



DIE VERSICHERUNGSMAKLERIN

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

06 | 2018

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



FRAUEN AUF DEM VORMARSCH

Lesen Sie in dieser Ausgabe über 25 Frauen aus der Versicherungs- und Finanzwirtschaft: Was sie erfolgreich macht, was ihnen die Branche bedeutet und was nötig ist, um mehr Frauen in die Branche zu holen.

die versicherung
ohne wenn und aber

muki[®]

**KONSUMENT
TESTSIEGER**

K1801007

muki Unfall

PRIVATE UNFALLVERSICHERUNG 3/2018

muki – Ihr starker Partner in den Sparten:



Unfallvorsorge



Die gesetzliche Unfallversicherung reicht nicht aus...!

- Kinderunfall-Exklusivschutz
- Unfall-Exklusivschutz
- Unfallsonderklasse

✓ **Top-Versicherungsschutz weltweit rund um die Uhr**



Gesundheitsvorsorge



Der beste Schutz für Sie und Ihre Familie

- FamilyPlus
- Sonderklasse Exklusiv
- Wahlarzt Ambulant
- Krankenhaustagegeld

✓ **Freie Arzt- und Krankenhauswahl**



Kfz-Versicherung



Erstklassige Leistung serienmäßig

- Kfz-Haftpflicht Exklusiv
- Kfz-Kasko Exklusiv
- Kfz-Rechtsschutz Exklusiv

✓ **Top-Konditionen**



Sachversicherung



Mit muki wohnen Sie rundum sicher – vergleichen Sie!

- Haushaltversicherung Exklusiv
- Eigenheimversicherung Exklusiv

✓ **Umfassender Versicherungsschutz für wenig Geld**



Gewerbeversicherung



Sicherheit für Ihr Unternehmen

- allRisk Gebäude
- allRisk Betriebsinhalt
- allRisk Betriebsunterbrechung
- allRisk Mehrkosten-Betriebsunterbrechung
- Betriebshaftpflicht
- Kfz-Flottenversicherung
- individuelle Paketlösungen

✓ **Unternehmensschutz maßgeschneidert**





GUTEN RUTSCH UND EIN ERFOLGREICHES JAHR 2019

**Von Christoph
Berghammer**

Liebe Kolleginnen,
liebe Kollegen,

ein ereignisreiches
Jahr geht zu Ende.

Ich möchte die Chance nutzen und meinem Team für die gute Zusammenarbeit danken. Wir haben dieses Jahr viel gemeinsam erreicht und all das wäre ohne ein Team, auf das man sich immer verlassen kann und das sich unermüdlich für uns Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler einsetzt, so nicht möglich.

Ebenfalls möchte ich mich bei allen Kolleginnen und Kollegen bedanken – für Zuspruch, Engagement, das Aufzeigen von Fehlern im System, das Äußern von Wünschen, aber auch für Kritik. Ohne ständiges Feedback der Mitglieder ist Interessensvertretung undenkbar!

Im letzten Jahr haben wir besonders viel Zeit und Kraft in die Umsetzung der IDD gesteckt. Diese Richtlinie stellt uns natürlich alle vor neue Herausforderungen und wird uns auch in Zukunft fordern. Wir werden in unserer Zeitschrift des Fachverbandes weiterhin so gut wie möglich informieren und die aktuellen Entwicklungen aufzeigen.

Für das kommende Jahr steht wieder vieles auf der Agenda – besonders wichtige Anliegen sind uns die

Bewältigung der neuen Pflichten für uns Maklerinnen und Maklern und die Zukunftsfähigkeit unserer Betriebe!

Wir setzen uns mit größtmöglichem Einsatz für die Umsetzung der Interessen unserer Berufsgruppe ein und stehen allen Mitgliedern auch im nächsten Jahr wieder gerne mit Rat und Tat zur Seite. Bitte nutzen Sie auch unsere Informations- und Serviceangebote: Zeitschrift, Newsletter, soziale Medien oder Weiterbildungsangebote.

Ein passender Spruch zum Jahreswechsel stammt vom deutschen Versicherungsmakler und Autor Karl-Heinz Söhler: „Wenn´s alte Jahr erfolgreich war, dann freue dich aufs neue – und war es schlecht, ja, dann erst recht.“

In diesem Sinne wünsche ich allen einen guten Rutsch und ein erfolgreiches Jahr 2019! **M**



EDITORIAL

- 03 Guten Rutsch und ein erfolgreiches Jahr 2019
- 06 Ein Jahr neigt sich dem Ende zu



INTERVIEW

- 38 Erfolgreiche Frauen
- 52 DSGVO in der Praxis
- 56 Zuhören, ehrlich beraten und da sein



FACHVERBAND & REGIONALES

- 10 Networking des Fachverbandes
- 32 Versicherungsvermittlungsnovelle 2018
- 40 Herbstroadshow - Teil 2
- 44 Wieder „Full House“ in der Wirtschaftskammer Kärnten
- 48 Fachgruppentagung
- 48 Freiwillige Weiterbildung
- 48 Neue Geschäftsführerin
- 49 Weiterbildungsangebote
- 50 Der Fachverband & Interessenverband der Versicherungsmakler stellen sich vor
- 51 17. Maklertag



NEWS & PERSONALIA

- 07 Vorstandswechsel
- 07 Neuer Landesdirektor
- 08 Neuer Vorstand
- 08 Neueröffnung



TOP-THEMA

- 12 Frauen auf dem Vormarsch



MARKT

- 31 Neuorganisation
- 43 Gestiegene Assistance-Leistungen
- 43 Cyberschutz-Produkt
- 46 Digitalisierung – es führt kein Weg daran vorbei
- 54 4. Kremser Versicherungsforum
- 55 Österreichs beste Versicherer beim größten Branchenevent gekürt



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 30 Juristische Praxis
- 34 RSS - Alles was Recht ist
- 36 RDK – Rechts- und Disziplinarkommission

EIN JAHR NEIGT SICH DEM ENDE ZU

Von
Christian Proyer,
Chefredakteur

Versicherungsmakler übernommen. Ein neues Layout, ein neuer Auftritt und wir haben uns bemüht, auch neue Themen in der Berichterstattung zu berücksichtigen.

Es war ein interessantes Jahr, in dem wir den Fachverband, dessen Funktionäre, aber auch die Mitarbeiter des Fachverbandes und dessen Geschäftsführer begleitet haben. Ein interessantes Jahr hinsichtlich gesetzlicher Anforderungen, digitaler Umsetzungen und neuer Regulatorien. Ein Jahr, welches laut Vertriebsexperten einen Paradigmenwechsel in der Vergütung des Versicherungsvertriebes gebracht hat, und demzufolge auch die Versicherungsmakler betrifft. Ein interessantes Jahr, wenn man betrachtet, wie sich Österreich hinsichtlich der politischen Landschaft verändert hat. Ein interessantes Jahr, wenn man die Entwicklungen von FinTechs, Insurtechs und der Digitalisierung in der Branche beobachtet hat. Ein interessantes Jahr, wenn man

Ein interessantes Jahr neigt sich dem Ende zu. Mit Jänner 2018 haben wir die Erstellung der Fachzeitschrift für den Fachverband der

abseits des Mainstreams die gesellschaftspolitische Entwicklung betrachtet. Aber eines ist in diesem interessanten Jahr gleich geblieben: die Tätigkeit des Versicherungsmaklers für seine Kunden. Was sich verändert hat, wenn man die Meinungen der zahlreichen Interviews und Gespräche zusammenfasst, ist für die Versicherungsmakler die Wirtschaftlichkeit der Tätigkeit für seinen Kunden. Was aber die meisten nicht abschreckt, rund um die Uhr für ihre Kunden da zu sein. Aber auch die Veränderung der Vergütung durch die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie belastet so manchen Versicherungsmakler. Nicht die Sorge, dass die Anforderungen nicht eingehalten werden könnten, sondern die Mühe mit der Umstellung der IT aufgrund der gesetzlichen Anforderungen belastet oft auch die finanzielle Seite des Unternehmens.

Damit sind wir auch schon beim nächsten Thema: das Finanzielle. In den vielen Gesprächen hat sich in diesem Jahr eines deutlich herauskristallisiert: Der Einzelkämpfer, der sein kleines Unternehmen mit nur einem Mitarbeiter führt, könnte wie ein alter Dinosaurier enden, wenn er nicht eine der berühmten Nischen besetzt. Und wir wissen alle, was mit den Dinosauriern geschehen ist – sie sind ausgestorben.

Aber man darf auch nicht vergessen, dass Dinosaurier genügsam waren und zu ihren Zeiten sehr gerne lebten und der frühe Tod, der ihnen vorhergesagt wurde, erst Jahrzehnte später eingetroffen ist. Sie hatten jedoch keine besonders starken Feinde, selten ein größeres Tier gesehen, das ihnen gefährlich werden konnte. Unsere Dinosaurier müssen sich aber nicht nur gegen die Wirtschaftlichkeit, die gesetzlichen Anforderungen starkmachen, sie müssen sich auch gegenüber der Versicherungswirtschaft behaupten. Und hier gibt es keinen Artenschutz, denn dem Motto „Groß – größer – mächtig“ können kleine Einzelunternehmen nichts entgegenhalten, außer vielleicht die Unterstützung des Fachverbandes, doch seinem Wirken sind leider auch immer wieder Grenzen gesetzt. Aber einen gewissen Artenschutz sollte die Versicherungswirtschaft den Einzelkämpfern gegenüber einräumen, und statt Artenschutz sollte man es einfach Moral nennen. Es wäre ein interessantes Jahr gewesen, wenn Moral statt Profit so manche Entscheidung in der Versicherungswirtschaft beeinflusst hätte.

M



VORSTANDSWECHSEL

ERGO Versicherung AG

Mag. Josef Adelman, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung und ERGO Austria International AG, wird mit April 2019 planmäßig aus dem Vorstand ausscheiden und in den wohlverdienten Ruhestand eintreten.

Zu seinem Nachfolger wurde Dr. Philipp Wassenberg, vorbehaltlich der Zustimmung der FMA, berufen. Dr. Wassenberg wird auch das Ressort Schaden/Unfall übernehmen. Der Österreicher Dipl.-Ing. (FH) Ronald Kraule tritt bereits am 1. Jänner 2019 in den Vorstand ein, ab 1. April 2019 übernimmt er das Ressort Lebensversicherung.

Dipl.-Ing. (FH) Ronald Kraule



„Mit Dr. Philipp Wassenberg können wir den Vorstandsvorsitz in Österreich mit einem sehr erfahrenen Experten besetzen. Ein strategisches Ziel der ERGO in Österreich ist es, in der Sparte Schaden/Unfallversicherung deutlich über den Marktdurchschnitt

zu wachsen. Dr. Wassenberg bringt nicht nur umfassende Kenntnisse in diesem Bereich mit, sondern hat in seinen bisherigen Tätigkeiten bei der Munich Re auch an der Schnittstelle zwischen Erst- und Rückversicherung

wertvolle Erfahrung sammeln können. Darüber hinaus bringt er viel persönliche Erfahrung aus der Zusammenarbeit mit Maklern und unabhängigen Vertrieben mit“, sagt Dr. Clemens Muth, Vorsitzender des Aufsichtsrates der ERGO Austria International AG.

„Ronald Kraule verfügt über langjährige Kenntnis unserer ERGO-Gruppe, vor allem im internationalen Bereich. Durch seine bisherigen Erfahrungen in der Geschäfts- und Produktentwicklung im Bereich Lebensversicherung, aus dem in Österreich ein Großteil des Prämienvolumens kommt, ist er die ideale Ergänzung im Vorstand der ERGO Versicherung AG“, so Dr. Muth weiter. Die weiteren Zuständigkeiten im Vorstand der ERGO Versicherung AG von Dkfm. Josef Kreiterling, Mag. Christian Noisternig und Dipl.-Math. Christoph Thiel bleiben unverändert. **M**



Dr. Philipp Wassenberg

NEUER LANDESDIREKTOR

UNIQA Versicherung

Während Markus Stadelmann momentan die Landesdirektion Vorarlberg und interimistisch die Landesdirektion Tirol in Doppelfunktion leitet, bekommt Tirol mit Jänner 2019 einen neuen Landesdirektor. Manfred Miglar, der ehemalige Leiter der Privat- und Geschäftskundenabteilung der Raiffeisen Landesbank Tirol, wechselt in die Versicherungsbranche. Der gebürtige Osttiroler hat seine Karriere in der Finanzwirtschaft als Kundenberater mit Schwerpunkt Versicherung begonnen. Berufsbegleitend hat er am Management Center Innsbruck studiert und mehrere Management-Lehrgänge bei Raiffeisen absolviert. Als Vortragender unterrichtet er am Raiffeisen-Campus zu den Themen Strategie

und Vertrieb. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder. „Manfred Miglar verfügt über exzellente Führungsqualitäten. Er weiß, worauf es ankommt und kann eine Mannschaft für die Sache begeistern. Mit seiner umfangreichen Erfahrung – insbesondere im Versicherungsbereich – bringt er auch fachlich die besten Voraussetzungen mit, daher werden wir mit ihm unsere starke Position in Tirol weiter ausbauen“, freut sich Peter Humer, UNIQA Österreich Vertriebsvorstand, über den Neuzugang. **M**



Manfred Miglar

NEUER VORSTAND

Generali Österreich

Dr. Martin Sturzlbaum, Vorstand der Generali Versicherung, wird Nachfolger von Mag. Dr. Peter Wilk, CEO BAWAG P.S.K. Versicherung. Dr. Martin Sturzlbaum verantwortet bei der Generali Versicherung als Chief Insurance Officer (CIInsO) für Leben/Kranken das Vorstandsressort Versicherungstechnik Leben/Kranken und übernimmt zusätzlich bei der BAWAG P.S.K. Versicherung als CEO den Vorsitz des Vorstandes. Mag. Dr. Wilk wird sein per Ende Juni 2019 ablaufendes Vorstandsmandat nicht verlängern. Generali Österreich CEO Alfred Leu würdigt Wilks Einsatz und Engagement: „Unter der Führung von Peter Wilk hat die BAWAG P.S.K. Versicherung ihren Erfolgskurs in Österreich als bedeutender Versicherer im Segment

Leben konsequent fortgeführt. In seiner Ära wurde die Kooperation mit dem Bankpartner BAWAG P.S.K. erfolgreich ausgebaut und zuletzt um die Sparte Unfallversicherung erweitert. Ich danke Peter Wilk und wünsche ihm das Beste für die Zukunft. Martin Sturzlbaum gratuliere ich zu seiner Ernennung und wünsche ihm für seinen erweiterten Aufgabenbereich alles Gute.“



Dr. Martin Sturzlbaum

M

NEUERÖFFNUNG

Kap Dion und g&o

Unter der Leitung von Ignaz Geiger und Jens Bühring bietet Kap Dion, die für ihre Versicherungsexpertise wie auch für technisches Handwerk bekannt ist, bereits seit 2001 IT-Dienstleistungen in der DACH-Region an. Gemeinsam mit der Versicherungs- und Finanzgruppe g&o, die sich seit der Gründung 2013 unter der Leitung von Herbert Orasche und Walter Gandler zu einem großen Verbund von Versicherungsmaklern in Österreich entwickelt hat, haben die beiden Unternehmen nun ALLVER als Joint Venture weiterentwickelt. Als Vorstandsmitglied der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen ist Othmar Karas die Wichtigkeit und Notwendigkeit der Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft nur allzu bekannt. Dies war Grund genug für den Europapolitiker, die neuen Büroräumlichkeiten von Kap Dion und ALLVER im vierten Wiener Gemeindebezirk mit einer inspirierenden Keynote zu eröffnen. „Bei rund 3.500 Maklern, die in Österreich tätig sind, ist es höchste Zeit, dynamische Schnittstellen zu schaffen, die eine technische Anbin-

dung ermöglichen. Durch die Digitalisierung und Standardisierung von Prozessen und Produkten entsteht ein signifikanter Mehrwert sowohl für Makler als auch für Kunden“, so Ignaz Geiger, Kap-Dion-Geschäftsführer. Der Einladung der ALLVER-Geschäftsführer zur Eröffnung der neuen Räumlichkeiten folgte ein bunter Reigen von Granden der österreichischen Versicherungslandschaft.

M

Jens Bühring, Walter Gandler, Ignaz Geiger und Herbert Orasche





DANKE FÜR IHR VERTRAUEN!

Unsere Wünsche sind heuer schon mit den Auszeichnungen im Oktober in Erfüllung gegangen. An der Erfüllung Ihrer Wünsche für 2019 arbeiten wir bereits mit Hochdruck.

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie frohe Festtage und ein glückliches und erfolgreiches neues Jahr!

Mehr erfahren auf [allianz.at/makler](https://www.allianz.at/makler)

Made's einfach!

Allianz 



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS, Dr. Margarete Schramböck (Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort), Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA und Kabinettschef Florian Rauscher.

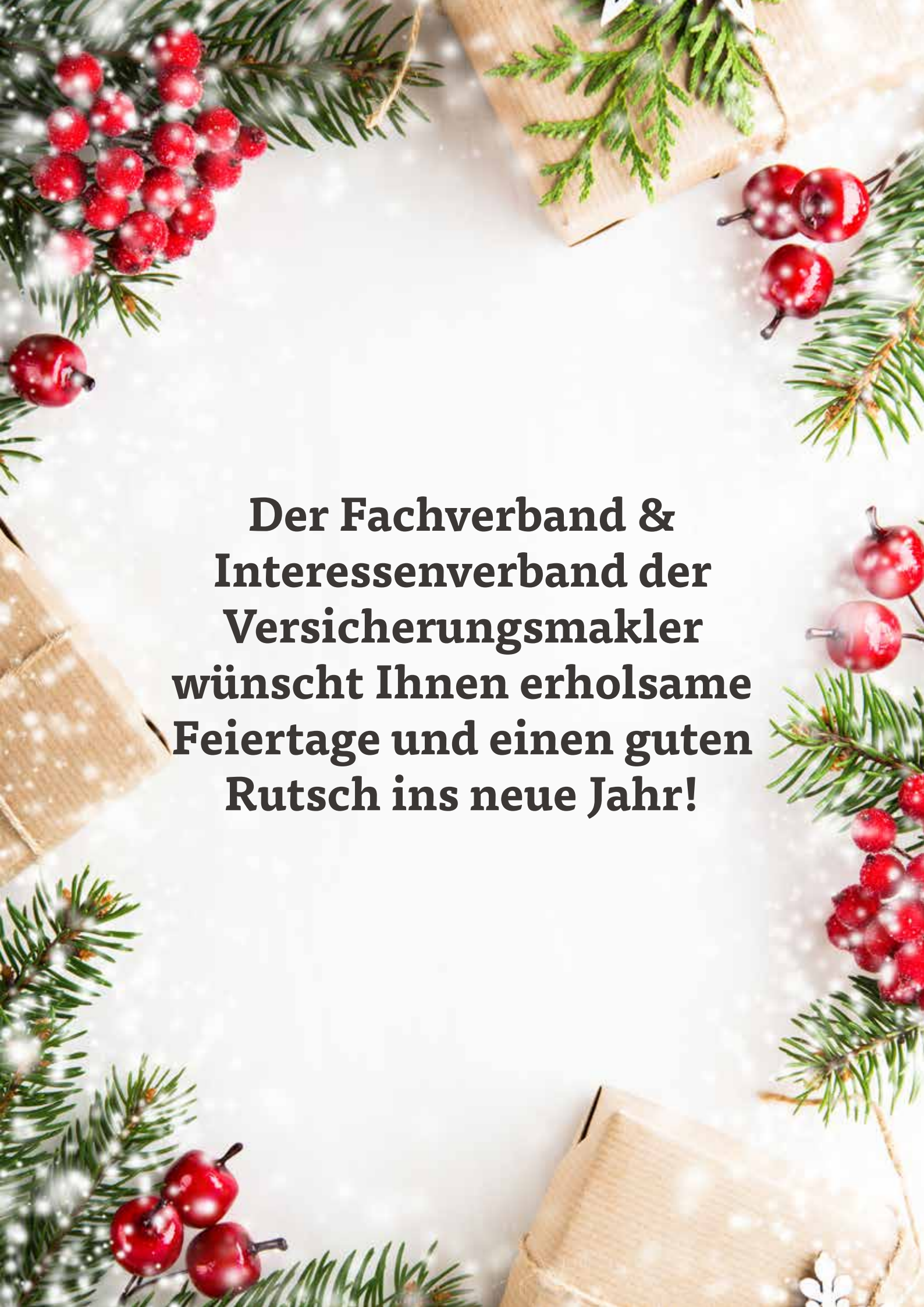
NETWORKING DES FACHVERBANDES

Gute Verbindungen und ein regelmäßiger Austausch mit Ministerien und Entscheidungsträgern aus Wirtschaft, Politik und dem Konsumentenschutz sind die Netzwerkziele des Fachverbandes der Versicherungsmakler. Hierunter fallen beispielsweise die Besuche beim Bundesminister für Finanzen, Hartwig Löger, und bei der Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, Dr. Margarete Schramböck. Das interessenpolitische Engagement des Fachverbandes zeigt sich auch in der Kontaktpflege zu versicherungsmaklerrelevanten Personen wie Dr. Beate Blaschek (BMASK), Dr. Sonja Bydlinski (BMVRDJ), Mag. Dr. Stephan Korinek (FMA), Dr. Ludwig Pfleger (FMA), MMag. Dr. Martin Ramharter (BMF), Mag. Stefan Trojer (BMDW), etc. – um nur einige Namen zu nennen. Im Sinne des Kunden sollen auf nationaler Ebene die (gesetzlichen) Rahmenbedingungen für Best Advice und ehrlichen

Wettbewerb optimiert, Synergien geschaffen und ein Wissens- bzw. Erfahrungsaustausch gefördert werden. **M**

Hartwig Löger, Bundesminister für Finanzen und Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS





**Der Fachverband &
Interessenverband der
Versicherungsmakler
wünscht Ihnen erholsame
Feiertage und einen guten
Rutsch ins neue Jahr!**

FRAUEN AUF DEM VORMARSCH

In vielen Bereichen haben es Frauen nicht leicht und müssen einige gesellschaftspolitische Hürden überwinden, um zum Beispiel Karriere und Kind in Einklang bringen zu können. Auch im Bereich der Lohnunterschiede sind wir noch weit von einer Gleichstellung entfernt.

