleistungen anzubieten und zu erbringen.

entscheiden, wie viel Zeit seiner Arbeit er seinem Auftraggeber widmet

- der Auftraggeber den Vertreter nicht davon abhalten kann, gleichzeitig mehrere Unternehmen zu vertreten, die im gleichen Sektor konkurrieren
- der Vertreter nur Aufträge an den Auftraggeber weiterleitet und nicht in die Ausführung involviert ist.

Anderes gilt, wenn der Vertreter:

- eine permanente Vollmacht bezüglich Versicherungsvertriebstätigkeiten hat
- durch den Vermittler kontrolliert wird
- Versicherungsvermittlungstätigkeiten zum Vorteil des Vermittlers anbieten kann

Grenzüberschreitende Vermittlung auf Basis der Niederlassungsfreiheit

Wie bei der Dienstleistungsfreiheit muss ein Vermittler seine Absicht zur grenzüberschreitenden Vermittlung auf Basis der Niederlassungsfreiheit seiner Heimataufsichtsbehörde mitteilen. Im Vergleich zur Benachrichtigung bei angestrebter Vermittlung auf Basis der Dienstleistungsfreiheit, muss der Vermittler mehr Informationen dieser Behörde zukommen zu lassen. Noch wichtiger ist, dass die Behörde das Recht hat, den Antrag zurückzuweisen und den Vermittler vom grenzüberschreitendem Handeln abzuhalten.

Wichtige Regeln bei Geschäften auf Grundlage der Niederlassungsfreiheit

Genau wie im Fall der Vermittlung auf Basis der Dienstleistungsfreiheit muss der Vermittler folgende Regelungen beachten:

- die Mindestanforderungen der IDD
- die Landesregeln des Gastlandes

Der Fokus liegt auf den Landesregeln: Im Vergleich zur Vermittlung auf Grundlage der Dienstleistungsfreiheit ist ein Vermittler im größeren Ausmaß den Landesregeln des Gastlandes unterworfen.

Die Behörde des Gastlandes hat dafür zu sorgen, dass die Zweigniederlassung, die Vermittlungsdienste anbietet, dem von der IDD geforderten Geschäftsver-

halten und den Informationspflichten nachkommt. Die **Behörde des Gastlandes** kann Maßnahmen ergreifen, wenn die Niederlassung diesen Anforderungen nicht nachkommt.

Die **Behörde des Heimatlandes** ist dafür verantwortlich, dass der Vermittler und seine Niederlassungen im Gaststaat bzw. in Gaststaaten allen anderen

Anforderungen der IDD entsprechen. Im Speziellen ist die Behörde des Heimatlandes verantwortlich, die IDD-Regelungen bezüglich Leumund, Bildung und Weiterbildung durchzusetzen. Wenn die Behörde des Gastlandes irgendwelche Verletzungen dieser Anforderungen vermutet, muss sie die Behörde des Heimatlandes informieren. **M**

Diese Information beruht auf dem „Handbook on Cross-Boarder Insurance Distribution by Insurance Intermediaries in the EU“ von Steptoe & Johnson LLP.

UPDATE ZU COURTAGEVEREINBARUNGEN

Aufregung in der Maklerschaft wegen inhaltlicher Anpassungen in Courtagevereinbarungen aufgrund der DSGVO und IDD.

von Mag. Dr. Klaus Koban, MBA

Courtagevereinbarungen stellen einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Existenz vieler Versicherungsmakler dar.

Versicherungsmakler haben in der Regel kaum Einfluss auf deren Ausgestaltung, da diese meist von rechtskundigen Mitarbeitern der Versicherungen erarbeitet werden.

In den letzten Monaten wurde die IDD Umsetzung von einigen Versicherern zum Anlass genommen, überschießende und Großteils für Versicherungsmakler nachteilige Regelungen in neue Courtagevereinbarungen aufzunehmen.

Schon vor diesen Vorfällen hat sich der Fachverband der Versicherungsmakler diesem wichtigen Thema gewidmet. Die folgende Zusammenfassung enthält die diesbezüglich wichtigsten Aktionen des Fachverbands:

- Erstellung einer Mustercourtagevereinbarung sowie einer Negativliste durch Rechtsanwalt Mag. Freilinger (2016);
- Nach dem Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD):
 - Erarbeitung eines Anhangs zur Muster-Courtagevereinbarung (unter Beteiligung von Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch und dem Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs);
 - Erstellung einer unverbindlichen Muster-Ergänzung zu Courtagevereinbarungen;
- Überarbeitung der Negativliste (Rechtsanwalt Mag

Freilinger, Dr. Koban - Vorsitzender des AK Recht mit Beteiligung des ÖVM), Präsentation auf dem AssCompact Trendtag (2019)

- Bericht im Fachverbandsnewsletter über die neue Negativliste gleichzeitig mit ihrer Veröffentlichung im Mitgliederbereich der Webseite des Fachverbandes (November 2019);
- Weitere Ausführungen zur Negativliste in „Der Versicherungsmakler“ Nr. 5/2019 (Dr. Koban und Mag. Freilinger);

Seit Dezember 2019 hat der Fachverband seine Aktivitäten nochmals verstärkt: Eine Vielzahl von Courtagevereinbarungen wurde in seinem Auftrag von Rechtsanwalt Mag. Freilinger inhaltlich überprüft. Die besonders kritischen Punkte werden nun an die einzelnen Versicherer herangetragen. Um maximale Wirkung zu erzielen, kooperiert der Fachverband der Versicherungsmakler in dieser Angelegenheit mit dem ÖVM um dem VÖVM.

In Einzelgesprächen mit den betroffenen Versicherern werden Vertreter des Fachverbands, des ÖVM und des VÖVM bestmögliche Lösungen für Versicherungsmakler suchen.

Wir halten Sie auf dem Laufenden. **M**

Mag. Dr. Klaus Koban, MBA



Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 1. Halbjahr 2020

Burgenland

Es wird vermutlich wieder 3 Veranstaltungen analog 2019 geben. Derzeit gibt es leider keine näheren Informationen. Bitte informieren Sie sich bei Ihrer Fachgruppe im Burgenland.

Kärnten

Derzeit gibt es leider noch keine näheren Informationen. Bitte informieren Sie sich bei Ihrer Fachgruppe in Kärnten.

Vorarlberg

Derzeit gibt es leider noch keine näheren Informationen. Bitte informieren Sie sich bei Ihrer Fachgruppe in Vorarlberg.

Thema	Vortragende(r)	Datum
-------	----------------	-------

Niederösterreich

Grundschulung für Innendienstmitarbeiter	Diverse	21.1.-7.4.2020, 09:00 – 16:00 Uhr
Lehrgang Versicherungsmakler	Diverse	14.2.-25.4.2020, 09:00 – 17:00 Uhr
Zusatz Einkommen durch Servicegebühr	Martin Wienerroither	20.2.2020, 09:00 -12:00 Uhr
Versicherungsschutz gegen Cyber-Risiken	Norbert Jagerhofer	5.3.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Gültigkeit von AVB	HR d. OGH Dr. Ilse Huber	18.3.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Transportversicherung	Oliver Fuss	19.3.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Richtige Schadenabwicklung durch Versicherungsmakler	Dr. Roland Weinrauch	24.3.2020, 09:00 -12:00 Uhr
Schadenersatzrecht – Abwicklungspraxis eines Rechtsanwaltes	Mag. Franz Haydn	31.3.2020, 09:00 -12:00 Uhr
Schadenersatzrecht	Dr. Wolfgang Reisinger	7.4.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Bauwesenversicherungen	Norbert Jagerhofer	15.4.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Prozesse im Versicherungsrecht	HR d. OGH Dr. Ilse Huber	22.4.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Regressmöglichkeiten der VU	Dr. Wolfgang Reisinger	5.5.2020, 09:00 -17:00 Uhr
D&O und Managerrechtsschutz	MMag. Wolfgang Alphart	12.5.2020, 09:00 -17:00 Uhr

Salzburg

Haftpflichtversicherungen	Gerhard Kofler	18.2.2020, 09:00 - 17:00 Uhr
Vertragskündigung	Univ.-Prof. Dr. Eva Palten	26.3.2020, 09:00 - 16:00 Uhr



Ort	Dauer	Modul	Kosten
Niederösterreich			
WIFI Niederösterreich, Mödling	5,5 Stunden netto pro Kurstag	-	Gesamter Block EUR 660,00/einzelne Blöcke EUR 60,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto pro Kurstag	-	Gesamter Block EUR 2.580,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00
WIFI Niederösterreich, Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00
Salzburg			
Wirtschaftskammer Salzburg	6 Stunden netto	Modul 2	-
Wirtschaftskammer Salzburg	5,5 Stunden netto	Modul 1	-

Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 1. Halbjahr 2020

Thema	Vortragende(r)	Datum
Wien		
Risikoanalyse und Beratung von Gewerbekunden	Roland Bedernik	12.3.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Vorbereitungskurs Aktuelles Wissen	Diverse	vorauss. 20.3. – 30.5.2020
Schadenbearbeitung durch den VM I und II	Gerhard Veits	2.4.2020 & 3.4.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Rechtsschutz für Fortgeschrittene	Mag. Isabel Lechner	21.4.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Kunstversicherung Schmucktragerisiko (genauer Titel noch nicht bekannt)	Mag. Philip Machat	6.5.2020, 09:00 -12:30 Uhr
Betriebliche Altersvorsorge	Arno Slepice	4.6.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Aktuelle Judikatur	Gerhard Veits	17.6.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Tirol		
Spezialseminar Landwirtschaft – von der korrekten Risikoerfassung bis zum Deckungskonzept	Franz Innerhuber	20.2.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Haftpflicht	Gerhard Kofler	12.3.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Der Schaden – Risiko oder Chance für uns Versicherungsmakler	Reinhard Jesenitschnig	23.4.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Vermittlerrecht	Prof. Mag. Erwin Gisch	26.5.2020, 09:00 -17:00 Uhr
Oberösterreich		
Sozialstaat im Wandel, Invalidität und Sozialversicherungsregress	Dr. Bernhard Atzmüller und Mag. Andreas Hebenstreit	11.2.2020, 13:00 -18:30 Uhr
Bis die Kassa klingelt ...!	Univ.-Prof. Dr. Eva Palten	17.3.2020, 09:30 -17:00 Uhr
Betriebsnachfolge – steuer (rechtliche) Minenfelder räumen	MMag. Dr. Nikola Leitner-Bommer und Mag. Lothar Egger	12.5.2020, 13:00 -18:30 Uhr
Steiermark		
Die Umsetzung der IDD und die Wut über die Gesetzesflut	Mag. Herwig Kovacs	24.3.2020, 14:00 - 20:00 Uhr
Grundzüge des Privat- und Unternehmensrechts – ein Update und aktuelle Rechtsprechung aus der Praxis	RA Mag. Peter Edelsbrunner	25.3.2020, 14:00 - 20:00 Uhr
Grundlagen zur Vorsorge mit Lebensversicherungen und aktuelle Entwicklungen	Dr. Günther Puchtler	26.3.2020, 14:00 - 20:00 Uhr

Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 1. Halbjahr 2020

Ort	Dauer	Modul	Kosten
Wien			
WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	6 Stunden netto	Modul 2	EUR 120,00
WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	18 Kurstage - jeweils Freitag & Samstag, 09:00 -17:00 Uhr	-	EUR 2.700,00 (gesamte Kursreihe) / EUR 200,00 (Einzelbuchung/Tag)
WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	je 6,5 Stunden netto	2.4.2020: 6,5 Stunden Modul 1/3.4.2020: 1,5 Stunden Modul 1 und 5 Stunden Modul 2	für beide Kurstage: EUR 250,00 /Einzeltag: EUR 150,00
WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	6 Stunden netto	Modul 2	EUR 120,00
WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	3 Stunden netto	Modul 2	EUR 60,00
WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	6 Stunden netto	3 Stunden Modul 1 und 3 Stunden Modul 2	EUR 120,00
WIFI Wien, Währingergürtel 97, 1180 Wien	6 Stunden netto	3,5 Stunden Modul 1 und 3 Stunden Modul 2	EUR 150,00
Tirol			
Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils	6 Stunden netto	Modul 2	EUR 165,00
Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils	6 Stunden netto	Modul 2	EUR 165,00
Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils	6 Stunden netto	Modul 2	EUR 165,00
Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 165,00
Oberösterreich			
WIFI Oberösterreich, Linz	5 Stunden netto	Modul 1	EUR 49,00 Mitglieder
WIFI Oberösterreich, Linz	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 69,00 Mitglieder
WIFI Oberösterreich, Linz	5 Stunden netto	Modul 1	EUR 49,00 Mitglieder
Steiermark			
Wifi Graz, Körblergasse 111-113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 1	EUR 60,00
Wifi Graz, Körblergasse 111-113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 1	EUR 60,00
Wifi Graz, Körblergasse 111-113, 8010 Graz	5 Stunden netto	Modul 2	EUR 60,00

UMFRAGE ZUM THEMA „1 JAHR IDD-UMSETZUNG“

Der Fachverband der Versicherungsmakler veranstaltete eine Umfrage bei 6 Maklern österreichweit zum Thema „1 Jahr IDD-Umsetzung“. Nachfolgend lesen Sie die Antworten.

1. Weiterbildungsverpflichtung

Die IDD sieht erstmals eine verpflichtete Weiterbildung für die Versicherungsmakler vor. Wie stehen Sie zum Thema Weiterbildung generell und zur gesetzlich verpflichteten im Speziellen?

Mag. Regina Feiner-Sulzbacher LL.M., (Steiermark): Die Weiterbildungsverpflichtung ist wichtig

Mag. Regina Feiner-Sulzbacher LL.M.



und vor allem richtig! Wir leben in einer Gesellschaft, in der in Windeseile Änderungen und Neuerungen passieren. Wir VersicherungsmaklerInnen werden nicht müde von uns zu behaupten, dass wir unsere Kunden nach bestem und umfassendstem Wissen beraten. Dieses Wissen können wir aber nur dann haben, wenn wir uns der schnelllebigen Zeit anpassen und uns ständig weiter-

terbilden. Ich finde die Diskussion um Pflicht oder Nicht-Pflicht eigentlich traurig, denn im Sinne eines „life-long-learning“ sollte Weiterbildung auch ohne gesetzliche Verpflichtung für jeden selbstverständlich sein!

Herbert Rohrmoser (Salzburg): Wir Versicherungsmakler sehen uns gerne als die „Königsklasse“ der Versicherungsvermittlung. Betreffend der eigenen Weiterbildung bzw. der unserer Mitarbeiter trifft diese Selbstdarstellung aus meiner Erfahrung nicht zu. Daher ist diese verpflichtende minimale

Weiterbildung schon lange überfällig. Leider gibt es wieder eine typisch österreichische Lösung, die die Weiterbildung der Mitarbeiter im eigenen Unternehmen ermöglicht. Diese Möglichkeit werden vermutlich einige nutzen, um Kosten zu sparen. Somit ist diese Jahrhundert Chance einer umfassenden effizienten Weiterbildung unseres Berufsstandes vergeben worden.

Ing. G. Mirko Ivanic (Wien): Meiner Meinung nach müsste es keiner gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung bedürfen. Jeder Makler sollte sich im Klaren darüber sein, dass eine ständige Fort- und Weiterbildung für unseren Berufsstand unerlässlich ist. Das Anforderungsprofil an den unabhängigen Versicherungsvertrieb hat sich in den letzten Jahren massiv verändert. Reiner Produktverkauf war gestern. Unabhängige, qualitativ hochwertige Beratung und Betreuung prägen in der Gegenwart die Maklertätigkeit. Die Kernkompetenz liegt im Risiko-Management, beginnend mit der bedarfsgerechten Risikoanalyse bis hin zur professionellen Schadensabwicklung. Profundes Fachwissen stellt nicht nur gegenüber dem Wettbewerb einen Wettbewerbsvorteil dar, es fungiert auch als Selbstschutz vor schadenersatzpflichtigen Beratungsfehlern.

Ing. G. Mirko Ivanic



Katharina Freingruber (Burgenland): Ich finde Weiterbildung in unserer Branche extrem wichtig, da wir laufend von Änderungen, wie z.B. neuen gesetzlichen Regelungen und Produkteinführungen aufgrund sich ändernder Risikosituationen betroffen sind. Für mich persönlich und unsere Firma hat die Einführung der gesetzlichen Verpflichtung grundsätzlich keinerlei Änderung ergeben, da bei uns eine laufende Weiterbildung sowieso stattfin-



det. Dies ist für eine qualitativ hochwertige Betreuung der Kunden unserer Meinung nach unverzichtbar.

Jürgen Sponer, MBA (Niederösterreich): Weiterbildung ist mir ein persönliches Herzensthema, da sie mir nicht nur Freude bereitet, als sie auch nur Vorteile bietet wie etwa Kompetenz, neue Geschäftsmöglichkeiten, Verringerung von Problemen oder gar von Haftungsfällen. Auch ist Weiterbildung die Grundlage des Expertentums, und dies wiederum wäre eine Möglichkeit, den Berufsstand des Maklers deutlicher von anderen abzugrenzen.

Somit sehe ich die gesetzliche Verpflichtung von 15 Stunden, die von allen meinen Mitarbeitern und mir deutlich überschritten werden, als einen wichtigen Schritt in die richtige Richtung.

Marlies Mosgan-Schlatter (Kärnten): Zeit in die Weiterbildung zu investieren, kommt vor allem den Kunden zu Gute. Ich persönlich halte Weiterbildung generell für einen der wichtigsten Punkte und die daraus gewonnene Fachkompetenz als eines der wichtigsten „Güter“ in unserem Beruf. Dieses Gut sorgt für Nachhaltigkeit und eine gute Reputation

bzw. gutes Image, das uns sowohl als Arbeitgeber gegenüber unseren Mitarbeitern wie auch als Versicherungsmakler gegenüber unseren Kunden auszeichnet. Studien zeigen sogar, dass sich berufliche Fort- und Weiterbildung als tragende Säule in der Personalentwicklung hervorhebt und Kundenbindung festigt. Unternehmen mit einem ansprechenden Weiterbildungsangebot fördern die individuelle fachliche und persönliche Entwicklung ihrer Mitarbeiter und somit steigt der Marktwert der Mitarbeiter und auch des Unternehmens.

Jürgen Sponer



Die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden pro Jahr ist meines Erachtens ein Mindestmaß, welches notwendig ist.

Darüber hinaus habe ich bei den Kärntner Maklerbetrieben auch schon vor Umsetzung der IDD ins nationale Recht eine sehr hohe Motivation zur freiwilligen Weiterbildung erkennen können.

2. Statusklarheit

„Die IDD hat die Statusklarheit - eine gesetzliche Trennung zwischen Makler und Agent - mit sich gebracht und stellt somit praktisch die Regelung vor 2005 wieder her. Wie sehen Sie prinzipiell das Thema Statusklarheit?“

Feiner-Sulzbacher: Wir VersicherungsmaklerInnen können das nur positiv sehen, denn damit ist nun endlich Schluss mit der Unsicherheit in welcher Funktion ein Berater seinen Kunden bedient. Für uns VersicherungsmaklerInnen sehe ich keinen Bedarf beide Gewerbeberechtigungen aufrecht zu erhalten, denn egal in welcher Sparte wir unsere KundInnen beraten, können wir das nur mit dem aufrechten Versicherungsmaklergewerbeschein umfassend und im Sinne des „best-interest“ machen.

