

VM

Der Versicherungsmakler

Pb.b., GZ 072037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH, Brunner
Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



RDK startet RECHT UND DISZIPLIN

VM-INTERVIEW

RDK-Senatsvorsitzende Ilse Huber

DISTRIBUTIONSRICHTLINIE

Das Wichtigste aus der IDD

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Innovationen in der KFZ-Versicherung



Einzigartig!

Allianz Business

Allianz Business:

Die Gewerbeversicherung für große und kleine Unternehmen.

Fragen Sie Ihren Maklerbetreuer!

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

Michael Sturmlechner – Leiter Maklervertrieb

Erstes Gebot: Du sollst nicht über Vergütung diskutieren!

Zu Beginn der vermeintlich beschaulichsten Zeit des Jahres erreichte uns im Fachverband die Meldung zahlreicher Kolleginnen und Kollegen, dass die Wüstenrot eine Neufassung der Courtagevereinbarung ausgesendet habe. Nach Durchsicht der Inhalte dieser merkwürdigen Post griff ich sofort zum Hörer und nahm Kontakt mit dem Vorstand der Wüstenrot auf – vor allem mit dem Ziel, sofort über diese Dinge zu verhandeln. **Das einseitige, ultimative Vorgehen des Versicherers, kombiniert mit einer Sprache, die man nicht widerspruchslos hinnehmen sollte, steigerte unseren Blutdruck.** Dies noch dazu in der stressigen Zeit vor Weihnachten. Sodann wurde unser Angebot, darüber zu reden, auch noch abgelehnt.

Daraufhin beschloss der **Fachverbandsausschuss einstimmig, alles zu unternehmen, um die von Wüstenrot „vorgeschlagenen“ Änderungen rückgängig zu machen** – auch was die Höhe der Vergütungen betrifft. Nach Abstimmungen im Hause hinsichtlich unserer rechtlichen Möglichkeiten entschlossen sich meine Stellvertreter Christoph Berghammer, Rudolf Mittendorfer und ich zu einem Schritt, den die Standesvertretung zuvor noch nie gegangen war: zur Empfehlung an die Maklerschaft, nach Prüfung der diesbezüglichen rechtlichen und wirtschaftlichen Möglichkeiten im eigenen Haus bei Wüstenrot keinerlei Geschäft zu platzieren. Dieser Schritt war **mit den Fachgruppenobmännern, mit großen Maklervereinigungen und mit der Bundessparte abgestimmt.** Nachdem auch dies nicht sofort fruchtete, entschloss ich mich, noch weiter zu gehen: Ich empfahl am Neujahrsempfang der Steirischen Versicherungsmakler und in einem Interview mit AssCompact die Umdeckung der Bestände und bat die in Graz anwesenden anderen Versicherer, ihre Chancen aus dieser Situation wahrzunehmen.

Einige Tage danach fanden erstmals Gespräche **zwischen Christoph Berghammer und Erwin Mollnhuber statt, bei denen vieles ausgesprochen und erstmals Gesprächsbereitschaft seitens des Versicherers signalisiert wurde. Weitere Runden erfolgten auch telefonisch zwischen Kollege Mittendorfer und dem Versicherer.**

Mittlerweile haben wir eine Abrede getroffen, die – nach Ansicht der Mehrzahl der Funktionäre – für unsere Branche in Ordnung ist. Diese Abrede beinhaltet eine einstweilige „Zurücknahme“ unserer Empfehlung und ist verbunden mit einer „Novelle“ der gesamten Wüstenrot-Courtagevereinbarung unter Einschluss der Höhe der Vergütung bis November

dieses Jahres. Diese soll dann ab dem 1. 1. 2017 wirksam werden. Die Gespräche beginnen sofort und werden gemeinsam mit dem Leiter unseres Rechtsausschusses, Dr. Klaus Koban, geführt.

Wenngleich der eine oder andere Funktionär mir gegenüber für die Fortsetzung einer „harten“ Linie votiert hat, so glauben wir doch: Es geht bei diesem Problem nicht um ein Jahr, es geht um viele Jahre. Falls unsere Verhandlungen sich nicht in die richtige Richtung bewegen sollten, werden wir zum Jahresende nicht zögern, wieder entsprechende Empfehlungen auszusprechen.

Sicher haben wir empfindlich auf die Sache reagiert. Der eine oder andere

hat mir in diesem Zusammenhang auch gesagt: **„Bitte nicht so scharf!“** Aber wir sind seit dem 3. 7. 2012 – das war der Tag, an dem die Kommission ihren IMD-Entwurf vorgelegt hat – emotional so mit dem Thema Vergütungen beschäftigt, dass ich sehr nachdenklich wurde: Da kommt die Thematik Courtage – nachdem wir in Brüssel diese vorerst gerettet haben – gleichsam seitens einer Assekuranz durch die Hintertür.

Ein Vertreter der Versicherungswirtschaft sagte mir im Zuge der heftigen Diskussionen, unser Vorgehen sei starrköpfig und in Manier der Lehrgewerkschaft. Ich nehme das im Sinne der Interessenvertretung als Kompliment. Wenn wir für die Maklerschaft das erreichen, was der Fritz Neugebauer seit Jahrzehnten für die Beamten erreicht, dann haben wir es richtig gemacht. Das ist auch meine Linie und wird es immer sein. Dafür sind wir gewählt. Und Vertrauen ist nicht die Leichtigkeit des Seins.

Ich möchte an dieser Stelle der Kollegenschaft danken. Unsere Empfehlungen wurden ganz offensichtlich über weite Bereiche eingehalten.

Einigkeit macht stark – das haben wir bei dieser Causa und auch in Brüssel erlebt. Und so wollen wir auch weiterhin für unsere Branche arbeiten.

Dafür steht Ihr Bundesobmann Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Spiegelbild der Standespolitik

Die vorliegende Ausgabe des VM ist besonders stark von der Arbeit des Fachverbandes der Versicherungsmakler geprägt. Die Titelgeschichte ist der neu gegründeten Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) gewidmet und bringt umfangreiche Informationen über Struktur, personelle Besetzung und Arbeitsweise dieser für das Standing der Versicherungsmakler so wichtigen Einrichtung – samt einer ersten Stellungnahme der Senatsvorsitzenden und Ex-OGH-Richterin Dr. Ilse Huber.

Eine Zusammenfassung der vor Kurzem veröffentlichten neue EU-Vermittlerrichtlinie namens IDD bringt die wichtigsten Passagen dieses Konvoluts, um dessen möglichst praxisnahe und auf die jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen Rücksicht nehmende Formulierungen rund dreieinhalb Jahre intensiver Beratungen wurde. Dabei hat der Fachverband mit intensiver, zielorientierter und faktenbasierter Informationsarbeit viel erreicht – in enger Kooperation mit dem EU-Parlament, vor allem mit dem österreichischen EU-Abgeordneten Othmar Karas, sowie den Experten aus der Ständigen Vertretung Österreichs bei der Europäischen Union. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Das generelle Provisionsverbot ist vom Tisch, und die IDD lässt den einzelnen Mitgliedsländern einen Freiraum für sinnvolle nationale Regelungen. Damit konnte der Charakter der mitteleuropäischen Vertriebskultur, die sich vor allem aus Konsumentensicht bestens bewährt hat, erhalten bleiben.

Wie wichtig die unabhängige Beratungstätigkeit durch Makler für das Risikomanagement gerade privater Haushalte ist, das zeigen die jüngsten – eher überraschenden – Entwicklungen in Großbritannien. Dort regen sich erste Stimmen, die vom generellen Provisionsverbot wieder abrücken wollen (siehe auch Kommentar auf Seite 38).

Wir informieren weiters über die Roadshow des Fachverbandes, deren Termine für 2016 feststehen und die quer durch Österreich eine breite Informationsoffensive für interessierte Makler in allen Bundesländern offeriert.

„Eine bemerkenswerte Bilanz der Verbandsarbeit.“

Dkfm. Milan Frühbauer

Abgerundet wird das Spiegelbild von der Arbeit der Interessenvertretung durch einige Highlights

aus dem Jahresbericht des Fachverbandes für 2015.

Auch zur sogenannten Causa Wüstenrot finden die Leser eine umfassende Darstellung von Obmann Gunther Riedlsperger in seinem Editorial sowie den Wortlaut der vorerst getroffenen Vereinbarung.

Wenn auch teilweise trockene Materien zur Sprache kommen: für den Versicherungsmakler wie auch für Experten der Versicherungswirtschaft allgemein viel an standespolitischer Information.



Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur
m.fruehbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger

3

VM Titelgeschichte

Meilenstein RDK

5

Versicherungsmärkte

Causa Wüstenrot

12

Versicherungshandbuch

25

Allianz: Nachhaltiges Investment

26

KFZ: Werkstatt als Kostentreiber

28

Aus den Märkten

31-33

Verbandsmanagement

Wissenswertes über die IDD

9

Tätigkeitsbericht 2015 aus dem Fachverband

14

Tagungsband

16

Roadshow des Fachverbandes

17

Aus den Fachgruppen

20-24

VM Schlichtungsstelle

18

VM Kurzmeldungen

34

VM Personalia

36

VerMischtes

38

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Tel.: +43/1/866 48-0, Fax: +43/1/866 48-440

Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein; Vertretungsbefugte Organe: Mag. Dagmar Lang, MBA,

Geschäftsführerin; Mag. Oliver Stribl, Geschäftsführer

Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten,

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer, Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl

Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at

Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler; Coverfoto: © Fachverband Versicherungsmakler

Vertrieb: vertrieb@manstein.at

Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlchnecker, Johanna Weber

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)

Hotline: +43/1/866 48-930; Web: www.manstein.at

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz

Medieninhaber: Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H., Brunner Feldstraße 45,

A-2380 Perchtoldsdorf; An der Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H. sind beteiligt:

Deutscher Fachverlag GmbH, Frankfurt/Main, 100 %

Aufsichtsrat der Manstein Zeitschriftenverlagsges.m.b.H.:

Aufsichtsratsvorsitzender: Prof. Hans-Jürgen Manstein;

Aufsichtsratsmitglieder: Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley

Firmenbuchgericht: Landesgericht Wr. Neustadt, FN 62661 z

Unternehmensgegenstand: die Ausübung des Verlagsgeschäftes, die Herausgabe und der

Verlag von periodischen Druckschriften

Grundlegende Richtung: Offizielles Organ des Fachverbandes der Versicherungsmakler

und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Rechts- und Disziplinarkommission kann die Arbeit aufnehmen

Der Fachverband ist nach dem Wirtschaftskammergesetz unter anderem dazu angehalten, für seine Mitglieder die Stärkung des Ansehens in der Gesellschaft zu fördern, und daraus resultiert die zwingende Notwendigkeit, sich auch mit der Frage auseinanderzusetzen, wie wir im Umgang miteinander agieren, wie andere uns gegenüber agieren und wie wir uns anderen Marktteilnehmern gegenüber verhalten.

Das Verhalten im Berufsalltag bestimmt nämlich ganz wesentlich – wohl weit mehr als alle Werbe- und PR-Maßnahmen – das Ansehen auch des Berufsstandes der Versicherungsmakler in der Öffentlichkeit mit. In weiterer Folge greifen diese Fragestellungen damit aber auch in wesentliche Bereiche des Gewerberechts, des Gewerbezugangs, des Wettbewerbsrechts und des standesgemäßen Verhaltens ganz allgemein ein.

Neben vielen anderen Maßnahmen, die der Fachverband als Bundesorganisation und die regionalen Fachgruppen ergreifen, um das Bild des Versicherungsmaklers in der Öffentlichkeit zu stärken und dessen Alleinstellungskriterien positiv zu positionieren, hat sich im Fachverbandsausschuss die **Erkenntnis durchgesetzt, auch die zuvor aufgeworfenen Fragen vermehrt in den Fokus zu rücken**. Unter dem Vorbild der längst etablierten Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes wurde daher vor Kurzem die Einrichtung einer Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) vom Fachverbandsausschuss einstimmig beschlossen.

Die Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) ist eine Einrichtung im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Sie soll Chancengleichheit im Wettbewerb mit anderen am Versicherungsmarkt tätigen Unternehmen sowie standesgemäßes Verhalten innerhalb der Branche fördern.

Vor rund zehn Jahren herrschte in versie-

cherungsvertragsrechtlichen Auseinandersetzungen ein ebenso spezifisches Bedürfnis nach eigenständiger Behandlung vor. Aus diesem Bedürfnis heraus wurde seinerzeit die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) entwickelt und gegründet, die zwischenzeitlich als absolutes Erfolgsmodell erwiesen hat.

Unter dem Eindruck dieser positiven Erfahrung ist der Fachverbandsausschuss zum Entschluss gekommen, insbesondere auch für gewerbe- und wettbewerbsrechtliche Themenstellungen **eine Art „Eigenzuständigkeit“ mit einer Rechts- und Disziplinarkommission zu begründen**.

Die RDK ist – ebenso wie seinerzeit die RSS – als sogenannter „sonstiger Ausschuss“ im Sinne des § 39 Geschäftsordnung der WKO eingerichtet, sodass sie letztlich ein Teil des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist und bleibt.

Die Satzung einer Einrichtung der RDK muss vielfältigen Anforderungen rechtlicher Art genügen: So muss sie etwa die Zuständigkeit, die Zusammensetzung und den Verfahrensgang im Sinne bestmöglicher Rechtssicherheit für alle möglichen Sachverhalte konkret beschreiben und dabei ebenso größtmögliche Objektivität sicherstellen. **Da die RDK eine Einrichtung des Fachverbandes ist, muss darüber hinaus auf die Spezifika des Wirtschaftskammergesetzes und der WKO-Geschäftsordnung besondere Rücksicht genommen werden.**

Jeder betroffene Versicherungsmakler, Versicherer, Kunde von Versicherungsmaklern, Körperschaften und Einrichtungen des öffentlichen Rechts, insbesondere der Fachverband und die Fachgruppen in Angelegenheiten von grundsätzlicher Bedeutung können sich an die RDK wenden.

Das Verhalten im Berufsalltag bestimmt nämlich ganz wesentlich – wohl weit mehr als alle Werbe- und PR-Maßnahmen – das Ansehen auch des Berufsstandes der Versicherungsmakler in der Öffentlichkeit mit. In weiterer Folge greifen diese Fragestellungen damit aber auch in wesentliche Bereiche des Gewerberechts, des Gewerbezugangs, des Wettbewerbsrechts, des standesgemäßen Verhaltens ganz allgemein ein.

Persönliche Betroffenheit im Sinne der RDK-Satzung liegt vor, wenn sich ein Versicherungsmakler in einem der genannten Rechtsgebiete (z. B. Wettbewerbsrecht) durch das Verhalten eines Mitbewerbers oder sonstigen Marktteilnehmers in seinen Rechten konkret und substantiell verletzt erachtet. **Zu beachten ist dabei, dass eine Befassung der RDK durch Antragstellung des Betroffenen praktisch nur dann sinnvoll ist, wenn die Behauptung dieser Rechtsverletzung nicht nur hinreichend substantiiert ist, sondern durch entsprechende Unterlagen auch dargelegt werden kann.** ■

„Die RDK ist ein Meilenstein in der Standespolitik“

Knapp vor Weihnachten war es so weit: Die Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) wurde als Einrichtung des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten beschlossen. Im Fachverbandsausschuss herrschte Einstimmigkeit. Im VM-Interview gibt Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger einen Motivenbericht zu dieser neuen Einrichtung und skizziert die standespolitische Erwartungshaltung.

VM: Was waren denn Ihre Motive, das Ziel der Errichtung einer Rechts- und Disziplinarkommission des Fachverbandes über einige Jahre so konsequent zu verfolgen?

Riedlsperger: Mir geht es bei der RDK um die Chancengleichheit im Wettbewerb aller am Versicherungsmarkt tätigen Unternehmen und um das standesgemäße Verhalten innerhalb der Branche. Wir brauchen faire Spielregeln, die wenigen schwarzen Schafe sollen als solche erkannt und auf den Pfad der Tugend gebracht werden. Der Wettbewerb ist hart, die Zahl der



„Es wurde eine ausgewiesene Expertin und Höchststricherin für die Aufgabe gewonnen.“

Marktteilnehmer steigt, und die Sicherstellung der Befolgung der rechtlichen wie der ethischen Rahmenbedingungen ist wichtiger denn je. Ermuntert wurde ich im Verfolgen dieser Idee durch die sehr positiven Erfahrungen mit der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes, die sich seit einem Jahrzehnt mit versicherungsvertragsrechtlichen Auseinandersetzungen beschäftigt. Das war für mich die Vorbildfunktion eines Erfolgsmodells der Streitbeilegung. Der Fachverbandsausschuss ist zum Entschluss gekommen, insbesondere für gewerbe- und wettbewerbsrechtliche Themen in Form von Eigenzuständigkeit eine eigene Kommission zu gründen. Jetzt gibt es also die RDK im Fachverband, wo sie als „Sonstiger Ausschuss“ gemäß der Geschäftsordnung der Wirtschaftskammer Österreich eingerichtet ist.

Wie ist die personelle Ausstattung?

Die RDK arbeitet im Wesentlichen mit einem Begutachtungssenat, der aus einem Vorsitzenden und Beisitzern besteht. Analog zur RSS war es mein Bestreben, auch für diese neue Kontrollinstanz entsprechende rechtliche Expertise sicherzustellen. Ich bin daher sehr froh, dass es uns gelungen ist, für den Vorsitz in der RDK eine bundesweit anerkannte und profilierte Persönlichkeit aus der Rechtspflege zu gewinnen. Die ehemalige Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofs und langjährige Leiterin des versicherungsrechtlichen

Senats des OGH, Hofrat Dr. Ilse Huber, wurde einstimmig zur Senatsvorsitzenden bestellt. Damit unterstreichen wir, dass es uns mit rechtlicher Kompetenz und versicherungswirtschaftlicher Expertise sehr ernst ist.

Sie erwähnten den Begutachtungssenat. Wie setzt sich dieser zusammen?

Aus der erwähnten Vorsitzenden und zwei wechselnden Mitgliedern. Diese werden jeweils aus einem Fundus von 15 Persönlichkeiten ausgewählt. Für diese Liste haben die Fachgruppen je ein Mitglied nominiert, sodass die Bundesländer ausreichend vertreten sind. Zu den Sitzungen lädt die Vorsitzende zusammen mit dem Fachverbandsobmann ein. Das heißt, ich bin voll involviert.

Wie soll die Arbeitsweise des Verfahrens organisiert sein?

Die RDK orientiert sich an der Aktenlage ohne mündliche Beweisaufnahme. Das wird das Verfahren ohne Zweifel beschleunigen und rascher zu einer entsprechenden Expertise im konkreten Fall führen. In Ausnahmefällen können die Beteiligten auch zu einer persönlichen Anhörung gebeten werden. Es gibt diesbezüglich jedoch keine zwingenden Regularien.

Ist die RDK zu einer Beurteilung gelangt, dann erstellt sie eine schriftliche Expertise des Begutachtungssenats in Form einer Empfehlung bzw. eines Gutachtens. Diese werden dann den Verfahrensbeteiligten übermittelt.

Diese Dokumente haben aber nicht den Charakter eines Richterspruchs, oder?

Nein, die Begutachtungsergebnisse sowie die Empfehlungen sind rechtlich unverbindlich. Es wird auch zu keiner „Disziplinierung“ von Versicherungsmaklern kommen, wie das vereinzelt schon befürchtet wurde. Die RDK besitzt keine verwaltungsbehördliche Befehls- und Zwangsgewalt und auch keine Strafbefugnis.