Der Lohnunterschied zwischen Frauen und Männern in der Privatwirtschaft ist in den vergangenen Jahren zwar zurückgegangen, liegt aber immer noch bei 20,1 Prozent. Der europäische Durchschnitt liegt bei 16,2 Prozent. Auch die Erwerbstätigkeit hat sich positiv in den letzten Jahren verändert, so lag die Erwerbstätigkeit der 15- bis 64-jährigen Frauen im Jahre 2006 noch bei 62,2 Prozent, 2016 waren es bereits 67,7 Prozent. Leider ist die Steigerung nicht bei Vollzeitbeschäftigungen zu finden, sondern bei Teilzeitjobs. Als Gründe für die Teilzeitbeschäftigungen waren bei fast 40 Prozent der Frauen die unzureichenden Betreuungsmöglichkeiten für Kinder oder pflegebedürftige Angehörige. In Summe führen die niedrigeren Erwerbseinkommen und Versicherungsver-

Dr. Beate Blaschek
Leiterin Abteilung für Finanzdienstleistungen und Verbraucherbildung
Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz

Was würde es brauchen, damit es mehr Frauen in Führungspositionen gäbe?

Ich sehe im Wesentlichen zwei Gründe, warum Frauen nicht so häufig in Führungspositionen zu finden sind: Der eine liegt in der Psyche vieler Frauen begründet, der andere darin, dass sehr oft die Umstände nicht passen, die es Frauen erleichtern würden, eine Führungsposition einzunehmen. Was die Psyche betrifft, habe ich es immer wieder erlebt, dass Frauen bei Diskussionen wesentlich zurückhaltender sind als Männer. Es scheint, als würden sie sich weniger zutrauen und das bei oft gleicher, wenn nicht gar besserer Qualifikation. Das führt auch dazu, dass berufliche Forderungen oder Karrierepläne oft nicht mit gleichem Nachdruck oder vergleichbarer Vehemenz verfolgt werden. Gleichzeitig ist die Realität bei der Verteilung der familiären Pflichten nach wie vor weit davon entfernt, dass Frauen und Männer gleichen Bewegungsspielraum haben. Immer noch sieht man

läufe auch zu niedrigeren Pensionen und sozialen Risiken. 2016 waren 20 Prozent der alleinlebenden Pensionistinnen arbeitsgefährdet. Der Anteil der Frauen in Geschäftsführungen und Aufsichtsräten in österreichischen Unternehmen hat sich in den letzten 10 Jahren positiv verändert. Im Jahr 2008 waren es lediglich 4,6 Prozent, 2018 waren es bereits 9 Prozent. Eine weitere positive Entwicklung

ist auch bei den Bewerbungen für Führungspositionen zu vermerken. Für Vorstandsposten bewarben sich 2015 nur zehn Prozent Frauen, 2018 bereits 23 Prozent. Statistiken zeigen aber, dass es von Vorteil wäre, Frauen in Führungspositionen einzusetzen. Denn Frauen wirtschaften nachweislich besser. 2017 wurden 71,5 Prozent der von einer Insolvenz betroffenen österreichischen Unternehmen von einem oder mehreren Männern geleitet – im Vergleich zu 20,9 Prozent, bei denen eine oder mehrere Frauen das Ruder in der Hand hatten. Aber es gibt auch andere Bereiche, wo Frauen eindeutig bessere Karten haben. Bei der Lebenserwartung liegt das Alter der Frauen um 5 Jahre höher als bei der Lebenserwartung der Männer.

Frauen als hauptverantwortlich für die Erziehung der Kinder und die Betreuung des Haushalts. Änderungen gibt es, aber langsam und eher nur in be-

Dr. Beate Blaschek



stimmten sozialen Kreisen. Es bräuchte daher einerseits eine Bildungs- und Erziehungskultur, die auf die Stärken der Frauen besser eingeht und sie diese auch als solche erkennen lässt. Die individuellen, möglicherweise auch geschlechtsspezifischen Eigenschaften, die eine gute Führungsqualität ausmachen, müssten mehr betont werden. Gleichzeitig müssten die Rahmenbedingungen so geändert werden, dass es keine nachteiligen Auswirkungen hat, wenn Männer und Frauen sich gleichartig um den Nachwuchs, den Haushalt und das Familienwohl kümmern.

Was bedeutet ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Mein Beruf bedeutet für mich ständiges Lernen, neue Herausforderungen, das Gefühl am Puls der Zeit zu leben und teilweise mitgestalten zu dürfen, die Verwirklichung von kreativen Ideen, die Zusammenarbeit mit interessanten Menschen und was davon das Beste ist, kann ich gar nicht sagen.

Was ist Erfolg für Sie?

Ich teile meinen Tag in kleine Abschnitte und jede erledigte Arbeit ist Teil des Erfolgs. Aber auch Mitarbeitergespräche, die Erarbeitung von Strategien oder ein guter Zeitplan können solche Teilerfolge darstellen. Auf die großen Erfolge setze ich lieber nicht; da ist meine Arbeit von zu vielen externen Faktoren abhängig.

Regina Brandstetter

Geschäftsführerin

Brandstetter & Partner Versicherungsmakler u. Vermögensberatung GmbH

Regina Brandstetter hat nach ihrer Matura bei der Norderstern Versicherung im Innendienst ihre Karriere in der Versicherungsbranche begonnen. Nach der Geburt ihres dritten Kindes hat sie sich entschlossen, sich selbstständig zu machen. Die staatliche geprüfte Versicherungsmaklerin und Vermögensberaterin ist auch diplomierte Versicherungstreuhänderin und seit kurzem mit ihrem Mann Wilhelm Brandstetter auch mit einer Privatgalerie in Unter-Oberndorf abseits der Versicherungsbranche erfolgreich tätig. Regina Brandstetter ist EFM-Partner.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Ich denke, dass es in der Branche grundsätzlich viele Frauen gibt, die im Innendienst, im gebundenen Vertrieb aber auch als Maklerbetreuerinnen tätig sind. Es fehlt meines Erachtens nicht an Know-how oder Interesse am Thema Versicherung, sondern es

muss an den vermeintlich schlechten Arbeitsumständen liegen. Man stellt sich wahrscheinlich den klischeehaften Keiler vor, der am Abend von Termin zu Termin fährt und dort seine Versicherungen abschließt. Für mich war das damals klar – so kann ich diesen Job mit 3 Kindern nicht nachkommen. Daher habe ich mich für den Schritt in die Selbstständigkeit entschlossen. Es war immer mein Bestreben, dass die Kunden zu mir ins Büro kommen. 95 Prozent aller meiner Termine finden tagsüber statt. Durch die vorhandene Infrastruktur im Büro und meine Mitarbeiter kann ich mich dann den Wünschen meiner Kunden vollends widmen.

Die Branche ist eine Männerbranche – ja das stimmt bis jetzt – keine Frage – ich habe aber mit meinen Kollegen ausschließlich positive Erfahrungen gemacht. Falls notwendig, findet eine Zusammenarbeit unter Kollegen auf Augenhöhe statt, bei uns in der EFM liegt die Frauenquote leider aber auch nur bei knappen 10 Prozent. Natürlich ist es nicht einfach, so wie es bei mir war, ohne Außendienst-Vorgeschichte, mit null Kunden zu starten – das machen wahrscheinlich wirklich wenige bis niemand. Außendienstmitarbeiterinnen von Versicherungen haben hier sicherlich die besseren Voraussetzungen, sich wirklich selbstständig zu machen, weil es schon einen Bestand gibt der, sofern die Versicherung es gestattet, mitgenommen und weiterbearbeitet werden kann.

Eine gewisse Arbeitserleichterung kann es auch sein, sich einem Maklerverbund anzuschließen. Dadurch wird einem sehr viel teils administrative Arbeit abgenommen, so dass man sich wirklich fast ausschließlich auf seine Kunden konzentrieren kann. Themen wie EDV, DSGVO, IDD usw. werden zentral erledigt und man bekommt das Endprodukt als Arbeitsunter-

Regina Brandstetter



stützung bzw. die rechtlich passenden Unterlagen. Auch sonst ist der Anfang einer selbstständigen Tätigkeit als Versicherungsmaklerin bei der Integration durch die Unterstützung der Kollegen leichter.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Ich habe mich für die Selbstständigkeit entschieden, weil ich, so lustig das klingt, drei Kinder hatte und flexibel im Tagesablauf sein wollte und musste. Natürlich war es nicht immer einfach, aber da ich grundsätzlich zu einem großen Teil tagsüber arbeitete, war das für die Kinder kein Problem. Ganz im Gegenteil – Krankheiten und sonstige Kinderthemen kann man als selbstständige Maklerin besser einteilen.

Ich wollte den Menschen helfen – einen sozialen Beruf wählen – darum bin ich Maklerin geworden. Der Großteil der Kunden will sich mit dem Thema Versicherung nicht auseinandersetzen – manche können es nicht. Ich sehe hier den sozialen Aspekt meines Jobs. Die Versicherungsbranche ist für mich eine spannende Branche, man lernt nie aus und ist, sofern man es will, immer am Puls der Zeit – das hält jung!

Dr. Christine Dornaus Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Die Versicherungsbranche bietet Frauen ausgezeichnete Karrierechancen. Grundsätzlich sollte man bereit sein, mehr zu leisten als gefordert. Und ich habe gelernt, dass man durch Zutrauen in die eigene Leistungsfähigkeit und Mut viel erreichen kann. Gelassenheit, Flexibilität und Offenheit für Neues tragen ebenfalls zum Erfolg bei. Ich bin fest davon überzeugt, dass der Anteil von Frauen in Führungspositionen weiter ansteigen wird, denn die Frauenquote unter den Universitätsabsolventen erhöht sich kontinuierlich – ein Potenzial, das Unternehmen zunehmend erkennen und wertschätzen. Zudem sind wir in einer Zeit angekommen, in der man sich nicht mehr zwischen Familie und Karriere entscheiden muss, dafür bin ich selbst ein gutes Beispiel.

Was bedeutet die Branche für Sie/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

In meinem Bereich liegt die gesamte Veranlagung von Wertpapieren bis Unternehmensbeteiligungen und Immobilien. Besonders schätze ich die damit verbundene Verantwortung, treuhändig das Vermögen unserer Kunden so zu veranlagern, dass die

Wiener Städtische langfristig ihren Verpflichtungen den Kunden gegenüber – mit der bestmöglich zu erzielenden Rendite – nachkommen kann. Immobilien sind seit jeher ein fixer Bestandteil in unserem Investment – als Beispiel mit der größten Tragweite würde ich die Seestadt Aspern nennen, eines der beeindruckendsten Stadtentwicklungsprojekte Europas. Das erfüllendste Projekt war aber die „Reanimation“ eines echten Theophil-Hansen-Bauwerks an der Ringstraße zu einem Flagship der Kempinski-Gruppe, dem Palais Hansen.

Mag. Birgit Eder Mitglied der Geschäftsleitung ARAG SE Österreich

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Aus Sicht eines Versicherers haben wir bereits sehr viele hervorragende Frauen in der Branche – nur leider nicht unbedingt in leitender Funktion. Außerdem finden sich nur spärlich Frauen im Vertriebsbereich, obwohl gerade die Beratungstätigkeit für Frauen sicherlich eine interessante Tätigkeit ist. Hier spielen wohl der Sicherheitsgedanke und das Image eine Rolle. In Sachen Karriere sind Frauen zurückhaltender als Männer. Es ist daher notwendig, Frauen aktiv zu fördern und zu ermutigen, neue Wege zu beschreiten. Ebenso ist das Image des Vertriebes verbesserungswürdig – hier kann man aber als Versicherer viel tun. Nicht nur Marketingaktionen tragen zur Verbesserung bei, sondern vor allem Unterstützung mit Knowhow und Kompetenz.

Dr. Christine Dornaus



Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Der Versicherungsgedanke – Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit – funktioniert damals wie heute. Die Weiterentwicklung dieser Idee in all ihren Facetten ist eine spannende Aufgabe, insbesondere im Zeitalter der digitalen Transformation. Die Risiken und Bedürfnisse der Kunden ändern sich stetig und in ansteigender Geschwindigkeit, was wiederum die Entwicklung in der Branche vorantreibt. Dabei mitgestalten zu dürfen, ist eine wunderbare Sache. Zudem bin ich in der glücklichen Situation, dass die Rechtsschutzsparte sehr vielfältig ist und viele Lebensbereiche abdeckt – damit wird es auch nie langweilig. Da Rechtsschutz ein erklärungsbedürftiges Produkt ist, das viel Beratung erfordert, sind die Beratungstätigkeit und der Dienstleistungsgedanke hier vorherrschend. Die Arbeit mit und für Menschen steht im Vordergrund und das ist für mich das Beste an meinem Beruf und an der Branche.

Mag. Silvia Emrich
Mitglied des Vorstandes
Zurich Versicherung

Bei Zurich gibt es viele Frauen in Führungspositionen, was unterscheidet Zurich von anderen Großkonzernen?

Zurich fördert Frauen schon seit Langem. Ich selbst habe immer viel Förderung erlebt. Während meiner Karenzzeiten durfte ich beispielsweise von zuhause aus arbeiten – zu einer Zeit, als dies noch nicht üblich war. So konnte ich meine Karriere weiterverfolgen.

Mag. Birgit Eder



Bei Zurich achten wir sehr darauf, dass sich Frauen entwickeln können. Die Stiftung EDGE hat 2016 mittels Zertifikat bestätigt, dass die Gleichstellung von Frauen und Männern bei uns vorbildhaft gelebt wird. Wir setzen auch mit unserem internen Frauennetzwerk „Women’s Innovation Network“ (WIN) Maßstäbe. Es ist für alle Mitarbeitenden offen, unter den Mitgliedern gibt es auch einige Männer. Als Sponsorin von WIN freue ich mich, dass wir zum „inklusi-ven“ Miteinander beitragen.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Es ist wichtig, dass wir als Arbeitgeber für Frauen attraktiv sind. Dafür muss es interessante Karrierechancen geben und der Beruf muss mit der Familie vereinbar sein. Zurich unterstützt Frauen, beispielsweise mit Gleitzeit, mobilem Arbeiten und Kinderbetreuung in den Ferien. Bei firmeninternen Veranstaltungen setzen wir die Termine so an, dass auch Mitarbeitende mit Teilzeitverträgen daran teilnehmen können. Offenheit, Flexibilität und Entgegenkommen sind für uns wichtige Schlüsselemente dabei. Es kommt auf das Zusammenspiel aller Beteiligten an. So gehen bei Zurich immer mehr männliche Kollegen in Väternkarenz. Auch so werden Frauen unterstützt und ermutigt, sich auf ihre Karriere zu konzentrieren.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Die Branche hat eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung. Als Versicherer bieten wir mit unseren Pro-

Mag. Silvia Emrich



dukten Schutz vor Risiken, die existenzgefährdend sein können. Zudem spielt die Altersvorsorge eine immer wichtigere Rolle – insbesondere, wenn man die Finanzierungslücken des staatlichen Pensionsystems bedenkt. Das fügt sich perfekt zu meinen speziellen Aufgabengebieten, dem Finanzbereich und dem Personalwesen. Eine nachhaltige Veranlagungsstrategie, kluges Kostenmanagement und vorausschauende Personalplanung halten Unternehmen gesund, finanzstark und wettbewerbsfähig. Das sind die Schlüssel für einen langfristigen und erfolgreichen Fortbestand. Aus diesem Grund macht es mich stolz, für diese wichtigen Bereiche verantwortlich zu sein.

MMag. Paula Grameiser-Scherl
Geschäftsführerin
Versicherungsbüro Scherl

Das Versicherungsbüro Scherl wurde 1962 von Walter Scherl gegründet und wird seit 1993 von MMag. Paula Grameiser-Scherl als selbstständige Versicherungsmaklerin weitergeführt.

Was hat Sie dazu bewogen, Versicherungsmaklerin zu werden?

Ich bin in dieser Branche groß geworden, habe meinem Vater bereits als Kind in den Ferien geholfen und durfte sogar zu Kundenbesuchen mitfahren. Nach dem Abschluss meiner Schulausbildung habe ich mich dann dazu entschlossen, in das Geschäft meines Vaters miteinzusteigen. Ein Schlüsselerlebnis meiner Anfangstätigkeit, gleich nach dem Studium,

war der Entschluss eines Hoteliers, als er sagte: „Paula, das machen jetzt wir zwei und nicht mehr dein Vater“. Damit war ich in der Branche angekommen und habe meine Selbstständigkeit nie bereut.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen als Versicherungsmaklerin gewinnen zu können?

Es hat mich überrascht, dass unter Frauen die Meinung herrscht, dass der Beruf Versicherungsmaklerin und eine Familie nicht miteinander vereinbar sein sollen. Ich kann nur das Gegenteil bestätigen – diese Kombination von Familie und Beruf ist gelebte Flexibilität. Mein Versicherungsmaklerbüro ist im Haus, was Vor- und Nachteile mit sich bringt. Da ich aber davon überzeugt bin, dass man nicht 24 Stunden am Tag erreichbar sein muss, gibt es Bürozeiten, die von mir konsequent eingehalten werden. Eines muss man aber auch sagen, Frauen müssen im Vergleich zu Männern in diesem Beruf, besonders am Beginn, mehr Zeit in Aus- und Weiterbildung investieren. Man muss viel mehr wissen, um das Vertrauen beim Kunden zu gewinnen, und auch bei den Versicherungsunternehmen ernst genommen zu werden. Ich sehe es als Sport, wenn man in der Branche aneckt und seinen Willen durchsetzen möchte, mir gelingt das meistens.

Ist Versicherungsmakler ein Beruf für Frauen?

Auf alle Fälle! Wenn man die ersten Hürden geschafft hat, ist es ein harmonischer Beruf, der besonders für Frauen prädestiniert ist. Der Beruf ist so vielseitig wie die Menschen, die man dadurch kennenlernt. Außerdem bin ich davon überzeugt, dass es ein Beruf mit Zukunft ist.

MMag. Paula Grameiser-Scherl



Claudia Grantner



Kurz vor Weihnachten, was würden Sie sich von der Branche wünschen?

Dass die Digitalisierung und Automatisierung schneller voranschreitet und uns mehr Arbeitserleichterung bringt, vor allem im Hinblick auf den Verwaltungsaufwand! Wir würden so eine Art „Rasenroboter“ für so manche Verwaltungstätigkeit benötigen.

Claudia Grantner Geschäftsführerin CSG Versicherungsmanagement GmbH

Im Jahre 1996 startete Claudia Grantner ihre Karriere in der Versicherungsbranche. Den Abschluss zur staatlich geprüften Versicherungskauffrau erlangte sie im darauffolgenden Jahr 1997, zwei Jahre später erfolgte bereits die Prüfung zur Versicherungsmaklerin. Danach folgte die Gründung ihres Einzelunternehmens und die Befähigungsprüfung zur gewerblichen Vermögensberaterin. Im Jahre 2013 gründete Claudia Grantner die CSG Versicherungsmanagement GmbH und seit 2017 ist sie akademische Versicherungsmaklerin nach einem erfolgreichen Studium an der Donau Universität Krems. Die CSG Versicherungsmanagement GmbH hat ein erfolgreiches Team von fünf Personen, vier Frauen und ein Mann.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Die Selbstständigkeit ist immer ein großer Schritt, Selbstverantwortung und der Mut zum Scheitern gehören für mich zur Selbstständigkeit dazu. Ich denke, viele Frauen trauen sich viel zu wenig zu und denken zu viel über die Möglichkeit nach, was ist, wenn es nicht gelingt und welche Auswirkungen das auf Sie und eventuell auf ihre Familie hätte. In unserer Umgebung ist Scheitern etwas, das vermieden werden muss, gerade Frauen wurden oft so erzogen. Auch ich bin am Anfang meiner Selbstständigkeit von ehemaligen Arbeitskollegen belächelt worden. Das war für mich eine zusätzliche Motivation! Gezielte Maßnahmen, um mehr Frauen in die Branche zu bekommen, können vielseitig sein, z. B. die vielen Vorteile, die unser Job bietet, zu publizieren, u. a. die flexible Zeiteinteilung: Denn, wer Kinder hat, wird es sehr schätzen, dass man im Notfall mal von zuhause aus arbeiten kann oder sich die Zeit nehmen kann, um die Kinder zum Arzt zu begleiten. Ein weiteres Thema ist die Unterstützung durch die Familie und den Partner. Auch gesetzlich sollte hier unbedingt angesetzt werden, da die mangelhafte Absicherung von Selbstständigen gerade für Frauen, auch mit Kindern, ein großes Thema ist.

Was bedeutet Ihr Beruf für Sie?

Freiheit und Selbstverwirklichung und die Möglichkeit, großartige Menschen kennenzulernen.

Was ist das Beste daran?

Gerade im Schadensfall kann ich für meine Kunden da sein. Das macht mir Freude und ich sehe, wie viel Dankbarkeit ich dafür bekomme. Wer weiß schon, was im Schadensfall zu tun ist, und welche Leistungen mit der Versicherung abgerechnet werden können. Auch gibt es oft ungerechtfertigte Ablehnungen von Versicherungen oder mangelhafte Abrechnungen. Hier greifen wir ein und unterstützen unsere Kunden auch bis zur Durchsetzung über einen Rechtsanwalt.

Karin Gritsch Geschäftsführerin Helmut Kaiser GmbH & CO. KG

Um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können, würde es mehr Unterstützung, besonders am Anfang von der Wirtschaftskammer sowie der Kollegenschaft brauchen. Auch mehr Anerkennung wäre wünschenswert.

Das Beste in diesem Beruf ist die Vielseitigkeit der Tätigkeit. Der Kontakt mit Menschen und das Wissen, meinen Kunden die passende Versicherung vermitteln zu können. Die Zusammenarbeit mit Kollegen und Kolleginnen auch über die Landesgrenzen hinaus ist für mich wichtig.

