



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

04 | 2021

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



VOM DORF DER DENKER AUF DIE VIRTUELLE BÜHNE...

Das Versicherungsmakler Expert*innentreffen fand erstmals in
Trausdorf an der Wulka bei Eisenstadt statt.



Allianz – Ihr Partner
für Personenversicherung



KANN DEINE EXISTENZABSICHERUNG
AUCH FÜR ÜBERWIEGEND KÖRPERLICH
TÄTIGE MENSCHEN DA SEIN?



MEINE KÖRPERKASKO

Die Arbeitskraft Ihrer
Kund:innen ist wertvoll.
Mit Meine Körperkasko
helfen Sie ihnen, auch beim
Wegfall einer körperlichen
oder geistigen Grundfähig-
keit geschützt zu sein.

Fragen Sie Ihre Maklerbetreuer:in
und besuchen Sie

allianz.at/makler/koerperkasko

MIT DER ALLIANZ
GEHT DAS.

- ✓ **Die K⁴-Vorsorge:**
Körper, Kopf, Kümern und Krankheit –
Die Grundfähigkeiten sind abgesichert.
- ✓ **Monatliche Rente:**
Damit körperliche Probleme nicht auch
finanzielle Sorgen bringen. Einmalzahlung
bei schwerer Erkrankung möglich.
- ✓ **Flexibilität ist Trumpf:** Prämienpause
und Rentenerhöhung sind möglich – ganz
nach den Bedürfnissen Ihrer Kund:innen.
- ✓ **Leistbare Prämien:** gerade für Menschen,
die überwiegend körperlich tätig sind



Hier geht's mit wenigen Klicks
zur Prämienauskunft!

Allianz

GELUNGENE VERANSTALTUNG

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Aufgrund der Corona-Schutzmaßnahmen hat sich der Fachverband der Versicherungsmakler dazu entschlossen, dem traditionellen Expert*innentreffen, welches seit Beginn im Tiroler Alpbach stattfindet, eine digitale Transformation zu verordnen: Statt einer ausschließlichen Präsenzveranstaltung im Rahmen des Europäischen Forum in Alpbach wechselte man auf eine virtuelle Bühne ins Burgenland. Eine Hybridveranstaltung mit hochkarätigen Vortragenden und Diskutanten aus Politik und Wirtschaft. Als Co-Veranstalter stand dem Fachverband die Burgenländische Fachgruppe zur Seite. Die Live-Übertragung zu den rund 300 Teilnehmenden funktionierte ausgezeichnet und ich möchte mich an dieser Stelle bei allen, die zum Erfolg der Veranstaltung beigetragen haben, sehr herzlich bedanken. Es ist uns im Fachverband in den letzten Jahren und nicht nur seit der Corona-Krise, immer ein Anliegen, Vortragende beim Expert*innentreffen zu finden, die das Leben aus einem anderen Blickwinkel betrachten können oder aufgrund ihrer beruflichen Tätigkeit müssen. Unser Festredner war Bundesminister a.D. Rudolf Anschober, mein persönlicher Wunschkandidat für das Expert*innentreffen 2021, denn er war die Person in der Bundesregierung, die von Anfang an mit Kompetenz und ehrlicher Sorge um die Bevölkerung versucht hat, die Pandemie zu meistern. Mit ihm haben wir einen Festredner gefunden, der über die Anfänge der Pandemie, die Maßnahmen zu Beginn und während der ersten Monate, aber auch über die

Liebe Kolleginnen und Kollegen!

unabdingbare Einigkeit in einer Krise gesprochen hat. Einigkeit ist auch bei uns gefordert. Einigkeit hinsichtlich der zu erwartenden IDD-Revision mit der Versicherungswirtschaft. Einigkeit unter der Kollegenschaft hinsichtlich beruflicher Themen. Seit Beginn meiner Tätigkeit für den Fachverband verrete ich die Meinung und kämpfe dafür, dass unser angewandtes Vergütungssystem, das vollkommen gerecht und nachvollziehbar ist, so bestehen bleibt. Es ist das einzig richtige Vergütungssystem hinsichtlich der geforderten Transparenz in der IDD-Richtlinie. Ich werde mich weiterhin auf europäischer Ebene im Vorstand von BiPAR dafür einsetzen. Auch wenn immer wieder Stimmen in der Europäischen Union für ein Provisionsverbot laut werden. Aber auch die beruflichen Aspekte sollen bei dieser Veranstaltung nicht unberücksichtigt bleiben, so standen auch heuer Experten aus dem universitären Bereich mit maßgeblichen Informationen auf der Bühne. Krisen bedeuten Chancen, nicht nur für den Einzelnen, sondern auch für einen gesamten Berufsstand. So hat die Corona-Krise zwar den digitalen Ablauf in der Geschäftswelt beschleunigt, jedoch sind wir noch einige Schritte von einem optimal digitalen standardisierten Prozessablauf entfernt. Schnittstellen und Blindpolizierung sollte nicht nur ein Schlagwort sein. Die fachliche Kompetenz des Versicherungsmaklers kann und soll durch die Digitalisierung und durch die Automatisierung der Arbeitsabläufe unterstützt werden, aber sie wird diese nicht ersetzen. Das Thema der abschließenden Podiumsdiskussion in Trausdorf war „Nach der Krise ist vor der Krise“ und trotzdem gehen wir mit positiven Gedanken in den Herbst.



Ihr KommR Christoph Berghammer, MAS



EDITORIAL

03 Gelungene Veranstaltung



NEWS & PERSONALIA



- 06 Vorstandsteam
- 06 Wiederwahl
- 06 KMU-Umfrage
- 07 Vorstandsdirektorin
- 07 Ausstieg
- 08 Erweiterung im Vorstandsteam
- 08 E-Mobilität
- 09 Aufsichtsrat
- 10 Versicherungs Award Austria
- 10 Neuer Generaldirektor

MARKT

- 14 Unfallversicherung
- 18 Gemeinsam bewegen
- 18 Prognose für 2021 und 2022
- 19 Graduierung
- 27 So sieht die Versicherung von morgen aus
- 40 Markteintritt in Österreich
- 40 200-Jahr-Jubiläum
- 41 10 Jahre Partnerschaft mit AfB
- 44 Zukunftscorner
- 46 Nachbarschaftsstreitigkeiten
- 46 Automatisiertes Fahren
- 47 Verkauf





TOP-THEMA

- 28 Vom Dorf der Denker auf die virtuelle Bühne...

INTERVIEW

- 22 Krisen sind Chancen
- 38 Der Wunsch nach mehr Digitalisierung
- 48 Wüstenrot sorgt mit Sofortschutz:Unfall für Premiere am österreichischen Versicherungsmarkt



FACHVERBAND & REGIONALES

- 11 Letzte Möglichkeit: KV-Umstellung 1.1.2022
- 12 IDD-Revision, EIOPA und das ewige Thema Provisionen
- 13 Exkurs: EIOPA
- 42 Versicherungsmakler helfen
- 42 Unterstützung für SOS-Kinderdorf
- 43 Spendenaktion für krebskranke Kinder



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 20 RSS - Alles was Recht ist



VORSTANDSTEAM

Europäische Reiseversicherung

Aufsichtsrat der Europäischen Reiseversicherung bestellt. Er wird als Chief Insurance Officer die Bereiche Versicherungstechnik und Schaden sowie Recht verantworten. Der neue Dreivorstand besteht nun aus Wolfgang Lackner als Vorstandsvorsitzendem, Andreas Sturmlechner als Vertriebsvorstand und Christian Wildfeuer als Chief Insurance Officer. „Es freut mich, einen so erfahrenen und kompetenten Kollegen im Vorstand willkommen zu heißen. Wir werden künftig gemeinsam mit ihm die Europäische als österreichischen Marktführer in der Reiseversi-

Der langjährige Gesamtprokurist Christian Wildfeuer (seit 2009) wurde neu in den

cherung weiter ausbauen und unseren Kunden nachhaltig Sicherheit auf Reisen bieten“, erklärt Vorstandsvorsitzender Wolfgang Lackner. Christian Wildfeuer ist Jurist und war lange im Tourismus tätig, bevor er 2004 im Unternehmen begonnen hat, seit 2014 ist er auch Geschäftsführer der beiden Tochterunternehmen TTV und Care Consult.



Christian Wildfeuer

WIEDERWAHL

BIPAR

de in seinem Amt als Kassier bestätigt. Am 21. Juni fand die jährliche BIPAR Generalversammlung statt. Diese wurde auf Grund von Covid-19 auch in diesem Jahr als Videokonferenz abgehalten. Auf der Tagesordnung stand unter anderem die Wahl des BIPAR-Vorstandes. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS wurde für die Periode 2021/2022 in seinem Amt als Kassier bestätigt. „Ich fühle mich sehr geehrt, dass ich weiterhin im Vorstand von BIPAR mitwirken

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS wurde

darf. Es ist schön zu sehen, dass mein Engagement in einer der größten europäischen Vereinigungen von Versicherungsvermittlern honoriert und geschätzt wird und ich mich auch fortan auf europäischer Ebene für die Interessen unserer Mitglieder einsetzen kann“, so Berghammer.



KommR Christoph Berghammer, MAS

KMU-UMFRAGE

Creditreform Österreich

1.500 österreichische Klein- und Mittelunternehmen nach der aktuellen Wirtschaftslage und den Ausblicken für die kommenden sechs Monate befragt.

Die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung hat im Frühjahr 2021 an die

Das Ergebnis des Klimabarometers für das Frühjahr 2021 liegt mit plus vier Punkten deutlich – und zwar um sechs Zähler – über dem Vorjahreswert (minus 2,0 Punkte) und damit wieder im positiven Bereich. In allen Hauptwirtschaftsbereichen mit Ausnahme der Dienstleistungsbranche ist der Index positiv. Das Creditreform Klimabarometer setzt sich aus den Einschätzungen der Befragten zum eigenen Betrieb, zur

eigenen Branche sowie zur konjunkturellen Lage allgemein zusammen. Eine Erholung der Auftragsentwicklung halten viele Unternehmen für realistisch. So beträgt der Erwartungssaldo aus steigenden und sinkenden Aufträgen plus 1,1 Prozentpunkte und hat im Vergleich zum Vorjahr (minus 11,9 Prozentpunkte) zugelegt.

Der Saldo aus steigenden und sinkenden Umsätzen erreichte plus 3,7 Prozentpunkte – nach minus 12,4 Prozentpunkten im Frühjahr 2020. Anders als im Vergleichszeitraum 2020, wo jedes fünfte Unterneh-

men Personal abgebaut hat, dürfte in den nächsten Monaten die Zahl der Beschäftigten in den mittelständischen Unternehmen steigen. Der Erwartungssaldo beträgt heuer plus 7,4 Prozentpunkte (Vorjahr: minus 4,4 Prozentpunkte). Wie in den letzten Tagen einige Wirtschaftsforscher festgestellt haben, erholt sich die heimische Wirtschaft schneller, als noch vor ein paar Wochen erwartet. Eine steile V-förmige Konjunkturentwicklung und ein rasanter Aufschwung scheint möglich. Das bestätigen auch die hier befragten Unternehmen. **M**

VORSTANDSDIREKTORIN

Tiroler Versicherung

Mit 1. September 2021 wurde Isolde Stieg in den Vorstand der Tiroler Versicherung bestellt. Nach 10 Jahren im Unternehmen und einem Jahr in der erweiterten Geschäftsleitung ist sie nun Mitglied des Vorstands. „Ich durfte die TIROLER im vergangenen Jahrzehnt aktiv mitgestalten und freue mich darauf, den eingeschlagenen Kurs konsequent weiterzuerfolgen“, so die Pettnaurerin. Stieg verfolgte ihren Karriereweg stets mit Leidenschaft und umfassender Fachkompetenz: Nach dem Studium der Wirtschaftspädagogik arbeitete sie mehrere Jahre in internationalen Unternehmen mit Aufhalten in Liechtenstein, Hongkong, den USA und der Schweiz. Nach einem Jahr Babypause, Lehr-

und selbständiger Beratungstätigkeit startete sie im Jahr 2011 ihre Karriere bei der TIROLER Versicherung. Stieg übernahm den Finanzbereich und war die erste Frau im Unternehmen, der die Prokura verliehen wurde. Bis 31. Mai 2022 leiten Isolde Stieg, Walter Schieferer und Franz Mair die TIROLER als Dreiervorstand. Dann tritt Schieferer nach 22 Jahren als Vorstandsvorsitzender in den Ruhestand. Ab 1. Juni 2022 bilden Isolde Stieg und Franz Mair das neue Vorstandsduo. **M**



Isolde Stieg

AUSSTIEG

Wüstenrot Gruppe

Der langjährige Wüstenrot-Vorstand Prof. Dr. Andreas Grünbichler verließ auf eigenen Wunsch mit 30. Juni 2021 die Wüstenrot Gruppe. Er war seit April 2009 Finanzvorstand und in weiterer Folge auch als Marktvorstand der Bausparkasse und Wüstenrot Versicherung tätig. „Dr. Andreas Grünbichler ist in der Finanzkrise, einer sehr herausfordernden Zeit, zu uns gestoßen und war während der letzten zwölf Jahre ein wesentlicher Teil der Wüstenrot-Erfolgsgeschichte“, sagte Aufsichtsratsvorsitzender Dr. Stephan Koren. „Die Wüstenrot Gruppe entwickelte sich im letzten Jahrzehnt zu einem modernen und innovativen Finanzkonzern. Andreas

Grünbichler hat diesen vorausschauenden Reformkurs mitentwickelt und mitgetragen, als Wirtschaftswissenschaftler, als erfahrener Manager und als geschätzter Kollege. Im Namen der Wüstenrot Gruppe möchte ich mich an dieser Stelle bedanken und Dr. Grünbichler alles Gute für die Zukunft wünschen“, sagte Dr. Stephan Koren. **M**



Prof. Dr. Andreas Grünbichler

ERWEITERUNG IM VORSTANDSTEAM

Merkur Versicherung AG

ihr Vorstandsteam von drei auf vier Mitglieder. Somit besteht der Vorstand zukünftig aus Ingo Hofmann (Vorstandsvorsitzender), Christian Kladiva (Vorstandsdirektor), Helmut Schleich (Vorstandsdirektor) und Markus Zahrnhofer. Mit Wirkung zum 1. September 2021 übernimmt Markus Zahrnhofer den Bereich Finanzen sowie die Verantwortung für die Lebens- wie auch Schaden- und Unfallversicherung. Im Rahmen der grundsätzlichen neuen Ressortverteilung verantwortet Vorstandsdirektor Christian Kladiva zukünftig die Krankenversicherung. „Mit der geplanten Erweiterung der Unternehmensführung und der neuen Ressortzuteilung

Die Merkur Versicherung macht einen wichtigen Schritt in die Zukunft und erweitert

setzen wir nicht nur ein Zeichen für die Zukunft, sondern stellen die Merkur Versicherung so auf, dass sie die sich eröffnenden Gelegenheiten am Markt optimal nutzen kann“, so Vorstandsvorsitzender Ingo Hofmann. **M**

Helmut Schleich, Markus Zahrnhofer, Ingo Hofmann und Christian Kladiva



E-MOBILITÄT

SMATRICS GmbH & Co KG

Davon profitieren ab sofort alle Mitarbeiter sowie Kunden mit dem Projekt „Ja zu E!“. Für die Herstellung und den Betrieb der Ladepunkte an zwei Unternehmensstandorten des Unternehmens ist der Elektromobilitäts-Spezialist SMATRICS verantwortlich.

„Unternehmenseigene Ladestationen reduzieren die Betriebskosten des Fuhrparks, attraktivieren den Standort und erhöhen die Verweildauer oder geben die Möglichkeit, neue Kundengruppen anzusprechen“, erklärt Hauke Hinrichs, Geschäftsführer von SMATRICS. Der E-Mobilitätsdienstleister bietet dafür schlüsselfertige Produkte, die sich durch unmittelbare Einsatzbereitschaft, Alltagstauglichkeit und wenig Ressourceneinsatz auszeichnen. „Unser Ziel

Bereits 2014 errichtete die Allianz in Österreich 16 neue Ladestationen mit insgesamt 29 Ladepunkten.

ist es, ein möglichst einfaches und sorgenfreies Aufladen zu ermöglichen und dabei die Umwelt zu schonen“, betont Martin Tobisch, verantwortlich für den Fuhrpark der Allianz Österreich. **M**

Thomas Dittrich, Vertriebsmanager SMATRICS und Martin Tobisch, Flottenmanager Allianz



AUFSICHTSRAT

Kärntner Landesversicherung

Fritzer erweitert. Der Vorsitzende des KLV-Aufsichtsrates, Andreas Graf Henckel von Donnersmarck, begrüßt die Wahl der neuen Mitglieder: „Mit Gerhard Schöffmann und Peter Fritzer konnten wir zwei ausgewiesene Experten der Versicherungsbranche für unseren Aufsichtsrat gewinnen. Ich freue mich auf eine gute Zusammenarbeit.“ Gerhard Schöffmann kehrt damit als Aufsichtsratsmitglied in das Unternehmen zurück, das er bis 2019 als Vorstandsdirektor mitgeprägt hat. Für sein fachliches, kulturelles und regionales Engagement als Vorstand der Kärntner

Der Aufsichtsrat der Kärntner Landesversicherung wurde mit Gerhard Schöffmann und Peter

Landesversicherung wurde Schöffmann 2019 zum Mitglied der Wirtschaftskurie bestellt. Peter Fritzer war bis Ende 2018 Geschäftsführer und Partner der KPMG Austria GmbH Klagenfurt. Seit 2019 ist er als selbstständiger Steuerberater und Wirtschaftsprüfer tätig und betreibt eine Land- und Forstwirtschaft in St. Oswald. **M**

Gerhard Schöffmann, Andreas Graf Henckel von Donnersmarck und Peter Fritzer



Ihr starker Partner!