Ihre Bedeutung wird sie aus der unabhängigen, fachkundigen Expertise einer versicherungsrechtlichen Autorität beziehen. Auch die mediale Präsenz wird helfen, die ethischen Ziele gleichsam informell zu erreichen. Es kann aber allenfalls vorkommen, dass auf der Basis eines RDK-Gutachtens von den zuständigen Behörden beispielsweise ein verwaltungsbehördliches Verfahren eingeleitet wird.

Wie wendet man sich an die RDK im konkreten Fall, und gibt es schon einiges in der Pipeline?

Die RDK hat formell mit Jahresbeginn 2016 ihre Arbeit aufgenommen. Sie ist über den Fachverband der Versicherungsmakler – vorerst unter ihrversicherungsmakler@wko.at – erreichbar. Wir arbeiten jedoch an einem Antragsformular sowie an der Möglichkeit,

über die Homepage des Fachverbandes eine professionelle Antragstellung zu ermöglichen. Antragstellung und Beteiligung am Verfahren sind grundsätzlich kostenfrei, der notwendige Aufwand wird aus dem Budget des Fachverbandes bestritten. Was konkrete Fälle betrifft, so weiß ich aus einigen Fachgruppen, dass dort bereits an entsprechenden Antragstellungen an die RDK gearbeitet wird.

Gibt es ein Konzept für die Informationsarbeit der Rechts- und Disziplinarkommission?

Selbstverständlich: Wichtige Empfehlungen der RDK werden anonymisiert auf der Homepage des Fachverbandes veröffentlicht. Davon erhoffe ich mir gesteigerte Aufmerksamkeit für diese Aktivität, in der ich einen Meilenstein für die

Die RDK hat formell mit Jahresbeginn 2016 ihre Arbeit aufgenommen. Sie ist über den Fachverband der Versicherungsmakler – vorerst unter ihrversicherungsmakler@wko.at – erreichbar.

qualitätssichernde Standespolitik sehe. Darüber hinaus werden wir in diversen Medien – naturgemäß auch in dieser Publikation, also unserem offiziellen



„Die RDK werden wir im Rahmen der Roadshow quer durch Österreich präsentieren.“

Organ – laufend und ausführlich berichten. Gemäß den Satzungen der RDK wird die Geschäftsstelle des Fachverbandes jährlich einen Tätigkeitsbericht erstellen. Darüber hinaus gibt es eine Startoffensive: Im Rahmen der Roadshow, die der Fachverband im heurigen Frühjahr quer durch die Bundesländer veranstaltet, wird die RDK selbstverständlich ausführlich präsentiert werden. ■

“SIE HABEN
EINE FÜR SACH-
VERSICHERUNGEN”

„Bin in Disziplinarsachen erfahren und geübt“

Sie war Vizepräsidentin des OGH und Vorsitzende eines Senats, dessen Spezialzuständigkeit das Versicherungsrecht umfasste. Seit Jahresbeginn ist Dr. Ilse Huber Senatsvorsitzende der neu geschaffenen Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) des Fachverbandes der Versicherungsmakler. VM sprach mit ihr über Motive, ihren Werdegang und ihre Erwartungshaltung an diese standespolitische Aufgabe.

VM: Wie ist es zu Ihrer Bestellung als Vorsitzende der RDK gekommen?

Huber: Anlässlich einer Diskussion beim Expertenforum des Fachverbandes in Alpbach haben mich vor zwei Jahren erstmals der Fachverbandsobmann Riedlsperger sowie Geschäftsführer Gisch gefragt, ob ich bereit wäre, eine solche Aufgabe zu übernehmen. Ich habe grundsätzlich Ja gesagt. Dann war eine umfassende Vorbereitung notwendig: in den Gremien des Fachverbandes und bei der Formulierung der Satzung der RDK, die selbstverständlich allen Auflagen des Wirtschaftskammergesetzes und der WKÖ-Geschäftsordnung entsprechen muss. Jetzt sind wir so weit, der Startschuss ist erfolgt, und ich höre aus den Fachgruppen einiger Bundesländer, dass es schon einige Fälle gibt.

Sie gelten als Expertin des Versicherungsrechts, weil Sie Vorsitzende eines einschlägigen Senats des OGH waren.

Der Senat 7 des OGH hatte die Spezialzuständigkeit für Versicherungsrecht, aber

auch für Transport und eine Reihe anderer Rechtsmaterien. Das reichte von der einstweiligen Verfügung etwa im Wegweisungsrecht bis zu Unterhaltsfragen, Scheidungssagenden oder Streitigkeiten rund um Servitute. Etwa 50 bis 70 Fälle, die jährlich bei uns landeten, waren aber versicherungsrechtlicher Natur.

Darüber hinaus haben Sie aber auch schon standespolitische Erfahrungen sammeln können.

Ich war Vorsitzende des Disziplinarsenats der Ärztekammer und bei den Anwälten. Das heißt, ich habe im Disziplinarrecht im Bereich der freien Berufe einiges lernen können. Darüber hinaus bin auch Mitglied des Ehrenkomitees der Wirtschaftskammer Österreich, das sich um das ethische Wohlverhalten in der Wirtschaft kümmert. In meiner Laufbahn gab es viele begleitende Engagements, weil ich es immer für wichtig gehalten habe, sich für die res publica zu engagieren. Das wird mir zweifellos die Arbeit in der RDK erleichtern.

Welche Themen und welche Arbeitsweise erwarten Sie dort?

Der Versicherungsmakler ist ein Gewerbe und kein freier Beruf. Also wird es um gewerberechtliche Fragen gehen. Weiters werden wohl wettbewerbsrechtliche Streitfälle an den Senat herangetragen werden – etwa Streitfälle zwischen den einzelnen Berufen der Versicherungsvermittlung aus der Sicht der Versicherungsmakler.

Wie wird die Arbeitsweise der RDK konkret aussehen?

Es ist sichergestellt, dass keine Anonymi-

tät bei der Einleitung von Verfahren möglich ist. Wer Beschwerde vorzubringen hat, muss sich deklarieren. Die RDK ist also ein Parteienverfahren, und man wird erfahren, was herauskommt. Das Ergebnis unserer Tätigkeit werden Empfehlungen und Begutachtungen sein, die wir dann auch anonymisiert veröffentlichen werden.

Angenommen, die RDK deckt in einer causa einen gewerberechtlichen Missstand auf. Werden Sie dann über die Vorgangsweise der Gewerbebehörde informiert?

Davon gehe ich aus, denn die Behörden sind gemäß Wirtschaftskammergesetz zur Kooperation mit der WKÖ bzw. zur Information verpflichtet.

Einige Makler fürchten, dass in der RDK Beschuldigungen landen, die als persönlich motivierte Anfeindungen zu gelten hätten.

Da kann ich jeden Skeptiker wirklich beruhigen: Ich habe mir im Lauf meiner Tätigkeit ein sensibles Sensorium für Querulanten und Anschwärzer angeeignet. Das heißt, ich halte mir zugute, dass ich rasch zwischen einer wie auch immer motivierten Vernaderung und einem sogenannten schwarzen Schaf sowie einem konkreten standespolitischen Problem zu unterscheiden weiß. Zwei Mitglieder des Begutachtungssenats, die mir jeweils zur Seite stehen, werden mir dabei helfen. Das sind Persönlichkeiten, die von den Fachgruppen nominiert worden sind und die in alphabetischer Reihenfolge zum Einsatz kommen. Was Expertise und Objektivität betrifft, können die Versicherungsmakler in dieser Konstellation unbesorgt sein. ■



Ilse Huber: „Ich bin vor mehr als zwei Jahren von Obmann Riedlsperger auf diese interessante Aufgabe erstmals angesprochen worden.“

Was man über die IDD wissen sollte

Es war eine Herausforderung der Sonderklasse. Als am 3. Juli 2012 die Europäische Kommission den Vorschlag einer überarbeiteten Versicherungsvermittlerrichtlinie veröffentlicht hat, war der Fachverband als Standesvertretung in seinen interessenpolitischen Bemühungen und Aktivitäten gefordert wie selten zuvor. Denn dieser Kommissionsvorschlag sah zahlreiche Regelungen vor, die zulasten der Versicherungsmakler massiv in den Wettbewerb eingegriffen und den wirtschaftlichen Fortbestand vieler österreichischen Versicherungsmaklerunternehmen gefährdet hätten.

Das von der Europäischen Kommission damals vorgeschlagene Provisionsverbot für die unabhängige Beratung von Versicherungsanlageprodukten, von dem ausschließlich der Versicherungsmakler betroffen gewesen wäre, sowie die automatische Provisionsoffenlegung (vor Vertragsabschluss, bei Erhalt der Polizze und laufend bei jeder Prämienzahlung des Kunden) sind hier als gravierende Negativbeispiele zu erwähnen.

In zahllosen intensiven Gesprächen mit politischen Entscheidungsträgern und Meinungsbildnern in Österreich und Brüssel ist es dem Fachverband – gemeinsam mit der europäischen Interessenvertretungsorganisation BIPAR – in den vergangenen 3,5 Jahren gelungen, viele negative Aspekte aus der Richtlinie zu eliminieren. Das Erfolgsrezept war dabei inhaltliche Kompetenz, gepaart mit konstruktiven Sachargumenten und einer gewissen Hartnäckigkeit. Zu erwähnen ist dabei auch die **systematische Aufbereitung der für unsere Mitglieder bedrohlichen Themen** – etwa

durch eine beim WIFO vom Fachverband im Auftrag gegebene Studie über die negativen Auswirkungen von Provisionsoffenlegungen und -verboten oder die vom Fachverband beauftragte AssCompact-Studie zum Provisionsverbot, die beim Symposium in Velden 2015 präsentiert wurde.

Viele Gesprächspartner und Meinungsbildner haben die **professionelle Tätigkeit des Fachverbandes** ausdrücklich gewürdigt – MEP Mag. Karas etwa in einer Videobotschaft an das Versicherungssymposium in Velden. Karas war federführend in die Meinungsbildung zur Richtlinie eingebunden. Nachdem ziemlich genau drei Jahre nach der Veröffentlichung des Richtlinienvorschlags durch die EU-Kommission die politische Einigung über die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) im sogenannten Trilog erfolgt war, wurde sie im November 2015 im Plenum des Europäischen Parlaments beschlossen, und im Dezember 2015 stimmte der Rat endgültig zu. **Nach Unterzeichnung der Richtlinie am 20. Jänner 2016 wurde sie schließlich**

im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht und trat formell am 20. Tag ihrer Veröffentlichung im Sinne des Art. 45 IDD in Kraft. Sie ist nun binnen zwei Jahren innerstaatlich umzusetzen.



Gunther Riedlsperger: „Es war ein hartes Stück Arbeit für den Fachverband.“

”SIE HABEN EINE
FÜR VORSORGE-
VERSICHERUNGEN“

Einen gerafften **Überblick über den Werdegang der** Versicherungsvertriebsrichtlinie bietet die Homepage des Fachverbandes der Versicherungsmakler (unter dem Menüpunkt „Schwerpunkt Vermittlerrichtlinie aktuell“). Weiters sei darauf hingewiesen, dass der Fachverband der Versicherungsmakler im April und Mai 2016 eine Roadshow durchführt (Siehe Seite 17).

Eine grundlegende Neuerung betrifft den sachlichen Anwendungsbereich der Richtlinie. Dies hat zur Umbenennung



Christoph Berghammer:
„Wir haben mit BIPAR und den EU-Parlamentariern eng zusammengearbeitet.“

von **Versicherungsvermittlungsrichtlinie in Versicherungsvertriebsrichtlinie** geführt. Sie findet nämlich auf **jede Form des (Erst- bzw. Rück-)Versicherungsvertriebs** Anwendung und erfasst damit insbesondere auch den Direktvertrieb einschließlich des Internetvertriebs. In der Richtlinie findet sich daher parallel zum bisher bekannten Begriff **Versicherungsvermittler** auch die Begrifflichkeit und die Definition des „**Versicherungsvertreibers**“. Erfasst sind auch Versicherungsvermittler „in Nebentätigkeit“, wobei die diesbezügliche Definition mit der früheren IMD weitgehend übereinstimmt. Neu erfasst sind auch **Vergleichsportale, wenn dort die Möglichkeit des direkten oder indirekten Vertragsabschlusses besteht.**

Ausdrücklich ausgenommen werden die bloßen Tippgeber.

Berufliche Anforderungen

Die beruflichen Anforderungen, die die IDD vorschreibt, knüpfen prinzipiell an die Regelungen der IMD an. Als Grundsatz gilt: **Versicherungsvertreiber** bedürfen einer **angemessenen Aus- und Weiterbildung**. Das Vorhandensein einschlägiger Kenntnisse und Fähigkeiten, ein guter Leumund und die obligatorische Haftpflichtversicherung (in der IDD festgelegt mit mindestens 1.250.000 Euro pro Schadensfall) bringen keine wesentlichen Neuerungen. **Tatsächlich neu ist eine Weiterbildungsverpflichtung:** Die Richtlinie sieht hier eine verpflichtende Weiterbildung von **mindestens 15 Stunden pro Jahr** vor, wobei von den Mitgliedsstaaten entsprechende Mechanismen zur wirksamen Kontrolle und Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten einzurichten sind.

Als Grundsatz schreibt die IDD für alle, die ihr unterworfen sind, einen **Best-Interest-Ansatz** vor. Danach ist es die generelle Pflicht eines Versicherungsvertreibers, ehrlich, redlich und professionell im besten Interesse des Kunden zu handeln.

Neben **allgemeinen Auskunftspflichten** – etwa zur Identität, zu Streitschlichtungsmechanismen oder dazu, ob der Versicherungsvertreiber im Namen und für Rechnung des Kunden oder des Versicherers handelt und ob der Kunde auch beraten wird – sieht die IDD als Informationsergänzung auch ein **Produktinformationsblatt** vor. Dieses ergänzt die Informationspflichten des Versicherers im Sinne der Regeln von Solvency II und ähnelt den Regelungen zum Basisinformationsblatt der KID-Verordnung. Es gilt für sämtliche Produkte/Sparten.

Weitere Informationen sind zur Thematik potenzieller **Interessenkonflikte** und zur Vergütung zu erteilen: Bei den **Informationspflichten zur Vergütung** wurde die von der EU-Kommission zunächst vorgeschlagene **Hard-Disclosure-Lösung** deutlich abgeschwächt: Nach Art. 19 IDD sind

bloß die **Art und Quelle der Vergütung** offenzulegen. Eine Provisionsoffenlegung der Höhe nach regelt die Richtlinie selbst nicht. Lediglich im Bereich der Honorarberatung, bei der der Kunde dem Versicherungsvermittler direkt ein Honorar bezahlt, muss die Höhe des Honorars offengelegt werden, zumal diese mit dem Kunden ja vereinbart werden muss.

Darüber hinaus regelt die IDD, dass das Vergütungssystem grundsätzlich keine Anreize zur Fehlberatung bieten darf; dadurch sollen allfällige Interessenkonflikte vermieden werden. Worin genau aber diese Anreize bestehen könnten bzw. worin konkret ein verbotenes Vergütungssystem besteht, regelt die Richtlinie nicht.

Für versicherungsbasierte Anlageprodukte (Insurance Based Investment Products/IBIPs) werden darüber hinausgehende Regelungen statuiert.

Die in der IDD geregelten Informationsverpflichtungen sind als bloße **Mindeststandards** zu verstehen. Im Rahmen der nationalen Umsetzung der Richtlinie können sowohl die Informationspflichten noch erweitert werden als auch die Beratung verbindlich festgeschrieben werden. Schließlich können die Regelungen über Vergütungen verschärft und beispielsweise im „Worst Case“ auch Provisionssysteme verboten werden (**Mitgliedsstaatenoption**).

Sonderregelungen für IBIPs

Versicherungsanlageprodukte (**Insurance Based Investment Products/IBIPs**; frühere Bezeichnungen: PRIPs bzw. PRIIPs) unterliegen weiteren Regelungen. Die **Definition der IBIPs** folgt der KID-VO, wobei es im Kern um Lebensversicherungen geht, die einen Fälligkeits- oder Rückkaufswert haben, der ganz oder teilweise, direkt oder indirekt Marktschwankungen unterliegt. Ausgenommen sind jedenfalls reine Risikoversicherungen, soweit sie keinen variablen Rückkaufswert haben. Ebenso ausgenommen sind staatlich anerkannte Systeme der betrieblichen Alters-

versorgung und andere Altersvorsorgeprodukte, die bestimmte Leistungen bieten.

Wichtig ist auch, dass den Erwerbern von Versicherungsanlageprodukten weitere Informationen zu erteilen sind: Vor allem die **Aufklärung über die Produktkosten und deren Aufkommen** (als Gesamtkostenausweis) ist hierbei wesentlich, wobei eine Aufschlüsselung der Kosten nur auf Nachfrage des Kunden durchzuführen ist. Somit schreibt die IDD auch für den Bereich der Versicherungsanlageprodukte **weder eine echte Hard-Disclosure-Regelung noch ein Provisionsverbot vor**, wenngleich die Regelungen hinsichtlich **der IBIPs über die Regelungen anderer Versicherungsprodukte hinausgehen**.

Auch hier ist zu beachten, dass diese Regelungen in der IDD bloße Mindeststandards darstellen und im Rahmen der nationalen Richtlinienumsetzung die Option besteht, strengere Vorschriften zu erlassen.

Delegierte Rechtsakte

Vielfach begnügt sich die neue Richtlinie mit grundlegenden Regelungen, ohne auf Details einzugehen. Detailregelungen könnten – wie erwähnt – im Rahmen **der Umsetzung in nationales Recht geschaffen werden**. An verschiedenen Stellen sieht die Richtlinie aber auch den künftigen **Erllass sogenannter delegier-**

ter Rechtsakte vor. Diese können Vorschriften ergänzen oder auch ändern, wobei der Rechtsakt von der Europäischen Kommission – vielfach nach vorheriger **Anhörung bzw. Involvierung der europäischen Aufsichtsbehörden EIO-PA/ESA/ESMA** – erlassen wird. Eine Ermächtigung zum Erlass eines delegierten Rechtsaktes enthalten beispielsweise die Regelungen zur Produktüberwachungspflicht sowie zu Interessenkonflikten bei IBIPs. Hier geht es primär um die Frage, welche Interessenkonflikte Kundeninteressen beeinträchtigen könnten.

Wie geht es weiter?

Nach Inkrafttreten der Richtlinie hat der nationale Gesetzgeber zwei Jahre Zeit, die IDD innerstaatlich umzusetzen. Vieles spricht dafür, dass die Umsetzung, wie bereits bei der IMD I, durch die Änderung/Novellierung diverser Materiegesetze (GewO, MaklerG, VersVG, BWG ...) erfolgen wird und kein eigenes Versicherungsvermittler- oder Versicherungsvertreibergesetz beschlossen werden wird. Entsprechend der Umsetzungsfristen der IDD müssten diese Gesetzesänderungen somit bis mit Ende Februar 2018 in Kraft treten.

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat – parallel zur Begleitung der IDD und deren Finalisierung – be-



Erwin Gisch: „Jetzt sind wir in der nationalen Umsetzung nochmals gefordert.“

gonnen, sich mit der Richtlinienumsetzung auf nationaler Ebene auseinanderzusetzen und dafür eine eigene Arbeitsgruppe eingerichtet.