Karin Gritsch



Bianca Großgasteiger
Leiterin Landesdirektion Vorarlberg
Allianz Versicherung

Es ist an der Zeit, dass etwas getan wird. Seit Langem wird über bestimmte Themen lediglich diskutiert. Doch mit Diskussionen alleine kann man in dieser Hinsicht noch nicht viel bewegen. Wir müssen weg vom Diskutieren hin zum Tun. Unsere Branche hat viel zu bieten – sowohl für Männer als auch für Frauen.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Das Beste an meinem Beruf ist, dass ich jeden Tag mit den unterschiedlichsten Menschen zu tun habe – ob Kundinnen und Kunden oder Maklerpartnerinnen und Maklerpartner. Darüber hinaus spürt man im Moment: Die Branche beginnt langsam, sich zu verändern. Versicherungen sind ja Produkte, die man nicht sieht oder angreifen kann. Sie gelten dementsprechend als nicht besonders „sexy“. Wir haben aber jetzt die Möglichkeit, die Branche zu modernisieren, sie greifbar und attraktiver zu machen. Diese Chance können und sollten wir nutzen!

Anita Hausleithner
Geschäftsführerin
Pluskonzept GmbH

Seit 1993 ist Anita Hausleithner mit ihrem Mann als objektives Dienstleistungsunternehmen im Versiche-

rungs- und Finanzdienstleistungsbereich in Oberösterreich tätig.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Die Kernthemen der Versicherungsdienstleistung sind Sicherheit, Vorsorge und Hilfeleistung. Diese Themen decken sich sehr stark mit den Anliegen und Interessen, welche Frauen zugeschrieben werden. Die gute zeitliche Flexibilität ist sicher auch etwas, das Frauen tendenziell entgegenkommt. So gesehen, sollte der Beruf viele Frauen ansprechen. Allerdings ist die Versicherungsbranche ein über die Jahrzehnte gewachsener Männerberuf, in dem sich viele branchenübliche Rahmenbedingungen entwickelt haben, die Frauen eher ablehnen. Die Dienstleistung sollte stärker zu Geschäftszeiten und mehr im Büro stattfinden. Mit den Möglichkeiten der Digitalisierung wird das in Zukunft gut realisierbar sein. Ich glaube, damit sich wirklich deutlich mehr Frauen für den Beruf entscheiden, sind noch zwei Dinge wesentlich: Zum einen muss an der Imageverbesserung des Berufsstandes gearbeitet werden. Weg vom Verkäuferimage und hin zum Berater, in Zukunft hoffentlich immer öfter Beraterin, der bzw. die den Kunden in Fragen wichtiger und existenzbedrohender Risiken berät. Zum anderen legen viele Frauen mehr Wert auf ein verlässliches Einkommen als auf die Chance auf ein sehr hohes Einkommen. Wenn das Berufsbild zu guter Letzt schon bei Schülern als toller Beruf für Frauen beworben wird, dann könnte man sicher den Frauenanteil steigern. Es braucht auch noch mehr Werbung, die an die Zielgruppe der Frauen adressiert ist.

Bianca Großgasteiger



Anita Hausleithner



Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Das Beste in meinem Beruf als Versicherungsmaklerin ist der Kontakt mit den Kunden und die abwechslungsreiche Beratungstätigkeit. Dazu kommt noch die Flexibilität der Arbeitszeiteinteilung und die vielen Fortbildungsmöglichkeiten, die man nutzen kann. Als Geschäftsführerin kommt es natürlich häufiger vor, dass man Arbeit mit nach Hause nimmt, jedoch kann man dafür auch an einem warmen Sommertag mal früher heimgehen.

Dr. Judit Havasi
Vorstand
Vienna Insurance Group

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Man müsste mehr Beispiele von Frauen sichtbar machen, die in diesem Beruf erfolgreich sind. Wer selbstständig in der Kundenbetreuung tätig ist, kann sich zum Beispiel die Arbeitszeit flexibler als in vielen anderen Berufen einteilen. Das kommt auch Müttern entgegen. Versichern ist eine Finanzdienstleistung und das hat viel mit Vertrauen zu tun. Gerade Frauen genießen in der Versicherungsberatung

hohes Vertrauen und sind sehr erfolgreich. Hier verstärkt positive Beispiele und Perspektiven zu bringen, könnte mehr Frauen ermutigen, sich dieser spannenden Branche zu widmen.

Dr. Judit Havasi



WERBUNG

ERGO

Versichern heißt verstehen.

#IchWerde100

Jetzt fürs Leben vorsorgen.
Damit Sie später so flexibel sind wie heute.

Nähere Infos auf www.ergo-versicherung.at/vignette



Von 1.10.2018 - 31.12.2018:
Mit Gratis-Pkw-Jahresvignette*

* Für die Aktion gilt: Eine gratis Pkw-Jahres-Vignette 2019 für einen Neuabschluss (Versicherungsantrag) einer ERGO fürs Leben, einer Lebensvorsorge Classic oder einer Lebensvorsorge Dynamic im Zeitraum von 1.10.2018 bis 31.12.2018 mit spätestem Versicherungsbeginn 1.2.2019. Ab einer laufenden Prämie von 75 Euro monatlich, 225 Euro pro Quartal, 450 Euro pro Halbjahr oder 900 Euro pro Jahr bzw. ab 15.000 Euro Einmalprämie. ERGO fürs Leben, Lebensvorsorge Classic und Lebensvorsorge Dynamic sind Er- und Ablebensversicherungen der ERGO Versicherung Aktiengesellschaft. Bei Prämienfreistellung, Rücktritt oder Beendigung des Versicherungsvertrages (Rückkauf) bzw. Reduktion der vereinbarten laufenden Prämien unter die oben genannten erforderlichen laufenden Mindestprämien innerhalb von 24 Monaten ab Versicherungsbeginn ist der Vignettenpreis in voller Höhe an die ERGO Versicherung AG zu bezahlen. Diese Aktion kann nicht mit anderen Aktionen kombiniert werden. Eine Barablöse ist nicht möglich.

Die Basisinformationsblätter zu den angeführten Produkten finden Sie zum Downloaden auf der Homepage der ERGO unter: www.ergo-versicherung.at/priip

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Wir helfen Menschen und Unternehmen sich gegen Risiken des täglichen Lebens, die existenzgefährdend sein können, finanziell abzusichern. Die Risiken und die Möglichkeiten, sich davor zu schützen, sind enorm vielfältig. Wir tun somit Gutes und das ist meine persönliche Ambition, in dieser Branche tätig zu sein.

Das Risikospektrum und die sich durch den Lauf der Zeit verändernden Risikofaktoren und -bedürfnisse sind zwei meiner Motivationsfaktoren. In einem internationalen Konzern wie der Vienna Insurance Group in leitender Funktion tätig zu sein, ist eine weitere besondere Motivation. Wenn man so wie wir in 25 Ländern mit rund 50 Gesellschaften unter unterschiedlichen Marken tätig ist, bringt der Job jeden Tag neue Herausforderungen und ist unglaublich spannend und abwechslungsreich.

Nicole Hubauer **Geschäftsführerin** **VMH Versicherungsmakler**

Die Versicherungsbranche spielt schon seit Kindesalter eine wichtige Rolle im Leben von Nicole Hubauer. Im Jänner 2017 hat sie den Betrieb von ihrem Vater, der diesen 39 Jahre geleitet hat, übernommen. Schon als Kind wollte sie in die Fußstapfen ihres Vaters treten. Ihre Karriere in der Versicherungsbranche startete sie im Lehrberuf zur Versicherungskauffrau bei einem Versicherungsmakler. Die

Nicole Hubauer



Ausbildung zur Versicherungsmaklerin schloss sie beim WIFI Linz ab. Seit 2008 war Nicole Hubauer als Außendienstmitarbeiterin bei der Allianz Versicherung, Helvetia und Zürich Versicherung tätig, im Jahre 2014 wurde sie Firmenspezialistin für Oberösterreich bei der Zürich. Nach einem Karenzjahr übernahm sie im Jänner 2017 das Unternehmen VMH Versicherungsmakler von ihrem Vater.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Der Beruf „Versicherungsmaklerin“ müsste ein bisschen präsenter werden, es ist eine ziemliche Männerbranche und da sollte man sich überlegen, wie man dies für Frauen interessanter machen könnte. Es ist schon ein großer Schritt, dass immer wieder Vorständinnen an die „Macht“ der Versicherer kommen und so die Branche weiblicher machen. Es müsste mit zusätzlichen Weiterbildungen für Frauen (eventuell auch nur für Frauen) geworben werden, da bei den meisten Seminaren/Schulungen hauptsächlich Männer anwesend sind und dies auch einige Frauen abschrecken könnte. Mehr Persönlichkeitsseminare, damit auch die Frauen besser auftreten können und sich in der Branche beweisen können. Eine Werbelinie nur auf „Maklerinnen“ bezogen, wäre mal etwas Neues und würde sicherlich Aufsehen erwecken.

Was bedeutet der Beruf für Sie?

Die Versicherung ist ein sehr interessanter „Arbeitsbereich“, da täglich neue interessante Themen aufkommen, sei es deckungsmäßig, produktmäßig oder halt auch gesetzlich. Dies macht den Beruf so abwechslungsreich, aber auch herausfordernd, da man sich täglich mit neuen Themen befassen muss, um auf dem Laufenden zu bleiben, damit man seine Kunden bestmöglich beraten kann. Auch der Kontakt in der Branche zu Maklerbetreuern, Backofficekräften, Vorständen etc. ist für mich sehr wichtig und wird dynamisch durch diverse Veranstaltungen, Seminaren oder Maklermessen gelebt.

Lydia Käfer **Versicherungsmaklerin** **EFM Hartberg**

Was hat Sie bewogen Versicherungsmaklerin zu werden?

Ich kam als Quereinsteigerin in diese Branche, weil ich einen Halbtagesjob gesucht habe, der mit der Betreuung meiner Kinder zu vereinbaren war. Die ersten Berührungspunkte mit der Branche der Versicherungsmakler war eine Tätigkeit im Backoffice. Da ich aber immer schon gerne im Verkauf tätig war,

konnte ich auch erste Erfahrungen im Außendienst sammeln. Dabei entstand meine Vision, den Menschen zu helfen günstig und bestmöglich versichert zu sein. Als Maklerin steht man dabei immer auf Seite der Kunden und nicht auf Seite der Versicherungsunternehmen. Das war meine Vision und Überzeugung und darum bin ich Versicherungsmaklerin geworden.

Was würde es brauchen, dass es mehr Frauen in der Branche gibt?

Es liegt meiner Meinung nach daran, dass es zu wenig flexible Kinderbetreuungsplätze gibt und an dem oft fehlenden Selbstbewusstsein. In unserer Branche muss man flexibel sein und gerade im ländlichen Bereich fehlt es oft an dementsprechenden Möglichkeiten einer Kinderbetreuung. Das ist dann leider ein Entscheidungsgrund für Frauen, einen Halbtagsjob am Vormittag zu wählen. Aber auch das fehlende Selbstbewusstsein – Frauen trauen sich noch viel zu wenig zu, um sich für eine selbstständige Tätigkeit zu entscheiden.

Was ist das Schönste für Sie an diesem Beruf?

Das Schönste ist, dass ich meine Vision leben kann. Den Menschen erklären und aufzeigen, was die Tätigkeit eines Versicherungsmaklers umfasst – Haftung, Qualität und unser Bestreben des „Best-Advice“. Aber auch aufzuzeigen wie groß die Unterschiede zu den anderen Versicherungsvertriebern in Österreich sind. Die Kunden haben mit uns Versicherungsmaklern und mit mir als Versicherungsmaklerin einen starken Partner auf ihrer Seite und das zu vermitteln, ist

mein Ziel. Alle meine Neukunden erhalten bei mir im Büro eine Präsentation zu den Themen, was die Unterschiede zwischen Makler, Versicherungsagent und Versicherungsaußendienstmitarbeiter sind, wie das Haftungspotenzial ausschaut und wie generell der Standpunkt der verschiedenen Berufe ist. Es ist mir ein persönliches Anliegen, die Sicht der Österreicher in diesem Thema zu verändern und aufzuzeigen, was wir Versicherungsmakler leisten, und dass nur wir Versicherungsmakler uns ausschließlich für sie als Kunden einsetzen. Meine Kunden bestätigen mir meinen Weg und meine Arbeit für sie mit Zufriedenheit und Weiterempfehlung.

Brigitte Kreuzer Versicherungsmaklerin Kreuzer KG

Nach 10 Jahren Bankerfahrung arbeitete sie bereits über 20 Jahre selbstständig als Versicherungsmaklerin. Sie ist Leiterin des PR-Ausschusses im Fachverband der Versicherungsmakler und war jahrelang Obmann-Stellvertreterin der Wiener Fachgruppe.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Da müssten wir uns generell die Frage stellen: WAS braucht es, um mehr für unseren Beruf begeistern zu können? Wir brauchen Nachwuchs – sprich junge Versicherungsmakler, denn bekannterweise liegt das Durchschnittsalter bei weit über 50 Jahren, und wir brauchen einen höheren Frauenanteil, denn

Lydia Käfer



Brigitte Kreuzer



dieser ist extrem gering. Auch wenn ich mich jetzt wiederhole – ich kann es nicht oft genug sagen: Versicherungsmakler ist ein toller Beruf und dies ganz speziell für uns Frauen. Es lässt sich Beruf mit Familie gut vereinbaren, selten ist so viel Flexibilität in einem Beruf gegeben. Bin ich angestellt, habe ich fixe Zeiten – bin ich selbständig und habe ein Geschäft mit fixen Öffnungszeiten muss ich die abdecken. Bin ich selbständiger Versicherungsmakler kann ich mir meine Termine frei einteilen, auch einmal am Wochenende oder am Abend, wenn die Kinder vom Partner betreut werden. Davon abgesehen bin ich davon überzeugt, dass Frauen auch an Themen wie z. B. Gesundheit oder Familienabsicherung feinfühlicher herangehen und sich auch in die Lage anderer Frauen besser hineinendenken können. Frauen sind bestimmt die besseren Berater und eher nicht Verkäufer. Aber nach IDD liegt der Fokus ohnehin nicht bei Quantität, sondern bei Qualität und das sehe ich als große Chance für alle Frauen in unserer Branche.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Meine berufliche Laufbahn startete in einer Bank und ich war dort zehn Jahre tätig danach schlitterte ich in die Versicherungsbranche – ganz ehrlich, das war nie ein Wunsch von mir, aber ich habe es nicht bereut. Unser Beruf ist extrem vielfältig und ständig gibt es neue Produkte, neue Risiken sowie Richtlinien oder Gesetze und das fordert mich heraus. Die tägliche Arbeit mit Menschen und die langjährigen Beziehungen zu Kunden, die mir ihr Vertrauen schenken und mich somit in meiner Arbeit bestärken – das macht mir unendlich viel Freude. Ich habe auch in all den Jahren erfahren, dass die Partnerschaft zwischen Versicherung und Makler gut funktionieren kann, wenn man gegenseitiges Verständnis hat und sich auf Augenhöhe begegnet. Das ist auch keine Einbahnstraße, natürlich versucht man als Makler die Wünsche des Kunden abzudecken – aber man muss auch verstehen, wenn der Versicherer nicht jedes Risiko annehmen kann oder möchte. Auch unter all meinen Kollegen kam es noch nie dazu, dass ich mit jemandem um einen Kunden bzw. ein Geschäft kämpfen musste. Mir war wichtig, bereits im Vorfeld für Klarheit zu sorgen und daher habe ich den Kollegen darauf angesprochen, dass ein Kunde von seinem Büro auf mich zugekommen ist – es gab immer eine Lösung! Fairer Wettbewerb ist mir auch sehr wichtig und da muss ich auch ganz ehrlich sagen, unsere Standesvertretung macht da hervorragende Arbeit – die Einrichtung von RSS und RDK sind tolle Errungenschaften für unsere Branche. Und da mir die Arbeit viel Spaß macht (nicht jeden Tag – gestehe ich) werde ich noch ein paar Jahre tätig sein – es muss ja auch alte Maklerinnen geben und nicht nur alte Makler!

MR Mag. Sylvia Paliege-Barfuß

Sektionsleiter-Stellvertreterin

Leiterin der Abteilung I/7

Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Was würde es brauchen, damit es mehr Frauen in Führungspositionen gäbe?

Insbesondere drei – sehr zusammenhängende – Dinge: Sich weniger auf „Gegebenheiten“ verlassen zu müssen, sondern mehr auf das Wirken der eigenen Leistung (inkl. deren Sachbezogenheit und geübter Loyalität) vertrauen zu dürfen. Mehr Einsicht, dass ein bloßes Reduzieren des Problems auf die Frage des Geschlechts – für alle Beteiligte – eine „Falle“ ist. Mehr Diskussion und Offenheit im Zusammenhang mit den konkreten Besetzungsentscheidungen, Berufungsvorgängen, Bestellungsabläufen etc.

Was bedeutet ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Mein Beruf – ich bin höhere Beamtin im BMDW – ist für mich Berufung und Verpflichtung zugleich; ich möchte so viel wie möglich zu einer guten, wirksamen und ausgewogenen Ressortverwaltung beitragen.

Was ist Erfolg für Sie?

Erfolg ist für mich, bei meiner Arbeit mit meinen Einsichten und Bestrebungen möglichst oft das angestrebte Ziel verwirklichen zu können, mir aber

MR Mag. Sylvia Paliege-Barfuß



möglichst selten im Nachhinein eingestehen zu müssen, dabei größere Fehler gemacht zu haben.

Rebecca Prein
Geschäftsführerin
Prein Versicherungsmakler

Die junge dynamische Versicherungsmaklerin gründete 2011 ihr Versicherungsmaklerunternehmen in Trofaiach in Kärnten und hat ihr Studium zur akademischen Versicherungsmaklerin an der Wirtschaftsuniversität in Wien absolviert.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche interessieren und gewinnen zu können?

Es ist schwierig, zu sagen, was der goldene Weg ist, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können. Aber ich glaube, es ist wichtig, Frauen Mut zuzusprechen: Mut, um es zu versuchen und aus dem Schatten hervorzutreten. Frauen haben in Sachen Kommunikation und Entscheidungsfindung oft andere Sichtweisen, die ebenso zum gewünschten Ziel führen. Ich bin überzeugt, dass es viele fähige Frauen in der Versicherungswirtschaft gibt, die oftmals bei Versicherungskonzernen sitzen, da sie dort eine gewisse Sicherheit erhalten. Diese kann die Branche derzeit für Neugründer nicht unbedingt bieten.

Was bedeutet Ihr Beruf für Sie?

Stetiges Lernen, denn die Versicherungswirtschaft befindet sich derzeit so im Wandel, dass sich schnell

le Anpassungsfähigkeit auszahlt. Ein klarer Vorteil: Flexibilität! Für Frauen, die einen Familienwunsch haben, ist dies das größte Plus. Das Beste an meinem Beruf ist für mich, dass ich immer wieder neue Personen mit neuen Ideen kennenlerne. Und mich immer wieder neuen Herausforderungen stellen darf. Und dass ich auch eine gewisse Flexibilität habe.

Kommerzialrätin Monika Retl
Versicherungsmaklerin
VIV Retl OG

Während meiner Ausbildung in der Versicherungswirtschaft konnte ich keinen Mangel an Frauen in dieser Branche feststellen. Erst seit dem Schritt in die Selbstständigkeit mit der Gründung meines Versicherungsmaklerbüros, gemeinsam mit meinem Mann vor 16 Jahren, bin ich mit einer von Männern dominierten Branche konfrontiert. Es liegt also wahrscheinlich eher am schwierigen Einstieg in die Selbstständigkeit, mit den organisatorischen Herausforderungen gerade für Frauen und das nicht erst seit den neuen Datenschutzbestimmungen, mit den noch immer nicht fertig ausformulierten Regelwerken. Ich sehe es auch als eine meiner wichtigsten Aufgaben als Funktionärin der WKO NÖ und Abgeordnete zum NÖ Wirtschaftsparlament auf die Herausforderungen und Bedürfnisse der EPU und Kleinunternehmen hinzuweisen, zu denen mehrheitlich Frauen gehören.

Was bedeutet Ihr Beruf/Ihre Branche für Sie, was ist das Beste daran?

Rebecca Prein



Kommerzialrätin Monika Retl



Diesen Beruf muss man auf jeden Fall wollen, fast schon lieben – dann ist man auch glücklich mit dem, was man tut, ein kleiner Hang zum Perfektionismus schadet hier allerdings nicht. Mich freut der persönliche Kontakt zum Kunden bei der Bedarfserhebung und Risikoanalyse für eine professionelle Beratung. Kein Arbeitstag gleicht dem anderen, die Begleitung seiner Kunden durch viele Stationen des Lebens, fast von der Wiege bis zur Bahre, ist Herausforderung und Geschenk zugleich. Und dass zufriedene Kunden oft auch zu Freunden werden.

Claudia Schlosser
Leiterin Maklervertrieb
Allianz Versicherung

Meiner Meinung nach ist es wichtig, dass Frauen überhaupt erst einmal eine Chance in der Branche bekommen. Sie haben ganz andere Ansprüche als Männer, beispielsweise im Hinblick auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, und die müssen berücksichtigt werden. Unternehmen sollten gezielter und aktiver auf Frauen zugehen und aufzeigen, dass sie auch in einer noch immer eher männerdominierten Welt erfolgreich sein können.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

An meinem Beruf beziehungsweise der Branche schätze ich die hohe Flexibilität – zum einen inhaltlich, zum anderen zeitlich. Eine wesentliche Rolle spielt hier natürlich die Digitalisierung und die da-

mit verbundenen Tools und Möglichkeiten. Speziell der Vertrieb ist außerdem ein Bereich, in dem man sehr effizient arbeiten kann und rasch Erfolge sieht. Man erhält somit schnell Feedback zur eigenen Leistung. Abgesehen davon ist auch die Beziehungsebene wichtig: zuhören, aufeinander eingehen, sich auf verschiedene Menschen einstellen. Das bedarf einer Menge an Empathie und Kommunikation. Aber genau das ist das Spannende daran.

