



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

06 | 2019

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



HANDSCHLAGQUALITÄT

Interview mit Fachverbandsobmann Kommerzialrat
Christoph Berghammer, MAS, geschäftsführender
Gesellschafter der CEBCO Versicherungsmakler GmbH



Sicher.Entspannt.Unterwegs

**Mit dir
fühl
ich
mich
sicher.**

Europäische
Reiseversicherung





Das Jahr neigt sich dem Ende zu und es hatte eine Fülle an Themen für die Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler parat. Es ist Brauch, anlässlich des Jahresendes das zu Ende gehende Jahr Revue passieren zu lassen und sich die guten und weniger guten Ereignisse in Erinnerung zu rufen. Wobei aus Sicht des Fachverbandes die guten Ereignisse überwiegen, denn wir haben wieder ein Jahr des Miteinanders, der offenen Gespräche und der guten Zusammenarbeit zwischen den Fachverbänden der Versicherungsagenten, Finanzdienstleister und der Versicherungswirtschaft hinter uns gebracht. Das nächste Jahr steht im Zeichen von Statusklarheit, Wirtschaftskammerwahl, Aus- und Weiterbildung

sowie digitalem Fortschritt. Wer von der Kollegenschaft sich noch nicht entschieden hat, welches Gewerbe er ab dem 29. Jänner 2020 ausüben möchte, sollte rasch überlegen. Auch die Teilnahme an der Wirtschaftskammerwahl sollte für alle Gewerbetreibenden nicht nur eine Verpflichtung sein, sondern eine Möglichkeit, sich aktiv an der Gestaltung der gesetzlichen Interessensvertretung zu beteiligen. In diesem Sinne wünsche ich uns allen ein gesegnetes Weihnachtsfest, Stille und Frieden an den wenigen besinnlichen Tagen im Jahr und viel Glück und Gesundheit im kommenden Jahr.

Ihr Christoph Berghammer,

EDITORIAL

03 Rückblick & Aussicht



NEWS & PERSONALIA

- 06 Vorstandswechsel
- 06 Betriebliche Vorsorgekassen
- 06 Elektronische Zustellung
- 07 Compliance im Versicherungsvertrieb



FACHVERBAND & REGIONALES

- 08 Weiterbildungsveranstaltung
- 08 Update Sustainable Finance
- 09 Sicherheitsfest
- 16 Wirtschaftskammer-Wahl 2020
- 18 Resümee
- 22 Großpetersdorf, Treffen mit Tradition
- 24 Der Versicherungsmakler im internationalen Vergleich
- 38 Die digitale Transformation in Großbritannien



INTERVIEW

12 Handschlagqualität



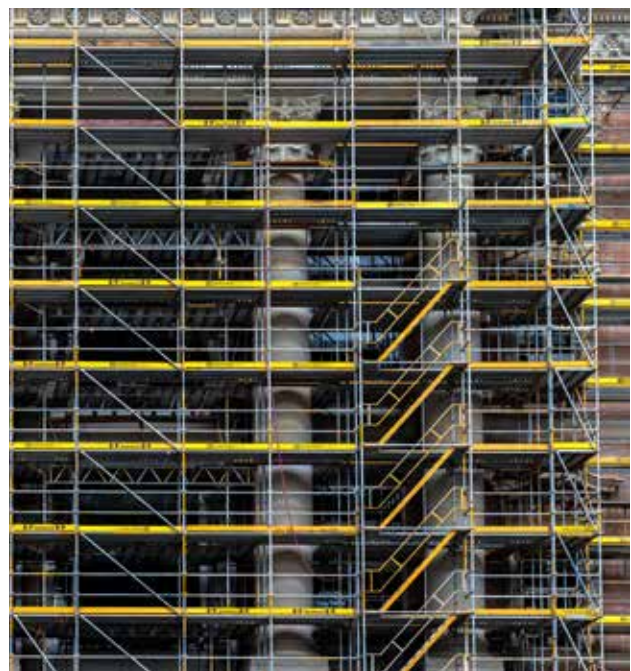
KOLUMNE & KOMMENTAR

10 RSS - Alles was Recht ist



MARKT

- 28 Von Haftpflicht bis Vertriebsrecht
- 31 R+V- Jahr mit dem Plus an Service
- 32 Schutz gegen Cybercrime
- 32 Insolvenzentwicklung
- 32 Jubiläum
- 33 IDD am Prüfstand
- 34 Österreichs beste Versicherer beim größten Branchenevent gekürt
- 36 Die Pensionsfalle



VORSTANDSWECHSEL

Merkur Versicherung AG

Generaldirektor Gerald Kogler verlässt mit Jahresende die Merkur Versicherung AG. Zu seinem Nachfolger wurde Ingo Hofmann bestellt. Hofmann wird Mitglied des Vorstandes und Vorstandssprecher der Merkur Versicherung AG. Ingo Hofmann, geb. 1970, ist verheiratet, Vater von zwei Kindern und verfügt über umfangreiche Erfahrungen im In- und Ausland. Stationen seiner Tätigkeit waren die Versicherungsunternehmungen D.A.S., VolkswohlBund-Lebensversicherung, Die Bayerische Beamten Lebensversicherung, Gothaer Allgemeine

Generaldirektor Gerald Kogler verlässt mit Jahresende die Merkur Versicherung AG. Zu seinem Nachfolger wurde Ingo Hofmann bestellt.

Versicherung AG, Gothaer Lebensversicherung AG und Ergo Beratung und Vertrieb AG. Ingo Hofmann sieht sich „als Teil des gesamten Teams einer starken und etablierten Marke“ und möchte diese „mit einer klaren Vision und Strategie zukunfts-fähig mitgestalten und weiterentwickeln“.



Ingo Hofmann

M

BETRIEBLICHE VORSORGEKASSEN

The Skills Group

Bereits 3,5 Millionen Berechtigte erhalten ihre Abfertigung durch das Modell Abfertigung NEU. Die betrieblichen Vorsorgekassen haben in den ersten drei Quartalen rund fünf Prozent Ertrag nach Abzug sämtlicher Kosten erwirtschaftet. Eine weitere Steigerung des Ertragspotenzials könnte durch eine Verlängerung der durchschnittlichen Liegedauer erreicht werden. Derzeit entnimmt über 50 Prozent der Berechtigten das Kapital vor dem Pensionsantritt. „Hier ist der

Bereits 3,5 Millionen Berechtigte erhalten ihre Abfertigung durch das Modell Abfertigung NEU.

Gesetzgeber gefordert, die Entnahmemöglichkeiten angemessen zu regulieren und die gesetzliche Mindestliegedauer bis zum Pensionsantritt auszudehnen“, erklärt KR Andreas Csurda, Vorsitzender der Plattform der betrieblichen Vorsorgekassen. „Mit dieser Möglichkeit könnten die Vorsorgekassen den jährlichen Veranlagungsertrag für die Berechtigten wesentlich steigern. Außerdem würde dies dem Vorsorgecharakter des Systems deutlich entgegenkommen“. Zum Stichtag 30. September verwalteten die acht österreichischen Vorsorgekassen gemeinsam ein Volumen von etwa 12,9 Milliarden Euro.

M

ELEKTRONISCHE ZUSTELLUNG

Ab 1.1.2020 tritt das Recht auf elektronischen Verkehr mit Behörden gemäß § 1 a E-Government-Gesetz in Kraft. Alle Bundesbehörden müssen dann eine elektronische Zustellung ermöglichen. Ausgenommen sind Angelegenheiten, die nicht geeignet sind, elektronisch besorgt zu werden.

Im Gegenzug sind auch Unternehmen spätestens per 1.1.2020 dazu verpflichtet, an der elektronischen Zustellung teilzunehmen. Ausgenommen sind nur jene Unternehmen, die wegen Unterschreitens der Umsatzgrenze nicht zur Abgabe von Umsatzsteuer-

voranmeldungen verpflichtet sind. Eine Unzumutbarkeit der E-Zustellung ist dann gegeben, wenn das Unternehmen nicht über die dazu erforderlichen technischen Voraussetzungen oder über keinen Internet-Anschluss verfügt. Aber auch wenn das Unternehmen noch nicht Teilnehmer des USP (Unternehmensserviceportal) ist sowie bei Fehlen elektronischer Adressen zur Verständigung im Sinne des Zustellgesetzes. Unternehmer können über das Unternehmensserviceportal auf ihre elektronischen Zustellstücke, die von Behörden übermittelt wurden,



zugreifen. Um den Empfängern eine einheitliche Übersicht der für sie bereitgehaltenen elektronischen Zustellstücke zu ermöglichen, wurde ein kostenloses elektronisches Postfach eingeführt. Die zentrale Anzeige und Abholung von Zustellungen erfolgt im angemeldeten Bereich des USP in der Anwendung „Mein Postkorb“.

Mehr Informationen unter: <https://www.bmdw.gv.at/Services/ElektronischeZustellung/eZustellung-Unternehmen-ab-1.12.2019.html> **M**

COMPLIANCE IM VERSICHERUNGSVERTRIEB

Buchvorstellung

IDD, neue Standesregeln, Änderungen in GewO und VAG: Bei der Versicherungsvermittlung und -beaufsichtigung sind seit 2018 neue und

komplexe Bestimmungen zu beachten. Ihren sicheren Weg durch den Paragraphendschunzel finden Versicherungen, Versicherungsvermittler und Aufsichtsbehörden mit diesem Buch: Es bringt das neue österreichische und europäische Vertriebsrecht in einen systematischen Zusammenhang mit anderen Regularien des Finanzmarktrechts. Schrittweise wird der Leser durch die einzelnen Bereiche des aktuellen Versicherungsvertriebsrechts geführt:

- berufliche und organisatorische Anforderungen wie Aus- und Weiterbildung
- neue Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln
- Regelungen zur Vergütung
- besondere Bestimmungen für Versicherungsanlageprodukte sowie
- Sanktionen und Maßnahmen

Der Leser bekommt ein Verständnis für Grundlagen, Zusammenhänge und Wirkungsweisen der einzelnen Bestimmungen. Das Werk bietet einen praktischen Leitfaden für die Anwendung der abgeänderten Materien-gesetze, enthält Checklisten für den Beratungsprozess und dient als Interpretationswerkzeug für den Umgang mit den neuen Bestimmungen.

Die Autoren sind Dr. Roland Weinrauch, Dr. Ludwig Pflieger, Dr. Margot Nusime, Dr. Klaus Koban und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA.

Erschienen ist das Werk im Manz Verlag, ISBN 978-3-214-09287-0 **M**



Danke!

Jede
Versicherung
ist nur so gut
wie die
Vermittler,
die ihre
Produkte
verkaufen.

Auf ein tolles
neues Jahr 2020!

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

Find us on



DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group

WEITERBILDUNGSVERANSTALTUNG

Versicherungsmakler Kärnten

fachwissen veranstalteten Ende Oktober eine Weiterbildungsveranstaltung zum Thema „Allgemeine Haftpflicht und Regresse des Versicherers“. Rund 250 Teilnehmende aus der Versicherungsbranche holten sich ein Wissensupdate von Wolfgang Reisinger. Er war Leiter der Abteilung Spezienschaden in der Wiener Städtischen Versicherung und stellvertretender Leiter des Schadenausschusses im Versicherungsverband. Er servierte den Teilnehmenden über den ganzen Tag verteilt ein sattes Programm: Von der allgemeinen Haftpflicht über die Gefahren des täglichen Lebens, E-Bikes und Abgrenzung zur Kfz-Haftpflichtversicherung bis hin zu Solidarregress oder Doppelversicherung. Die kostenlose Veranstaltung war auch

Die Kärntner Versicherungsmakler und die Kärntner Gesellschaft für Versicherungs-

für die Weiterbildungsverpflichtung anrechenbar. Akad. Vers.Makler Franz Ahm, Fachgruppenobmann, war ob der zahlreichen Teilnehmer an der Veranstaltung sehr positiv überrascht und legte den Teilnehmern auch die weiteren Veranstaltungen der Fachgruppe ans Herz. **M**

Fachgruppenobmann
Franz Ahm, Wolfgang
Reisinger, Ferdinand Bucher,
Landesdirektor Wiener
Städtische, Jürgen Hartinger,
Vorstandsdirektor KLV,
Geschäftsführer Herwig Draxler



UPDATE SUSTAINABLE FINANCE

Im April 2019 informierte Sie der Fachverband im Rahmen seines Newsletters bereits über Sustainable Finance.

Hier nun die wesentlichsten Eckpunkte zu diesem gerade überaus aktuellen Thema.

Bei Sustainable Finance (deutsch: Nachhaltiges Finanzwesen) geht es um die Berücksichtigung umweltbezogener und sozialer Erwägungen bei Investitionsentscheidungen, um längerfristiges und nachhaltiges Wachstum zu erzielen. Kurz gesagt: Es sollen Anreize geschaffen werden, dass private Investitionen in grüne Projekte gelenkt werden.

2018 beschloss die Europäische Kommission daher einen Aktionsplan um eben Kapital in nachhaltige Investitionen zu fördern, finanzielle Risiken des Klimawandels zu bewältigen und Transparenz und Langfristigkeit in der Finanz- und Realwirtschaft zu

fördern. Eine erste Maßnahme in Ausführung dieses Plans war die Konzeption zweier Verordnungen, nämlich die der Taxonomie-VO und die der so genannten Offenlegungs-VO.

Derzeit sieht es so aus, als würde die Taxonomie-VO, in der zunächst einmal festgelegt ist, was eine nachhaltige Investition

im Bereich Umwelt ist- nach der Offenlegungs-VO in Kraft treten.

Die Offenlegungs-VO sieht hauptsächlich Offenlegungspflichten hinsichtlich der Integration von Nachhaltigkeitsrisiken in den Beratungsprozess vor. Auch wird die Verpflichtung zur Information über die Nachhaltigkeit von Investmentprodukten voraussichtlich bestehen. Diese Verordnung soll noch im Dezember 2019 veröffentlicht werden und ab dem 2. Quartal 2021 für Versicherungsmakler gelten. Der Fachverband setzt sich in Zusammenarbeit mit der WKÖ und weiteren betroffenen Verbänden anderer

Mitgliedstaaten gerade vehement dafür ein, dass beide Verordnungen gemeinsam in Kraft treten. Inhaltlich konnte bereits erreicht werden, dass die Verpflichtungen aus der Offenlegungs-VO voraussichtlich nicht für Versicherungsvermittler gilt, die als Einzelunternehmer agieren und weniger als 3 Mitarbeiter beschäftigt haben. Zudem bestehen all die aus der Offenlegungs-VO erwachsenden Verpflichtungen nur für den Beratungsprozess bei Versicherungsanlageprodukten.

In Verbindung mit dem Erlass dieser Verordnungen steht die geplante Modifizierung der delegierten Verordnung zu den Interessenskonflikten (EU) 2017/2359 (IDD). Danach werden voraussichtlich alle Versicherungsvermittler im Beratungsprozess zu Versicherungsanlageprodukten die Nachhaltig-



keitspräferenzen ihrer Kunden zu berücksichtigen haben. Der Fachverband hält Sie selbstverständlich bezüglich aller Entwicklungen in diesem Bereich auf dem Laufenden. **M**

SICHERHEITSFEST

Versicherungsmakler Wien

Auch heuer waren die Wiener Versicherungsmakler beim Sicherheitsfest, welches am 25.

Und 26. Oktober am Wiener Rathausplatz stattfand, vertreten. Rund 2.000 Besucher informierten sich am Stand der Makler. Die diesjährige Botschaft lautete: Glück im Unglück hat, wer im Notfall einen kompetenten Helfer an seiner Seite hat. Versicherungsmakler sind in der Helferkette die erste Ansprechperson,

denn sie helfen ihren Kunden präventiv vorzusorgen und sich für den Ernstfall richtig abzusichern. „Wir können einen Schaden zwar nicht verhindern, aber wir helfen unseren Kunden dabei, das mögliche wirtschaftliche Risiko durch entsprechende Prävention und Vorsorge zu vermeiden bzw. gering zu halten. Deshalb freuen wir uns besonders über die Partnerschaft mit den Helfern Wiens, die unsere Rolle als Helfer für die Konsumenten hervorhebt“, erklärte Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler. **M**





RSS - ALLES WAS RECHT IST

Wann gilt die Gewährleistungsphase in der Bauwesenversicherung?