Über diese gegenständliche Erstinformation hinaus wird der Fachverband laufend informieren, sei es über die Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“, sei es im Rahmen der Fachverbands-Roadshow im Frühjahr 2016 oder auf anderen Veranstaltungen, etwa beim Expertentreffen der Versicherungsmakler im Rahmen des Europäischen Forum Alpbach. ■

” **UND EINE FÜR
KFZ-VERSICHERUNGEN
HABEN SIE AUCH.** “

Zur Causa Wüstenrot

Da in den vergangenen Wochen die neue Courtagevereinbarung der Wüstenrot-Versicherung für viel Aufsehen bei den Mitgliedern gesorgt hat, wurde seitens der Standesvertretung eine Annäherung an den Versicherer insofern erreicht, als man sich darauf verständigen konnte, gemeinsam mit der Wüstenrot-Versicherung im Lauf dieses Jahres an einer gänzlich neuen Courtagevereinbarung zu arbeiten (siehe auch das Editorial von Fachverbandsobmann Riedlsperger auf Seite 3). Als Zeichen der konstruktiven Zusammenarbeit wurde die beiliegende gemeinsame Erklärung abgefasst.

Die Erklärung im Wortlaut:

„Im Zusammenhang mit dem Versand der neuen Courtagevereinbarung durch die Wüstenrot Versicherungs-AG haben sich in den letzten Wochen diverse Missverständnisse und Interpretationen aufgetan, die in weiterer Folge teilweise heftige Diskussionen zwischen der Wüstenrot und den Kammervertretern, insbesondere auch den Ver-

tretern des Fachverbandes der Versicherungsmakler ausgelöst haben.

Nach mehreren gemeinsamen Gesprächen sind die Standpunkte und jeweiligen Gegebenheiten nun geklärt. Es wurde vereinbart, die neue Provisionsordnung zu beobachten und vor allem die Courtagevereinbarungen auch inhaltlich hinsichtlich der rechtlichen Bestimmungen zu überarbeiten. Diese Ge-

spräche werden auch die Frage nach künftigen Courtagesätzen thematisieren, sodass im Sinne einer rechtzeitigen Kommunikation schon im Vorfeld klar ausgesprochen ist, wieso welche Schritte gesetzt werden. Gegen Jahresende sollte sodann auf Basis der 2012 gemeinsam erarbeiteten Mustercourtage ein zwischen Versicherer und Standesvertretern akkordiertes Gesamtwerk vorliegen.“

Kurzinterview mit KR Rudolf Mittendorfer

Sie haben sich des Konflikts zwischen den Maklern und Wüstenrot gleichsam als Vermittler angenommen. Wie groß war die Irritation bei den Versicherungsmaklern über die neuen Courtagevorstellungen von Wüstenrot?

Nun, aufgrund des Zeitpunktes und des Jahresendstresses hat es ja einige Zeit gebraucht, bis die Kollegenschaft wie auch die Standesvertretung die Brisanz der Angelegenheit realisiert haben.

Es ist müßig, darüber zu diskutieren, wie viele bewusst nicht widersprochen haben und wie viele die Änderungen abgewogen und tatsächlich akzeptiert haben. Faktum ist, dass der Versicherer eine, sagen wir, suboptimale Vorgangsweise gewählt und verabsäumt hat, eine so wesentliche Änderung im Vorfeld mit der Standesvertretung abzusprechen. Das hat dann auch zu teils heftigen Reaktionen geführt.

Hätte man im Vorfeld Hintergründe erklärt, wären wohl auch einige Emotionen zu vermeiden gewesen.

Persönlich war ich der Auffassung, dass der Fachverband in dieser Frage entscheiden reagieren muss, und das ist letztlich auch einstimmig passiert. Ich stehe jedoch gleichzeitig dafür, dass Konflikte „irgendwann“ einer Lösung zugeführt werden

müssen. Ich bin zuversichtlich, dass wir zu einer positiven Lösung, zu einem „fairen Frieden“ gelangen.

Wie werden jetzt Anträge behandelt, die zum Zeitpunkt der Wüstenrot-Aussendung quasi schon in der „Pipeline“ waren?

Dazu gibt es von Vorstandsdirektor Mollhuber eine klare Aussage. Alle Anträge, die bis 31. 12. 2015 bei Wüstenrot eingelangt sind, werden nach der alten Courtage verarbeitet. Sollte dem nicht so sein, kann man mir diese Fälle gern zur Erledigung mit Wüstenrot übermitteln oder direkt an Mag. Mollhuber zur Korrektur senden.

Heißt die Formulierung „die neue Provisionsordnung zu beachten“, dass vorerst die neue Courtage gilt?

Kein Widerspruch bedeutet real, dass die neue Courtagevereinbarung mit 1. 1. 2016 Gültigkeit erlangt hat. Sollten Kolleginnen und Kollegen aufgrund der Diskussionen der letzten Wochen nun doch feststellen, dass ein Widerspruch indiziert gewesen wäre, könnte der ja entweder nachgeholt oder einfach kein Geschäft eingereicht werden. Allerdings konnten wir mittlerweile mit Wüstenrot vereinbaren, dass auch „Teilwidersprüche“ möglich sind, wodurch

einfach bestimmte Produkte von der Vereinbarung ausgenommen werden. Ich halte das für einen bedeutsamen Schritt. Das Wichtigste ist, dass es nun einen konstruktiven Dialog gibt, um zu Lösungen zu kommen. Es ist auch notwendig, dafür entsprechend Zeit zur Verfügung zu haben.

Wann rechnen Sie mit einer endgültigen Formulierung?

Bis Ende des Jahres muss das zu schaffen sein. Der Fachverband hat schon vor rund zehn Jahren mit einigen Versicherern Mustercourtagevereinbarungen unter Federführung des erfahrenen Kollegen Gerhard Veits verhandelt. Das war auch langwierig – und letztlich erfolgreich. ■



Rudolf Mittendorfer

**”UND
JETZT?
HABEN SIE
EINE FÜR
ALLES.“**

ALLES AUS EINER HAND FÜR VERTRIEBSPARTNER.



BUSINESS 360° RUNDUMSCHUTZ

Sach-, Vorsorge- und Kfz-Versicherungen für KMU.

Kontaktieren Sie Ihren Partnerbetreuer noch heute oder
informieren Sie sich auf wienersaetdtische.at/business360

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Wichtige Weichen gestellt: Aus dem Tätigkeitsbericht 2015

Der Bericht des Fachverbandes über die Tätigkeit im Jahr 2015 ist fertiggestellt. Hier einige wichtige Weichenstellungen aus der umfassenden Arbeitsbilanz des Vorjahres.

Eine grundlegende Weichenstellung nehmen stets die Wirtschaftskammerwahlen vor, die alle fünf Jahre abgehalten werden, werden doch dadurch die personellen – und in weiterer Folge auch die inhaltlichen – Weichen der Interessenpolitik für mehrere Jahre gestellt. Etwa **3.000 Versicherungsmakler – dies entspricht knapp 70 Prozent Wahlbeteiligung – haben ihre Stimme abgegeben und damit ein deutliches Signal der Zusammengehörigkeit gesetzt.**

Nach der Konstituierung der Fachgruppenausschüsse hat der neu konstituierte Fachverbandsausschuss im Mai 2015 Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger als Bundesobmann für die neue Funktionsperiode bestätigt. Zu seinen Stellvertretern wurden KR Rudolf Mittendorfer und Christoph Berghammer, MAS, gewählt.

Unmittelbar nach der Konstituierung wurden folgende Arbeitskreise eingerichtet:
Arbeitskreis Öffentlichkeitsarbeit **Leitung:**

Gunther Riedlsperger

(bis Oktober: Mag. Gerhard Jeidler)

Arbeitskreis Recht **Leitung:**

Dr. Klaus Koban, MBA

Arbeitskreis für Europäische Angelegenheiten **Leitung:**

Christoph Berghammer, MAS

Arbeitskreis Technologie **Leitung:**

KR Siegfried Fleischacker

Arbeitskreis Bildung **Leitung:**

Akad. Vkfm & FDL Michael Schopper

Obmann-Stellvertreter KR Rudolf Mittendorfer wurde zum Konsumentenschutzsprecher des Fachverbandes bestimmt.

Obwohl die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD erst im Februar 2016 veröffentlicht wurde, hat der Fachverband bereits 2015 begonnen, sich mit der innerstaatlichen Umsetzung zu beschäftigen. Eine Kerngruppe bereitet in zumindest monatlich abgehaltenen Sitzungen die wesentlichen

Argumentationen auf und Positionspapiere vor. Darüber hinaus wurden bereits vorbereitende (externe) Gespräche mit Vertretern von Ministerien, Konsumentenschutzorganisationen und Vertretern sonstiger involvierter Organisationen (VVO, FMA etc.) geführt. Im Wesentlichen geht es dabei um

- die Forderung nach Sicherstellung von Wettbewerbsgleichheit/-gerechtigkeit z. B. dadurch, dass die künftigen Regelungen ausnahmslos für alle am Markt Tätigen gelten
- die Forderung nach Sicherstellung ausreichender Einkommensmöglichkeiten für Versicherungsmakler durch Provisionen und Honorare
- die Forderung nach Vermeidung weiterer bürokratischer Hürden und vermehrten administrativen Aufwands
- die Forderung nach diversen rechtlichen

Klarstellungen (etwa Abgrenzung zwischen Makler und Agenten ...).

Im Fachverbandsausschuss hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, die Themen Wettbewerb und Ansehen der Makler noch stärker in den Fokus zu rücken. Unter dem Vorbild der längst etablierten und zum Branchen-Erfolgsmodell avancierten Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes wurde daher nach vielen Gesprächen und Diskussionen im Fachverbandsausschuss Ende des Jahres die **Einrichtung einer Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) einstimmig beschlossen** (siehe die Titelgeschichte dieser Ausgabe).

Auf europäischer Ebene

Der Fachverband hat sich – wie bereits in den vergangenen Jahren – auch 2015 intensiv in die Gespräche und in die Arbeiten an der IDD eingebracht und war bei allen wichtigen BIPAR-Veranstaltungen in Brüssel vertreten, z. B. auch bei einem mehrtägigen IDD-Workshop im Oktober.

Das von der Europäischen Kommission 2012 vorgeschlagene Provisionsverbot für die unabhängige Beratung/Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten sowie der sogenannte Hard-Disclosure-Ansatz (automatische vollständige Provisionsoffenlegung für alle anderen Versicherungsprodukte) konnten auf europäischer Ebene letztlich beseitigt werden.

Öffentlichkeitsarbeit

Unter der Leitung von Mag. Gerhard Jeidler hat der Arbeitskreis Öffentlichkeitsarbeit bis Oktober 2015 das bisherige PR-, Marketing- und Werbekonzept des Fachverbandes fortgeführt und operativ umgesetzt.



Bundesobmann Akad. Vkfm. Gunther Riedlsperger (Mitte) mit den beiden Stellvertretern Christoph Berghammer, MAS und KR Rudolf Mittendorfer am Rande des Maklersymposiums in Velden.



Der neue Fachverbandsausschuss.

Zu diesen PR-Umsetzungsmaßnahmen zählen im Jahr 2015 beispielsweise:

- neues Design und Relaunch der „Landing Page“ www.versicherungswissen.at
- Entwicklung eines Onlineformulars für die Bestellung und direkte Auslieferung der Servicecard an die Mitglieder
- Lancierung diverser Presseaussendungen
- thematisch abgestimmte TV-Auftritte des Fachverbandsobmanns

Mag. Gerhard Jeidler hat die Leitung des Arbeitskreises an Obmann Riedlsperger übergeben.

Expertentreffen in Alpbach

Bereits zum 10. Mal fand Ende August 2015 das **Versicherungsmakler-Expertentreffen** im Rahmen des Europäischen Forum Alpbach statt, das vom Fachverband gemeinsam mit der Fachgruppe Tirol veranstaltet wird. Den etwa 240 Teilnehmern wurden rund um das Thema „Wer, wenn nicht er – Ihr

Versicherungsmakler“ von hochkarätigen Vortragenden rechtliche, betriebswirtschaftliche, volkswirtschaftliche und konsumentenschutzpolitische Überlegungen hinsichtlich der einzelnen Vertriebswege präsentiert. Gleichzeitig wurde damit den österreichischen Versicherungsmaklern ein Argumentarium für die Wahl der Berufsgruppe Versicherungsmakler zur Verfügung gestellt.

Symposium in Velden

Unter dem Motto „Pension – Warum? -- Provision – Wofür?“ wurde das bereits traditionelle **Internationale Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen** in Velden im Juni 2015 vom Fachverband gemeinsam mit der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen veranstaltet.

Im Mittelpunkt der Vorträge und Diskussionen stand am ersten Tag das Thema „Vorsorge“; der zweite Veranstaltungstag war dem Thema „Provision“ gewidmet. Univ.-Prof. Dr. Andreas Khol, ehemaliger Nationalratspräsident, referierte zum Thema „Paradigmenwechsel in Österreich und Europa.“ Die Veranstaltung war nicht nur im Hinblick auf die hohe Teilnehmerzahl (rund 300) ein Erfolg.

Kremser Versicherungsforum

Mehr als 100 Vertreter namhafter Versicherungsmakler und -gesellschaften sowie Juristen aus ganz Österreich diskutierten beim **Kremser Versiche-**

rungsforum 2015, das von der Donau-Universität Krems unter Mitwirkung des Fachverbandes der Versicherungsmakler erstmals veranstaltet wurde, aktuelle Fragen rund um das Thema Haftpflicht, D&O-Versicherung und Manager-Rechtsschutz. Dr. Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband, moderierte die Veranstaltung; Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Gisch und Obmann Riedlsperger waren mit einschlägigen Fachreferaten am Podium vertreten.

Fachzeitschrift

„Der Versicherungsmakler“:

Die Fachzeitschrift „**Der Versicherungsmakler**“ wurde als offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten im Jahr 2015 insgesamt 7 Mal herausgegeben (Manstein Verlag). Die Zeitschrift erscheint in einer Auflage von 8.000 Stück und wird jedem österreichischen Versicherungsmakler kostenlos zugesandt.

Die Arbeit der RSS

Die 2007 in Betrieb gegangene Rechtsservice- und Schlichtungsstelle fungiert – unter der Leitung von Hofrat Hellwagner – nicht nur zur Abwicklung und Empfehlung der beantragten Schlichtungsstellen-Verfahren.

Der Fachverband und die RSS unterstützen einerseits die Fachgruppen bei fachlichen Anliegen und wickeln darüber hinaus vielzählige Mitgliederanfragen ab. ■

INFO

2015 wurden von Fachverband und RSS insgesamt rund 330 derartige Abfragen (schriftlicher und mündlicher Art) bearbeitet. Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick über Art und Themen der Anfragen sowie über den „Anfragekanal“. Mitgliederanfragen nach Themenstellungen:

Versicherungsrecht	120
Maklerrecht	80
Gewerberecht	118
Sonstiges	14

Die Versicherungsmakler machen den Unterschied

Ein soeben erschienener Tagungsband einer Expertentagung in Alpbach belegt in eindrucksvoller Weise, warum Österreich maklerversichert sein sollte.

Anlässlich des zehnjährigen Jubiläums des Expertenevents, das stets im Rahmen des **Europäischen Forum Alpbach** stattfindet, veröffentlicht der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) analog einen Tagungsband. Inhalt sind **rechtliche, betriebs- und volkswirtschaftliche sowie konsumentenschutzpolitische Themen der österreichischen Versicherungsmaklerschaft**, die im Zuge der Veranstaltung von hochkarätigen Referenten vorgetragen und diskutiert wurden.

Die Präsentation des Expertenwerks fand am 15. Dezember 2015 im Rahmen des traditionellen „Weihnachtsachterls“ des **Fachverbandes der Versicherungsmakler statt. Unter den Gästen befanden sich namhafte Vertreter und Meinungsbildner aus der Versicherungsbranche.**

Der feine Unterschied

Unter dem Titel „**Warum Österreich maklerversichert sein sollte**“ gibt der Ta-

gungsband die wesentlichen Vorträge und Studienergebnisse des Fach- und Expertentreffens wieder. Mittels rechts- und wirtschaftswissenschaftlicher Abhandlungen und Studienergebnisse wird aufgezeigt, welche Vorteile die Involvierung eines Versicherungsmaklers mit sich bringt und welche positiven Alleinstellungskriterien ihm zukommen.

Gemäß dem diesjährigen Generalthema des Europäischen Forum Alpbach „Ungleichheit“ bilden die folgenden Alleinstellungskriterien, die Versicherungsmakler im Unterschied zu anderen Vermittlern auszeichnen, den Kern der Diskussionen:

- das gesetzlich vorgeschriebene „Best Advice“-Prinzip gegenüber Kunden
- die vollkommene Unabhängigkeit bei der Auswahl von Versicherungsprodukten und -gesellschaften
- die Unterstützung im Schadensfall im ausschließlichen Interesse des Kunden
- die strenge Eigenhaftung des Versicherungsmaklers

Mit Beiträgen zu Themen wie der Rechtsstellung des Kunden bei der Vermittlung,

einer Vergleichsanalyse von Maklern, Agenten oder Direktionen und der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Versicherungsmakler in Österreich beantwortet der Tagungsband wichtige Fragen rund um die Vorteile und die Positionierung von Versicherungsmaklern – sowohl für Privatkunden als auch für die Versicherungsbranche an sich. **Eine Zusammenfassung der Ergebnisse aus der Recommender Studie 2015 sowie ein Ausblick auf zukünftige Chancen und Entwicklungen, aber auch auf künftige Trends runden das Themenspektrum ab.**

„Versicherungsmakler machen den Unterschied. Die Fakten belegen, dass die Versicherungsmakler in Preis und Qualität unerreicht sind. Wenn ein Kunde einmal von einem Makler betreut wird, dann ist er durchwegs zufrieden und wechselt nicht mehr“, so Gunther Riedlsperger, Bundesobmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

Damit ist der Tagungsband nicht nur eine interessante, **sondern zugleich auch eine zukunftsweisende Lektüre.** Er streicht zum einen die Vorteile von unabhängigen Versicherungsmaklern heraus und ist zum anderen eine **stimmige Argumentationsgrundlage für die Versicherungsmaklerschaft.**

Erhältlich ist der Tagungsband zum Preis von 38,80 Euro direkt über den NVWVerlag sowie im gut sortierten Buchhandel.

Was sind die Vorteile eines Versicherungsmaklers? Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um Versicherungen sowie die Maklersuche finden Sie unter www.versicherungswissen.at



V. l. n. r.: Erwin Gisch, Walter Ruck, Gunther Riedlsperger und Josef Moser.

Roadshow des Fachverbandes

Die diesjährige Roadshow des Fachverbandes der Versicherungsmakler quer durch Österreich mit vielen aktuellen Themen – vor allem die IDD – auf einen Blick.

Datum	Uhrzeit	Ort	Fachgruppe
Di, 19. April 2016	13.30–17.00 Uhr	WK Vorarlberg, Vortragssaal Wichnergasse 9 6800 Feldkirch	Vorarlberg 1. Block
Mi, 20. April 2016	14.00–20.00 Uhr	WIFI Tirol Egger-Lienz-Straße 116 6020 Innsbruck	Tirol
Do, 21. April 2016	ab 15.00 Uhr	WK Salzburg, Plenarsaal Julius-Raab-Platz 1 5020 Salzburg	Salzburg
Di, 26. April 2016	15.00–19.00 Uhr	WK Burgenland Multimediasaal Robert-Graf-Platz 1 Eisenstadt	Burgenland 2. Block
Mi, 27. April 2016	13.30–17.00 Uhr	WK OÖ Julius-Raab-Saal Hessenplatz 3 4020 Linz	Oberösterreich
Mo, 2. Mai 2016	ab 15.00 Uhr	WK Kärnten Festsaal Europaplatz 1 9020 Klagenfurt	Kärnten 3. Block
Di, 3. Mai 2016	12.00–18.00 Uhr	WK Steiermark Europasaal Körbnergasse 111–113 8010 Graz	Steiermark
Di, 10. Mai 2016	ab 16.00 Uhr	WK Wien 1. Stock, Festsaal Schwarzenbergplatz 14 1041 Wien	Wien 4. Block
Mi, 18. Mai 2016	13.00–18.00 Uhr	WIFI St. Pölten Julius-Raab-Saal Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten	Niederösterreich 5. Block

BITTE VORMERKEN:

**DAS DIESJÄHRIGE EXPERTENTREFFEN IN ALPBACH
FINDET AM 17. UND 18. AUGUST 2016 STATT!**



Jugendleichtsinn mit Folgen

Eine Familienversicherung schließt qua Altersklausel Zahlungen für die Kinder ab einer bestimmten Altersgrenze aus. Warum die Schlichtungskommission dennoch die Zahlung empfiehlt.