ABLEBENSVERSICHERUNG

- ★ Keine Anpassung der Zahlbeiträge seit über 20 Jahren
- ★ Laufzeitverlängerung ohne Gesundheitsprüfung
- ★ Hohe Versicherungssummen
- ★ Umfangreiche Zusatzleistungen (wie z. B. Sofortleistung bei Krebs)
- ★ Vielfältige Nachversicherungsgarantien
- ★ Günstige Rauchertarife



einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

Informieren Sie sich jetzt:

+49 611 2787-381

www.interrisk.at



InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

VERSICHERUNGS AWARD AUSTRIA

Wissma GmbH

An die 500 Versicherungs-maklerinnen und -makler haben im Erhebungszeitraum April–Mai 2021 an der Befragung zum Versicherungs Award Austria teilgenommen. In den Befragungen werden nur jene Versicherungen bewertet, die in den letzten zwölf Monaten vermittelt wurden. Von diesen wurden zehn zufällig ausgewählt und in jeweils über 20 Aspekten bewertet. Die diesjährigen Sparten wurden letztmalig im Jahre 2019 bewertet, viele Versicherungen konnten ihre Top-Platzierungen halten oder sie sogar verbessern. Im Bereich Kfz-Versicherung/Kasko konnte sich die Helvetia Versicherung vom vierten Platz im Jahr 2019 auf den ersten Platz katapultieren. Platz zwei ging an die Zurich Versicherung, Platz drei an die Generali Versicherung. In der Kategorie Kfz-Versicherung/Haftpflicht ging der erste Platz an die Generali Versicherung, die im

Jahre 2019 am vierten Platz rangierte. Der zweite Platz ging an die muki, der dritte an die VAV Versicherung. Im Bereich Gewerbe konnte sich die Generali wie im letzten Erhebungszeitraum den ersten Platz sichern. Auf Platz zwei wurde die Helvetia Versicherung, auf Platz drei die Zurich gewählt. Im Feld Betriebsrechtsschutz konnten die Spezialversicherer ARAG und DAS jeweils einen Platz dazu gewinnen und sind in diesem Jahr auf Platz eins (ARAG) und Platz zwei (DAS) vorgeückt. Als erster Komposit-Versicherer in dieser Sparte belegt die Zurich Platz drei. In der Sparte BAV konnte in diesem Jahr leider keine Versicherung die erforderliche Mindestanzahl von 30 Bewertungen erreichen, deshalb hat sich wissma aus Qualitätsgründen gegen eine Auswertung entschieden. Als Sonderpreis wurde heuer zum ersten Mal das Thema Nachhaltigkeit in den VAA integriert. Die Preisträger sind: muki (soziale Nachhaltigkeit), Allianz (Umwelt) und die Merkur (nachhaltiges Wirtschaften). **M**

NEUER GENERALDIREKTOR

Niederösterreichische Versicherung

Stefan Jauk hat die Nachfolge von Generaldirektor Dr. Hubert Schultes angetreten. Mag. Stefan Jauk (45) verfügt über eine fast 20 Jahre umfassende Berufserfahrung im Finanzdienstleistungsbereich. Begonnen hat Jauk nach dem Studium der Rechtswissenschaften seine berufliche Laufbahn 2003 bei der RLB NÖ-WIEN AG, wo er seine umfassenden Erfahrungen im Finanzdienstleistungsbereich sammeln konnte. Von 2016 bis Februar 2021 war Jauk Geschäftsleiter der

Seit 1. September steht die Niederösterreichische Versicherung unter neuer Führung. Raiffeisen Regionalbank Mödling, eine der größten Raiffeisenprimärbanken in Österreich mit rund 200 Mitarbeitern und rund 65.000 Kunden. Seit 1. März 2021 verstärkt Jauk das Vorstandsteam der NV und übernimmt mit 1. September die Funktion des Generaldirektors von seinem Vorgänger Hubert Schultes. „Es ist mir eine große Freude und Ehre, den erfolgreichen Weg der NV gemeinsam mit meinen beiden Vorstandskollegen Mag. Bernhard Lackner und DI Christian Freibauer sowie mit den motivierten und äußerst kompetenten Kolleginnen und Kollegen unseres Hauses weitergehen zu dürfen. Gleichzeitig möchte ich mich besonders bei meinem Vorgänger Dr. Hubert Schultes, der das Unternehmen die letzten 15 Jahre maßgeblich positiv geprägt hat, für die Übergabe eines wirtschaftlich, aber auch personell bestens aufgestellten Hauses bedanken“, freut sich Jauk auf seine neue Aufgabe. **M**

Raiffeisen Regionalbank Mödling, eine der größten Raiffeisenprimärbanken in Österreich mit rund 200 Mitarbeitern und rund 65.000 Kunden. Seit 1. März 2021 verstärkt Jauk das Vorstandsteam der NV und übernimmt mit 1. September die Funktion des Generaldirektors von seinem Vorgänger Hubert Schultes. „Es ist mir eine große Freude und Ehre, den erfolgreichen Weg der NV gemeinsam mit meinen beiden Vorstandskollegen Mag. Bernhard Lackner und DI Christian Freibauer sowie mit den motivierten und äußerst kompetenten Kolleginnen und Kollegen unseres Hauses weitergehen zu dürfen. Gleichzeitig möchte ich mich besonders bei meinem Vorgänger Dr. Hubert Schultes, der das Unternehmen die letzten 15 Jahre maßgeblich positiv geprägt hat, für die Übergabe eines wirtschaftlich, aber auch personell bestens aufgestellten Hauses bedanken“, freut sich Jauk auf seine neue Aufgabe. **M**



Mag. Stefan Jauk

Dr. Hubert Schultes



LETZTE MÖGLICHKEIT: KV-UMSTELLUNG 1.1.2022

Für Angestellte bei Versicherungsmaklern ist der Kollektivvertrag für Handelsangestellte (KV Handel) anzuwenden. Für diesen gilt seit 1.12.2017 eine neue Gehaltsordnung - die Übergangsfrist zur Umstellung läuft mit Jahresende aus. Angestellte sind somit bis spätestens 1.1.2022 in die Gehaltsordnung NEU einzureihen.

**von Mag. Wolfram Hitz, Referent
Wirtschaftskammer Österreich, Bundessparte
Information und Consulting**

Wie schon in einer früheren Ausgabe (04/2019) informiert ist der KV Handelsangestellte einer der ältesten Österreichs und erfasst zahlenmäßig die meisten Arbeitnehmer. Die bisherige Gehaltsordnung war zu überarbeiten, da die beschriebenen Tätigkeiten und Funktionen zum Teil nicht mehr zeitgemäß und das System an sich sehr zerklüftet waren.

Ein wesentlicher Schritt der KV-Reform bestand darin, die Gehaltsordnung ALT mit acht Gehaltstafeln und zwei verschiedenen Gehaltsgebieten im Gehaltssystem NEU auf eine einzige Tafel für den gesamten Geltungsbereich zu reduzieren.

Neu ist auch, dass die Arbeiten in den einzelnen Beschäftigungsgruppen (nunmehr „A-H“ anstelle von „1-6“) mithilfe von sogenannten Referenzfunktionen (genauen Tätigkeitsbeschreibungen) klarer beschrieben wurde, wodurch die Einstufung erleichtert wird und auch eine höhere Rechtssicherheit erreicht werden kann.

Während die Einstiegsgehälter in den niedrigeren Beschäftigungsgruppen erhöht wurden kam es nach

oben hin zu einer Abflachung der Gehaltskurve sowie zu einer Deckelung der anrechenbaren Vordienstzeiten bei Neueintritten. Dies soll die Einstellung von Mitarbeitern mit mehr Erfahrung begünstigen. Das Gehaltssystem NEU ist bereits mit 1.12.2017 in Kraft getreten. Der ursprünglich vereinbarte Über-

gangszeitraum von vier Jahren, innerhalb dessen die Überführung in das neue Gehaltssystem durchzuführen ist, wurde zuletzt um ein Monat verlängert – die Umstellung hat somit bis spätestens 1.1.2022 zu erfolgen.

Wichtig ist, dass alle Mitarbeiter gleichzeitig ins neue System überführt werden müssen. Bis zum erfolgten Umstieg sind daher auch die seit dem 1.12.2017 neu beschäftigten Angestellten noch nach dem alten System einzustufen!

Für den Übergang sind folgende Grundlagen zu beachten:

- Die Einstufung in die neue Beschäftigungsgruppe erfolgt aufgrund der Tätigkeit.
- Für die Einstufung in die richtige Gehaltsstufe ist das dem bisherigen KV-Gehalt nächsthöhere Gehalt der neuen Beschäftigungsgruppe heranzuziehen.
- Bestehende Überzahlungen werden bei der Überführung angerechnet (es kann somit zu einer Reduktion der Überzahlung kommen).
- In der neuen Stufe erfolgt eine Einreihung immer im ersten Jahr (nach drei Jahren in einer Stufe erfolgt die Vorrückung in die nächste Stufe).
 - Achtung: Der bisherige Vorrückungsstichtag des Mitarbeiters bleibt jedoch bestehen. Aus diesem Grund kann der erste Sprung in die nächsthöhere Gehaltsstufe einmalig schon nach weniger als drei Jahren notwendig sein.
 - Würde der Arbeitnehmer bei der Einreihung die Gehaltsordnung NEU künftig ein geringeres KV-Gehalt bekommen sind weitere Details wie der „Reformbetrag“ zu beachten, welcher sicherstellt, dass es zu keinem Gehaltsverlust kommt.

Die Arbeitnehmer sind spätestens drei Monate vor dem geplanten Übergang zu informieren und müssen einen Dienstzettel erhalten, der die neue Einstufung und das neue KV-Gehalt beinhaltet. Ein Musterdienstzettel wurde als Anlage in den KV integriert. In Betrieben mit Betriebsrat hat mit diesem eine Abstimmung über den Zeitpunkt des Übertritts zu erfolgen.

Für den korrekten Umstieg in das Gehaltssystem NEU muss eine Vorlaufzeit berücksichtigt werden, sodass eine rasche Beschäftigung mit dem Thema notwendig ist.

Die Gehaltsordnung NEU im Detail, detaillierte Infos zum Umstieg sowie eine Webinar-Aufzeichnung finden Sie auf den Seiten der Wirtschaftskammer Österreich, https://www.wko.at/branchen/handel/kollektivvertrag_handelsangestellte.html. **M**

Mag. Wolfram Hitz



IDD-REVISION, EIOPA UND DAS EWIGE THEMA PROVISIONEN

von Mag. Olivia Strahser

Einleitung

Ende letzten Jahres begann die in der Versicherungsvertriebsrichtlinie selbst verankerte Überarbeitung der IDD, weswegen verschiedene Umfragen durch die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (EIOPA) bzw. durch die Europäische

Mag. Olivia Strahser



Kommission selbst zu den Themen IDD-Anwendung und Kleinanlegerschutz durchgeführt wurden. Der Kleinanlegerschutz erlangte insbesondere aufgrund der Covid-19-Pandemie an Bedeutung, um vermehrt Kapital zum Wiederaufbau bereitzustellen. Dabei wurden erwartungsgemäß die Provisionen von Versicherungsvertreibern nicht ausgespart - ganz im Gegenteil. Auffallend ist insbesondere die kritische

Haltung EIOPAs gegenüber aller Arten der von ihr so genannten „Vergünstigungen“ für Versicherungsvermittler, die auch in der Vergangenheit schon öfters zu Tage trat.

(Schon allein der Begriff Vergünstigungen, engl. „incentives“, der des Öfteren benutzt wird erscheint als nicht gerechtfertigt, handelt sich dabei um eine Vergütung, die der Versicherungsmakler für seine Tätigkeit erhält).

Aber nicht nur auf europäischer Ebene gibt es Gegner des Provisionssystems: Zusätzlich zu den skandinavischen Ländern, Großbritannien oder der Niederlande, wo es weitgehende Provisionsbeschränkungen oder sogar -verbote gibt, enthält das Parteiprogramm Bündnis 90/die Grünen in Deutschland folgende Passage: „wir wollen weg von

der Provisionsberatung und schrittweise zu einer unabhängigen Honorarberatung übergehen. Dafür schaffen wir eine gesetzliche Honorarordnung...“

Da Deutschland ein bedeutender Mitgliedstaat ist, eine große Anzahl von Versicherungsvermittlern dort tätig sind und Österreich sich in der Vergangenheit immer stark am Nachbarland orientiert hat, ist davon auszugehen, dass ein deutsches Provisionsverbot starken Einfluss auf Österreich haben könnte...

Welche Schritte wurden nun konkret im Bereich der IDD-Revision auf europäischer Ebene bereits gesetzt?

- Zunächst initiierte EIOPA eine Befragung zum Thema Vergütung und Digitalem Vertrieb. Der Fachverband nahm selbstverständlich daran teil und betonte, dass es bisher über Versicherungsmakler keine Kundenbeschwerden bezüglich Art oder Höhe der Provision gebe und der Markt unter Zugrundelegung der IDD Regelung gut funktioniere. Es bestehe zudem keinerlei Notwendigkeit in das bestehende Regelwerk einzugreifen, ganz im Gegenteil: die Überregulierung werde von Kunden als unverständlich eingeschätzt und stieße auf großes Unverständnis.
- Anfang Juni führte der Fachverband, vertreten durch Rudolf Mittendorfer in seiner Funktion als Konsumentensprecher ein Interview zum Thema Retail Investment strategy (Anlagestrategien für Privatkunden). Diese Interviews wurden in den einzelnen Mitgliedstaaten im Auftrag der Europäischen Kommission geführt. Leider konnte aus den gestellten Fragen entnommen werden, dass offenbar der Wunsch besteht die Regelungen der IDD bezüglich Offenlegung mit den MiFID-Regelungen zu harmonisieren.
- Eine öffentliche Konsultation zu diesem Thema wurde ebenfalls freigeschaltet, wobei ein eigener, umfangreicher Teil Fragen ausschließlich zu Anreizen und Qualität der Beratung enthielt.

Weitere Entwicklungen

- In einem Webinar zum Thema Value for Money, risks in the European unit-linked market (es ging also um fondsgebundene Produkte) wurde von einem Repräsentanten EIOPAs betont, dass für sim-

plere Produkte keine extra Beratung erforderlich sei und er die prozentuale Beteiligung von Vermittlern kritisch sehe, da der Beratungsaufwand bei einem teureren Produkt meist nicht größer sei als bei einem günstigeren Produkt.

EIOPA wünscht sich zudem für die Zukunft, dass im Bereich der fondsgebundenen Produkte jedenfalls eine genaue Aufstellung der Kosten und Aufteilung der Kosten für jeden Teil des Produkts bzw. der Leistung erfolgt.

Der Fachverband der Versicherungsmakler nimmt diese Entwicklung sehr ernst, beteiligt sich daher an allen einschlägigen Befragungen und tritt unermüdlich für die Wahlfreiheit hinsichtlich Vergütung ein, die insbesondere nicht finanzkräftigen Konsumenten zugutekommt.

Genauso wie zur Zeit des Entwurfs der ursprünglichen IDD wird also auch im Rahmen ihrer Revision mit scharfen Geschützen gegen das Provisionsystem vorgegangen. Der Kampf geht weiter.... **M**

EXKURS: EIOPA

Viel war nun die Rede von der kritischen Europäischen Aufsichtsbehörde. Aber warum wurde sie gegründet und was darf sie? Hier daher ein „Kurzporträt“ dieser Behörde und ihrer Befugnisse.

von Mag. Olivia Strahser

EIOPA (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen) wurde 2010 gegründet und hat ihren Sitz in Frankfurt am Main. Gemeinsam mit den Behörden der Banken (EBA) und Wertpapieraufsicht (ESMA) bildet sie das „Europäische Finanzaufsichtssystem“, welches nach der Finanzkrise 2007 etabliert wurde, um weitere Krisen zu verhindern.

EIOPA hat weitreichenden Befugnisse, wobei sie auf die Förderung und Durchsetzung von Unionsrecht limitiert ist. Das ist ein wichtiges Abgrenzungskriterium gegenüber den nationalen Aufsichtsbehörden. Es bestehen jedoch Bedenken bezüglich der Rechtmäßigkeit der Errichtung der EIOPA unter Berücksichtigung unionsrechtlicher Grundprinzipien, insbesondere Art. 114 AEUV (= Vertrag über die Arbeitsweise der EU).

Darüber hinaus ist auch die Reichweite der der EIOPA übertragenen Befugnisse nicht unumstritten: Zwar werden Unionsagenturen (als solche gilt EIOPA) als Beispiel für die sich zunehmend ausdifferenzierende Verwaltungsorganisation der Europäischen Union gesehen, die einem generellen Trend der Übertragung von Aufgaben auf spezialisierte Einrichtungen folgt und die steigende Bedeutung der EU-Eigenverwaltung in der Europäischen Verwaltung unter Beweis stellt. Allerdings steht diese Entwicklung im Widerspruch zu dem Grundsatz des Gleichgewichts der Gewalten. Besonders kritisch ist, dass Unionsorgane kaum Einflussmöglichkeit auf die Arbeit der EIOPA haben. Ihre weitreichende Ent-

scheidungsfreiheit verstößt also gegen das Prinzip der checks and balances.

Die Mitglieder des Rates der Aufseher EIOPAs sind vollständig unabhängig, unterliegen keinerlei Weisung oder Kontrolle durch die EU-Organe. Die Entscheidungen EIOPAs unterliegen sachlich und inhaltlich keiner präventiven Kontrolle.

Trotz all dieser zahlreichen von der Lehre geäußerten Bedenken kommen EIOPA

folgende nicht unerhebliche Befugnisse zu:

- Entwurf Technischer Standards: Das sind delegierte Rechtsakte, die die Basisrechtsakten, konkretisieren. Den Entwurf hat EIOPA der Kommission zur Verabschiedung vorzulegen. Damit hat sie eine „quasi-legislative“ Kompetenz, und kann so entscheidend auf die tatsächliche Anwendung von Unionsrecht einwirken.
- Überwachungsfunktion gegenüber nationalen Aufsichtsbehörden
- Herausgabe von Leitlinien, die die Umsetzung oder Durchführung von Unionsrecht behandeln. Diese Anweisungen sind zwar rechtlich unverbindlich sind aber bei der Überprüfung von Behörden handeln von nationalen Gerichten auslegungserheblich, sodass ihnen mittelbar eine rechtliche Wirkung zukommt. EIOPA kann im Falle einer Zuwiderhandlung eine öffentliche Bekanntmachung vornehmen, in der eben diese Zuwiderhandlung europaweit kommuniziert wird. (Stichwort: „naming and shaming“).
- In Ausnahmefällen kann die EIOPA gegenüber einem einzelnen Versicherungsunternehmen tätig werden. Das aber nur dann, wenn Unionsrecht durch nationale Behörden nicht umgesetzt wird.

Das Handeln EIOPAs wirkt sich bisher nur mittelbar auf den Versicherungsmakler aus, wenn Versicherer die Auswirkungen aufsichtsrechtlicher Vorgaben an den Makler weitergeben. **M**



UNFALLVERSICHERUNG

Im Jahr 2019 haben sich über 781.000 Menschen in Österreich bei Unfällen verletzt, das Kuratorium für Verkehrssicherheit rechnet mit einem Anstieg der Unfälle in der Freizeit auf über 100.000 bis ins Jahr 2035. Von den angegebenen Unfällen sind lediglich 17 Prozent im Rahmen der gesetzlichen Unfallversicherungen gedeckt und nur jeder zweite Österreicher besitzt eine private Unfallversicherung.

Die gesetzliche Unfallversicherung deckt nur Folgekosten bei Unfällen, die direkt mit der Beschäftigung, den Schul- oder Arbeitsweg zusammenhängen. Im Jahr 2019 waren 6,5 Millionen Einwohner in Österreich über die gesetzliche Unfallversicherung abgesichert. Im erwähnten Jahr wurden 177.000 Versicherungsfälle anerkannt, darunter 55.000 Schüler- und Studentenunfälle. Die Versicherungsfälle gliederten sich in 160.000 Arbeitsunfälle und 16.000 Wegunfälle.

Freizeitunfälle

Denn höchsten Anteil am Unfallgeschehen in Österreich hatten im Jahr 2019 Haushalts-, Freizeit- und Sportunfälle. 75 Prozent aller Unfälle passieren in der Freizeit bzw. bei der Ausübung eines Freizeitsports. Die Covid-19-Krise spielt eine nicht unerhebliche Rolle bei der Zunahme an Freizeitunfällen, denn aufgrund einer flexibleren Zeiteinteilung durch Homeoffice wird Bergsteigen und Wandern immer beliebter. Das lässt die Zahlen der Unfälle am Berg

und im Gelände steigen. Unfälle durch vermehrte Aktivitäten am Berg und im alpinen Raum haben laut Bergrettung Österreich allein im Jahr 2020 zu mehr als 8.000 Einsätzen (im Schnitt 22 pro Tag) geführt und für 261 Menschen sogar tödlich geendet. Wenn ein Unfall noch dazu sehr schwer ist oder im unzugänglichen Gelände passiert, ist eine Hubschrauberbergung oft unumgänglich. Und die Kosten dafür stiegen in den vergangenen Jahren an: Beliefen sich bei der Wiener Städtischen die durchschnittlichen Kosten pro Bergung im Jahr 2018 noch auf rund 3.000 Euro, so betragen sie im Vorjahr schon 3.290 Euro, heuer kostet ein Einsatz durchschnittlich rund 3.900 Euro. Diese Kosten können je nach Einsatzdauer auch deutlich mehr als das Doppelte ausmachen.

WIENER STÄDTISCHE Versicherung AG

„Es ist vielen Wanderern und Bikern nicht bewusst, dass sie ohne private Unfallversicherung selbst für die Kosten einer Helikopter-Bergung aufkommen müssen. Ein Unfall hat damit

Doris Wendler



nicht nur gesundheitliche Konsequenzen, sondern ist oft auch mit großen finanziellen Auswirkungen verbunden“, sagt Doris Wendler, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung. Die Unfallvorsorgeprodukte der Wiener-Städtischen-Versicherung-Unfallvorsorge PREMIUM bieten auch Deckung für Partner und alle Kinder, umfassen auch besondere Sport- und Freizeitr Risiken. „Im Leistungspaket können neben der Absicherung für dauernde Invalidität und einer Todesfallabsicherung für Hinterbliebene eine lebenslange und monatliche Unfallrente, Unfallkosten, Hubschrauberbergung sowie etliche Assistance-Leistungen und die weltweite SOS-Rückholung aus dem Ausland nach einem Unfall in ein österreichisches Spital eingeschlossen werden“, erklärt Wendler.