Eine Vielzahl an vermeintlich widersprüchlichen Klauseln, ein Bauherr, der für sein Bauvorhaben länger benötigt als vorgesehen und sich nicht mit dem Versicherer über eine Verlängerung der Bauwesenversicherung geeinigt hat, und letztlich ein Sachschaden, der durch mangelhafte Bauausführung verursacht wurde – Zutaten für einen Fall aus der RSS:

Ein Bauherr schloss eine Bauwesenversicherung für den Umbau eines Gebäudes ab. Laut Police ist als Vertragslaufzeit eine Baudauer vom 2.9.2012-1.8.2014 sowie eine Gewährleistungsfrist von 1.8.2014-1.8.2017 vereinbart. Eine sogenannte Ablaufklausel besagt, dass die Versicherung, ohne dass es einer Kündigung bedarf, mit dem in der Police angegebenen Ablauftag erlischt. Gleichzeitig findet sich in den Versicherungsbedingungen folgende weitere Klauseln:

„Laufzeitverlängerung bei Projektdeckung (bis 6 Monate)

Abweichend von den Bestimmungen der diesem Vertrag zugrunde liegenden Bedingungen gilt eine Verlängerung der Baudauer bis zu 6 Monaten automatisch mitversichert. Solche Verlängerungen



RSS

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

sind jedoch anzeigepflichtig.“

In der Police ist eine Extended-Maintenance-Deckung vermerkt, dazu gilt:

„Dauer der Versicherung

Die Versicherung beginnt zum vereinbarten Zeitpunkt und endet mit der Übernahme der versicherten Bauleistung durch den Bauherren.

Der Prämienkalkulation wird eine Versicherungsdauer von 12 Monaten zugrunde gelegt. Weiters gilt im Anschluss an die Bauzeit für die Bauleistung die 36monatige Gewährleistungsfrist mitversichert.“

Im Beiblatt zur Police ist weiters folgende Klausel „Ende des Versicherungsschutzes“ vermerkt:

„In teilweiser Abänderung der zugrunde liegenden Bedingungen endet der Versicherungsschutz für die versicherten Bauleistungen und/oder die versicherten Altbauten wenn die Bauleistungen übernommen sind bzw. nach vollständiger Räumung der Baustelle. (...) Anschließend an die Übergabe des Bauprojektes beginnt lückenlos eine 36-monatige Extended-Maintenance-Deckung.“

Artikel 10 der Allgemeinen Bedingungen für die Bauwesenversicherung zur Abdeckung des Bauher-

ren- Bauunternehmer- und Bauhandwerkerrisikos, BW 1/75, lautet auszugsweise:

- „1. Die Versicherung endet
- für die versicherten Bauleistungen und/oder die versicherten bestehenden Altbauten: wenn die Bauleistungen übernommen sind oder gemäß ÖNORM B 2110, Ziff. 12 als übernommen gelten;
 - für eine versicherte Sache, die außerhalb des Versicherungsortes transportiert werden soll: sobald diese am Versicherungsort aufgeladen wird;
 - allgemein: mit dem Kalendertag, an welchem die Baustelle geräumt ist, spätestens 4 Wochen nach der Übernahme gem. lit. a);
 - auf jeden Fall mit dem in der Polizze vereinbarten Zeitpunkt, ohne, dass es hierfür einer Kündigung bedarf.
2. Eine besondere Vereinbarung mit dem Versicherer ist erforderlich, wenn die Versicherungsdauer wegen Überschreitung der Bauzeit verlängert werden muss.(...)“

Die Fertigstellung des Umbaus verzögerte sich, die Fertigstellungsanzeige wurde vom zuständigen Magistrat am 19.4.2016 entgegen genommen. Die Antragstellerin begehrt Deckung für Schäden infolge einer vermorschten Dachkonstruktion des versicherten Gebäudes, die im Herbst 2018 entdeckt wurden. Der vom Versicherer beauftragte Sachverständige stellte aus technischer Sicht bauphysikalische Mängel bei der Flachdachkonstruktion fest, die zum Eindringen von Feuchtigkeit geführt haben. Zum Teil

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

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



sei der Schaden auch der ausführenden Trockenbaufirma anzulasten, die falsches Material verwendet habe.

Hinsichtlich des ausführenden

Architekten und des Bauphysikers wurde der Schaden über deren Betriebshaftpflichtversicherungen abgewickelt, das Trockenbauunternehmen war zwischenzeitlich insolvent geworden, weshalb für diesen Schadensteil Deckung von der Bauwesenversicherung begehrt wurde.

Die antragsgegnersiche Versicherung lehnte die Deckung des Schadens mit Schreiben vom 3.6.2019 mit der Begründung ab, die Versicherung sei mit 1.8.2014 bzw. 1.8.2017 beendet worden. Es sei zwar im Jahr 2015 über eine Verlängerung verhandelt worden, diese sei aber nicht abgeschlossen worden.

Dagegen richtete sich der Schlichtungsantrag. Der Bau sei erst am 16.4.2016 fertiggestellt worden (Tag der Fertigstellungsanzeige), daran schliesse sich die 36monatige Gewährleistungszeit an.

Die Antragsgegnerin beteiligte sich nicht am Verfahren.

Rechtlich folgt:

Die Schlichtungskommission empfahl dem Bauwesenversicherer die Deckung dem Grunde nach. Sie begründete dies zusammengefasst wie folgt:

Die Bauwesenversicherung ist eine Sachversicherung, die - je nach Vertragsgestaltung - auch das Haftpflichtrisiko des Bauunternehmers mitumfassen kann. Sie wird in Deutschland nunmehr (seit dem Einschluss der Geräteversicherung in die Maschinenversicherung) als „Bauleistungsversicherung“ bezeichnet. Für den Bauunternehmer hat sie den Zweck, ihn davor zu schützen, dass er bei unvorhergesehenen Schäden eine bereits ordnungsgemäß erbrachte Leistung oder Teilleistung auf seine Kosten noch einmal erbringen muss, um einen Anspruch auf Vergütung zu haben und um ihm zumindest das Risiko eines aus dem Schaden hergeleiteten Regresses abzunehmen (vgl RSO080911).

Wendet man diese Kriterien auf den der Empfehlung zugrunde zu legenden Sachverhalt an, dann ist zur Frage der zeitlichen Geltung des Vertrages Folgendes festzuhalten:

Soweit sich die Versicherung auf die Bauleistung während der Bauzeit bezieht, erhöht sich das Risiko mit einer verlängerten Bauzeit, da auch die Zeit, in der diverse Gefahren auf die versicherte Sache einwirken können, verlängert ist. Diesem Risiko wird durch die Kalkulation der Versicherungsprämie in Bezug auf eine bestimmte Baudauer Rechnung getragen. Nach den Besonderen Vereinbarungen muss eine verlängerte Baudauer dem Versicherer gemeldet werden, wobei eine Verlängerung bis zu 6 Monaten mitversichert ist. Im Umkehrschluss kann davon ausgegangen werden, dass das eigentliche Baurisiko bei einer Verlängerung der Bauzeit um mehr als 6 Monate nur nach zusätzlicher Vereinbarung versichert ist.

Das Gewährleistungsrisiko des Bauherrn besteht dagegen unabhängig von der vorherigen Baudauer für 36 Monate ab Übergabe. Eine längere Bauzeit führt daher nicht zu einer nennenswerten Risikoerhöhung (von einer allfälligen Inflation abgesehen), sondern nur zu einer zeitlichen Verschiebung des Risikos.

Wenn nun die Antragstellerin argumentiert, dass ihre Gewährleistungsverpflichtung im Zeitpunkt der Geltendmachung durch den Anspruchsteller noch aufrecht war, so muss dies auch für den Deckungsanspruch aus der Extended-Maintenance-Deckung gelten.

In einem allfälligen streitigen Verfahren wäre von der Antragstellerin auch in zeitlicher Hinsicht zu beweisen, dass der Gewährleistungsanspruch auch aufrecht ist, zumal die Fertigstellungsanzeige zwar auf den Zeitpunkt der Beendigung der Bauarbeiten hindeutet, dieser Zeitpunkt jedoch nicht mit der realen Übergabe, die den Lauf der Gewährleistungsfrist iSd § 933 ABGB auslöst (vgl RSO018977), zusammenfallen muss.

M

HANDSCHLAGQUALITÄT

Interview mit Fachverbandsobmann Kommerzialrat Christoph Berghammer, MAS, geschäftsführender Gesellschafter der CEBCO Versicherungsmakler GmbH

Wie lautet Ihr Resümee der letzten Jahre?

Berghammer: Bei der Übernahme der Funktion des Fachverbandsobmannes war mir von Anfang an wichtig, dass mein Einsatz ausschließlich dem Wohle der Versicherungsmakler und Versicherungsmaklerinnen dient. Durch meine Tätigkeit im

Der Berufsstand muss sich stets seiner Wertigkeit als Konsumentenschützer der Kunden bewusst sein. //

Ausschuss für Europäische Angelegenheiten waren die Anforderungen durch die neue Versicherungsvermittlervertriebsrichtlinie IDD bereits vorzeitig bekannt und schon damals war das Wichtigste für die Kollegenschaft klar: Weder Provisionsverbot noch Provisionsdeckelung durften zur Realität werden. Die immer öfter aufkommenden Rufe nach Regulierung der Provisions-thematik mussten abgewendet werden. Der Berufsstand muss sich stets seiner Wertigkeit als Konsumentenschützer der Kunden bewusst sein. Versicherungsmakler zu sein, ist mehr als ein Betreuer der Versicherungsverträge seiner Kunden zu sein. Versicherungsmakler ist ein Beruf, der nur mit vollem Einsatz möglich ist. Man muss mit Herz und Hirn bei der Sache sein. Daher kann ich nur ein positives Resümee der letzten Jahre ziehen, denn eines ist uns, dem Fachverband, gelungen, nämlich das Provisionsverbot von der Kollegenschaft abzuwenden. Es ist zudem eine positive Erfahrung, an Rahmenbedingungen

für den Berufsstand gestalterisch mitwirken zu können.

Die Funktion ist mit einem hohen Arbeitsaufwand verbunden?

Berghammer: Mir war von Anfang an klar, dass die Funktion als Fachverbandsobmann mit einem hohen zeitlichen Arbeitspensum verbunden ist. Jedoch war mir ebenso bewusst, dass es nur mit einem hohen persönlichen Einsatz möglich ist, die Auswirkungen der gesetzlichen Anforderungen für die Kollegenschaft möglichst lebbar zu machen.

Was waren die Meilensteine in Ihrer Funktionsperiode?

Berghammer: Es gibt unzählige Meilensteine, die der Fachverband der Versicherungsmakler in meiner Funktionsperiode erreicht hat. Es gab Meilensteine, die sich aus der Umsetzung rechtlicher Anforderungen ergeben haben, wie zum Beispiel die Vermögensschadenshaftpflichtversicherung. Andere entstan-





den aufgrund der Intention, der Kollegenschaft ihre tägliche Arbeit zu erleichtern und sie dabei zu unterstützen. Jedoch möchte ich betonen, dass all mein Einsatz auch nur deshalb möglich ist, weil ich in meinem eigenen Unternehmen große Unterstützung von meiner Frau und im Fachverband die Unterstützung der Mitarbeiter erfahre. Besonders erwähnen möchte ich den unermüdlichen Einsatz von Prof. Mag. Erwin Gisch als Geschäftsführer des Fachverbandes, der mir

Meine Intention ist // seit jeher, dass es eine gute Zusammenarbeit zwischen den Fachverbänden der Versicherungsmakler, Versicherungsagenten und Finanzdienstleister geben soll.

zu wissen, ob ein Versicherungsagent, Finanzdienstleister oder Versicherungsmakler vor ihm sitzt. Die Bedeutung des Versicherungsmaklers für den Konsumenten als sein persönlicher Konsumentenschützer ist wichtig und muss auch dementsprechend transportiert werden. Es war uns und mir persönlich sehr wichtig, die Statusklarheit in Abstimmung mit der Versicherungswirtschaft und den Versicherungsagenten durchzusetzen. Meine Intention ist seit jeher, dass es eine gute Zusammenarbeit zwischen den Fachverbänden der Versicherungsmakler, Versicherungsagenten und Finanzdienstleister geben soll. Es ist essenziell, das gemeinsame Gespräch zu suchen, gemeinsam Lösungen auszuarbeiten und sowohl für die Kollegenschaft als auch für den Konsumenten tätig zu sein.

Dahingehend ist es wesentlich, die Kollegenschaft an den Ablauf der Frist zur Statusklarheit zu erinnern. Man muss sich bis dorthin entschieden haben, welchen Berufsstand man ausüben möchte. Die Frist zur Entscheidung läuft am 28. Jänner 2020 aus.

Wo liegen die Schwerpunkte in der nahen Zukunft?

Berghammer: Es ist mir ein großes Anliegen, die Kollegenschaft bei der Bewusstmachung ihrer persönlichen Verantwortung für den Berufsstand zu unterstützen

in vielen Bereichen mit seinem ausgezeichneten Fachwissen sehr hilfreich zur Seite steht.

Als einen weiteren bedeutenden Meilenstein sehe ich die Umsetzung der Statusklarheit. Es ist für den Konsumenten besonders wichtig,

und sie von einer Beteiligung an der Wirtschaftskammerwahl 2020 zu überzeugen.

Ein weiterer Schwerpunkt für die nächste Zeit ist die Arbeit an der Evaluierung der IDD-Richtlinie. Durch die Diskussion in Deutschland bezüglich Provisionsdeckelung im Lebensversicherungsbereich müssen wir auch auf europäischer Ebene mit ausreichenden Argumenten gegen eine etwaige Deckelung bzw. ein etwaiges Verbot gerüstet sein. Im Moment haben wir in Österreich eine vielfältige Vergütungsmöglichkeit im

Es ist mir ein großes // Anliegen, die Kollegenschaft bei der Bewusstmachung ihrer persönlichen Verantwortung für den Berufsstand zu unterstützen und sie von einer Beteiligung an der Wirtschaftskammerwahl 2020 zu überzeugen.

Versicherungsvertrieb, damit sind wir noch eines der wenigen Länder in Europa. Und welche Auswirkungen das Provisionsverbot in anderen europäischen Ländern auf den Versicherungsmaklermarkt haben, kann man nachlesen. Ich werde also weiterhin darauf aufmerksam machen, dass unser Vergütungssystem im Sinne des Konsumentenschutzes zum Wohl der





Konsumenten aufrechtzuerhalten ist.

Es bedarf nicht nur großen Einsatzes in der österreichischen Politik, denn auch wir sind gefordert, das Verständnis für unseren Berufsstand auf europäischer Ebene zu stärken.

Was macht Sie erfolgreich?