Nuerlich ein kniffliger Fall aus der RSS. Konkret geht es um einen Schaden aus der Abteilung „jugendlicher Leichtsin“, der es bis in die Boulevardmedien brachte: Ein junges Mädchen, 24 Jahre alt, erliegt der Versuchung, zwecks Fotografie des Sonnenaufgangs auf einem Bahnhof einen Eisenbahnwaggon zu erklettern. Mit fatalen Folgen: Stromschlag, Verbrennungen, Krankenhausaufenthalt. Der Vater des Mädchens hatte für seine Ehefrau und die beiden Töchter, die nunmehr Verletzte, Jahrgang 1990 und die Ältere, 1988, mit 1. Jänner 2008 eine Familienunfallversicherung abgeschlossen und beehrte die Zahlung von 1.511 Euro für Heilungskosten, die die gesetzliche Krankenversicherung nicht abdeckte.

Die betreffende Versicherung lehnte die Zahlung mit dem Hinweis ab, dass „im Rahmen der Familienversicherung neben zwei Partnern alle mit diesen im gemeinsamen Haushalt lebenden Kinder und Jugendlichen bis zur Vollendung des 21. Lebensjahres versichert“ seien. „Da im vorliegenden Fall diese Altersgrenze bereits überschritten ist, ist es uns nicht möglich, in den Schadenfall einzutreten und eine Leistung zu erbringen“, so die Begründung der Assekuranz.

Altersgrenze und Irreführung

Tatsächlich findet sich auf der gegenständlichen Polizza unter „**Besondere Bedingungen für die Familienunfallversicherung**“ vermerkt: „Im Rahmen der Familienunfallversicherung sind neben den zwei Partnern alle mit diesen im gemeinsamen Haushalt lebenden Kinder und Jugendlichen bis zur Vollendung des 21. Lebensjahres versichert. Mit der Erreichung dieser Altersgrenze erlischt der Versicherungsschutz für die Kinder und Jugendlichen automatisch, ohne dass es

einer Kündigung bedarf.“ Aufgrund der vereinbarten Indexklausel wurden von der **Versicherung jährlich Folgepolizzen ausgestellt**, in den auch die beiden Töchter als versicherte Personen angeführt sind. Auf der letzten Seite der Folgepolizza steht zu lesen: „Hinweise zu Altersüberschreitungen und Altersgrenzen: Beachten Sie die bedingungsgemäßen Bestimmungen zu ‚Altersüberschreitungen und Altersgrenzen‘, die zu eingeschränkten Versicherungssummen und Leistungen, beziehungsweise zum Wegfall des Versicherungsschutzes führen.“ **Der versicherte Familienvater wandte sich an die Schlichtungsstelle: Die Nennung der Kinder in der Polizza sei irreführend gewesen.**

Nur in schriftlicher Form

Die Schlichtungskommission hält nach eingehender Prüfung fest: In den vereinbarten Versicherungsbedingungen sei festgehalten, dass alle **Mitteilungen und Erklärungen nur in schriftlicher Form verbindlich sind**. Die Versicherung hat jährlich mit den Folgepolizzen dem Versi-

cherten mitgeteilt, dass die beiden Töchter vom Versicherungsschutz umfasst sind. Trotz der Klausel, dass der Versicherungsschutz mit Vollendung des 21. Lebensjahrs automatisch erlischt, konnte der Versicherte „als redlicher Erklärungsempfänger von diesem rechtsgeschäftlichen Verhalten nur das Verständnis gewinnen, dass diese Klausel gegenstandslos ist“, analysiert die Kommission. **Conclusio: Aus dem Verhalten der Versicherung – ausdrückliche Nennung der Töchter in der Polizza – konnte der Versicherte „durchaus den Schluss ziehen, dass die Versicherung auf diese Klausel verzichtet“.** Somit empfiehlt die Schlichtungskommission der Versicherung die Deckung des Schadenfalles „dem Grunde nach“.

Schriftform ist Schriftform, eine Klausel eine Klausel, aber es muss wohl auch die Klausel „aktiviert“ sein. Das heißt im konkreten Fall: Bei Altersklauseln sollte die Versicherung die angeführten Personen nicht einfach nur fortschreiben, sondern ab Erreichung/Überschreitung einer allfälligen Altersgrenze in der **Polizzenanpassung auch löschen.** ■



Jugendlicher Übermut führte zu Stromschlag und Verbrennungen auf einem Eisenbahnwaggon.



Heikel: Rückwärtsversicherung

Als Versicherungsmakler ist man regelmäßig mit dem Wunsch des Kunden konfrontiert, Rückwärtsversicherungen abzuschließen. Grundsätzlich sind solche auch in sämtlichen Sparten zulässig. Dr. Roland Weinrauch, Anwalt mit Spezialisierung im Versicherungsrecht, analysiert die Lage.

Wichtig ist bei der Rückwärtsversicherung, dass im Zuge der Korrespondenz zwischen Versicherungsmakler und Versicherer klar hervorgeht, dass auch tatsächlich eine echte Rückwärtsversicherung abgeschlossen wird: Zumal ein „nur konkludenter Rückwärtsversicherungsabschluss“ im Leistungsfall regelmäßig zu Ablehnungen und zu aufwendigen Verfahren führt.

In der österreichischen und deutschen Lehre wurde die konkludente Rückwärtsversicherung – also eine nicht ausdrücklich vereinbarte, sondern sich aus den Umständen ergebende Rückwärtsversicherung – lange abgelehnt.

Nach der Judikatur ist auch ein konkludenter Rückwärtsversicherungsabschluss möglich. Nach dem BGH (BGHZ 84, 268) hat auch der OGH bereits in den achtziger Jahren (7 Ob 65/83) klargestellt, dass für den Fall, dass der Versicherer einen früheren Versicherungsbeginn akzeptiert, im Zweifel eine Rückwärtsversicherung

anzunehmen ist. Die ständige Rechtsprechung hat sohin **eine Zweifelsregelung zugunsten des Versicherungsnehmers etabliert** (7 Ob 10/85, 7 Ob 24/85). Es ist grundsätzlich davon auszugehen, dass der Versicherungsnehmer nicht ohne entsprechende Gegenleistungen Prämien für die Vergangenheit bezahlt.

Von der echten Rückwärtsversicherung ist die bloße „Rückdatierung“ des Versicherungsvertrags zu unterscheiden. In diesem Fall ist darauf abzustellen, welcher Vorteil dem Versicherungsnehmer durch eine „bloße Rückdatierung“ ermöglicht werden sollte. Dieser könnte etwa dahin bestehen, Wartezeiten abzukürzen. Es kommt dann nicht zur vollen Rückwärtsversicherung, sondern nur zur Versicherungsleistung im Hinblick auf den konkreten Vordatierungsgrund.

Fazit: Um langwierige Streitigkeiten zu vermeiden, sollte vom Versicherungsmakler vor Vertragsabschluss sichergestellt

werden, dass aus der Korrespondenz mit dem Versicherer eindeutig hervorgeht, **dass eine Rückwärtsversicherung abgeschlossen wurde.** Wie immer ist dabei insbesondere die Korrespondenz vor Antragstellung besonders maßgeblich. **Sollte der Makler dies unterlassen, könnte er im Einzelfall bei Prozessverlust in einem Deckungsprozess allenfalls selbst in Anspruch genommen werden.** ■



Roland Weinrauch: „Die Rückwärtsversicherung ist ein heikles Thema.“

„Smarts“ für Wiener Makler

Eine bewegte Werbeaktion der Fachgruppe Wien macht 2016 auf die Versicherungsmakler aufmerksam.

Für die Wiener Versicherungsmakler ist **Mobilität** ein bewegendes Thema, nicht nur am diesjährigen Informationstag. Als persönlicher Berater steht ein Versicherungsmakler seinen Kunden immer zur Seite und begleitet sie an ihr Ziel. Unter dem Motto **„Ihr Begleiter in bewegten Zeiten“** macht die Wiener Fachgruppe ein Jahr lang darauf aufmerksam.

Gerade in bewegten Zeiten steht ein mobiler und flexibler Versicherungsmakler für seine Kunden als persönlicher Begleiter bereit. Darauf machen die Makler in der Bundeshauptstadt im Rahmen ihrer Öffentlichkeitsarbeit aufmerksam. In den nächsten Monaten werden die Wiener un-

ter dem Motto „Ihr Versicherungsmakler – Begleiter in bewegten Zeiten“ am Weg zur Arbeit oder beim Stadtspaziergang darauf aufmerksam gemacht. **Drei Fahrradtaxi, sogenannte „Faxi-Taxis“**, und zwei Busse der Linie 13A wurden dafür mit Werbung ausgestattet und schaffen in der Wiener Innenstadt ein **Bewusstsein für die Leistungen der Versicherungsmakler.**

Damit nicht nur die Konsumenten, sondern auch die Versicherungsmakler schnell an ihr Ziel kommen, stellt die Fachgruppe in diesem Jahr ihren **Mitgliedern einen Smart kostenlos für einen Monat zur Verfügung.** Angemietet vom Autohaus Wiesenthal. So bleiben unsere **Mitglieder**

nicht nur in Bewegung, sie machen mit dieser bewegten Werbeaktion auch auf unsere Branche aufmerksam“, **erläutert Helmut Mojescick**, Fachgruppenobmann in Wien, die Motive der Initiative. ■



Die Smarts stehen für die Wiener Versicherungsmakler bereit.

Steiermark

„Den Berufsstand stärken“

Der diesjährige Neujahrsempfang der Versicherungsmakler in der Steiermark war extrem gut besucht. Und die Teilnehmer kamen mit einem breiten Informationsbogen durchaus auf ihre Rechnung.

Gunther Riedlsperger ging in seiner Funktion als Fachgruppenobmann in der Steiermark auf aktuelle Themen ein. Man habe den ursprünglichen Kommissionsentwurf zur Vermittlerrichtlinie erfolgreich bekämpft. Mit dem Inkrafttreten der neuen IDD sei 2018 zu rechnen. „Was jetzt die nationale Umsetzung betrifft, so geht ein Zeitfenster auf“, betonte Riedlsperger. Es wäre der ideale Zeitpunkt, im VersVG oder im Gewerberecht die längst notwendigen Anpassungen bzw. Novellierungen vorzunehmen. Er verwies in diesem Zusammenhang auf die Bildung **einer Task Force zur nationalen Umsetzung der IDD, die mittlerweile veröffentlicht worden ist.**

Riedlsperger dankte den steirischen Maklern für die hohe Wahlbeteiligung bei den



Sehr hohe Maklerpräsenz im historischen Rahmen.



Die Referenten: Thomas Geierspichler (Rennrollstuhl-Olympiasieger), Karl-Heinz Dernoscheg (Direktor WKO Steiermark), Klaus Koban (Leiter des AK Recht), Gunther Riedlsperger (Bundes- und Fachgruppenobmann), Albert Kern (Präsident des Bundesfeuerwehrverbandes, Ehrengast)

Kammerwahlen als Ausdruck des Zusammengehörigkeitsgefühls und des Zusammenstehens in der WKO. Das Ziel der Fachverbandsarbeit sei es, das Image der Versicherungsmakler zu verbessern. Dazu dienen Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit ebenso wie die Gründung der Rechts- und Disziplinarkommission RDK. „Wichtig ist uns, die Stellung des Berufsstandes zu festigen und seine Unverwechselbarkeit zu unterstreichen.“

Wie man Tag für Tag neue Motivation findet, **erläuterte der Paralympics-Sieger im Rollstuhlwettbewerb, Thomas Geierspichler**, beim Neujahrsempfang in einer menschlich wie argumentativ sehr beeindruckenden Weise. Seit seinem schweren Unfall, der zur Querschnittslähmung führte, weiß Thomas Geierspichler aus eigener Erfahrung, dass diese Grenzen des Erreichbaren auf den ersten Blick schier unüberwindbar scheinen können – wenn es an Motivation fehlt. Bei seiner

Präsentation in der Alten Universität in Graz vermittelte der Paralympics-Champion, wie man Motivation jeden Tag aufs Neue findet und voll aktiviert. „Grenzen lauern dort, wo man sie bewusst wahrnimmt und sie selbst setzt. Sie existieren im Kopf.“ Deshalb sind es auch die Visionen, die scheinbar Unmögliches möglich machen. Der Sport hat Geierspichler neuen Sinn im Leben gegeben. „Sport macht mir Freude. Und der Erfolg motiviert mich zu Höchstleistungen.“

Eine bewegende Ergänzung des Programms beim Neujahrsempfang.

Einen umfassenden Einblick in die künftige Arbeit des Arbeitskreises Recht des Fachverbandes **gab Arbeitskreisleiter Dr. Klaus Koban**. Koban, der auch zur erwähnten Task Force gehört, kündigte unter anderem an: „Wir erstellen Tools und Vorlagen, die Versicherungsmaklern die tägliche Arbeit wesentlich erleichtern sollen. Diese Instrumente – etwa professionell erstellte Unterlagen – tragen dazu bei, dass sich der Versicherungsmakler klar als kompetenter Begleiter für seine Kunden positioniert und somit für eine hohe Beratungsqualität steht.“ Gearbeitet werde derzeit, so Ko-

ban, unter anderem an neuen Vorlagen **für Beratungsprotokolle, Maklerverträge sowie Courtage-Vereinbarungen.**

Wachstum – was sonst?

Auch die traditionelle wirtschaftspolitische bzw. makroökonomische Komponente fehlte nicht im Informationsangebot der Grazer Veranstaltung. „Ohne Wachstum wird es langfristig höhere Arbeitslosigkeit und steigende Armut geben“, so **Karl-Heinz Dernoscheg, Direktor der WKÖ Steiermark**, in einem markanten, weil datengestützten Statement. Vielfach werde das Wirtschaftswachstum jedoch in der gesellschaftspolitischen Diskussion gezielt diskreditiert. Den Befürwortern von noch mehr Sozialstaat, die allerdings die Antwort auf die Frage der Mittelherkunft vielfach schuldig blieben, gab Dernoscheg zu bedenken: „Europa stellt derzeit rund sieben Prozent der Weltbevölkerung. Es erarbeitet 25 Prozent des globalen BIP, bestreitet aber 50 Prozent aller globalen Sozialausgaben. **Dieses hohe Niveau ist ohne gezieltes Verfolgen einer nachhaltigen Wachstumsdynamik nicht zu halten**“, unterstrich Dernoscheg. ■



Begeisterung über Geierspichlers bewegende und tiefeschürfende Ausführungen.



Immer in den besten Händen – bei Ihrem unabhängigen Rechtsschutz-Spezialisten

UNABHÄNGIG & KOMPETENT: IHRE D.A.S. VORTEILE

**Direkt
Hilfe**

D.A.S. DIREKTHILFE®

Erste Adresse für rasche kompetente Beratung und außergerichtliche Konfliktlösung.



24h-SERVICE UND RECHTSBERATUNG 0800 386 300

(österreichweit kostenfrei) –

Die Soforthilfe für Notfälle oder brennende Rechtsfragen im In- und Ausland rund um die Uhr. Aus dem Ausland sind wir für Sie unter **+43 1 386 300** erreichbar.



ONLINESERVICE: WWW.DAS.AT

Kunden können ihre Rechtsfragen online über unsere Website senden – Wir beraten sie gerne mit unserem Spezialisten-Wissen.



40 HAUSINTERNE D.A.S. TOP-JURISTEN IN GANZ ÖSTERREICH

Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter stehen Ihnen und unseren gemeinsamen Kunden in den regionalen RechtsService-Büros mit Rat und Tat zur Seite.



RECHTSBERATUNG BEIM D.A.S. PARTNERANWALT

500 Rechtsanwälte in ganz Österreich beraten kompetent.



DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ

Niederösterreich

Bildungsoffensive 2016

Auch heuer bietet die Fachgruppe Niederösterreich diverse Möglichkeiten zur Aus- und Weiterbildung für Versicherungsmakler. So beginnt der **Lehrgang Versicherungsmakler Frühjahr 2016** am 19. Februar im WIFI Mödling. Wie bereits beim Lehrgang im Herbst 2015 ist es wieder möglich, die Module des Maklerkurses einzeln zu buchen (Freitag und Samstag). Nähere Informationen bei Frau Eisner, WIFI St. Pölten, Tel.: 02742/890 22 61.

Unter dem Motto „Ausbildung muss leistbar sein“ gibt es wieder eine Veranstaltungsreihe im WIFI Mödling. Diese bietet eine umfassende **Grundschulung für Innendienstmitarbeiter**, kann aber auch – modulweise – zur Auffrischung von

An insgesamt vier Terminen bietet die Fachgruppe heuer ein Seminar zum Thema **Krankenversicherung**. Referent **Wolfgang Helmreich** stellt dabei die Sozialversicherung in Österreich als Basis für

PROGRAMM:

Grundwissen zu Schadenersatz, VVG, Maklerhaftung, AGB	15. März 2016
Kfz-Haftpflicht, Kaskoversicherung	29. März 2016
Allgemeine Haftpflichtversicherung im privaten Bereich	5. April 2016
Rechtsschutzversicherung	3. Mai 2016
Krankenversicherung, Basiswissen Sozialversicherung	17. Mai 2016
Berufsunfähigkeit, Ablebensversicherung und Pflege	24. Mai 2016
Lebens- und Unfallversicherung	31. Mai 2016
Haushalts- und Eigenheimversicherung	14. Juni 2016
Kündigungsrecht, Verkaufstraining	21. Juni 2016

Kenntnissen besucht werden. Die einzelnen Module finden geblockt zwischen 15. März und 21. Juni, jeweils von 9 bis 16 Uhr statt. Bei Buchung des gesamten Blocks besteht auch die Möglichkeit, den Seminarplatz je nach Aufgabengebiet der Mitarbeiter individuell zu besetzen. Die Semi-

narplätze vor, gibt einen Überblick über die Gesundheitssysteme in Europa und Sozialversicherungssysteme in anderen Ländern, analysiert Pflegesysteme und Gesundheitsangaben und widmet sich

nreihe ist für das Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes anrechenbar: Für diese Schulung können 480 Credits für den gesamten Block angerechnet werden. Kosten: ganzer Kursblock (9 Tage) € 400,-, einzelner Seminartag € 50,- (Preise inkl. Verpflegung und Skripten). ■

natürlich dem Bereich der privaten Krankenversicherung. Die Kosten betragen 99 Euro pro Person inklusive Verpflegung und Unterlagen. Für dieses Seminar können 80 Credits angerechnet werden. ■

Termine:

Di, 16. Februar:	Bezirksstelle Amstetten , Leopold-Maderthaler-Platz 1, 3300 Amstetten, Kursnummer: 73064015
Do, 3. März:	WIFI St. Pölten , Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten, Kursnummer: 73064035
Do, 24. März:	Bezirksstelle Zwettl , Gartenstraße 32, 3910 Zwettl, Kursnummer: 73064045
Di, 29. März:	WIFI Mödling , Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling, Kursnummer: 73064025
Zeit:	jeweils von 9 bis 17 Uhr

Wien

Liebesg'schichten und Versicherungssachen

Verliebt, verlobt, versichert – unter diesem Motto starten die Wiener Versicherungsmakler einen **Kreativwettbewerb**. Dabei hat man sich die kultigen „Liebesg'schichten und Heiratssachen“ zum Vorbild genommen. Also: Suchst du noch die Richtige? Dein Versicherungsmakler verkuppelt dich mit der Versicherung fürs Leben! So soll auf das Thema Versicherung, Vorsorge und Sicherheit aufmerksam gemacht

werden. Wer seine Versicherungswünsche in einem Video, einer Foto-Story oder einem Text kreativ präsentiert, kann Preise im Gesamtwert von 2.000 Euro gewinnen. Einsendeschluss ist der 30. Mai 2016.