Angela Schrefl
Versicherungsmaklerin
Schrefl Versicherungen

Die Jungmakler-Award-Siegerin des Jahres 2018 wurde Angela Schrefl. Die Versicherungsmaklerin begann ihre Karriere als Kundenbetreuerin in der Raiffeisenbank Murau. Sie absolvierte mit sehr gutem Erfolg die EWS Europa Wirtschaftsschule in Wien und hat den Bachelor of Business Administration im New College Durham, GB und den MBA am Joseph Schumpeter Institut in Wels berufsbegleitend abgeschlossen. Ihre Versicherungskarriere startete sie als Produktentwickler bei der UNIQA FinanceLife und bevor sie im Jahr 2015 in das Unternehmen ihres Vaters eintrat, war sie zuletzt Assistentin der Verkaufsleitung und im Internetvertrieb UNIQA Österreich tätig.

Was braucht es, um mehr Frauen für die Branche zu interessieren?

Frauen selbst brauchen Mut und Selbstvertrauen, um in der Vielzahl der männlichen Branchekollegen

Claudia Schlosser



Angela Schrefl



nicht unterzugehen. In weiterer Folge müssen sie vor allem Freude am Verkauf entwickeln. Frauen sind prädestiniert für qualitativ hochwertige Beratungsgespräche. Sie können den Bedarf ihrer Kunden ehrlich abschätzen und weiters ein besonderes Maß an Sicherheit und Vertrauen geben. Jedoch verkaufen Frauen ihre Leistungen oft unter Wert, Männer können sich einfach besser selbst vermarkten.

Was bedeutet der Jung-Makler-Award für Sie?

Ich bin sehr stolz auf diese Auszeichnung. In den letzten drei Jahren habe ich mich intensiv mit der Unternehmensentwicklung von SCHREFFL Versicherungen beschäftigt. Mein Ziel war und ist es, den Betrieb und Vertrieb modern zu gestalten, um profitabel und gesund zu wachsen. Es ist für mich eine Bestätigung, dass es nicht nur in der Praxis, sondern auch in der Theorie ein guter Weg war. Die Auszeichnung pusht mich zum einen werblich bei meinen Bestands- und Neukunden. Zum anderen bringt sie mir auch Bekanntheit in der Branche.

Wo sehen Sie sich und Ihr Unternehmen in fünf Jahren?

In fünf Jahren ist mein Unternehmen am Hauptstandort Murau gewachsen, sowohl an Mitarbeitern als auch an Kunden. Denkt man an Versicherungen, denkt man automatisch an SCHREFFL Versicherungen. Zusätzlich wird die Standorterweiterung im Südburgenland erfolgreich umgesetzt sein.

Silvia Stückler
Versicherungsmaklerin
Szymanski & Partner DSP

Ist Versicherungsmaklerin der Beruf für Frauen?

Nach 20 Jahren in der Versicherungsbranche und davon 14 Jahre selbstständig als Versicherungsmaklerin kann ich mit absoluter Überzeugung heute bestätigen, dass dieser Beruf für Frauen geeignet ist. Aufgrund der freien Zeiteinteilung kann man ihn sehr gut mit der Familie vereinbaren. Die Fähigkeit des Verantwortungsbewusstseins, Zeitmanagement, Zuverlässigkeit, etc., all diese Dinge kann man in diesen Beruf einfließen lassen. Insbesondere die Gleichberechtigung zum männlichen Geschlecht ist hier in jeder Hinsicht gegeben, wenn es um die Ausbildung, Karriere und das Einkommen geht. Der Vorteil einer Frau in der Branche ist die Empathie, mit der ich besonders bei meinen Kunden punkte, und die Basis für Vertrauen schaffe. Auf dieser Grundlage entwickle ich spezielle Konzepte für meine Kunden und gehe somit komplett auf ihre Wünsche und Bedürfnisse ein.

Was ist für Sie im Beruf das Wichtigste und das Schönste?

Definitiv die freie Zeiteinteilung, Unabhängigkeit und die Selbstbestimmung über meinen Erfolg und das Einkommen. Der Umgang mit den unterschiedlichsten Menschen und die Wertschätzung der Kunden motiviert mich jeden Tag aufs Neue.

Wie sehen Sie die Zukunft der Versicherungsmakler?

Absolut positiv – es ist ganz normal, dass immer wieder Neues auf einen zukommt, man muss sich darauf einstellen, flexibel sein und bleiben.

D.A.S. Kunden haben einfach Recht!



D.A.S.
Rechtsberatung
und 24h-Service
kostenlos für D.A.S. Kunden

0800 386 300
www.das.at

D.A.S. Rechtsschutz AG

Find us on 



DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group

Neue Richtlinien DSGVO und IDD haben in diesem Jahr sehr viel Veränderungen und auch gleichzeitig Verunsicherungen unter den Maklern hervorgerufen. Für unser Unternehmen stellte die Umsetzung kein Problem dar, da wir dies schon lange zuvor vorbereitet haben. Diese Neuerungen bringen zwar für den Kunden Vorteile aber der dahinterstehende administrative Aufwand jedes Maklers wird dadurch immer komplexer. Für mich persönlich ist es einer der schönsten Berufe.

Andrea Stürmer, MSc, MPA
Vorsitzende des Vorstandes
Zurich Versicherung

Bei Zurich gibt es viele Frauen in Führungspositionen, was unterscheidet die Zurich zu anderen Großkonzernen?

Für die Zurich-Gruppe ist Diversität – und damit auch die Gleichstellung von Frauen und Männern – wirklich wichtig. Die Diversität beginnt bei der Zurich-Gruppe auf der weltweiten Führungsebene: Erst vor kurzem haben wir eine neue Europa-Chefin bekommen, und damit sind 30 Prozent des weltweiten Executive Committees weiblich. Auch in Österreich haben wir einen hohen Frauenanteil. Wir sind zwei Frauen im fünfköpfigen Vorstand und rund 30 Prozent aller Führungskräfte sind Frauen. Zudem ist meine eigene berufliche Entwicklung natürlich ein gutes Beispiel dafür, welche Möglichkeiten Zurich für Frauen bietet. Ich bin stolz, dass wir damit ein attraktiver Arbeitgeber sind und weibliche Talente anziehen können.

Silvia Stückler



Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Die Versicherungsbranche ist schon jetzt ein attraktiver Arbeitgeber für Frauen mit vielen interessanten Möglichkeiten. Wo es noch Aufholbedarf gibt, ist im Vertrieb. Für Frauen sehe ich hier einige Vorteile, zum Beispiel die flexible Gestaltung der Arbeitszeit. Auch in der Beratung sehe ich interessante Berufschancen: Frauen haben ein gutes Verständnis für die Lebenssituationen von Menschen und können daher ein Beratungsgespräch gut auf die Kundenbedürfnisse ausrichten. Unsere Herausforderung ist es, die Erfolgsgeschichten von Frauen im Vertrieb sichtbarer zu machen. Daher freut es mich besonders, dass heuer beim Jungmakler-Award von AssCompact zwei weibliche Nachwuchstalente auf den ersten und zweiten Platz gewählt wurden.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Wie viele Kolleginnen und Kollegen bin auch ich per Zufall zur Versicherung gekommen. Und bin ausgesprochen dankbar, in einer so spannenden Branche arbeiten zu dürfen, in der – mit der Digitalisierung und anderen Veränderungen – gerade viel passiert. Es macht mich auch stolz, dass wir mit unseren Produkten für Menschen und für die Wirtschaft etwas Sinnstiftendes bieten: Wir schützen unsere 700.000 Kundinnen und Kunden vor Risiken und sichern sie ab – heute und für kommende Generationen. Letztendlich ist aber das Wichtigste, mit welchen Menschen man täglich zusammenarbeitet. Ich freue

Andrea Stürmer, MSc, MPA



mich, dass ich ein Unternehmen leiten darf, das von Teamgeist, Vertrauen und Respekt geprägt ist. Ich denke, dies hat eine Strahlkraft nach außen – unsere Kundinnen und Kunden spüren dies auch.

Mag. Sabine Usaty

**Vorstand für Kunden- und Marktmanagement
UNIQA Österreich Versicherungen AG**

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Aktuelle spiegelt sich in der Versicherungsbranche – leider - noch ein sehr traditionelles Rollenbild: In der Verwaltung haben wir einen sehr hohen Frauenanteil, im Vertrieb ist der Frauenanteil – noch - relativ gering. Auch in der Managementebene ist der Frauenanteil in Österreich noch relativ gering – viel geringer als zum Beispiel in unseren Gesellschaften in Osteuropa. Besser sieht es wiederum in den neuen Arbeitsbereichen wie zum Beispiel Social Media und Robotics aus – gerade in diesen Bereichen, wo Kommunikationstechniken und IT aufeinandertreffen, haben wir einen relativ hohen Frauenanteil. Alles in Allem sieht es so aus, als ob der Branche, was die Jobauswahl betrifft, noch ein altes etwas verstaubtes Image anhaftet, das schon lange nicht mehr stimmt. Ich glaube auch, dass die Versicherungsbranche heute insgesamt interessanter und spannender geworden ist und damit die Attraktivität als Arbeitgeber größer geworden ist – das sollte auch auf Frauen wirken. Der - noch - geringe Frauenanteil im Vertrieb ist insofern schwer nach zu vollziehen, weil man sich ge-

rade im Versicherungsvertrieb die Arbeitszeiten sehr flexibel gestalten kann. Das sollte eigentlich auch für Frauen ein Anreiz sein. Gerade weil man sieht, dass Frauen in Vertriebsfunktionen auf Grund ihrer Empathie und ihrem hohen Einfühlungsvermögen sehr gute Erfolge haben. Ich hoffe, dass diese Beispiele in Zukunft eine stärkere Sogwirkung auf andere Frauen ausüben. Jede weitere erfolgreiche Frau im Versicherungsvertrieb ist ein Ansporn für andere, auch diesen Karriereweg einzuschlagen.

Wie können wir Frauen für Vertriebs- und Führungspositionen gewinnen?

Ich glaube nicht, dass es an der Nachfrage liegt, viele Versicherungen wären froh, wenn sie mehr Frauen einstellen könnten. Vermutlich sollten wir die Karrieren erfolgreichen Frauen in der Branche stärker betonen und effektiver kommunizieren. Dazu gehört auch, dass wir Frauen konkret über frauenspezifische Medien (sowohl auf sozialen Medien als auch analog) ansprechen müssen um die Vorteile, die ein Job im Versicherungsvertrieb bietet, auch frauenspezifischer darzustellen. Genauso müssen wir die modernen und flexiblen Arbeitszeitmodelle, wie mobiles Arbeiten und Teleworking, stärker betonen – aber das gilt für Frauen wie auch für Männer. Versicherungen sind eine spannende Branche, die ein enorm breites Feld an interessanten Karrieremöglichkeiten bietet – unabhängig vom Geschlecht. Da ist die Realität und das muss unsere Botschaft sein.

Was bedeutet die Branche/ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

In der Branche ist unheimlich viel in Bewegung – das gibt gleichzeitig sehr, sehr vielen Menschen die Möglichkeit zu gestalten – unabhängig von der Sprosse der Karriereleiter. Noch nie waren neue Ideen so gefragt wie heute. Gleichzeitig gilt mehr denn je, dass Kunden bei uns Sicherheit suchen und von uns Lösungen erwarten zu Risiken die in der Zukunft möglicherweise eintreten Kunden fordern heute zu recht, dass wir mehr sind als nur Verkäufer von Versicherungspolizzen Sie erwarten schnelle einfache Prozesse, die sie bei ihrem Weg durchs Leben unterstützen. Den Ideen, was eine Versicherung in Zukunft alles leisten könnte sind hier kaum Grenzen gesetzt. Diese ultimative Orientierung an den Kunden macht Versicherungen zu einer der spannendsten Branchen in denen man zurzeit arbeiten kann.

Ich persönlich hatte bei UNIQA immer die Möglichkeit mich weiter zu entwickeln, Themen neu zu interpretieren und Ideen umzusetzen. Das ist für mich auch gleichzeitig das Beste an meinen bisherigen Aufgaben bei UNIQA – laufende Veränderung, laufende Neuorientierung und damit permanente Entwicklung! Wünschen würde ich mir, dass der Ruf der

Mag. Sabine Usaty



Branche sich bessert. Leider werden wir noch immer – vor allem bei den jungen Talenten – nicht als die innovative und agile Branche wahrgenommen die wir eigentlich sind. Dadurch sind Versicherungen in den Rankings der Wunschberufe von jungen Menschen immer noch ziemlich weit hinten zu finden, obwohl es meines Erachtens viele gute Gründe dafür gibt uns im ersten Drittel wieder zu finden.

DI Doris Wendler
Vorstandsdirektorin
Wiener Städtische Versicherung

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Karriere-Förderung von Frauen wird bei der Wiener Städtischen großgeschrieben. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, auch in Führungspositionen, fördern wir aktiv – durch flexible Arbeitszeitmodelle oder auch den Betriebskindergarten, der 1974 einer der ersten Österreichs war. Die Frauenquote liegt in der Wiener Städtischen bei 40 Prozent, im Vorstand bei einem Drittel.

Was bedeutet die Branche für Sie/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Mein Beruf erfüllt mich, denn ich schätze den Kontakt zu den unterschiedlichen Menschen – Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und die Möglichkeit, Dinge zu verändern, zu bewegen und selbst zu gestalten. Und das Schöne ist,

dass ich aufgrund meiner unterschiedlichen beruflichen Stationen genau diesen Prozess aus mittlerer vielen verschiedenen Blickwinkeln erleben durfte. Es gefällt mir, dass ich durch mein Wissen und Engagement jeden Tag etwas bewegen kann – für die Menschen und auch für das Unternehmen. Und nicht zuletzt bietet die Wiener Städtische als Teil der Vienna Insurance Group und als großer Arbeitgeber ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viele interessante Entwicklungsmöglichkeiten im In- und Ausland.

Dr. Nadine Wiedermann-Ondrej
Leiterin der Abteilung III/6 – Versicherungsrecht, Abschlussprüferaufsichtsrecht, Wirtschaftliche Eigentümer Registerbehörde und Bundeshaftungen
Bundesministerium für Finanzen

Was würde es brauchen, damit es mehr Frauen in Führungspositionen gäbe?

Für mehr Frauen in Führungspositionen bedarf es einer Vielzahl politischer, betrieblicher aber auch gesellschaftlicher Maßnahmen. An erster Stelle steht die Schaffung besserer struktureller Voraussetzungen für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, was nicht nur punktuell, sondern flächendeckend und systematisch umgesetzt werden sollte.

Ebenso wichtig ist ein klares Bekenntnis der Unternehmensführung zur Gleichstellung von Frauen und Männern im Unternehmen, das angefangen von einem transparenten Recruiting bis zum Talentma-

DI Doris Wendler



Dr. Nadine Wiedermann-Ondrej



nagement die Entwicklung einer Unternehmenskultur sowie eines modernen Personalmanagements fördern soll, das die Potenziale und Bedürfnisse von Frauen und Männern in Führungspositionen berücksichtigt. Auch im betrieblichen Bereich gilt es, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie auf allen Ebenen zu fördern und kontinuierlich zu einer Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Vereinbarkeitsthema beizutragen. Gerade der öffentliche Dienst ist hier besonders aktiv, was z. B. die weit verbreitete Inanspruchnahme der Väterkarenz belegt. Abseits von den politischen und betrieblich notwendigen Änderungen gilt es auch, auf der individuellen Ebene zur Bewusstseinsbildung beizutragen und eine geschlechterneutrale Rolle vorzuleben. Dazu gehört ebenso die Aufteilung von unbezahlter Arbeit wie z. B. Haushalt, Kindererziehung oder die Pflege von Angehörigen sowie die gleichwertigen Erziehung von Kindern, die unabhängig vom Geschlecht bestärkend und ermutigend sein sollte. Für die Bewusstseinsbildung ist nicht zuletzt das Verwenden einer geschlechtsneutralen Sprache notwendig, abseits von Stereotypen und Klischees. Als bestes Beispiel kann hier die Vereinbarkeit von Beruf und Familie herangezogen werden, die oftmals als ein Problem von Frauen dargestellt wird, obwohl der überwiegende Teil der Männer in Führungspositionen ebenso Kinder haben.

Was bedeutet ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Die Arbeit im Finanzministerium zeichnet sich besonders durch Vielschichtigkeit aus. Hier sind vor

Mag. Silke Zettl



allem die Analyse von Gesetzen, die Verhandlungen zu neuen Legislativvorschlägen in Brüssel, das Finden von tragfähigen Kompromissen und das Erarbeiten von Vorschlägen für die zukünftige Ausgestaltung des Rechtsrahmens im jeweiligen Bereich zu nennen. Die Verantwortung für Österreich in all diesen Fragen wahrzunehmen, zählt zu den größten Herausforderungen und macht diese Aufgabe zum Traumjob.

Was ist Erfolg für Sie?

Sowohl im beruflichen als auch persönlichen Bereich bedeutet Erfolg für mich das Erreichen von Zielen. Zwar sind es die großen Erfolge, die in Erinnerung bleiben, aber letztendlich gilt es die kleinen Erfolge, die auch entscheidend zum Ergebnis beitragen zu erkennen und wertzuschätzen.

Mag. Silke Zettl

**Versicherungsexpertin im Market Management
Allianz Versicherung**

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Mir persönlich hat es immer geholfen, mich an starken Vorbildern zu orientieren. Beeindruckend finde ich zum einen Frauen, die ihren Job im Unternehmen ganz selbstverständlich und zugleich herausragend gut machen, und zum anderen Männer, die echte Diversity leben und dabei Männer und Frauen als gleichwertige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehen. Je mehr selbstbewusste Frauen und diesbezüglich offene Männer in der Branche arbeiten, desto mehr Frauen kann man als Unternehmen gewinnen und auch halten. Außerdem sind speziell im Vertrieb Teilzeitmodelle noch nicht weit genug verbreitet: Hier könnte die Attraktivität des Jobs gesteigert werden – übrigens für Frauen ebenso wie für Männer.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Die Aufgabe unserer Branche ist es, Existenzen abzusichern. Wir leisten damit einen wesentlichen Beitrag für Menschen und Unternehmen, und haben unseren Kundinnen und Kunden gegenüber eine hohe Verantwortung. Abgesehen davon begeistern mich die vielseitigen Aufgaben, die der Job in einem internationalen Konzern mit sich bringt, und auch das Arbeiten an zukunftssträchtigen Themen wie Digitalisierung.

Nicht zu vergessen: die Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen sowie Vertriebspartnern auf Augenhöhe.

M



JURISTISCHE PRAXIS

Die aktuelle Rechtsrubrik von Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA & Dr. Roland Weinrauch LL.M. (NYU) setzt sich diesmal mit dem Thema „Gebäudeversicherung: Damoklesschwert Regressanspruch“ auseinander.

Aus Sicht des Versicherungsmaklers verdient im Zusammenhang mit der Gebäudeversicherung die Rechtsprechung zur Stellung des Mieters besondere Aufmerksamkeit:

Der „klassische“ Schaden in der Praxis ist der Wasserschaden. Die Versicherung gegen Leitungswasserschäden als Teil der Gebäudeversicherung bietet Schutz gegen jene Schäden, die durch den Austritt von Wasser aus Rohren oder angeschlossenen Anlagen entstehen. Die Gebäudeversicherung ist eine Sachversicherung, die der Erhaltung des Gebäudes, sohin des Eigentumes des Versicherungsnehmers ((Mit-)eigentümer oder Eigentümergemeinschaft) dient. Weiters dient sie auch der Erhaltung und Verwertung des Gebäudes durch Vermietung oder Verpachtung.

Der Regressverzicht in der Gebäudeversicherung

Nach der ständigen oberstgerichtlichen Rechtsprechung ist Dritter im Sinne des § 67 VersVG jeder, der nicht Versicherungs-

nehmer oder Versicherter ist. Dritter ist daher auch der Mieter und zwar trotz Belastung mit den Versicherungsprämien. Dritter ist auch derjenige, der nur über ein abgeleitetes Gebrauchsrecht, z.B. ein Prekarium oder eine Leihe, verfügt. Aus dieser Rechtsprechung folgt, dass das Sachersatzinteresse des Mieters in der Gebäudeversicherung des Eigentümers nicht mitversichert ist.

Regressforderungen gegen den Mieter sind daher, unabhängig davon, ob die Voraussetzungen des § 61 VersVG erfüllt sind, grundsätzlich zulässig. Dem Mieter kann beim Auftritt eines Wasserschadens

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA &
Dr. Roland Weinrauch LL.M. (NYU)



dens also schon leicht fahrlässiges Verhalten zum Verhängnis werden und dazu führen, dass sich der Gebäudeversicherer für den von ihm am Gebäude bedienten Schaden – in den Grenzen des Schadenersatzrechtes – schadlos hält.

Der Versicherungsmakler sollte mA dafür in den Vertragsbedingungen Abhilfe schaffen. Die Vereinbarung eines sogenannten „Regreßverzicht“ gegen Mieter – besser gegen jede Form von Nutzungsberechtigten (d.h. auch zugunsten von Pächtern, Fruchtnießern etc.) – ist sehr zu empfehlen. Vereinbart wird dabei, dass – wenn der Mieter weder vorsätzlich noch grob fahrlässig gehandelt hat und er die Prämie im Zeitpunkt des Schadensfalles ganz oder teilweise getragen hat – der Regressanspruch entfällt.

Warum sollte dem Eigentümer (und damit dem Versicherungsmakler als Berater des Eigentümers) überhaupt auch der Schutz des Mieters am Herzen liegen, wenn sein Schaden ohnehin durch die Gebäudeversicherung abgedeckt wird? MA da die wirtschaftliche Existenz des Mieters – die bei einem Regress gefährdet sein könnte – oft auch für den Eigentümer von wirtschaftlicher Bedeutung ist. Gerade der Konkurs von wichtigen „Ankermietern“ kann auch den Eigentümer nachhaltig wirtschaftlich schädigen. Schließlich besteht auch im Bereich des § 61 VersVG

für Versicherungsmakler Spielraum bei den Vertragsverhandlungen mit dem Versicherer. So ist es mitunter möglich, die Leistungsfreiheit des Versicherers auf die vorsätzliche Herbeiführung des Versicherungsfalles einzuschränken. Damit werden Diskussionen zur jeweils im Einzelfall meist sehr schwer zu beantwortenden Frage der groben Fahrlässigkeit hintangehalten und „Kulanzdiskussionen“ mit dem Versicherer vermieden. Für den Eigentümer können solche Anhebungen seines Vertragsstandards von entscheidender Bedeutung im Schadenfall sein.