Berghammer: Das selbst zu beantworten, ist ziemlich schwer. Ich bin bemüht, durch meinen Einsatz der Kollegenschaft ihren täglichen Arbeitstag hinsichtlich der gesetzlichen und standespolitischen Anforderungen zu erleichtern und ihnen die Einhaltung der gesetzlichen Ansprüche zu ermöglichen. Natürlich nicht persönlich, aber mit Unterstützung der Mitarbeiter des Fachverbandes. Wodurch sich Erfolg für mich zeigt, ist meine Überzeugung, dass alle Herausforderungen und Probleme im Berufsleben durch ein positives Gespräch miteinander zu lösen sind. Er-

Seit 2016 steht KR Christoph Berghammer an der Spitze des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in der Wirtschaftskammer Österreich. Seit knapp 20 Jahren ist Berghammer in der Interessensvertretung für die Kollegenschaft tätig. Von 2000 bis 2005 war er Mitglied der Fachgruppe der Versicherungsmakler und Berater in Salzburg. Im Jahre 2005 wurde er Delegierter zum Wirtschaftsparlament und mit 2011 übernahm er die Funktion des Leiters des Ausschusses für Europäische Angelegenheiten im Fachverband. Mit 2015 wurde Berghammer zum Fachverbandsobmann-Stellvertreter sowie zum Spartenobmann-Stellvertreter in Salzburg gewählt. Seine Karriere in der Branche begann Fachverbandsobmann Berghammer im Jahre 1990 als Lebensfachinspektor bei der Generali Versicherung AG, 2011 gründete er die CEBCO Versicherungsmakler GmbH, wo er erfolgreich mit seiner Frau als geschäftsführender Gesellschafter tätig ist.

wie ein Perpetuum mobile.

Eine weitere Charaktereigenschaft, die man mir nachsagt und die mich auch stolz macht, ist meine Handschlagqualität. In herausfordernden Zeiten mit vielen Umbrüchen ist es mir wichtig, den Menschen, den Kollegen etwas Standfestes zu bieten. Handschlagqualität braucht einen festen Charakter und feste Prinzipien. Nicht alle sehen das positiv, aber ich bin davon überzeugt, dass es für mich der einzig lebbare Weg ist.

Wie gestaltet Christoph Berghammer seine geringe Freizeit?

Berghammer: Es bleibt nicht viel Zeit für mich privat, was ich aber durch die erreichten positiven Leistungen für die Kollegenschaft gerne akzeptiere. Wenn doch etwas Zeit für mich bleibt, verbringe ich diese mit meiner Familie, gehe gerne ins Revier und erfreue mich an der schönen Salzburger Landschaft. Bewegung ist für mich neben meiner beruflichen Tätigkeit sehr wichtig, Schifahren im Winter und die Revierpflege im Sommer.

Wir danken für das Gespräch.

M

folg ist für mich nicht monetär zu beziffern, Erfolg ist für mich das Erreichen meiner Ziele.

Welche Charaktereigenschaften muss ein erfolgreicher Funktionär haben?

Berghammer: Welche Charaktereigenschaften andere Funktionäre haben, kann ich nicht beantworten. Was ich für mich in Anspruch nehme, ist meine Hartnäckigkeit. Ein Thema wie Provisionsverbot von der Branche abzuwenden, verlangt äußerste Hartnäckigkeit, denn oft ist man der Meinung, dass die langjährige Lobbyarbeit, die vielen Arbeitsgespräche bereits Früchte getragen haben und man Verständnis für die berufliche Situation erzeugt hat, und plötzlich steht man wieder am Anfang der Diskussion. Es ist

Erfolg ist für mich nicht monetär zu beziffern, Erfolg ist für mich das Erreichen meiner Ziele.

WIRTSCHAFTSKAMMER-WAHL 2020

Anfang März 2020 ist es wieder soweit, alle Mitglieder der Wirtschaftskammern sind zur Wahl aufgerufen.

Es informiert Sie Mag. Christian Wetzelberger

Direkt gewählt werden von den Unternehmern nur die jeweiligen Vertreter in den regionalen Fachgruppen bzw. Fachvertretungen, diese Wahlen werden als „Urwahlen“ bezeichnet. Jedes Mitglied hat für jede Mitgliedschaft in einer Fachorganisation eine Stimme – aktive Mitglieder sind automatisch wahlberechtigt, wer eine ruhende Berechtigung hat, kann beantragen, auf die Wählerliste aufgenommen zu werden. Der Stichtag wird in der Wahlkundmachung (ca. Ende November) verlautbart werden.

Die Mitglieder der regionalen Fachgruppen wählen die Fachgruppenausschüsse bzw. in kleineren Fachorganisationen die Fachvertreter, und zwar über ein Listenwahlrecht. Verschiedene Fraktionen, die für ihre Wahlvorschläge je nach Größe der Fachorganisation 1 bis 7 Unterstützungserklärungen benöti-

gen, reichen jeweils Wahlvorschläge ein. Dieser Wahlvorschlag enthält eine Reihe von Personen, die von dieser Fraktion für den Fachgruppenausschuss nominiert werden.

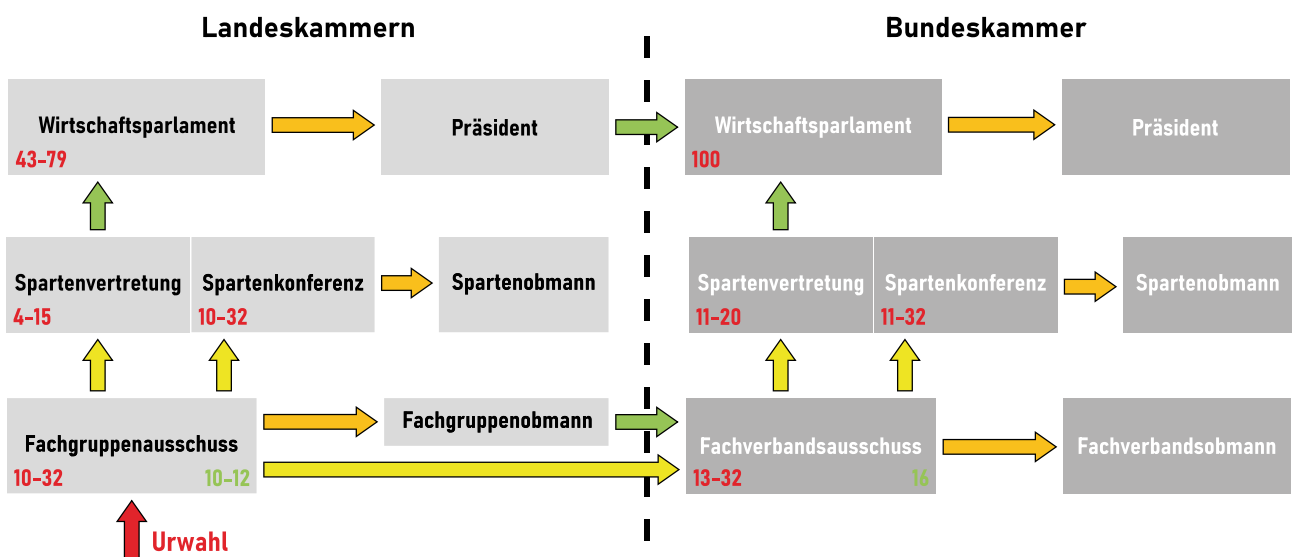
Das Mitglied wählt entweder direkt in einem Wahllokal oder per Briefwahl eine der Listen.

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

Anhand der Zusammensetzung der Fachvertretungen und der Fachgruppenausschüsse bzw. der Fachverbandsausschüsse ergeben sich die Spartenkonferenzen, die die jeweiligen Spartenobmänner wählen, sowie die Spartenvertreter in den Wirtschaftsparlamenten. Die Wirtschaftsparlamente wiederum wählen die Präsidenten der Landeskammern bzw. den Präsidenten der Bundeskammer.

Für die diversen Gremien bestehen Regelungen zur Wahrung der Minderheitenrechte, damit auch kleinere Fraktionen möglichst nach ihren Stimmenanteilen bei der Urwahl vertreten sind.

Daher: Jede Stimme zählt! Machen Sie von Ihrem Wahlrecht Gebrauch!





Rock - ing around, the Christ - mas Tree



have - a happy holi - day!



Eve - ry - one dancing, merrily,



in the new old fashio - ned way...

Die Generali wünscht Ihnen
ein besinnliches Fest
und ein erfolgreiches neues Jahr!



Für mehr Weihnachtsstimmung einfach
den QR Code scannen.





RESÜMEE

Das Jahr neigt sich dem Ende zu und das nächste ist geprägt von der Wirtschaftskammerwahl. Wir haben die Fachgruppenobmänner eingeladen, ihr persön-

liches Resümee über das vergangene Jahr zu ziehen. Lesen Sie nachfolgend ihre Statements. (Sortierung in alphabetischer Reihenfolge der Bundesländer.)

Helmut Bauer, Fachgruppenobmann Burgenland

Das heurige Jahr stand für die burgenländischen Versicherungsmakler unter dem Schwerpunkt der Aus- und Weiterbildung. Wir haben den Kolleginnen und Kollegen im Burgenland ausreichend Weiterbildungsveranstaltungen geboten, damit sie ihren Verpflichtungen vor Ort nachkommen können. Die Veranstaltung zur Weiterbildung im Rahmen der IDD Anfang März, „Rechtsschutzversicherung inten-

siv“, mit den Vortragenden Dr. Ilse Huber und Professor Mag. Erwin Gisch, MBA, Geschäftsführer des Fachverbandes, war bemerkenswert gut besucht. Das Gute an der Weiterbildungsverpflichtung ist, dass plötzlich eine wesentlich größere Zahl an Teilnehmern Interesse an unseren Seminaren zeigt. Was ich mir für alle Versicherungsmakler in Österreich für das nächste Jahr wünsche, ist, dass es Ruhe vor neuen gesetzlichen Auflagen, Vorschriften und bürokratischem Ballast gibt. Denn dann können wir uns wieder mit aller Energie um unsere Kunden kümmern. Damit es unseren Kunden auch immer gut geht, haben wir uns im Burgenland heuer dazu entschlossen,

Blaulichtorganisationen wie das Österreichische Rote Kreuz und den ASBÖ zu unterstützen, denn diese stehen ebenfalls unseren Kunden stets zur Seite.

Auch im nächsten Jahr werden wir hinsichtlich der Weiterbildungsverpflichtung ausreichend Seminare im Land anbieten. Ein weiterer Schwerpunkt, den wir uns in der Fachgruppe gesetzt haben, ist, dass wir den Begriff „Versicherungsmakler“, und wofür er steht, wieder mehr in den Vordergrund stellen wollen.

Das Jahr neigt sich dem Ende zu und ich möchte mich persönlich bei allen Mitwirkenden in der burgenländischen Fachgruppe für ihren Einsatz und ihr Engagement bedanken. Aber es ist mir auch wichtig, mich bei den Mitarbeitern des Fachverbandes und unserem Fachverbandsobmann Christoph Berghammer zu bedanken. Denn ohne deren Hilfe könnte die burgenländische Fachgruppe diese umfangreiche Informationstätigkeit für die Kolleginnen und Kollegen niemals alleine zustande bringen.

KR Gottfried Pilz, Fachgruppenobmann Niederösterreich

Das Jahr 2019 war geprägt von der Umsetzung der IDD-Versicherungsvertriebsrichtlinie und der damit einhergehenden Unterstützung von Kolleginnen und Kollegen bei ihren innerbetrieblichen Umsetzungen. Dazu hat die Fachgruppe Niederösterreich auch ein Tagesseminar mit Dr. Roland Weinrauch zu diesem Thema veranstaltet. Ich persönlich habe zum Thema „IDD-Umsetzung“ drei Seminare in den Niederösterreichischen Vierteln abgehalten. Alle Gesetzestexte und die Aussendungen des Fachverbandes wurden gesammelt und in einem E-Mail den Kolleginnen und Kollegen übermittelt. Damit haben die Mitglieder alle notwendigen Unterlagen in einem und ersparen sich langes Suchen. Mein Stellvertreter, Martin Wienerroither, hat mit einem sehr umfangreichen Aus- und Weiterbildungsprogramm die Mitglieder bei der Erfüllung der Aus- und Weiterbildungsverpflichtung unterstützt. Wir haben ein neues Werbekonzept für die Niederösterreichischen Versicherungsmakler gemeinsam mit den Ausschussmitgliedern Mag. Gerald Herbst, akad. Vkm. Walter Mondschein und Martin Wienerroither ausgearbeitet sowie eine professionelle Ausarbeitung beauftragt.

Wir freuen uns schon auf die Ergebnisse der neuen Werbelinie, die 2020 zu hören und zu sehen sein wird. Ich bin davon überzeugt, dass wir damit die Mitglieder dabei unterstützen, beim Konsum-



menten ein besseres Bild unseres Berufsstandes zu erhalten. Aussagen wie „mein Makler kommt von der XX-Versicherung“ werden sicher weniger. Nächstes Jahr bieten wir das umfangreichste Aus- und Weiterbildungsprogramm in der Geschichte der Niederösterreichischen Versicherungsmakler. Ich möchte mich dabei direkt bei Martin Wienerroither, den Mitarbeitern der Fachgruppe und dem WIFI bedanken. Zwei Innendienstkursreihen mit jeweils zwölf Tagen werden im WIFI Mödling und



St. Pölten angeboten. Im Frühjahr und Herbst gibt es je einen Vorbereitungskurs für die Maklerprüfung mit je 22 Tagen. Zusätzlich wird es noch zehn Seminartemen mit hervorragenden Vortragenden wieder jeweils im WIFI St. Pölten und Mödling geben. Damit unterstützen wir die Kolleginnen und Kollegen bei

Johann Mitmasser, Akad. Vkmf., Fachgruppenobmann Oberösterreich

Das Kalenderjahr 2019 ist fast vorbei, damit endet auch eine Phase intensiver Veränderungen für die Versicherungsmakler durch die Gesetzgebung. Wenn auch in Österreich die Basis – nämlich Provision einschließlich Bonifikation mit Qualitätskriterien sowie alternativ einer Honorarvereinbarung – dank des enormen Einsatzes des Fachverbandes der Versicherungsmakler erhalten werden konnte, so bringt die aktuelle Rechtslage doch viele rigorose Veränderungen: Informations- und Dokumentationspflichten im Übermaß, gepaart mit saftigen Strafandrohungen, Schadenersatzpflichten und weiteren Sanktionen. Der Umfang an verordneter Dokumentation dürfte so manchen Kunden erheblich fordern – was von den bis zu 100 Seiten ist nun wirklich wichtig? Tragen KID, IPID und LIPID mehr zur Verwirrung bei oder lichtet sich mancher Schleier? Auch jeder Vermittler ist stark gefordert: Das „Compliance-Risiko“ wurde nun zum Existenz bedrohenden Risiko. Die Post hat für ihr „Wählerverzeichnis“ jüngst eine Strafe von 18 Millionen Euro – nicht rechtskräftig – von der DSB erhalten – das ist Platz 4 im Europa-Ranking!

Mit Datenschutzverletzungen ist nicht zu spaßen, Vermittler sollten sich mit professioneller EDV-Betreuung rüsten: Daten-Hacker sind keine Gelegenheitsdiebe, jeder Betroffene ist aber ultimativ sofort kriminell! Die enorm gesteigerten Auflagen haben auch die Kosten stark erhöht – mehr an Arbeitszeit, EDV- und Druckkosten. Alles zusammen wird künftig die Zahl an Vermittlern senken (in Deutschland

Michael Schopper, Akad. Vkmf., Fachgruppenobmann Tirol

Im Bereich der Aus- und Weiterbildung war das Jahr 2019 von der finalen Umsetzung der Vorgaben durch die IDD geprägt. Der größte Bereich war wohl die Ausarbeitung des geforderten Lehrplanes. Hier

der Erfüllung der Aus- und Weiterbildungspflicht zu einem sehr günstigen Preis.

Ich bedanke mich bei meinen Mitgliedern im Ausschuss für die extrem gute und kollegiale Zusammenarbeit im Interesse der Kolleginnen und Kollegen.



gibt es bereits einen Rückgang von mehr als -30 Prozent seit 2012!).

Wenn weitere Restriktionen der EU folgen – Gerüchte über neue Ideen eines generellen Provisionsverbotes gibt es bereits – so wird es für viele Konsumenten bald keine Versicherungsberatung mehr geben. Es ist fraglich, ob das den „Konsumentenschützern“ bewusst ist.

2020 werden die Herausforderungen nicht kleiner: Compliance und Digitalisierung sind die Schlagworte – damit Kunden informiert sind und Makler mehr Zeit für ihre Kunden haben, um alles erledigen zu können, was Versicherer nicht (mehr) machen...