Auch hier sollen die Teilnehmer eine Geschichte erzählen, allerdings geht es dabei nicht um eine Beziehung, sondern um eine Versicherung, genauer

gesagt um eine Situation, in der es gut gewesen wäre, eine Versicherung oder einen Versicherungsmakler zu haben. Es können aber auch Fragen gestellt werden, so wie Elisabeth Spira es tut: Was soll **der Versicherungsmakler deiner Träume** für dich tun? Bist du monogam, oder könntest du dir vorstellen, mehrere Versicherungen gleichzeitig zu haben? Der Fantasie sind dabei keine Grenzen gesetzt.

„Mit dem Kreativwettbewerb wollen wir auf witzige und unkonventionelle Art auf die Leistungen des Versicherungsmaklers aufmerksam machen. Kreativität und Spaß stehen dabei im Vordergrund, aber auch die Botschaft, dass ein Versicherungsmakler unabhängig tätig ist und deshalb für seine Kunden die richtige Versicherung findet. Ganz nach dem Motto: Ihr Versicherungsmakler ist die beste Versicherung“, erklärt **Helmut Mojesckick**, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler.

Infos zum Wettbewerb unter <http://www.maklertag.at/wettbewerb/>



Aktuelles Wissen

Die Seminarreihe „Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler von heute und morgen“ hat sich zur anerkannten Standardausbildung der Branche entwickelt. Am 11. März 2016 startet nun der erste Vorbereitungs-

kurs zur Befähigungsprüfung im Jahr 2016 für den Versicherungsmakler, in dem alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt werden. Die Seminarreihe ist aber auch bestens dazu geeignet, Wissen aufzufrischen oder

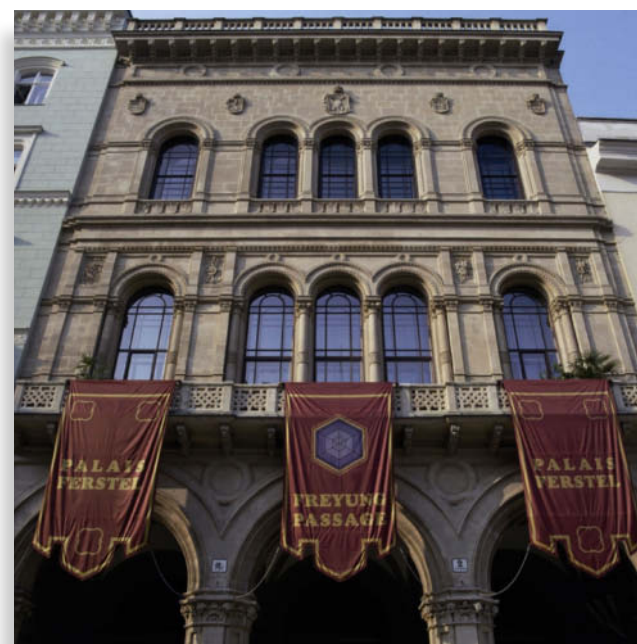
neue Mitarbeiter einzuschulen. Der Kurs findet jeweils von 9 bis 17 Uhr statt.

Nähere Informationen auf www.wiener-versicherungsmakler.at

14. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler

Am 24. Februar geht der diesjährige Informationstag der Wiener Versicherungsmakler unter dem Motto „Bewegt“ über die Bühne. Die Veranstaltung hat sich in den vergangenen Jahren zum absoluten Fixtermin der Branche entwickelt und widmet sich jedes Jahr neuen, ungewöhnlichen Blickwinkeln alltäglicher Phänomene. Diesmal geht es um die Frage, wohin sich unsere Welt bewegt und welche Veränderungen diese Bewegung auf uns alle haben kann. **Mobilität** bedeutet aber auch Freiheit und Selbstbestimmung. Seien es **steigende Mobilität, zunehmendes Tempo im Berufsleben** oder die Flüchtlingsströme – Bewegung ist zurzeit ein bestimmendes Thema. Auch diesmal konnte eine ganze Reihe hochkarätiger Referenten gewonnen werden, etwa Trendforscher **Univ.-Prof. Dr. Kurt Matz-**

ler, der sich in seinem Vortrag der digitalen Transformation widmen wird. Psychologe und Autor **Mag. Dr. Georg Fraberger**, der ohne Arme und Beine zur Welt kam, wird seine sehr persönliche Sicht von Mobilität darlegen. Ebenfalls am Programm: die **Hammurabi-Preisverleihung** und das beliebte „talk together“, die das Programm des Informationstags abrunden werden. „Mobilität ist ein bewegendes Thema für bewegte Zeiten. Unsere Gesellschaft befindet sich im Umbruch. Die Versicherungsbranche ist von dieser Veränderung betroffen, wie kaum eine andere Branche. Das erkennen wir bereits deutlich in den Sparten Kfz, Vorsorge, Pflege oder Cyber-Risk-Versicherung“, unterstreicht **Helmut Mojesckick**, FG-Obmann der Wiener Versicherungsmakler, die Bedeutung des Themas.



In Bewegung: Mobilität bestimmt unser Leben und so auch die Versicherungsbranche.

Im Zeichen der Digitalisierung

Wie es in anderen Branchen schon vorgeführt wird, wird die Digitalisierung auch die Versicherungsbranche kräftig durcheinanderwirbeln. Onlinepolizzen, Vergleichsportale und neuartige Service-Apps für die Versicherungswirtschaft werden auch auf die Arbeit der Versicherungsmakler ihre Auswirkungen haben.“ – So eröffnete **Thomas Tiefenbrunner**, Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler der Wirtschaftskammer Tirol, den siebten Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler. Neben rund 100 Versicherungsmaklern waren auch Landeshauptmann-Stellvertreter Josef **Geisler**, Fachverbandsobmann **Gunther Riedlsperger**, Spartenobmann **Dietmar Hernegger** sowie die Versicherungsvorstände **Matthias Effinger** (ARAG), **Bernhard Fasching** (Standard Life), **Peter Loisel** (VAV Versi-

cherung), **Werner Panhauser** (Helvetia Versicherung) und **Philipp Steiner** (Nürnberger Versicherung) unter den Teilnehmern.

Keynote Speaker **Volker P. Andelfinger** skizzierte, wie sich die Digitalisierung auf das Kundenverhalten auswirkt: „Heute sitzen die Leute in der Straßebahn und unterhalten sich mit ihren Smartphones statt mit dem Sitznachbarn. Das hat Auswirkungen auf jeden Bereich in unserem Leben.“

Die Menschen in Europa sind mittlerweile 24 Stunden online. Zudem informieren sie sich über Produkte und Dienstleistungen immer mehr online und kaufen dann offline oder umgekehrt. **Dieser Ropo-Effekt** (Research online, purchase offline – also Vorinformation im Netz und anschließender Kaufabschluss beim stationären Händler oder Dienstleister) führe laut Experten dazu, dass Unternehmen **sowohl on- als auch offline aktiv sein müssten**. Schätzungen gehen davon aus, dass im Jahr 2020 zwischen 30 und 100 Milliarden Dinge – vom Kühlschrank bis zur Zahnbürste – internetfähig sein werden. Die **totale Vernetzung** von Menschen, Maschinen, Dingen beschert ein nie dagewesenes Datenvolumen und eröffnet völlig neue Möglichkeiten auf vielen Gebieten. Für die Versicherer bedeutet das, dass ihre traditionellen Geschäftsmodelle in Gefahr sind, von Dritten übernommen und in deren eigene Modelle integriert zu werden.

Aktuell dient das Internet den Versicherungskunden hauptsächlich noch zur Information. Die **persönliche Beratung** wird aber beim Versicherungsabschluss nach wie vor bevorzugt. So werden Versicherungen doppelt so häufig abgeschlossen, wenn zuvor mit einem Berater gesprochen wurde, als wenn man sich nur im Internet informiert hat. Laut Studien kaufen gerade einmal 2,3

Prozent der Österreicher **Versicherungsprodukte im Netz** – die Produktkategorie liegt damit abgeschlagen auf Platz 16 des Rankings, weit hinter Top-sellern wie Bekleidung, Schuhe und Bücher. Allerdings gibt es Unterschiede bei den Sparten: So würden 53,6 Prozent der befragten deutschen Haushalte die Kfz-/Motorrad-Versicherung online abschließen.

Bei der privaten **Krankenversicherung sinkt der Online-Anteil auf 41,2**, bei der Pflegeversicherung auf 38,5 und bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung auf 35,2 Prozent. Er Schluss: Je individueller das Produkt, umso häufiger findet die Beratung offline statt.

Auch Versicherer werden im Internet aktiver und lassen Prozesse online und zum Teil mobil über Apps laufen. „Meldungen von Versicherungsschäden oder Kundenstammdaten lassen sich online sehr schlank abwickeln. Dadurch stehen nicht nur die eigenen Mitarbeiter, sondern auch **der Kunde direkt als Beteiligter** im Fokus“, betont Fachgruppenobmann Tiefenbrunner. Für den Branchenprofi steht fest: Aufgrund des stetigen Wandels und immer besserer Technologien, neuer Geschäftsmodelle und **Konkurrenz durch günstige Onlineversicherungen** sowie des veränderten Kundenverhaltens wird sich das Geschäftsfeld des Versicherungsmaklers bis 2025 stark verändern. Dazu kommen neue Trends wie Videoberatungen, Forderungen nach Prävention und damit verbundene Kooperationen. „Auf all diese Trends müssen wir uns einstellen, um auch in zehn Jahren noch erfolgreich zu sein. Für Einzelkämpfer wird es zunehmend schwieriger, während Kooperationen oder größere Betriebe bessere Wachstumschancen haben“, skizzierte der Tiroler FG-Obmann das strukturelle Branchenszenario. ■



Thomas Tiefenbrunner: „Die Digitalisierung muss uns intensiver beschäftigen.“

35 Versicherungssparten und mehr auf aktuellem Stand: **Neuaufgabe Versicherungshandbuch**

**VERLAG
ÖSTERREICH**

Das ideale Nachschlagewerk für alle, die mit Versicherungsfragen zu tun haben.

Zum Werk: Das Versicherungshandbuch umfasst wesentliche schadenersatz- und versicherungsrechtliche sowie versicherungswirtschaftliche Grundlagen und eine ausführliche Beschreibung der wichtigsten Versicherungssparten. Es ist das ideale Nachschlagewerk für alle, die mit Versicherungsfragen konfrontiert sind.

Im allgemeinen Teil erläutern Peter Konwitschka, Martin Schauer und Manuela Zimmermann die schadenersatz- und versicherungsrechtlichen Grundlagen. Die Beschreibung von 35 Versicherungssparten durch erfahrene Praktiker orientiert sich an vorhandenen Musterbedingungen des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) bzw. an

marktüblichen Deckungen.

Herausgeber: Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft

Die AutorInnen: Ulrike Braumüller, Christian Cencic, Alexander Dawid, Rainer Dreö, Helmut Ettinger, Gerhard Fischer, Ernst Graff, Michael Haslinger, Andreas Herzog, Gerhard Hojsa, Peter Königsberger, Peter Konwitschka, Nadja Köszegi, Georg Krenkel, Dieter Lambauer, Andreas Petrovitz, Wolfgang Reisinger, Christian Roch, Wolfgang Rohrbach, Melitta Schabauer, Dagmar Schaffer, Martin Schauer, Jakob Schmaus, Barbara Streuer, Pero Trajkovski, Manuela Zimmermann

Bibliografische Angaben: Bildungsakademie der Österreichischen Versiche-

rungswirtschaft (Hrsg.)

Versicherungshandbuch

Praxisliteratur, Verlag Österreich

Gesamtwerk inkl 14. Lieferung 1.002 Seiten, Loseblatt

ISBN 978-3-7046-1092-8, Erscheinungsdatum: 19. 1. 2016 Im Abo/zur Fortsetzung € 139,-*, Einzelkauf € 198,-



So schnell kann's gehen.

„Diagnose Krebs kostet dich Kraft. Und viel Geld.“

Laura Föttinger, Ballett-Trainerin

LebensWert
Schützt vor finanziellen Folgen bei Diagnose Krebs

Für die meisten Menschen ist eine Krebsdiagnose nicht nur persönlich sondern auch finanziell eine Tragödie. Denn Kreditraten nehmen keine Rücksicht auf eingeschränkte Erwerbsfähigkeit – und oft kommen neue Kosten hinzu, wie z.B. für eine Haushalts-hilfe oder Kinderbetreuung. Ersparen Sie Ihren Kunden wenigstens die finanziellen Sorgen: mit **Wüstenrot Lebens:Wert**.

wüstenrot

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

Lebens:Wert. Schützt vor finanziellen Folgen bei Diagnose Krebs

wuestenrot.at/lebenswert

Die Feuerprobe bestanden!

WWF und Allianz ziehen nach einem Jahr nachhaltigen Investments Zwischenbilanz: Die Allianz Österreich lenkt pro Tag eine Million Euro in Richtung Nachhaltigkeit und steigerte deren Portfolioanteil von 18 auf 21,5 Prozent.

Seit dem Jahr 2008 engagiert sich die **Allianz Gruppe in Österreich in Partnerschaft mit dem WWF World Wildlife Fund** für Klimaschutz und einen nachhaltigen Finanzmarkt. Vor einem Jahr ließ die Allianz aufhorchen: Vorstandschef Wolfram Littich und WWF-Österreich-Geschäftsführerin Andrea Johanides kündigten an, dass die Allianz-Gruppe ihre Investmentstrategie neu nach einem vom WWF in Zusammenarbeit mit insgesamt 70 Experten aus 40 Organisationen entwickelten innovativen Nachhaltigkeitsmodell für Investments ausrichten werde.

Nun zog Littich vor Kurzem Bilanz: Das WWF-Modell für nachhaltige Investments habe nach einem Jahr die Feuerprobe bestanden. „In über 4.000 Transaktionen bewegte die Allianz Österreich im vergangenen Jahr 333 Millionen Euro in Richtung Nachhaltigkeit“, zieht Littich aus seiner Sicht eine Erfolgsbilanz. „Wir haben damit den Nachhaltigkeitsgrad unse-



GD Wolfram Littich: „In den kommenden Jahren möchten wir den Anteil an erneuerbaren Energien in unserem Unternehmensportfolio verdoppeln.“

rer Kapitalanlagen von insgesamt sieben Milliarden Euro um 1,54 Prozent gesteigert und unser **anteiliges Jahresziel damit um mehr als die Hälfte übertroffen**“, so der Allianz-Chef. Gleichzeitig habe die Allianz, die für ihre 1,1 Millionen Kunden rund sieben Milliarden Euro veranlagt, bei der Rendite ihrer Veranlagungen „die Benchmark sogar um 0,1 Prozent übertroffen“, erläutert Littich und fügt nicht ohne Stolz hinzu: Wir sind also nicht ganz falsch gelegen.“ Die Allianz ist der erste Versicherer in Österreich, der sich bei Investments „im Gesamten, ohne Ausnahme“ am WWF-Nachhaltigkeits-Kriterienkatalog orientiert. Der wiederum stellt insbesondere Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Bewertung von Staatsanleihen und Aktien nach den Kriterien ökologisch, sozial und ökonomisch in den Vordergrund. „Mit unserem Modell machen wir Nachhaltigkeit messbar“, erklärt WWF-Österreich-Geschäftsführerin **Johanides**.

Allianz Nachhaltigkeitsbilanz 2015

Innerhalb der Geldströme des gesamten Portfolios der Allianz Österreich konnten in ersten Jahr die nachhaltigen Investments von 18 auf 21,5 Prozent gesteigert werden, die durchschnittlichen nachhaltigen Investments wuchsen von 27 auf 28,5 Prozent (siehe nebenstehende Grafik). Im Gegenzug wurde der Anteil der weniger nachhaltigen und nicht nachhaltigen Investments um insgesamt fünf Prozentpunkte reduziert.

„Insgesamt haben wir pro Tag eine Million Euro nachhaltiger gemacht“, so Littich.

Für die Zukunft erwarten Allianz Österreich und WWF Österreich eine weiter wachsende Bedeutung der erneuerbaren Energien. „Für einen wirksamen Klima-



Andrea Johanides: „Gemeinsam durch Umlenkung von Investments die heimische Energiewende forcieren.“

schutz müssen wir in Österreich unseren Energieverbrauch bis 2050 halbieren, zur Gänze aus fossilen Energien aussteigen und stattdessen auf naturverträgliche, erneuerbare Energien setzen“, unterstreicht Johanides. „Eine Industriegesellschaft mit nur erneuerbaren Energien wird anders aussehen als jene im fossilen Zeitalter.“

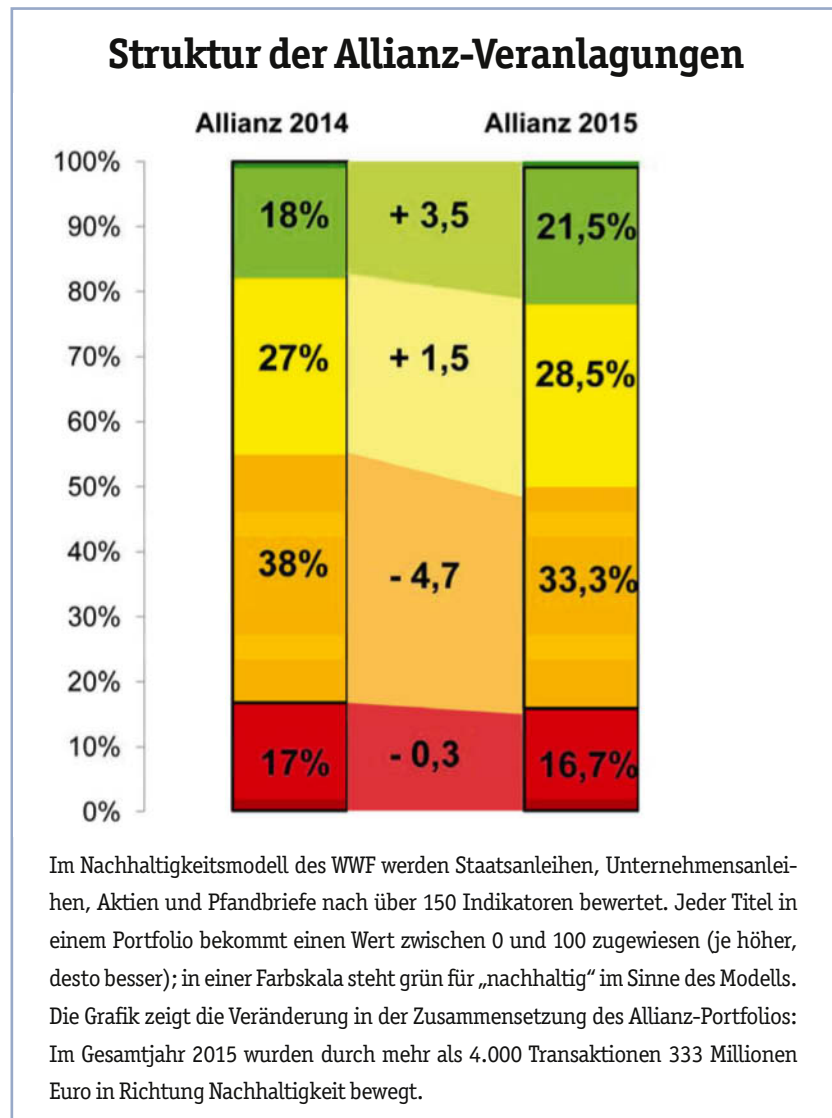
Der Allianz-Chef präsentiert sich als Überzeugungstäter: „Wir sind seit 155 Jahren in Österreich tätig und verstehen uns als ‚a good citizen‘. Wir haben den Anspruch, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen.“ Er sei überzeugt, dass das Thema nachhaltige, verantwortungsvolle Veranlagung von Kundengeldern „so wie im Lebensmittelhandel das Thema Bio“ auch für die Finanzwirtschaft an Bedeutung zunehmen wird. **„In den kommenden Jahren möchten wir den Anteil an erneuerbaren Energien in unserem Unternehmensportfolio verdoppeln, das heißt auf 24 Prozent erhöhen“, postuliert Littich.** Neben Investitionen in die

Energiewende seien für die Allianz Österreich insbesondere Investitionen in Infrastruktur von großer Relevanz. Hier plant sie eine Verdoppelung von aktuell 40 Millionen auf mittelfristig 80 Millionen Euro: „Investitionen in Infrastruktur passen aufgrund ihrer langfristigen Kapitalbindung und der relativ stabilen Erträge sehr gut zum Geschäftsmodell von Lebensversicherern“, so Littich.