Fazit

Im Zuge der Vertragsverhandlungen zwischen Versicherungsmakler und Versicherer bietet es sich an, den Regressanspruch des Versicherers gegenüber dem Mieter bzw. sonstigen Nutzungsberechtigten mitzuverhandeln, um damit auch wirtschaftliche Nachteile des Eigentümers hintanzuhalten. Schließlich ist auch eine Einschränkung der Leistungsfreiheit des Versicherers auf die vorsätzliche Herbeiführung des Versicherungsfalles im Bereich der Gebäudeversicherung anzustreben, um die Rechtsposition des Eigentümers im Schadenfall gegenüber dem Versicherer entscheidend zu stärken. **M**

NEUORGANISATION

muki Versicherungsverein

Die Fachabteilungen des muki Versicherungsvereines wurden neu organisiert. Mag. Alexan-

spartner. Die bekannte muki-Handsschlagqualität bleibt erhalten, aber so können wir noch rascher, flexibler und vertriebsorientierter handeln.“ **M**

Dr. Niklaus Riener, Mag. Alexander Putz und Thomas Ackerl

der Putz, der seit August 2018 im Unternehmen tätig ist, wurde mit 1. November zum Prokuristen ernannt und leitet den neuen Finanz-/Kaufmännischen Bereich. Prok. Dr. Niklaus Riener, bisher Leiter der Schadensabteilung Kfz-Versicherungen wurde zum Leiter des Fachbereiches Versicherungstechnik bestellt. Thomas Ackerl, dem ebenfalls per 1. November die Prokura erteilt wurde, ist Leiter des Fachbereiches Vertrieb und Marketing. Wenzel Staub, MBA, muki Vorstandsvorsitzender, erläutert die Gründe für die Neuorganisation: „Unser gesundes Wachstum macht es erforderlich, unsere Kräfte noch besser zu bündeln und uns zukunftsfähig aufzustellen. Das bringt vor allem große Vorteile für unsere Vertriebs-



VERSICHERUNGSVERMITTLUNGSNOVELLE 2018

Nun ist auch die IDD-Umsetzung für Versicherungsmakler voll im Gange

Am 19. Oktober 2018, also genau 969 Tage nach Inkrafttreten der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wurde für einen Teilbereich der IDD der Entwurf einer Versicherungsvermittlernovelle 2018 präsentiert. Zwischenzeitlich liegt auch eine entsprechende Regierungsvorlage vor und in diesen Tagen soll – wenn alles klappt – der Gesetzesbeschluss im Plenum des Nationalrates erfolgen.

Die Regelungen der Informations- und Dokumentationspflichten sowie der Wohlverhaltensregeln, die bisher in der GewO enthalten war, sollen künftig als „Standesregeln“ in Verordnungsform gepackt werden. Dazu liegt zum Zeitpunkt der Drucklegung die

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



ses Beitrages aber noch kein Verordnungsentwurf vor. Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA mit einem kurzen Überblick.

Mit gehöriger Verspätung – die Frist zur IDD-Umsetzung ist eigentlich bereits mit 1. Juli 2018 verstrichen, die Frist zur Anwendung mit 1. Oktober 2018 abgelaufen – hat das

Wirtschaftsministerium am 19.10.2018 den Entwurf einer Versicherungsvermittlernovelle 2018 vorgelegt, mit dem insb. die Gewerbeordnung 1994, das Maklergesetz und das Bankwesengesetz geändert werden sollen. In der Zwischenzeit hat der Ministerrat dem Gesetzesentwurf grünes Licht gegeben, sodass ein Regierungsentwurf vorliegt. Ein Blick auf die Parlamentstermine zeigt, dass das Gesetz heuer noch beschlossen werden könnte.

Sog. Prinzipielle Statusklarheit

Die Regierungsvorlage enthält die Regelung einer sog. prinzipiellen Statusklarheit, d.h. dass künftig die Versicherungsvermittlung ausschließlich als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent

möglich sein soll; ein allenfalls zugleich bestehendes „Korrespondenz-Gewerbe“ ist ruhend zu stellen. Dies gilt durchgängig auch für die Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen als Gewerbe-

liche Vermögensberater. Im Prinzip wird damit die Rechtslage vor der IMD-Umsetzung 2005 wiederhergestellt.

Im Falle einer aktuell bestehenden Doppeltätigkeit ist eine Berechtigung innerhalb einer Übergangsfrist von zwölf Monaten ruhend zu stellen.

Mit der Installierung dieser Statusklarheit wird einer zentralen Forderung der Interessenvertretungen der Makler und Agenten nachgekommen und zugleich ein Schritt in Richtung Gewerbe- und Ausübungstransparenz gegenüber den Kunden gesetzt – diese werden hinkünftig wissen, wer ihnen im Rahmen der Beratung/Vermittlung gegenübersteht: Der Makler als ihr „Bundesgenosse“ oder der rechtlich dem Versicherer zuzurechnende Agent. Das „Gewerbe-, Berechtigungs- & und Ausübungs-wirr-warr“, das für den Kunden kaum zu durchschauen war (siehe Grafik), soll damit der Vergangenheit angehören.

Verpflichtende Weiterbildung

In § 137b GewO soll mit Abs. 3 und Abs. 3a die künftige Weiterbildungsverpflichtung eingegliedert werden. Die Regierungsvorlage übernimmt dabei die in der IDD als Mindestanforderung vorgegebene Verpflichtung von 15 Stunden pro Jahr für den Einzelunternehmer, die Leitungsorgane (§ 9 Abs. 1 GewO) sowie die an der Versicherungsvermittlung direkt mitwirkenden Beschäftigten. Das heißt im Wesentlichen, dass diejenigen Personen, die bereits jetzt eine entsprechende Befähigung oder Einschulung (Mitarbeiter) nach § 137b Abs. 1 und 2 benötigen, künftig der Weiterbildungspflicht unterliegen werden.

Der Regierungsvorlage zufolge werden Teile der Weiterbildung bei unabhängigen Bildungsinstitutionen zu absolvieren sein. Diese Unabhängigkeit wird wohl als Unabhängigkeit vom Produkthanbieter, sohin vom Versicherer zu verstehen sein.

Hinsichtlich der weiterbildungsverpflichteten Mitarbeiter von Maklerunternehmen setzt sich der Fachverband und die WKÖ weiterhin dafür ein, dass diese – analog den Mitarbeitern von Versicherungsunternehmen – auch intern (und zwar zu Gänze) geschult werden dürfen.

Wie angenommen, enthält die Regierungsvorlage auch eine Ermächtigung an die zuständigen Fachorganisationen der WKÖ – für die Makler: an den Fachverband der Versicherungsmakler – zur Erlassung

eines Lehrplans. Dieser Lehrplan, der rechtlich als Verordnung des Fachverbandes im übertragenen Wirkungsbereich einzustufen ist, soll die Details der Weiterbildungsverpflichtung regeln.

Sanktionen: Veröffentlichung als „moderner Pranger“

Verwaltungsstrafen wegen Verstoßes gegen die einschlägigen Regeln der GewO oder die Landesregeln für Versicherungsvermittlung sind – außer bei Geringsfügigkeit des Verstoßes - unverzüglich auf der Homepage der Behörde zu veröffentlichen. Dabei sollen jedenfalls die Art und das Wesen des Verstoßes sowie die Identität der verantwortlichen Person bekanntgemacht werden – man kann durchaus sagen: eine moderne Form des „an den Pranger stellen“.

Ab wann gelten die neuen Regelungen?

Zunächst muss das formelle Gesetzgebungsverfahren komplett durchlaufen werden. D.h. dass nach der Beschlussfassung im Plenum des Nationalrats noch

insb. ein Beschluss im Bundesrat sowie die Unterschriften des Bundeskanzlers und des Bundespräsidenten erforderlich sind. Dann erfolgt die Kundmachung im Bundesgesetzblatt. Eine seriöse Aussage, ob die noch im heurigen Jahr oder Anfang des kommenden Jahres der Fall sein wird, ist kaum möglich. Der Regierungsvorlage zufolge soll das Umsetzungsgesetz 1 Monat nach Kundmachung in Kraft treten – das wäre wohl Ende Jänner / Anfang Februar 2019.

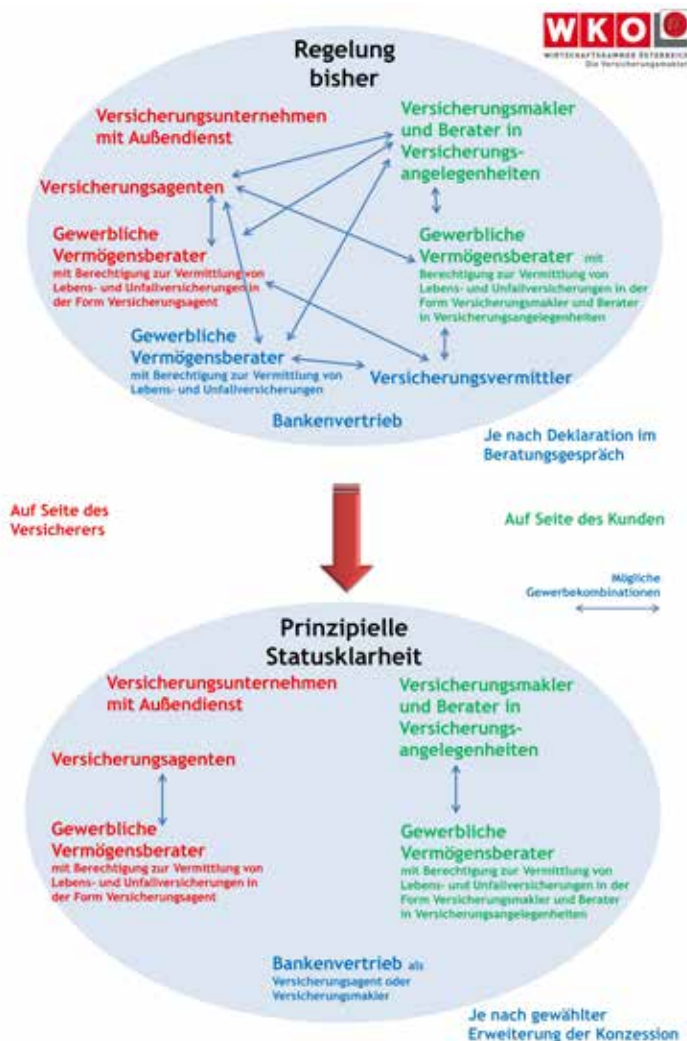
Was fehlt jetzt noch ...? Landesregeln und Weiterbildungs-Lehrplan

Dem Gesetzesentwurf zufolge sollen die bisherigen Ausübungsgrundsätze (Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten) samt den Wohlverhaltensregeln der IDD nicht in der Gewerbeordnung abgebildet werden, sondern in eine Verordnung des Wirtschaftsministeriums („Landesregeln“) Eingang finden. Diese Verordnung wird viele für die praktische Tätigkeit des Versicherungsmaklers wichtige Regelungen enthalten, wie etwa zur Vergütungstransparenz, zu Interessenkonflikten, usw.. Bis dato liegt jedoch noch nicht einmal ein Entwurf für eine derartige Verordnung vor.

Was die Detaillierung der Weiterbildungsverpflichtung mittels Lehrplans des Fachverbandes anbelangt, so wird daran bereits gearbeitet; der Lehrplan kann jedoch erst dann finalisiert werden können, wenn der endgültige Gesetzestext des § 137b GewO vorliegt, denn erst dann liegt die konkrete gesetzliche Ermächtigung vor.

Fazit

Die Umsetzung der IDD in innerstaatliches Recht bleibt weiterhin leider bloßes Stückwerk. Während die Richtlinie für Versicherer fristgerecht im VAG umgesetzt worden ist, ist die Verzögerung hinsichtlich der Versicherungsvermittler seitens des Gesetzgebers nicht erklärbar ... und jetzt, nachdem die Umsetzung mit deutlicher Verspätung endlich Fahrt aufgenommen hat, fehlen mit den Landesregeln nach wie vor große, für die Praxis der Versicherungsmakler wesentliche Teile der künftigen Regulierung. Als positiv muss angemerkt werden, dass die bis dato vorliegenden (Entwurf-)Regeln den interessenpolitischen Forderungen weitgehend nachkommen und der Gesetzgeber grundsätzlich offenkundig kein goldenes Plating statuieren will.





**Diebstahl im Zug – eine „unmögliche“ Bedingung?
Ein Filmproduzent versichert seine Ausrüstung für
den Diebstahl während des Transportes. Genau das
passiert, doch der Versicherer will nicht zahlen,
weil der Versicherungsnehmer sein Gepäck nicht
beaufsichtigt hätte. Der erwidert, das Gepäck
könne gar nicht gestohlen werden, wenn es
beaufsichtigt. Wie ist eine solche Klausel zu lesen?
Diese Frage hatte die Schlichtungskommission zu
beantworten.**

Der Versicherungsnehmer hat eine Betriebsversicherung abgeschlossen, welche u.a. eine Elektronik-Pauschalversicherung einschließt. Vereinbart ist dabei die Besondere Bedingung o2M – Transportrisiko für bewegliche elektronische Geräte, welche auszugsweise lautet:

„Zusätzlich sind Schäden durch einfachen Diebstahl während der Beaufsichtigung der versicherten Sachen durch den Versicherungsnehmer (Versicherten) oder einer von ihm beauftragten erwachsenen Person mitgedeckt.“

Der Kunde fuhr am 25.9.2017 mit einem Reisekoffer und einer Transporttasche für Kamera-Equipment in einem ÖBB-Railjet von Wien Meidling nach Flughafen Wien.

Er meldete den Diebstahl der Kamera-Tasche der antragsgegnerischen Versicherung, er schilderte den Vorgang in seiner polizeilichen Anzeige so:

„Ich fuhr am heutigen Tage um 09.05 Uhr mit dem Railjet 550 vom Bahnhof Wien Meidling Richtung

Flughafen. Mein

G r o ß g e p ä c k

hatte ich hinter

mir in einer

Gepäckablage

deponiert. Mein

H a n d g e p ä c k ,

welches mir ge-

stohlen wurde,

hatte ich ober-

meinem Sitzplatz in der Gepäckablage abgelegt. Als ich am Flughafen aussteigen wollte und mein Gepäck aus der Gepäckablage ober mir nehmen wollte, stellte ich fest, dass mir dieses durch UT gestohlen worden war. Der Diebstahl kann sich nur am Hauptbahnhof ereignet haben, da hier mehrere Passagiere aus- und eingestiegen sind. Am Flughafen befand ich mich im Grunde alleine im Abteil, anwesende weitere Fahrgäste verblieben auf den Sitzen und ich verließ das

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



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

Abteil alleine.“

Die Versicherung lehnte die Deckung des Schadens iHv rd. € 14.000,- mit der Begründung ab, von einer „Beaufsichtigung“ iSd Bedingung o2M könne nicht ausgegangen werden, die Gegenstände hätten in unmittelbarer Griffweite verwahrt werden müssen.

In seinem Schlichtungsantrag entgegnete der Versicherungsnehmer, er sei permanent anwesend gewesen. Hätte er die Gegenstände ständig in Griffweite, könne er beim Versuch, die Sachen zu entwenden, darauf zugreifen und wäre die Tat in weiterer Folge eine Beraubung. Insofern könne ein einfacher Diebstahl unter dem von der Versicherung geforderten Ausmaß der Beaufsichtigung niemals vorliegen. Der Versicherer bestritt zusammengefasst eine ausreichende Beaufsichtigung der Kameratasche durch den Versicherungsnehmer. Der Zug hatte am Hauptbahnhof 7 Minuten Aufenthalt und fuhr anschließend 15 Minuten zum Flughafen. In diesen 22 Minuten habe der Versicherungsnehmer die Tasche offenbar nicht sorgsam überwacht. Es liege der Verdacht nahe, dass der Versicherungsnehmer während dieser Zeit entweder abgelenkt gewesen sei (durch Lesen oä.) oder er die Kameratasche in Wahrheit nicht oberhalb seines Sitzplatzes abgelegt habe. Es wäre ihm auch zumutbar gewesen, die Tasche auf seinem Schoß abzustellen.

Die Schlichtungskommission führte in rechtlicher Hinsicht aus:

Formell sprachlich betrachtet stellt die Formulierung der oben genannten Bedingung o2M einen Risikoausschluss dar. Nach der Rechtsprechung ist für die Frage, ob es sich um eine Risikobeschränkung oder eine Obliegenheit handelt, der materielle Inhalt einer Versicherungsbedingung, nicht ihre äußere Erscheinungsform entscheidend.

Während bei der Risikoabgrenzung von Anfang an ein bestimmter Gefahrenumstand von der versicherten Gefahr ausgenommen wird, ohne dass es dabei auf ein schuldhaftes, pflichtwidriges Verhalten des Versicherungsnehmers ankäme, fordern Obliegenheiten gewisse Verhaltensweisen des Versicherungsnehmers und knüpfen daran bestimmte Rechtsfolgen nur für ihre willkürliche und schuldhaft Verletzung. Enthalten Versicherungsbedin-



gungen eine Verhaltensanordnung, die ihrem Inhalt nach eine Obliegenheit ist, muss sie im Hinblick auf die Unabdingbarkeitsbestimmung des § 15a VersVG auch dann nach § 6 VersVG beurteilt werden, wenn sie als Risikoausschluss konstruiert ist. Entscheidend ist, ob die zu prüfende Versicherungsklausel eine individualisierende Beschreibung eines bestimmten Wagnisses enthält, für das allein der Versicherer Schutz gewähren will, oder ob sie in erster Linie ein bestimmtes vorbeugendes Verhalten des Versicherungsnehmers verlangt, von dem es abhängt, ob er einen zugesagten Versicherungsschutz erhält oder verliert; steht ein solches Verhalten im Vordergrund und tritt es nicht hinter objektiven Voraussetzungen wie zum Beispiel dem Versicherungsort oder dem Zustand der versicherten Sache zurück, so liegt eine Obliegenheit vor.

Nach Ansicht der Schlichtungskommission stellt die zitierte Klausel eine verhüllte vorbeugende Obliegenheit im Sinne des § 6 Abs 2 VersVG dar, da vom

Versicherungsnehmer ein aktives Verhalten, das Beaufsichtigen der versicherten Sache verlangt wird. Bejaht man dies, ist die gegenständliche Klausel nach § 6 Abs 2 VersVG zu beurteilen, dh. die Antragsgegnerin könnte die Deckung verweigern, wenn die Nichtbeaufsichtigung des Gepäcks durch den Antragsteller fahrlässig ist. Die Beweislast dafür, dass nicht einmal leicht fahrlässig gehandelt wurde, obliegt dem Antragsteller.

Welche Maßnahmen der Versicherungsnehmer tatsächlich zur Beaufsichtigung seiner Tasche gesetzt hat, war zwischen den Streitparteien strittig. Die Schlichtungskommission kann dazu kein Beweisverfahren durchführen, deshalb konnte sie auch nicht beurteilen, ob sich der Versicherungsnehmer fahrlässig verhalten hat oder nicht. Das wäre letztlich in einem Gerichtsverfahren zu klären. Zumindest hat aber der Versicherungsnehmer die Möglichkeit, darzulegen, warum ihn an einer Nichtbeaufsichtigung der Tasche kein Verschulden trifft. **M**

RDK – RECHTS- UND DISZIPLINARKOMMISSION

Die Rechts- und Disziplinarkommission ist eine Einrichtung im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Seit 2016 soll sie Chancengleichheit im Wettbewerb mit anderen am Versicherungsmarkt tätigen Unternehmen sowie standesgemäßes Verhalten innerhalb der Branche fördern. Alle Problemstellungen, die nicht in die Zuständigkeit der RSS fällt, kann Gegenstand einer Behandlung, Begutachtung bzw. Empfehlung durch die RDK sein. Primär geht es um Fragen des Gewerbe- und Wettbewerbsrechtes. Vorsitzende der RDK ist die ehemalige Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofes und langjährige Leiterin des versicherungsrechtlichen Senats des OGH, Frau Hofrat Dr. Ilse Huber.

Verstoß gegen die Standesregeln

Die RDK hatte das Vorgehen eines Versicherungsmaklers zu prüfen, der zwei Lebensversicherungen einer neuen Kundin ruhend gestellt und für sie einen neuen Lebensversicherungsvertrag abgeschlossen hat.

Die Kundin hatte den Makler zwecks Prüfung ihrer laufenden Versicherungsverträge und allfälliger Optimierung aufgesucht. Es wurde zunächst eine „Überprüfungsvollmacht“ erteilt und die Formulare „Risikoerfassung“ und „Neukunden Quickcheck“ ausgefüllt. In der „Risikoerfassung“ wurden persönliche Daten der Kundin und mit Abkürzungen die bestehenden Versicherungen festgehalten. Bei den dort vorgedruckten Fragen wurden die Antwortvarianten „Ja“ und „Nein“ angekreuzt. Im Formular „Neukunden Quickcheck“ wurde lediglich der Wunsch nach einem Versicherungskonzept festgehalten. Daraufhin holte der Antragsgegner von den bisherigen Versicherern entsprechende Vertragsunterlagen ein.

In dem dann erstellten „Erstberatungsprotokoll“ samt „Deckungsanalyse“ wurden die bestehenden Versicherungen mit Prämien und Deckungssummen in das Formular eingesetzt und im Übrigen die Kästchen „Ja“ oder „nein“ angekreuzt. Unter „Wichtige Hinweise“ wurde unter anderem mit „Ja“ der Vordruck beantwortet: „Nachteile wie Nachversteuerung, Abzüge, Kosten bei vorzeitigem Rückkauf von Lebensversicherungen wurden ausführlich besprochen“. Schließlich heißt es im Vordruck noch: „Der Rat hinsichtlich der mir angebotenen Versiche-

rungsprodukte erfolgte auf Grund meiner Angaben in der Risikoerfassung. Die von mir gewählten Produkte entsprechen meinen Bedürfnissen ...“.