NÜRNBERGER Versicherung Aktiengesellschaft Österreich

Auch die NÜRNBERGER Versicherung mahnt, die Gefahr von Wanderunfällen nicht zu unterschätzen. Christian Winkler von der NÜRNBERGER Versicherung dazu: „Obwohl es dabei nicht immer zu Ver-

Christian Winkler



letzungen kommt, hat sich die Anzahl der Verletzten in den letzten zehn Jahren um 50 Prozent erhöht. Daneben steigt auch die Zahl der in Bergnot geratenen Menschen.“ Um den finanziellen Folgen eines Bergunfalls vorzubeugen, empfiehlt sich der Abschluss einer speziellen Unfallversicherung wie der Bergschutz-Versicherung. Diese

sichert Kunden gegen die unerwarteten finanziellen Belastungen nach Freizeitunfällen am Berg ab und übernimmt Kosten bis zu 55.000 Euro, etwa für die Bergung, die Hubschrauberrettung oder den Krankentransport. Kunden können dabei ganz individuell zwischen Versicherungsschutz für Einzelpersonen, Familien oder Singles mit Kind(ern) wählen. Auch die Laufzeit von einem Tag bis zu einer Woche kann flexibel an die jeweiligen Bedürfnisse angepasst werden.

Haushaltsunfälle

Die Kosten bei Haushaltsunfällen sind ebenso nicht unbedeutend. Bei den unmittelbarsten Unfallkosten,

jene für die medizinische Behandlung, rangieren sowohl bei der Gesamtsumme von 922 Millionen Euro als auch bei Kosten pro Unfall mit 3.072 Euro Haushaltsunfälle auf dem ersten Platz. In der Gesamtbetrachtung der Kosten, die bei einem Unfall entstehen und nicht durch die gesetzliche Unfallversicherung gedeckt sind, entfallen 66 Prozent auf den Leitungspotenzialverlust, was im Umkehrschluss bedeutet, dass die Kosten der Langzeitfolgen sehr hoch sind. Im Ranking der Kosten bei Freizeitunfällen rangieren Schwimmen, Skiunfälle, gefolgt von Unfällen beim Wandern und Mountainbiken in den vordersten Reihen. So kostet der durchschnittliche Fußballunfall 16.200 Euro, der durchschnittliche Schwimmunfall 33.800 Euro, wobei hier auch die größte Gefahr an Langzeitfolgen besteht. Die meisten Verletzten bei Unfällen im Jahr 2019 gab es mit 149.100 in Wien, gefolgt von 132.900 in Oberösterreich. In Niederösterreich mussten 125.200, in der Steiermark 116.700 Menschen im Krankenhaus behandelt werden. In Salzburg gab es 70.300 Verletzte bei Verkehrs-, Haushalts- und Freizeitunfällen, in Kärnten waren es 54.600, in Vorarlberg 31.300 und im Burgenland 23.500 Verletzte.

Janitos Versicherung AG

Janitos hat ihre Unfallversicherung als Jubiläumsedition aufgelegt. In drei verschiedenen Varianten, Basic, Balance und Best Selection, wird eine Absicherung bei einem privaten Unfall geboten. Leistungsseitig wurde die neue Unfallversicherung in vielen Bereichen erweitert. Die Anrechnung einer Mitwirkung wird in Best Selection erst ab 75 Prozent berücksichtigt und durch Eigenbewegungen verursachte Gesundheitsschäden am gesamten Körper (ausgenommen Bandscheiben) sind abgedeckt. Darüber hinaus sind in dieser Produktlinie Gesundheitsschäden infolge von Bewusstseinsstörungen durch z. B. Über-/Unterzuckerung, Herz- und Kreislaufstörungen sowie Witterungsbedingungen inkludiert. Maßgeschneidert wird die Absicherung anhand der Auswahl zwischen fünf Gliedertaxen, sechs Progressionen, sechs Leistungsarten und zwei optionalen Zusatzpaketen (Medic und Plus).

Rehabilitation

Seit 1989 hat sich die Zahl der Aufenthalte in den österreichischen Rehabilitationszentren mehr als vervierfacht. Die meisten Kurhäuser gibt es mit 20 Standorten in Niederösterreich, je 14 Einrichtungen stehen in der Steiermark und in Oberösterreich zur Verfügung. Vor rund 30 Jahren waren fast sechs von zehn Reha-Patienten zwischen 45 und 64 Jahre alt. Heute sind nur mehr knapp 12 Prozent jünger als 45 Jahre. Seit 2016 gibt es erstmals eigene Rehabilitationszentren für Kinder. Die Zahlen der Kinder und



Jugendlichen, die aufgrund schwerer Erkrankungen, Unfälle oder Behinderung eine stationäre Rehabilitation benötigen, steigt jährlich. Im Moment benötigen rund 5.000 Kinder und Jugendliche eine Rehabilitation in einem der sieben Zentren, zur Verfügung stehen momentan rund 343 Betten.

Generali Versicherung AG

Der Premium-Unfallschutz der Generali Versicherung bietet unter anderem ein 24-Stunden-Notfallmanagement und ein aktives Reha-Management, um den Wiedereinstieg in den Beruf zu erleichtern, ebenfalls werden Beratung und Begleitung von Reha-Maßnahmen angeboten. Flexible und punktuelle Absicherung kurzfristiger Freizeitrisiken bietet die Generali mit einer tageweisen Unfall- und Privathaftpflichtversicherung an. Weiters gibt es eine Prämienbefreiung bei Einkommenseinbußen, z. B. bei Präsenzdienst, Karenz oder Arbeitslosigkeit. Für Extremsportarten gibt es optionale Möglichkeiten einer Absicherung.

Dr. Christoph Zauner



Polizei vereinbarte Monatsrente verdoppelt und der höhere Betrag wird lebenslang ausbezahlt. Thomas Stellfeld: „Diese Leistungsmerkmale der Helvetia Ganz Privat Unfallversicherung sind für Familien oft existenzsichernd, da bei mehr als einem Drittel aller Unfälle kein Versicherungsschutz im Rahmen der gesetzlichen Unfallversicherung besteht. Die Gefahr, nach einem Unfall schwerwiegende finanzielle Engpässe zu erleiden, ist gerade bei jungen Familien mit wenigen Arbeitsjahren groß. Eine private Unfallversicherung kann hier Retter in der Not sein.“ Gemäß den Allgemeinen Unfallbedingungen (AUVB) gilt der Versicherungsschutz nicht bei Unfällen, die beispielsweise bei Kampfsportarten mit ausgeprägtem Körperkontakt (Karate, Boxen, Kickboxen und ähnliches), Schwerathletik, Tauchen, Apnoetauchen, Eisfallklettern, Expeditionen als Entdeckungs- und Forschungsreisen usw. passiert sind. Aber bestimmte Mannschaftssportarten sowie „gefährliche“ Sportarten sind jedoch bei der Wahl des Produktes „Dauernde Invalidität plus“ mitversichert.

Dr. Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate der Generali Versicherung AG: „Um eine optimal abgestimmte Absicherung zu finden, ist eine persönliche Beratung durch Versicherungsexperten unerlässlich.“

Helvetia Versicherungen AG

Die „Ganz Privat“-Unfallversicherung der Helvetia Versicherung für Kinder und Jugendliche, Singles, Personen in Partnerschaften, Familien sowie Senioren bietet maßgeschneiderte Versicherungsoptionen. Bei einem Invaliditätsgrad von über 50 Prozent wird die in der

Polizei vereinbarte Monatsrente verdoppelt und der höhere Betrag wird lebenslang ausbezahlt. Thomas Stellfeld: „Diese Leistungsmerkmale der Helvetia Ganz Privat Unfallversicherung sind für Familien oft existenzsichernd, da bei mehr als einem Drittel aller Unfälle kein Versicherungsschutz im Rahmen der gesetzlichen Unfallversicherung besteht. Die Gefahr, nach einem Unfall schwerwiegende finanzielle Engpässe zu erleiden, ist gerade bei jungen Familien mit wenigen Arbeitsjahren groß. Eine private Unfallversicherung kann hier Retter in der Not sein.“ Gemäß den Allgemeinen Unfallbedingungen (AUVB) gilt der Versicherungsschutz nicht bei Unfällen, die beispielsweise bei Kampfsportarten mit ausgeprägtem Körperkontakt (Karate, Boxen, Kickboxen und ähnliches), Schwerathletik, Tauchen, Apnoetauchen, Eisfallklettern, Expeditionen als Entdeckungs- und Forschungsreisen usw. passiert sind. Aber bestimmte Mannschaftssportarten sowie „gefährliche“ Sportarten sind jedoch bei der Wahl des Produktes „Dauernde Invalidität plus“ mitversichert.

Thomas Stellfeld



passiert sind. Aber bestimmte Mannschaftssportarten sowie „gefährliche“ Sportarten sind jedoch bei der Wahl des Produktes „Dauernde Invalidität plus“ mitversichert.

ERGO Versicherung Aktiengesellschaft

Eine neue Unfallversicherung gibt es im 4. Quartal bei der ERGO Versicherung. Das neue Produkt vereint alle marktüblichen Optionen in einer modernen Unfallversicherung. Es besteht aus den zwei Varianten „Plus“ und „Basis“, die mit vielen Neuerungen ausgestattet wurden. Die Variante „Plus“ bietet wie bisher eine Kombination aus Progressionsstaffel und erhöhter Gliedertaxe – und somit eine der höchsten Versicherungsleistungen bei Dauerinvalidität auf dem Markt. Neu hinzugekommen sind die „garantierte Sofortleistung“, eine sofort auszahlbare Geldleistung abhängig vom Verletzungsmerkmal, und die Leistung „Behinderten-Mehraufwand“, eine zusätzliche Geldleistung für Umbauten. Die Unfallrente gibt es in der Variante „Plus“ wahlweise auch mit Wertsicherung ab Auszahlungsbeginn, d. h. die Kaufkraft bleibt über den gesamten Leistungszeitraum wertstabil. Zusätzlich hat der Kunden das Wahlrecht zwischen Kapitalisierung und lebenslanger Rentenzahlung. Weiters wird im Produkt das 24-Stunden-SOS-Service und ein Reha-Management im Leistungsumfang angeboten. Gegen Mehrprämie gibt es für Motoradfahrer und für andere Sport- und Freizeitaktivitäten mit erhöhtem Risiko einen hundertprozentigen Versicherungsschutz. Für mehrere versicherte Personen (Partner oder Familien) gibt es einen Nachlass auf die Einzelprämien. Das einmalige Ausprobieren von Risiko-/Extremsportarten z. B. im Urlaub oder anlässlich eines Events ist in der Variante „Plus“ ebenso mitversichert wie alle Sportarten bei Kindern bis zum vollendeten 15. Lebensjahr.

UNIQA Österreich Versicherungen AG

„Der individuelle Versicherungsschutz hängt immer von den persönlichen Umständen ab, insbesondere spielen Beruf, Freizeitaktivitäten oder finanzielle Absicherungswünsche eine wichtige Rolle“, so Thomas Jaklin, Leiter der Unfallversicherung bei UNIQA

Thomas Jaklin



Insurance Group. Als ihr Alleinstellungsmerkmal am Markt sieht die UNIQA Versicherung den Umstand, dass bei ihrem privaten Unfallversicherungsprodukt, Kinder bzw. Jugendliche, die zum Unfallzeitpunkt einen Ski- bzw. Fahrradhelm tragen, sich die Versicherungsleistung um 50 Prozent erhöht.

Weiters bietet die Unfallversicherung bei Berufsunfähigkeit nach einem Unfall 100 Prozent der Summe für Dauerinvalidität. Die finanziellen Folgen einer Unfallversicherung sind bei Familien besonders zu berücksichtigen, hier empfiehlt die UNIQA mit Bausteinen alle Eventualitäten abzusichern, Taggeld, Knochenbruchpauschale, Dauerinvalidität usw. Gegen Mehrprämien können Sportarten wie Downhill, Eisklettern oder Eistauen mitversichert werden. Eine einmalige Ausübung eines Flugsportes ist gemäß einer besonderen Klausel prämienfrei mitversichert.

VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft

Die private Unfallversicherung der VAV Versicherung AG bietet zwei Deckungsvarianten. In der Variante Exklusiv Light eine Deckungsvariante ohne Prüfung von Gesundheitsfragen. Mag. Robert Kühberger, Abteilungsleitung Produktmanagement Privatgeschäft VAV Versicherung AG: „Angeboten wird eine Deckungsvariante ohne Prüfung von Gesundheitsfragen. Hierbei handelt es sich um ein besonderes Produkt, da der Versicherungsnehmer keine Fragen nach bestehenden Vorinvaliditäten bzw. Erkrankungen beantworten muss. Mit einer maximal versicherten Summe von EUR 75.000,00 für die dauernde Invalidität sowie den auswählbaren Bausteinen Unfalltod, Unfallkosten, Knochenbruch, Spitalgeld, Taggeld und Unfallassistance erhalten VAV Kunden unkompliziert und schnell ein Rundum-Paket.“ Mit einem optionalen Sportpaket können Unfälle die der Versicherte bei der vereinsmäßigen Ausübung einer Mannschaftssportart bei offiziellen über die Dachorganisation oder den Verband organisierten Wettbewerben, Meisterschaften, Turnieren und dergleichen erleidet, mitversichert werden. Auch einmalige Ausübungen von Extremsportarten werden einmalig pro Versicherungsperiode gedeckt. Familien bietet die Unfallversicherung der VAV einen doppelten Vorteil. Die Prämienberechnung der Familienunfallversicherung mit einem Kind entspricht jener der VAV-Partnerunfallversicherung. Ein Kind ist somit jedenfalls prämienfrei mitversichert. Weiters sind Kinder bis 15 Jahre generell bei Ausübung aller Sportarten (inkl. Wettbewerbe) mitversichert. **M**

Mag. Robert Kühberger



GEMEINSAM BEWEGEN

Kärntner Landesversicherung/SCOR

Lebensversicherungskunden für mehr Bewegung zu begeistern.

Wie gut sich Sport auf das allgemeine Wohlbefinden auswirkt, ist hinlänglich bekannt. Mit dem Biological Age Model von SCOR kann der Effekt von Bewegung auf das biologische Alter aber auch konkret berechnet werden. Die Mitglieder von TEAM 500 unterstützen mit der Weitergabe ihrer anonymisierten Daten die weltweite Studie zum Biological Age Model von SCOR. Diese untersucht, welche Auswirkung Bewegung auf die Lebenserwartung hat.

In Asien kam im Rahmen der Studie bereits das Tracking körperlicher Aktivitäten zum Einsatz. Als Bestandteil eines Risikolebensversicherungsproduktes dagegen ist dies in Europa eine Premiere und bietet SCOR neue Einblicke. „Mit TEAM 500 haben wir eine absolute Neuheit auf den Markt gebracht“, erklärt DI Mario Kasper, Aktuar und Prokurist der SCOR Rückversicherung Deutschland. „Wir sind froh, dass wir die Kärntner Landesversicherung als Partner für dieses höchst interessante Projekt gewinnen konnten. Dank der hohen Professionalität aller Beteiligten und deren Identifikation mit dem innovativen Konzept konnte TEAM 500 zügig und erfolgreich eingeführt

Die Kärntner Landesversicherung geht mit ihrem Rückversicherungspartner SCOR einen neuen Weg, um Le-

ben werden. Besonders spannend war dabei die endkundenorientierte Herangehensweise. Durch diesen Ansatz ist es dem Rückversicherer möglich, den Bedürfnissen der Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmer viel näher als bei ei-

nem klassischen Versicherungsvertrag zu kommen.“ Durch die enge Zusammenarbeit der Partner konnte das Projekt innerhalb von neun Wochen umgesetzt werden.

„Das Ergebnis ist eine Produktinnovation, die Lebensversicherungskundinnen und -kunden mehr als reinen Versicherungsschutz bietet“, betont DI Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsdirektor der Kärntner Landesversicherung und ergänzt: „Bei TEAM 500 gibt es nur Gewinner! Die Mitglieder werden gemeinsamer fitter und gesünder, unterstützen sozial Schwächere und helfen dabei, zu verstehen, wie wir Menschen zu mehr Bewegung animieren können.“ Darüber hinaus bietet das Projekt der Kärntner Landesversicherung die Möglichkeit, weitere Erfahrungen mit neuen Kommunikationsansätzen und intensivem Community-Building zu sammeln. **M**



DI Mario Kasper

PROGNOSE FÜR 2021 UND 2022

WIFO

Weltweit haben sich die wirtschaftlichen Aussichten seit der letzten Prognose deutlich verbessert. Dies hat auch Folgen für die erwartete Erholung in Österreich.

Vorlaufindikatoren deuten auf den Beginn einer Hochkonjunkturphase, die 2021 vorwiegend von der günstigen Industriekonjunktur getragen wird. 2022 wird der Tourismus überproportional zum heimischen Wirtschaftswachstum beitragen. Nach dem Rückgang im Vorjahr (6,3 %) erwartet das WIFO für 2021 und 2022 ein reales BIP-Wachstum von vier Prozent bzw. fünf Prozent. Die gesamtwirtschaftliche Kapazitätsauslastung (Output-Lücke) dürfte

bereits 2022 wieder überdurchschnittlich sein. „Die schwungvolle Industriekonjunktur prägt insbesondere im laufenden Jahr die gesamtwirtschaftliche Expansion. 2022 werden hingegen die marktbezogenen Dienstleistungen überproportional zum Wachstum beitragen, vor allem aufgrund der Erholung im Tourismus“, so der Autor der aktuellen WIFO-Prognose, Christian Glocker.

Die österreichische Volkswirtschaft überwindet die Covid-19-Krise deutlich schneller, als bisher erwartet, und steht am Beginn einer Aufschwung-Phase. Hierbei prägt vor allem der rasche Fortschritt der Impfkampagne die wirtschaftlichen Perspektiven, da die damit einhergehende Aufhebung der behördlichen Einschränkungen die Wiederaufnahme der

wirtschaftlichen Aktivität ermöglicht. Neben dem Erstarren des privaten Konsums tragen eine hohe Investitionsdynamik, die durch öffentliche Investitionsanreize sowie zunehmende Kapazitätsengpässe getrieben wird, und die kräftige Ausweitung der Exporte zum Konjunkturaufschwung bei. Die Inflationsrate laut Harmonisiertem Verbraucherpreisindex (HVPI) wird 2021 auf 2,3 Prozent anziehen (2020: 1,4 %). Ausschlaggebend dafür ist neben der kräftigen Konsumnachfrage die Weitergabe der hohen Preise für Rohstoffe und Intermediärgüter. Auch 2022

dürfte der Preisauftrieb mit 2,1 Prozent hoch bleiben, nicht zuletzt aufgrund der überdurchschnittlichen Kapazitätsauslastung der Gesamtwirtschaft, die vor allem die inländische Preisdynamik antreibt. Die günstige Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt dürfte auch 2022 anhalten. Die unselbständige Aktivbeschäftigung dürfte 2021 um 2,1 Prozent und 2022 um 1,6 Prozent ausgeweitet werden. Parallel dazu dürfte die Arbeitslosigkeit deutlich zurückgehen, wodurch die Arbeitslosenquote 2021 auf 8,5 Prozent und 2022 auf 8,0 Prozent sinken sollte. **M**

GRADUIERUNG

WU Wien

An der Wirtschaftsuniversität Wien fand die akademische Abschlussfeier des Universitätslehrgangs Risiko- & Versicherungsmanagement statt. 58 Absolventinnen und Absolventen erhielten in festlichem Rahmen ihre Zeugnisse und freuten sich über ihren Abschluss zur „Akademischen Versicherungskauffrau“ / zum „Akademischen Versicherungskaufmann“ oder zur „Akademischen Versicherungsmaklerin“ / zum „Akademischen Versicherungsmakler“. Im großen Festsaal des Campus WU überreichten Lehrgangsleiter Prof. Alexander Mürmann und die Dekanin der WU Executive Academy, Prof. Barbara Stöttinger, die Urkunden. Dekanin Prof. Stöttinger freute sich besonders, die Graduierung am Campus WU abzuhalten: „Ich glaube, das hat uns allen gutgetan. Natürlich war das letzte Jahr in der Pandemiesituation eine besondere Herausforderung.“ Stöttinger wies auf das Positive hin,

dass die Situation mit sich brachte: „Wir haben gemeinsam gelernt, resilient zu sein, neue Fähigkeiten zu erarbeiten, online zu lernen, uns auszutauschen. Wir haben viele neue Kompetenzen mitgenommen, Added Values zu dem, was den Lehrgang bereits ausmacht.“ Lehrgangsleiter Prof. Mürmann ergänzte: „Die Grundidee des Universitätslehrgangs ist, dass wir einen Überblick über Prozesse in der Versicherungs- und auch in der Maklerbranche geben. Da treten plötzlich neue Risiken auf, wie Cyberrisiken und Reputationsrisiken. Es ist grundlegend wichtig, in der Versicherungsbranche immer up to date zu sein und sich weiterzubilden.“

Mag. Christian Eltner vom Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs und KommR Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler, würdigten in ihrer Laudatio die Leistungen der Absolventinnen und Absolventen und wiesen auf die Bedeutung einer qualifizierten Weiterbildung für die Versicherungsbranche hin. **M**



**SICHERHEIT FÜR DIE
LANDWIRTSCHAFT.
WIR SCHAFFEN DAS.**

Agrarplus

- Rundumschutz für alles, was in der Landwirtschaft wichtig ist
- Für jeden Hoftyp und jede Betriebsart
- Mit der Erfahrung über Generationen



Die Niederösterreichische
Versicherung

Wir schaffen das.