Finanzsektor als wichtiger Hebel

Insbesondere vor dem Hintergrund des **Pariser Klimaschutzabkommens erwartet der WWF Österreich** in den kommenden Jahren eine wachsende Dynamik bei der weltweiten Umsetzung konkreter Energie- und Klimaschutzziele: „Der Rahmen ist gesetzt, die wissenschaftlichen Grundlagen sind endlich allgemein gültig anerkannt und die Methoden für effektiven Klimaschutz beschlossen. Nun müssen die einzelnen Staaten den unterschriebenen Vertrag auf nationaler Ebene umsetzen und verbindliche und klare Maßnahmenpläne erstellen“, hofft Johanides.

In Österreich sind mehr als 107 Milliarden Euro bei Versicherungen sowie mehr als 23 Milliarden Euro bei Pensions- und Vorsorgekassen veranlagt. Der Finanzsektor habe eine wichtige Rolle beim Erreichen der Klimaschutzziele, meint Johanides und appelliert: „Lassen Sie



uns gemeinsam durch die Umlenkung von **Investments die heimische Energiewende forcieren. Dadurch würde**

auch die CO₂-Bilanz von Unternehmen und Haushalten deutlich verbessert werden.“ ■

„Es fehlt an Risikokompetenz“

Der Versicherungsverband schlägt Alarm: Rund 52.100 Ski- und Snowboardunfälle vornehmlich durch mangelnde Fitness und Selbstüberschätzung beim Wintersport.

Mehr als 52.000 Wintersportler landen jährlich im Spital, das sind in der Wintersaison täglich (!) 345 Skifahrer oder Snowboarder. Aber: Nur sechs von 100 aller Pistensportunfälle sind Zusammenstöße mit anderen Pistenbenützern, 94 Prozent hingegen Alleinunfälle. „Risikofaktor Nummer eins ist der Wintersportler selbst“, analysiert **Dr. Wolfram Littich, Vizepräsident des VVO**. „Die meisten Unfälle passieren ohne Fremdver-

schulden. Das heißt: Die Personen überschätzen sich, ihr Fahrkönnen und die eigene Fitness.“ Jeder fünfte Wintersportler erreicht zumindest kurzzeitig Geschwindigkeiten von mehr als 80 km/h. „Mit solchen Geschwindigkeiten riskieren Skifahrer und Snowboarder ihre Gesundheit und ihr Leben“, warnt **KFV-Direktor Dr. Othmar Thann**. „Ungeschützt und ungebremst mit 70 bis 80 Stundenkilometern gegen einen Baum zu fahren entspricht

ungefähr einem Sturz aus 20 bis 25 Metern.“ **Extrembergsteiger Peter Habeler** teilt als Experte die Besorgnis. Lawinen sind die größte Gefahrenquelle abseits der Skipisten, rund 100 Lawinenunfälle verzeichnet die Statistik jährlich. Habeler: „**Viele Wintersportler glauben, einfach alles ist leicht machbar. Mangelnde Kenntnis führt zu fatalen Fehleinschätzungen. In den Bergen gilt: Sicherheit geht vor!**“ ■

Werkstatt als Kostentreiber

Kaum eine Sparte spiegelt so unmittelbar gesellschaftliche Veränderungen wider wie die Kfz-Versicherung. Nach den Krisenjahren werden mittlerweile wieder mehr Neuwagen angemeldet. Doch für viele junge Leute scheint der Führerschein so begehrt zu sein wie früher.

Generell zeigt sich die Branche recht zufrieden mit der Entwicklung der Sparte – mit kleinen Einschränkungen: „2015 sind wir in den Kfz-Sparten deutlich über dem Markt gewachsen“, meint etwa **Zurich-Vorstand Kurt Möller**. „Sorgen macht uns die Schadensfrequenz, die 2015 erstmals seit Jahren nicht rückläufig war. Durch die ständig steigenden Reparaturkosten ergibt sich somit ein zweiter negativer Hebel bei den Kosten.“ Produktseitig setzt man auf Innovation: „Sehr attraktiv ist beispielsweise unser Kasko-Angebot **Smart&Easy Protect** – ein kostenloser Baustein bei jedem neuen Kaskovertrag. Kommt es zu einem Kaskoschaden, spart man sich 100 Euro Selbstbehalt, wenn die Reparatur in einer unserer Partnerwerkstätten durchgeführt wird.“ Beim **Smart&Easy**-Paket wird das beschädigte Auto abgeholt und nach der Reparatur wieder zurück zum Kunden gebracht. Während sich das Auto in der Werkstatt befindet, stellt Zurich einen kostenlosen Leihwagen zur Verfügung.

Großes Augenmerk wird auf Online-Services gelegt, etwa das Online-Schadenstracking oder die Applikation **zApp**, die die Maklerpartner im Maklernetz einsehen können. Beim Schadensverlauf beobachtet die Zurich derzeit drei Entwicklungen: „Die Treibstoffpreise sind so niedrig wie lange nicht mehr, dementsprechend mehr wird auch mit dem Auto gefahren, und dadurch kommt es vermehrt zu Unfällen. Ein weiteres Thema sind Hagelschäden, die durch den Klimawandel verstärkt auftreten. Weiters sind immer mehr Fahrzeuge mit technischen Assistenzsystemen ausgestattet, wodurch die Reparaturen kostspieliger ausfallen.“

Die **Generali** orientiert sich am wachsenden Sicherheitsbedürfnis der Kunden: In der Kfz-Haftpflicht gibt es beispielsweise

zusätzliche Versicherungssummen von bis 25 Millionen Euro. „In der Kaskoversicherung können unsere Kunden mit auswählbaren Zusatzbausteinen ihren **individuellen Risikobedarf** abdecken“, so **Vorstand Walter Kupec**. „Dazu zählen etwa der Bruch von Kleingläsern, der Diebstahl von persönlichen Gegenständen aus dem Fahrzeug, die Reduktion des Selbstbehalts bei Windschutzscheibenbruch, der Elektro-Plus-Schutz für Elektrofahrzeuge und vieles mehr.“ Der Europaschutz sichert den Versicherungsnehmern und Insassen als Geschädigten eines Unfalls mit einem im Ausland zugelassenen Fahrzeug österreichische Entschädigungsstandards. „Trotz des immer aggressiveren Wettbewerbs am Markt konnte sich die Generali 2015 im Kfz-Bereich sowohl prämiens- als auch schadensseitig behaupten“, verweist Kupec auf eine positive Entwicklung. „Eine gewisse Entspannung war durch das **Ausbleiben von großflächigen Naturereignissen** spürbar.“ In Zukunft werden Naturereignisse die Entwicklung der Kfz-Sparte jedoch mehr beeinflussen.

Uniq hält derzeit einen Marktanteil von rund 15 Prozent in der Kfz-Sparte. Für 2016 plant man eine Weiterentwicklung des **Telematiktarifs SafeLine** mit verstärkter Fokussierung auf Sicherheit: „Wir wollen speziell die jüngere Zielgruppe erreichen und dazu motivieren, bewusster und sicherer Auto zu fahren. Mehr Details dazu wollen wir im Moment aber noch nicht verraten“, so Vorstand **Robert Wasner**.

Schrumpfender Kuchen

Die **Helvetia** konnte über dem Marktschnitt wachsen und gleichzeitig die Profitabilität verbessern: „Allerdings müssen wir hier zwischen der Kfz-Haftpflicht und der Kaskoversicherung differenzieren“,

führt **Andreas Gruber**, Teamleiter Versicherungstechnik Kfz, aus. Die Kasko sei natürlich stark geprägt von **externen Weterinflüssen**, und hier gab es speziell im Vorjahr aufgrund der Hagelunwetter in Kärnten doch ein überdurchschnittliches Schadenjahr. „In der Finanzkrise hatten wir auch Jahre mit einem teilweise deutlichen **Rückgang an Neuzulassungen** am



Günther Weiß: „Attraktive Prämien mit Punktgenau.“

Markt.“ Diese Entwicklung scheint zumindest vorläufig gestoppt. „Prognosen gehen allerdings davon aus, dass sich der Kfz-Bestand bis 2025 um 15 bis 20 Prozent im D-A-CH-Raum reduzieren wird. Der Kuchen wird also in Zukunft kleiner.“ Ein Stück davon will man sich mit dem **Euro-pabündel** sichern, das eine Kombination aus Insassenunfall-, Assistance- und Kfz-Haftpflichtversicherung mit einer Versicherungssumme von 20 Millionen Euro inklusive Freischaden darstellt. „In der Kaskosparte haben wir mit unserem neuen Kaskotarif seit Juni 2015 eine **Großschadenkasko lanciert**, die bei einem Unfall einen höheren Selbstbehalt enthält“, so Gruber weiter. Damit will man besonders sichere Fahrer ansprechen. Auch in der Teilkasko bietet man im aktuellen Kaskotarif einen Baustein, der den **selbst ver-**

schuldeten Unfall im Ausland abdeckt. „Speziell im Urlaub sorgen wir hier dafür, dass nicht ein Blechschaden zum Urlaubskiller wird.“ Die Schadensfrequenz hat sich bei der Helvetia in der letzten Dekade halbiert: „Es wurde sehr viel in die Sicherheit von Autos und Verkehrsinfrastruktur investiert. Die Frage ist jedoch, ob oder wann hier die Talsohle erreicht ist“, gibt Gruber zu bedenken. Gleichzeitig ist man mit einer Schere zwischen Reparaturkosten und Prämie konfrontiert, die bisher über die sinkende Schadensfrequenz kompensiert werden konnte.

Im Angebot **der Wiener Städtischen** ist eine Palette innovativer Bausteine: „Schutz&Hilfe“ bietet etwa finanzielle Unterstützung im Falle von Arbeitsunfähigkeit oder eine ärztliche Beratung nach einem schweren Kfz-Unfall. Die Kaufpreisersatzdeckung deckt im Rahmen der **Vollkasko bei einem Totalscha-**

den die Differenz zwischen ursprünglichem Kaufpreis und Wiederbeschaffungswert ab. „Im Vorjahr haben wir einen KMU-Tarif für kleine Fahrzeugflotten präsentiert, der vom Markt sehr gut aufgenommen wurde“, so **Vertriebsvorstand Hermann Fried**. Ebenso gibt es bereits seit mehreren Jahren die Möglichkeit, E-Bikes zu versichern. Fahrzeuge mit geringem Schadstoffausstoß und alternativen Antrieben profitieren über das **Umwelttriple** mit Umwelt- und Klimabonus von **attraktiven Prämien**.

HDI startet heuer gleich mit einem neuen Kfz-Tarif in die Frühjahrssaison. „Mit **Punkt:genau** bieten wir ab 1. März 2016 unsere Qualitätsprodukte zu äußerst attraktiven Prämien an“, betont Vorstand **Günther Weiß**. „Werkstattnetzrabatte, Minus-7-Bonusstufen und unsere kundenfreundlichen Kasko-Extras – die Reparatur bis zu 100 Prozent des Wieder-



Hermann Fried: „Spezieller KMU-Tarif für kleine Fahrzeugflotten.“

beschaffungswerts oder die Neuwertentschädigung – bleiben dabei ein Mehrwert für HDI-Kunden.“ Heuer wolle man zudem im Spezialgebiet – der Kfz-Versicherung – verstärkt punkten.

Denk mit **PUNKTEN**
punkten!



www.uniqa.at

MaklerService

Der SteffShop ist das **UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler**.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen



Mit einer ganzen Reihe von Neuheiten geht auch die **Allianz** ins neue Jahr: „Wir haben einige neue Features auf den Markt gebracht, die für verschiedenste Zielgruppen sehr interessant sind: Totalschadenschutz, Fahrerschutzversicherung – sowie die neue **Batterideckung**“, verspricht **Robert Svoboda**, Kfz-Versicherungsexperte der Allianz.

Gut angebunden

Die Anbindungsquote bei der Kasko entwickelt sich quer durch die Branche konstant. Etwa 30 bis 40 Prozent der Kunden greifen zur Kasko, Tendenz steigend: „Rund **40 Prozent unserer Kfz-Haftpflichtkunden** verfügen auch über eine Kaskoversicherung“, gibt Kurt Möller an. Dieser Wert entspreche dem Vorjahr.

Zwar gibt es einen Rückgang der Neuzulassungen für Pkw in Österreich, andererseits beobachtet man bei der Allianz einen Trend, nach dem die Behaltdauer der Fahrzeuge steigt und auch tendenziell die der Kaskoversicherung. Das bestätigt auch Walter Kupec: „Fahrzeuge werden **generell länger kaskoversichert**. Auch Zusatzdeckungen, wie die von der **Generali angebotenen Assistance-Produkte**, werden von einer breiten Kundenschicht positiv aufgenommen.“

Vor einiger Zeit schlugen die heimischen Fahrschulen Alarm: Immer weniger Jugendliche würden den **Führerschein er-**

werben. Die Kosten für Fahrausbildung und Auto wären vielen heute zu hoch, ein Führerschein nicht mehr der Statusausweis schlechthin. Viel wichtiger seien hingegen Smartphone und Computer geworden. Diese Entwicklung hinterlässt auch in der Versicherungsbranche Spuren, die Assekuranzen sehen die Problematik aber differenziert. Generell gilt: Im **urbanen Raum** hat das Interesse an der individuellen Mobilität tatsächlich abgenommen. „Im städtischen Bereich ist aufgrund der besseren Versorgung durch öffentliche Verkehrsmittel ein differenzierteres Verkehrsverhalten bemerkbar. Ein **Hybridverhalten** ergibt sich aus einem Mix von Privatfahrzeug, öffentlichem Verkehrsmittel, Carsharing, Taxi, Fahrrad und Fußweg“, so die Beobachtung von Walter Kupec. Am Land ist jedoch nach wie vor alles beim Alten, hier gibt es praktisch **keinen Rückgang bei den Führerscheinneulingen**.

Eine weitere Entwicklung, auf die sich die Versicherer zukünftig einstellen müssen, ist der Trend zu innovativen Autos: „**Elektro- und Hybridfahrzeuge** werden in Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnen“, so Kurt Möller von der Zurich. „Daher richten wir unser Augenmerk auch verstärkt auf diesen Bereich und bieten beispielsweise Nachlässe für Fahrer solcher Autos. Ein weiteres Thema für die Zukunft sind **selbstfahrende Autos**. Hier gilt es aber, die weitere Entwicklung abzuwarten und die zahlreichen ungelösten Fragen, etwa bezüglich der Haftung, zu klären.“ Die Allianz bietet eine eigene **Deckung für die Batterien bei Elektroautos im Rahmen der Kaskoversicherung** an. „Neue Herausforderungen warten auf die Versicherer auch auf dem Gebiet der (teil-)autonomen Fahrzeuge sowie im Bereich Cyber-Security im vernetzten Fahrzeug.“ 2015 wurden laut Statistik Austria bereits **4.610 Kraftfahrzeuge mit Elektroantrieb angemeldet**. Das entspricht einem Plus von 36 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum. „Wie interne Daten zeigen, springen vor allem **Männer um die 40 Jahre** auf den Trend der Elek-

tromobilität auf“, so Robert Wasner. Wegen des Wegfalls der motorbezogenen Steuer sinken die Prämien für Elektroautos auf bis zu ein Drittel. Zusätzlich bekommen Elektroautobesitzer, die sich für eine Uniqa Versicherung entscheiden, einen **25-prozentigen Rabatt** auf die Jahresprämie.

Ähnlich bei der Helvetia: „Wir positionieren uns bereits aktuell als ökologisch nachhaltiges Unternehmen und fördern auch Hybrid- und Elektrofahrzeuge mit entsprechenden Rabatten auf die Versicherungsprämie“, so Andreas Gruber. Allerdings sieht man hier noch keine signifikante Entwicklung: „Es gibt leichte Zuwächse bei den Zulassungen, jedoch bewegt sich deren Anteil im unteren einstelligen Promillebereich.“ Dies obwohl hier **massiv staatliche Anreize** gesetzt würden. „Wir erwarten nicht, dass Elektrofahrzeuge in den nächsten fünf Jahren eine große Rolle spielen werden.“ Anders sehe man den Stellenwert in den nächsten Jahren bei Hybridfahrzeugen. „Diese werden in den nächsten zehn Jahren einen bedeutenden Marktanteil einnehmen.“

Aus Sicht der Generali sind alternative Antriebe entgegen der öffentlichen Wahrnehmung derzeit **noch kein relevantes Thema**. Aufgrund der doch **deutlich höheren Anschaffungskosten** sind die Zulassungszahlen aktuell noch sehr gering. „Wir beobachten den Markt sehr genau und werden unseren Kunden bei Bedarf bei allen künftigen Entwicklungen bestmögliche Versicherungsmöglichkeiten anbieten“, so **Kupec**.

„Natürlich beschäftigen wir uns mit technischen Entwicklungen am Automobilmarkt, auch neue Mobilitätskonzepte für Stadt und Land interessieren uns“, so Günther Weiß von der HDI. „Ich erwarte, dass die Zulassungszahlen von Elektro- und Hybridautos in Zukunft sicherlich weiter steigen werden. Aktuell fehlt aber sicher noch ein österreich- und europaweites effizientes E-Tankstellen-Netz, um den Umstieg der Käufer auf Elektroantrieb voranzutreiben.“ ■



Andreas Gruber: „Rabatte für Hybrid- und Elektrofahrzeuge.“

VIG: Solides Prämienplus

Die Vienna Insurance Group verzeichnete im Jahr 2015 eine gute Prämienentwicklung. Die Schaden-/Unfallversicherung wuchs um 2 Prozent, und in der Lebensversicherung wurde bei den laufenden Prämien ein Plus von 2,3 Prozent verzeichnet. Der Rückgang der direkt verrechneten, unkonsolidierten Prämien insgesamt (-1,5 Prozent) auf rund 9,2 Milliarden Euro ist insbesondere auf Zurückhaltung beim Vertrieb von Einmalerlägen in der Lebensversicherung zurückzuführen.