Die von der Antragstellerin bei einem österreichischen Versicherer bestehende fondsgebundene Lebensversicherung war mit Beginn 1.7.2004 und Ablauf 1.7.2030 mit einer monatlichen Prämie von 116,98 abgeschlossen worden. Eine weitere Lebensversicherung nach dem Modell der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge mit Kapitalgarantie, mit einer Monatsprämie von 176 EUR, Versicherungsbeginn 1.4.2004, Laufzeit maximal bis 1.4.2030, bestand bei einem anderen österreichischen Versicherer.

Am 6.6.2014 wurde um Prämienfreistellung dieser beiden Lebensversicherungsverträge zum 1.7.2014 ersucht. Mit Versicherungsbeginn 1.7.2014 wurde bei einem

Versicherer mit Sitz in England eine Lebensversicherung mit einer Laufzeit bis 1.7.2031 abgeschlossen. Im Fall der Berufsunfähigkeit ist für deren Dauer eine Beitragsfreistellung vorgesehen. Die monatlichen Prämien betragen ab 1.7.2017 340,92 EUR inklusive Versicherungssteuer, hatten also ungefähr dieselbe Höhe wie die Prämien der beiden bisherigen Lebensversicherungen.

Die Kundin warf dem Makler vor, ihr seinen durch diese Vorgangsweise erhebliche finanzielle Nachteile entstanden. Entgegen der prognostizierten Wertentwicklung sei beim nunmehrigen Produkt, das kurz nach Abschluss eingestellt worden sei, kein Gewinn zu erwarten. Die prämienfrei gestellten Produkte seien wesentlich vorteilhafter gewesen. Vor allem seien neuerlich hohe Abschlusskosten angefallen. Es liege der Verdacht nahe, dass die Beitragsfreistellungen und der Neuabschluss lediglich aus Provisionsgründen erfolgt sei. Der Makler replizierte zusammengefasst, dass er das wesentlich vorteilhaftere Produkt empfohlen habe.

Dr. Ilse Huber



Die RDK sprach aus, dass der Makler Beratungs- und Dokumentationspflichten (§ 28 Z 1 MaklerG; § 137g Abs 1, § 137h Abs 1 GewO) verletzt und damit gegen § 9 der Standesregeln für Versicherungsmakler (Einhaltung von zivilrechtlichen und gewerberechtlichen Vorschriften) verstoßen hat.

Rechtlich führte die RDK aus:

Der Kapitalanlage oder Altersvorsorge dienende fondsgebundene Lebensversicherungen - sei es mit oder ohne Garantieverzinsung/Kapitalgarantie - sind hochkomplexe Konstrukte, die für Laien auf diesem Gebiet ohne intensive Befassung mit dem Thema nur schwer durchschaubar sind. Vor dem Abschluss einer solchen Versicherung bedarf es daher im Sinn des § 28 MaklerG einer besonders ausführlichen Beratung des Kunden. Dabei hat sich der Makler auch zu vergewissern, inwieweit der Kunde das angebotene Produkt durchschaut hat. Das Zusammenwirken von Prämie, Garantieverzinsung, Fondsperformance und Laufzeit, der Einfluss der nicht unerheblichen Abschlusskosten und sonstigen Gebühren und Kosten auf die Gewinnerwartung, das bei jeder spekulativen Veranlagungsform vorhandene Verlustrisiko oder zumindest das Risiko, keinen Gewinn zu erwirtschaften, die Problematik einer viele Jahre andauernden finanziellen Prämienbelastung und Kapitalbindung und der drohende finanzielle Verlust bei vorzeitiger Auflösung sind dem Kunden eindringlich darzulegen.

Dies gilt umso mehr, wenn, wie hier, ein Wechsel von bereits 10 Jahre laufenden Lebensversicherungsverträgen auf einen neu abzuschließenden fondsgebundenen Lebensversicherungsvertrag stattfinden soll. Fielen doch durch den Wechsel - neben dadurch möglicherweise bewirkten weiteren möglichen Verschlechterungen - nochmals Abschlusskosten an, die wiederum massiv ertragsmindernd wirken und bei

einer nie ganz auszuschließenden Notwendigkeit einer vorzeitigen Vertragsauflösung zu großen Einbußen führen würden.

Nach dem Formular „Risikoanalyse“ ist nicht nachvollziehbar, ob es die finanziellen Verhältnisse der Kundin erlauben, sich weiterhin über viele Jahre mit einer monatlichen Prämie von über 300 EUR zu belasten, anstatt es bei der Prämienfreistellung der bisherigen Lebensversicherungen zu belassen. Weder Wünsche noch Bedürfnisse der Kundin noch Gründe für den Rat zum Wechsel der Lebensversicherungsprodukte lassen sich den Schrift-

stücken „Risikoanalyse“ und „Beratungsprotokoll“ entnehmen. Die vorgedruckten Sätze wie „Behebung der genannten Mängel, Umstellung auf ein maßgefertigtes Existenz-Sicherungspaket“ sind in ihrer Allgemeinheit nichtssagend, die im Protokoll angeführten Beträge bei der Gegenüberstellung der Versicherungssummen sind nicht nachvollziehbar.

Warum die Kundin das Risiko eingehen sollte, bei der Umstellung der Lebensversicherungen nochmals mit Abschlusskosten und sonstigen Kosten belastet zu werden, allenfalls ohne merkbar vom Endergebnis der neuen Veranlagung zu profitieren, kann den genannten Formularen auch nicht ansatzweise entnommen werden.

Sollte der Makler tatsächlich der Meinung gewesen sein, der Neuabschluss beim ausländischen Versicherer sei für die Antragstellerin von Vorteil, hätte er sich zumindest nach ausführlicher Darlegung aller Vor- und Nachteile der vorgeschlagenen Vorgangsweise überzeugen müssen, ob die Antragsgegnerin die Beratung auch entsprechend verstanden hat, und er hätte den Gesprächsverlauf möglichst konkret zu dokumentieren gehabt. Mangels entsprechender Dokumentation ist nicht objektiv nachvollziehbar, ob der Beraterpflicht Genüge getan wurde.

Gerade bei derartigen Versicherungsprodukten trifft den Makler eine besondere Warnpflicht vor deren spekulativem Charakter und entsprechendem Verlustpotential, auch wenn das Produkt vom Versicherer als überdurchschnittlich gewinnbringend angepriesen wird. Sollte die Kundin trotz seiner für sie verständlicher Warnung vor möglichen Risiken dennoch den Wechsel gewünscht haben, wäre dies in der Dokumentation ausdrücklich (und nicht mit „Stehsätzen“) festzuhalten gewesen. **M**

**Kontakt zur Rechts- und
Disziplinarkommission (RDK)**



Stubenring 16/7 | 1010 Wien
T +43 5 90 900 5084



ERFOLGREICHE FRAUEN

Prof. KR Elisabeth Stadler ist seit 2016 Vorstandsvorsitzende der Vienna Insurance Group. Die erfolgreiche studierte und akademisch geprüfte Versicherungsmathematikerin hat ihren Abschluss 1983 an der Technischen Universität in Wien gemacht. Ihre Karriere in der Versicherungsbranche startete Prof. Stadler 1983 in der Bundesländer Versicherung.

Es gibt sehr wenige Frauen in Führungspositionen in der Versicherungsbranche, aber wenn Frauen Führungspositionen innehaben, dann sind sie durchgehend sehr erfolgreich. Was braucht es, um mehr Frauen für die Branche zu interessieren?

Stadler: Für eine Tätigkeit in der Finanzbranche braucht es Frauen, die mit Zahlen umgehen können. Wenn mehr Frauen technische Ausbildungen anstreben würden, hätten sie viel mehr Chancen. Es ist zwar keine unbedingte Voraussetzung, aber eine bessere Grundlage. Frauen müssen mehr leisten und arbeiten, um sich positionieren zu können und aufzufallen. Wenn man auf der Karriereleiter unterwegs ist, wird es nicht schwerer. Um in die richtige Position zu kommen oder um eine Führungsposition auszuüben, sind Engagement, Kompetenz und Mitarbeiterführung wichtige Eigenschaften, die jedoch geschlechtsunabhängig sind. Das zu geringe Selbstbewusstsein bei vielen Frauen ist sicherlich auch ein Grund, denn

Frauen müssen mehr leisten und arbeiten, um sich positionieren zu können und aufzufallen.

selbst, wenn sie alle Kriterien für eine Führungsposition erfüllen, trauen sich Frauen zu wenig zu. Was es braucht, um mehr Frauen in

der Finanzbranche positionieren zu können, ist nicht leicht zu beantworten. Es wird langsam besser, denn es sind bereits mehr Frauen in der zweiten und dritten Führungsebene und das bedeutet, dass diese auch nach oben kommen werden. Was Frauen von Männern unterscheidet, ist auch die Leistungskontinuität, denn Frauen sind durchgehend stabil, bei Männern gibt es oft einen saisonalen Unterschied, wobei das natürlich nicht auf alle zutrifft.

Was macht Frauen erfolgreich?

Stadler: Erfolg ist der gesteuerte Zufall. Man muss, um Erfolg zu haben, einiges unternehmen, aber es muss auch die richtige Position zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stehen. Erfolg ist geschlechtsunabhängig. Grundsätzlich ist es notwendig, Kompetenz und Führungspotenzial zu haben. Meiner Meinung nach liegt ein Unterschied darin, dass Frauen sich einfach um mehrere Dinge wie Familie und Job gleichzeitig kümmern müssen, was Männer nicht so verstärkt tun. Männer

stürmen fokussiert auf ihr Ziel zu, Frauen kümmern sich auf ihrem Weg auch noch um ihr Umfeld und ihre Familie. Das hindert so manche auf ihrem Weg nach oben.

Das gesellschaftspolitische Umfeld macht es Frauen auch nicht leicht, Karriere zu machen.

Stadler: Da haben Sie durchaus recht. Wir haben nicht die Rahmenbedingungen, die wir uns wünschen oder die es im Vergleich in vielen nordischen und westeuropäischen Ländern gibt, Kindergarten und Hortbetreuung zum Beispiel. Es ist auch gesellschaftlich für Frauen sehr schwierig, Karriere zu machen, denn es ist in der Gesellschaft noch immer nicht anerkannt, Familie und Karriere miteinander zu verbinden.

Ist der beratende Beruf der Versicherungsmaklerin nicht besonders für Frauen geeignet?

Stadler: Das würde ich auch so sehen, denn er ist gesellschaftlich sehr wichtig und verantwortungsvoll. Das Berufsbild passt besonders für junge Mütter und Wiedereinsteigerinnen, da man sich die Zeiten relativ gut selbst einteilen kann und man seinen Erfolg selbst bestimmt.

Im VIG-Konzern sind viele Frauen in Führungsfunktionen tätig – was unterscheidet den Konzern von anderen Unternehmen in Österreich?

Stadler: Der VIG Konzern war eines der ersten Unternehmen in Österreich mit einem relativ hohen Frauenanteil in Führungspositionen. Das schafft ein anderes Unternehmensklima und Anreiz für andere Frauen. Wir sind wirklich Vorreiter und Vorzeigemodell, wir haben im Vorstand als einziges börsennotiertes Unternehmen eine 50:50-Quote.

Wir danken für das Gespräch.

M





HERBSTROADSHOW - TEIL 2

Die Roadshow des Fachverbandes machte auch in Oberösterreich, Kärnten und Tirol Station.

Themen der Roadshow waren unter anderem die rechtlichen Neuerungen der innerstaatlichen IDD-Umsetzung für Versicherungsmakler - über die Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS und Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA referierten. Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger, Fachverbandsobmann-Stellvertreter, stellte den neuen Haftpflichtrahmenvertrag der UNIQA und Generali Versicherung vor.



vertreter, stellte den neuen Haftpflichtrahmenvertrag der UNIQA und Generali Versicherung vor. Die Informationsveranstaltungen fanden in Kooperation mit den regionalen Fachgruppen statt und insgesamt konnten fast 1.000 Teilnehmer verzeichnet werden.

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS, zeigte sich ob der zahlreichen Teilnehmer an allen Stationen der Roadshow sehr begeistert. In seinen Eröffnungsworten nahm er Bezug auf die aktuellen Themen und erinnerte daran, wie wichtig die Erfüllung der wesentlichen Änderungen in der Tätigkeit der Versicherungsmakler sei. Er machte die Anwesenden auch darauf aufmerksam, dass der Fachverband sich mit allen der Kollegenschaft zuge-

sandten Courtagevereinbarungen auseinandersetze um im Falle des Falles eine gemeinschaftlich Lösung unter Einbeziehung der RSS gefunden wird. Die innerstaatliche Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie beeinflusst das Leben der Versicherungsmakler extrem. Der Begutachtungsentwurf zur Versicherungsvermittlernovelle wurde im Zuge der Roadshow bekannt und der Fachverband hat sich in den kammerinternen Koordinierungsprozess maßgeblich eingebracht. Zwei der wesentlichen Forderungen seitens des Fachverbandes sind Statusklarheit und Weiterbildungsverpflichtung, sowohl für Versicherungsmakler und deren Angestellte als auch für Versiche-

rungsvermittlung in Nebentätigkeit. Bei der Weiterbildung sieht der Fachverband eine quantitative Mindestanforderung von 15 Stunden pro Jahr vor, unabhängig davon, ob Versicherungsvermittlung als Haupt- oder Nebengewerbe ausgeübt wird. Auch Mitarbeiter der Versicherungsmaklerbüros müssen weitergebildet werden. Hier ist noch abzuwarten, ob die Weiterbildung für Angestellte der Versicherungsmakler intern oder extern erfolgen kann. Im Bereich Weiterbildung werden neben Seminaren und Schulungen auch E-Learning-Systeme zugelassen sein. Die Forderung nach Statusklarheit ist nach Meinung des Fachverbandes unabdingbar und im Begutachtungsentwurf enthalten. Auch der Beratungsverpflichtung hinsichtlich fondsgebundener Lebensversicherungen widmete sich der Fachverbandsobmann. Denn laut Maklergesetz sind die Versicherungsmakler zu einer Empfehlung im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherung verpflichtet, jedoch ist es niemandem zuzumuten, für die Entwicklung eines Fonds zu haften. Eine Lösung dieses Problemes ist in Arbeit. Eine weitere Forderung des Fachverbandes war, dass im Rahmen der Pflichtversicherung die unbegrenzte Nachhaftung (bereits in der IDD I enthalten) eingeführt wird. Auch sollten die Versicherungssummen in der Nachhaftungszeit jährlich analog der aktiven Zeit zur Verfügung stehen. Dies wäre ein großer Beitrag der Versicherungsmakler für Konsumentenschutz beziehungsweise zum Schutz der eigenen Mitglieder.

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Fachverbands-

KR Rudolf Mittendorfer, Christoph Berghammer, MAS und Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger (r.) mit Dr. Gerold Holzner (z. v. r.), dem die goldene Ehrennadel des Fachverbandes für besondere Dienste um die österreichische Maklerschaft verliehen wurde.

geschäftsführer, nahm zu den wesentlichen praktischen Änderungen in der Tätigkeit des Versicherungsmaklers infolge



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS, zeigte sich ob der zahlreichen Teilnehmer an allen Stationen der Roadshow sehr begeistert.

der IDD-Umsetzung Stellung – ein Vorhaben, das sich angesichts der zu diesem Zeitpunkt

noch komplett fehlenden Umsetzungsgesetze für die Versicherungsvermittler als schwierig herausstellte. Gisch musste daher auf diverse Annahmen, die zur Umsetzung als wahrscheinlich galten, zurückgreifen. In seiner Rede nahm er u.a. Bezug auf Vergütungsthemen, die Weiterbildungsverpflichtung und diverse Pflichten des Versicherungsmaklers infolge der bereits erfolgten innerstaatlichen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie im VAG für Versicherungsunternehmen sowie auf die einschlägigen direkt wirkenden Delegierten Verordnungen der Europäischen Kommission.

Die Vergütung dürfe – so Gisch etwa – laut IDD nicht mit der Verpflichtung zum „best interest“ kollidieren, was durch die Verankerung des „best advice“ im Maklergesetz von den Versicherungsmaklern im zivilrechtlichen Verhältnis zum Kunden ohnehin

bereits einzuhalten ist. „Best interest“ sei nun eine primär aufsichtsrechtliche Anforderung, was auch bedeute, dass sogar abstrakte Gefahren zu einem Verstoß führen könnten und die Gewerbebehörde die Einhaltung der best-interest-Verpflichtung nun kontrollieren könne.

Der Fachverband habe sich hinsichtlich der Vergütung insb. der Expertise von Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber bedient. Dieser betont u.a. die Wichtigkeit der Einhaltung von quantitativen Elementen für etwaige Bonifikationsvereinbarungen, zumal das Abstellen auf reine quantitative Kriterien – insb. auf das Erreichen bzw.



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Fachverbandsgeschäftsführer, nahm zu den wesentlichen praktischen Änderungen in der Tätigkeit des Versicherungsmaklers infolge der IDD-Umsetzung Stellung.

Überschreiten von bestimmten Schwellenwerten – als besonders kritisch gilt. Zu beachten sei auch, dass

dem Kunden auch ohne Nachfrage (wohl vertragsbezogen) offengelegt werden müsse, wie die Vergütung des Versicherungsmaklers erfolgt – Provision, Honorar, Bonifikation oder eine Kombination der am Markt befindlichen Möglichkeiten (Vergütungstransparenz „soft“). Eine Offenlegung der Provisionshöhe werde voraussichtlich nicht kommen: „Das konnte die Standesvertretung – jedenfalls für den Nicht-Anlagebereich - erfolgreich abwehren“, so Gisch, wobei für Versicherungsanlageprodukte strengere Regeln gelten würden. Hinsichtlich der Vergütung, beziehungsweise auf Verkaufsziele, falsche Anreize usw. sei als Aufsichtsbehörde für die Versicherungsmakler die Gewerbebehörde zuständig, die auch weiterhin alle anderen Gewerbeverstöße zu ahnden hätte. Die FMA sei in diesem Bereich für die Versicherungsunternehmen zuständig. Wengleich also die FMA keine (direkte) Aufsichts befugnis gegenüber Versicherungsvermittlern habe, können sich allenfalls indirekt Auswirkungen auf die Makler infolge einer FMA-Anordnung ergeben. Das VAG statuieren nämlich z.B. eine Verordnungsermächtigung zugunsten der FMA, wodurch diese bestimmte Vergütungsformen verbieten könne. Nimmt die FMA von dieser Ermächtigung Gebrauch, so würde sich eine derartige Verordnung zwar an Versicherungsunternehmen richten, die dann bestimmte Vergütungen nicht mehr vereinbaren und auszahlen dürften; die Auswirkungen

würden faktisch aber auch die Makler treffen.