Das Produktinformationsblatt
finden Sie auf unserer Website.

Niederösterreichische
Versicherung AG
Maklerservice

Neue Herrngasse 10
3100 St. Pölten
Tel. 02742/9013-6411
makler.office@nv.at
www.nv.at

**Schiunfall – ohne Polizzae versichert?
Eine Frau beantragt über ihren
Versicherungsmakler eine
Zusatzkrankenversicherung. Während sie auf die
Polizzae wartet, verunfallt sie beim Schifahren.
Der Versicherer will den Vertrag daraufhin nur mit
unfallbedingten Ausschlüssen annehmen und lehnt
eine Deckung ab. Die Schlichtungskommission
hatte daraufhin zu beurteilen, ob der Versicherer
doch leisten muss.**

Der betreuende Versicherungsmakler schilderte der RSS folgenden Fall: Im Antrag für eine Krankenversicherung gab die Kundin keine relevanten Vorerkrankungen an, die Frage nach Verletzungen beantwortete sie mit „nein“. Der Antrag enthielt einerseits den Hinweis, dass keine vorläufige Deckung besteht, jedoch wurde an anderer Stelle eine vorläufige Deckung für die Folge von Unfällen nach Einlangen des Antrages beim Versicherer vereinbart. Diese Deckung sollte „mit Zustellung der Polizzae oder einer anderen schriftlichen Erklärung des Versicherers, spätestens aber nach Ablauf von 3 Wochen“ enden. Der Antrag langte nach seinen Angaben am 24.1.2020 beim Versicherer ein, der Versicherungsbeginn war für 1.2.2020 vorgesehen.

Am 13.2.2020 erlitt die Kundin bei einem Schiunfall einen Kreuzbandriss im linken Knie. Sie wurde vom 18.2.2020 bis 20.2.2020 stationär aufgenommen. Die Klinik erhielt auf telefonische Nachfrage keine Deckungszusage, da sich der Antrag noch in Prüfung befand. Am 3.3.2020 wurde eine Polizzae ausgestellt, am 11.3.2020 reichte die Versicherungsnehmerin Rechnungen und Befunde ein und ersuchte um Übernahme der Kosten (rund 6.300 €).

Der Versicherer trat mit Schreiben vom 22.4.2020 vom Versicherungsvertrag zurück, da die Versicherungsnehmerin eine vorvertragliche Anzeigepflicht verletzt habe. Gleichzeitig bot der Versicherer die Fortführung des Vertrages unter Vereinbarung eines Leistungsausschlusses für die Diagnose „Kreuzbandruptur links“ an, falls sie dieser Vereinbarung bis 1.5.2020 zustimme. Die Kundin akzeptierte dies in weiterer Folge.

Die RSS hatte nun zu prüfen, ob dennoch Deckung für die Behandlungskosten in Folge des Unfalles zu gewähren sei. Der Versicherer nahm am Schlichtungsverfahren nicht teil, weshalb die Schlichtungskommission von den Angaben der Kundin und ihres Maklers ausgehen musste. Im Ergebnis empfahl sie

die Deckung und begründete sie dies wie folgt:

Gemäß § 16 VersVG hat der Versicherungsnehmer alle ihm bekannten Umstände, die für die Übernahme der Gefahr erheblich sind, dem Versicherer anzuzeigen. Dem entspricht die in Pkt. 3.1 der Seite 8 des Antrages enthaltene Obliegenheit zur Anzeige von bis zur Polizzierung eintretenden Änderungen im Gesundheitszustand. An der Erheblichkeit des Unfalles für den Entschluss des Versicherers, den Vertrag zu den beantragten Bedingungen abzuschließen, besteht kein Zweifel, auch die Antragstellerin bestreitet diesen Umstand nicht. Die Anzeigepflicht erstreckt sich über die Stellung des Versicherungsantrages auch noch bis zum formellen Versicherungsbeginn hinaus, das heißt, der Versicherungsnehmer muss auch gefahrerhebliche Umstände anzeigen, von denen er erst nach Antragstellung Kenntnis erlangt oder die erst nach diesem Zeitpunkt eintreten (vgl. RSO080807).

Die Antragstellerin beruft sich darauf, dass die Antragsgegnerin durch die telefonische Deckungsanfrage Kenntnis vom Unfall erhalten hat. Nach den getroffenen Vereinbarungen hat allerdings eine derartige Anzeige schriftlich (also weder formfrei noch auch in geschriebener Form) zu erfolgen. Schriftform ist gleichbedeutend mit Schriftlichkeit, wie sich aus § 1b Abs 1 VersVG ergibt. Diese Bestimmung definiert den Begriff mit Verweis § 886 ABGB und § 4 SVG. Schriftlichkeit bedeutet demnach Unterschriftlichkeit oder es bedarf einer qualifizierten elektronischen Signatur. Soweit im VersVG die geschriebene Form verlangt wird, ist hingegen keine Unterschrift oder qualifizierte elektronische Signatur erforderlich, wenn aus der Erklärung die Person des Erklärenden hervorgeht.

Gemäß § 34a VersVG kann die Schriftform für Erklärungen im Sinn der §§ 16 ff VersVG nur unter den Voraussetzungen des § 5a Abs. 2 VersVG bei elektronischer Kommunikation bzw. des § 15a Abs. 2 VersVG außerhalb der elektronischen Kommunikation wirksam vereinbart werden. Aber auch wenn zu unterstellen ist, dass diese Voraussetzungen für eine wirksame Vereinbarung der Schriftform vorliegen, ist die telefonisch erfolgte Mitteilung über den Unfall, der einen Krankenhausaufenthalt nach sich zog, durch die Deckungsanfrage des Privatklinikums als wirk-



same Anzeige im Sinn des Punktes 3.1 auf Seite 8 des Antrags zu qualifizieren.

§ 1b Abs 2 VersVG lautet nämlich: „Wenn sich der Versicherer auf die Unwirksamkeit einer nicht in Schriftform abgegebenen Erklärung berufen will, so hat er dies dem Erklärenden unverzüglich nach dem Zugang der Erklärung mitzuteilen. Dem Empfänger steht es frei, das Formgebrecen sodann binnen 14 Tagen durch Absendung einer schriftlichen Erklärung fristwährend zu beseitigen.“

Anhaltspunkte dafür, dass der Antragstellerin diese Verbesserungsmöglichkeit eingeräumt wurde, ergeben sich aus dem

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

Stubenring 16/7 | 1010 Wien
+43 590 900 5085
schlichtungsstelle@ivo.or.at



Akteninhalt nicht. Dies hat die Rechtswirksamkeit der bloß telefonischen Anzeige der Verletzung und des stationären Krankenhausau-

fenthalts der Antragstellerin zur Folge. Auch konnte die Antragstellerin davon ausgehen, dass ihrer Anzeigepflicht genüge getan wurde, selbst wenn sie nicht persönlich die gegnerische Versicherung kontaktierte. Eine schuldhaft Obliegenheitsverletzung ist ihr daher nicht zu unterstellen.

Soweit sich die Antragsgegnerin auf den mit Schreiben vom 22.4.2020 erfolgten Rücktritt vom Vertrag beruft, ist ihr grundsätzlich zu entgegnen, dass gemäß § 20 VersVG der Rücktritt vom Vertrag nur innerhalb eines Monats ab dem Zeitpunkt zulässig ist, in welchem der Versicherer von der Verletzung der Anzeigepflicht Kenntnis erlangt. Geht man vom Vorbringen der Antragstellerin aus, wonach die schriftli-

che Schadensmeldung am 11.3.2020 erfolgt ist, wäre daher der Rücktritt vom 22.4.2020 verfristet. Aus welchem Grund die Zustimmung der Antragstellerin zur Vertragsänderung, wonach Verletzungen des linken Kreuzbandes von der Deckung ausgeschlossen sein wollen, erfolgt ist, kann dahingestellt bleiben. Festzuhalten ist jedoch, dass der Vertrag bis zur Wirksamkeit einer Anfechtung aufrecht bleibt, somit nach dem derzeitigen Vertragsstand keine Deckung des gegenständlichen Schadenfalles aus dem nunmehr modifiziert abgeschlossenen Krankenversicherungsvertrag zu erzielen ist.

Deckung besteht aber aufgrund der vorläufigen Deckungszusage „für stationäre Heilbehandlung infolge von Unfällen in der Sonderklasse eines Krankenhauses“, die ohne Einschränkung durch den Leistungsausschluss „Kreuzbandruptur“ erfolgte.

Auch die vorläufige Deckungszusage lässt einen echten Versicherungsvertrag entstehen, der allerdings kraft seines provisorischen Charakters zunächst nicht langfristig ist. Es besteht kein materieller Unterschied zwischen einem Versicherungsvertrag und dem Rechtsverhältnis auf Grund einer Deckungszusage (RIS-Justiz RSO080332).

Der Unfall fiel in den durch die vorläufige Deckungszusage versicherten Zeitraum. Sowohl ab Einlangen des Antrags bei der gegnerischen Versicherung (24.1.2020) als auch ab dem beantragten Versicherungsbeginn (1.2.2020) liegt der von der vorläufigen Deckung umfasste Versicherungsfall (13.2.2020) innerhalb der vereinbarten 3-wöchigen Deckung. Auf die Datierung des Antrags (22.1.2020) kommt es nicht an, wie sich schon aus dem Wortlaut der diesbezüglichen Klausel und im Übrigen daraus, dass das Anbot eine empfangsbedürftige Willenserklärung ist, ergibt. (RSS-0067-20 = RSS-E 58/20) **M**

KRISEN SIND CHANCEN

Rudolf Anschober, Bundesminister a.D., war der Festredner des Expert*innentreffens der Versicherungsmakler im burgenländischen Trausdorf. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer: „Unser Festredner war mein Wunschkandidat, er war die Person in der Bundesregierung, die von Anfang an mit Kompetenz und ehrlicher Sorge um die Bevölkerung versucht hat, die Pandemie zu meistern.“ Nach seinem Vortrag haben wir mit ihm vor Ort ein ausführliches Gespräch geführt.

Krisen sind Chancen, Krisen verunsichern, können in besonders akuten Fällen wie der aktuellen Pandemie und der Klimakrise zu einer existenzieller Gefährdung führen. Wie kann man mit Krisen umgehen, wie gehen Sie persönlich mit Krisen um?

Anschober: Es gibt unterschiedliche Krisen. Jeder hat irgendwann in seinem Leben schon mal eine

Man kann sich Gedanken machen und in vielen Bereichen Vorsorge treffen, aber bei einer Pandemie ist es sehr schwierig, als Einzelner tätig zu werden.

ist. Man kann sich Gedanken machen und in vielen Bereichen Vorsorge treffen, aber bei einer Pandemie ist es sehr schwierig, als Einzelner tätig zu werden. Hier fordert es Einigkeit.

Was meinen Sie mit Einigkeit?

Anschober: Einigkeit in der Kommunikation, Einigkeit in der Politik und Einigkeit in der Bevölkerung. Zu Beginn der Bekämpfung der Pandemie haben es die Politik und die Bevölkerung geschafft, Einigkeit zu zeigen und leben. Es ist uns aber nicht gelungen, die Errungenschaft der Einigkeit, die wir zu Beginn hatten, eine längere Zeit hindurch fortzusetzen. Jetzt ist nicht nur in der Politik, sondern auch in der Bevölkerung eine gewisse Form der Spaltung vorhan-

den. Zu viele sind verunsichert und das ist nicht gut.

Wie könnte man das verändern, was wäre Ihrer Meinung nach notwendig?

Anschober: Wir brauchen einen gemeinsamen Dialog zur Bekämpfung der Corona-Pandemie in Europa. Es ist keine ausschließlich österreichische Krise, hier benötigt es Zusammenhalt und keine Alleingänge. Wenn Länder in Europa unterschiedlichste, teilweise völlig konträre Maßnahmen beschließen, dann ist das für die Menschen sehr verwirrend und

unterstützt nicht die notwendigen Maßnahmen zur Bekämpfung der weltweiten Pandemie. Es muss wieder ein Grundkonsens in Europa hergestellt werden. Die Bekämpfung der Pandemie ist wichtiger als meine Interessen als Partei. Wenn die Prognosen der WHO zutreffen, haben wir bis Ende des Jahres zusätzlich 230.000 Todesfälle aufgrund von Covid-19. Das ist eine Perspektive, die alle an einen Tisch bringen muss, um gemeinsame Maßnahmen zu ergreifen. Es ist eine Einigkeit notwendig, um gemeinsam aus der Krise herauszukommen.

In der öffentlichen Wahrnehmung waren Sie immer um Harmonie bemüht. Braucht es in der Politik mehr Durchsetzungskraft?

Anschober: Zu Beginn der Krise wurden dutzende Verordnungen erteilt, die das Leben von jedem Einzelnen verändert

haben. Dass es hier zu wenig Bewegung gegeben hätte, sehe ich nicht. Im Gegenteil, es war an der Grenze dessen, was man der Bevölkerung zumuten kann. Harmonie und Politik

passen wirklich nicht zusammen. Wenn ich von Einigkeit spreche, meine ich nicht Harmonie, sondern ein Grundprinzip von gemeinsamer Vorgangsweise zum Vorteil der Bevölkerung und nicht um Prozentpunkte im Sympathie-Ranking zu erhalten. Parteipolitische Auseinandersetzungen können nach der Pandemie stattfinden, aber nicht während der Krise, um sich

Parteipolitische Auseinandersetzungen können nach der Pandemie stattfinden, aber nicht während der Krise, um sich zu blockieren.





Knopfdruck sehe ich automatisiert, wie viele Infektionen in den letzten 24 Stunden in welchem Bundesland Realität wurden. Was wir nicht haben, und das fehlt uns enorm, ist die Verschneidungsmöglichkeit, das heißt, zu wissen, sind diese drei Patienten, die in Salzburg in den letzten 24 Stunden auf Intensivstationen gekommen sind, Geimpfte oder Ungeimpfte, welche Variante haben diese, etc. Diese Informationen führen dazu, dass man viel schneller Gegenmaßnahmen setzen könnte. Unsere Datengrundlage ist gut, an den Verschneidungsmöglichkeiten muss nach der Krise gearbeitet werden. Gesundheitsdaten sind ein hohes

gegenseitig zu blockieren. Konsenssuche ist jetzt mehr denn je Thema.

Ist Konsens in Zeiten wie diesen nicht Pflicht in der Politik?

Anschober: Ja, es haben sich auch viele darum bemüht. Es ist meiner Meinung nach eine Verpflichtung, das Seine in Krisen beizutragen. Die Pandemie

Die Pandemie ist der schlechteste Zeitpunkt für Populismus aus meiner Sicht. //

ist der schlechteste Zeitpunkt für Populismus aus meiner Sicht. Leider wurde dies jedoch in der österreichischen Innenpolitik in

dieser Zeit der Pandemie nicht sehr lange durchgehalten.

Bei politischen Entscheidungen hat die Wissenschaft oft damit gehadert, dass sie nicht genügend Daten zur Verfügung bekommt. Datenschutz bei Gesundheitsdaten?

Anschober: Der Datenschutz war nicht das ausschlagende Argument, sondern viele europäische Länder haben in der Corona-Krise ihre Dateninfrastruktur nicht rechtzeitig aufgebaut. Wir haben in Österreich ein hervorragendes Meldesystem, EMS – das epidemiologische Meldesystem. Auf einen

Gut, daher wäre eine parlamentarische Kontrolle eines derartigen Systems wichtig, damit es jemanden gibt, der demokratisch legitimiert einen solchen Prozess kontrolliert, damit es zu keinem Missbrauch kommt.

Steht im Zeichen der Pandemie der Schutz der Bevölkerung über allen anderen Rechten?

Anschober: Es ist ein Abwägungsprozess. Das Verfassungsgericht sagt, es muss das gelindeste Mittel gewählt werden. Das bedeutet: In den Grundrechtsbereichen, dazu zählt auch der Datenschutz, muss immer der Gesundheitsschutz als erste Priorität gesehen werden. Das heißt, es muss ein Instrument gewählt werden, das die Grundrechte am wenigsten einschneidet.

Nur wenn es keine andere Handlungsmöglichkeit gibt, ist ein Lockdown verfassungsrechtlich zulässig. Erreicht man jedoch mit einer anderen Maßnahme eine ähnliche Schutzmöglichkeit, dann muss man verbindlich und verpflichtend diesen geringeren Grundrechtseingriff vornehmen.

Ich sehe eher ein Leben mit der Pandemie, mit regionalen Ausbrüchen, die aber nach einiger Zeit kontrollierbar sind. //

Jeder hofft auf ein Ende der Pandemie? Wie ist Ihre Meinung?

Rudolf Anschober wurde am 21. November 1960 geboren, absolvierte die Volksschule in Schwanenstadt und das Realgymnasium Vöcklabruck. Nach dem Zivildienst schloss er in Linz die Journalistenakademie und anschließend die Pädagogische Akademie Salzburg ab. In die Politik ist Anschober 1986 als Sprecher der Grünen Alternativen in Oberösterreich eingestiegen. 1990 zog er als Abgeordneter in das österreichische Parlament ein, in dem er bis 1997 als Sprecher für Sicherheit und Verkehr tätig war. 1997 schaffte er als Spitzenkandidat der oberösterreichischen Grünen den erstmaligen Einzug der Grünen in den oberösterreichischen Landtag, wo er bis 2003 als Klubobmann tätig war. 2003 schaffte Anschober den erstmaligen Einzug in die oberösterreichische Landesregierung. Österreichs erste schwarzgrüne Koalition wurde gebildet. Bis 2020 war Anschober Mitglied der oberösterreichischen Landesregierung, zuständig für die Bereiche Umwelt, Energie, Konsumentenschutz sowie Wasser bzw. ab 2015 für Integrationspolitik. 2021 war Anschober Teil der ersten grünen Fraktion der Bundesregierung. Die Tätigkeit als Minister für Gesundheit, Soziales, Pflege, Konsumentenschutz und Tierschutz führte er bis April 2021 aus.