Einmal mehr erwies sich die ausgeprägte regionale Diversifizierung des Konzerns in der CEE-Region als strategisch bedeutsam: Die im Segment „Übrige Märkte“ zusammengefassten Länder erzielten wieder ein dynamisches Prämienwachstum von etwa zehn Prozent.

In Österreich zeigte sich die Wiener Städtische Versicherung insbesondere im Sachgeschäft vertriebsstark und erreichte einen deutlichen Zuwachs von 3,4 Prozent. In den beiden für die VIG bedeutenden CEE-Märkten Tschechische Republik und Slowakei steigerten die Konzerngesellschaften die Schaden-/Unfall-Prämien um 4,8 bzw. 1,5 Prozent.

In Rumänien erwiesen sich die kontinuierlich umgesetzten Maßnahmen in einem verbesserten Marktumfeld als erfolgreich: Nach den ersten positiven Tendenzen im Jahr 2014 konnten die rumänischen VIG-Konzerngesellschaften ein Wachstum in der Schaden-/Unfallversicherung von 20,6 Prozent erzielen.

Sehr dynamisch entwickelte sich erneut das Geschäft in vielen CEE-Märkten des Segments „Übrige Märkte“. Zweistellige

Zuwachszahlen der Schaden-/Unfall-Prämien wurden beispielsweise in Bulgarien, der Türkei, Albanien und Bosnien-Herzegowina erzielt. Auch die Konzerngesellschaften in Ungarn und Serbien entwickelten sich in diesem Segment deutlich positiv. Die VIG setzte in der Ukraine ihr kräftiges Wachstum aus dem Vorjahr fort und erzielte hier ein Plus in lokaler Währung von 30,9 Prozent.

Die Kfz-Versicherung befindet sich in vielen Ländern unter starkem Wettbewerbsdruck. Daher hat die Vienna Insurance Group gezielt auf andere Sparten des Sachversicherungsgeschäfts gesetzt und durch diese **differenzierte Marktbearbeitung hier respektable Zuwächse – insgesamt um 3,2 Prozent – erzielt.**

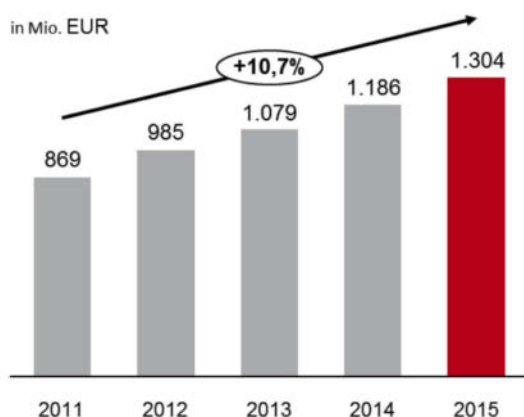
In der **Lebensversicherung** verzeichnete die VIG bei Produkten mit laufender Prämie eine gute Entwicklung mit einem Anstieg um 2,3 Prozent. Durch die gezielte Zurückhaltung bei Einmalerlägen (-16,3 Prozent) gingen die Leben-Prämien insgesamt um 5,8 Prozent zurück.

Dennoch verzeichneten viele CEE-Märkte ein **bemerkenswertes Wachstum in der**



Die VIG profitiert weiterhin vom Engagement in den CEE-Märkten.

„ÜBRIGE MÄRKTE“ WUCHSEN JÄHRLICH KONTINUIERLICH UM MEHR ALS 10 PROZENT



Lebensversicherung. Die polnischen Konzerngesellschaften erwirtschafteten in Lokalwährung eine Steigerung bei den laufenden Prämien um 5,5 Prozent. In Rumänien blieb die VIG weiter auf Kurs und erzielte einen Anstieg der Leben-Prämien von 51,8 Prozent.

Im Jahr 2015 verfolgte die Vienna Insurance Group **eine sehr fokussierte Expansionsstrategie auf dem baltischen Markt.** Das Wachstum in der Lebensversicherung war in den vergangenen Jahren kontinuierlich und nachhaltig kräftig. Die Prämien wurden innerhalb von fünf Jahren verdreifacht und erreichten zuletzt rund 60 Millionen Euro.

Dies bestärkte die VIG, auch das Geschäft in der Schaden-/Unfallversicherung zu forcieren. So wurde **in Litauen die Compensa Nicht-Leben neu gegründet.** Die Gesellschaft übernimmt das bisher über die polnische Compensa betriebene Schaden-/Unfall-Geschäft in Litauen, Lettland und Estland und wird in der neuen Struktur weitere Vertriebswege erschließen. ■

Sorgen rund um die Pflege

In einer repräsentativen Umfrage im Auftrag der Nürnberger Versicherung Österreich hat das Salzburger Institut für Grundlagenforschung IGF erhoben, was den Menschen Sorge bereitet, wenn es um die Themen Gesundheit und Pflege geht.

So fürchten 82 Prozent der Befragten weitere Einsparungen im Gesundheitssystem. Rund drei Viertel gaben an, dass sie befürchten, sich ihr gewohntes Leben im Alter nicht mehr leisten zu können. Dass ein Angehöriger, ein Familienmitglied oder Elternteil ein Pflegefall werden könnte, macht 67 Prozent der Menschen in Österreich betroffen. Ähnlich hoch ist die Befürchtung,

selbst ein Pflegefall zu werden. Einen Platz in einem Senioren- oder Pflegeheim zu bekommen bereitet den Befragten weniger Sorgen. **Direkte oder indirekte Erfahrungen mit Pflegefällen haben die meisten Österreicher.**

So hat rund ein Viertel der Befragten einen Pflegefall in der eigenen Familie, 30 Prozent im näheren Umfeld oder Freundeskreis. Auf die Frage, ob die

staatlichen Mittel/Sozialversicherungsbeiträge auch in Zukunft für die Sicherung der Pflege im Alter ausreichen werden, antworteten 77 Prozent, dass dies nicht oder eher nicht der Fall sein werde. „Wir halten eine private Pflegeversicherung für unerlässlich: Wir würden uns staatliche Anreize wünschen, die die Pflegevorsorge noch attraktiver machen“, so Nürnberger-Chef Molterer. ■

Zurich mit „Betriebsbündel“

KMU prägen die österreichische Wirtschaft. Die Absicherung von betrieblichen Risiken wird immer wichtiger, da sich auch die Risikolandschaft für Unternehmen ändert. Zurich hat daher ihre Betriebsbündelversicherungen „FlexLine“ an die aktuellen Bedürfnisse angepasst.

Zurich hat ihr Gewerbeversicherungsprodukt, die Betriebsbündelversicherungen „FlexLine“, an die aktuellen Erfordernisse angepasst. Eine der wesentlichsten Neuerungen ist, dass die Liste der versicherbaren Betriebsarten um 125 Einträge erweitert wurde. Der Fokus liegt dabei auf der Abbildung der vielen neuen Dienstleistungsberufe, die in

in der Vergangenheit oft schwierig war, Unternehmen junger Branchen den überholten Betriebsbezeichnungen zuzuordnen“, unterstreicht **Kurt Möller.**

Mit 42 fix bei den Sachsparten hinterlegten Erweiterungen sowie weiteren Verbesserungen in der Deckung bei Haftpflicht und Rechtsschutz sind die wichtigsten Risikobereiche für den Standardfall gut abgedeckt. Darüber hinaus bietet Zurich nun auch Spezialpakete für die Branchen Gastronomie und Hotellerie, Kfz-Betriebe sowie Bauhaupt- und -nebegewerbe. In den Sachsparten profitieren Betriebe mit guten Schutzvorrichtungen: Je nach vorhandenem Brand- oder Diebstahlschutz können Prämienvergünstigungen von bis zu 70 Prozent lukriert werden. Ebenso wurde das bisherige Tarifmodell überarbeitet und bietet nun ein deutlich

Unternehmen. Daher ist eine qualifizierte Beratung jedenfalls notwendig, um im Fall des Falles vor bösen Überraschungen gefeit zu sein“, so Möller. ■

„Mit 42 fix bei den Sachsparten hinterlegten Erweiterungen sowie weiteren Verbesserungen in der Deckung bei Haftpflicht und Rechtsschutz sind die wichtigsten Risikobereiche für den Standardfall gut abgedeckt. Darüber hinaus bietet Zurich nun auch Spezialpakete für die Branchen Gastronomie und Hotellerie, Kfz-Betriebe sowie Bauhaupt- und -nebegewerbe.“

den letzten Jahren entstanden sind. „Unsere Betriebsartenliste orientiert sich am Fachgruppenkatalog der Wirtschaftskammer Österreich und den NAICS-Codes. Das ist für die Beratung insofern wichtig, als es

besseres Preis-Leistungs-Verhältnis. Versicherungen für Unternehmen **erfordern eine genaue Risikoanalyse.** „Die Rahmenbedingungen variieren von Branche zu Branche und von Unternehmen zu



Kurt Möller: „Risikoanalyse erfordert qualifizierte Beratung.“

Roland punktet mit unabhängigen Experten

Roland Rechtsschutz blickt in Österreich auf ein wachstumsstarkes Geschäftsjahr 2015 zurück. Mit einem Neugeschäft von 3 Millionen Euro knüpft der Rechtsschutzspezialist an die Erfolge der Vorjahre an. Die Bestandsprämien stiegen auf 20,4 Millionen Euro. Das entspricht einem Wachstum von 10,3 Prozent.

Das Stammhaus trägt der Entwicklung in Österreich nunmehr auch personell Rechnung: Der Rechtsschutzspezialist konnte **Mag. Martin Moshammer** als neuen Niederlassungsleiter gewinnen und stärkt damit den Standort Österreich. Eine Tendenz, die derzeit nicht selbstverständlich ist. Bisher wurde das Geschäft vom Konzernsitz in Köln gesteuert.

Mit der Einführung des neuen Tarifs hat **Roland Rechtsschutz** im vergangenen Jahr zudem die Leistungen erweitert. Eines der Highlights ist die telefonische Rechtsberatung JurLine. Dort erhalten Kunden eine erste qualifizierte Einschätzung eines externen Rechtsanwalts zu ihrem Problem – und zwar unabhängig vom Rechtsgebiet. Das bedeutet, dass Roland-Kunden auch zu nicht versicherten und nicht versicherbaren Sachverhalten ihre Fragen stellen können.

„Moderner Rechtsschutz umfasst mehr als die Kostenübernahme im Rechtsschutzfall. Mit der JurLine bauen wir unser Serviceangebot weiter aus“, unterstreicht **Mag. Ludwig Strobl, Vertriebsdirektor von Roland Österreich**. „Anders als bei den

meisten Wettbewerbern erreichen unsere Kunden unter der JurLine keine Juristen aus dem Hause Roland, sondern vollkommen unabhängige Rechtsexperten.“

Künftig sieht Roland vor allem im Bereich der Selbstständigen und Manager großes Marktpotenzial: „65 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen und 85 bis 90 Prozent der Manager sind in Österreich nicht adäquat rechtsschutzversichert – obwohl gerade für diese Zielgruppen die Gefahr eines Rechtsstreits besonders hoch ist“, betont Strobl.

Mittel- und langfristig wird Roland Österreich einen klaren Fokus auf eine **aktive Mitarbeiterentwicklung und eine starke kennzahlenbasierte Steuerung des Portfolios legen**. „Wir werden sowohl unsere Wachstumsziele weiterverfolgen als auch unser Serviceangebot für Vertriebspartner weiter ausbauen“, kündigt Martin Moshammer an, der seit 1. Jänner 2016 die österreichische Niederlassung von Roland Rechtsschutz leitet.

Die Tochtergesellschaft **Roland Prozess-Finanz ist seit 2014 im österreichischen Markt aktiv**. 2015 wurden mehr als 30 Fälle mit einem Gesamtstreitwertvolumen von mehr als 40 Millionen Euro finanziert – unter anderem Sammelklagen des Datenschützers Maximilian Schrems gegen Facebook sowie der Arbeiterkammer Wien gegen die Alpine-Group.

Brisante IMAS-Umfrage

Rund 40 Prozent der Österreicher haben sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, wie es wäre, wenn sie ernsthaft krank oder pflegebedürftig würden. Das geht aus einer IMAS-Umfrage im Auftrag von Roland Rechtsschutz hervor. Beson-

ders ausgeprägt sind **Gedanken an die eigene Pflegebedürftigkeit** demnach in der Gruppe der über 60-Jährigen. Von ihnen gaben sogar 68 Prozent an, schon einmal über dieses Thema nachgedacht zu haben. Dennoch beschäftigt sich nur rund jeder dritte Österreicher (32 %) aktiv mit einer eventuellen Pflegebedürftigkeit und setzt bewusst Maßnahmen, um sich für diesen Fall abzusichern. Zwei Fünftel der Bevölkerung (42 %) verdrängen das Thema gedanklich, in der Gruppe der 60-Jährigen und Älteren sind es immerhin noch 33 Prozent. Dementsprechend wenig verbreitet ist auch die Patientenverfügung: Gerade einmal acht Prozent der Österreicher haben bereits eine solche Verfügung verfasst, ein weiteres Viertel der Befragten (24 %) hat dies zumindest vor. „Krankheit und Pflegebedürftigkeit sind Themen, mit denen sich niemand gern beschäftigt, die jedoch jeden betreffen“, interpretiert Strobl die signifikanten Ergebnisse, die **gewisse „Verdrängungseffekte“** erkennen lassen. Außerdem wurde im Zuge der IMAS-Umfrage das **juristische Grundwissen der Österreicher untersucht**. Die Mehrheit kann nach eigenen Angaben die Begriffe „Testament“ (86 %), „Zeuge“ (86 %) und „Beweis“ (84 %) sehr gut oder ziemlich gut erklären. Im Gegensatz dazu sind **„Prozessbegleitung“ (51 %), „Revision“ (49 %) und „Mediation“ (48 %) eher unbekannte Begriffe**.

Die Teilnehmer der IMAS-Untersuchung wurden auch gefragt, in welchen Bereichen sie bei Bedarf juristische Beratung in Anspruch nehmen würden. Ganz oben stehen hier strafrechtliche Streitigkeiten (70 %) und verkehrsrechtliche Auseinandersetzungen (60 %). ■



Martin Moshammer:
„Angebote für Vertriebspartner werden ausgebaut.“

Ausgezeichneter Lehrbetrieb

Die Generali wurde von WKO, AK, ÖGB und Industriellenvereinigung sowie der Stadt Wien mit dem **Qualitätssiegel „TOP-Lehrbetrieb“** ausgezeichnet. Bereits seit drei Jahren setzt man bei dem Versicherer auf eine professionelle Lehrlingsausbildung mit Berufsschule, praxisnaher Fachausbildung und maßgeschneiderten Trainings. „Wir sind stolz auf unser maßgeschneidertes Ausbildungsprogramm. Wir haben eine fundierte Lehrlingsausbildung, die auf die besonderen Bedürfnisse der Jugendlichen Rücksicht nimmt und auf die Belange unseres Unternehmens exakt zugeschnitten ist. Wir behalten 99 Prozent aller Lehrlinge nach ihrer Ausbildung“, ist Generali-HR-Chef Mag. Alexander Handl stolz auf seinen Nachwuchs. „Es gibt keinen geeigneteren Zeitpunkt als jetzt, um in der Generali als junge, wissbegierige Persönlichkeit eine Karriere zu starten, denn

ab dem Jahr 2022 steigen die jährlichen Pensionierungen deutlich an. **Bei der Generali bieten sich in den nächsten Jahren also viele Chancen für junge Menschen.**“ Aktuell sind österreichweit 68 Lehrlinge bei Generali in Ausbildung. 16

Lehrlinge der Generaldirektion/Regionaldirektion Ost bestanden im September 2015 ihre Lehrabschlussprüfung zum Versicherungskaufmann bzw. zur Versicherungskauffrau. Alle wurden als Generali-Mitarbeiter aufgenommen. ■



Generali-Generaldirektor Dr. Peter Thirring freut sich über die Auszeichnung als TOP-Lehrbetrieb.

Revolution der Haushaltsversicherung

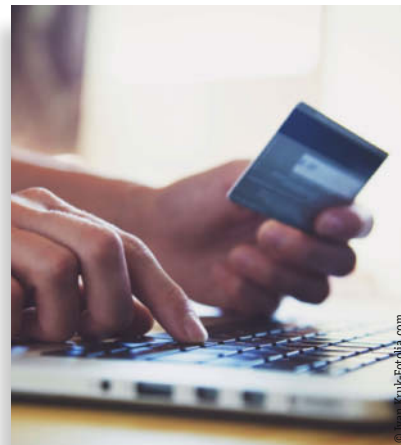
Die Wiener Städtische geht mit ihrem Haushalts- und **Eigenheimprodukt PREMIUM** auf jüngere Entwicklungen wie etwa Phishing-Attacken bei Onlinezahlungen ein. Aber auch Ungeschicklichkeit und grobe Fahrlässigkeit sind künftig zu 100 Prozent versicherbar. „Gerade in den vergangenen Jahren sind die Gefahren, die im Internet lauern, stark gestiegen. Aus diesem Grund ist es wichtig, sich gegen Cyber-Risiken gezielt abzusichern. Mit der **neuen Pay Protection werden Vermögensschäden bis 2.500 Euro ersetzt**, wenn sich Personen mithilfe gefälschter E-Mails vertrauliche Zugangs- oder Identifikationsdaten verschafft haben und somit unerlaubte Onlinegeschäfte tätigen“, erklärt **Wiener-Städtische-Vertriebsvorstand Mag. Hermann Fried**. In der ebenfalls neuen Eigenschadendeckung für Sachschäden sind beispielsweise Schäden durch spielende Kinder wie eine heruntergefallene Spielkonsole oder auch eine kaputte Küchenmaschine, die beim Öffnen

des Küchenschrankes herausfällt und auch noch die Marmorplatte beschädigt, gedeckt. Eine weitere Innovation ist der Selbstbehaltstreter. Auf Wunsch wird **gegen Prämiennachlass ein Selbstbehalt je Schadensfall vereinbart**. In der Premium-Variante verzichtet die Wiener Städtische aber auf den Selbstbehalt beim ersten Schaden.

Das steigende Sicherheitsbedürfnis der Bevölkerung unterstützt die Wiener Städtische bereits mit einem Sicherheitsnachlass bis zu 20 Prozent für Alarmanlagen und Sicherheitstüren. Erstmals am österreichischen Versicherungsmarkt verzichtet die Wiener Städtische auf einen Leistungsausschluss, **wenn die Aktivierung der Alarmanlage vergessen wurde oder diese durch eine Funktionsstörung ausfällt**.

Erweitert wurde auch die Deckung in der Privathaftpflicht. So ist zukünftig auch eine ehrenamtliche Tätigkeit mitversichert, die Mitversicherung von Kindern in der Privathaftpflicht- und Rechtsschutzversiche-

rung wurde den veränderten Anforderungen angepasst. So zählen Einkommen aus einer geringfügigen Beschäftigung, Familienbeihilfe, Studienbeihilfe und Stipendien, Feriapraxis oder auch Lehrlingsentschädigungen nicht als eigenes regelmäßiges Einkommen und beenden den Versicherungsschutz nicht mehr. ■



Neue Zeiten, neue Gefahren: Die Wiener Städtische versichert jetzt auch Schäden durch Phishing-Attacken.