Ein weiteres Thema war für Gisch der neue Produktprozess (Product Oversight and Governance / POG) und dabei u.a. die Pflicht des Versicherungsmaklers zum feedback an den Versicherer: Sollte nämlich der Versicherungsmakler beispielsweise der Meinung sein, dass das Produkt nicht für den vom Versicherungsunternehmen als Produktkonzipierer bestimmten Zielmarkt geeignet sei, so sei es seine Pflicht, den Versicherer darauf hinzuweisen. In diesem Zusammenhang wies auch Prof. Gisch eindringlich darauf hin, sich mit der neuen Thematik auseinanderzusetzen, die einschlägigen Musterformulare, Checklisten u.dgl. auf der Website des Fachverbandes zu studieren

und zu verwenden. Seit Oktober herrschen nämlich diverse regulatorische Regelungen, die es so bisher im Versicherungsvertrieb noch nicht gegeben hat. Insb. für die sich aus den Delegierten Verordnungen ergebenden Pflichten, schriftliche Produktvertriebsvorkehrungen zu treffen und unternehmensinterne schriftliche Regeln zum Thema Interessenkonflikte zu erstellen, riet Gisch eindringlich dazu, dies rasch umzusetzen; auch dazu gäbe es entsprechende unverbindliche Musterdokumente des Fachverbandes. Die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung werde – so Gisch weiter – nicht nur den Einzelunternehmer bzw. die Leitungsorgane, sondern auch die Angestellten der Versicherungsmakler, soweit sie an der Versicherungsvermittlung mitwirken, betreffen. Die geforderten 15 Stunden pro anno seien netto, also unter Abzug der Seminarpausen u.dgl. zu absolvieren; wiederholte Verstöße gegen diese Weiterbildungsverpflichtung können mit dem Entzug der Gewerbeberechtigung sanktioniert werden

Last but not least nahm auch Prof. Gisch Bezug auf die prinzipielle Statusklarheit, die auch seiner Meinung nach geboten sei. **M**



GESTIEGENE ASSISTANCE-LEISTUNGEN

Europäische Reiseversicherung

Europäische Reiseversicherung einen Anstieg der Schadenfälle um 13 Prozent. Weltweit betreute das Unternehmen 2018 in der Zeit von Juni bis August 363 medizinische Notfälle. Bei 49 Fällen war ein begleiteter Rücktransport erforderlich, in 20 Fällen der aufwendige und kostenintensive Einsatz eines Ambulanzjets. Alleine die Kosten von Ambulanzflügen betragen innerhalb Europas rund 20.000 Euro, weltweit liegen diese bei über 100.000 Euro. In diesem Sommer wurden Patienten aus zehn verschiedenen Ländern nach Österreich zurückgeholt, die meisten davon aus den klassischen Urlaubsdestinationen Türkei, Griechenland und Spanien. Bei Fernreisen, deren Hochsaison im Herbst und Winter unmittelbar bevorsteht, können die Kosten nach Unfall oder Erkrankung sogar existenzgefährdende Höhen erreichen. Mag. Wolfgang Lackner: „Die medizinische Versorgung ist in den Fern-

Die Reiselust der Österreicher steigt von Jahr zu Jahr, dementsprechend verzeichnet die

reisedestinationen auf unterschiedlichem Niveau. In manchen Ländern erreicht sie speziell in Privatkliniken westlichen Standard, in anderen muss mit Unterversorgung gerechnet werden. Dies bedingt im Notfall bei fehlender Flugtransportfähigkeit die Evakuierung eines Patienten in ein benachbartes Land mit entsprechender Behandlungsqualität oder – Flugfähigkeit vorausgesetzt – einen direkten Transport zurück nach Österreich. Besonders die Organisation rascher ärztlicher Hilfe ist in exotischen Destinationen häufig die größte Herausforderung.“ **M**



CYBERSCHUTZ-PRODUKT

VAV Versicherung

Digitales Arbeiten und die tägliche Nutzung von E-Mails sind heute selbstverständlich. Die Sicherheit von Daten und IT-Systemen ist dabei entscheidend. Doch perfekte IT-Systeme gibt es nicht: Jede Software hat unbekannte Sicherheitslücken. Computerexperten sind sich einig: Man kann Cyberattacken nicht zu 100 Prozent verhindern, denn ein Restrisiko bleibt immer. Mit dem VAV Cyberprotect können finanzielle Folgen abgesichert werden. Die Basis der beiden Deckungsvarianten TOP EXKLUSIV bzw. EXKLUSIV bilden die Fixbausteine „Schutz bei Eigenschäden“ und „Haftpflichtansprüche Dritter“ mit einer jeweiligen Versicherungssumme von bis zu 150.000 Euro. Ist durch einen Hackerangriff die Integrität, Vertraulichkeit oder Verfügbarkeit der allgemeinen Daten

sowie Kundendaten nicht mehr gewährleistet, sind anfallende Kosten eines IT-Forensikers, die Wiederherstellung sämtlicher Systeme, Programme und Daten, die Befreiung des IT-Systems von Schadsoftware, Honorare externer Anwälte, Kosten für die Information und Beratung von Dateninhabern sowie für die Bereitstellung von Kreditschutz- und Kreditüberwachungsdienstleistungen bis zur festgelegten Versicherungssumme gedeckt. Ersetzt werden auch Kosten für Krisenmanagement- und PR-Maßnahmen, die der Minderung eines versicherten Schadens im Zusammenhang mit Datenschutzverletzungen dienen. Die Grundlage kann durch drei Zusatzbausteine wie Betriebsunterbrechung, Cyberforderungen, Datenverlust durch elektronische Zahlungsmittel gegen Mehrprämie individuell erweitert werden. Mit der Leitungs-Update-Garantie werden die Leistungen bei Bestandskunden automatisch angepasst. **M**

WIEDER „FULL HOUSE“ IN DER WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN

Kärntner Versicherungsmakler

Die Fachgruppe der Versicherungsmakler Kärntner lud in Kooperation mit der Kärntner Gesellschaft für Versicherungsfachwissen zu einem Seminar zum Thema OGH Judikator zur Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherung. Die Vortragende war Dr. Ilse Huber, Sie ist ehemalige Vorsitzende des versicherungsrechtlichen Senates und Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofes und Vorsitzende des Begutachtungssenates der Rechts- und Disziplinarkommission des Fachverbandes der Versicherungsmakler, Vorsitzende des Ehrenrates der Österreichischen Ärztekammer und Lehrbeauftragte bei der Donau Universität Krems. Der Vortrag „OGH-Judikatur zur Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherung – Aktuelles, Klassiker & must Know“ griff die Judikate der letzten 1,5 Jahre auf und setzt diese in den Kontext zu den vertraglichen Regelungen in den ARB und den AHVB/EHVB. Zugleich wurden die jeweiligen Themengebiete mit Judikatur-Klassikern ergänzt, die ins Wissens-Repertoire all jener gehören, die sich mit Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherung auseinandersetzen. Der inhaltliche Judikaturbogen spannte sich dabei vom Versicherungsfall und zeitlichen Geltungsbereich über die Gefahr des täglichen Lebens bis hin zu Risikoausschlüssen. Die Vorträge waren informativ aber auch unterhaltsam, das rege Interesse von mehr als 120 Teilnehmer zeigte, wie wichtig Weiterbildung, den Kärntner Versicherungsmakler ist. Die Veranstaltung war mit 4 Stunden (40 Credits) für das Weiterbildungszertifikat anrechenbar.



Buchpräsentation

Vor über 100 Versicherungsmakler und 50 Personen aus der Versicherungsbranche wurde in Kooperation mit der Kärntner Gesellschaft für Versicherungsfachwissen ein Vortrag zum Thema Schadensabwicklung in der Sachversicherung gehalten. Dazu hat Reinhard Jesenitschnig sein Wissen in einem Buch niedergeschrieben und darin OGH-Entscheidungen beleuchtet. Er sagt: „Wir müssen an Schadensfälle systematisch herangehen.“ Denn wenn man bereits bei der Risikoanalyse richtig vorgeht, könne einiges an Schaden vermieden werden. Er habe für sein Buch selbst Klagen eingebracht, um daraus zu lernen. Wichtig sei es, bereits vor Schadeneintritt klug zu sein und stark auf Prävention zu achten.



Reinhard Jesenitschnig

Zum Buch

Reinhard Jesenitschnig hat ein Modell der Deckungsprüfung entwickelt, das er in diesem Buch vorstellt und in der praktischen Anwendung erklärt. Auf diese Weise ist, Schritt für Schritt, die systematische vertragliche und rechtliche Prüfung möglich. An deren Ende steht fest, ob ein versichertes Ereignis vorliegt und die Versicherung leistungspflichtig ist. Die dafür notwendigen Bedingungen, Gesetze und Urteile erläutert der Autor anhand von Beispielen aus seiner langjährigen Berufspraxis. Das Handbuch ist unverzichtbar für alle, die sich mit Schäden in der Sachversicherung beschäftigen. Gleichzeitig ist es eine wertvolle Hilfe für Vermittler bei der Gestaltung von Versicherungsverträgen, weil es wichtige Deckungen und ihre unterschiedliche Ausgestaltung am Versicherungsmarkt aufzeigt. Eine detaillierte Gliederung sowie ein umfangreiches Sachregister machen das Buch auch als Nachschlagewerk nutzbar. **M**

Ein Partner, der auf mich und meine Kunden schaut.



Was mir an der Donau so gefällt? Als regionaler Versicherer spricht sie wie ich einfach die Sprache unserer gemeinsamen Kunden. Und ich kann Versicherungen mit umfangreichem Deckungsumfang anbieten. Dank der breiten Produktpalette der Donau ist für jeden Kunden etwas dabei. So stell ich mir das vor. Mehr auf [donaubrokerline.at](https://www.donaubrokerline.at)

DIGITALISIERUNG – ES FÜHRT KEIN WEG DARAN VORBEI

EDV-Tage in Großpetersdorf, veranstaltet vom Arbeitskreis Technologie des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

Geändertes Kundenverhalten, legislative Regulierungen, die Konkurrenz durch junge dynamische Unternehmen aus dem Bereich der FinTechs sowie der steigende Kostendruck zwingen die Versicherungswirtschaft ins digitale Zeitalter einzutreten.



Dr. Philip Steiner

Dies kann jedoch nur gelingen, wenn alle Partner an ein und demselben Strang ziehen. Noch läuft nicht alles rund und viele der Beteiligten stehen erst am Beginn der digitalen Transformation. Einer Tatsache sind sich jedoch alle sicher: Es führt kein Weg daran vorbei.

Ein Maklerunternehmen, welches auch in Zukunft erfolgreich am Markt bestehen will, muss sich mit allen Ausprägungen der Digitalisierung befassen. Dazu gehört die Anbindung an die Versicherungen, die Standardisierung und Automatisierung der internen Prozesse und eine den Ansprüchen der heutigen Zeit entsprechende

Kundenkommunikation. Bewerbstelligen lässt sich dies nur durch einheitliche Normen und Standards. Somit waren Normen und Standards auch das Topthema der Veranstaltung.

In Österreich gibt es, im Unterschied zu anderen europäischen Ländern, zwei Initiativen: OMDS 3 (Oesterreichisches Makler Daten Service) und BiPRO (Brancheninstitut für Prozessoptimierung). Während OMDS 3 vom Verband der Österreichischen Versicherungen betrieben und von den Versicherungsunternehmen vollständig finanziert wird, ist BiPRO Österreich ein Untersegment von BiPRO Deutschland. BiPRO ist ein Verein und finanziert sich ausschließlich durch die Mitgliedsbeiträge aller Teilnehmer. Beide Initiativen setzen derzeit sehr unterschiedliche Schwerpunkte in der Erarbeitung ihrer normierten Prozesse. BiPRO konzentriert sich auf die sogenannte „Maklerpost“, während OMDS 3 den kontinuierlichen Ausbau der Tarifierungsprozesse vorantreibt. Im Rahmen der Veranstaltung präsentierte Dr. Philip Steiner, Branchensprecher BiPRO Österreich, sowie Manfred Klaber, Projektleiter OMDS im VVO, Themensetzung und Meilensteine.

Brancheninstitut für Prozessoptimierung BiPRO

BiPRO hat die Beschaffung, Eingabe und Ablage von Dokumenten im Verkehr mit den Versicherungen als einen der größten Zeitfresser im Maklerbüro identifiziert und deren automatische Be- und Verarbeitung forciert. Die erste Etappe umfasst die Les- und Auswertbarmachung von Polizzen- und Inkassodokumenten. Weitere Implementierungen zur Maklerpost werden im kommenden Jahr folgen. Im Fokus

der zukünftigen Entwicklungen stehen des Weiteren die Schadenprozesse, welche mit der Allianz als Partner umgesetzt werden sollen, sowie die ersten Tarifierungsprozesse. Eine Besonderheit bietet BiPRO mit Rnext, das sind Microservices mit generiertem Code und Implementierungsbeispielen ergänzend zur Norm. Rnext ermöglicht den Teilnehmern eine rasche, effiziente und kostengünstige Anbindung. Rnext bedeutet eine Kostensenkung für die gesamte Branche.

Dr. Steiner betonte in seinem Vortrag die Wichtigkeit von normierten Prozessen im Maklerbüro. „Der Einsatz dieser spart dem Makler Zeit. Zeit, welche er zur Er-



füllung seiner Kernaufgaben, Kundenberatung und -betreuung, besser nutzen kann. Normen steigern die Effizienz der Abläufe nicht nur im Maklerbüro, sondern auch in den Versicherungsunternehmen. Die Umsetzung und Implementierung ist allerdings ein langwieriger Weg, da die Anforderungen an die IT enorm sind.“ Aus diesem Grund sieht er als größte Herausforderung die Implementierung beziehungsweise die Durchsetzung der BiPRO-Services in der IT der Versicherungsunternehmen und bei den Softwareanbietern.

Österreichisches Maklerdatenservice OMDS 3

Die im Versicherungsverband Österreich verortete Initiative stellt den Tarifierungsprozess der Massensparten in den Mittelpunkt seiner derzeitigen Entwicklungstätigkeiten. So wurden bereits heuer der Kfz- und der Haushalts- und Eigenheimantragsprozess, von der Berechnung über die Offerterstellung bis zum Antrag, definiert. Bei der Umsetzung hat sich die Arbeitsgruppe auf ein Task-Force-Paarmodell geeinigt. Ein Versicherer und ein Softwarehersteller arbeiten zusammen an der Implementierung der Schnittstelle. Als erstes Paar haben TOGETHER CCA und die Generali Versicherung AG den Kfz-Antragsprozess fertiggestellt. Für 2019 gibt es von den Versicherungsunternehmen und den Softwareherstellern eine Reihe von Absichtsbekundungen, die Webservices für den Tarifierungsprozess und die unter den Quick Wins zusammengefassten Normen zu implementieren. Die Agenda für das nächste Jahr beinhaltet die Weiterentwicklung des Antragprozesses für weitere Sachsparten, Ergänzungen im Schadensprozess sowie die Anforderung und Übermittlung der grünen Karte.

Braucht Österreich Normierungsinitiativen

Diese Frage stellte sich so mancher der Teilnehmer der EDV-Tage in Großpetersdorf. Obwohl zwei Standards besser sind als kein Standard, wird die Situation dadurch nicht wirklich einfacher. Zwei Standards zu realisieren, verursacht sowohl beim Versicherungsunternehmen als auch beim Softwareanbieter doppelte Kosten. Angesichts der Größe der heimischen Branchensoftwareanbieter stellt es diese vor eine große finanzielle Herausforderung. Die beiden Initiativen bestehen nebeneinander und eine Kooperation scheint in ferne Zukunft gerückt zu sein, was Dr. Steiner als Sprecher von BiPRO bedauert.

KR Siegfried Fleischacker, Vorsitzender des EDV-Ausschusses der Wirtschaftskammer, dazu: „Ich nehme die Situation, wie sie ist, zur Kenntnis, ohne für eine Partei Stellung zu beziehen. Es gibt zwei Welten, die der deutschen Unternehmen mit BiPRO und die der Übrigen mit OMDS 3. Allerdings gäbe es ohne BiPRO

keinen OMDS 3. Es gilt nun einen Nenner zu finden, der vor allem rasche, für den Makler zufriedenstellende Weiterentwicklungen gewährleistet.“

Wer gewinnt und wer verliert

Zu den Verlierern gehört, wer nicht rechtzeitig auf den Zug der Digitalisierung aufspringt, unabhängig davon, ob man Makler, Versicherungsunternehmen oder Softwarehersteller ist. So ist es unabdingbar für den Versicherer, den Makler in seine digitalen Abläufe zu integrieren, für den Makler ist es notwendig, seine Prozesse anzupassen, und die Softwarehersteller müssen die entsprechende Technologie zur Verfügung stellen. Je mehr Teilnehmer, desto größer der Nutzen. Die von Dr. Steiner ausgesprochenen und von Siegfried Fleischacker bekräftigten Schlagworte: Prozess vor Provision zeichnen das zukünftige Szenario. Angesichts sinkender Margen und der Konkurrenz durch disruptive Unternehmen sind Digitalisierung und Prozessoptimierung im Maklerbetrieb und im Versicherungsunternehmen überlebensnotwendig. Ungeklärt bleibt allerdings die Frage, wer den IT-Unternehmen ihre Aufwände ersetzt. So ist Andrea Wellner, Geschäftsführerin der Firma Courtage Control, der Überzeugung, dass sich mit der Herstellung von Software heute keine Gewinne mehr machen ließen. Nur wer ein gesamtheitliches Paket mit umfassenden Services und Dienstleistungen anbietet, kann in Zukunft bei seinen Kunden reüssieren.



KR Siegfried Fleischacker

OMDS 2 - eine Erfolgsstory

Zu guter Letzt stand auch das Thema OMDS 2 (Österreichischer MaklerDatenSatz) noch auf der Tagesordnung. Die anwesenden Makler bestätigten, dass man sich diesen heute nicht mehr wegdenken könnte. Die Qualität der Daten wird immer besser. Bei den Lieferintervallen mancher Versicherer gibt es jedoch noch reichlich Luft nach oben. Ein Datensatz, welcher nur einmal im Monat geliefert wird, entspricht nicht den Ansprüchen von Aktualität. Alle sind sich daher einig, dass zu einem guten Maklerdatensatz auch das Adjektiv „tagesaktuell“ gehört und die Lieferung von Deltas. **M**

FACHGRUPPENTAGUNG

Tiroler Versicherungsmakler

Wirtschaftskammer Tirol, Wilhelm-Greil-Straße 7, 6020 Innsbruck statt.

Fachgruppenobmann Michael Schopper, Akad. Vkm.: „Wir haben wieder interessante und aktuelle Themen für unsere Mitglieder in Vorbereitung, Rückblick und Aktuelles zur DSGVO. Aktuelle Informatio-

Der nächste Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler findet am 24. Januar 2019 in der

nen zur Umsetzung der IDD-Richtlinie und der Gewerbe-rechtsnovelle sowie darüber, inwieweit die Digitalisierung im Maklerbüro vorangeschritten ist. Wir freuen uns wieder auf zahlreiche Besucher.“ **M**



Michael Schopper, Akad. Vkm.

FREIWILLIGE WEITERBILDUNG

Im IDD-Umsetzungsentwurf zur Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 ist eine verpflichtende Weiterbildung für Versicherungsmakler im Ausmaß von 15 Stunden pro Jahr ab 2019 vorgesehen.



Die bisherige freiwillige Weiterbildung über den Fachverband wird grundsätzlich fortgeführt, allerdings

werden die Kriterien hierfür an die Kriterien der verpflichteten Weiterbildung angepasst werden, damit keine Parallelstruktur zur gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung herrscht. Für das zukünftige freiwillige Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes gilt, dass die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung deutlich übererfüllt sein muss. Das neue System wird im neuen Jahr vorgestellt werden. Durch das voraussichtliche Inkrafttreten der Weiterbildungsverpflichtung mit 1.1.2019 kann noch bis 31.12.2018 das freiwillige Weiterbildungszertifikat nach den derzeit geltenden Bestimmungen beantragt werden, um ein Gültigkeitssiegel zu erhalten. **M**

NEUE GESCHÄFTSFÜHRERIN

Vorarlberger Versicherungsmakler

kler Vorarlberg als Fachgruppengeschäftsführerin und fungiert seit 2012 auch als Ansprechpartnerin für fünf weitere Fachgruppen. Ihr Anspruch ist es, die Sichtbarkeit der einzelnen Unternehmen zu erhöhen und deren Leistungen und Expertisen in den Vordergrund zu rücken sowie die Konsumenten da-

Seit 1. Jänner 2018 betreut Katharina Nigsch, BA die Fachgruppe der Versicherungsmakler

rüber aufzuklären, welche Vorteile es bringt, einen unabhängigen Versicherungsmakler zu beauftragen. Die Fachgruppe bietet individuellen Mitgliederservice und -beratung und ein vielfältiges Aus-



Katharina Nigsch, BA

und Weiterbildungsangebot mit Vernetzungsmöglichkeit, damit die Versicherungsmakler ihre Kunden optimal und nach neuestem Informationsstand beraten und betreuen können. Die Pflege des Branchen-Images ist eine weitere wichtige Tätigkeit, um

die unabhängigen Versicherungsmakler auch in der breiten Öffentlichkeit zu präsentieren. Ziel ist es, den Unternehmern die bestmöglichen Serviceleistungen für ihre Tätigkeit zu bieten und sie auf ihrem Erfolgsweg zu unterstützen. **M**

WEITERBILDUNGSANGEBOTE

Oberösterreichische Versicherungsmakler

Die öö. Fachgruppe der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten bietet Innendienstmitarbeitern von öö. Versicherungsmaklern auch 2019 wieder Grundschulungen in den wichtigsten Versicherungssparten sowie eine Telefonschulung/Verkaufstraining an.

Ziel der Grundausbildung für Innendienstmitarbeiter ist es, den Teilnehmern ein Basiswissen in der Versicherungsbranche zu vermitteln und somit zu kompetenten Mitarbeitern für Ihr Versicherungsmaklerbüro auszubilden.

Bildungsakademie für Innendienstmitarbeiter

IC Unternehmer Akademie

Mit der IC Unternehmer Akademie haben die Sparte Information und Consulting Oberösterreich und ihre 10 Fachgruppen ein spezielles Weiterbildungsprogramm, exklusiv für ihre Mitglieder entwickelt. Denn gerade für UnternehmerInnen der Informations- und Consultingwirtschaft, die überwiegend mit Beratung und Know-how-Transfer ihr Geschäft machen, ist es sehr wichtig, ihr Wissen laufend auf den letzten Stand zu bringen! Die Seminare der IC Unternehmer Akademie sind in Zusammenarbeit mit der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Oberösterreich auf Ihre spezifischen Bedürfnisse maßgeschneidert, damit Sie mit Ihrem Wissen vorne mit dabei sind. **M**

Bildungsakademie für Innendienstmitarbeiter

Thema	Referent	Termine je 09 - 16 Uhr im WIFI Linz
Grundwissen zu Schadenersatz, VVG, Maklerhaftung, AGBs	Herbert Jungwirth, MBA	DI, 29.01.2019
KFZ-Haftpflicht- & Kaskoversicherung	Herbert Jungwirth, MBA	DO, 07.03.2019
Allgemeine Haftpflichtversicherung und Rechtsschutzversicherung	Mag. Maximilian Springer	DO, 04.04.2019
Haushalt- & Eigenheimversicherung	Bernhard Rosenberger	DI, 07.05.2019
Lebens- & Unfallversicherung	Alexander Biereder	DI, 04.06.2019
Krankenversicherung & Basiswissen Sozialversicherung	Sabine Kreischer	DO, 12.09.2019
Kündigungsrecht	Stefan Neuwirth	DI, 08.10.2019
Verkauf-/Telefonschulung	Dietmar Heuritsch	DO, 07.11.2019 (Achtung: 09-17 Uhr)

IC-Akademie

Thema	Referent	Termine je 09 - 17 Uhr im WIFI Linz
Kundenbindung trotz Digitalisierung – wie geht das?	Christian Sattlberger, MAS	DO, 31.01.2019
Ende mit Schrecken ...?	Univ.-Prof. Dr. Eva Palten	DI, 19.03.2019 (Achtung: 09-17:30 Uhr)
Haftung und kein Ende	Dr. Helmut Tenschert	DI, 07.05.2019
Vermittlerrecht: Neue Regularien IDD, DSGVO & Co	Mag. Erwin Gisch MBA / Dr. Roland Weinrauch, LL.M.	MI, 18.09.2019

DER FACHVERBAND & INTERESSENVERBAND DER VERSICHERUNGSMAKLER STELLEN SICH VOR

In unserer Spezialausgabe „Die Versicherungsmaklerin“ stellen wir Ihnen einige erfolgreiche Maklerinnen der Branche vor.

Auch im Fach- und Interessenverband sind vier Damen damit beschäftigt, den Anliegen von Versicherungsmaklern und Versicherungsmaklerinnen bestmöglich nachzukommen.