Anschober: Ein Ende der Pandemie ist ein großes Wort. Ich sehe eher ein Leben mit der Pandemie, mit regionalen Ausbrüchen, die aber nach einiger Zeit kontrollierbar sind. Damit man so weit kommt, brauchen wir einen hohen Durchimpftrate von 80 bis 85 Prozent. Es braucht ein funktionierendes Contact Tracing, um so früh als möglich über eine Kontaktaufnahme mit einem Infizierten informieren zu können. Es wäre auch wichtig, nicht immer von Wellen in Bezug auf Corona zu sprechen. Es ist keine dritte oder vierte Welle, die uns trifft, es ist ein permanentes Feuer, das manchmal intensiv und manchmal weniger gelöscht werden muss. Bei einer Welle geht man davon aus, dass es zwischenzeitlich keine Gefahr gibt, bei Feuer weiß man, es ist Vorsicht geboten. Notwendig ist auch eine schnellere Sequenzierung, um auf alle etwaigen Mutationen vorbereitet zu sein, und eine europäische oder noch besser eine WHO-Datenbank, um alle Informationen abrufen zu können. Wenn man mit all den Maßnahmen konsequent und nicht leichtfertig umgeht, wie zum Beispiel Mindestabstand, Maske in geschlossenen Räumlichkeiten u. ä., dann glaube ich, dass wir die Pandemie gut unter Kontrolle haben.

Es gibt nicht nur die Corona-Krise, sondern auch die Klimakrise deren Auswirkungen in den letzten Monaten be-

sonders zu spüren war – Hochwasser, Hagel, Sturm etc. In Ihrem Festvortrag haben sie darüber gesprochen, dass sich unsere Gewohnheiten verändern müssen. Veränderungen müssen aber überall passieren, wie sehen Sie das?

Anschober: Die Veränderungen im Klimaschutzbereich, die Veränderungen in unseren Lebensgewohnheiten sind nicht nur eine private Angelegenheit. Es liegt in der Verantwortung der Politik, in Krisenzeiten Voraussetzungen zu schaffen, dass die Bevölkerung auch im Privatbereich die Möglichkeit hat, Schutzmaßnahmen zu ergreifen. In Bezug auf die Klimakrise zum Beispiel Photovoltaikanlagen. Es gibt

aus meiner Sicht kein Entweder-oder, was das Private und den Staat betrifft. In großen Krisen hat der Staat so etwas wie eine Schutzfunktion. Alles andere wird aus meiner Sicht nicht funktionieren. Parteien, die sich darauf einstellen und die Zukunft leben, brauchen sich auch keine Sorgen machen, dass sie ihre Wähler deswegen verlieren. Die Klimakrise zum Beispiel wird und ist bereits jetzt ein wahldominierendes Thema.

Es gibt nicht nur Pandemie und Klimakrise, Prävention und Vorsorgegedanken sind nicht geeignet für kurzfristige Gedanken. Das Parlament wird alle vier Jahre neu gewählt, ist kurzfristiges Denken ein Dilemma der Politik?



Anschober: Es gibt Politologen, die meinen, Prävention ist nicht dazu geeignet, Wahlen zu gewinnen. Das würde voraussetzen, dass wir nichts aus der Krise lernen. Aus keiner Krise. Das glaube ich auf keinen Fall. Es ist ein nachhaltiger Schock für alle, niemand möchte das nochmals erleben, dass unser Leben über Nacht auf den Kopf gestellt wird. In Zukunft wird es eine neue Form der Sicherheitspolitik geben müssen. Es wird unter anderem drei zentrale Bereiche geben: Cyberschutz, Pandemie und Klimaschutz, man wird sich neu ausrichten müssen. Ich habe persönlich den Eindruck, dass manche Menschen in der Bevölkerung weiter sind, als die Politik ihnen zutraut. Hier muss man einfach ansetzen und mehr informieren.

Sie haben in Ihrer Abschiedsrede sehr ehrlich und überzeugend gewirkt. Haben Sie diesen Schritt bereut?

Anschober: Nein, auf keinen Fall. Ich habe in den Wochen nach meinem Rücktritt bis heute immer mehr Menschen kennengelernt, die mir ihren Dank aussprechen. Das verblüfft mich immer wieder, denn dass jemand zu einem Politiker „Danke“ sagt, kommt nicht sehr oft vor. Ich habe selbst auch genug Fehler in dieser Zeit gemacht. Aber es kommt darauf an, wie man mit Fehlern und Schwächen umgeht.

Ich habe in den Wochen // nach meinem Rücktritt bis heute immer mehr Menschen kennengelernt, die mir ihren Dank aussprechen.

leben in einer immer schneller werdenden Gesellschaft, die keine Fehler und Schwächen zulässt. Das erdrückt viele von uns und deswegen glaube ich, gibt es eine totale Sehnsucht nach ehrlichen Antworten. Im Gegensatz zu vielen anderen konnte ich mir eine Auszeit leisten, um in den letzten Monaten einmal durchzuatmen. Mein Schritt wird sehr in der Bevölkerung geschätzt und das ermutigt mich und auch viele Kollegen dazu, ehrlich mit ihren Möglichkeiten umzugehen. Der Schritt ist mir damals nicht leichtgefallen, aber es



musste auch im Hinblick auf meine Gesundheit sein. Ich konnte auch meinen Nachfolger mitaussuchen und telefoniere ab und an mit ihm, der macht seinen Job grandios und hat auch noch die Kraft, die ich zu Beginn auch hatte.

Der Beginn einer ehrlichen politischen Zeit?

Anschober: Ich denke schon, dass es in der Politik viele gibt, die ehrlich sind. Aber in unserer Gesellschaft haben wir gelernt, dass wir nicht dafür belohnt werden, mit den eigenen Schwächen offen umzugehen. In welchem Job wird es belohnt, in welcher Schule wird es belohnt? Wir sind immer so eingestellt, dass Fehler und Schwächen möglichst wenig Platz haben. In Wahrheit ist niemand perfekt, jeder Mensch macht Fehler, dazu ehrlich stehen zu können, das würde uns das Leben total erleichtern.

Sie schreiben an einem Buch, können Sie uns etwas von dem Projekt erzählen?

Anschober: Dass ich ein Buch schreiben werde, habe ich in meiner Abschiedsrede bereits erwähnt. Es wird kein Buch der politischen Abrechnung. Es wird ein Buch über die Pandemie, das nächstes Jahr im März erscheinen soll. Auf lesbare Art und Weise werden fiktive Personen ihre Erfahrungen in und mit der Pandemie darstellen. Es ist aber nicht mein erstes Buch, ich habe bereits fünf Sachbücher geschrieben, diesmal ist es aber wirklich etwas ganz anderes.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

SO SIEHT DIE VERSICHERUNG VON MORGEN AUS

Selbstbestimmt zu leben, heißt in Zukunft: Über die eigene Gesundheit selbst verfügen. Die Merkur Versicherung setzt dabei auf maßgeschneiderte Produkte.

Das Bedürfnis, gesund zu sein und zu bleiben, ist für viele ein zentrales Lebensziel. Dies äußert sich neben der Vorsorge konkret darin, dass Menschen, wenn es ihnen schlecht geht, mehr denn je selbst entscheiden möchten, wo sie im Krankheitsfall behandelt werden und vor allem von wem. Die Versicherung der Zukunft baut auf diesem Bewusstsein auf und bietet modulare, individuelle und flexible Lösungen.

„Kunden denken nicht in Versicherungsprodukten, sie denken an persönliche Bedürfnisse, die sie in ihrer individuellen Situation verspüren. Für uns als Merkur ist es entscheidend, dass wir uns an den Lebenswelten unserer Kunden orientieren und ihnen als Vertraute die Sicherheit geben, dass in den Produkten die Qualität steckt, die sie von uns erwarten dürfen“, erklärt Ingo Hofmann, CEO der Merkur Versicherung. In einer amazonisierten Welt, in der sich Bedürfnisse und Lebenssituation dynamisch ändern, wollen Kunden ihre individuelle Absicherung in Produkten wiederfinden, die sie selbst mitgestalten können. Kunden wünschen sich Versicherungen, die maßgeschneidert und transparent sind. Gezahlt werden sollen nur jene Leistungen, die auch wirklich in Anspruch genommen werden.

Die Merkur Versicherung geht mit ihrem neuen modularen

Produkt den nächsten Zukunftsschritt und macht den Kunden dabei zum Piloten seiner eigenen Gesundheit: Seit Juli können Kunden ihre Krankenversicherung intuitiv und einfach nach Baukastensystem zusammensetzen. „Die Produkte von morgen müssen einfach, transparent und nachvollziehbar sein. Der Kunde weiß

selbst am besten, was er möchte“, so Ingo Hofmann. **M**

CEO Ingo Hofmann





VOM DORF DER DENKER AUF DIE VIRTUELLE BÜHNE...

Das Versicherungsmakler Expert*innentreffen fand erstmals in Trausdorf an der Wulka bei Eisenstadt statt. Dem neuen Zeitgeist entsprechend wurde die Veranstaltung als hybrides bzw. semi-virtuelles Format organisiert. Die Themenschwerpunkte an den beiden Veranstaltungstagen waren die Auswirkungen der Digitalisierung und der Pandemie auf die Versicherungsbranche.

von Mag. Christian Sec

Veranstalter der zweitägigen Veranstaltung war in diesem Jahr der Fachverband der Versicherungsmakler gemeinsam mit der Fachgruppe Burgenland. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS und Fachgruppenobmann Helmut Bauer konnten zahlreiche Teilnehmerinnen und Teilnehmer vor dem Bildschirm und vor Ort begrüßen.

Krisenzeit COVID-19 – Umgang mit Unsicherheit und Herausforderungen für Gesellschaft, Politik und Wirtschaft

Als Festredner eingeladen war Bundesminister a.D. Rudolf Anschober, der in diesem Rahmen seinen ersten öffentlichen Auftritt seit seinem Rücktritt als Gesundheitsminister absolvierte. Krisen sind einerseits Chancen für eine positive Veränderung, betonte er, Krisen verunsichern aber auch und können in besonders akuten Fällen wie der aktuellen Pandemie oder der Klimakrise zu einer existenziellen Gefährdung führen. Um Krisen, die eine ganze Gesellschaft betreffen, positiv zu bewältigen sind für Anschober einige Voraussetzungen nötig. Erstens die „Einigkeit“. Anschober sprach dabei vom breitgetragenen Konsens beim ersten Lockdown, der sowohl von allen politischen Parteien als auch von den Ländern mit-



Helmut Bauer



KommR Christoph Berghammer, MAS

getragen wurde, was auch die Akzeptanz in der Bevölkerung für die Maßnahmen stärkte. „Einigkeit und Zusammenhalt ist eine Grundvoraussetzung in einer Pandemie erfolgreich zu sein“. Der zweite Grundpfeiler ist die Wissenschaft als entscheidender Partner für Politik und Gesellschaft. Die Großtat, die gezeigt hat, wozu Wissenschaft im Stande ist, war die Impfung.

Dabei gibt er zu bedenken: „Auch wenn wir im reichen Europa eine Impfquote von 80 Prozent erreichen würden, aber ärmere Staaten dies gar nicht schaffen können, weil sie nicht die Möglichkeiten haben, wäre das auch keine Lösung. Wir sitzen global in einem Boot und müssen die Krise global lösen“. Der dritte wichtige Begriff ist laut Anshober der Faktor Zeit. Die Pandemiebekämpfung ist eine Frage der Geschwindigkeit. „Wenn wir uns beim ersten Lockdown nur eine Woche länger Zeit gelassen hätten, hätte dies eine Vervielfachung der Infektionen bedeutet“. Er gab auch zu, dass die Regierung im Herbst beim zweiten Lockdown zu spät reagiert hatte. „Zu diesem Zeitpunkt die Bevölkerung wieder ins Boot zu holen haben wir nicht in dem Ausmaß geschafft als notwendig gewesen wäre“.

Der vierte Punkt ist die richtige Kommunikation. D.h. Klarheit und Einigkeit in der Sprache. Wenn der Bürger, der nicht bis ins letzte Detail informiert ist, zwei unterschiedliche Botschaften hört, ist er verunsichert und hat nicht die ausreichende Motivation das Richtige zu tun. Als fünften Punkt zählt Anshober die Prävention, als möglicherweise wichtigsten Baustein in der Bekämpfung einer Krise. „In diesem Punkt haben wir ganz viel Luft nach oben“.

Anshober erklärte, dass die Prävention bzw. Vorbereitung auf eine Pandemie zu Beginn nicht gegeben war. „Wir hatten im März so gut wie keine Vorratung von Schutzkleidung und Masken“. Mittlerweile legt man für solche Fälle für drei oder sechs Monate Lager an, die kontinuierlich ausgetauscht werden, so



Bundesminister a.D. Rudolf Anshober

Anshober. Ein anderer Punkt der Vorsorge ist die Unabhängigkeit z.B. bei der Produktion von Arzneimitteln. Erst jetzt beginne man von Seiten der EU Europa als Standort für Schlüsselmedikamente attraktiver zu machen. Anshober beklagt die politische Entscheidungsschwäche bei langfristig vorhersehbaren Krisen. Über zwölf bis 15 Jahre hindurch haben bereits Experten vor einer derartigen Pandemie gewarnt, meint Anshober. Aber reagiert wurde nicht darauf. Schon seit dem Jahr 1966 wurde vor der Klimaerwärmung gewarnt. Noch immer geht die Temperatur und die CO₂-Kurve nach oben.

„Natürlich verändern wir Gewohnheiten sehr ungern. Aber wenn wir nicht das Risiko eingehen wollen, unsere liebgewonnene Zivilisation zu verlieren, dann müssen wir auf die Klimakrise ganz anders reagieren als bis jetzt“. Die Pandemie hat uns gezeigt, dass konsequentes Handeln erfolgreich sein kann,



Christopher Sandilands



Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner

so Anschober. Wie wäre es, wenn wir unseren Strom nicht aus Atomstrom aus Ungarn oder Tschechien, sondern aus sauberer, erneuerbarer Energie gewinnen, fragt er. „Das könnten wir in kürzester Zeit realisieren und würde Jobs schaffen und niemanden bedrohen. Das wäre das Gebot der Stunde, die wirtschaftliche Chance auch zu nutzen für die regionale Wirtschaft. Ich weiß nicht, warum wir es nicht tun und was uns davon abhält“.

Digitalisierung – Surviving the future?

Dem Generalthema „Digitalisierung: Versicherungsvermittlung im Wandel?“ widmeten sich Experten wie der britische Versicherungsmakler Christopher Sandilands, Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner, (Wirtschaftsuniversität Wien), Mag. Kerstin Keltner (Koban Südvers Group) sowie MMag. Robert Sobotka (Telemark Marketing).

Christopher Sandilands berichtete in diesem Zusammenhang über den Wandel, den der Versicherungsmarkt in Großbritannien durchlebt hat und der wegen seiner Vorbildfunktion für Kontinentaleuropa wegweisend sein könnte. Sandilands stellte fest: „Der britische Versicherungsmarkt war auch einmal von Maklern, die per Telefon oder im Büro persönlich mit ihren Kunden kommuniziert haben, dominiert. Aber heute wird rund 70 Prozent des KFZ-Neugeschäfts und 50 Prozent des Hausrat- bzw. Eigenheim-Neugeschäfts über Preisvergleichsportale verkauft. Die Preisvergleichsportale haben dabei dazu geführt, dass der Preis das wichtigste Merkmal beim Kauf von Versicherungen geworden ist und somit den englischen Markt vollkommen verändert. Disruption kann überall stattfinden – da ist auch Österreich kein Sonderfall.“

Für Makler bedeutet die Erfahrung aus Großbritannien, dass neue Modelle grundsätzlich Fuß fassen können und dass Disruption in der Branche schon oft vorgekommen ist. Das traditionelle Maklerangebot

ist keineswegs geschützt und sobald es attraktivere Kaufmöglichkeiten gibt, steigen Kunden um. Mögliche Disruptoren könnten das Open-Banking (PSD2) sein, also Verwaltungsportale für den gesamten Finanzbedarf. „Das ist ein Modell, das ich mir auch für Kontinentaleuropa vorstellen könnte“, so Sandilands. Auch die großen Internetkonzerne wie Amazon oder Microsoft könnten Disruptoren werden. So hat Amazon kürzlich ihre Drittverkäufer zu einer Versicherung verpflichtet gegen Produktschäden, die sie auf der Amazon-Plattform verkaufen, erzählt Sandilands. Dabei braucht Amazon Partner, die für KMU-Geschäfte sofort das Pricing durchführen können. „Wenn dies also die österreichische Versicherungsindustrie nicht macht, dann machen es andere“.

Ein dritter Bereich, der zur Disruption führen könnte, sind neue Geschäftsmodelle. Er erwähnt Lemonade, ein US-Erstversicherer, der auch in Europa tätig ist. Lemonade denkt nicht mehr über einen einzelnen Markt, sondern darüber nach, wie Versicherungen mit Standardprodukten, die in verschiedenen Märkten sehr schnell anpassbar funktionieren, ähnlich wie Spotify, Snapchat oder Facebook. Auch eingebettete Versicherungsprodukte für Produkte könnten den Markt verändern.

Schlussendlich ist es für Sandilands nicht eine Frage des ob, sondern des wie und des wann die Disruption stattfindet.

Versicherungsmakler und Digitalisierung

Universitätsprofessor Dr. Stefan Perner ging auf rechtliche Aspekte der Versicherungsvermittlung durch die Digitalisierung ein. Der Vortrag beleuchtete die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Rolle und Haftung des Maklers.

Perner führte aus: Die Digitalisierung bewirkt eine immer automatischere „Versicherung von der Stange“ und der Schadensabwicklung. Das steht in einem Spannungsverhältnis zur individuellen Betreuung



Mag. Kerstin Keltner



MMag. Robert Sobotka

durch einen Versicherungsmakler, die unbestrittene Vorteile für den Kunden hat. Der Versicherer braucht zwar keinen Makler mehr, wenn er direkt über seine Plattform anbieten kann. Aber er betont: „Versicherung ist ein Rechtsprodukt und das bedeutet, dass sie jemanden brauchen, der ihnen erklärt was eigentlich verkauft wird“.

Daher hat der Gesetzgeber im VAG Informations- und Beratungspflichten des Versicherers aufgenommen. „Aber das ist kein adäquater Ersatz für die Beratungsleistung, die ein Vermittler bringt“. Es ist eine andere Art der Beratung, wenn sie vom Makler erbracht wird. Und schließlich hat der Makler die Verpflichtung zum Best Advice. „Diesen Unterschied kann man gar nicht oft genug betonen“, so Perner.

Cyberversicherung - aktuelle Trends und Entwicklungen

Mag. Kerstin Keltner (Koban Südvers Group) berichtete über die aktuellen Trends und Entwicklungen in der Cyberversicherung, sie thematisierte die Diskussion unter Versicherern über die Versicherbarkeit von Cyber Risiken und die aktuell stattfindende dramatische Marktverhärtung. Diese Marktverhärtung findet parallel zu einer stark steigenden Anzahl von Cyber-Attacken statt. In Österreich lag der Anstieg bei 26,3% im Jahre 2020.

„Eines der größten Schadenspotentiale in der Zukunft sind die Schäden durch Betriebsunterbrechungen aufgrund von Cyberattacken“, so Keltner. Für Cyberversicherungen gibt es im Grunde keinen einheitlichen Deckungsumfang. Was im Grunde jedes Produkt anbietet sind Krisenmanagement, Haftpflicht, Betriebsunterbrechung und Datenwiederherstellung. Bei der Erpressung weicht der Versicherungsschutz schon ab. Manche Anbieter versichern auch Lösegeld, einige Versicherer übernehmen lediglich die Kosten für die Beseitigung der Schadsoftware. Auch im Rechtsschutz gibt es abweichende Umfänge. Jeder Anbieter

bietet die Vertretung vor der Datenschutzbehörde. Anbieter die auch Bußgeldzahlungen anbieten, bieten keinen Mehrwert so Keltner. Denn es gibt für den Versicherten keinen Rechtsanspruch dafür, weil eine Strafe nicht versicherbar ist. „Deswegen kostet es auch nichts, wenn die Klausel als Versicherungsbaustein dabei ist, weil sie ja auch nichts bringt“. Nur manche Versicherer bieten eine Deckungserweiterung. Es gibt Anbieter, die nicht nur die Substanz also die Hardware versichern, sondern auch Waren und Vorräte, Maschinen und Anlagen oder auch Cyberbetrug. Auf Nachfrageseite hat die Cyberversicherung irrsinniges Potential, wie auch viele Studien zeigen.