Rohrmoser: Endlich wird diese schwammige österreichische Lösung nach 15 Jahren wieder klar geregelt. Wer als Makler auftreten will, sollte auch die Verantwortung und Haftung als Makler übernehmen

Herbert Rohrmoser



und sich nicht hinter der Agentenhaftung verstecken.

Sollte die Haftung für bestimmte Produkte zu groß sein, kann er die Beratung und Betreuung für diese „risikanten“ Produkte ohnehin in seiner Maklervereinbarung ausschließen.

Ivanic: Die Statusklarheit ist jedenfalls zu begrüßen. Dem Kunden soll in jeder Situation klar sein, wer ihm gegenüber

sitzt, welche Leistungen er zu erwarten hat, ob eine unabhängige Beratung erfolgt und wer die Haftung für eine verschuldete Fehlberatung trägt. Transparenz ist das Gebot der Stunde. Selbstverständlich macht die Statusklarheit nur dann Sinn, wenn

- seitens der zuständigen Fachgruppen die Unterschiede zwischen den einzelnen Ausübungsformen der Versicherungsvermittlung für die Öffentlichkeit nach außen hin klar kommuniziert werden;

- das Marktverhalten seitens der Behörden laufend kontrolliert und ein Fehlverhalten einzelner Marktteilnehmer sanktioniert werden.

Wenig Begeisterung findet die Einführung der Nebentätigkeit. Diese führt zu einer neuerlichen Verwässerung der Kompetenzen einzelner Gewerbe. Derartiges hatten wir schon beim Nebengewerbe. Es wird quasi in fremden Gewässern gefischt. Ein Umstand, der ganz offensichtlich die Statusklarheit konterkariert.

Freingruber: Es ist gut, dass es eine klare Regelung gibt, die für den Kunden ein hohes Maß an Transparenz bringt. Ich bin der Meinung, dass es positiv für den Kunden ist, dass er zukünftig weiß, mit wem er es zu tun hat und ob der Vermittler wirklich verpflichtet und auch in der Lage ist, das beste Angebot für ihn herauszusuchen.

Sponer: Sehr positiv! Jetzt wäre es wichtig, getreu dem Motto „tue Gutes und rede darüber“, den Berufstand des Maklers so zu etablieren, dass er in den Köpfen der potentiellen Kunden den gleichen Stellenwert wie ein Apotheker, Anwalt oder Steuerberater erreicht.

Mosgan-Schlatter: Seit jeher empfand ich es als Widerspruch, dass das Gewerbe des Versicherungsagenten und Versicherungsmaklers in ein und demselben Unternehmen „gleichzeitig“ ausgeübt werden kann. Einmal den Hut des Agenten und einmal den des Maklers in der Beratung aufzusetzen, schafft nicht unbedingt Klarheit über den Typus des Vermittlers. Dieser kann aber für den Kunden entscheidend sein, wenn Fehler in der Beratung bzw. Abwicklung stattgefunden haben. In diesem Punkt haben Agenten und Makler ein komplett anderes Haftungsregime. Unser Berufsstatus wird durch die Statusklarheit in das richtige Licht gerückt und eine „unzumutbare Verwässe-

Marlies Mosgan-Schlatter



rungslücke“ geschlossen. Sowohl beim Thema Haftung, dem Schlagwort „Best Advice“ aber auch beim breiteren Fachwissen gibt es nun Klarheit, wer diese Vorteile bietet - nur wir! Und somit kann ich als Versicherungsmaklerin die Statusklarheit vollkommen befürworten und sie war ein wichtiger und richtiger Schritt.

3. Anpassungen im Arbeitsablauf

„Mit der IDD wurden bekanntermaßen diverse neue Informations- und Dokumentationspflichten gesetzlich verankert, die wohl zwangsläufig für Änderungen in den Arbeitsabläufen gesorgt haben. Wie viel Mehraufwand haben diese IDD-Anpassungen in Ihrem Unternehmen tatsächlich nach sich gezogen? Können Sie diesen Änderungen auch etwas Positives abgewinnen (z.B. Effizienzsteigerung)?“

Feiner-Sulzbacher: Wer sich bereits nach IMD und vor IDD an die gesetzlichen Regelungen und Vorgaben gehalten hat, sollte doch wenig Aufwand gehabt haben, um die IDD-Anpassungen umzusetzen. Ich habe das Einarbeiten der neuen Informations- und Dokumentationspflichten durchaus interessant gefunden. Ja es hat Arbeitszeit gekostet, aber ich habe in meinem Unternehmen dadurch auch neue, klare Richtlinien und Vorgaben machen können, die nun ein noch effizienteres Arbeiten ermöglichen.

Rohrmoser: Für diejenigen Unternehmen, die bereits vor der gesetzlichen Verankerung entsprechend der Vorschriften gearbeitet haben, wird sich der Mehraufwand in Grenzen halten.

Für kleine Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern sind die zum Teil ausufernden Vorschriften bestimmt zur Mehrbelastung geworden und werden vermutlich auch nicht entsprechend umgesetzt. Dass jemand eine Effizienzsteigerung darin sieht, kann ich absolut nicht nachvollziehen. Durch diese zum Teil überzogenen gesetzlichen Vorschriften werden wir immer mehr vom Gestalter zum Verwalter.

Ivanic: Die neuen Informations- und Dokumentationspflichten haben zu massiven Änderungen in den Arbeitsabläufen geführt. Der damit verbundene Mehraufwand – finanziell, personell und zeitlich – ist doch sehr beträchtlich. Ohne entsprechende Unterstützung seitens des Fachverbandes und den Einsatz bedarfsgerechter Softwarelösungen wäre eine fristgerechte Anpassung an die neuen IDD-Standards wohl nicht möglich gewesen. Dass normierte Zwänge positive Effekte auf Tätigkeit des Maklers, beispielsweise durch Steigerung der Effizienz, haben, darf bezweifelt werden. Derzeit verursachen die Änderungen nur einen zeitlichen und finanziel-

len Mehraufwand, der seitens der Versicherer provisionsseitig keine Deckung findet. Im Gegenteil kommt es sogar zu drastischen Provisionskürzungen. Auf Dauer ein völlig unhaltbarer Zustand.

Freingruber: Der Mehraufwand hält sich, nach Erstellung der entsprechenden Unterlagen im Arbeitsalltag im erträglichen Rahmen. Ich glaube aber nicht, dass die neuen Informations- und Dokumentationspflichten einen Mehrwert für den Makler oder den Kunden bringen oder gar die Effizienz im Maklerbüro steigern. Im Gegenteil ist es eher so, dass immer mehr Zeit für die Bürokratie verwendet wird, die dann beim Kunden fehlt.

Sponer: Nachdem es hier keine Alternative gibt, versuche ich das Glas halb voll zu sehen. Natürlich bringen die neuen Vorgaben einen höheren Aufwand mit sich, doch haben wir diese auch gleich zum Anlass genommen, diverse Prozesse im Arbeitsablauf neu zu gestalten. Auch in diesem Punkt bin ich froh Mitglied der IGV Austria zu sein, denn als Gemeinschaft sind solche Herausforderungen einfacher zu meistern.

Mosgan-Schlatte: Generell befürworte ich die Dokumentationspflicht gegenüber dem Kunden. Wichtig dabei ist, dass für den Kunden und für unseren Betrieb der Inhalt des Gespräches festgehalten wird – grob gesagt: welcher Bedarf, welches Produkt, mit welchem Inhalt, mit welcher Empfehlung besprochen wurde. Das schafft Beratungstransparenz und vermindert mögliche Schadenersatzforderungen. Komplette Kontraproduktiv empfinde ich das Ausmaß der Informationspflichten gegenüber dem Kunden. Es hat sich in der Praxis nicht bewährt, dem Konsumenten bis zu 100 Seiten pro Versicherungsprodukt auszuhändigen. Zumeist werden in einem Beratungsgespräch mehrere Produkte besprochen. Der Kunde ist mit der Fülle an Informationen maßlos überfordert, „steigt“ erfahrungsgemäß relativ schnell aus und wird durch die „Transparenz“ erdrückt. Für unseren Betrieb bedeutet das einen Mehraufwand, welcher mitunter in Zukunft Kosten beim Kunden verursachen wird.

Katharina Freingruber



MEILENSTEINE

Die Funktionsperiode 2015–2020 geht dem Ende zu, die Wirtschaftskammerwahlen stehen vor der Tür. Eine gute Gelegenheit dazu, ein Resümee über die letzten Jahre zu ziehen.

KommR Christoph Berghammer, MAS hat seit 2016 die Funktion des Fachverbandsobmannes inne. In den fünf Jahren hat sich der unermüdliche Einsatz der Berufsvertretung für die Kollegenschaft gelohnt. Die folgenden Meilensteine des Fachverbandes erheben keineswegs Anspruch auf Vollständigkeit und sollen nur

Zu Beginn der Funktionsperiode stand Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger dem Fachverband vor.

einen Auszug aus der vielfältigen Tätigkeit des Fachverbandes für seine Mitglieder widerspiegeln.

2014

Interessenspolitik als ständiger Dialog

Arbeitskreisleiter KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann Akad. Vkmf. Gunther

Riedlsperger und Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch sind zu Gesprächen nach Brüssel unterwegs. Die brisanten Themen sind der Richtlinienentwurf MiFID II und die Interpretationsspielräume bei der Formulierung der PRIPs.