Gute Geschäfte 2020!

konnte eine sehr moderate und für die Versicherungsmakler einfache Umsetzung erreicht werden. Speziell für Mitarbeiter in Versicherungsmaklerbüros konnte die denkbar einfachste Variante durchgesetzt werden. Weiters wurden Vorarbeiten zur Klassifizierung nach dem Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) gestartet. Diese Vorarbeiten waren auch gleichzeitig die Grundlagen für einen möglichen schriftlichen Prüfungsteil im Rahmen

der künftigen Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler. Darauf aufbauend wurden bereits in der zweiten Jahreshälfte Vorbereitungen für einen schriftlichen Prüfungsteil begonnen. Dieses Projekt wird uns wohl im ganzen Jahr 2020 begleiten.

Die Tiroler Versicherungsmakler haben sich heuer auch einer werbewirksamen Aktion bedient. Die ersten auf die Tiroler Versicherungsmakler gebrandeten Smarts wurden an die Kollegen und Kolleginnen übergeben. Die fahrenden Werbeträger tragen dazu bei, die Bekanntheit des Versicherungsmaklers im Lande zu steigern. Die Studienreise gemeinsam mit der Fachgruppe Salzburg nach Edinburgh ermöglichte uns einen Einblick in einen komplett anderen Vertriebsmarkt und bot Zeit zum Netzwerken. Ein arbeitsreiches Jahr liegt hinter uns und wir können mit viel Elan ins nächste Jahr gehen.

KR Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann Wien

Die letzten Jahre waren geprägt durch Begriffe, die keiner mehr hören kann und deren Sinnhaftigkeit ich infrage stelle: IDD, DSGVO, LV-Rückabwicklung und einiges mehr.

Wem hat es geholfen? Dem Kunden? Dem Vermittler? Der Volkswirtschaft? Dem Konsumentenschutz? Aus meiner Sicht ist alles mit NEIN zu beantworten. Für Anwälte, Steuerberater und IT-Dienstleister war es ein Geschäft. Wenn das die Zielsetzung des Gesetzgebers war, dann ziehe ich meinen Hut. Die Sache ist wirklich gelungen.

Der Verlierer Nummer 1 ist der Kunde. Umso größerer flächiger und individueller ein Makler berät, umso höher die gesetzlichen Auflagen, welche treffender als Bestrafungen zu bezeichnen sind. Standardisierte Produkte mit EDV-gestützten Beratungsprozessen ohne individuelle auf die tatsächliche Risikosituation abgestimmte Deckungskonzepte werden die Zukunft bestimmen.

Rückabwicklung von Lebensversicherungen: Es sind genau jene Personen, die vor zirka 30 Jahren eine klassische verkauft haben, diese gegen eine fondsgebundene getauscht haben, um sie später gegen eine staatlich geförderte zu ersetzen. Genau jene Glückssritter betreiben die Rückabwicklung.

Sollten sich in den betreffenden Verträgen auch viele Klassische befinden, so könnte man das durchaus als Schädigung der Versicherungsgemeinschaft sehen. Quo vadis, private Eigenvorsorge? Die Altersarmut steht vor den Toren Österreichs. Es gibt aber auch viel Gutes zu berichten: Wir sind



nicht erneut zum Anmelde-Gewerbe geworden. Es gibt NOCH eine Provision.

An dieser Stelle darf ich mich stellvertretend für viele engagierte Kollegen bei Bundesobmann Christoph Berghammer bedanken. Dem Einsatz dieser Personen und der Weitsicht von Politikern und Konsumentenschützern ist es zu verdanken, dass Österreich noch zu jenen Ländern gehört, in dem es noch eine unabhängige Beratung gibt.

Bezüglich verpflichtende Weiterbildung: Mal sehen, was daraus gemacht werden wird. Glückssritter und Umgehungsmöglichkeiten-Schaffer sind auf den Zug schon aufgesprungen.

Die Zukunft wird spannend.



GROSSPETERSDORF, TREFFEN MIT TRADITION

Einmal im Jahr treffen einander, auf Einladung des Arbeitskreises Technologie/EDV des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Vertreter der Versicherungswirtschaft, Makler und IT-Dienstleister zum Informations- und Gedankenaustausch in Großpetersdorf. Diese Veranstaltung hat Tradition und Tradition hilft dabei, Identifikation und Gemeinschaft zu stiften sowie Orientierung zu bieten. Dabei ist Tradition nichts Statisches: Sie entsteht zwar aus der Vergangenheit heraus, ist aber auf die Zukunft gerichtet.

von Mag. Sigrid Hofmann

Zukunftsorientiert

Die digitale Transformation ist in der Versicherungsbranche, wenn auch verspätet, in vollem Gange. Um nicht von dieser Entwicklung gänzlich überrollt zu werden, gilt es die Veränderungsprozesse aktiv und gemeinsam zu gestalten und zu meistern. Die Erwartungshaltung von Personen, insbesondere vieler jüngerer innovativer Mitglieder der Gesellschaft, unter anderem den Unternehmen gegenüber, stellt eine starke treibende Kraft der digitalen Transformation dar. Kostendruck und starke regulatorische Anforderungen, darin unterscheidet sich die Versicherungsbranche von anderen Branchen, beschleunigen den Umwandlungsprozess. Der Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer, KR Christoph Berghammer, MAS betonte bereits in seiner Eröffnungsrede wie wichtig

es sei, das Gemeinsame vor das Trennende zu stellen. KR Siegfried Fleischacker, Vorsitzender des Arbeitskreises Technologie/EDV, hält Offenheit und den Wissensaustausch unter allen Beteiligten, für wesentliche Beiträge zur Gestaltung einer positiven Zukunft.

OMDS 3.0 und BiPRO

Man kann nicht oft genug darauf hinweisen, wie wichtig Standards und Normen im digitalen Transformationsprozess sind. Erst die Einhaltung von Normen und Standards ermöglicht allen Marktteilnehmer, die Teilnahme unter betriebswirtschaftlich kalkulierbaren Bedingungen. Die Diskussion rund um die

beiden Normierungsinitiativen BiPRO und OMDS 3.0 bildeten somit einen der Schwerpunkte der Veranstaltung. Den Stand der Entwicklungen und deren Schwerpunkte legten der BiPRO-Chef Österreich Dr. Philipp Steiner und der Projektleiter im Versicherungsverband Österreich - OMDS 3.0 Manfred Klaber, MBA dar. Während BiPRO sich derzeit vor allem auf Prozesse zum Dokumentenaustausch, der sogenannten „Maklerpost“ konzentriert, liegt der Fokus der OMDS 3.0 Initiative auf den Berechnungs- und Antragsprozessen sowie dem Prozess zur Offerterstellung.

Erschwernisse

Die Situation ist noch nicht zufriedenstellend. Der Normierungsprozess geht rasch voran, allerdings ist der Weg bis zur endgültigen Veröffentlichung einer Norm ein weiter. Dazu braucht es zumindest zwei Partner, einen Versicherer und ein IT-Dienstleistungsunternehmen, eventuell auch Consumer welche die Norm als Erste umsetzen und anwenden und dabei auch auf Funktionalität und Verbesserungspotenzial achten. Hat sich die Norm bewährt, wird sie veröffentlicht. Von einer flächendeckenden Umsetzung ist man jedoch noch weit entfernt. In erster Linie sind die Versicherungsunternehmen gefordert, entsprechende Planungs- und Umsetzungsmaßnahmen zu setzen. Werden am Markt keine Ressourcen zur Verfügung gestellt, nützen die besten Normdefinitionen nichts. Auch technische Weiterentwicklungen und ein





Technologiewechsel stellen ein Hindernis im Normierungsprozess dar. So wird bei BiPRO Österreich mit der Entwicklung des Tarifierungsprozesses auf die Umstellung von BiPRO Deutschland von SOAP (Simple Object Access Protocol) auf REST (Representational State Transfer) gewartet. Was allerdings ein Rückschlag für BiPRO Österreich bedeutet, da sich der Normierungsprozess verzögert.

Zu wenig Information

KR Siegfried Fleischacker beklagt einen Mangel an Information. Wer macht was und mit wem? Derzeit gibt es keine institutionalisierte Informationspolitik zu OMDS 3.0 – und BiPRO – Entwicklungen. Viele Normen und Standards sind bereits fertig definiert und einige bereits in Anwendung, das demonstrieren die Vertreter der beiden Initiativen OMDS 3.0 und BiPRO in ihren Vorträgen.

So setzt BiPRO derzeit ihren Schwerpunkt auf die sogenannte Maklerpost. Alle Arten von Dokumenten werden bei dem Versicherungsunternehmen automatisch abgeholt und automatisch abgelegt, was große Zeitersparnisse in der administrativen Arbeit in einem Maklerbetrieb mit sich bringen. Die „Maklerpost“ steht zum Beispiel den Vertriebspartnern der VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft zur Verfügung.

OMDS 3.0 hat den Tarifierungs- und Antragsprozess als Schwerpunkt festgelegt. Nach der Veröffentlichung der KFZ-Norm und deren erstmalige Umsetzung durch die Generali Versicherung AG, hat auch die UNIQA Österreich Versicherungen AG das Projekt in Angriff genommen. Mittel und Kapazitäten für die Umsetzung von Haushalt-, Eigenheimversicherung sowie Rechtsschutz stehen bereit.

Um einen Überblick zu erhalten und um Planungssicherheit zu erzielen wurden die beiden Initiativen aufgefordert Übersichten zu liefern. Diese Übersicht soll, für alle Akteure zugänglich, die wichtigs-

ten Informationen, wie Fertigstellung der Normen, Umsetzung durch Versicherungsunternehmen und IT-Dienstleistungsunternehmen, enthalten. Die Vertreter der beiden Gruppen zeigten sich damit einverstanden.

Wissen teilen

Nach dem Motto „Wissen teilen, heißt Wissen multiplizieren“, zeigten einige der anwesenden Maklervereinigungen, darunter „Die Maklergruppe“ und die IGV ihre internen Entwicklungen zum Thema Digitalisierung. Sie demonstrierten einfach handhabbare moderne Systeme, schlanke Abläufe und bewiesen dennoch, dass Digitalisierung und persönliche Beratung kein Widerspruch sind. Im Gegenteil, durch Vereinfachung von Verwaltung und Kommunikation, bleibt mehr Zeit für das Wesentliche – die Betreuung der Kunden. Noch dominieren proprietäre Schnittstellen und Verbindungen die digitale Kommunikation mit dem Versicherungspartner, sie sollen aber, einhergehend mit der Weiterentwicklung der Normen, peu à peu auf diese umgestellt werden. Ebenso zeigten sich einige der teilnehmenden IT-Dienstleister auskunftsfreudig und präsentierten ihre technischen Lösungen.

Was die Teilnehmer mit auf den Weg nahmen

Während der Normierungsprozess gewisse Fortschritte macht, gehen Implementierung und Umsetzung durch die Versicherer nur zögerlich vonstatten. Die Makler haben es jedoch in der Hand. Nur gemeinsam können sie bei den Versicherungsunternehmen entsprechende Überzeugungsarbeit leisten, um die richtigen und zukunftsorientierten Weichenstellungen in ihren Unternehmen zu treffen. Normen und Standards stärken die Position eines Betriebes im Wettbewerb, sie stellen aber auch eine große Herausforderung für alle Beteiligten dar. **M**

DER VERSICHERUNGSMAKLER IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Die Umsetzung der EU-Richtlinie für den Versicherungsvertrieb (IDD) stellt viele neue Anforderungen an Versicherungsmakler. Die Richtlinie ist nunmehr in allen EU-Mitgliedstaaten in innerstaatliches Recht umgesetzt, Zeit für einen Statusbericht. Teil 1 beschäftigt sich zum einen mit der Vermittlerstruktur in den Mitgliedsländern und neuen Vertriebswegen, zum anderen mit der Frage, in welchen Ländern Provisionsverbote bzw. Einschränkungen bestehen.

von Mag. Olivia Strahser

Die Europäische Vermittlerstruktur im Vergleich

Der europäische Versicherungsmarkt ist durch eine große Bandbreite an verschiedenen Vertriebswegen gekennzeichnet. Dies liegt insbesondere daran, dass weder die IMD (Vorgängerrichtlinie der IDD) noch die IDD selbst eine Legaldefinition der einzelnen Vermittlerkategorien enthält, im Gegenteil: eine auf die Tätigkeit fußende Definition wurde gewählt, welche es den Mitgliedstaaten überlässt, Kategorien aufzustellen.

Diese mangelnde länderübergreifende Definition ist bei dem nachfolgenden Definitionsansatz des Versicherungsmaklers durch EIOPA (europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge) daher im Auge zu behalten:

Versicherungsmakler unterstützen Kunden beim

Einschätzen ihrer Bedürfnisse und der Wahl ihrer Versicherung, indem sie Alternativen bezüglich Bedingungen der Versicherer und Produkte aufzeigen. Sie handeln

Teil 2 wird sich in der nächsten Ausgabe 1/2020 der Frage widmen, unter welchen Voraussetzungen Versicherungsvermittler ihre Dienste in anderen Mitgliedsstaaten anbieten können.



als „Agent des Kunden“ und arbeiten daher im Regelfall mit verschiedenen Unternehmen zusammen, um Deckung für ihre Kunden zu erhalten. Makler vereinfachen auch Geschäfte für Versicherungsunternehmen. Was Versicherungsmakler von Versi-

cherungsagenten in den meisten Fällen unterscheidet, ist, dass diese keine direkte vertragliche Verbindung mit einem oder mehreren Versicherungen haben, um exklusive Geschäfte mit ihnen zu machen.

Der Status eines Versicherungsvermittlers wird festgelegt durch die Gesamtheit aller Merkmale, wenn ein spezifisches Geschäft betrachtet wird. Ein Versicherungsvermittler kann etwa Versicherungsmakler genannt werden, repräsentiert aber ein Versicherungsunternehmen in einem bestimmten Geschäft. In solchen Situationen wird der Makler rechtlich als Versicherungsagent ange-

sehen, nicht als „Agent des Kunden“. Obwohl solch ein aktivitätsbezogener Ansatz vermehrt weltweit verwendet wird, variiert der rechtliche Status von Versicherungsvermittlern im internationalen Versicherungsmarkt.

Neben den Vermittlerkategorien Versicherungsagent bzw. Versicherungsmakler wird in der Regel auch der Vertrieb über Banken gesondert registriert. Nicht zu vernachlässigen sind länderspezifische Kategorien wie z.B. Subagenten (vornehmlich in der Tschechischen Republik), Versicherungsvermittler, die sowohl Makler als auch Agenten sind, oder auch „Konsulenten“, die zwar mit ein bis zwei Versicherern kooperieren, aber nicht deren Agenten sind (Griechenland). Zusammen machen diese spezifischen Kategorien insgesamt 56 % der Versicherungsvermittler in Europa aus.

Auch die unterschiedlichen Unternehmensgrößen machen deutlich, welche Herausforderung die EU-weite Harmonisierung der Vorschriften für den Versicherungsvertrieb darstellt. Machen beispielsweise Ein-Personen-Unternehmen die Mehrzahl der Vermittler in Österreich aus, so verfügen die größten Maklerunternehmen über mehrere zehntausend Mitarbeiter.

Insgesamt konnte in den vergangenen Jahren ein Trend in der gesamten Union festgestellt werden, nämlich eine leichte, aber stetige Abnahme an Versicherungsvermittlern. Im Zeitraum 2013 bis 2017 ist die Anzahl der Vermittler von 1,22 Millionen auf 1,07 Millionen gesunken.