Schutz für den Wald

Ende Jänner wurde zum zehnten Mal der jährliche Alpine Schutzwaldpreis der **Arbeitsgemeinschaft Alpenländischer Forstvereine (ARGE) verliehen. Helvetia Versicherungen** unterstützt die renommierte Auszeichnung zum zweiten Mal als Hauptsponsor. Gemeinsames Ziel ist, die grenzüberschreitende Vernetzung und die Sensibilisierung für dieses so wichtige Thema voranzutreiben – denn der Alpenraum leidet unter dem Transitverkehr, der Luftbelastung, aber auch unter dem Tourismus und dem Klimawandel. Zum Schutz braucht es gemeinsame grenzüberschreitende Initiativen, etwa den „Alpine Schutzwaldpreis Helvetia“ und das „Helvetia Schutzwald-Projekt“. Neben den

Preisträgern in vier Kategorien gab es diesmal auch einen Anerkennungspreis, und erstmals wird auch ein sogenannter „Schutzwaldpate“ geehrt. Diesen Titel er-

hält **Pfarrer Johann Oberhammer aus Taisten, Südtirol**. Überreicht wurde der Anerkennungspreis von Skilegende **Alexandra Meissnitzer**, die das Helvetia



Alexandra Meissnitzer unterstützt das Helvetia Schutzwald-Projekt bereits seit 2013.



Helvetia setzt in Kooperation mit den Österreichischen Bundesforsten im Frühling 2016 im ÖBf-Forstrevier Hinteres Zillertal in Tirol das nächste Schutzwald-Projekt um.

Schutzwald-Projekt bereits seit 2013 tatkräftig unterstützt. „Die Gesundheit unser Wälder ist eine Herzensangelegenheit für mich“, so Meissnitzer.

Bei Helvetia sieht man auch eine wichtige Verbindung zum Versicherungsgeschäft: „Dieses Engagement passt hervorragend zu unseren Kernkompetenzen im Bereich des Risikomanagements und natürlich der Unfallprävention“, so **Vorstand Thomas Neusiedler**. Schutzwälder seien schließlich eine „grüne Lebensversicherung“. ■

10 Jahre VitalTruck

Seit 2005 ist der **Uniqa VitalTruck im Auftrag der betrieblichen Gesundheitsförderung unterwegs. Derzeit feiert der 20 Tonnen schwere Gigant seinen zehnten Geburtstag. Peter Eichler, Vorstand Uniqa Österreich:** „Der VitalTruck leistet gute Dienste. In seiner bisherigen Karriere haben wir mehr als 60.000 FitnessProfile erstellen können und so Menschen dabei geholfen, ihren Trainingszustand einzuschätzen. Oft sind das FitnessProfil und die anschließende Beratung durch unsere VitalCoaches der Startschuss, um den Lebensstil positiv zu verändern.“

Der Truck bietet sieben Teststationen – Ruhe-EKG, Herz-Kreislauf-Test, Messung des Körperfettanteils, BeweglichkeitsCheck, Überprüfung der Koordinations- und Balancefähigkeit, Rumpfkraftmessung, Wirbelsäulenuntersuchung.

Ein Team von 18 Personen, darunter ein Arzt, Sportwissenschaftler und Assistenten, kann bis zu 100 Personen am Tag testen, alle Tests sind auf das Alter und die persönliche **Situation der Testperson** abgestimmt. „Als größter Gesundheitsversicherer Österreichs wollen wir die Krankheitsprävention fördern. So sind wir auf die

Idee gekommen, einen eigenen VitalTruck bauen zu lassen.“ Das Projekt hat bereits Schule gemacht: Auch Uniqa Ungarn und Uniqa Albanien setzen den Truck neuerdings ein. ■



Seit zehn Jahren on the road: Der Uniqa VitalTruck trägt zur Gesundheitsförderung bei.

PERSONALIA

DONAU

Dr. Peter Thirring übernimmt mit 1. März die Generaldirektion der Donau Versicherung. Er folgt damit auf Prof. Elisabeth Stadler, die mit Jahresende die Funktion der Vorstandsvorsitzenden der VIG übernommen hat. Thirring wurde 1957 in Seattle geboren und studierte Rechtswissenschaften in Wien. Er blickt auf mehr als drei Jahrzehnte Branchenerfahrung zurück. Zuletzt war er als Vorstandsvorsitzender der Generali Holding Vienna AG und der Generali Versicherung AG tätig. „Mit Dr. Peter Thirring haben wir einen äußerst profunden und branchenweit hoch geschätzten Versicherungsexperten gewonnen. Durch seine jahrzehntelange Erfahrung in allen Versicherungssegmenten sehen wir in seiner Person die Idealbesetzung für die Steuerung und Umsetzung der künftigen Neuausrichtung der Donau“, so Dr. Günter Geyer, Aufsichtsratsvorsitzender der Donau Versicherung AG Vienna Insurance Group.



Peter Thirring

Der Vorstand der Donau Versicherung setzt sich ab 1. April 2016 wie folgt zusammen: **Dr. Peter Thirring – Generaldirektor und Vorsitzender des Vorstandes, Reinhard Gojer, MBA, Mag. Gerhard Lahner und Mag. Harald Riener.**

Jürgen Gmeiner, MBA folgte mit Jänner 2016 KR Engelbert Wiedl nach, der 28 Jahre lang die Landesdirektion in Vorarlberg geleitet hat. Er wird der Donau weiterhin beratend zur Verfügung stehen. Gmeiner ist ein Versicherungsexperte mit knapp 20-jähriger Branchenerfahrung in unterschiedlichen Funktionen. Zuletzt war er Geschäftsführer der Volksbank Vorarlberg Versicherungsmakler GmbH.

HELVETIA

Jürgen Horstmann, Vorstand für den Bereich Leben bei Helvetia Deutschland und Österreich, wird sein befristetes Vorstandsmandat in Österreich zurücklegen. Er verantwortet das Leben-Geschäft seit 2011 in einer Doppelrolle als Vorstand von zwei Ländermärkten. Ab 1. Juli 2016 wird sein beruflicher Fokus auf Helvetia Deutschland liegen. Der Auswahlprozess für seine Nachfolge ist bereits angelaufen. Horstmann ist seit 30 Jahren in der Versicherungsbranche tätig und seit 2008 bei Helvetia in Deutschland für den Marktbereich Leben verantwortlich. Unter seiner Leitung konnte Helvetia in den letzten Jahren einen hohen Prämienzuwachs im Leben-Geschäft verzeichnen. Für die Nachbesetzung ist vorgesehen, dass das Leben-Ressort zukünftig gemeinsam mit dem Finanzressort geführt wird. Dieses ist ebenfalls neu zu besetzen.



Jürgen Horstmann

NÜRNBERGER

Dr. Stefanie Alt fungiert seit Jahresbeginn als Leiterin des Bereichs LK-Firmen/Verbände im Nürnberger-Konzern und ist Vorstand der Nürnberger Pensionskasse AG und der Nürnberger Pensionsfonds AG. Der Vorstand der Nürnberger Versicherung AG Österreich besteht somit seit 1. 1. aus dem Vorstandsvorsitzenden Kurt Molterer und den Vorstandsmitgliedern Dr. Philip Steiner und Dr. Stefanie Alt. Ihr Vorgänger Dr. Jürgen Voß wechselt in den Aufsichtsrat der Nürnberger Versicherung AG Österreich, der auf drei Mitglieder verkleinert wird.



Stefanie Alt

ERGO

Dipl.-Ing. Christian Sipöcz ist seit Jahresbeginn neuer Vorstand im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung. Er tritt damit die Nachfolge von Dr. Johannes Hajek an, der auf eigenen Wunsch und in bestem Einvernehmen das Unternehmen zum 31. Dezember 2015 verlassen hat. Sipöcz ist seit 2002 in verschiedenen Funktionen in der Versicherungsbranche tätig. Den größten Teil seiner Versicherungskarriere verbrachte er bei der Allianz Elementar Versicherungs-AG, wo er zuletzt den Bereich Aktuariatschaden/Unfall verantwortete.



Christian Sipöcz

Manuel Gassner hat mit 1. Februar die Makler- und Agenturbetreuung Steiermark bei der Ergo Versicherung AG übernommen. Für den wichtigen Kernmarkt Steiermark konnte so ein Vertriebs- und Versicherungsprofi mit langjähriger Erfahrung gewonnen werden. „Der Ausbau des Makler- und Agenturvertriebs ist ein wichtiges strategisches Ziel von Ergo. Die Intensivierung unserer Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern und Mehrfachagenturen ist uns deshalb ein wesentliches Anliegen“, betont Vertriebsdirektor Klaus Kretz, Bereichsleiter für den Ergo Makler- und Agenturvertrieb.

ROLAND RECHTSSCHUTZ

Mag. Martin Moshhammer ist seit 1. Jänner österreichischer Niederlassungsleiter. Mit diesem Schritt soll der Standort gestärkt werden. Bisher wurde das Geschäft in Österreich vom Konzernsitz in Köln aus gesteuert. Der studierte Jurist und Rechtsschutzspezialist Moshhammer war zuletzt in leitender Position bei der Zürich Versicherungs-AG tätig. Zusätzlich vertrat Martin Moshhammer das Unternehmen in diversen Ausschüssen im VVO.



Martin Moshhammer

PERSONALIA

WIENER STÄDTISCHE VERSICHERUNG

Dalibor Miceski ist neuer Leiter des regionalen Partnervertriebs der Wiener Städtischen in Wien. Der Absolvent der Fachakademie für Finanzdienstleister und geprüfte Vermögensberater folgt damit Herbert Riedel nach, der sich neuen Aufgaben im Unternehmen widmet. Miceski ist seit 2000 in verschiedenen Funktionen im Makler- und Bankenvertrieb tätig. Den Wechsel zur Wiener Städtischen sieht er als spannende Herausforderung: „Gemeinsam mit meinem Team sind wir optimal aufgestellt, um umfassend auf die individuellen Bedürfnisse des selbstständigen Vertriebs eingehen zu können.“

VAV

Mit 1. Jänner 2016 hat die VAV das Privatgeschäft neu geordnet. Die geänderte Organisationsform ist Folge der Umsetzung der im Jahr 2015 neu formulierten Unternehmensstrategie. Auf Vorstandsebene wird die Ressortverantwortung für Vertrieb, Marketing und Produktmanagement unter Leitung von Vorstandsmitglied **Dr. Peter Loisel**



Peter Loisel

zusammengeführt. Das Schadenmanagement bleibt im Aufgabengebiet des Vorstandsvorsitzenden Dr. Norbert Griesmayr, nunmehr berichtet Schaden aber direkt an ihn. Der Versicherungsbetrieb fällt wie bisher in die Agenden von Vorstandsmitglied Sven Rabe.

Unterhalb der Vorstandsebene waren bisher Produkt- wie auch Schadenmanagement des Privatgeschäfts unter einheitlicher Leitung von Mag. Walter Schytil. Aus dessen Ressortverantwortung wird nun das Schadenmanagement herausgelöst, um diesen wichtigen Bereich vorstandsunmittelbar zu machen. Andreas Langenhan, bislang Key Account Manager in der VAV, ist ab jetzt mit der Führung der Produktentwicklung betraut. Zu diesem Verantwortungsbereich zählen die Entwicklung neuer Angebote sowie die Weiterentwicklung bestehender Produkte in den Sach- und Unfallversicherungssparten. Der nun vorstandsunmittelbare Bereich Schadenmanagement für Privatkunden wird von Mag. Karin Strer geleitet. Strer stand bisher an der Spitze des Versicherungsbetriebs. In dieser Funktion folgt ihr Stefan Boschitzko nach. Boschitzko, bisher Gruppenleiter im Versicherungsbetrieb für Privatkunden, übernimmt nun die Gesamtleitung des Versicherungsbetriebs.

MUKI

Ladislav Hartl, Vereinsgründer und langjähriger Vorstandsvorsitzender des muki Versicherungsvereins, wechselt in den Aufsichtsrat. Neuer Vorsitzender des Vorstands wird Wenzel Staub, MBA, Mag. Dr. Niklaus Riener, Leiter der Schadenabteilung Kfz-Versicherungen, wird zum Prokuristen bestellt. Peter Neumann gehört dem Vorstand weiterhin als Vorstandsdirktor (CFO) an.

PRISMA KREDITVERSICHERUNG

Stefan Szimak leitet ab sofort den neuen Fachbereich für Commercial Underwriting und Customer Services bei Prisma. Der studierte Betriebswirt begann seine Karriere bei Prisma 2003 im Bereich Verkauf. Als Gebietsleiter für Wien und Niederösterreich war Stefan Szimak zuletzt verantwortlich für Kundenbetreuung und Key Account Management.



Stefan Szimak

Norbert Kasehs zeichnet für den neuen Fachbereich für Product Development, Commercial Services und Reinsurance verantwortlich. Der Absolvent des Studiums der Rechtswissenschaften startete bei Prisma im Jahr 2000 als Kundenbetreuer. Seit 2007 war Kasehs verantwortlich für die Entwicklung neuer Produkte sowie für die Kundenbetreuung bei Spezialprodukten des Kreditversicherers.

ACREDIA KREDITVERSICHERUNG

Marion Koll wurde per Jahresbeginn zur neuen Kommunikationsverantwortlichen der Acredia Versicherung AG ernannt. In dieser Funktion folgt sie Mag. Melitta Schabauer nach. Die Absolventin der Karl-Franzens-Universität Graz – Fachbereiche Anglistik, Wirtschaft und Recht – begann ihre Karriere 1999 bei der Ikea Möbelvertrieb OHG. 2009 wechselte Koll in das Wiener Unternehmen Produktionswerkstatt. Dort leitete sie die Bereiche Kommunikation sowie Human Resources und lernte die Kreditversicherung Prisma als Lieferantin und Kundin kennen. Seit 2012 ist Koll verantwortlich für den internen und externen Kommunikationsauftritt von Prisma, die seit 2014 eine Marke der Acredia Versicherung AG ist.



Marion Koll

GRECO INTERNATIONAL AG

Mag. Jürgen Spari verstärkt ab sofort als Regionalleiter für die Region Steiermark und als Mitglied der Geschäftsleitung das Management der GrECo International AG. Der gebürtige Steirer übernimmt als Regionalleiter die Führung des Mitarbeiterstamms in der Steiermark sowie die Verantwortung für den Verkauf in der Steiermark. Der Fokus liegt auf der Betreuung der bestehenden Klienten sowie der Akquisition neuer Accounts.



Jürgen Spari

Schlusspointen

„Die geheimen Favoriten für die Hofburg“

Seitenaufmacher in ÖSTERREICH mit den Fotos von Hofer, Griss, Van der Bellen, Khol und Hundstorfer

„Triest ist die Lage jedoch für den Republikaner Bush.“

Tageszeitung ÖSTERREICH zum US-Vorwahlkampf

„Ein selten vorkommender Käfer ist für die Gegner der geplanten Burnout-Klinik im Hörndlwald der Hoffnungsschimmer.“

Aus der WIENER ZEITUNG

„Schlüssellos klagt sich famos.“

Aufmacher in „Technik und Motor“ der Frankfurter Allgemeinen Zeitung

„Sie muß' jetzt die Geschwindigkeit, die sie im Steilen verloren hat, ins Flache mitnehmen.“

ORF-Co-Kommentatorin Alexandra Meissnitzer bei einem alpinen Skirennen

„Lieber die Unbequemen ertragen als die Unfähigen erleiden.“

WKO-Präsident Christoph Leitl bei der Verleihung der Julius-Raab-Medaillen

„Papst Franziskus bat die versammelten Gläubigen bei der anschließenden Messe, seinen Nachfolger zu grüßen.“

Aus der SÜDDEUTSCHEN ZEITUNG

„Kein anderes Land hat mehr Geld im Sparschwein“

DIE PRESSE zu den Währungsreserven der Volksrepublik China

Rudern die Briten jetzt zurück?

Von der versicherungswirtschaftlichen Öffentlichkeit vorerst weitgehend unbemerkt tut sich Bemerkenswertes: Im deutschen „Versicherungsmagazin“ stand vor Kurzem zu lesen, dass es in Großbritannien ein „provisionspolitisches“ Umdenken gibt. Offensichtlich hat das harte Verbot von Provisionen und Courtagen im Vertrieb von Versicherungsprodukten Risiken und Nebenwirkungen, die von den Vorreitern der allein selig machenden Honorarberatung nicht bedacht worden sind.

Mit dem „Retail Distribution Report“ aus dem Jahr 2013 wurde den britischen Versicherungsmaklern untersagt, **für die Vermittlung von kapitalbildenden Lebensversicherungen Provisionen oder Courtagen anzunehmen.**

Mittlerweile scheint den Briten aufgefallen zu sein, dass die ausschließliche Beratung auf Honorarbasis auch ihre Tücken hat. Denn auch im Vereinigten Königreich müssen sich die Bürger vermehrt um die individuelle Altersvorsorge kümmern. Doch die Zahl der Versicherungsmakler ist deutlich zurückgegangen und es **entsteht eine veritable „Beratungslücke“, was die zweite und dritte Säule der Altersvorsorge betrifft.**

Die verbliebenen Maklerunternehmen kümmern sich nämlich primär um die vermögende Klientel, der breitflächige Beratungsauftrag gerät beträchtlich ins Hintertreffen. Davor hatten Experten schon vor Jahren gewarnt, und das war auch ein zentrales Argument bei der Abwehr des Provisionsverbots bei der Diskussion über die IDD. **Viele Menschen können oder wollen sich Beratungshonorare nicht leisten.** Damit entsteht jedoch ein „advice gap“, also eine bedrohliche Lücke im Risikomanagement für private Haushalte. Jetzt stoßen Banken in diese Lücke, und das ist nicht immer zum Vorteil der Versicherungskunden. Vorsichtig spricht man in Fachkreisen von der Wiedereinführung einiger Provisionselemente. Kein Wunder, denn die jüngst veröffentlichte EU-Richtlinie IDD lässt für die nationale Umsetzung einige Spielräume.

Die Moral von der Geschichte? Was in Kontinentaleuropa unumstritten ist, wird jetzt langsam auch in Großbritannien erkannt. Der Versicherungsvertriebsmarkt braucht **die umfassende Beratung durch kompetente Versicherungsmakler.** Sonst drohen Unterversicherung, falsche Deckungskonzepte und ein böses Erwachen im Risikofall. **Das Provisionsverbot ist ein Schritt in die total falsche Richtung!** Quod erat demonstrandum. Bleibt die Hoffnung, dass man aus der Tatsache, dass die Briten jetzt klüger werden, bei den nationalen Umsetzungen der IDD quer durch die EU die richtigen Schlüsse zieht. Jedenfalls beginnt in London offensichtlich **das einschlägige Zurückrudern.**

Milan Frühbauer





DONAU KREBS VERSICHERUNG

**Finanzielle Absicherung mit
professioneller Zweitmeinung.**

**Informieren Sie sich jetzt
bei Ihrem Maklerbetreuer oder**

Serviceline 050 330 330
donau@donauversicherung.at
www.donauversicherung.at





Neuer
Kfz-Tarif

ab 1. März 2016

**VOR
FREUDE!**

Die einzige Kfz-Versicherung mit
11% Werkstatt-Rabatt.

Mehr Infos auf www.hdi.at/werkstattnetz

HDI

Das ist Versicherung.