Provisionsverbot bzw. Offenlegungspflicht – WIFO-Studie

Eine WIFO-Studie zu den Folgen der Offenlegungspflicht der Vermittlungsvergütung laut IMD II kommt zu wenig erbaulichen Schlussfolgerungen. Weniger Provision macht sympathisch und begünstigt Fehlentscheidungen. Zudem ist gut belegt, dass gerade zusätzliche Information jedweder Art, wie etwa die Vertriebskosten, dem Konsumenten das Verstehen ohnehin komplexer Produkte noch schwerer macht.

Dr. Othmar Karas: „Ein Verbot der provisionsbasierten Beratung würde letztlich dazu führen, dass sich Kunden eine Beratung nicht mehr leisten können bzw. wollen. Dies kann nicht im Interesse der Anleger liegen.“



2015

März

Gewerberegister wird zu GISA

Mit 30. März wurden die Umstellungsarbeiten abgeschlossen, alle 14 dezentralen Register wurden unter dem neuen „Gewerbeinformationssystem Austria“ (GISA) zusammengefasst.

Diese GISA-Zahl muss seither gemäß § 137f Absatz 1 GewO in allen Geschäftspapieren der Versicherungsmakler angeführt werden. Seither sind Gewerbebeanmeldungen und andere Verfahren im Gewerbebereich online und durchgängig elektronisch abwickelbar.

Juni

Maklerstudie 2015

Im Auftrag des Fachverbandes führte AssCompact GmbH eine Studie zum Thema

„Auswirkungen eines allfälligen Provisionsverbotes für den unabhängigen Vertrieb“ durch. Im Jahre 2015 erzielten 79 Prozent der Versicherungsmakler, die im Privatkundengeschäft tätig

waren, ihre Erträge ausschließlich aus Provisionszahlungen. Im Gewerbebereich waren es noch 69,8 Prozent, im Industriegeschäft 55,99 Prozent. Eine Umstellung auf Honorarvergütung war im Jahre 2015 im Privatkundenseg-

ment für 49 Prozent der Befragten unvorstellbar. Das Resümee: Bei einem Provisionsverbot und einer allfälligen Honorarlösung würden vier von zehn ihre Unabhängigkeit aufgeben müssen.

Recommender-Studie 2015

Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger: „Das beste Ergebnis für Versicherungsmakler seit es diese Studie gibt, eine sensationelle hohe Weiterempfehlungsrate.“ Der Finanz-Marketing Verband Österreichs erhebt die Kundenorientiertheit heimischer Banken und Versicherungen. Auch die Weiterempfehlungsbereitschaft ist Teil der jährlichen Studie. Im Jahre 2015 haben

die Versicherungsmakler besonders gut abgeschnitten. Acht von zehn Kunden waren bereit, ihren Versicherungsmakler weiterzempfehlen.



Weiterbildungszertifikat

Unter dem neuen Leiter des Arbeitskreis Bildung, stellvertretender Fachgruppenobmann der Tiroler Versicherungsmakler Akad. Vkfm. Michael Schopper, wurde die Marketingoffensive für das Weiterbildungszertifikat gestartet. Unter dem Motto „Warum hast du noch keines?“ wollte man vor der Zeit der verpflichtenden Weiterbildung Versicherungsmakler zu einer freiwilligen Weiterbildung animieren. Dazu wurde das Skriptum über Versicherungswissen für Versicherungsmakler neu aufgelegt und in Buchform herausgegeben.

Akad. Vkfm. Michael Schopper: „Die Verbesserung der Beratungsqualität durch Bil-

dungsaktivitäten ist ein Gebot der Stunde. Die Expertise der Versicherungsmakler soll sich sehr deutlich von jener anderer Vertriebswege abheben. Ich möchte das Zertifikat viel stärker im Bewusstsein unseres Berufsstandes verankern. Weiterbildung war und ist den Versicherungsmaklern seit jeher auch bereits ohne Weiterbildungsverpflichtung wichtig.“



Kremser Versicherungsforum

Der Beginn einer Tradition: Unter der Mitwirkung von Mag. Dr. Klaus Koban, MBA, Mitglied des wissenschaftlichen Beirates und Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband, konnte schon die erste Veranstaltung im Jahre 2015 mehr als 100 Besucher begeistern. Das Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration an der Donau-Universität Krems hat in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der Versicherungsmakler bereits mit dem ersten Veranstaltungstag thematisch einen Volltreffer gelandet. Themen wie

Maklerhaftung „Best Advice“ und Haftpflichtversicherung wurden den Teilnehmern von hochrangigen Vortragenden nähergebracht.

Mag. Dr. Klaus Koban: „Beachtlicher Mehrwert für die Teilnehmer. Dieses Veranstaltungsformat hat Zukunft.“



FACTA

Foreign Account Tax Compliance – ein im Jahr 2010 in Kraft getretenes US-Gesetz – wurde vom österreichischen Nationalrat am 24.10.2015 genehmigt. FACTA soll es US-amerikanischen

Steuerbehörden ermöglichen, steuerpflichtige Einkünfte von US-amerikanischen Steuerpflichtigen im Ausland zu erheben und deren Steuerflucht zu verhindern. Der Fachverband hat mit dem VVO eine gemeinsame Erklärung erarbeitet. Die Versicherungsmakler verpflichteten sich

Okt.

gemäß § 29 MaklerG gegenüber dem Versicherer dazu, beim Abschluss von Versicherungsver-

trägen die ihnen vom Versicherer bekannt gegebenen Vorgaben zu beachten und einzuhalten.

November

IHS-Studie

Eine Studie über die volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungsmakler im Jahre 2015. 3.992 aktive Mitglieder haben im Jahr 2014 6.781 Mitarbeiter beschäftigt, mit einem Umsatz von 851 Millionen Euro. Die Investitionshöhe lag bei 14 Millionen. Die Studie gab einen umfassenden Einblick in die

unternehmensbezogenen Charakteristika der Versicherungsmakler. Unter anderem wurde der Beratungsaufwand pro Versicherungssparte erhoben und es wurde der Thematik „Wettbewerbsdruck und konkurrierende Vertriebskanäle“ ebenfalls ein Kapitel gewidmet. Fazit: „Die Bedeutung der Versicherungsmakler als Vertriebskanal wird in Zukunft noch weiter steigen.“

November

Warum Österreich maklerversichert sein sollte

Nach dem 10. Expertentreffen der österreichischen Versicherungsmakler beim Europäischen Forum Alpbach wurde der dazugehöri-

ge Tagungsband veröffentlicht. Die 196 Seiten umfassende Ausgabe spiegelt die Themen der Veranstaltung in Alpbach wider. Beiträge renommierter Rechtswissenschaftler, Betriebs- sowie Volkswissenschaftler und aller Praktiker sind nachzulesen.

2016

Jänner

Digitalisierungsoffensive

Der siebente Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler stand im Zeichen der Digitalisierung. Versicherungsunternehmen standen bereits am Anfang der Online-Prozesse. Fachgruppenobmann der Tiroler Versicherungs-

makler Mag. Thomas Tiefenbrunner: „Für Einzelkämpfer wird es zunehmend schwieriger, während Kooperationen oder größere Betriebe bessere Wachstumschancen haben.“ Gastredner auf der Veranstaltung war unter anderem Volker P. Andelfinger, der skizzierte, wie sich die Digitalisierung auf das Kundenverhalten auswirkt.

März

Neue Serviceeinrichtung RDK

Auf Initiative von Fachverbandsobmann Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger erfolgte die Gründung der Rechts- und Disziplinarkommission. Unter dem Senatsvorsitz von Dr. Ilse Huber soll die RDK die Chancengleichheit im Wettbewerb mit anderen am Versicherungsmarkt tätigen Unternehmen sowie standesgemäßes Verhalten innerhalb der Branche fördern. Die Antragstellung an die RDK und die Beteiligung am Verfahren vor der RDK sind kostenfrei. **Dr. Ilse Huber:** „Schutz des Einzelnen und des gesamten Berufsstandes sowie die Stärkung des Standesansehens – das sind mei-

ne Erwartungen an die RDK.“ Mag. Dr. Klaus Koban, Leiter Arbeitskreis Recht: „Um die Qualität des Berufsstandes in der Zukunft zu gewährleisten und zu verbessern, sollen Standesregeln statuiert werden sowie die akademische Ausbildung der MaklerInnen gefördert werden.“



April

Österreichweite Roadshow

Informationsoffensive über die wesentlichen Inhalte der IDD-Vermögensschadenhaftpflicht-Ausbildung, RDK und aktuelle straf-

rechtliche Themen. KommR Christoph Berghammer, MAS, Arbeitskreisleiter EU, gab einen Einblick in die jahrelange Überzeugungsarbeit in Brüssel und präsentierte den aktuellen Stand der IDD.

Mai

Facebook-Auftritt

„Bleiben Sie auf dem Laufenden, was die österreichischen Versicherungsmakler leisten

und welchen Herausforderungen sie sich stellen müssen“ – so lautet der Slogan des Facebook-Auftritts des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

August

Recommender-Studie 2016

Auch im Jahr 2016 war die Weiterempfehlungsbereitschaft der Kunden für die Versicherungsmakler enorm hoch. Für 94 Prozent der Befrag-

ten ist es wichtig, bei der Anbotslegung durch einen ungebundenen Makler beraten zu werden. Ein weiteres bemerkenswertes Ergebnis: Kunden wünschen sich, rund zweimal jährlich von ihrem Makler kontaktiert zu werden.