Die Gründe dafür sind von Mitgliedsstaat zu Mitgliedsstaat unterschiedlich: Einerseits die strenger registrierungsvorschriften, andererseits die neuen Vertriebswege, die den Wettbewerb angeheizt

Provisionsverbote/ Einschränkungen

| Staat | Vermittlerkategorie | Einschränkung/Verbot |
|----------------|-------------------------|--|
| Dänemark | Versicherungsmakler | Provisionsverbot, Verbot irgendwelche monetäre Leistungen des Versicherers anzunehmen |
| Estland | Versicherungsagenten | Nur Honorar |
| | Versicherungsmakler | Nur Honorar |
| Finnland | Versicherungsagenten | Provisionen |
| | Versicherungsmakler | Provisionsverbot |
| Ungarn | | Provisionsgrenzen bei fondsgebundenen Lebensversicherungen |
| Niederlande | | Verbot von Provisionen beim Vertrieb komplexer finanzieller Produkte an Konsumenten |
| Norwegen | Versicherungsagenten | Provisionen |
| | Versicherungsmakler | Provisionsverbot |
| Slowakei | Agenten | Provisionen, aber genaue Offenlegungspflichten |
| | Finanzberater | Provisionsverbot |
| Großbritannien | | Nicht-Lebensversicherungen: Kommissionen, Versicherungsvermittler können auch anstelle von Kommissionen Gebühren von den Kunden vereinbaren Pensionsprodukte, langfristige Investitionen: Hauptsächlich Gebühren von Kunden |
| Schweden | Versicherungsvermittler | Provisionseinschränkungen insbesondere bei Versicherungsanlageprodukten |

haben. Zudem sind in einigen Staaten Versicherer insolvent geworden. Trotzdem spielen laut EIOPA Versicherungsvermittler immer noch die entscheidende Rolle im Versicherungsvertrieb.

Verhältnismäßig viele Vermittler gibt es in Deutschland und Tschechien. In Deutschland war bereits Anfang des 20. Jahrhunderts eine erquickliche Anzahl von Versicherungsvertriebern tätig. Grund dafür ist die von den deutschen Kunden gewünschte persönliche Beziehung zum Versicherungsvermittler.

Vermehrte Cross-Border-Aktivitäten

Obwohl europaweit viele Vermittler ihre Absicht, grenzüberschreitend tätig zu sein, ihrer Heimataufsichtsbehörde kundgetan haben, sind dennoch die meisten nur im eigenen Land aktiv, bzw. weiten ihre Geschäftstätigkeit maximal auf die Nachbarländer aus.

Nur Vermittler aus einigen wenigen Staaten, wie z.B. Großbritannien, Spanien oder Luxemburg vertreiben auf regelmäßiger Basis grenzüberschreitend.

Neue Vertriebswege

Auch im Bereich Vergleichswebseiten, Preisaggregatoren, Robo-Advice, Social-Media-Plattformen und Insurtech-Start-ups entwickelt sich der Markt in den verschiedenen europäischen Staaten unterschiedlich. Allen Ländern gemeinsam ist, dass diese Branche grundsätzlich wächst und Einfluss auf die beste-

henden Vertriebswege nimmt. Auf der anderen Seite haben sowohl einige Versicherungsunternehmen als auch Versicherungsvermittler Partnerschaften mit großen Technikkonzernen oder auch mit Start-ups geschlossen, um die Digitalisierung voranzutreiben. Einige Beispiele für nationale Entwicklungen:

- In Dänemark haben sich automatische Schadensmeldungs-systeme für geringe Schäden etabliert.
- In Estland nimmt die App-basierte Versicherungsvermittlung in besonderem Ausmaß zu.
- Unter Robo-Advice versteht man einen so genannten digitalen Rat; menschliche Intervention ist bei dieser Technik stark minimiert. Das System beruht auf Algorithmen und Entscheidungsbäumen. Robo-Advice wird in Frankreich, Malta und den Niederlanden immer stärker genutzt, in anderen

Mag. Olivia Strahser



Ländern wächst dieser Bereich aber nicht so schnell.

- Vergleichswebseiten sind natürlich ebenso zu den neuen Vertriebswegen zu zählen. Vor allem in unserem Nachbarland Ungarn sind diese sehr beliebt.
- Als problematisch haben sich dabei europaweit die oft hohen Kommissionen und das Entstehen von Interessenskonflikten herausgestellt. Darüber hinaus enthielten einige Vergleichswebseiten irreführende Informationen, da sie zu stark auf den Preis fokussierten.

Daher wurde in diesem Bereich in weiterer Folge vermehrt auf Regulation, sowohl auf nationaler Ebene als auch auf EU-Ebene gesetzt. Im Gegensatz zur Vorgängerrichtlinie IMD werden neben Versicherungsunternehmen, die Versicherungsprodukte direkt vertreiben, auch die erwähnten Internetplattformen in den Anwendungsbereich der IDD aufgenommen.

- Großbritannien ist ein Vorreiter, was die Nutzung neuer Vertriebswege angeht: es werden bereits 1/3 aller Vermittlergeschäfte online getätigt.

Besonderheiten der Vergütung, bzw. wo gibt oder drohen Provisionsverbote?

Viele Staaten überwachen ihre Vergütungsstrukturen nicht regelmäßig. Übliche Vergütungsmethoden (abgesehen von länderspezifischen Sonderformen) sind das kommissionsbasierte Modell und das Gebührenmodell. Das Kommissionsmodell, bei dem der Versicherer dem Vermittler eine Provision für die erfolgreiche Vermittlung eines Vertrages bezahlt, ist (noch) vorherrschend. Die IDD lässt den Mitgliedstaaten die Möglichkeit zur Provisionseinschränkung bzw. zum Provisionsverbot. Auch wenn die Provisionseinschränkungen in einigen Ländern schon vor der innerstaatlichen Umsetzung der IDD

entstanden, dürften sie mit ihr in Verbindung stehen, insbesondere im Hinblick auf eine strenge Auslegung des Best-Interest-Ansatzes.

Aus der Tabelle kann ein Vorherrschen eines Provisionsverbots in nördlichen Ländern abgeleitet werden. Eine Ausnahme bildet noch Schweden. Im Zuge der IDD-Umsetzung kam es jedoch ebenfalls zu massiveren Offenlegungspflichten und gewissen Provisionseinschränkungen.

Überlegungen hinsichtlich Einschränkungen gibt es darüber hinaus etwa in Deutschland. Dort wird seit längerem über einen sog. „Provisionsdeckel“, also eine gesetzliche Höchstgrenze für Abschlussprovisionen bei Lebensversicherungen, diskutiert.

Provisionsverbote werden zudem öfter von Konsumentenschutzorganisationen auf europäischer Ebene gefordert. In Österreich konnten - wie bereits erwähnt - solche Initiativen bis jetzt erfolgreich abgewehrt werden.

M



Provisionsverbote und Einschränkungen in Europa

Daten und Fakten sind dem EIOPA-Bericht „Insurance distribution directive - evaluation of the structure of insurance intermediaries markets in Europe“ sowie ihrem Annex „Country-by country analysis“ entnommen. Weitere Informationen stammen direkt von BIPAR und verschiedenen europäischen Versicherungsmaklervertretungen.

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

399 Jahre
LEBENSWEERT

HDI

Versichern Sie, was
sich im Leben lohnt.

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



Dipl. Päd. Oliver A. Lontzen LL.M., Dr. Herbert Salficky, Univ.-Prof. Dr. Thomas Ratka, Dr. Walter Kath, Dr. Arlinda Berisha, LL.M., Dr. Klaus Koban, KR Christoph Berghammer, MAS, Univ.-Prof. Mag. Dr. Andreas Riedler und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

VON HAFTPLICHT BIS VERTRIEBSRECHT

Bereits zum fünften Mal organisierte das Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau-Universität Krems in Kooperation mit dem Fachverband für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich das Kremser Versicherungsforum. Rund 280 VersicherungsmaklerInnen und -agentInnen, Mitarbeitende von Versicherungsgesellschaften sowie RechtsanwältInnen brachten ihr Wissen zu Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung sowie zum Versicherungsvertriebsrecht auf den neuesten Stand. Durch das Programm führten Dr. Klaus Koban, MBA, Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, beide Mitglieder des wissenschaftlichen Beirats des Forums, sowie Dr. Arlinda Berisha, LL.M., Donau-Universität Krems.

Univ.-Prof. Dr. Thomas Ratka, Vizerektor für Lehre/Wissenschaftliche Weiterbildung und Leiter des Departments für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen, betonte in seiner Eröffnung, dass das stets wachsende Interesse der TeilnehmerInnen in den letzten vier Jahren zeige, wie erfolgreich sich

die Konferenz als Plattform des Austauschs und als Branchentreff etablieren konnte. Ratka hob des Weiteren hervor, dass die Donau-Universität Krems auf die Höherqualifizierung von Berufstätigen spezialisiert sei und unterstrich die führende Rolle seines Departments, Fachbereich Versicherungsrecht, als Anbieter von versicherungsrechtlichen Weiterbildungslehrgängen.

In ihrer Begrüßung verwies Dr. Arlinda Berisha, LL.M., Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht am Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau-Universität Krems, auf die Wichtigkeit, angesichts der zahlreichen regulatorischen Neuerungen der vergangenen Jahre versicherungsrechtliche Kenntnisse am neuesten Stand zu halten. Den Austausch darüber zu ermöglichen, sei Ziel des Versicherungsforums.

In ersten Vortrag des Forums zum Spannungsverhältnis zwischen dem Gefahrerhöhungssystem (§§ 23ff VersVG) und der vereinbarten Prämienregulierung in der Betriebshaftpflicht- und Betriebsrechtsschutzversicherung erläuterte Dr. Walter Kath, dass der Versicherer bei Entscheidung zur Zeichnung



eines Risikos Klarheit über die zu übernehmende Risiko- bzw. Gefahrensituation brauche. In diesem Zusammenhang wies er auf die „Spezialität des versicherten Risikos“ in der Betriebshaftpflicht- und Betriebsrechtsschutz-Versicherung hin und machte unter anderem aufmerksam auf die Abänderung des gesetzlichen Gefahrerhöhungsregimes in Bezug auf Risikoerhöhung/-erweiterung in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen. Hierbei betonte Kath, dass die Sonderregelungen in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen nicht zum Nachteil der Versicherungsnehmer ausschlagen dürfen. In Bezug auf die „Erhöhung“ bzw. „Erweiterung“ des versicherten Risikos zeigte er die besondere Schwierigkeit in der Praxis bei der Abgrenzung quantitativer Erweiterungen des versicherten Risikos von schlicht nicht versicherten Risiken.

„Verhüllte“ Obliegenheit – materieller Inhalt entscheidend

Mit der Problematik der durch Versicherungsverträge formulierten sogenannten „verhüllten“ Obliegenheit setzte sich Univ.-Prof. Mag. Dr. Andreas Riedler, Johannes Kepler Universität Linz auseinander. Dies sind Verhaltenspflichten des Versicherungsnehmers, die, so Riedler, durch Formulierungskünste der Versicherer oft das „Gewand eines Risikoausschlusses“ erhielten. Riedler verwies auf ein Urteil des Obersten Gerichtshofs, in dem festgehalten ist, dass nicht die äußere Erscheinungsform (die Formulierung) der Versicherungsklausel entscheidend ist, sondern deren materieller Inhalt. Enthalten Versicherungsbedingungen eine Verhaltensanordnung, die ihrem Inhalt nach eine Obliegenheit ist, muss diese im Hinblick auf die Unabdingbarkeitsbestimmung des § 15a

VersVG auch dann nach § 6 VersVG beurteilt werden, wenn sie als Risikoausschluss, also als „verhüllte Obliegenheit“, konstruiert ist, so der Wortlaut des Urteils.

Riedlers Resümee: Es kann nur um (vertraglich auferlegte) Verhaltenspflichten des Versicherungsnehmers gehen; Wortlaut und Systematik der Klausel spielen nur untergeordnete Rolle; die Bezeichnung „Obliegenheit“ durch Versicherer ist eine „Indizwirkung“ für die rechtliche Einordnung; die Entschuldigungsmöglichkeit des Versicherungsnehmers eine „Indizwirkung“ für die rechtliche Einordnung gemäß § 6 des Versicherungsgesetzes; die einheitliche Prämien-gestaltung durch Versicherer ist vom Verhalten des Versicherungsnehmers unabhängig und „starkes Indiz“ für Obliegenheit; bietet der Versicherer einen Schutz nur gegen Zusatzprämie an, ist dies „Indiz“ für den Risikoausschluss; Das Verhalten des Versicherungsnehmers führt nicht zu bloß quantitativer Gefahrerhöhung, sondern zu qualitativer Veränderung des Risikos; und eine „Parallelbewertung“ führt zu im VersVG/KHVG normierten gesetzlichen Obliegenheiten.

Herausforderung der Schadenbearbeitung

Rechtsanwalt Dr. Herbert Salficky gab Einblick in die Schadenbearbeitung in der Haftpflichtversicherung aus der Sicht des Beraters. Er beleuchtete die Thematik aus der Perspektive des Vertragsverhältnisses sowie des Versicherungsfalls und ging weiters auf den Deckungsprozess nach dem Haftpflichtprozess ein. Weitere Aspekte: Verhandlungsvollmacht des Haftpflichtversicherers mit Blick auf Zahlungsentscheidung oder Abwehr, auf die Konfliktlösung sowie auf die Rechtsbeziehung zwischen Versicherer und An-



Der Fachverband der Versicherungsmakler und die Donau-Universität Krems, Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen verlost Karten für das Kremser Versicherungsforum. KR Christoph Berghammer, MAS Dr. Arlinda Berisha, LL.M. und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA mit den Gewinnern des Gewinnspiels.

spruchsteller bei Pflicht- und freiwilliger Versicherung.

Verhältnis Versicherungsmakler und Versicherer

Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch analysierte unter dem Titel „Best-Interest und Auswirkungen auf Haftung von Versicherern und Versicherungsvermittlern“ die Auswirkungen auf das Verhältnis zwischen Versicherungsmakler und Versicherer. Versicherer, so Weinrauch, haben eine aktive Überwachungsverpflichtung dafür, dass Versicherungsmakler Produkte der Versicherer zielmarktkonform vertreiben. Vertriebsaktivitäten der Versicherungsmakler müssten im Einklang mit den Zielen des Produktgenehmigungsprozesses stehen. Wesentlich ist: die Verpflichtung zur Zielmarktüberwachung erstreckt sich nicht auf die allgemeinen regulatorischen Anforderungen der Versicherungsmakler, Versicherer dürfen keine Beratungsprotokolle herausfordern, so der Rechtsanwalt. Im Einzelfall dürfe der Versicherungsmakler auch außerhalb des Zielmarktes vertreiben.

Ausschlüsse als Aushöhlung

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner, Wirtschaftsuniversität Wien, befasste sich mit der Frage, ob Ausschlüsse in der Haftpflichtversicherung eine Aushöhlung des Versicherungsschutzes bedeuten. Perner erläuterte die Problemstellung anhand aktueller Strafrechtsfälle, darunter das sogenannte „Kuh-Urteil“ in Folge eines Vorfalls, bei dem eine Touristin durch ein Weiderind bei einem Almspaziergang 2014 zu Tode gekommen ist. Perner verwies darauf, dass Strafen nicht versicherbar sind, wohl aber Prozesskosten.

Strafenhöhen seien mit Verweis auf das Urteil gegen die Post zu Datenmissbrauch in jüngster Zeit dramatisch angestiegen seien. Natürlich gebe es eine Reihe von im Gesetz definierten Haftungsausschlüssen, die Perner in drei Gruppen einteilt: erstens gesetzliche Ausschlüsse wie zum Beispiel der Vorsatzausschluss, zweitens Ausschlüsse in Abgrenzung zum Beispiel zu anderen Versicherungen und drittens die Herausnahme von Gefahrenbereichen.