„Die Aussichten wären sehr rosig, aber es findet eine dramatische Marktverhärtung statt“, so Keltner. Inhaltlich zeigt sich die Verhärtung durch Ablehnung oder Ausschluss von Risiken und führt zu Reduktion des Versicherungsumfanges. Parallel tritt eine Verhärtung in der Betriebshaftpflicht- und Sachversicherung auf, weil die Versicherer Silent-Cyber-Deckungen ausradieren. D.h. ein Produktfehler aufgrund eines Datenfehlers ist nun teilweise ausgeschlossen, obwohl das fertige Produkt mangelhaft ist. Der Privatkunde wird für die Hacker immer uninteressanter meint Keltner. Die Angriffe werden immer zielgerichteter und daher kann man davon ausgehen, dass im Privatkundenbereich diese Kriminalität eher schwindet. Gleichzeitig ist der Privatkunde durch das Zahlungsdienstegesetz gesetzlich gut gegen Hackerangriffe geschützt, so Keltner abschließend.

Präsentation Umfrageergebnisse zur Studie Onlinevermittlung von Versicherungsprodukten

MMag. Robert Sobotka (Telemark Marketing) präsentierte die Umfrageergebnisse einer Studie zum Online-Verhalten von Versicherungskunden und zog folgendes Resümee: „Obwohl in vielen Handelsbranchen durch den Lockdown ein Boom des E-Commerce zu verzeichnen war, war Corona im Versiche-



KommR Christoph Berghammer, MAS, Mag. Sonja Steßl, Christopher Sandilands und Ing. Michael Selb

rungsvertrieb kein Boost für Online-Abschlüsse. Die Online-Abschlüsse bewegen sich nach wie vor im einstelligen Bereich und beschränken sich auf einfache Versicherungsprodukte.“

Warum die Online-Abschlüsse nicht durch die Decke gegangen sind, hat mehrere Gründe: Viele der klassischen Online-Produkte wie Reiseversicherungen wurden während der Pandemie nicht verkauft. Ein zweiter Grund, so Sobotka ist der fehlende Spaßfaktor beim Kauf von Versicherungen und schließlich fehlt es an einem großen Angebot von Vergleichsplattformen. „Böse gesagt, könnte man meinen, haben wir nun den Trend zum Online-Abschluss verschlafen“, so Sobotka.

Immerhin können sich mittlerweile aber 20 Prozent der Maklerkunden vorstellen, ihre nächste Versicherung online abzuschließen. Er empfiehlt daher allen Versicherungsmaklern, die Vorteile der persönlichen Kundenbeziehung weiterhin herauszustreichen, aber auch die Möglichkeiten der Digitalisierung für sich zu nutzen.

Digitale Transformation – Chancen und Risiken bei der Versicherungsvermittlung

Den Abschluss des ersten Tages des Expert*innentreffens stellte die Podiumsdiskussion zum Thema „Digitale Transformation - Chancen und Risiken bei der Versicherungsvermittlung“ dar. Diskutanten waren neben Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS und Ing. Michael Selb als Leiter des Arbeitskreises Technologie im Fachverband, Christopher Sandilands und Mag. Sonja Steßl (Vorstands-Direktorin Wiener Städtische Versicherung VIG).

Für Christopher Sandilands kommt alles auf das Angebot an. „Sobald es eine Alternative gibt, die der Kunde mag, hat man eine neue Alternative. In England waren das eben die Preisvergleichsplattformen, die den Kunden sehr gut gefallen haben und innerhalb von zehn Jahren war der Markt komplett auf den

Kopf gestellt.“ Sonja Steßl meint dazu: „Viele globale Unternehmen wie Tesla und Amazon werden durch Aufsicht und Regulatorien abgeschreckt in den europäischen Markt einzutreten“. Disruptive Entwicklungen denkt sie wird es daher nicht geben, evolutionäre Entwicklungen aber jedenfalls.

Sandilands gab zu bedenken: „Eine gewisse Akzeptanz des Regulators für neue Entwicklungen kann auch nicht schaden“. Er erzählt von Großbritannien, wo die Aufsicht quasi eine Sandkiste für Insurtechs eingerichtet hat, wo diese in einem limitierten Rahmen ihre Geschäftsmodelle testen können. Und schlussendlich meinte Sandilands provokativ: „Die österreichische Versicherungsindustrie soll aufhören zu denken, dass Kunden mit ihnen sprechen wollen.“ Und daher soll alles getan werden, um den Kunden zu servicieren, ohne mit ihm reden zu müssen.

Christoph Berghammer erwiderte: „Die Möglichkeiten haben wir gar nicht, weil wir gesetzlich dazu verpflichtet sind“. Michael Selb meint, dass von Maklerseite der Wunsch und die Notwendigkeit nach Digitalisierung gegeben ist, auch aufgrund regulatoriver und gesetzlicher Anforderungen.

Stessl sagt dabei ihre Unterstützung im Namen der VIG zu. „Die VIG wird in den nächsten drei Jahren 260 Mio. Euro in die Digitalisierung investieren. Darunter auch die Unterstützung des Vertriebspersonal mit digitalen Tools“. Berghammer fasste in seinem Abschlussstatement zusammen: „Verwaltungsprozesse müssen digitalisiert werden – da spart der Makler Ressourcen, die er dann für eine individuelle und gute Kundenberatung einsetzen kann.“

Stehen wir am Beginn eines neuen Zeitalters der Unsicherheit? – Risikoprognosen und Krisenzeiten

Den zweiten Tag eröffnete Generalmajor Mag. Dr. Johann Frank, MAS, (Leiter des Instituts für Friedenssicherung und Konfliktmanagement, Bundesminis-



Mag. Dr. Johann Frank, MAS

terium für Landesverteidigung) mit seinem Vortrag“
Stehen wir am Beginn eines neuen Zeitalters der Unsicherheit? – Risikoprognosen und Krisenzeiten“.
Er malte ein düsteres Bild der Sicherheitslage Österreichs. Diese hat sich in den letzten Jahren spürbar verschlechtert. Die anhaltende Pandemie markiert in Verbindung mit den geopolitischen Umbrüchen das Ende des Zeitalters relativer Sicherheit. „Die Sicherheitslage hat sich stark verändert und Österreich ist von den internationalen Entwicklungen stark betrof-

fen“. Und weiters doziert er: „Nicht offene Konfrontation und direkte Angriffe, sondern oftmals im Verborgenen ablaufende Kontaminationen und Infektionen staatlicher wie menschlicher Sicherheits- und Immunsysteme sind die prägenden Charakteristika des Zeitalters neuer Unsicherheit.“

Ihm zufolge erfordern veränderte Risikoprognosen ein neues Denken von Sicherheit unter Einbeziehung aller gesellschaftlicher Bereiche. Der Staat kann nicht alles leisten. Jeder Einzelne muss mehr Verantwortung für die eigene Sicherheit übernehmen. Die Sicherheitsanalysen müssen dabei auch die Menschen erreichen, weil Sicherheit nicht nur an staatliche Organisationen delegiert werden kann. Die nächste Krise kommt jedenfalls bestimmt, und es wird eine Krise sein, die uns wieder überraschen wird, so Dr. Frank.

Die sicherheitspolitische Vorausschau basiert auf einem szenarienbasierten Analyseprozess. Nach der Analyse der Risiken unter Einbeziehung aktueller Entwicklungen wird in Zeithorizonten (für Politik 12 bis 18 Monate, für Militär bis 2030) festgelegt wo politische Prioritäten gesetzt werden sollen, um zu verhindern, dass Krisen eintreten. Es wird derzeit zwischen drei großen Gruppen von Risiko unterschieden. Die erste Gruppe sind die souveränitätsgefährdenden Risiken. Dazu gehören hybride Bedrohungen



Ja,

mit meiner Cyberversicherung bin ich in der digitalen Welt sicher unterwegs.



Entspannt online shoppen? Sichern Sie sich und Ihre KundInnen mit der DONAU Cyberversicherung gegen die Folgen von Internetkriminalität ab. Jederzeit und von überall aus abschließbar unter donauversicherung.at/privatkunden/cyberversicherung

Ihr DONAU Brokerline Vertriebsmanager hilft Ihnen bei Fragen gerne weiter.

So stell ich mir das vor



Prof. Karel Van Hulle



Rüdiger Rother

(der kombinierte Einsatz unterschiedlicher Mittel zur Durchsetzung eigener Interessen), Terrorismus, Cyberangriffe auf die strategische Infrastruktur eines Staates. Aber auch der Vertrag von Lissabon, der uns dazu verpflichtet einem EU-Staat zu helfen, fällt darunter.

Die zweite Gruppe sind Resilienzgefährdende Risiken, wie z.B. Blackout, Masseninmigration, Pandemie, die für das Militär sogenannte Assistenzeinsätze auslösen. 8.000 Soldaten waren es während der Pandemie. In der europäischen Nachbarschaft, sowie an der europäischen Peripherie ist das einzige stabile, die Instabilität, so Frank: „Es ist daher nur eine Frage der Zeit, wann der nächste Konflikt wieder ausbrechen wird, mit Folgen für Europa“.

Die einzelnen Risiken stehen in wechselseitiger Beziehung zueinander und bergen in sich Eskalationsdynamiken, die schwer vorhersehbar sind, erklärt Johann Frank. Z.B. ein regionaler Konflikt wie in Syrien hat viele Auswirkungen wie z.B. Masseninmigration. Um die Sache noch mehr zu komplizieren, gibt es auch Akteure z.B. in der Politik, die Chaos ganz bewusst schüren, um ihre eigenen Interessen besser umsetzen zu können.

Für das Jahr 2020 wurden vier Risiken definiert, wobei drei davon auch eingetreten sind. Die Pandemie, islamistischen Terrorismus, Cyberattacken. Nur vom großen Blackout wurden wir verschont. Für Fachexperten ist der Blackout jedoch nur eine Frage der Zeit. Es wird damit gerechnet, dass es innerhalb von fünf Jahren zu einem größeren Blackout-Ereignis kommt. „Wenn man sich vor Augen führt, dass nur ein Drittel der Österreicher sich für vier Tage selbst versorgen kann, und dass spätestens nach sieben Tagen zwei Drittel der Bevölkerung ohne Grundversorgung wäre, dann kann man sich ausmalen welche Folgen das für die Öffentliche Sicherheit hätte“, so Frank.

Aber auch die Auswirkungen des Klimawandels haben hohe Sicherheitsrelevanz. Eine Erhöhung von 0,5 Grad Celsius führt in einer Krisenregion wie Westafri-

ka zu einer Erhöhung der Konfliktwahrscheinlichkeit von 10 bis 20 Prozent. COVID hat auch gezeigt, dass man keine überzogene Erwartungshaltung an Militär und Staat haben soll, was die Sicherheit betrifft. Er appelliert daher schließlich an das zivile Krisenmanagement und an die individuelle Krisenvorsorge.

Covid-19 - eine Herausforderung für die Versicherungsbranche

Prof. Karel Van Hulle (Honorar-Professor der Universität Frankfurt & Associate Professor an der KU Leuven) brachte in seinem Vortrag internationale Erfahrungswerte zu den Herausforderungen der Versicherungsbranche durch COVID-19 ein. Wir sollten unsere Erfahrungen mit Covid-19 dazu nutzen, mehr und intensiver über zukünftige Katastrophenrisiken nachzudenken.

„Die Pandemie hat uns gezeigt, wie schwierig es ist, für die Branche mit neuen schwer kontrollierbaren Risiken umzugehen. Er sprach davon, dass wir während der Pandemie erfuhren, dass Sicherheit eine Illusion sei. Andererseits können wir ohne das Gefühl der Sicherheit nicht leben. Sicherheitshalber wurden in vielen Versicherungsverträgen Ausschlussklauseln für Pandemie aufgenommen. „Ich kann mir kaum vorstellen, dass jemand auf dieses Risiko hingewiesen hat, weil es so fern war. Für die Zukunft wäre es angedacht, dass plötzliche Erscheinen solcher Klauseln besser zu erklären, damit der Kunde weiß was ausgeschlossen ist. Das ist eine Aufgabe für Versicherer und Makler“. Dann stellt Van Hulle das Geschäftsgebaren der Versicherungen in Frage, die zu doppelten Nutznießern wurden. Die Versicherer verweigerten Entschädigungen aufgrund der Ausschlussklausel z.B. in der Reiseversicherung. Aber das Reisen war gar nicht möglich wegen der Lockdowns. „Man hatte das Gefühl, dass sich die Versicherer ihrer Verantwortung entziehen wollten. Es fand nicht nur keine Entschädigung für laufende Verträge statt, son-



Katharina Freingruber



Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber

dern es wurde auch die Prämie für neue Versicherungen wie Kfz- oder Reiseversicherung nicht angepasst oder ein Teil der bezahlten Prämien nicht zurückbezahlt, obwohl die Versicherten nicht reisen oder fahren konnten. Weiters forderte Van Hulle eine verbesserte Kommunikation mit den Kunden. Die Beratung in der Versicherung ist notwendig, weil sie kompliziert ist. Das Funktionieren einer Versicherung ist nicht einfach zu erklären. Der Versicherungsvermittler spielt in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle. Er sollte ermutigt werden noch sorgfältiger in der Beratung seiner Kunden zu sein und Versicherer bei der Formulierung klarerer Polizzen zu unterstützen. Die Pandemie hat gezeigt, dass einerseits das Risiko einer Pandemie kaum versicherbar ist, andererseits kann es nicht sein, dass so viele Privatpersonen im Falle einer Pandemie ungeschützt bleiben. Dafür gibt es technische Lösungen, wie z.B. die parametrische Versicherung. So könnte man versichern, wenn der Umsatz in einer Pandemie um x% fällt, dann wird der Schaden ausbezahlt. „In vielen Fällen fehlt der echte Versicherungsschutz. Dies führt zu Angst und Verunsicherung. Wir haben zu viele Schutzlücken“. Parametrische Versicherungen sind teuer, und können nicht überall angewendet werden. Er fordert daher den Ausbau der Partnerschaften zwischen Versicherungen und Staat „Ich bin froh, dass darüber nachgedacht wird und ich hoffe sie führen zu Lösungen, und zwar am liebsten europäisch, weil die EU große Solidarität bietet“.

Behind the Scenes - wie wir uns in der Welt von VUCA (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity) zurechtfinden

Wie wir uns in einer Welt von Unsicherheit und Komplexität beruflich und privat zurechtfinden können, der Frage gingen die beiden Versicherungsmakler Katharina Freingruber und Rüdiger Rother im Gespräch mit Moderatorin Yvonne Pirkner nach.

Freingruber, Geschäftsführerin CREDO Vermögensberatung & Versicherungsmakler GmbH machte die Erfahrung, dass trotz Zoom-Meetings und erhöhter digitaler Kommunikation der persönliche Kontakt mit Kunden und zwischen Mitarbeitern nicht zu ersetzen ist. Rother, Geschäftsführer VERSFINANZ GmbH Oberpullendorf, hat die Erfahrung gemacht, dass unter seinen Kunden „die Akzeptanz der Nichtpräsenz gestiegen ist“.

Die Prozesse haben sich durch die stärkere Digitalisierung zum Positiven verändert. Was bleiben wird, ist die Nutzung der Webseminare, so Rother. Durch die Seminare im Web ist die Weiterbildung sehr viel einfacher geworden, bestätigt Freingruber.

Kritische Betrachtung der Risikoausschluss-Klauseln in AVB im Zusammenhang mit „Krisen“

Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber begab sich in die Tiefen des österreichischen Versicherungsrechts mit seinen kritischen Betrachtungen der Risikoausschluss-Klauseln in Allgemeinen Versicherungsbedingungen im Zusammenhang mit Krisen und stellte Folgendes klar: Versicherer reagieren auf Krisen im Allgemeinen mit Versicherungsausschlüssen, weil sie nicht kalkulierbar sind und damit kaum versicherbar sind. Die Bedingungen sind dabei in den einzelnen Versicherungssparten sehr uneinheitlich. Was bei den Ausschlussklauseln auffällt ist: Erstens, wie grenzt man diese Ausschlüsse voneinander ab und wie sind sie definiert. Was ist z.B. der Unterschied zwischen innerer Unruhe und Aufruhr oder Revolution, Und wenn China Malware als kriegerisches Mittel einsetzt, fällt dies unter die Kriegsausschlussklausel.

„Vom Zweck der Klausel wohl ja, von der Formulierung habe ich Probleme, ob das tatsächlich der Fall ist“. Krieg und Unruhen sind in jeder Versicherungsart ausgeschlossen. Aber was ist von diesen Klauseln zu halten? Sie sind so glaubt Gruber einerseits nicht



Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger, Mag. Robert Lasshofer, Andrea Stürmer, KommR Christoph Berghammer, MAS und Dr. Klaus Koban



gröblich benachteiligend. Für den OGH kommt es darauf an, ob der Versicherungsnehmer mit solchen Ausschlüssen rechnen muss, was wohl der Fall ist, so Gruber. Und es gibt ein berechtigtes Interesse des Versicherers solche Risiken, also potenzielle Kumulschäden auszuschließen. Das Hauptproblem der Klausel ist jedoch die Verwendung unbestimmter Begriffe. Die Erkennbarkeit solcher Ausschlüsse für den Versicherungsnehmer setzt voraus, dass er etwas mit den Begriffen anfangen kann. Was sind „die Verfügungen von hoher Hand“? Eine Person, die juristisch nicht verbildet ist, kann überhaupt nichts mit diesem Begriff anfangen“. Ein zweiter Favorit für Gruber diesbezüglich ist die Klausel der außergewöhnlichen Naturereignisse.

„Was soll das wirklich sein? Es bedarf daher einer Definition ansonsten läuft man Gefahr, dass der OGH irgendwann sagt, das ist intransparent, was bedeutet, dass der Versicherungsnehmer nicht erkennen kann, wie seine Rechtsposition ist. Bei einer dem-

entsprechenden Entscheidung des OGH würde dies zur Nichtigkeit der Klausel führen, was bedeutet der Versicherer müsste für dieses Kumulrisiko Deckung erbringen. Dies gilt jedoch nur für das Verbrauchergeschäft. Sein Appell an die Versicherungswirtschaft ist daher, sich hinzusetzen und die Klauseln ordentlich zu definieren.

Nach der Krise ist vor der Krise – Learnings und Erwartungshaltungen im Versicherungsdreieck Kunde-Makler-Versicherer

Den Abschluss bildete die Podiumsdiskussion: „Nach der Krise ist vor der Krise – Learnings und Erwartungshaltungen im Versicherungsdreieck Kunde-Makler-Versicherer“. Es diskutierten dazu Andrea Stürmer (CEO Zurich Österreich) und Mag. Robert Lasshofer (Präsident des VVO) als Vertreter der Versicherungswirtschaft und Dr. Klaus Koban (Leiter Arbeitskreis Recht/Fachverband) sowie Akad. Vkmf.



Gunther Riedlsperger (Obmann-Stv. des Fachverbands) für den Fachverband der Versicherungsmakler. Robert Lasshofer erklärte zu Beginn, die Versicherungswirtschaft sei ein Hort der Stabilität und dabei hat die Solidarität eine hohe Bedeutung für das Geschäftsmodell der Versicherungen. Mit Abschmelzen der Finanzergebnisse wird die Versicherungstechnik stärker in den Vordergrund rücken, prognostiziert Lasshofer, was tendenziell zu höheren Erstversicherungsprämien führen wird. Andrea Stürmer blickt nicht so optimistisch in die Zukunft: „Ich glaube in Zeiten, in denen die Risiken komplexer werden, kann die Versicherungsbranche keine einfachen Antworten geben. Das sieht man bei der Pandemie. Es gibt weltweit noch immer keine Antworten der Versicherungen auf dieses Risiko. Wir müssen uns klar werden, dass wir bei mehr und mehr Themen an die Grenzen der Versicherbarkeit kommen“. Daher appelliert sie an die Branche, sich als Gesprächspartner der öffentlichen Hand zu positionieren.