August

OMDS Award

Erstmals wurde der OMD Award verliehen. Kriterien für die Beurteilung waren unter anderem Qualität der Bestands-, Schadens- und Provisi-

onsdaten sowie der Service der Daten. KommR Siegfried Fleischacker, Leiter Arbeitskreis Technologie: „Die rege Teilnahme an der Umfrage hat mich positiv überrascht. Die Prämierung ist eine Motivation für Versicherungsunternehmen.“

August

11. ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler in Alpbach

Dieses stand unter der Themenschwerpunkt „Umsetzung der IDD ins nationale Recht und der Digitalisierung aus Maklersicht“. Die traditionel-

le Veranstaltung war 2016 hochkarätig besetzt. MMag. Stefan Trojer, Wirtschaftsministerium, MMag. Martin Ramharter, Finanzministerium, Dr. Stephan Korinek, Finanzmarktaufsicht, und Karin Kneissl als Keynote-Speakerin zum Thema „Warum uns der Nahe Osten so nahe ist.“

Oktober

Obmannwechsel

Mit 15.9.2016 wechselten **Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger** und **KommR Christoph Berghammer, MAS** die Funktionen an der Spitze des Fachverbandes. KommR Christoph Berghammer wurde zum Fachverbandsobmann ernannt, Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger zu seinem Stellvertreter. Zwölf erfolgreiche Jahre, in denen Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger dem Fachverband seinen vollen Einsatz gewidmet hat. Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger ist seitdem weiterhin Obmann des IVO und Fachgruppenobmann in der Steiermark. Unter seiner Zeit als Fachverbandsobmann wurden die RSS und RDK gegründet.



Oktober

„Recht intensiv“-Veranstaltungsreihe

In vier österreichweiten Veranstaltungen informierte der Fachverband seine Mitglieder zur Thematik „Rücktritt vom Lebensversicherungsvertrag infolge vermeintlich unrichtiger oder nicht erfolgter Rücktrittsbelehrung“, mit einer Expertise von Univ.-Prof. Dr. Riedler.

Über Muster-Dokumente für Beratungsprotokolle, Courtagevereinbarungen und Kooperationen zwischen Versicherungsmaklern referierten Dr. Weinrauch und Mag. Freilinger. Ausgearbeitet wurden die Muster-Dokumente unter der Leitung von Mag. Dr. Klaus Koban, Leiter Arbeitskreis Recht, in Zusammenarbeit mit Dr. Roland Weinrauch und Mag. Markus Freilinger.

Neuformulierung der Standesregeln

Einstimmiger Beschluss der neuformulierten Standesregeln für Versicherungsmakler und Berater, die mit 1.1.2017 in Kraft traten.

Qualität und Ethik – so könnte die Überschrift der neuformulierten Standesregeln lauten. Die Standesregeln sind für alle Versicherungsmakler als Mitglieder des Fachverbandes der Versi-

cherungsmakler verbindlich. Neben dem Maklergesetz war es aus Sicht des Fachverbandes notwendig, ein sich selbst auferlegtes Regulativ zu schaffen, ein glaubwürdiges Instrument, das Anspruch auf Qualität und Wettbewerbsethik unterstreicht. KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann: „Die IDD ist ein sehr guter Anlass, die Position des Berufsstandes noch deutlicher hervorzuheben und somit von den anderen Vermittlertypen abzuheben.“

2017

20 Jahre Maklergesetz

Seit 20 Jahren regelt das Maklergesetz die Tätigkeit des Versicherungsmaklers.

Oberste Pflicht: „Beratungsqualität und Konsumentenschutz“. Kaum ein Berufsstand hat so strenge Qualitätsansprüche an sich selbst wie die österreichischen Versicherungsmakler. KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler: „Ein Versicherungsmakler ist in erster Linie Konsumentenschützer an vorderster Front und haftet, nach dem Maklergesetz, als „Bundesgenosse“ des Versicherungskunden für die Qualität seiner Arbeit. Er ist zur Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes – also „Best

Advice“ – verpflichtet. Wir stehen in einem ständigen Wettbewerb mit anderen Vermittlergruppen, das Unterscheidungsmerkmal nach außen ist der qualitative Anspruch an uns selbst.“

Spitzenvertreter der heimischen Versicherungsbranche trafen sich zu einem Jubiläumssymposium anlässlich dieser Feierlichkeit. Univ.-Prof. Peter Jabornegg, Leiter des Instituts für Arbeitsrecht und Sozialrecht, war schon am Entstehen des Maklergesetzes maßgeblich beteiligt.

Jabornegg: „Der im Maklergesetz verankerte Pflichtenkatalog sollte im Grunde IDD-tauglich sein.“ Er meinte damals auch: „Das derzeitige Provisionsmodell ist mit der IDD vereinbar – gar keine Frage“.

Statusklarheit

Die Statusklarheit als Begriff wird wieder zum Thema. Für Versicherungskunden ist es von entscheidender Bedeutung zu wissen, mit wem

sie es zu tun haben. Die Information der Statusklarheit muss beim Marktauftritt des Versicherungsvermittlers für seine Kunden schon vor dem ersten konkreten Kundengespräch ersichtlich sein.

Umsetzung der IDD – Gemeinsames Positionspapier

Gemeinsam mit dem Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs, dem Bundesgremium der Versicherungsagenten, hat der Fachverband der Versicherungsmakler ein Positionspapier zur Umsetzung der IDD ins nationale Recht unterfertigt.

KommR Christoph Berghammer, MAS: „Die österreichischen Versicherungsmakler stehen für einen transparenten und konsumentenfreundlichen Markt. Der faire Wettbewerb unter den Vermittlern führt zu qualitativ hochwertiger Beratung.“ **Arno Schuchter, Vorstandsdirektor Generali Versicherung, Vorsitzender des**

Komitees für Marketing und Vertrieb im VVO: „Bei allem Verständnis für Transparenz und Konsumentenschutz sollte es aber auch unser aller Bestreben sein, den bürokratischen Aufwand dabei in einem vertretbaren Rahmen zu halten.“



Umsetzung der vierten Geldwäsche-Richtlinie

Die Geldwäscherichtlinie muss auch von den Versicherungsmaklern eingehalten werden. Was die Einsetzung eines Geldwäschebeauftragten, angemessene Schulungsmaßnahmen der Mitarbeitenden, eine anonyme Geldwäschemel-

demöglichkeit und eine unabdingbare Dokumentation und Aufbewahrung der Dokumente für fünf Jahre nach Ende der Geschäftsbeziehung beinhaltet. Betroffen sind Versicherungsmakler, die im Zusammenhang mit Lebensversicherungen und anderen Dienstleistungen mit Anlagezweck, insbesondere fondsgebundene Lebensversicherungen, tätig werden.

Bundesnewsletter

Der Fachverband für Versicherungsmakler bündelt das relevante und aktuelle Informations-

angebot und etabliert mit dem monatlichen Newsletter ein neues Informationsmedium zur besseren Orientierung der Versicherungsmakler.

12. ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler in Alpbach

Der Fixpunkt im Jahr ist das ExpertInnentreffen in den Tiroler Bergen, die 12. Veranstaltung stand wiederum unter dem Motto „nationale Umsetzung der IDD-Richtlinie“.

Heiß ging es in Tirol her, denn kurz vor der Umsetzungsfrist waren noch viele Punkte unklar. Auch eine Übererfüllung der internationalen Verpflichtungen stand noch im Raum. Hochkarätig war die Referententeilnahmeliste unter anderem plädierte damals Beate Blaschek, BM für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, für strenge Vergütungsregelungen. Ein Workshop am Vortag wurde mit Vertretern aller vier Ministerium sowie der FMA abgehalten, um Themen



wie Weiterbildungsverpflichtung, Wohlverhaltensregeln und Informationspflicht, Auskunftspflichten sowie verpflichtende Beratung für alle zu besprechen. Als besonders konstruktiv wurden die Gespräche bezeichnet.

FIT for IDD

Ein übersichtlicher Leitfaden zur Umsetzung der neuen Vertriebsrichtlinie, eine Facebook-Gruppe mit demselben Namen, auch das wurde am 12. ExpertInnentreffen in Alpbach vorgestellt. Die Informationsoffensive „Fit for IDD“ umfasste neben der Facebook-Gruppe natürlich auch einen IDD-Folder und eine Webseite. **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann: „Durch großes Engagement, viel Einsatz und hohe Fachkompetenz seitens vieler Mitglieder des Fachverbandsausschusses der Versicherungsmakler ist es uns in den letzten Jahren gelungen, viele negative Auswirkungen der Richtlinie, von denen die österreichischen

Versicherungsmakler betroffen gewesen wären, zu verhindern. In diesem Sinne werden wir uns auch in Zukunft für die Interessen unseres Berufsstandes stark machen. Es lohnt sich also, regelmäßig auf unserer Website www.fitforidd.at vorbeizuschauen, um sich zum Stand der IDD-Umsetzung auf dem Laufenden zu halten und ‚fit for IDD‘ zu werden.“



RDB für Versicherungsmakler

Im Rahmen des ExpertInnentreffens wurde das Paket „Rechtsdatenbank für Versicherungsmakler“ vorgestellt.

Die Datenbank fasst versicherungsrechtliche Inhalte der RDB-Rechtsdatenbank und solche, die eigens vom Fachverband der Versicherungsmakler produziert werden, zu einem gesamten Paket zusammen.