Ethikeinsatz gegen geringes Vertrauen

Den Abschluss des Forums bildete ein Vortrag von Dipl. Päd. Oliver A. Lontzen LL.M. zu Ethik im Versicherungsbetrieb. In VersicherungsvertreterInnen, so der unabhängige Versicherungsmakler, habe die Bevölkerung vergleichsweise wenig Vertrauen, wie Umfragen zeigten. Doch das Versicherungsgeschäft sei gerade durch das Verlangen nach Vertrauen geprägt, ist das Vertragsverhältnis zwischen Versicherer und Kunde doch ein besonderes. Für ein ethisches Verständnis der Versicherungsvermittlung sieht Lontzen folgende Bausteine als erforderlich: ein Wertemanagement, Standesregeln, Code of Conduct, das Vorhandensein von Ethik-/Compliance Verantwortlichen, das Überprüfen der Wettbewerbsstrategie, Transparente und glaubwürdige Kommunikation, Weiterbildung, das Halten von gegebenen Versprechen bzw. das Tragen dieser Kosten als Versicherer und die Überzeugung, dass Ethik eine Zukunftsinvestition sei, da aktueller Verzicht nachhaltigerer Gewinn sei. Lontzen: „Nachhaltig werden wir Gewinne nur dann machen, wenn wir die Grundlagen und Voraussetzungen nicht zerstören, die die Basis bilden, um künftige weitere Gewinne zu erzielen“.

M

R+V- JAHR MIT DEM PLUS AN SERVICE

Zwei große Themen haben die Versicherungsbranche im Jahr 2019 auf Trab gehalten: die voranschreitende Digitalisierung der Vertriebstätigkeiten und das Warten auf die Lehrpläne nach IDD für Versicherungsvermittler. Das R+V-Jahr stand ganz im Zeichen des Service – für Makler und Kunden.

„Wir haben den Wunsch unserer Partner nach Flexibilität im Kundenkontakt in die Tat umgesetzt, von der Erstinformation bis hin zum berechneten Angebot, haben wir 2019 neue Möglichkeiten geschaffen.“, so Dr. Martin Beste, Niederlassungsleiter R+V Österreich.

Die R+V-Website wurde im Herbst einem Relaunch unterzogen. Neu ist zudem die Online-Schadenmeldung, mit der zeit- und ortsunabhängig Schäden online gemeldet werden können. Außerdem konnte ein neuer Tarifrechner für die Versicherung stationärer Maschinen und eine Online-Abschlussstrecke für die Pferdeversicherung umgesetzt werden. Flexibilität im Vertrieb bietet auch der Tarif-

rechner für die Garantiever sicherung, der nun bis zu 1 Mio. Euro berechenbar ist.

Die R+V-Expertentage haben gezeigt, dass die Vermittlung von Fachwissen im Spezialgebiet der KMU-Versicherungen enorm wichtig ist. Von Produktsicherheit, über Betriebsunterbrechung bis hin zur Kredit- und Kautionsversicherung,

lag der Schwerpunkt in der praxisorientierten Risikobewertung.

„Das kommende Cyber-Produkt der R+V umfasst sowohl Eigen- als auch Drittschäden und zusätzlich die Reparaturkosten. Als einziger Versicherer haben wir keinen Ausschluss der grob fahrlässigen Herbeiführung der Versicherungsleistung.“, so Dr. Martin Beste. R+V steht den Vertriebspartnern auch 2020 als Wissensvermittler zur Seite und setzt hierbei verstärkt auf den persönlichen Kontakt. Dieser wird vor allem beim Jahreshighlight im Herbst hochgehalten, denn „R+V feiert sein 10-jähriges Bestehen – die Zusammenarbeit mit unseren Partnern wird hier im Fokus stehen“, verrät Dr. Martin Beste. **M**

IHR PLUS AN KOMPETENZ.

R+V-Spezialversicherungen für Firmenkunden.

www.ruv.at

Wir helfen Ihnen beim Auf- und Ausbau Ihres Firmenkundengeschäftes.

Mit langjährigem Know-how, innovativen Tools und Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet sind.

SCHUTZ GEGEN CYBERCRIME

Oberösterreichische Versicherung

Die Kriminalstatistik im Bereich Cyberkriminalität zeigt, dass jedes Jahr eine Steigerung zu verzeichnen ist. 2018 wurden insgesamt 19.627 Straftaten gemeldet, das bedeutet eine Zunahme von knapp 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Wobei die Dunkelziffer wahrscheinlich noch viel höher liegt.

Nicht einmal ein Fünftel aller Unternehmen ist durch eine Versicherung gegen mögliche Schäden durch eine Cyberattacke geschützt. Vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen ist das Risikobewusstsein meist nicht stark ausgeprägt. Nur etwas mehr als die Hälfte sieht den Ausbau von Cyber-Sicherheit als fixen Bestandteil der eigenen Digitalisierungsinitiativen, wie aus einer Befragung des Unternehmensberaters KPMG unter 342 heimischen Unternehmen hervorgeht. 53 Prozent sind mit den derzeitigen Angeboten für Cyberversicherungen unzufrieden. Die Oberösterreichische Versicherung hat nun ein neues Versicherungsprodukt, das über die reine Absicherung finanzieller Schäden hinausgeht, auf den Markt gebracht. Die Details des IT-Sicherheitspakets wurden gemeinsam mit den Risikoanalysten RiskExperts, der Europ Assistance und dem Rückversicherer Munich Re erarbeitet. Das Produkt ist in verschiedenen Gestaltungsvarianten und auch mit Selbstbehaltmöglichkeit wählbar. Geboten wird unter anderem ein Sicherheits-Check der firmeneigenen IT, eine 24-Stunden-Hotline und eine Deckung für den finanziellen Schaden nach einem Cyber-Angriff und die Abwehr weiterer Schäden. **M**

INSOLVENZENTWICKLUNG

Creditreform

In den ersten drei Quartalen sind die Zahlen der Firmeninsolvenzen stabil geblieben. Die Insolvenzzursachen liegen in Managementfehlern, im Wettbewerb und bei den sinkenden Margen, aber auch im Bereich des Kapitalmangels. Insgesamt waren mehr als 10.000 Arbeitsplätze betroffen. Die betroffenen Branchen

haben sich geändert: Im Bereich Kredit- und Versicherungswesen sind die Insolvenzen um 35,1 Prozent zurückgegangen, im Bereich Transportwesen sind die Zahlen um 23,9 Prozent gestiegen. Die Zahlen der Privatinsolvenzen zeigen einen weiteren starken Rückgang zum Vergleichszeitraum des letzten Jahres. 12 von 10.000 Erwachsenen sind überschuldet. Die meisten Privatinsolvenzen finden in der Bundeshauptstadt Wien statt. **M**

JUBILÄUM

Karl-Franzens- Universität Graz

Mitte November fand die Feier des 30-jährigen Bestehens des ULG für Versicherungswirtschaft in der Karl-Franzens-Universität Graz statt. Der Rektor der Universität, ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Martin Polaschek, begrüßte die zahlreich erschienenen Gäste. Sein besonderer Dank gebührte dem Lehrgangsführer em. O. Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves und der Lehrgangsführerin, Traude Gsellmann, die bei

de das Herz und die Seele des Lehrgangs darstellen. Deutlicher Beweis für den Erfolg des Lehrgangs ist, laut dem Dekan der Rechtswissenschaftlichen Fakultät Univ.-Prof. Dr. Christoph Bezemek, B.A., LL.M. (Yale), dass dieser Universitätslehrgang mittlerweile knapp 770 Absolventen zählt. Nach diesen Einleitungsreden erfolgte durch Polaschek und Bezemek die Überreichung des Großen Silbernen Ehrenzeichens für Verdienste um die Republik Österreich an Prof. Fenyves, welches vom Bundespräsidenten mit Entschließung vom 30. September 2019 auf Antrag



des Landeshauptmanns und einiger weiterer Personen verliehen wurde. Gunther Riedlsperger, Akad. Vkm., Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Steiermark, hob die gravierenden Änderungen hervor, die die Rahmenbedingungen für die Versicherungswirtschaft seit der erstmaligen Abhaltung des ULG im Jahre 1989 erfahren haben. Er kann als Absolvent des 2. ULG – wie auch seine Vorredner – aus erster Hand berichten,

dass Frau Gsellmann nicht nur ihre Pflicht erfüllt hat, sondern das „Herz des Lehrgangs“ gewesen ist. Zuletzt ergriff Prof. Fenyves das Wort, er bedankte sich für die zahlreichen lobenden Erwähnungen und insbesondere dafür, dass er in Würdigung seiner Verdienste um den ULG mit dem Großen Silbernen Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich ausgezeichnet wurde. Mit Beginn des 16. ULG ist nicht mehr die Rechtswissenschaftliche Fakultät, sondern „UNI FOR LIFE“ Träger des Lehrgangs. **M**

IDD AM PRÜFSTAND

Johannes Kepler Universität Linz

Gemeinsam mit Experten hat das Institut für Versicherungswirtschaft an der Johannes Kepler Universität Linz eine Standortbestimmung nach einem Jahr IDD gewagt.

„IDD ist trotz der vielen Herausforderungen eine Chance, mehr Qualität und Transparenz in den Verkaufsprozess zu bringen. Klarheit und eine nachvollziehbare Dokumentation schaffen auch Vertrauen beim Kunden und mehr Sicherheit bei den Versicherungsunternehmen. An dieser Baustelle wird auch in Zukunft weiterzuarbeiten sein. Versicherungsbedingungen sollen künftig in verständlicherer Sprache formuliert werden“, hielt der Vorsitzende des Instituts, Generaldirektor Dr. Josef Stockinger in seiner Eröffnung der diesjährigen Herbstveranstaltung fest. Der Leiter der zuständigen FMA-Abteilung, Mag. Dr. Stephan Korinek, berichtete von den ersten Erfahrungen der Finanzmarktaufsicht (FMA) bei der

Überprüfung der IDD-Umsetzung in den Unternehmen. Schwerpunkte der Stichproben bei den Versicherern war die Sicherstellung des durch die IDD vorgegebenen Verkaufsprozesses durch entsprechende organisatorische Vorkehrungen der Versicherungsunternehmen. Der Fokus der Aufsichtsbehörde liegt auf der Gewährleistung korrekter Wettbewerbsbedingungen, einer fairen Kundenbehandlung und der Reduktion von Risiken durch eine nachvollziehbare, passende Produktauswahl.

Fragen nach Moral und Ethik ging der Grazer Universitätsprofessor Leopold Neuhold auf den Grund. Diese seien die Basis für den Ausgleich von Interessen im Versicherungsgeschäft. Neuhold warnte dabei vor falschen Erwartungshaltungen. Hatte die Versicherungswirtschaft immer vor einer Überforderung des Kunden durch zu viel Information gewarnt, sieht auch Neuhold die Gefahr einer „Illusion von Informiertheit, ohne wirklich informiert zu sein“. Dadurch würden Prinzipien wie „ehrlich, redlich und professionell“ geschwächt. **M**

Überprüfung der IDD-Umsetzung in den Unternehmen. Schwerpunkte der Stichproben bei den Versicherern war die Sicherstellung des durch die IDD vorgegebenen Verkaufsprozesses durch entsprechende organisatorische Vorkehrungen der Versicherungsunternehmen. Der Fokus der Aufsichtsbehörde liegt auf der Gewährleistung korrekter Wettbewerbsbedingungen, einer fairen Kundenbehandlung und der Reduktion von Risiken durch eine nachvollziehbare, passende Produktauswahl.



Franz Waghübinger, Werner Panhauser und Andreas Bayerle, Helvetia, Michael Stille, Dialog, Claudia Schlosser, Allianz, Erwin Mollhuber, NÜRNBERGER, Gerfried Karner, Continentale, Reinhard Pohn und Mario Celofiga, Generali, Gerhard Heine und Doris Wendler, Wiener Städtische, Thomas Bayer und Arno Schuchter, Generali, Michael Miskarik, HDI Leben, Christoph Zauner, Generali, Andrea Stürmer, Zurich, Thomas Sprung, Merkur, Alexander Neubauer, Helvetia, Jochen Zöschg, Zurich, Franz Lehner, UNIQA, Thomas Neusiedler, Helvetia und Moderator Gerhard Maschnig.

ÖSTERREICHS BESTE VERSICHERER BEIM GRÖSSTEN BRANCHENEVENT GEKÜRT

Im Zuge des Trendtages 2019 in der Pyramide Wien/ Vösendorf wurden bereits zum zwölften Mal die begehrten AssCompact Awards verliehen. Die großen Gewinner heißen Generali mit drei Awards sowie Helvetia, Merkur und NÜRNBERGER mit je einem Award.

Unter dem Generalthema „Sicherheit durch Perspektiven. Die Rolle der Versicherungsbranche in (un)sicheren Zeiten“ erörterten Experten in Fachvorträgen brandaktuelle Themen, Trends sowie Umbrüche in der Versicherungsbranche.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS ging bei der Eröffnung auf die Entstehung der IDD in Brüssel und deren Umsetzung in nationales Recht ein: „Mir ist bewusst, dass wir jetzt mehr Verpflichtungen haben. Aber ich glaube, dass wir mit der Umsetzung mit allen Vertriebspartnern, mit Banken und Versicherungen bis hin zum Autohandel und den Reisebüros keine schlechte Lösung gefunden haben. Wenn jemand das Maklergesetz vorher

eingehalten hat, wird er sich auch mit der IDD leichttun.“

Im Bereich der Eigenheim-/Haushaltsversicherung erreichte die Generali den ersten Platz. Auf den Rängen 2 und 3 folgten die Helvetia und die Zurich Versicherung. Im Markt der Lebensversicherung setzte sich die Helvetia durch. Die Plätze 2 und 3 belegten die Generali und Wiener Städtische Versicherung. Gewinner

in der Berufsunfähigkeitsversicherung ist die die NÜRNBERGER Versicherung, gefolgt von der HDI Lebensversicherung und der Continentale. In der Unfallversicherung siegte die Generali vor der Wiener Städtischen und der UNIQA. Den Sieg in der Krankenversicherung holte sich die MERKUR vor der UNIQA und der Wiener Städtischen. Den besten Service für Vermittler bietet laut der aktuellen Studie die Generali Versicherung. Die Top 3 komplettierten hier die Zurich Versicherung und UNIQA. Dass die Studien repräsentativ sind, das garantiert die Rekordzahl von 2.055 Votings von Geschäftsführern bzw. Fachexperten aus den heimischen unabhängigen Vermittlerbüros.

M

Denk

**OP?
AUWEH?**

**Private Krankenversicherung
im Spital mit freier Arztwahl.
Jetzt 3 Monatsprämien gratis!***

*Aktion gültig für Neukunden in der Krankenversicherung und ausgewählte Produkte bis zum 31.12.2019. Mehr Angaben zu der beworbenen Versicherung finden Sie auf www.uniqa.at in unseren Produktinformationsblättern und beim Berater.

www.uniqa.at

Denk


UNIQA

DIE PENSIONSFALLE

Die aktuelle Unfallstatistik des Kuratoriums für Verkehrssicherheit zeigt, dass Unfälle im Haushalt mit 308.300 Verletzten die größte Gefahrenquelle darstellen. Gerade Pensionisten sind davon am stärksten betroffen. Auch hier könnten Präventionsmaßnahmen für einen signifikanten Rückgang sorgen.

von Mag. Christian Sec

Die Unfallzahlen des Kuratoriums für Verkehrssicherheit (KFV) zeigen zwei deutliche Langzeittrends. Einerseits gehen die fatalen Unfälle mit Todesfolge im Bereich Arbeit und Verkehr deutlich zurück, während diese im Heim- und Freizeitbereich in den letzten Jahrzehnten deutlich angestiegen sind. Die Verschiebung in Richtung Heim- und Freizeitunfall hat dazu geführt, dass lediglich 16 Prozent der Unfälle im Rahmen der gesetzlichen Unfallversicherung gedeckt sind, wie Prof. Elisabeth Stadler, Vorstandsvorsitzende der Vienna Insurance Group im Rahmen der Präsentation der Unfallstatistik 2018 des Kuratoriums für Verkehrssicherheit erklärt. „Leider ist den meisten Österreichern nicht bewusst, dass sie bei einem Großteil der Unfälle nicht finanziell abgesichert sind. Dabei kostet guter Schutz im Rahmen einer privaten Unfallversicherung in etwa so viel wie das Abonnement einer Tageszeitung“, so Stadler. Insgesamt liegt der Deckungsgrad, laut Stad-

ler, in der Unfallstatistik bei 30 Prozent. Passiert ein Unfall in der Freizeit oder im Haushalt sind zwar die Behandlungskosten durch die gesetzliche Krankenversicherung gedeckt, nicht aber die Folgeschäden. Immerhin tragen mehr als ein Prozent der Unfallopfer eine bleibende Invalidität davon. Eine private Unfallversicherung deckt dabei die zusätzlichen Kosten, die nach einem Unfall außerhalb des Arbeitsumfeldes entstehen ab. Dabei sind spezielle Behandlungs- und Rehabilitationskosten, Umbaukosten für Rehabilitationskosten, Umbaukosten für eine behindertengerechte Wohnumgebung, Umrüstungen beim Auto oder auch kosmetische Operationen durch eine private Unfallvorsorge abgedeckt.

Senioren und Kinder leben gefährlich

Othmar Thann, Direktor des KFV, führt die Verschiebung des Risikos in Richtung Freizeit- und Haushalt darauf zurück, dass diverse Programme im Arbeits- und Verkehrsbereich zu mehr Sicherheit geführt hätten. Jetzt wäre es aber an der Zeit auch Präventionsmaßnahmen in den Bereich Wohnung und Freizeit zu setzen. „Ein investierter Euro in der Unfallprävention spart neun Euro an Kosten ein“, so Thann. Vor allem zwei Risikogruppen kristallisieren sich hierbei heraus. Einerseits sind dies Kinder und Jugendliche bis 19 Jahre, wobei hier vor allem der Freizeitbereich den wesentlichen Gefahrenherd darstellt, und andererseits die Pensionisten ab 65 Jahre. In dieser Personengruppe erweist sich vor allem das eigene Heim als Risikofaktor Nummer Eins. 144.500 von insgesamt 220.900 Unfällen passieren den Senioren in den eigenen vier Wänden. Die häufigste Unfallursache ist dabei der Sturz. 80 Prozent aller Verletzungen von Menschen älter als 60 Jahre sind einfache Stürze, weist eine Studie aus. Dabei stellt Sturz und seine Folgen, laut Angaben des Sozialministeriums, die sechsthäufigste Todesursache dar.

i

Sicherheits-Tipps für die ganze Familie

Im Rahmen einer Renovierung bzw. eines Umbaus sollten folgende Maßnahmen mehr Sicherheit und Komfort im gesamten Wohnraum schaffen:

- Beseitigung von Türschwellen und Niveauunterschieden
- Verbreiterung von Fluren (mindestens 120 cm für Eingangsbereiche, mindestens 150 cm neben der Möblierung)
- Verbreiterung der Türen (90 cm)
- Einbau einer modernen Heizung
- Installation benutzerfreundlicher Armaturen und Beschläge (z. B. gut erreichbare Fenstergriffe)
- Eine gut zu öffnende Wohnungstür (Türschwelle nicht höher als zwei Zentimeter) mit einem Türschloss oberhalb des Türgriffs (kein Bücken beim Aufschließen)
- Verwendung von Sicherheitstüren ohne zusätzliche Sicherheitsschlösser (mit vielen zusätzlichen Schlüsseln), damit Befugte und Helfer die Türen im Notfall rasch öffnen können
- Gegensprechanlagen dort anbringen, wo man sich am häufigsten aufhält

Quelle: Sozialministerium Österreich

Sportbetreiben als Sturzprävention Nummer Eins

Das Sturzrisiko und die Zahl der Stürze nehmen im Alter zu. So wird jede dritte Frau, die älter als 80 Jahre ist, laut Angaben des Sozialministeriums, zumindest

einmal pro Jahr stürzen. Dabei sind die Gefahren durch einen Sturz im fortgeschrittenen Alter zum Pflegefall zu werden, immens. Ein einfacher Sturz genügt, um einen der großen Knochen, wie den Oberschenkelhals, zu brechen. Jeder sechste Sturz führt, laut Angaben des Sozialministeriums zu einer schwerwiegenden Verletzung und trotz moderner Operationstechniken erreicht etwa die Hälfte aller Betroffenen die ursprüngliche Beweglichkeit und Sicherheit nicht mehr. Somit liegt zusätzlich zur erhöhten Sturzgefahr, die Gefahr im Alter durch einen Sturz bleibende Beeinträchtigungen davonzutragen rund acht Mal höher als im Schnitt der Gesamtbevölkerung. Die wohl wirkungsvollste Sturzpräventionsmaßnahme bei älteren Personen ist daher die Bewegung und das aktive Leben. Schon ab dem 50. Lebensjahr nehmen Balance, Muskelkraft, Ausdauer und Beweglichkeit ab, sodass mit zunehmendem Alter das Risiko steigt, zu stürzen und sich dabei zu verletzen. Das Gesundheitsministerium empfiehlt daher Senioren, Kraft und Balance zu trainieren und so der Sturzgefahr entgegenzuwirken. Es gibt dabei viele Möglichkeiten Stand- und Gangsicherheit durch Bewegung, Training von Ausdauer, Kraft und Gleichgewicht zu erlangen. Je nach Interesse und Vorliebe kann der Körper entweder durch Gartenarbeit oder durch Tanzen in Schuss gehalten werden.

Die Fallen beseitigen

Mit dem zunehmenden Sturzrisiko im Alter können schon Kleinigkeiten, die für viele Jahre kein Problem darstellten, zu „Fallen“ werden, wie zum Beispiel freiliegende Kabel oder lose Teppiche. Hinzu kommt, dass mit dem Alter die Knochenfestigkeit abnimmt. In vielen Studien konnte gezeigt werden, dass etwa ein Viertel aller Stürze in der Wohnung durch das Entfernen von Fallen vermieden werden kann. Dabei könnten schon kleine Veränderungen große präventive Wirkungen auslösen. Darunter zählen, lose Teppiche oder Fußabstreifer entfernen oder mit einem Doppelklebeband fixieren oder auch ausreichende Beleuchtung: So sollten die Schalter gleich neben der Eingangstür sein. Noch besser wäre ein Bewegungssensor: Das Licht geht automatisch an, wenn der Raum betreten wird, und erlischt wieder, wenn sich nichts mehr bewegt. Aber auch die Investition in barrierefreie Wohnungen wäre eine gute Investition in die Prävention, wie Alexander Bodmann, Geschäftsführer der Caritas erklärt. „Pflegebedürftigkeit wird oft durch einen Unfall in den



Prof. Dr. Louis Norman-Audenhove, Generalsekretär des VVO; Prof. Elisabeth Stadler, Vorstandsvorsitzende der Vienna Insurance Group und Vizepräsidentin des Roten Kreuzes; Dr. Othmar Thann, Direktor des KFV (Kuratorium für Verkehrssicherheit); Mag. Werner Gruber, Direktor des Planetariums der Stadt Wien bekanntester Physiker Österreichs

eigenen vier Wänden ausgelöst“, so Bodmann. In Wien befinden sich aktuell 20.000 geförderte und barrierefreie Wohnprojekte mit einem Förder volumen von rund einer Milliarde Euro in Realisierung. Zusätzlich stehen Wiener und Wienerinnen ab 65 Jahre, selbst ohne Pflegestufe, die in einem Eigenheim oder einer Wohnung älteren Baujahrs wohnen, Fördermittel in Form von finanziellen Zuschüssen für den barrierefreien Umbau von Räumlichkeiten zur Verfügung. Die Stadt fördert hierbei mit einem nicht zurückzahlenden Zuschuss von bis zu € 4.200. Beim barrierefreien Umbau soll vor allem auf vier Punkte geachtet werden. Haus oder Wohnung sollen eben sein – jede noch so kleine Schwelle kann zum Hindernis werden. Zweitens soll auf die richtige Höhe geachtet werden, damit man aus jeder Lage (Bett, Rollstuhl) Lichtschalter, Griffe etc. erreichen kann. Drittens sollte man Türen und Durchgänge in der richtigen Breite einplanen – damit man bequem durch die Tür kommt egal ob mit Rollstuhl oder mit Sack und Pack oder zu zweit, wenn man die Hilfe eines anderen Menschen braucht. Der letzte Punkt: Wäre dann noch der 150-cm-Kreis. Er garantiert ausreichend Bewegungsfreiheit in jeder Wohnsituation. Die Investitionen würden nicht nur vor einen Sturz mit möglicherweise schwerwiegenden Folgen schützen. Für die Unfallopfer fast genauso schwerwiegend wäre die Tatsache, dass das Leben in der eigenen Wohnung dadurch manchmal sogar unmöglich wird.

M

DIE DIGITALE TRANSFORMATION IN GROSSBRITANNIEN

Im September organisierte der Fachverband der Versicherungsmakler eine Studienreise nach London, um sich einen Überblick zu digitalen Geschäftsmodellen im Versicherungsbereich im europaweit modernsten Versicherungsmarkt zu verschaffen.

von Mag. Jennifer Willner, Mag. Hermann Fried und
ao.Univ.Prof. Dr. Michael Theil

Die einzelnen Programmpunkte können in der vorigen Ausgabe der Fachzeitschrift nachgelesen werden. Darüber hinaus dürfen wir Ihnen detailliert gewonnene Erkenntnisse zur digitalen Transformation im Versicherungsgeschäft in Großbritannien und den neuesten Trends präsentieren.

1. Wachstum von Preisvergleichsplattformen in den 2000er Jahren (comeparethemarket.com, gocompare.com, confused.com, moneysupermarket.com)

Christopher Sandilands, Partner bei Oxbow Partners, berichtet, dass aktuell 7 von 10 Kunden ihre Versicherung online abschließen und die Anzahl an Maklern in den letzten Jahren stark gesunken ist.

- 2012 rd. 7.000 Makler
- 2019 rd. 3.000 Makler

Vor allem Versicherungsprodukte im Privatkundengeschäft werden größtenteils über Online-Vergleich-

splattformen abgeschlossen; entweder über Angebote eines Versicherers oder eines Maklers, die beide solche Plattformen nutzen.

Die Grafik „Internet-Anteil an Neugeschäft Kfz-Versicherung“ lässt erkennen, dass 2018 fast 90% der Kfz-Versicherungen online abgeschlossen wurden.

Ergänzend muss zu dieser immens hohen Online-Abschlussrate erwähnt werden, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen in Großbritannien insofern spezifische sind, als für Kfz-Haftpflichtversicherung

ausschließlich 1-Jahresverträge bestehen (dürfen), die Jahr für Jahr neu abzuschließen sind.

Bei der Entscheidungsfindung ist der Preis das ausschlaggebende Merkmal.

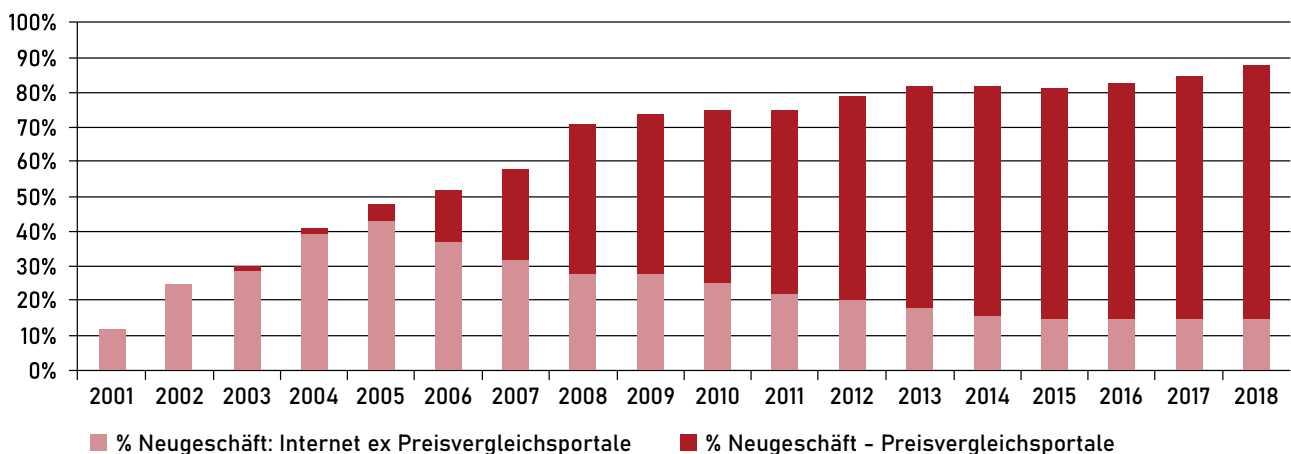
Die nachstehende Abbildung zeigt, dass die britischen Konsumenten stark preisgetrieben sind. Billigstes Angebot, billigeres Angebot und Konditionen sind die ersten drei Entscheidungsfaktoren bei der Produktauswahl.

Nach Aussagen von Sandilands spielt das Kriterium

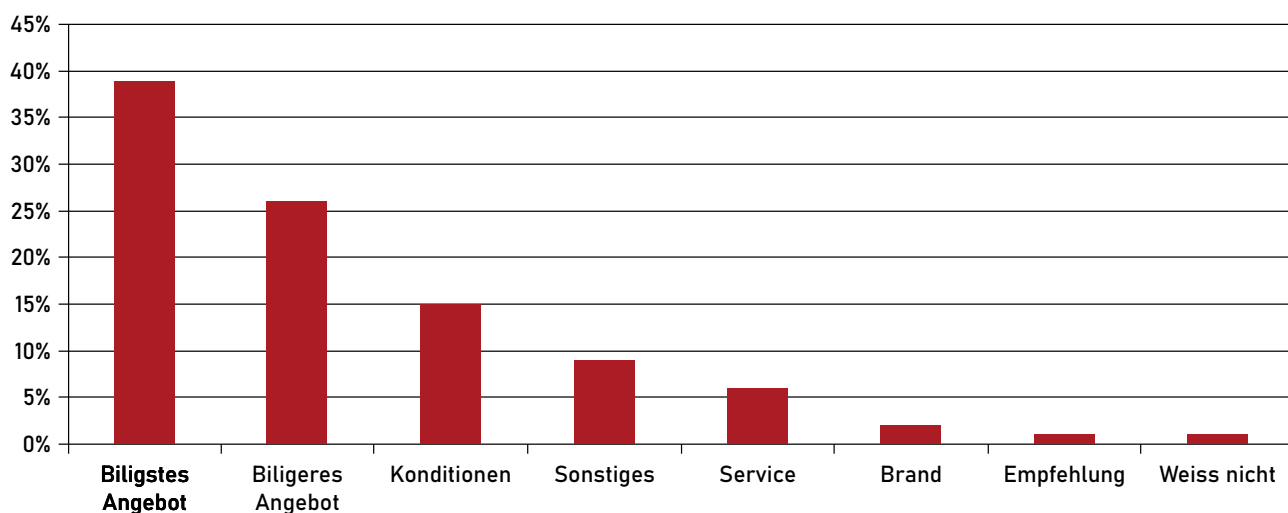
Mag. Jennifer Willner



Internet-Anteil an Neugeschäft Kfz-Versicherung



Wieso haben Sie Ihren jetzigen Kfz-Versicherungsanbieter gewählt?



„Brand“, der Bekanntheitsgrad eines Versicherungsunternehmens, im Gegensatz zu Österreich eine eher untergeordnete Rolle.

Die Dominanz des Preises als bestimmendes Entscheidungskriterium ist ein weithin beobachtbares Phänomen. Im Vergleich zu anderen Gütern kommen bei Versicherung einige Aspekte dazu, die die Bedeutung des Preises weiter erhöhen:

Mit anderen Dienstleistungen hat Versicherung gemeinsam, dass weit weniger als bei tangiblen Gütern klar ist, was man als Nachfrager zu diesem Preis erhält.

Zu diesem Preis erhält. Dazu kommt jedoch, dass Versicherungsschutz per se stochastische Elemente hat, die eine Nutzeneinschätzung weiter verkomplizieren. Aber selbst wenn eine solche Einschätzung gelingen sollte, so werden im Entscheidungsprozess sichere Ergebnisse (das ist bei Versicherung die Zahlung der Prämie) weit höher gewichtet als

Mag. Hermann Fried



unsichere Ergebnisse (das könnten Leistungen im Schadenfall sein). Man kann also getrost umgekehrt formulieren, dass es sehr überraschend wäre, wenn eine andere als der Preis die zentrale Rolle bei der Entscheidung spielen würde.

Viel interessanter scheint die Frage, was mit einem „billigeren Angebot“ gemeint ist. Dazu braucht es zwingend eine Referenzgröße, wobei das nicht un-

bedingt bedeuten muss, dass ein teureres Angebot tatsächlich vorliegt. Oft reicht es Entscheidungsträgern schon, wenn sie eine repräsentative Vorstellung eines gängigen Preises zu haben glauben. Wie das im Einzelnen aussieht, ist von außen praktisch nicht beobachtbar. Es ist auch bekannt, dass solche Referenzgrößen eher instabil sind und beeinflusst werden können. Die allseits bekannten „statt“-Preise sind ein Beispiel für eine wenig subtile Form und man kann davon ausgehen, dass solche Referenzgrößen von Anbietern gesetzt werden, ohne dass das dem Entscheidungsträger bewusst ist. Hinter dem Entscheidungsgrund „billigeres Angebot“ stehen also vermutlich sehr viele, ganz heterogene Einzelsituationen.

Auch beim Entscheidungskriterium Konditionen gibt es keinen Grund anzunehmen, dass die Entscheidungsträger damit das durchaus vielfältige und komplexe Bündel an Konditionen meinen, was sie zwischen Angeboten unterscheiden lässt. Es ist bekannt, dass viel eher ein (sehr) beschränktes Subset an Merkmalen herangezogen wird. Regelmäßig gestaltet sich im weiteren der Vergleich zwischen verschiedenen konkurrierenden Details (in etwa: wie viel mehr von dem einen ist gleich wie viel weniger von dem anderen) als schwierig, sodass dann weiter vereinfacht wird, bis

ao.Univ.Prof. Dr. Michael Theil



im (gängigen) Extremfall zwei Ausprägungen eines Merkmals übrigbleiben können. Dieser Prozess verläuft wieder diffus, aber auch er ist durch die Anbieter beeinflussbar.

Daraus ist schon erkennbar, dass für Online-Abschlüsse der Angebotspreis ein einfach zu handhabendes Differenzierungskriterium sein kann, es aber darüber hinaus vielfältige weitere Möglichkeiten der Entscheidungsfindung gibt. Es ist sehr wahrscheinlich, dass Entscheidungsträger dann durchaus einen Bedarf an weiterführender Information und Beratung wahrnehmen.

2. Wachstum von InsurTechs, die neue kundenorientierte Dienstleistungen und/oder Geschäftsmodelle im Versicherungsbereich anbieten und entwickeln.

Ben Howarth, Director und General Business Manager von ABI (Association of British Insurers), stellte typische Tätigkeitsbereiche von InsurTechs in Großbritannien vor:

Contract Management/Brokerage: Online-Versicherungsmakler mit dem Ziel, die Verwaltung und das Verständnis von Versicherungen mittels einer App für den Kunden zu vereinfachen. Sämtliche Versicherungsverträge werden für eine bessere Übersicht über bestehende Versicherungen in einer App gespeichert. Vom Versicherungsabschluss bis hin zur Schadenabwicklung wird die Versicherungssituation des Nutzers mithilfe von Algorithmen vollständig digital analysiert und daraus automatisch Vertragsverbesserungen vorgeschlagen.

Usage Based Insurance (UBI): Versicherungstarife werden auf das Nutzerverhalten ausgerichtet. Digitale Kundendaten werden gesammelt und genutzt, um neue Versicherungsangebote zu berechnen. Zum Beispiel bei Kfz-Versicherungen, die günstiger werden, wenn ein Kunde wenig und/oder vorsichtig fährt. Das Fahrverhalten wird dabei von einem Sender im Auto an den Anbieter übertragen („Telematik-Tarif“). Ein anderes Beispiel sind Krankenversicherungen, deren Versicherungstarife auf Basis der gesundheits-bezogenen Kundeninformationen mittels Smartphones/-watches oder smarten wearables berechnet werden.

Spot Insurance: Manche Versicherungen werden selten und/oder nur kurz gebraucht. Diese Kurzzeit-Versicherung passt sich genau an die Situation des Versicherten an. Beispielsweise Ein-Tages-Versicherungen, wenn man sein Auto verleiht und ein 24-Stunden-Drittfahrschutz sinnvoll wäre.

Peer-to-Peer-Insurance: Versicherungsnehmer mit der gleichen Versicherungsart (z.B. Haushalt) schließen sich zusammen. Die einzelnen Prämien werden in einem gemeinsamen Pool gesammelt, um im Schadenfall gegenseitige Unterstützung zu leisten. Wenn keine oder nur wenigen Schadenfälle auf-

treten, werden die im Pool verbleibenden Geldmittel auf die Mitglieder aufgeteilt. Bei einer Überschreitung der eingesammelten Prämien durch Schadenzahlungen springt ein Rückversicherer ein.

Die Produkte von InsurTechs sind sowohl für Makler als auch für private Kunden und den B2B-Bereich interessant. Private Kunden sowie B2B-Kunden können von günstigen Preisen und einer einfachen Verwaltung profitieren, während Maklern damit neue Vertriebswege zur Verfügung stehen.

InsurTechs können zudem auch von ihren Kunden mit einem Maklermandat ausgestattet werden. Damit können diese Firmen wie ein Versicherungsmakler agieren und Verträge im Namen des Kunden verwalten, abschließen oder kündigen.

Die Firma KASKO ist ein InsurTech, das sich auf EDV Dienstleistungen sowohl für Versicherungsunternehmen als auch für größere Makler- und Maklergruppierungen spezialisiert hat. Die technischen Umsetzungen reichen von Produktkonfigurationen, der Integration sämtlicher (Vertriebs)kanäle, einer Front-End Bibliothek bis hin zur Polizzierung und dem Inkasso. Laut Nikolas Sühr, dem Gründer und CEO von KASKO, ist die Umsetzung von fachlichem Wissen in Technologie sehr gefragt und auch wettbewerbsfördernd.

Es hat sich gezeigt, dass Kunden im Zuge ihres Vertragsabschlusses auf einer Online-Plattform auch ein paar Fragen gestellt bekommen wollen, wobei dies ein schmaler Grat zu sein scheint. Keine oder zu wenige Rückfragen vermitteln dem Kunden keinen allzu seriösen und guten Eindruck der Plattform. Hingegen sind zu viele Fragen ebenfalls unerwünscht.

Eine Mitwirkung am Produktgestaltungs- und Preisfindungsprozess kann vom Kunden durchaus positiv wahrgenommen werden. Es vermittelt den Eindruck, einen Einfluss im eigenen Interesse ausüben zu können bzw. nicht ein Massenprodukt zu bekommen, sondern eines, das die individuelle Situation berücksichtigt. Dass dieser Effekt als Kontrollillusion bezeichnet wird, zeigt schon, dass die Annahme des Entscheidungsträgers, dass daraus Vorteile erwachsen, nicht zutreffen muss.

Eine Beteiligung des Geschädigten an der Schadenerhebung basiert im Übrigen auf eben diesen Verhaltensweisen. Auch hier erscheint es attraktiv sich zu beteiligen.

Auf der anderen Seite steht ein Komplex von Verhaltensweisen, der genau gegenteilig wirkt. Hierzu gehört alles, was zu kognitiver Überlastung des Befragten führt. Es ist davon auszugehen, dass Fragen, die nicht klar verstanden werden oder wo Unsicherheit hinsichtlich der korrekten Beantwortung besteht, nicht oder nicht verlässlich genug beantwortet werden. Im Online-Bereich steht zu vermuten, dass dieser Effekt noch stärker ausgeprägt ist, weil Bequemlichkeit und Schnelligkeit als zwei der zentralen

Gründe für diesen Zugang angesehen werden. Dazu kommt, dass zu beobachten ist, dass Aufmerksamkeitsspannen deutlich abnehmen, was in weiterer Konsequenz bedeutet, dass bestimmte Kundengruppen besonders negativ reagibel auf längere Bearbeitungsdauer einer Anfrage sind.

Im Firmenkundengeschäft spielt der Makler nach wie vor eine entscheidende Rolle. Auch in diesem Geschäftsfeld wird in Großbritannien sehr erfolgreich digital angeboten. Simply Business ist es als Online-Makler gelungen über 600.000 Unternehmer (EPU und KMU) als Maklerkunden zu gewinnen. George Scarfe, Head of Insurance Product bei Simply Business, sieht folgende Kernkompetenzen als entscheidend für den Erfolg:

- Nutzung von Daten ist der Kern des Geschäftserfolges. Daten werden bei jedem Kundenkontakt aufgezeichnet und mithilfe von künstlicher Intelligenz und Verhaltensforschung ausgewertet. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse werden für die Produktentwicklung und laufende Verbesserung der customer journey verwendet.

- Produktorientierte Ausrichtung – Produkte werden gemeinsam mit dem Kunden exakt auf deren Kundenbedürfnisse hin entwickelt. Es können für 1.000 Berufsgruppen maßgeschneiderte Versicherungsprodukte angeboten werden. So gibt es z.B. unterschiedliche Produkte für Gewerbetreibende, die ausschließlich im Trockenbau tätig sind und solche die Nassbau betreiben. Aber auch für exotischere Gewerbe z.B. „Dogwalker“ werden eigene Deckungen angeboten.

Die Kundenzufriedenheit wird durch Testmethoden (z.B. A/B Test) und einem datengesteuerten Kaufentscheidungsprozess laufend verbessert. Hinzu kommen kontinuierliche Produktinnovation, verbesserte Leistungsmerkmale und die Umsetzungsgeschwindigkeit am Markt.

Dies wird wiederum durch eine enge Partnerschaft mit Versicherungsunternehmen ermöglicht. Basierend auf Datenanalysen und Erkenntnissen werden neue Produktangebote geschaffen, um einerseits dem Kunden eine Auswahl bieten zu können und andererseits wettbewerbsfähig zu bleiben.

Wenn das Versicherungsunternehmen keine Deckung für ein gewünschtes Produkt garantieren kann, wird als MGA (Managing General Agent) fungiert und unter der eigenen Marke ein eigenes Versicherungsprodukt entwickelt und auf den Markt gebracht. Das Risiko ist wiederum bei einem Versicherungsunternehmen rückversichert.

- Skalierbare Technologie – die Vielfalt an Produkten und die laufende und sehr schnelle Produktveränderung ist nur mit einem leistungsfähigen IT-System wirtschaftlich möglich.
- Viel Geld wird in Digitales Marketing investiert: hohes Ranking bei Suchmaschinen, SEO (search engi-

ne optimization), SEA (search engine advertising), content marketing und Social Media Kampagnen, um nur die Wichtigsten zu nennen.

- Ein ausgezeichnetes Arbeitsklima zieht Spitzenkräfte aus Technologie und Versicherungswesen an und hält die Fluktuationsrate im Unternehmen niedrig.

Richard Beaven, ehemaliger Distribution Direktor der Swinton Group - einem der größten Maklerunternehmen in Großbritannien – und derzeit COO bei der Brightside Group, beschreibt die digitale Transformation in Großbritannien mittels dreier Schlüsselfaktoren:

- Daten
- Kundenverhalten
- Technologie

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Versicherungsvertrieb, insb. für den Maklervertrieb in Österreich sind durchaus andere als in Großbritannien; so lassen sich beispielsweise die best-advice-Verpflichtung im MaklerG oder die Empfehlungsverpflichtung in den Standesregeln wohl eher bzw. leichter im analogen Vertrieb abbilden. Allenfalls mag dies auch mit ein Grund dafür sein, dass in Österreich die Uhren derzeit noch etwas langsamer ticken. Dennoch ist erkennbar, dass die digitale Transformation auch schon am heimischen Versicherungsmarkt und für deren „Player“ begonnen hat. Laut den Vortragenden im Rahmen der Studienreise könnte für die österreichischen Versicherungsmakler die Sammlung von Kundendaten, die Modernisierung der eigenen Prozesse sowie die Nutzung von Technologieplattformen ein guter Anfang sein. Viele InsurTechs sind besonders in Nischen erfolgreich. Es bleibt abzuwarten, wie sich die InsurTechs bei komplexeren Produkten, wie zum Beispiel der Altersvorsorge, weiterentwickeln.

Spannend wird auch die Frage werden, was bei einem Versicherungswechsel mit den über die Jahre angesammelten Kundendaten passiert bzw. wem diese rechtlich gesehen gehören? Sind diese Daten persönliches Eigentum des Kunden oder Eigentum des Versicherungsunternehmens, welches über die Jahre in die technischen Entwicklungen zur Sammlung dieser Daten investiert hat?

Die erfolgreichen Beispiele aus Großbritannien zeigen einen möglichen Weg. Die vielbeschriebene Disruption hat scheinbar auch in einem stark digitalisierten Versicherungsmarkt nicht stattgefunden. Es gibt nach wie vor Versicherungsunternehmen und es gibt nach wie vor Versicherungsmakler. Die Vertriebswege und die angewendeten Technologien haben sich allerdings stark verändert. Die Kooperation mit InsurTechs und/oder die Verbesserung der eigenen digitalen Fähigkeiten und eine hohe Spezialisierung scheinen zumindest in Großbritannien einer der Erfolgsfaktoren zu sein.

M

VORSCHAU



Positives Resümee – die Meilensteine des Fachverbandes der Versicherungsmakler

Haushalts- und Eigenheimversicherung – Alles versichert?



Versicherungsmakler im internationalen Vergleich - Teil 2



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: risControl/Schönfellner, Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs/APA-Fotoservice/Hautzinger, Fotostudio Meister, Adobe Stock, picturepeople, Walter Skokanitsch, OLN/G. Alarcon und redenswert, Gregor Nesvadba, Martin Steintaler | tinefoto.com, Monika Aigner, Alexander Müller, WU Wien.

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials) Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+ /o/ Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen.

„Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher sprachformen verzichtet. Sämtliche Personen Bezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht. Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2019



MEIN ZUHAUSE – DAS NEUE PRODUKT DER ALLIANZ IST DA!

**Über 150 Jahre Erfahrung in zeitgemäßer Verpackung:
Mit den 3 Paketen können Ihre Kunden ab sofort
Haushaltsversicherung solo oder auch in Kombination mit einer
Eigenheimversicherung beantragen – einfach gut versichert!**

Highlights von Mein Zuhause:

- Alle 3 Pakete COMFORT, EXTRA und MAX inkl. 100% Grobe Fahrlässigkeit
- Erweiterung Glas inkl. Folgeschäden durch Glasbruch (ab EXTRA)
- Böswillige Sachbeschädigung, Überspannung und Kurzschluss (ab MAX)
- Optische Schäden (EH bis € 10.000,-)
- Multi Risk in jedem Paket zusätzlich abschließbar
- Erweiterte Privat- und Sporthaftpflicht für drei Generationen

Beantragen Sie schnell und einfach über unsere Schnittstellen oder **ANP**, unseren Onlinerechner: secure.allianz.at/anp-konfigurator

Mehr Infos zu unseren Produkten auf allianz.at/makler

Made's einfach!

Allianz 

SEELENRUHIG

Entspannt bleiben!
Das ist Ihr HDI Rechtsvorteil.

www.hdi.at/rechtsschutz

HDI

Das ist Versicherung.