Dr. Koban erzählt, dass obwohl es Vorzeichen für eine Pandemie gab, diese in den Risikobarometern der Versicherungen weltweit nicht erkannt worden sind. Im Risikodialog müssen neue Wege beschritten werden. Wordings müssen klarer formuliert werden. Drittens müssen neue Lösungen generiert werden, wie z.B. parametrische Versicherungen. Bei One-Size-Fits-All gibt es einen dominierenden Trend: Und zwar die Kunden hätten es gerne einfach, erklärt Andrea Stürmer und sie hätten es gerne individuell. Die Lösung dieser komplexen Fragen ist die Benutzeroberflächen so einfach wie möglich zu gestalten und Beratern die Möglichkeit zu geben viel mehr Auswahl zu treffen, die z.B. die individuellen Vereinbarungen als Hakerl im System darstellen. Koban fordert jedenfalls die Möglichkeit von individuellen Vereinbarungen, die in das standardisierte System der Versicherer hineinpassen. „Es ist unsere Aufgabe den Kunden aufzuklären was versicherungstechnisch umsetzbar ist, und darüber hinaus innovativ und flexibel zu denken und alternative Ansätze anzubieten“ so Koban. Stürmer will die Versicherer zu Beratern für Gemeinden machen und stärker im Austausch mit der Öffentlichen Hand treten. Stürmer zitiert den neuesten IPPC-Bericht, der alle zehn Jahre beurteilt wie sich der Klimawandel entwickelt kommt zum Schluss: Wir kommen in eine Welt, die wir noch nie gesehen haben. Abschließend meint Lasshofer, dass die Initiative aus Europa, indirekt Banken und Versicherungen dazu zu bringen in grüne Investments zu investieren, der richtige Weg sei die Sparkapitalien für positive Veränderungen unserer Umwelt einzusetzen. **M**



Fragen Sie nach der
D.A.S. Direkthilfe®!

Inkasso- Rechtsschutz

Ausstehende Rechnungen können die Liquidität eines Unternehmens gefährden. Mit Hilfe der D.A.S. Juristen kommen Ihre Kunden rasch zu ihrem Geld.

D.A.S. Rechtsschutz AG
www.das.at



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

DER WUNSCH NACH MEHR DIGITALISIERUNG

Fachgruppenobmann der Vorarlberger Versicherungsmakler Ing. Michael Selb ist auch Leiter des Arbeitskreises Technologie. Die zwei wesentlichen Themenschwerpunkte des Arbeitskreises liegen heuer im Bereich „Fit für die digitale Transformation“ nach innen und im Außenbereich die Weiterentwicklung der digitalen Dienstleistung, die Prozessoptimierung und die Integration von Online-Beratungsmöglichkeiten. Dabei soll auch das Entwicklungstempo der Schnittstellen bei den Versicherungsunternehmen erhöht werden. Bei der Podiumsdiskussion beim Expert*innentreffen im burgenländischen Trausdorf war Ing. Michael Selb einer der Diskutanten zum Thema „Digitale Transformation – Chancen und Risiken bei der Versicherungsvermittlung“. Wir haben mit ihm über die Entwicklungen gesprochen.

Wie gut sind die österreichischen Versicherungsmakler digital aufgestellt?

Selb: Das Thema Digitalisierung mit all seinen Facetten ist bei uns Versicherungsmaklern bereits mehr als nur angekommen. Die Pandemie hat der Entwicklung in diesem Bereich einen zusätzlichen Boost gegeben. Nicht nur die Kollegen in größeren Verbänden oder Gemeinschaften, auch der EPU-Versicherungsmakler profitiert von der Digitalisierung, denn sie macht keinen Größenunterschied, alle haben die gleichen Möglichkeiten und damit auch eine größere Chance, in Zukunft besser bestehen zu können.

Was bedeutet Digitalisierung im alltäglichen Arbeitsleben?

Selb: Unser Berufsbild war seit eh und je schon mit vielen gesetzlichen Anforderungen und Regularien geprägt. Allein in den letzten Jahren ist neben der Verschärfung der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung die DSGVO, die IDD und die Sustainable Finance dazugekommen. Das bedeutet einen hohen personellen Aufwand, mehr Kosten und weniger Wirtschaftlichkeit. Die Digitalisierung, insbesondere die Prozessoptimierung kann hier einiges abfedern. Es muss die Geschwindigkeit der Weiterentwicklung beim Thema Schnittstellen forciert werden. Der Austausch über Schnittstellen, ob OMDS 3.0 oder BiPRO, sollte flächendeckend bei allen Versicherungsunternehmen und Softwarehäusern funktionieren. Es ist

sicherlich für viele ein sehr umfangreiches Projekt, aber nur dann ist es für uns Versicherungsmakler möglich, rasch und ohne viele Brüche prozessoptimiert arbeiten zu können.

Wo sehen Sie besonderen Handlungsbedarf hinsichtlich der Schnittstellen?

Selb: Die Problematik liegt bei der unterschiedlichen Priorisierung dieses Themas und der fehlenden Ressourcen der Versicherungsunternehmen, aber auch bei den fehlenden Normen.

Von den Versicherungsunternehmen wird von vielen Seiten gefordert, Schnittstellen zu erstellen. Diese kämpfen jedoch oftmals selbst mit ihren eigenen veralteten Softwaresystemen. Hier wird sich in den nächsten Jahren zeigen, wo welche Ressourcen vorhanden sind, um all die Anforderungen erfüllen zu können. Zudem

müssen noch weitere Normen definiert und entwickelt werden, welches sich als sehr zeitintensiv darstellt.

Umkehrschluss – bleibe ich als EPU-Versicherungsmakler auf der Strecke?

Selb: Nein, auf keinen Fall, es kommt immer darauf an, welchen Umfang und Service ich mir von der Digitalisierung von Schnittstellen und Softwarelösungen erwarde. Die neuen technischen Möglichkeiten bieten meiner Meinung nach eine große Chance für unseren Berufsstand, wirtschaftlicher arbeiten zu können. Prozessabläufe zu optimieren und Personalkosten zu sparen sind nur die eine Seite. Die andere ist die Einhaltung aller regulatorischen Auflagen, auch hier ist eine umfassende Softwarelösung sicherlich hilfreich. Man muss die Bereitschaft mitbringen und den neuen Möglichkeiten eine Chance geben. Zu Beginn ist ein Investment notwendig, es sind Schulungen fürs Personal nötig und auch eine Änderung der Arbeitsweise wahrscheinlich, aber die Digitalisierungsthemen und Tools sind nicht nur für uns, sondern auch für den Kunden

Die neuen technischen Möglichkeiten bieten meiner Meinung nach eine große Chance für unseren Berufsstand, wirtschaftlicher arbeiten zu können. //



ein Mehrwert. Dass der Kunde von zu Hause Unterschrift, Beratung usw. in Anspruch nehmen kann, ist der Vorteil der technischen Möglichkeiten. Am Anfang steht der erhöhte Aufwand, weil man sich dieses Wissen aneignen muss, aber langfristig ist es eine Erleichterung und eine Qualitätserhöhung in der Beratung.

Die Versicherungswelt post-Covid, wie hat die Covid-19-Krise den Versicherungsvertrieb verändert?

Selb: Es hat einen Schub in den technischen Möglichkeiten der Prozessoptimierung von Arbeitsabläufen gegeben, den wir ohne der Corona-Krise nicht so rasch erlebt hätten. Das Alleinstellungsmerkmal des Versicherungsmaklers ist Beratung, Risikoanalyse, Bedarfsanalyse und die persönliche Kundenbezie-

hung und das wird sich auch durch Corona nicht ändern. Der Kunde, der eine gute Beziehung zu seinem klassischen Versicherungsmakler hat, wird auch in Zukunft seinem Versicherungsmakler treu bleiben, aber mitunter auch unter Bezugnahme von technischen, digitalen Tools.

Was wäre Ihr Wunsch an die Branche?

Selb: Ein genereller Wunsch, das kann ich stellvertretend für die gesamte Maklerbranche sagen, wäre, dass die Versicherungswirtschaft, die Softwarehäuser und wir Makler etwas mehr an einem gemeinsamen Strang ziehen. Damit Lösungen hinsichtlich Schnittstellen und Services schneller vorangehen können.

Wir danken für das Gespräch.

M

MARKTEINTRITT IN ÖSTERREICH

DFV Deutsche Familienversicherung AG

Das InsurTech DFV startet ab sofort in Österreich mit dem Vertrieb von Tierkrankenversicherungen für

Hunde und Katzen. Der Markt für Tiergesundheit erlebt weltweit einen Boom. Das globale Marktvolumen wird laut Schätzungen im Jahr 2021 auf rund 40 Milliarden US-Dollar ansteigen. Laut Statista lebten im Jahr 2019 0,64 Millionen Hunde und 1,8 Millionen Katzen in österreichischen Haushalten. Um das vorhandene Marktpotenzial in Österreich bereits frühzeitig intensiv zu nutzen, wird die in Deutschland bestehende Partnerschaft mit ProSieben Sat.1

Digital spätestens ab dem 1. September 2021 auf Österreich übertragen. Die Vermarktung erfolgt, nach deutschem Vorbild, unter der Marke „PETPROTECT“ und über die Website www.petprotect.at. Trotz des Marktpotenzials steht für das Unternehmen der Markteintritt in Österreich unter der Prämisse, die Kosten möglichst gering zu halten und auf Basis des skalierbaren digitalen Vertriebsmodells wenig Risiko einzugehen und Erfahrungen für weitere Schritte zu sammeln. Für 2021 plant die Deutsche Familienversicherung weiterhin, 30 Millionen Euro in Vertriebsaktivitäten zu investieren und somit Neugeschäft in Höhe von 30 Millionen Euro zu generieren bzw. die gebuchten Bruttobeiträge erneut um rund 25 Prozent zu steigern. **M**

200-JAHR-JUBILÄUM

Tiroler Versicherung

Dieses Jahr feiert die Tiroler Versicherung ihr 200-jähriges Bestehen. Alles

begann im September 1821, wo damals Kaiser Franz I. erstmals die Gründung einer Feuerversicherung in Österreich bewilligte. Die Idee entstand aus einem Grundbedürfnis der Bevölkerung. Die Statuten, die 1823 veröffentlicht wurden, legten – unter anderem – klar fest: Die Anstalt erstreckt sich auf Alt-Tirol (inkl. Trentino) sowie Vorarlberg und ist ein Privatverein. Kein öffentlicher Eigentümer, keine Versicherungspflicht. Der Verein „gehört“ den Kunden und sonst niemandem. Der Ein- und Austritt war freiwillig und allen möglich. Die Statuten sind auch heute noch, nach zwei Jahrhunderten, inhaltlich fast unverändert gültig: Bis heute ist die TIROLER ein Verein auf Gegenseitigkeit – von den und für die Menschen in der Europa-region Tirol-Südtirol-Trentino.

„Vor 200 Jahren machten die verheerenden Brände den Menschen zu schaffen. Heute stehen wir vor anderen gesellschaftlichen Herausforderungen. Vor allem die erschreckende Gewalt gegen Frauen und Kinder und auch die noch immer in zu vielen Bereichen spürbare Benachteiligung von Frauen“, sagt Vorstand Franz Mair. Diesbezüglich gibt es vom Versicherer 200.000 Euro für die

Chancengerechtigkeit und gegen Gewalt – die Kampagne nennt sich „Feier und Flamme für die Frauen“. „Unser Bestreben ist es, in die Zukunft zu investieren und Mut zu machen. Mit einer Initiative, die Frauen und Kinder stärkt“, so die Vorstandsdirektorin Isolde Stieg. Wie die 200.000 Euro verteilt werden, entscheidet je zur Hälfte die Bevölkerung und eine Fachjury. Eingereicht werden können alle Projekte, die grundsätzlich den Förderbedingungen entsprechen. Die Fachjury prüft die Qualität, dann werden die Einreichungen für die gesamte Bevölkerung in der Europaregi-

Franz Mair, Stefanie Egger (Marketingleitung TIROLER), Eva Pawlata (Gewaltschutzzentrum Tirol), Isolde Stieg, Walter Schieferer



on Tirol zur Online-Abstimmung freigeschaltet. Je mehr Stimmen ein Projekt erhält, umso mehr Geld bekommt es (maximal 10.000 Euro). Darüber hinaus verteilt die Jury weitere 100.000 Euro nach eigenem Ermessen. „Gewalt gegen Frauen und Kinder ist ein Thema, welches insbesondere nach den leider schon

zahlreich geschehenen Femiziden im heurigen Jahr zunehmend an Brisanz gewinnt. Die Gesetze in Österreich sind vorbildlich, die Finanzierung von Opferschutzeinrichtungen jedoch ausbaufähig“, sagt Eva Pawlata, Geschäftsführerin des Gewaltschutzzentrums Tirol. **M**

10 JAHRE PARTNERSCHAFT MIT AFB

Vienna Insurance Group (VIG)

Die VIG ist seit 2011 Partner der AfB (Arbeit für Menschen mit Behinderung), Europas größtem gemeinnützigen IT-Unternehmen. Dieses ist spezialisiert auf die Lebensdauerverlängerung gebrauchter IT- und Mobilgeräte. Die von Unternehmen zur Verfügung gestellte Hardware wird wiederaufbereitet und verkauft. Gleichzeitig werden dafür Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung geschaffen. Rund 45 Prozent der insgesamt 500 Mitarbeiter in derzeit fünf Ländern Europas profitieren von Inklusions-Arbeitsplätzen.

„Die Partnerschaft unserer Gruppe in Österreich mit AfB hat aus zwei Aspekten einen hohen Stellenwert. Erstens ist hohes soziales Engagement unserer Gruppe traditionell sehr wichtig und zweitens erachte ich Wiederverwendung als wichtiges Signal einer notwendigen stärkeren Wertschätzung der beschränkten Ressourcen in unserer Gesellschaft“, erklärt Aufsichtsratsvorsitzender Dr. Günter Geyer. Der Erfolg spiegelt sich in Zahlen wider: 2020 hat die VIG-Gruppe in Österreich 6.275 gebrauchte IT-Geräte mit einem Gesamtgewicht von 43,8 Tonnen an AfB übergeben. 92 Prozent davon konnten nach Datenvernichtung, Hardware-Tests, Reparatur, Aufrüstung und Reinigung wieder vermarktet werden. **M**

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht:

BUSINESS-RECHTSSCHUTZ

Informieren Sie sich online oder unter 01718 77 33-0



ROLAND Sicher im Recht.

roland-rechtsschutz.at

VERSICHERUNGSMAKLER HELFEN

Fachgruppe Burgenland

ten Kreuzes als auch des Samariterbundes Burgenland, um eine Kooperation zu besiegeln. Helmut Bauer, Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten im Burgenland: „Das Rote Kreuz sowie der Samariterbund haben mit uns Versicherungsmakler gemeinsam, dass uns die Menschen, für die wir da sind, dann am meisten brauchen, wenn's gerade nicht gut für sie läuft. Und genau dann kann man auf das Rote Kreuz, den Samariterbund als auch auf uns ganz sicher zählen! Deswegen freuen wir uns über die Möglichkeit, diese Rettungsorganisationen unterstützen zu können.“ Kürzlich wurden die dementsprechenden Vereinbarungen getroffen und schon demnächst werden Autos des Roten

Vor Kurzem trafen sich Funktionäre der Fachgruppe Burgenland mit Vertretern des Ro-

Kreuzes und Samariterbundes mit dem Logo der burgenländischen Versicherungsmakler unterwegs sein. **M**

Daniel Unger (Rettungsdienstleiter Samariterbund), Gerald Fitz (Geschäftsführer Samariterbund), Helmut Bauer (Fachgruppenobmann) und Alexander Pillitsch (Fachgruppengeschäftsführer)



UNTERSTÜTZUNG FÜR SOS-KINDERDORF

Fachgruppe Tirol

Seit dem Jahr 2010 unterstützt die Fachgruppe der Tiroler Versicherungsmakler das SOS-Kinderdorf in Imst. Im vergangenen Jahr wurden dort zwei neue, moderne und bedarfsgerechte Häuser für die Kinder errichtet – auch hier sind die Tiroler Versicherungsmakler mit einer Hauspatenschaft wieder unterstützend am Projekt beteiligt.

„Bei uns in Imst, dem ersten SOS-Kinderdorf der Welt, war es aufgrund von steigendem Bedarf an Betreuungsplätzen, Abnutzung und neuen Angeboten notwendig, zwei neue Häuser für Wohngruppen zu bauen“, erklärt Kinderdorf-Leiter Jörg Schmidt. Die neuen Häuser ermöglichen es, das vielseitige und professionelle pädagogische Konzept nach den aktuellen Anforderungen der Kinder- und Jugendhilfe optimal umzusetzen. Es wurde ein neues Zuhause für insgesamt 18 Kinder und Jugendliche im Alter von 0 bis 18 Jahren geschaffen.

Verantwortung übernehmen

„Wir tragen als Wirtschaftstreibende auch eine soziale Verantwortung für die Menschen und vor allem für die Kinder, denen es nicht so gut geht“, ist Fachgruppenobmann Michael Schopper überzeugt. „Aus diesem Grund sind wir auch in dieser besonders herausfordernden Zeit gerne wieder dabei, dieser so wichtigen Einrichtung in Tirol mit unserer Hauspatenschaft zu helfen, den Kindern Sicherheit, Geborgenheit zu geben und einen Weg voller Perspektiven für die Zukunft zu ebnen.“ Bei einem Lokal-augenschein vor Ort überzeugte sich Michael Schopper gemeinsam mit Fachgruppengeschäftsführerin Christine Rendl und weiteren Versicherungsmakler-Kollegen selbst von den beeindruckenden neuen Wohngruppen. Kinderdorf-Leiter Jörg Schmidt führte die Gäste durch die neuen, sehr gemütlichen Räume, die zum Teil von den Kindern selbst mitgestaltet werden konnten. Besonders interessant war der Einblick in die Tagesabläufe vor Ort sowie die vie-

len verschiedenen Aktivitäten, welche die Betreuer mit den Kindern in deren Freizeit unternehmen. Nachdem Fachgruppenobmann Michael Schopper im Vorfeld hörte, dass die Kinder von „seinem“ Haus im SOS-Kinderdorf in Imst gerne in der Natur sind und besonders gerne angeln gehen, hatte er mit neuen Kinderangeln das ideale Gastgeschenk im Gepäck.

Gemeinsam Stärke zeigen

Alle am Neubau Beteiligten haben viel Zeit und Energie investiert, um immer wieder genau hinzuhören und aufeinander einzugehen, damit bis ins letzte Detail optimale Rahmenbedingungen für die hier lebenden und arbeitenden Kinder und Menschen geschaffen werden konnten.

„Die Kinder und Jugendlichen haben sich in ihrem neuen Zuhause gut eingelebt und fühlen sich dort sehr wohl. Beide Häuser sind gemäß den gesetzlichen Vorgaben barrierefrei und ermöglichen eine flexible Nachnutzung, sie verbessern die Qualität der Unterbringung im SOS-Kinderdorf“, freut sich Manuela Mader von der SOS-Kinder-



Fachgruppenobmann Michael Schopper, Stellvertreter Manfred Steinlechner, Christine Rendl (Geschäftsführerin Fachgruppe), Manuela Mader von SOS-Kinderdorf und SOS-Kinderdorf Imst Leiter Jörg Schmidt

dorf-Organisation. „Dies alles war und ist allerdings nur mit der großartigen Unterstützung von Partnerinnen und Partnern wie den Tiroler Versicherungsmaklern möglich, die mit ihren Spenden diese Bauten verwirklicht haben.“

SPENDENAKTION FÜR KREBSKRANKE KINDER

Fachgruppe Wien

Anfang September 2021 fand die Kick-Off Veranstaltung „Mit Ihrem Versicherungsmakler läuft's besser“ der Wiener Versicherungsmakler vor dem Haus der Wiener Wirtschaft statt. Damit es auch für jene besser läuft, die gerade tapfer gegen ihre Krankheit kämpfen, spendet die Fachgruppe Wien für jeden Kilometer, der zwischen 3. September und 30. September 2021 zurückgelegt wird,

1 Euro an die Kinder-Krebs-Hilfe Wien. „Ein Versicherungsmakler ist für seine Kunden Begleiter in allen Lebensphasen und agiert unabhängig. Gemeinsam können wir mehr bewegen“, erklärte Fachgruppenobmann Helmut Mojesick. Bis 30. September 2021 kann Bescheid gegeben werden, wie viele Kilometer gelaufen sind und die Gesamtanzahl via WhatsApp (z. B. mittels Foto Ihrer Lauf-App oder Laufuhr) an +43 660 63 63 744 gesendet werden.