10 Jahre Rechtsservice- und Schlichtungsstelle

Aufgrund eines einstimmigen Fachverbandsausschussbeschlusses ist seit 1. Jänner 2016 keine Gebühr bei der Anrufung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle zu bezahlen. Die RSS unterstützt Makler und ihre Kunden bei Streitigkeiten. Zu den Aufgaben gehören unter anderem die rechtliche Prüfung unstrittiger Sachverhalte sowie die Empfehlung an die Streitparteien im Verhältnis Versicherungskunde, Versicherungsmakler und Versicherer. Seit 2014 hat den Vorsitz **Senatspräsident d. OLG i. R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner**, Schriftführer ist Mag. Christian Wet-

zelberger. Die Bilanz eines Jahrzehntes der Arbeit für die Makler laut Hellwagner: „Die Akzeptanz am Markt steigt von Jahr zu Jahr. Durch die Gründung der RSS und deren zehnjährige erfolgreiche Tätigkeit hat die Maklerschaft gewaltig an Stellenwert gegenüber den Versicherern sowie in der gesamten Versicherungswirtschaft gewonnen.“



Symposium der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen

Über 300 Teilnehmer fanden sich im Allianz Stadion in Hütteldorf ein, wo die Gesellschaft für Versicherungsfachwissen in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der Versicherungsmakler ein Symposium zum Thema „Umsetzung der IDD ins nationale Recht“ abhielt.

Unter anderem nahmen Prof. Elisabeth Stadler, Präsidentin der GfV, MMag. Stefan Trojer, Dr. Martin Ramharter, e.h. EU Kommissar Franz

Fischler, KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler, und KommR Horst Grandits, Bundesobmann der Versicherungsagenten, zu den Themen Stellung. Einige der Vortragenden waren damals überzeugt, dass die Versicherungswirtschaft ausreichend Zeit benötige, um sich auf die neuen Regulatorien, etwa im Hinblick auf die IT-Umstellung, einzustellen. Das Interesse an der Umsetzung und die unterschiedlichen Ansichten der Teilnehmer ergaben einige heiße Diskussionen.

Start OMDS 3.0

Die Arbeitsplattform der Versicherungsunternehmen, die das Ziel hat, die internetbasierten Prozesse zwischen Versicherungen und Versicherungsmakler zu standardisieren, wurde vorgestellt.

Die EDV-Tage Großpetersdorf – das traditionelle Treffen der IT-Beauftragten der Versicherungsbranche – unter der Leitung von **KommR Siegfried Fleischacker**: „Die fortschreitende Technologie hilft dem Makler bei seiner täglichen

Arbeit, er muss sie nur nutzen“. Der Eintritt von BiPRO in den österreichischen Markt wurde von den Teilnehmern an den EDV-Tagen als sehr positiv gesehen, kurbelt es doch den allgemeinen Wettbewerb wieder an.



Roadshow DSGVO & Geldwäsche-Richtlinie

Die österreichweite Roadshow des Fachverbandes informierte die Kollegenschaft über die Anforderungen durch die Geldwäsche-Richtlinie und die Datenschutzgrundverordnung. Ab 25. Mai 2018 mussten alle heimischen Unternehmen die DSGVO-Maßnahmen umgesetzt haben, weitere Übergangsfristen gab es keine. **Dr. Roland Weinrauch**, Rechtsanwalt, bei der Roadshow: „Wir haben einen Paradigmenwech-

sel. Weg davon, auf Anweisung der Behörde zu warten, hin zu hoher Eigenverantwortung.“ Bei Nichtbeachtung drohen hohe Strafen. Zusammenfassend ist zur DSGVO zu sagen, dass jeglicher Umgang mit Daten von der



Verordnung betroffen ist. Der Fachverband gab anlässlich der Roadshow die Veröffentlichung von Musterformularen und Informationsdokumenten auf der WKO-Site bekannt. Betreffend

der Geldwäsche-Richtlinie wurden die Teilnehmer nochmals unter anderem auf den Risikoerhebungsbogen auf der Homepage des Fachverbandes hingewiesen.

2018

Relaunch Fachverbandszeitung

Die Fachzeitschrift wurde einem Relaunch unterzogen.

Ein modernes Konzept, eine übersichtlichere Gestaltung und ein neues Design. „Der Versicherungsmakler“ erscheint seit 2018 in einem neuen Verlag.

Neufassung Mustervollmacht für Versicherungsmakler

Es musste eine Klarstellung erfolgen, dass die Versicherungsvermittlung, zu welcher der Versicherungsmakler mit Unterfertigung der

Vollmacht beauftragt und bevollmächtigt wird, auch die Vermittlung von Bausparverträgen beinhaltet.

Die Mustervollmachten wurden neu formuliert, die Entbindung vom Bankgeheimnis wurde darin aufgenommen.

E-Learning-Tool „Fit for 2018“

Nach Fit for IDD ist im Jänner 2018 die Lernplattform „Fit für 2018“ online gegangen.

Lernfragen, Templates, ein Wissenscenter, Micro-Lerneinheiten, und ein Quiz zur Wissensabfrage sind in Zusammenarbeit mit KPMG entstanden.

Neue Musterformulare und Checklisten infolge der IDD

Noch wartete man auf die Umsetzung der IDD-Vertriebsrichtlinie in die nationale Gesetzgebung. Dennoch mussten sich die Versiche-

rungsmakler aufgrund von delegierten Verordnungen mit neuen Regeln und Verpflichtungen auseinandersetzen.

In Zusammenarbeit mit Dr. Roland Weinrauch wurden neue Musterformulare und Checklisten veröffentlicht.

13. ExpertenInnentreffen der Versicherungsmakler in Alpbach

Wiederum stand die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ins nationale Recht im Mittelpunkt der traditionellen Veranstaltung, aber auch die Auswirkungen des digitalen Vertriebes wurden beleuchtet.

Zum Datum der Veranstaltung stand noch immer kein Gesetzesentwurf aus dem Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort zur Verfügung. Eines war aber schon damals fix: An der Statusklarheit führt kein Weg mehr vorbei. Die Statusklarheit setzt dem von KommR Rudolf Mittendorfer geprägten Ausdruck „Vermittler-Chamäleons“ ein Ende. Wünsche und Bedürfnisse, Aufsichtsansatz, um nur einige der Schlagworte der Referenten zu wiederholen. **Dr. Ludwig Pfleger, Leiter des Teams**

Business in der FMA:

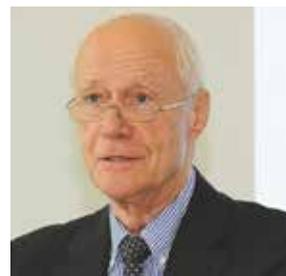
„Grundsätzlich ist die Aufsichtsbehörde für die Versicherungsvermittler nach wie vor die Gewerbebehörde. Durch den neuen ganzheitlichen Aufsichtsansatz wird es jedoch vermehrt Schnittmengen zwischen Versicherer und Vermittler geben.“ Digitalisierung biete dem Kunden, aber auch dem Versicherungsmakler einen Mehrwert, das stand für Mag. Werner Müller, Vertriebsvorstand Allianz Elementar Versicherung AG, und Mag. Dr. Klaus Koban in ihren Referaten fest.



Symposium Velden mit GVfW - Umsetzung der IDD

Pünktlich zum Anwendungstermin, jedoch noch immer ohne gesetzliche Umsetzung ins nationale Recht, veranstaltete die Gesellschaft für Versicherungsfachwissen ihr traditionelles, prominent besetztes Symposium in Velden. Hochkarätige Referenten leiteten unter der Moderation von Roland Barazon („Das neue Recht ist unsicher per se.“) den Nebel rund um die IDD-Richtlinie. **em. o. Univ.-Prof. Attila**

Fenyves: „Die österreichische Umsetzung der IDD-Richtlinie ins VAG ist kein legislatives Meisterwerk – die uneinheitlichen Begrifflichkeiten machen die Sache auch nicht leichter.“



Herbstroadshow

In Kooperation mit den regionalen Fachgruppen wurden fast 1.000 Teilnehmer an der österreichweiten Herbstroadshow gezählt. Der neue Haftpflichtrahmenvertrag mit UNIQA und Generali Versicherung wurde von Fachgruppenobmann-Stellvertreter Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger vorgestellt. Die Vergütungsthematik wurde durch eine Expertise von Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber universitär aufgearbeitet und vorgestellt. Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA nahm in seinem Referat Bezug auf die wesent-



lichen Änderungen in der Tätigkeit des Versicherungsmaklers infolge der IDD-Umsetzung.

Abänderungsanträge im Nationalrat bezüglich IDD-Umsetzung

In einem unermüdlichen Einsatz des Fachverbandsobmanns gelang es kurz vor dem Nationalratsbeschluss zur Umsetzung der IDD-Richt-

linie, einige der den Berufsstand gefährdenden Themen abzuwenden. Kurzfristig stand plötzlich das Thema Provisionsoffenlegung bzw. sogar Provisionsverbot wieder im Raum. Lobbyarbeit war gefragt und es gelang der Spitze des Fachverbandes, die drohende Gefahr abzuwenden.

Verhandlungen zu neuen Courtagevereinbarungen

Bereits im Sommer 2018 gingen die Wogen hoch. Die IDD-Umsetzung veranlasste einige Versicherungsunternehmen, mit ihren Vertriebspartnern neue Courtagevereinbarungen abzuschließen. Einige Passagen in den neuen Courtagevereinbarungen gingen weit über die ursprünglichen

Vereinbarungen zwischen dem Fachverband der Versicherungsmakler und dem VVO hinaus. Nach einigen Verhandlungsgesprächen und unter Einsatz des Fachverbandes gelang es, eine lebbare Lösung zu erarbeiten, die RSS wurde miteinbezogen. Versicherungsunternehmen können ein Schlichtungsverfahren vor der RSS beantragen, wenn sie der Meinung sind, der Makler erfülle nicht die vereinbarten qualitativen Kriterien.