Natürlich wollen wir in diesem Zusammenhang nicht auf die zwei Herren vergessen, die unermüdlich in Sachen Interessenvertretung und Beratung auch für Sie unterwegs sind. Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, hat als Vollzeitmitarbeiter die Funktion des Geschäftsführers im Fachverband seit August 2009 inne. **M**



Für den Interessenverband der Versicherungsmakler (IVO) ist Mag. Jennifer Willner seit Juli 2014 tätig und primär für die Öffentlichkeitsarbeit des Fachverbandes und Veranstaltungen zuständig. Zu ihrem sekundären Aufgabenbereich wird künftig das Thema Bildung zählen.



Mag. Christian Wetzelberger ist als juristischer Referent Teilzeit im Interessenverband der Versicherungsmakler seit März 2007 angestellt und bearbeitende Fälle der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) gehören ebenfalls zu seinen Agenden.



Mag. Olivia Strahser fungiert in einer Teilzeitbeschäftigung seit August 2017 als juristische Referentin im Fachverband und ist die erste Ansprechpartnerin für Anfragen zur Rechts- und Disziplinarkommission (RDK).



Michaela Leeb ist seit September 2014 im Sekretariat als Teilzeitkraft für administrative Büroangelegenheiten tätig.



Ulrike Gonda ist seit Juli 2010 als Teilzeitkraft für administrative Büroangelegenheiten im Fachverband tätig.



Andrea Magdoin-Braunsdorfer, MAS, betreut seit ca. 1 ½ Jahren die Facebook-Seite des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

17. MAKLERTAG

Wiener Versicherungsmakler

diesmal unter dem Motto: „Maschine Mensch“. Sind wir Menschen – im Zeitalter künstlicher Intelligenz – noch zu retten?

Durch den rasanten Fortschritt in Forschung und Digitalisierung entwickeln sich die Leistungen von Robotern und ihren Aufgaben zusehends. Ob Rasenmähen, Staubsaugen oder die Durchführung eines chirurgischen Eingriffes: Roboter sind auf dem Vormarsch und bereits willkommene Alltagsbegleiter. Was das für die Versicherungsbranche und ihre Kunden bedeutet, hinterfragen die Wiener Versicherungsmakler gemeinsam mit dem Philosophen Richard David Precht und dem Biohacker Patrick Kramer im Rahmen des Informationstages. „Der Mensch denkt, die Maschine lenkt“ könnte man das uralte Sprichwort neu interpretieren.

„Unsere Welt ist im Umbruch und wir müssen uns mehr denn je anpassen, darin besteht kein Zweifel. Was heute noch utopisch scheint, gehört morgen schon zum Alltag. Denken wir an Bereiche wie Qualität, Vertriebskanäle, Effektivität oder Sicherheit – mit den neuen Technologien und künstlicher Intelligenz bietet sich für uns ein breites Spektrum

Am 27. Februar 2019 findet der 17. Maklertag der Wiener Versicherungsmakler statt,

an Möglichkeiten. Die Frage ist, wie wir Menschen diese Möglichkeiten nutzen und umsetzen. Nur weil Robo-Beratung möglich ist, heißt das noch lange nicht, dass die Kunden sie auch in allen Lebensbereichen akzeptieren. Welche Rolle spielen zum Beispiel menschliche Erfahrungen oder Empathie bei der Nutzung neuer Technologien? Wir müssen Antworten auf ethische Fragen finden – nur so können wir auch in Zukunft das Vertrauen der Kunden in unseren Berufsstand stärken“, betont Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler.



M

DSGVO IN DER PRAXIS

Dr. Katrin Marx-Rajal, Expertin für öffentliches Recht bei Weinrauch Rechtsanwälte GmbH, über das Thema DSGVO in der Praxis.

Wie schätzen Sie den Status quo des Themas Datenschutz nach einer ersten Anwendungsphase ein?

Marx-Rajal: An die Datenschutzbehörde wurden meines Wissens nach in den ersten 100 Tagen rund 700 Beschwerden herangetragen. Diese Zahlen belegen, dass das Datenschutzthema, nämlich insbesondere die DSGVO, in der Praxis angekommen ist.

Gilt die DSGVO auch für Versicherungsmakler?

Marx-Rajal: Auch Versicherungsmakler sind Verantwortliche nach der DSGVO und sollten daher, wenn sie dies nicht ohnehin schon getan haben, schleunigst die notwendigen Umsetzungsschritte durchführen.

Muss man hier Angst vor hohen Strafen haben?



Marx-Rajal: Das Strafre regime der DSGVO kennt zwar millionenhoh e Strafen, die bisherige Praxis der Österreichischen Datenschutzbehörde zeigt jedoch, dass Strafbesc heide derzeit eher nur dann ausgesprochen werden, wenn die Betroffenen die datenschutzrechtlichen Fragestellungen im Betrieb ignoriert haben. Auch das zeigt, wie wichtig es ist, sich mit dem Thema Datenschutz im Unternehmen zu befassen.

Was ist Datenverarbeitung nach der DSGVO?

Marx-Rajal: Die Datenverarbeitung nach der DSGVO ist sehr weit gefasst. Das Erheben, Speichern, Auslesen, Weitergeben, Verknüpfen, Organisieren, Ordnen etc. von Daten ist von diesem Begriff erfasst. Daraus folgt, dass nahezu jeglicher Umgang mit personenbezogenen Daten in den Anwendungsbereich der DSGVO fällt.

Musterformulare und Informationen zum Thema DSGVO stehen im Mitgliederbereich der WKO Website zum Download bereit.



Was sind die wesentlichen Umsetzungsschritte für den Versicherungsmakler?

Marx-Rajal: Im Sinne einer Checkliste ist auf folgende Punkte besonders zu verweisen: Erstellung eines Verzeichnisses von Verarbeitungstätigkeiten; Kontrolle und Überprüfung der Homepage im Hinblick auf die Erfüllung von Informationspflichten; Erfüllung von Informationspflichten im Kundengeschäft; Verwendung von Einwilligungsf formularen, insbesondere in Bezug auf Gesundheitsdaten; Überarbeitung von Auftragsdatenverarbeiterverträgen; Durchführung eines IT-DSGVO-Checks. Bei all diesen Themen sollte auf rechtssichere Musterunterlagen zurückgegriffen werden. Entsprechende Mustervorlagen wurden seitens der WKO insgesamt und auch seitens des Fachverbandes für Versicherungsmakler erarbeitet und den Mitgliedern zur Verfügung gestellt.

Wir danken für das Gespräch.





PKPBBDO

Er versendet gerade eine Schadensmeldung.

Er versendet gerade einen Kfz-Antrag.

Er empfängt das gute Gefühl, dass er mit OMDS bestens vernetzt ist.

OMDS 3.0 setzt neue Maßstäbe in der Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Vertriebspartnern. Vereinheitlichte und standardisierte Geschäftsprozesse zum Vorteil aller Beteiligten. Noch nie war es einfacher und sicherer, Daten auszutauschen.

Eine Initiative des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

<https://omds.vvo.at>

● **MDS** | Österreichischer
Makler
Daten
Service



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA (Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, Geschäftsführer), Dr. Arlinda Berisha, LL.M. (Donau-Universität KREMS, Fachbereichsleiterin Versicherungsrecht), Dr. Ludwig Pflieger (Finanzmarktaufsicht, Leiter des Teams Business Conduct), Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M. (Donau-Universität KREMS, Vizerektor für Lehre/Wissenschaftliche Weiterbildung), Dr. Klaus Koban, MBA (Koban Südvers GmbH, Geschäftsführer), Dr. Karin Hartjes (Ziegler Betriebsberatung GmbH, Versicherungsjuristin und Gesellschafterin), Mag. Friedrich Faulhammer (Donau-Universität KREMS, Rektor), Dr. Ilse Huber (ehemalige Senatsvorsitzende und Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofes), Mag. Wolfgang Fitsch (Allcura Versicherungs-Aktiengesellschaft, Prokurist), Univ.-Prof. Dr. Martin Schauer (Universität Wien, Institut für Zivilrecht), Univ.-Prof. Ing. Dr. Clemens Appl, LL.M. (Donau-Universität KREMS, Leiter des Departments für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen)

4. KREMSER VERSICHERUNGSFORUM

Haftpflicht-, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht waren die Themen des 4. Kremser Versicherungsforums.

Die um fast 30 Prozent gestiegene Zahl der TeilnehmerInnen belegt laut der Organisatorin des Kremser Versicherungsforums, Dr.in Arlinda Berisha, LL.M. vom Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau-Universität KREMS, dass sich die Konferenz als Plattform des Austauschs etablieren konnte. „Das zahlreiche Erscheinen bestätigt, dass wir mit den Vortragsthemen den richtigen Nerv getroffen haben. Ob die Solvency II Richtlinie mit ihrer grundlegenden Reform der Versicherungsaufsicht, die Insurance Distribution Directive, die die Versicherungsvermittlung und den Versicherungsvertrieb auf völlig neue Beine stellt, oder auch die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), die mit Mai dieses Jahres in Kraft getreten ist, all diese regulatorischen Neuerungen zeigen, wie dynamisch der Versicherungssektor ist und sich den neuen Entwicklungen anpassen muss“, sagt Arlinda Berisha, Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht und

der fünf versicherungsrechtlichen Universitätslehrgänge an der Donau-Universität KREMS.

Von Haftpflichtversicherung über Versicherungsvertrieb bis zur DSGVO

Zentrale Inhalte der vierten Auflage des Versicherungsforums waren aktuelle Themen zur Haftpflichtversicherung, zum digitalen Versicherungsvertrieb und zum Schadenersatzrecht. Auch die Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, kurz IDD) und der damit verbundene Veränderungs- und Anpassungsbedarf für Versicherungsvermittler standen im Fokus des Forums.

Dr. Ilse Huber, ehemalige Senatsvorsitzende und Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofes, erläuterte die aktuelle OGH-Judikatur insbesondere zur Betriebs- und Privat- sowie der Berufshaftpflichtversicherung. Auf die Direktklage des Geschädigten in der Haftpflichtversicherung ging Univ.-Prof. Dr. Martin Schauer ein und hielt fest, dass der Anspruch gegen den Versicherer einem doppelten Filter unterliege: dem Schadenanspruch gegen den Schädiger und „im Rahmen des bestehenden Versicherungsvertrags“.

Im zweiten Block referierte zum Produktrückruf in

der Haftpflichtversicherung Dr. Karin Hartjes, die unter anderem auf die Kosten rund um die Gefahrenabwehr bei Kraftfahrzeugen einging. „Versicherungsfall und zeitlicher Geltungsbereich in der Rechtsschutzversicherung“ war Thema bei Mag. Erwin Gisch, MBA. An Beispielen illustrierte er die Judikatur des BGH zur Verstoßtheorie, insbesondere in Bezug auf den aktuellen Diesel-Abgasskandal.

Den Vertriebsprozess nach der IDD legte Dr. Klaus Koban, MBA dar und stellte die Frage, ob der Versicherungsmakler Bundesgenosse des Kunden bleibe oder ob er Vertriebsorgan des Versicherungsunternehmens werde. Dr. Ludwig Pflieger informierte zu Compliance und Marktverhaltensrisiko im Versicherungsvertrieb, wobei er den Folgen der Non-Compliance, von Verwaltungsstrafen über Anordnungs- und Unterlassungsbescheiden bis hin zum Naming und Shaming, nachging. Im vierten Block beschäftigte sich Mag. Markus Kajaba mit den Herausforderungen im digitalen Versicherungsvertrieb. Als Problemfelder machte er, gerade bei Onlinevergleichsportalen, die Zuordnung der Gewerbeberechtigung, Fragen der Irreführung des Konsumenten und die Einhaltung des

Markenrechts aus. „Dem Datenschutzbeauftragten im Regime der DSGVO“ widmete sich Mag. Wolfgang Fitsch. Zum Bereich Haftung und Schadenersatz konstatierte er, dass der Datenschutzbeauftragte nicht (primärer) Normadressat zum Thema „Haftung“ sei, sondern allenfalls über einen Regress in Anspruch genommen werden könne.

Fünfte Auflage des Kremser Versicherungsforums für Herbst 2019 geplant

Der Rektor der Donau-Universität Krems, Mag. Friedrich Faulhammer, nahm die Eröffnung der Veranstaltung vor. Moderiert wurde das Kremser Versicherungsforum durch Dr. Klaus Koban, Geschäftsführer der Koban Südvers Group GmbH und Dr. Arlinda Berisha LL.M., Fachbereichsleiterin Versicherungsrecht. Die Veranstaltung fand unter Mitwirkung des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich statt und kann als Veranstaltung zum Erwerb des Weiterbildungszertifikats angerechnet werden. **M**

ÖSTERREICHS BESTE VERSICHERER BEIM GRÖSSTEN BRANCHENEVENT GEKÜRT

Beim AssCompact-Trendtag 2018 in der Pyramide Wien bei Vösendorf wurden zum bereits zwölften Mal die begehrten Awards vergeben. Die großen Gewinner heißen 2018 Generali, Allianz und Zurich. Mehr als 2.800 Fachbesucher aus der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche machten deutlich, dass das Interesse am Trendtag als Branchentreff des Jahres ungebrochen ist. Den Besuchern – vorwiegend Versicherungsmaklern, -agenten und Finanzdienstleistern – wurde dabei ein Marktüberblick und die Gelegenheit zum Networking mit den Entscheidern der Branche sowie ein Wissensupdate in Workshops und Vorträgen geboten. Unter dem Generalthema „NEUE NORMEN – NEUE PERSPEKTIVEN: Wegweiser für eine erfolgreiche Zukunft“ erörterten Experten in Fachvorträgen brandaktuelle Themen, Trends sowie Umbrüche in der Versicherungsbranche. Besondere Highlights der Veranstaltung waren die Keynote-Vorträge des ehemaligen Vizekanzlers Reinhold Mitterlehner, des Trendforschers Harry Gatterer, des Datenschutz-Aktivisten und „Facebook-Klägers“

Max Schrems und der „Digital-Therapeutin“ und Bestseller-Autorin Anitra Egger. Ein weiterer Höhepunkt war die Auszeichnung der AssCompact-Jungmakler, bei der die weiblichen Makler ein deutliches Lebenszeichen gaben: Der Jungmakler-Award 2018 geht an Angela Schrefl aus Schöder/Murau, die Plätze 2 und 3 an Nicole Hubauer aus Steinbach/Steyr und David Aufinger aus Bad Häring. **M**



ZUHÖREN, EHRlich BERATEN UND DA SEIN

Fachgruppenobmann Helmut Bauer, Geschäftsführer der Bauer und Hartmann GmbH in Eisenstadt, beschreibt schon auf seiner Homepage seine Vision: „Zuhören, ehrlich beraten und da sein, wenn's brenzlich wird, das wollen unsere Kunden von uns“. Und das bietet er auch seiner Kollegenschaft.

Was macht einen erfolgreichen Versicherungsmakler aus und wie definiert man Erfolg?

Bauer: Beim Erfolg muss man grundsätzlich auseinanderhalten, ob man ihn im Sinne erfolgreicher guter Arbeit für den Kunden definiert, also beste Beratung, beste Produkte und beste Hilfestellung im Schadenfall oder ob man Erfolg aufgrund des wirtschaftlichen Ergebnisses definiert. Diese zwei Dinge müssen sich zwar nicht im Wege stehen, tun es aber oft, denn um den Kunden heute dasselbe Resultat wie vor zehn Jahren zu liefern, ist ein enormer administrativer Arbeitsaufwand notwendig. Der Ertrag ist aber nicht wesentlich mehr geworden. Es sind in den letzten Jahren durch die neuen gesetzlichen und digitalen Anforderungen die Kosten für den alltäglichen Arbeitstag exorbitant gestiegen, das heißt: Der Versicherungsmakler muss sich überlegen, was er unternehmen kann, um weiterhin wirtschaftlich agieren zu können. Darunter fällt leider auch die Überlegung, wie weit ich als Versicherungsmakler Kunden betreuen kann, die schon längst nicht mehr wirtschaftlich sind, deren Betreuung aber moralisch notwendig wäre.

Was meinen Sie damit?

Bauer: Das Segment der Privatkunden wird zunehmend unwirtschaftlich. Das bedeutet für uns Versicherungsmakler, dass wir bald soweit sein werden, uns Privatkunden nicht mehr leisten zu können, weil der Aufwand in keiner Relation zum Ertrag steht. Da entsteht auch emotionale Trauer, weil wir über all die Jahrzehnte wirklich gerne für die Menschen gearbeitet haben und weil es ja auch diejenigen sind, die am ehesten noch Unterstützung brauchen. Über kurz oder lang sehe ich angelsächsische Verhältnisse auf uns zukommen.

Was würde es brauchen, um diese Situation wieder zu verändern?

Bauer: Eine Reduktion des regulatorischen Wahnsinns auf ein geregeltes Ausmaß. Ich bin seit 27 Jah-

ren in der Branche tätig, und wir haben seit jeher auf die Daten unserer Kunden geachtet. Wir haben niemandem Auskunft gegeben und sind seit ewigen Zeiten in der IT mittels Firewall und Ähnlichem geschützt. Wir stellten Produktvergleiche an und hatten Fragebögen für unsere Kunden, lange bevor in Brüssel jemand gewusst hat, was ein Fragebogen zum Thema Versicherung ist. Was wir heute

alles machen müssen, ist komplett überzogen, und man muss sich die Frage stellen, wie lange man das noch wirtschaftlich bewerkstelligen kann.

Welchen Weg könnte man als Versicherungsmakler einschlagen, um weiterhin wirtschaftlich erfolgreich tätig zu sein?

Bauer: Diese Überlegungen stellen wir im Fachverband bereits an. Es ist schon in Diskussion, eine Taskforce zu diesem Thema einzusetzen. Jedoch kann sich diese Frage nur jeder Einzelne selbst beantworten und es wird keine Antwort im Kollektiv geben können. Der Fachverband und die einzelnen Fachgruppen können nur so viele Hilfestellungen wie möglich den Kollegen anbieten, um den gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen. Wichtig ist weiterhin, seinen Job mit Engagement auszuüben und dem Vertrauen, das die Kunden in einen setzen, zu entsprechen.

15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung – kann das einem aktiven Versicherungsmakler nur ein müdes Lächeln hervorzaubern?

Bauer: Natürlich, ich kann mir nicht vorstellen, dass eine Kollegin oder ein Kollege, die bzw. der den Job ernst nimmt, bei 15 Stunden auch nur irgendwie ins Schleudern kommt. Ich bin überzeugt, dass die Kollegen, die sich mit ihrem Job so auseinandersetzen, wie es sich eigentlich auch gehört, bereits bis jetzt mehr als 15 Stunden pro Jahr in Weiterbildung investieren. Es macht doch unheimlich viel Spaß, Wissen zu erlangen. Jedoch gibt es auch Kollegen, wo es notwendig ist, eine Weiterbildungsverpflichtung gesetzlich zu verankern.

Versicherungsmakler – ein Beruf für junge Menschen?

Bauer: Unbedingt, aber das Problem für junge Menschen liegt darin, dass sie es sich nicht leisten können, Bestände zu kaufen. Hier muss es Lösungen geben. In unserem Versicherungsmaklerbüro arbeiten wir ge-



rade an einer Lösung beziehungsweise an einem unglaublich tollen Modell. Denn es ist der beste Beruf, den ich mir nur vorstellen kann. Unser Modell ist keines, das auf monetärem Höchstervertrag der Gründergeneration ausgelegt wäre, sondern basiert auf einem monetärem Miteinander zwischen Nachfolger- und Gründergeneration. Vereinbarungen, die ein langfristiges gemeinsames Wirken fördern, wo einer vom Anderen Nutzen und Synergien ziehen kann, sind meiner Meinung nach die Lösung für die Zukunft. Ich möchte noch lange nicht aufhören, aber ich möchte gesichert haben, dass es nach mir noch weiterhin eine erfolgreiche Betreuung meiner Kunden und den neu dazugewonnen geben wird.

Was gibt es Neues in der Fachgruppe Burgenland?

Bauer: Wir werden im Burgenland hinsichtlich der

Weiterbildungsverpflichtung versuchen, der Kollegenschaft auch Weiterbildungsangebote ins Land zu holen, um ihnen die Möglichkeit zu bieten, vor Ort ihrer Verpflichtung nachzukommen. Hinsichtlich Werbung haben wir für das nächste Jahr einige Pläne, die gerade in Begutachtung sind. Für mich wäre es wichtig, den Begriff Versicherungsmakler und wofür er steht, wieder mehr in den Vordergrund zu stellen.

Zum Abschluss noch ein Satz.

Bauer: Wir sind dem Fachverband sehr dankbar, welche Hilfestellungen und welchen Einsatz er für die Kollegenschaft vollbringt. Das ist schon phänomenal, das könnte eine kleine Fachgruppe niemals alleine zustande bringen.

Wir danken für das Gespräch.

M

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: Whitewood, Donau-Universität Krems/ Walter Skokanitsch, Florian Huemer, Perfect Moments, Ingo Folie, Joe Hirtenfelder, BMF/ Hradil, Ludwig Schedl, Ian Ehm, Michael Markl, Thomas Kreuzwirth, Tibor Rauch, Beatrice Schloegl, Katharina Schiffl, risControl/Schönfellner, Dominique Huter, Adobe Stock, Werner Krug, Oreste Schaller, Photoshelter, Fotodesign Bianca. Wagner, Martina Draper, www.fotohofer.at, Martin Steinthaler | tinefoto.com, Sebastian Reich, Markus Krapf, Michael Kemter, Gregor Nesvadba.

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 01/2018



**Das Redaktionsteam
wünscht Ihnen erholsame
Feiertage und einen guten
Rutsch ins neue Jahr!**

Sicher.Entspannt.Unterwegs

**Mit dir
fühl
ich
mich
sicher.**

Europäische
Reiseversicherung



Jetzt NEU!

Höhere
Versicherungssummen
Mehr
Leistungen

Österreichische Post AG | MZ 182041341 M

Bei Unzustellbarkeit retour an: risControl, 3701 Oberthurn, Oberthurn 33

SEELENRUHIG

Entspannt bleiben!
Das ist Ihr HDI Rechtsvorteil.

www.hdi.at/rechtsschutz

HDI

Das ist Versicherung.