M

Helmut Mojesick





ZUKUNFTSCORNER

Die IDD Akademie hat mit der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen ein neues Format, eine Plattform für kontroversielle Diskussionen über Themen, die sowohl Versicherungsmakler als auch Versicherer beschäftigen, ins Leben gerufen. Die erste Veranstaltung widmete sich den Themen Revision der IDD-Richtlinie, Vergütung und Weiterbildung. An der Diskussion nahmen neben KommR Christoph Berghammer MAS, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler, Ralph Müller, CEO Wiener Städtische Versicherung, Vertriebsvorstand und Vorsitzender des Vertriebskomitees im VVO, Arno Schuchter, Generali Versicherung, und Rémi Vrignaud, CEO Allianz Versicherung, teil.

Einigkeit war zwischen den Teilnehmern besonders beim Thema Revision der noch nicht so lange umgesetzten IDD-Richtlinie zu bemerken. Auf die Frage, ob es heuer zu einer Revision der IDD-Richtlinie kommen werde, meinte Berghammer: „Wir sind mittendrin, eine Verschärfung der geltenden Richtlinie wäre für die Vermittlerschaft eine Katastrophe.“ Die ersten Stimmen in Brüssel hinsichtlich einer Veränderung der Vergütung im Versicherungsvertrieb werden wieder laut. Es gibt bereits Länder, wo ein Provisionsverbot oder eine Provisionsdeckelung bei bestimmten Produkten besteht. Arno

Schuchter ist der Meinung, dass sich die österreichische Versicherungsindustrie gemeinsam dafür einsetzen müsse, dass das bewährte System bestehen bleibe, falls es zu einer Überarbeitung des geltenden Vergütungssystems kommen sollte. Christoph Berghammer ergänzte dazu: „Unser Provisionsvergütungssystem ist leistungsgerecht und vollkommen nachvollziehbar. Es ist sogar die einzige Vergütungsmöglichkeit hinsichtlich der geforderten Transparenz in der IDD-Richtlinie.“ Die Diskussion über eine etwaige Änderung des Vergütungssystems führte die Diskutanten zum Thema Courtagevereinbarungen. Auch hier herrschte Einigkeit, was das Thema betraf. Es gebe keine neuen Courtagevereinbarungen, sondern eine Neufassung der allgemeinen Geschäftsbedingungen. „Die Sorge, dass die

Versicherungsunternehmen die Veränderungen in den allgemeinen Geschäftsbedingungen als Anlass genommen hätten, sich Vorteile gegenüber dem unabhängigen Vertrieb zu schaffen, ist nicht richtig“, so Ralph Müller, „man versucht nur, Vereinbarungen zu erstellen, welche uns unangreifbar machen, sowohl in Richtung Gesetzgeber als auch hinsichtlich Vermittler.“

Zum Thema Weiterbildung meinte KommR Christoph Berghammer: „Weiterbildung wird von den Versicherungsmaklern sehr ernst genommen. Das Angebot ist Sache der einzelnen Fachgruppen in



Mag. Dr. Klaus Koban



KommR Christoph Berghammer, MAS



Rémi Vrignaud

den Ländern. Das Angebot ist so umfangreich, dass alle Erfordernisse in den Fachgruppen abgebildet werden können. Über ein umfangreiches Zusatzangebot am Markt freuen wir uns.“ Für Rémi Vrignaud ist Weiterbildung sehr wichtig, auch hinsichtlich des Auftritts der Vermittler beim Kunden. Er sieht es als Aufgabe, die Vermittler hinsichtlich Weiterbildung abzuholen und ihnen Unterstützung anzubieten. Die erfolgten Überprüfungen des Marktamtes betreffend der zu absolvierenden Weiterbildungsverpflichtungsstunden waren für alle überraschend. Dass es bei einigen zur Nichterfüllung gekommen ist, kann laut Berghammer dem schwierigen vergangenen Jahr geschuldet sein. Nicht jeder konnte sich so rasch auf digitale Schulungen umstellen. Berghammer ist aber überzeugt, dass es sich nur um Einzelfälle handle.

Zukunft des Berufsstandes

Welche Formen der Ausübung des Berufes Versicherungsmakler haben Zukunftschancen – Einzelkämpfer, Zusammenschlüsse, digitale Formen? Überlebenschancen hätten alle Formen, meinte der Fachverbandsobmann, er sehe bei Zusammenschlüssen und Gruppierungen den Vorteil, dass man sich die Kosten, die bei neuen Regulatorien entstehen, teilen könne. Rémi Vrignaud: „Es wird der Kunde entscheiden.“ Die Branche müsse

schneller werden. „Wir reden von Nachhaltigkeit und Digitalisierung und das Gesetz schreibt uns Papier vor (Antragspapierflut, Anm. d. Red.)“, so der Allianz-Chef, „man sollte mit dem Trend der Zeit gehen.“ Dass Nachfolger in der Branche nicht leicht zu finden seien, bejahen alle einstimmig. Auch wenn sich die Wahrnehmung des Berufsbildes in den letzten Jahren positiv verändert habe. Ob digitale Abschlüsse, angestellter Außendienst oder Versicherungsmakler – Ralph Müller ist der Meinung, dass es noch viele Jahre ein buntes Miteinander am Markt geben werde. Man müsse alles im Internet abbilden, aber 90 Prozent werde von Verkäuferpersönlichkeiten verkauft, so Rémi Vrignaud. **M**

Ralph Müller



Arno Schuchter



NACHBARSCHAFTSSTREITIGKEITEN

D.A.S. Rechtsschutz AG

Fast ein Viertel aller Österreicher hat Probleme mit den Nachbarn. Corona und die dazugehörigen Lockdowns haben die Situation weiter verschärft. Der häufigste Streitgrund mit Nachbarn ist Lärmbelästigung wegen Rasenmähens, Hundebellens, Kindergeschreis oder lauter Musik. Auch Konflikte rund um über die Grenze wachsender Pflanzen kommen oft vor. Auf Platz drei liegt die Belästigung durch Gerüche. Das Verstellen von Einfahrten durch Autos oder Fahrräder führt ebenfalls häufig zu Problemen in der Nachbarschaft und endet in vielen Fällen mit einer Besitzstörungsklage. Am fünft häufigsten kommt es zu Rechtsproblemen wegen unhöflichem Verhalten, Beleidigungen, Beschimpfungen sowie Drohungen und übler Nachrede.

„Es empfiehlt sich daher, bereits beim Kauf der Immobilie oder beim Einzug in die Wohnung darauf zu achten, wer die künftigen Nachbarn sind, wie hellhörig die Wohnung oder das Haus ist. Wenn Sie eine Immobilie neu beziehen, dann stellen Sie sich doch bei Ihren Nachbarn vor und geben Sie diesen auch gleich Ihre Telefonnummer. So kann man sich miteinander austauschen, wenn etwas nicht passt und muss vielleicht gar nicht den Weg vor Gericht gehen. Falls es

doch zu Konflikten kommt, empfehlen wir unseren Kunden immer zuerst persönlich mit ihren Nachbarn zu reden, und zu versuchen, den Konflikt allein zu klären. Viele Personen reagieren sehr wütend, wenn sie merken, dass man einen Anwalt eingeschaltet hat. Dadurch kann der Konflikt eskalieren. Wir stehen unseren Kunden schon in dieser Phase für alle Fragen zur Verfügung und helfen mit unseren außergerichtlichen Rechts-Service-Leistungen weiter“, so der CEO Johannes Loinger. Da der Weg vor Gericht langwierig und teuer ist, sollte er das letzte Mittel der Wahl sein. „Merkt man, dass ohne rechtlichen Beistand nichts mehr geht, dann ist es Zeit für juristische Unterstützung durch einen Anwalt oder die Rechtsschutzversicherung. Die erfahrenen Juristen können einem dann sagen, was am besten zu tun ist und ob eine Besitzstörungsklage Sinn macht“, so der Vorstandsvorsitzende. **M**

Johannes Loinger



AUTOMATISIERTES FAHREN

KFV – Kuratorium für Verkehrssicherheit

Technik, die das Auto lenkt – und wie Österreich darüber denkt. Eine neue KFV-Studie beleuchtet Meinungen von Medien und Öffentlichkeit. Die Mehrheit der Österreicher gibt in der Befragung an, das Thema bereits über verschiedene mediale Kanäle wahrgenommen zu haben.

85 Prozent der Befragten sind so weit involviert, dass sie spontane Gedanken dazu formulieren können. Die mediale Stimmung zum Thema schätzt ein Großteil der Befragten als gemischt ein. Interessierte Medienkonsumenten, die sich, etwa durch Lektüre längerer Beiträge in Tageszeitungen oder Fachmagazinen, intensiv über das Thema informieren, haben einen deutlich positiveren Eindruck von der Berichterstattung als Personen, die das Thema nur peripher,

etwa über Schlagzeilen, wahrnehmen. Jeweils etwa 30 Prozent der Österreicher haben ein (sehr) positives oder (sehr) negatives Bild von automatisiertem Fahren, etwa 40 Prozent stehen dem Thema neutral gegenüber. Menschen mit grundsätzlichem Vertrauen in die Technik haben ebenfalls einen positiveren Gesamteindruck von der neuen Art des Fahrens. Auch die Wahrnehmung von Vorteilen für Umwelt, Klima, Sicherheit und Fahrkomfort sorgt für wohlwollende Resonanz

Jene 20 Prozent der Österreicher mit hohem Infodefizit sind besonders negativ gestimmt – Basis für Unsicherheit und Ablehnung ist die erlebte Diskrepanz zwischen Fakten und Mythen. Negative Vibes gehen am stärksten von vermuteten Gefahren, besonders für ungeschützte Verkehrsteilnehmer wie etwa Fußgänger, aus. Das von den Medien produzierte Stimmungsbild wird von den Medienprofis als sehr divers



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Unfallschutz nach Maß.

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

beurteilt: Positive Beiträge über Innovationen und konkrete (Test-)Projekte mit autonomen Fahrzeugen überwiegen in puncto Medienecho, Berichte über seltene Unfälle trüben die Euphorie. Der Grundtenor der befragten Medienvertreter ist jedenfalls positiv: Automatisiertes Fahren könne einen wertvollen Beitrag zur Erhöhung der Verkehrssicherheit leisten. Persönliche Prognose der Profis der schreibenden Zunft: In den nächsten zehn bis zwanzig Jahren werde sich automatisiertes Fahren in Richtung Vollautomatisierung entwickeln. Die Analyse des österreichischen medialen Diskurses über automatisiertes Fahren durch das Departement Angewandte Linguistik der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) untersuchte die Muster des öffentlichen Sprachgebrauchs. Berücksichtigt wurden Beiträge österreichischer Massenmedien – Tages- und Wochenzeitungen, darunter Fachpublikationen der Bereiche Wirtschaft, Auto, IT und Industrie – von Anfang 2018 bis Ende 2019. **M**

VERKAUF

Jung, DMS & Cie. AG / MORGEN & MORGEN

Das Analysehaus MORGEN & MORGEN wurde zu 100 Prozent an

Jung, DMS & Cie. AG verkauft. Der Abschluss der Transaktion ist bereits August 2021 erfolgt, über den Kaufpreis und sonstige Modalitäten wurde Stillschweigen vereinbart. MORGEN & MORGEN wird als Unternehmen im JDC-Konzern eigenständig sein und sich weiter auf unabhängige Datenanalyse und Softwareentwicklung konzentrieren. Die neuen Produkte, die aus der Zusammenarbeit entstehen, werden auch zukünftig offen am Markt verfügbar sein. Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der JDC Group, ergänzt: „Ich bin vom Potenzial unserer neuen Beteiligung voll überzeugt, eröffnet sie uns doch den Weg in die Datenanalyse und Beratung von Produktpartnern. Mir ist aber auch wichtig, dass das Unternehmen seine Unabhängigkeit und Unbeeinflussbarkeit behält, dies ist die Voraussetzung für seine Existenz. Das wissen und respektieren wir. Die Neutralität der Daten- und Vergleichsplattform wird zu keiner Zeit gefährdet sein. Das sichern wir allen bisherigen und zukünftigen Kunden von MORGEN & MORGEN fest zu!“ **M**



www.nuernberger.at

*Versicherer ist die GARANTA
Versicherungs-AG Österreich

WÜSTENROT SORGT MIT SOFORTSCHUTZ:UNFALL FÜR PREMIERE AM ÖSTERREICHISCHEN VERSICHERUNGSMARKT

Rund 75 Prozent aller Unfälle passieren in Österreich bei Heim-, Freizeit- und Sportaktivitäten. Darauf hat die Wüstenrot Versicherung reagiert und ihr Angebot um eine Alternative zur klassischen Unfall-Summenversicherung erweitert: Der Sofortschutz:Unfall bietet dem Kunden ein breit gefächertes Leistungsspektrum von Sofortleistungen unmittelbar nach dem Unfall-Ereignis über ein professionelles Reha-Management bis zum teilweisen Ersatz von Verdienstentgang und Pflegekosten. Wir sprachen über diese gelungene Innovation mit Wüstenrot Vorstandsdirektor Mag. Gerald Hasler und Sascha Wetzstein, Leiter des Produktmanagements bei Wüstenrot.

Herr Mag. Hasler, warum hat sich Wüstenrot für eine Produkt-Innovation im Bereich der Unfallversicherung entschieden?

Die Idee beschäftigt mich schon lange, komplementär zur klassischen Unfallversicherung ein grundlegend anderes Paket anzubieten. Mir schwebte eine Form der Unfallversicherung vor, die ohne Unfallinvalidität, ohne Gliedertaxe und ohne Progression auskommt und nicht erst bei Invalidität leistet, sondern beiträgt, eine solche zu verhindern. Mit unserem Partner Swiss Re, dem weltweit zweitgrößten Rückversicherungsunternehmen, wurde ein in Österreich völlig neues Unfallfolgen-Versicherungsprodukt konzipiert, das nun eben seit Mitte Juni unter dem Namen Sofortschutz:Unfall auf dem Markt ist.

Und welche Innovationen hat das Produkt zu bieten?

Anders als bei der klassischen Summenversicherung werden

die Leistungen beim Sofortschutz:Unfall auf Basis der tatsächlich vorliegenden Folgen eines Unfalls erbracht und das sofort. Als Versicherungsleistung wird im Rahmen der tariflichen Höchstgrenzen der Betrag ausgezahlt, den der Kunde zur Abdeckung des durch den Unfall entstehenden finanziellen Schadens benötigt.

Herr Wetzstein, welche Leistungen umfasst der Sofortschutz:Unfall genau?

Den Menschen wird sofort nach einem Unfall punktgenau dort geholfen, wo sie Unterstützung am meisten benötigen. Wenn man beispielsweise an einen Unfall mit dem Fahrrad denkt, so kann dieser schwere körperliche Unfallfolgen nach sich ziehen. Und während man dann mit diesen Folgen zu kämpfen hat, läuft der Alltag weiter, jedoch in ungewohnter Form, mit ganz neuen Bedürfnissen und gegebenenfalls mit zahlreichen Einschränkungen. Schon hier greift der

Mag. Gerald Hasler



Sofortschutz:Unfall, indem über Assistance-Dienstleister eine Einkaufshilfe, die Wohnungsreinigung oder ein Mahlzeitendienst organisiert werden kann. Parallel dazu wird das Reha-Management aktiv und vermittelt eine kompetente medizinische Beratung für die nach dem Unfall oft mühsame Rehabilitation in medizinischer, beruflicher und sozialer Sicht. Was das Produkt ganz besonders macht: Als versicherte Person muss man nicht erst eine Bestimmung eventueller Invaliditätsgrade abwarten, die sich manchmal über Monate ziehen kann. Sondern die (finanzielle) Hilfe erfolgt unmittelbar und an den konkreten Bedürfnissen orientiert.


Der Vorteil für den Kunden liegt in der bedarfsgerechten, individuellen Deckung des durch den Unfall entstehenden finanziellen Bedarfs. Und die Leistungen passen sich in den Phasen der Genesung der Lebenssituation an: Von der unmittelbaren Hilfe gleich nach dem Unfall-Ereignis, über



Sascha Wetzstein

die langfristige Unterstützung beim Gesundwerden bzw. durch teilweisen Ersatz von Verdienstentgang bis zum lebenslangen Ersatz bei Pflegebedürftigkeit. **M**

EINE UNFALLVERSICHERUNG, DIE DEN TATSÄCHLICHEN SCHADEN* DECKT?

Sofortschutz  Unfall SOFORTLEISTUNGEN,
GENAU DANN WENN SIE KUNDEN BRAUCHEN.

- Treffsichere und passgenaue Absicherung
- Entschädigung direkt nach einem Unfall
- Professionelles Reha-Management

klickmal.at/sofortschutz-unfall

* Sofortschutz:Unfall deckt den tatsächlichen Schaden, also den benötigten finanziellen Bedarf abhängig von der konkreten Schadenhöhe - bis zur jeweils vereinbarten Entschädigungshöchstgrenze.

wüstenrot

SO SCHNELL KANN'S GEHEN

VORSCHAU



Interview mit Andrea Stürmer, MSc, MPA, Vorsitzende des Vorstandes von Zurich Österreich

Interview mit Generalmajor Mag. Dr. Johann Frank, MAS, Leiter des Instituts für Friedenssicherung und Konfliktmanagement, Bundesministerium für Landesverteidigung



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: risControl/Schönfellner, Adobe Stock, Alexander Ulz, Martina Draper, Manuel Horn, Ludwig Schedl, FMVOE, Mario Zaunschirm, Clemens Weiss, SCHEINAST.COM, Marlene Fröhlich/luxundlumen, ATELIER HOHLRIEDER, Marija Kanizaj, SMATRICES/Allianz, Gerald Lechner, Astrid Bartl, Lukas Lorenz, Christian Husar, Ricardo Herrgott, Marcus Mueller Saran, www.visualconcepts.at, BKA/Andy Wenzel, Philipp M. Koch, Rafaela Pröll, Andreas Kolarik, Christian Mikes, WKB.

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher

Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel

geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht

mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte

Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme

u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das

ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der

Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden

nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen,

(pdi+ /o/ Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel),

unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre

Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die

Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“

identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht

nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und

den in Interviews geäußerten Meinungen.

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige

Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen

verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten

gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des

Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der

Anzeigentarif 01/2021

»AUF DEM BAU KANN MAN ALLES TRAGEN, NUR NICHT DAS RISIKO.«



VON EXPERTEN
VERSICHERT

VAV III
VERSICHERUNGEN

RUNDUM-SCHUTZ FÜR JEDES BAUPROJEKT

Auf einer Baustelle kann jeden Tag Unvorhergesehenes passieren – mit unabsehbaren Folgen für Sie persönlich bzw. Ihren Betrieb. Schon kleine Fehler können zu hohen Schadensersatzansprüchen führen, welche die Existenz Ihres Unternehmens gefährden. Als Bauspezialversicherer schützt die VAV Sie vor diesem unkalkulierbaren Risiko – mit den besten Produkten für alle am Bau beteiligten Unternehmen. Und im Notfall stehen Ihnen Experten für eine schnelle und unkomplizierte Schadensregulierung zur Seite.

Mehr Informationen erhalten Sie unter **+43.1.716 07-331** oder **www.vavpro.at**

A white circular graphic with a rough, hand-drawn edge is positioned in the upper left. It contains the text 'HDI LEBEN' in a bold, black, sans-serif font, followed by 'macht das Leben lebenswert' in a smaller, black, sans-serif font. A thin black horizontal line is drawn below the text.

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

The background of the advertisement features a man with a beard and a young girl. The man is sitting and holding a white gift box with a red ribbon. He has his eyes closed and a joyful expression. The girl is sitting on his shoulders, smiling and covering his eyes with her hands. The scene is set in a bright, airy room with soft lighting.

1 kg
LEBENSWERT

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.