Sonderausgabe „Die VersicherungsmaklerIn“

Erstmals, seit der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Österreich eine eigene Fachzeitschrift herausgibt, widmete sich die Dezember-Ausgabe im Jahr 2018 fast nur

der Versicherungsmaklerin, auch der Titel wurde dementsprechend geändert. Frauen in der Versicherungsbranche, Versicherungsmaklerinnen, Vertriebschefinnen und Vorstandsvorsitzende kamen zu Wort. Eine Tradition wurde eingeleitet und wird jährlich wiederholt.

Neue Rahmenbedingungen

Aufgrund der Anforderungen durch IDD oder DSGVO gab es auch neue Erfordernisse an die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Mit der Generali und UNIQA Versicherung wurde ein neuer Haftpflichtrahmenvertrag ausgearbeitet.

Einige der wesentlichen Punkte lauteten unbegrenzte Nachdeckung, Ausschluss für „bewusstes Zuwiderhandeln“, Verzicht auf Verjährungseinwand. Der Fachverband muss nicht nur bei Kündigung, sondern auch bei Ablaufkündigung vom Versicherungsunternehmen konsultiert werden.

Symposium Velden

Wieder ein Jahr vergangen und ein 30-Jahres-Jubiläum – die Gesellschaft für Versicherungsfachwissen feiert ihr 30-jähriges Bestehen. Präsidentin Prof. Elisabeth Stadler freute sich über die Jubiläumsveranstaltung. Themen in Velden 2019: IDD-Umsetzung – em. o. Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg analysierte die IDD-Umsetzung aus gewerberechtl. und zivilrechtlicher Sicht. Den Versicherungsmaklern wurde anschaulich erklärt, wie sich ein Maklerunternehmen auf Prüfungen durch Gewerbe- oder Datenschutzbehörde vorbereiten kann. Versicherungswirtschaft und Digitalisierung, die Rechtslage für den digitalen Versicherungsvertrieb beleuchtete unter anderem Dr. Ernst Pichler. In den gewöhn-

ten Podiumsdiskussionen widmeten sich Mag. Andreas Krebs, Präsident VÖVM, KommR Prok. Gerhard Heine, Wiener Städtische Versicherung, und Fachgruppenobmann der Kärntner Versicherungsmakler Franz Ahm verschiedenen Themen. Veränderte Rahmenbedingungen und Ethik in der Versicherungsbranche – dazu gab es erstmals eine Umfrage unter den österreichischen Versicherungsmaklern. Die Studie wurde von AssCompact GmbH durchgeführt. An der Podiumsdiskussion zu „ethisch nachhaltigem Handeln in der Versicherungsbranche“ nahmen Prof. Elisabeth Stadler, CEO Vienna Insurance Group, Mag. Remi Vrignaud, CEO Allianz Österreich, Dr. Stephan Korinek, FMA, und KommR Rudolf Mittendorfer unter der Leitung von Ronald Barazon teil.

Umfrage zum Thema Ethik im Versicherungsvertrieb

Für mehr als zwei Drittel der Befragten ist Ethik im Versicherungsvertrieb ein großes Anliegen. Vier von fünf Maklern sind für Sanktionen für unethisches Handeln, beginnend von Strafzahlungen und Veröffentlichung des Fehlverhaltens im Vermittlerregister – angelehnt an eine Shaming List – bis zu Gewerbeentzug. Ausübende Institutionen können nach Meinung der Befragten die Wirtschaftskammer, Gerichte beziehungsweise Behörden wie das Marktamt

bzw. die Bezirksverwaltungsbehörde sein. Das große Interesse an der Umfrage zum Thema „Ethisches Handeln im Versicherungsvertrieb“ überraschte die Initiatoren der Umfrage, **KommR Rudolf Mittendorfer** und Dr. Klaus Koban.



BIPAR-Meeting in Wien

Erstmals tagte die Generalversammlung der European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR) in Wien. Rund 100 Delegierte aus ganz Europa nahmen an dem Treffen teil und diskutierten über aktuelle Trends und Themen der Branche. So standen u. a. nachhaltige Finanzen, Aufsicht, Daten und Kryptowährungen, aber auch die weitere europäische Integration und die Umsetzung der IDD auf der Agenda.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS: „Gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Österreich und BIPAR erreichen wir, dass unsere Stimme bei den Entscheidungsträgern in Brüssel gehört wird. Die bereits vor Jahren getroffene Entscheidung, BIPAR beizutreten und auf europäischer Ebene aktiv mitzuarbeiten, war angesichts der komplexen und vielfältigen Themen, die seitens der EU laufend auf uns zukommen, ein wertvoller Meilenstein in der Interessenpolitik des Fachverbandes.“

Gesetzlich verpflichtende Weiterbildung für Versicherungsmakler

In der IDD ist eine verpflichtende Fortbildung für Versicherungsmakler und deren an der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten im Ausmaß von mindestens 15 Stunden pro Jahr vorgeschrieben.

Der vom Wirtschaftsministerium bestätigte Weiterbildungslehrplan für Versicherungsmakler ist mit 12. Juli 2019 in Kraft getreten, wonach Gewerbeinhaber/Leitungsorgane davon min-

destens zehn Stunden bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstituten absolvieren müssen. Für Mitarbeiter kann der Bildungsanbieter frei gewählt werden und auch interne Schulungen sind möglich. Schulungen in Form von Webinaren, Onlinekursen sowie E-Learning sind in einem ausgewogenen Verhältnis zu Präsenzveranstaltungen möglich.

Akad. Vkfm. Michael Schopper, Fachgruppenobmann Tirol und Leiter des Arbeitskreises Bildung im Fachverband: „Die Veränderungen sind zu begrüßen, die einzelnen Fachgruppen bieten ausreichend Seminare vor Ort an.“

Neuer Rahmenvertrag mit Allcura

15 Jahre nach Abschluss von Rahmenvereinbarungen zur verpflichtenden Berufshaftpflichtversicherung für Versicherungsmakler wurde

mit ALLCURA eine neue Rahmenvereinbarung abgeschlossen. Neben den gesetzlichen Vorgaben beinhaltet der Rahmenvertrag einige interessante Features, die Versicherungssummen stehen „unverfallbar“ zur Verfügung.

14. ExpertenInnentreffen der Versicherungsmakler in Alpbach

„Gesetz und Recht als Produkt-Influencer & Vorsorge – vielseitig, unterschätzt und zukunftsreich“ unter dem Motto fanden sich die Versicherungsmakler in Tirol bei ihrem traditionellen Treffen wieder ein. Vorsorgen macht unabhängiger, mit einer berührenden Rede von Kira Grünberg wurde es den Anwesenden deutlich gemacht, was Mut bedeutet. Wie sorgen Österreicher vor – eine Vorsorge-Umfrage zeigte die Ergebnisse auf. Über das Thema Vorsorge konnte man sich nicht genug austauschen, Meinungen seitens des Konsumentenschutzes und der Versicherungswirtschaft prallten in der Podiumsdiskussion aufeinander. Der zweite Teil des Ver-

anstaltungstages widmete sich den Auswirkungen von Gesetz und Recht auf die Produktlandschaft. Dabei beschäftigten sich die Experten zum Beispiel mit den digitalen Markt-

teilnehmern. **Johannes Martin Hartmann, CEO VIG RE:** „Regulierung ist gut für uns, denn Regulierung bedeutet auch wesentliche Markteintrittsbarrieren für digitale Riesen wie Google und Co.“ Weitere Themen am Programm waren betriebliche Altersvorsorge und Finanzbildung.



IDD-Leitfaden

120 Seiten umfasst der „IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler“, ein kompaktes Werk, das neben Rechtsinformationen zu der Versicherungsvertriebsrichtlinie Musterformulare,

Checklisten und praktische Tipps enthält. Entstanden ist der Leitfaden in Kooperation mit Dr. Roland Weinrauch.

Der IDD-Leitfaden kann auch für die interne Weiterbildung und als Nachschlagewerk verwendet werden.

Studienreise London

Der Fachverband der Versicherungsmakler organisierte eine Studienreise in das Mekka des digitalen Versicherungsvertriebes, nach London. Bei zahlreichen Seminaren und Vorträgen konnten sich die Teilnehmer mit den Usancen des britischen Versicherungsmaklermarktes und des dort etablierten digitalen



September

Versicherungsvertriebes vertraut machen. Ein Markt von Privatkunden, welcher sich bereits

mehrheitlich in einzelnen Sparten über Onlineplattformen versichert.

Beauftragung des Instituts für Bildungsforschung der Wirtschaft – ibw

Der Lehrplan der Versicherungsmakler enthält u.a. auch Regelungen zur Unabhängigkeit und

Eignung von Bildungsinstituten. Das ibw wurde vom Fachverband gemäß des Lehrplans beauftragt, Gütesiegel an Bildungsinstitute bzw. Bildungsanbieter zu vergeben. Unter www.ibw-guetesiegel.at sind Weiterbildungszertifikatsträger nachzulesen.

November

Einführung von RSS-Leitsätzen

Die Rechts- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes hat zu ihren Empfehlungen Ende des Jahres auch Leitsätze veröffentlicht, welche die rechtlichen Begründungen zusammenfassen.

Mit Hilfe dieser Leitsätze, die jeweils einer Gesetzesbestimmung oder Bedingungsstelle zugeordnet sind, soll der Überblick über die umfangreiche Tätigkeit der RSS erleichtert werden. Auf der Website des Fachverbandes sind die Leitsätze downloadbar.

November

5. Kremser Versicherungsforum

Von Haftpflicht bis zu Vertriebsrecht – bereits zum fünften Mal organisierte das Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau-Universität Krems mit

dem Fachverband das Kremser Versicherungsforum.

Die Teilnehmenden brachten ihr Wissen zu Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung sowie Versicherungsvertriebsrecht auf den neuesten Stand.

**Meine Donau
berät mich so,
wie ich's brauch.**



Donau
VIENNA INSURANCE GROUP

Was mir an der Donau so gefällt? Meine Donau sichert betriebliche Schäden und deren finanzielle Folgen ideal ab. Jedes Unternehmen hat seine spezifischen Risikosituationen. Die Donau bietet mir individuell passende Lösungen um meinen Betrieb richtig abzusichern. Grobe Fahrlässigkeit ist dabei zu 100% einschließbar.

So stell ich mir das vor. Mehr auf donauversicherung.at



RSS - ALLES WAS RECHT IST



Sanierung nach fehlerhaftem Gutachten – wer trägt die Kosten?

Nach einem Leitungswasserschaden wird eine Leckortung durchgeführt, ein Sachverständigengutachten eingeholt. Man kommt zum Ergebnis, es gibt undichte Fugen, durch die das Wasser austritt und das Mauerwerk durchfeuchtet. Als die Fliesen entfernt sind, stellt man aber fest, dass das nicht die Schadensursache sein kann. Kommt nun der Versicherer für den Schaden auf?

Die Antragstellerin hat bei der Rechtsvorgängerin der antragsgegnerischen Versicherung u.a. eine Leitungswasserschadenversicherung für zwei Gebäude abgeschlossen.

Sie meldete Wasserschäden im Bereich der Damenumkleide im Erdgeschoß und der Außenfassade eines der beiden Häuser.

Die Antragsgegnerin beauftragte die F GmbH mit der Begutachtung des Schadens. In ihrem Gutachten hielt sie zur Schadenursache Folgendes fest: „Der

Duschbereich besteht in dieser Form sei etwa 30 Jahren, es ist davon auszugehen, dass hier keine, dem Stand der Technik ent-

sprechende Feuchtigkeitsabdichtung besteht. Die Abläufe sind noch in Blei ausgeführt, die Druck- und Heizungsleitungen in Eisen. Um Druck- und Ablaufbrechen ausschließen zu können, wurde eine Leckortung durchgeführt. Diese kam zu dem Ergebnis, dass die Durchfeuchtungen auf die desolaten Verfügen zurückzuführen sind.“

Die Leckortung wurde von der E GmbH durchgeführt, im Bericht vom 3.4.2018 wird die Antragstellerin als Auftraggeber genannt. Als Schadensursache wurde „ein Dichtungsfehler bei einer Dicht-/Wartungsfuge im Duschrom, Geschoss 1. OG festgestellt“.

In weiterer Folge lehnte die antragsgegnerische Versicherung Leistungen aufgrund des „schlechten Allgemeinzustandes“ des Gebäudes ab.

Die Antragstellerin ließ daraufhin die Verfliesung im Duschrom abtragen, dabei wurde festgestellt, dass die Schadensursache nicht an der Verfliesung liegen kann, da sich darunter eine dichte Ebene befindet.

Die Antragstellerin fordert nun die Kosten für die Wiederherstellung der Verfliesung, die durch die fehlerhafte Schadensfeststellung im Gutachten der F GmbH entstanden sei. Die Arbeiten seien auf Weisung der antragsgegnerischen Versicherung erfolgt. Die antragsgegnerische Versicherung lehnte die De-

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

ckung dieser Kosten ab, diese seien nicht versichert, es liege kein Verschulden des Sachverständigen vor. Daraufhin brachte die Versicherungsnehmerin bzw. deren Makler einen Schlichtungsantrag bei der RSS ein. Die Versicherung beteiligte sich nicht am Verfahren.

Die Schlichtungskommission kam zu folgender rechtlichen Beurteilung:

Gemäß § 62 VersVG ist der Versicherungsnehmer verpflichtet, beim Eintritt des Versicherungsfalles nach Möglichkeit für die Abwendung und Minderung des Schadens zu sorgen und dabei die Weisungen des Versicherers zu befolgen. Gemäß § 63 VersVG fallen Aufwendungen, die der Versicherungsnehmer gemäß § 62 macht, auch wenn sie erfolglos bleiben, dem Versicherer zur Last, soweit der Versicherungsnehmer sie den Umständen nach für geboten halten durfte. Der Versicherer hat Aufwendungen, die den von ihm gegebenen Weisungen gemäß gemacht worden sind, auch insoweit zu ersetzen, als sie zusammen mit der übrigen Entschädigung die Versicherungssumme übersteigen.

Soweit sich die Antragstellerin darauf beruft, dass es sich bei den Kosten für die Wiederherstellung der Verfließung um derartige Kosten handelt, die auf Veranlassung des Versicherers aufgewendet wurden, ist zu bemerken, dass die §§ 62 f. VersVG nur insoweit

anwendbar sind, soweit es sich um die Minderung eines bereits eingetretenen Schadens handelt, nicht aber um Kosten, die zur Behebung des eigentlichen Schadens dienen.

Hier handelt es sich jedoch um die Frage, wodurch die Wasserschäden ursprünglich verursacht wurden. Der Versicherungsfall ist grundsätzlich vom Versicherungsnehmer zu beweisen, dazu zählen auch jene Tatsachen, die unter die positive Deckungsbeschreibung fallen, dh es ist auch die jeweilige Schadensursache unter Beweis zu stellen.

Nach der Aktenlage wurde die Leckortung von der Antragstellerin beauftragt, dies ist auch unter Berücksichtigung des oben angeführten Darlegungsgrundsatzes nachvollziehbar. Soweit bei der Leckortung Fehler gemacht wurden, die auf die Einschätzung des von der antragsgegnerischen Versicherung beauftragten Sachverständigen Einfluss genommen haben können, sind diese Fehleinschätzungen der Sphäre der für den Eintritt des Versicherungsfalles beweispflichtigen Versicherungsnehmerin zuzurechnen. Der Versicherer ist daher nach der Aktenlage nicht deckungspflichtig. Sollte sich aber herausstellen, dass auch die Leckortung vom Versicherer beauftragt worden sein sollte, kann dies auch zu einer anderen rechtlichen Beurteilung führen.

EIN SCHWUNGVOLLER AUFTAKT

VÖVM

Der Verband Österreichischer Versicherungsmakler lud zum traditionellen „Brokers Lunch“, der diesmal ein Auftakt zur Arbeit im neuen Geschäftsjahr sein sollte.

In seinen Begrüßungsworten blickte Präsident Mag. Andreas Krebs kurz auf die bewegten Zeiten des vergangenen Jahres im Zuge der IDD-Umsetzung zurück und betonte, dass die Mitglieder des Verbandes, die überaus stark im Firmen- und gehobenen Privatgeschäft tätig seien, mit den in Österreich beschlossenen rechtlichen Bestimmungen zufrieden sein könnten. Er wies darauf hin, dass sich der Verband weiterhin auf die Weiterbildung seiner Mitglieder konzentrieren werde und dafür auch das Gütesiegel des ibw erworben hätte. Er bat die anwesenden Vorstandsmitglieder und Hauptbevollmächtigten von Versicherungsgesellschaften, diese Bildungstätigkeit auch weiterhin durch exzellente Fachbeiträge zu unterstützen.

Mit Blick auf die Arbeit der kommenden Monate führte Krebs aus, dass noch zahlreiche Abstimmungen zu

verschiedenen im Zuge von IDD und DSGVO neu verfassten Courtagevereinbarungen zu erfolgen hätten. Er appellierte daran, dass hier vor allem hinsichtlich des Status des Versicherungsmaklers mit Augenmaß unter Berücksichtigung langjähriger Mark-

tusancen vorgegangen werden möge. Der VÖVM trete hier in der Diskussion und fachlichen Beurteilung gemeinsam mit dem Fachverband der WKO und dem ÖVM auf. Die Initiative des Versicherungsverbandes, Standards für den Umgang mit der DGSVO zu schaffen, sei besonders zu begrüßen.

Wie jedes Mal stand der Empfang im Zeichen des individuellen Gedankenaustauschs zwischen den Teilnehmern.



Mag. Andreas Krebs

VORSCHAU



Wirtschaftskammerwahl 2020 – die Ergebnisse

Haushalts- und
Eigenheimversicherung – Alles
versichert?



Ein Jahr IDD-Umsetzung



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701
Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph
Schönfellner

Fotos: WKO, risControl/Schönfellner, Verag
Versicherungsmakler, Martin Steinthaler | tinefoto.
com, MARLENE FROEHLICH LUXUNDLUMEN, Ian Ehm,
ANDREW RINKHY.COM, Matthias Nemmert, Franziska
Sophie Holzer, Lorenz Masser, Ivanic, Foto Tschank,
Freingruber, Makler Mosgan GmbH, European Union
2016, Mario Zaunschirm, Lukas Lorenz, Dominique Huter,
Katharina Schiffel.

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)
Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher
Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel
geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht
mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte
Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme
u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das
ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der
Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden
nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.
Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen,
(pdi+ /o/Public relation, oder namentlich gezeichnete
Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der
Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine
Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen.
„Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß
dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt
angeführter Brancheninformationen und den in Interviews
geäußerten Meinungen.

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen
des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt
der Anzeigentarif 01/2019

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

399 Jahre
LEBENSWEIT

HDI

Versichern Sie, was
sich im Leben lohnt.

 facebook.com/HDI.Lebenswert | www.hdi-leben.at

Wir leben das Nach-oben- Kommen.

KR Gerhard Heine
Leitung Partnervertrieb Österreich
und begeisterter Radfahrer



Was die ExpertInnen der Wiener Städtischen auszeichnet?
Dass sie im Beruf genau das ausleben können, was sie privat
ausmacht. So wie Gerhard Heine, der im Alltag und auf jeder
Radtour immer sein Ziel vor Augen hat.

Mehr auf [wienersaedtische.at/vertriebspartner](https://www.wienerstaedtische.at/vertriebspartner)
IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP