



DIE VERSICHERUNGSMAKLERIN

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

06 | 2020

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



UNTERNEHMERINNEN IN ZEITEN DER VERÄNDERUNG

Interview mit KommR Mag.a Angelika Sery-Froschauer,
Bundesspartenobfrau der Bundessparte Information
und Consulting der WKÖ zum Themenschwerpunkt
Unternehmerinnen in und rund um die Branche.

KANN EINE
GESUNDHEITSVERSICHERUNG

DEM PLANETEN GUTES TUN?

MIT DER ALLIANZ GEHT DAS.
FÜR IHRE
KUNDEN.



#gemeinsamgehtdas
Mehr auf allianz.at/nachhaltigkeit

Allianz 



DIE STILLE ZEIT

Von Christoph Berghammer

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Das ereignisreiche Jahr 2020 geht dem

Ende zu und wir können gemeinsam darauf stolz sein, dass wir mit geeinten Kräften manche Widrigkeiten gemeistert haben. Die Auswirkungen der Corona-Krise werden uns noch länger begleiten, aber die meisten von unseren Kolleginnen und Kollegen haben ihren Weg aus der Krise bereits gefunden. Die letzten Monate haben gezeigt, wie wichtig ein starker, geeinter Fachverband für die Kollegenschaft ist. Daher möchte ich mich in der letzten Ausgabe des Jahres 2020 nochmals bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Fachverband, in den Fachgruppen und besonders bei unserem Geschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA für den Einsatz im heurigen Jahr bedanken.

Unsere Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“ widmet sich nun bereits im dritten Jahr unter der Überschrift „Die Versicherungsmaklerin“ den Unternehmerinnen in der Branche. Ein wichtiges Thema, da ich persönlich der Meinung bin, dass noch viel zu wenige Frauen als Versicherungsmaklerinnen tätig sind. Wir sind aber auf einem guten Weg, so gibt es doch bereits in den Fachgruppen Burgenland und Kärnten Fachgruppenobmann-Stellvertreterinnen. Besonders stolz können wir im Fachverband auch darauf sein, dass erstmalig mit Mag. Regina Feiner-Sulzbacher, LL.M. Akad. Vkkf., eine Frau in den Fachverbandsausschuss gewählt worden ist.

Ein neues Jahr steht vor der Tür und es gibt wieder einige herausfordernde Themen, die uns beschäfti-

gen werden. Bei der Strategieklausur des Fachverbandes Anfang Dezember haben wir mit den Arbeitskreisleitern die Schwerpunkte der Tätigkeit des nächsten Jahres festgelegt. Wie auch schon in den vergangenen Jahren wird einer der Schwerpunkte meiner (unserer) Tätigkeit darin liegen, auch im nächsten Jahr dafür zu kämpfen, dass das Vergütungssystem mit Provision für unsere Kollegenschaft erhalten bleibt.

Es ist davon auszugehen, dass in den kommenden Jahren auf europäischer Ebene die nächste Serie an regulatorischen Neuerungen und Anpassungen auf die Branche zukommen wird. Unsere Aufgabe im Fachverband wird weiterhin sein, die Kollegenschaft rasch und bestmöglich über Neuerungen und geplante Veränderungen zu informieren und ihr mit all unserem Wissen zur Seite zu stehen. Gemeinsam werden wir die Zukunft unseres Berufsstandes gestalten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein friedliches, stilles Weihnachtsfest und erholsame Feiertage.

Ihr KommR Christoph Berghammer, MAS



M

EDITORIAL

03 Die stille Zeit



MARKT



- 28 Bildungstag 2020
- 33 Kremser Versicherungsforum 2020
- 35 Bündelung der Kompetenzen
- 37 30-jähriges Jubiläum
- 43 Frauen und Junge Menschen stecken im Vorsorgedilemma
- 48 UNIQA 3.0 fordert Opfer
- 49 Kindersicherheitsberater
- 50 Das VAV Business Paket® - Jetzt für noch mehr Betriebe möglich
- 52 Fortschritte im Entwicklungsprozess von OMDS 3.0 und BiPro
- 53 Ausbau



NEWS & PERSONALIA

- 06 Optimistischer Blick in die Zukunft
- 06 Verschnaufpause bei Betriebsübergabe
- 07 Meinungen aus dem Vorstand
- 07 Wahl des Präsidenten
- 08 30 Jahre, 30 Länder
- 08 Trendguide Digitalisierung
- 09 Wiederwahl
- 09 Gütesiegelverleihung
- 10 25-Jahre-Jubiläum
- 10 NoVa-Erhöhung



TOP-THEMA

- 12 Frau sein in Österreich
- 16 Herz, Engagement und Freude
- 20 Ein Vorbild
- 21 Ausgezeichnete Interaktion
- 22 Die Zeit ist reif, packen wir's an!
- 23 Flexibilität ist ein Muss



FACHVERBAND & REGIONALES

- 36 Umwelthaftung - ein neues Geschäftsfeld für Versicherungsmakler?
- 38 Strategische Themen
- 39 Maklertag 2021
- 40 Wie mach ich's richtig?



INTERVIEW

- 44 Das richtige Timing



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 51 RSS - Alles was Recht ist

OPTIMISTISCHER BLICK IN DIE ZUKUNFT

PwC

Unternehmenslenker im deutschsprachigen Raum beurteilen die aktuelle Geschäftslage und ihre Zukunftsaussichten trotz Corona-Krise überraschend optimistisch. Sie haben hohes Vertrauen in die eigenen Stärken und sind davon überzeugt, bei der Steuerung ihres Unternehmens überwiegend selbstbestimmt und nur wenig von externen Faktoren abhängig zu sein. Zu diesen und weiteren Ergebnissen kommt eine Studie von PwC in Kooperation mit Kantar und der Technischen Universität Darmstadt, für die 157 Entscheidungsträger, darunter 29 aus Österreich, aus Vorstand, Strategie und M&A in der DACH-Region befragt wurden. Partner und Leiter des Bereichs Deals, Gerald Eibisberger, warnt jedoch vor zu großer Zuversicht: „Aktuell könnten die langfristigen Auswirkungen der Corona-Krise durch den Rettungsschirm aus Unterstützungsmaßnahmen, wie z. B. Kurzarbeitsgeldern, Abgabenstundungen und Garantien für Kredite oder Zuschüsse, noch etwas verzerrt und damit abgemildert wahrgenommen werden. Auf Unternehmensseite besteht derzeit die akute Gefahr, die Chancen zur Selbstreflexion und zur Vorbereitung des Business auf künftige Unsicherheiten zu versäumen.“ Denn Risiken gibt es natürlich zahlreiche, das sehen die Befragten auch so. Nach den größten Bedrohungen für die Positionierung im Wettbewerb befragt, nennen die Studienteilnehmer vor allem einen Wirtschaftsabschwung (80 %), Umweltrisiken und Pandemien (61 %), den

sich verstärkenden Wettbewerb (60 %) und regulatorische Risiken (55 %). Finanzierungsrisiken sieht nur jeder Vierte als Bedrohung. Doch die Studie zeigt auch, dass Unternehmen dennoch Anpassungen an ihrem strategischen Kurs vornehmen: So stellen Verantwortliche ihre Strategie daher

aktuell in leicht verkürzten Zeitabständen auf den Prüfstand. 91 Prozent der befragten Manager sehen in den Veränderungen der Verbraucherpräferenzen den wichtigsten Anlass, die Unternehmensstrategie anzupassen. Drei Viertel führen die Veränderungen im Wettbewerbsumfeld an. Als wichtige Strategien der kommenden fünf Jahre nennen rund zwei Drittel der österreichischen Teilnehmer Wachstumsprogramme (69 %) und Restrukturierungen (66 %). Insbesondere Wachstumsmaßnahmen haben im Ländervergleich zu Deutschland (75 %) und der Schweiz (83 %) hierzulande weniger Stellenwert. Große Priorität haben in Österreich dafür strategische Maßnahmen im Bereich Forschung und Entwicklung (72 %) – und damit deutlich mehr Gewicht als für deutsche (60 %) und Schweizer Teilnehmer (62 %). **M**



Gerald Eibisberger

VERSCHNAUFPAUSE BEI BETRIEBSÜBERGABE

Wirtschaftskammer Österreich

Allein 2019 wurden laut Daten der Wirtschaftskammer Österreich rund 6.770 Unternehmen an einen Nachfolger übergeben. Solche Übergangsphasen und Generationenwechsel sind Schlüsselmomente und zukunftsweisend dafür, ob ein Unternehmen weiterhin Erfolg und Bestand hat. Der Ministerrat hat nun festgelegt, dass es bei Betriebsübergaben künftig eine sogenannte „Grace Period“ geben wird, die bis zu zwei Jahre dauert. Diese aus dem Regierungsprogramm übernommene Maß-

nahme sorgt dafür, dass überbordende gesetzliche Bestimmungen in der ersten Zeit nach der Übergabe reduziert werden und die Beratung durch öffentliche Stellen ausgebaut wird.

WKÖ-Generalsekretär Karlheinz Kopf: „Dies ist besonders für Familienbetriebe und KMU eine wichtige Erleichterung. Die ‚Grace Period‘ verschafft jenen, die sich dazu entschließen, einen Betrieb zu übernehmen, eine bürokratische Verschnaufpause. Ein wichtiger Aspekt ist dabei, dass das Arbeitsinspektorat gerade in der ersten Zeit nach der Übernahme verstärkt auf das Prinzip ‚beraten statt strafen‘ setzen soll.“ **M**

MEINUNGEN AUS DEM VORSTAND

Die IGV Austria ist eine Interessensgemeinschaft österreichischer Versicherungsmakler und umfasst 7 regionale Vereine – IGV Nord, IGV Ost, IGV Mitte, IGV Süd, IGV West, IGV Steiermark und IGV Salzburg – mit mehr als 150 Mitgliedsbetriebe.

Die IGV Salzburg ist der jüngste regionale Mitgliedsverein der IGV Austria und hat sich besonders die Vertretung und Verstärkung in den Bundesländern Salzburg und dem angrenzenden Oberösterreich zum Ziel gesetzt. Elke Berghammer, Geschäftsführerin der CEBCO Versicherungsmakler GmbH und Mitglied der IGV Salzburg, wurde in Ende Oktober in den Vorstand der IGV Austria gewählt.

„Die Berufung in den IGV Austria Vorstand stellt für mich eine große Wertschätzung meiner bisherigen Tätigkeit für die IGV Salzburg dar. Es ist für mich wichtig, gemeinsam mit meinem Kollegen Helmut Schober, die Interessensgemeinschaft der IGV Austria in unserem Umfeld zu stärken“, beschreibt Elke Berghammer ihre vorrangigsten Ziele. „In schwierigen Zeiten und den derzeitigen Rahmenbedingun-

gen, die uns bereits das ganze Jahr 2020 begleiten, zeigt sich deutlich, dass die Zugehörigkeit zur IGV Gemeinschaft eine enorme Stabilität mit sich bringt. Eine Stabilität, die es jedem Mitglied ermöglicht sich seiner Kernaufgabe – seinen Kunden und seinem Betrieb – zu widmen. Ich sehe es

wie meine Kollegin, Elke Berghammer. Es ist unser klar definiertes Ziel die IGV Salzburg auf breitere Beine zu stellen und noch vorhandene „weiße Flecken“ in den Bundesländern Salzburg und Oberösterreich in Bälde abdecken zu können“, zeigt sich Helmut Schober überzeugt. **M**

Elke Berghammer



WAHL DES PRÄSIDENTEN

Europäisches Forum Alpbach

Andreas Treichl, langjähriger Vorstandsvorsitzender der Ersten Group, folgt Franz Fischler als Präsident des Europäischen Forums Alpbach nach. Dies hat die Generalversammlung des Forums in einer außerordentlichen Sitzung am 12. November 2020 beschlossen. Aus dem bestehenden Vorstandsteam nimmt er sechs internationale ExpertInnen mit. Als Finanzreferent konnte Andreas Bierwirth, CEO der Magenta Telekom, gewonnen werden. Werner Wutscher, der als Generalsekretär bereits seit 1. Oktober 2020 im Amt ist, komplettiert das Team. „Im Jahr 2020 müssen wir alle in Sorge um die Zukunft der Europäischen Union sein. Vor 20 Jahren wuchs die EU und ihre Bedeutung in der Welt. Heute schrumpft sie und genauso nimmt ihr Einfluss ab. Daher müssen wir in unserem eigenen Interesse die Energie und den Mut finden, diesen Prozess umzukehren und Europas

Platz in der Welt wieder zu festigen“, sagt der neue EFA-Präsident Andreas Treichl. Gleichzeitig brauche es konkrete Initiativen, um die Stellung Europas in Wissenschaft, Bildung, Wirtschaft und Kultur in einer Vielzahl von Themenfeldern zu unterstützen. „Das Forum soll eine Plattform sein, die konkrete Beiträge zur Förderung der europäischen Einigung in zentralen Zukunftsfragen wie Klimapolitik oder Wettbewerbsfähigkeit Europas im Technologiebereich leistet“, so Treichl. Wesentlich dabei sei es, den einzigartigen Zugang Europas, die liberale Demokratie, Offenheit und Toleranz sowie die sozial ausgeglichene Gesellschaft, die möglich sei, nicht als Hindernis zu sehen, sondern als unsere größte Stärke, betont Treichl, der sich abschließend bei Franz Fischler für dessen Einsatz um das EFA in den mehr als acht Jahren seiner Präsidentschaft bedankte. Das Forum Alpbach 2021 findet unter dem Generalthema „The Great Transformation“ voraussichtlich zum gewohnten Zeitpunkt im August statt. **M**

30 JAHRE, 30 LÄNDER

Vienna Insurance Group (VIG)

Am 30. Oktober 1990 beschloss die damalige Wiener Städtische Versicherung, sich an der neu gegründeten Genossenschaftsversicherung „Kooperative-Tschechoslowakische Versicherungs AG“ zu beteiligen. Die Investitionssumme betrug 15,4 Millionen Schilling, umgerechnet etwas mehr als eine Million Euro. Dies war der erste Schritt, um in die Versicherungsmärkte Zentral- und Osteuropas zu expandieren. „Wir haben von Beginn an große Chancen gesehen und Vertrauen in diese Region

gehabt und daraus mit einer strategisch langfristigen Perspektive eine österreichische Erfolgsgeschichte gemacht“, erklärt Dr. Günter Geyer, Generaldirektor des Wiener Städtischen

Versicherungsvereins und Aufsichtsratsvorsitzender der VIG, der die Expansionsstrategie der Gruppe maßgeblich mitbestimmt hat. Heute, 30 Jahre später, ist die VIG in 30 Ländern tätig, mit einem Marktanteil von rund 18 Prozent. Die Wirtschaftsleistung, gemessen am BIP, hat sich seit dem jeweiligen Markteintritt in der Slowakei fast vervierfacht und in Polen, Ungarn und der Tschechischen Republik nahezu verdreifacht.

„In Österreich werden pro Person rund 2.000 Euro im Jahr für Versicherungen ausgegeben, in den EU-15-Ländern sind es sogar fast 3.000 Euro. Die Ausgaben für Versicherungen pro Kopf betragen in CEE im Schnitt ein Zehntel von jenen in Österreich. Wir haben eine Bandbreite von rund 600 Euro im Jahr in der Tschechischen Republik bis rund 40 Euro im Jahr in der Ukraine“, verweist Generaldirektorin der VIG, Elisabeth Stadler, auf die noch hohen Wachstumspotentiale für Versicherungen. Vor Beginn der Erweiterungspläne Ende 1989 lag das Prämienvolumen bei rund einer Milliarde Euro. Ende 2019 konnte die Gruppe mit 10,4 Milliarden Euro Prämienvolumen als erste österreichische Versicherungsgruppe die 10-Milliarden-Grenze überschreiten. Die führende Position in der CEE-Region beizubehalten bzw. weiter auszubauen, ist klares Ziel für die kommenden Jahre. Dazu werden zahlreiche Maßnahmen gesetzt, um zukunftsfit zu bleiben.

„Vor diesem Hintergrund hat die WKÖ mit dem



Dr. Günter Geyer

Expansionschritte der VIG-Gruppe

1990	Deutschland, Slowakei, Tschechische Republik
1996	Ungarn
1998	Polen
1999	Liechtenstein, Kroatien, Italien
2001	Rumänien
2002	Bulgarien, Weißrussland
2003	Serbien
2004	Slowenien, Ukraine
2005	Georgien
2007	Türkei, Albanien, Kosovo, Nordmazedonien
2008	Estland, Lettland, Litauen
2010	Montenegro
2011	Bosnien-Herzegowina
2014	Moldau
2018	Frankreich
2019	Norwegen, Schweden, Dänemark

TRENDGUIDE DIGITALISIERUNG

Wirtschaftskammer Österreich

Gesamtwirtschaftlich gesehen spielen laut einer Ernst&Young-Umfrage bereits bei 77 Prozent der

Der Ausbruch der Corona-Pandemie hat den Prozess der Digitalisierung radikal beschleunigt.

mittelständischen Betriebe digitale Technologien für das eigene Geschäftsmodell eine (sehr) große Rolle, das sind 21 Prozent mehr als noch vor zwei Jahren. Nur noch drei Prozent (2018: 20 %) klammern die Digitalisierung aus ihrem Unternehmenskonzept aus und schreiben ihr keine Bedeutung zu.

„Vor diesem Hintergrund hat die WKÖ mit dem

Trendguide Digitalisierung ein online verfügbares Infotool erstellt, das Unternehmen hilft, ihre eigene digitale Agenda zu erstellen. Digitalisierung ist momentan der größte gesamtwirtschaftliche Treiber. Umso wichtiger ist, dass sich die Unternehmen damit aktiv auseinander setzen und Wege finden, die Anwendungen und Prozesse in den betrieblichen Alltag zu integrieren. Maßnahmen wie KMU digital

sind deshalb besonders wichtig, um die Unternehmen auf diesem Weg zu unterstützen. Je umfassender wir die Digitalisierung in allen Wirtschaftsbereichen denken und Maßnahmen setzen, umso besser können wir die Wirtschaft – parallel zu temporären Wirtschaftshilfen – beim Recovery unterstützen“, sagt die stv. WKÖ-Generalsekretärin Mariana Kühnel. **M**

WIEDERWAHL

FMA/EIOPA

Dr. Peter Braumüller, Bereichsleiter für Versicherungs- und Pensionskassenaufsicht der österreichischen Finanzmarktaufsicht, wurde wieder zum stellvertretenden Vorsitzenden der Europäischen Aufsichtsbehörde (EIOPA) gewählt. Braumüller wird diese wichtige Funktion für weitere vier Jahre innehaben. Neben den Auswirkungen der Covid-19-Krise auf den Versicherungs- und betrieblichen Pensionssektor wer-

den die nächsten Jahre insbesondere von den Themen Solvency II Review, Digitalisierung, Cyberrisiken, Nachhaltigkeitsrisiken sowie der weiteren Stärkung des Konsumentenschutzes geprägt sein. **M**



Dr. Peter Braumüller

GÜTESIEGELVERLEIHUNG

Verband der akademischen Versicherungskaufleute/WU Wien

lehrganges Fortbildungen zu organisieren, eine unabhängige Plattform zu bieten und die Netzwerke unter den Lehrgangsteilnehmern zu fördern.

Die Weiterbildungen finden an der Executive Academy der WU Wien statt und werden von hochkarätigen Vertretern der Branche gehalten. Damit die Mitglieder einen weiteren Mehrwert erfahren können, hat sich der Verband beim IBW beworben und das Prüfverfahren durchlaufen. Die Prüfung wurde positiv gemeistert und dem Verband ist das Gütesiegel für Bildungsanbieter verliehen

Ziel des Verbandes der akademischen Versicherungskaufleute an der WU Wien ist es, für die Absolventen des Universitäts-

worden. Die Absolventen erhalten die entsprechenden Teilnahmebestätigungen und können damit ihre IDD-Weiterbildungsstunden nachweisen. **M**

Vizepräsident Akad.Vkfm. Michael Slechta, Präsident Akad.Vkfm. Egbert Michel, Vizepräsident Akad.Vkfm. RA Mag. Stephan Novotny



25-JAHRE-JUBILÄUM

KGV Kärntner Gesellschaft für Versicherungsfachwissen

—
Kommunikationsplattform, Thinktank, Netzwerk für Wissenstransfer. Seit einem Vierteljahrhundert ist die KGV Partnerin der Kärntner Versicherungswirtschaft. Ein Jubiläum, das heute mit einem Online-Festakt begangen wurde. Wie wichtig fachspezifische Weiterbildung – gerade auch in rechtlichen Themen – für den Erfolg der gesamten Versicherungsbranche ist, erkannten die Gründer vor bereits 25 Jahren. Gemeinsam schufen Versicherungsunternehmen, Rechtsanwälte, Versicherungsmakler und -agenten deshalb eine Kommunikationsplattform für Themen des Versicherungsmanagements, die „Kärntner Gesellschaft für Versicherungsfachwissen“. Im Rahmen des Festaktes, der online stattfand, gratulierte auch Wirtschaftskammer-Präsident Jürgen Mandl herzlich: „Bildung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Wirtschaft, die KGV leistet hier einen wichtigen Beitrag.“ Ähnlich sieht das auch Wirtschaftslandesrat Mag. Sebastian Schuschnig, der die Vorreiterrolle der KGV hervorhebt: „Heute ist es ganz normal, dass man in vielen Branchen Weiterbildungsmaßnahmen vorweisen muss. Vor 25 Jahren war die Idee und Umsetzung einer solchen Plattform dagegen absolut visi-

onär!“ Der Rückblick zeigt, wie aktiv die Kärntner Gesellschaft für Versicherungsfachwissen gewesen ist: In 25 Jahren wurden mehr als 125 hochkarätige Fachvorträge zu überwiegend juristischen Spezialthemen organisiert, die von rund 12.000 TeilnehmerInnen besucht worden sind. Ein Resümee, auf das man mit Stolz blicken kann, findet auch Jürgen Hartinger: „Ein großer Dank gilt meinen Vorgängern. Gemeinsam mit allen Beteiligten haben wir es geschafft, dass so gut wie jeder Topexperte für juristische Fachthemen bei uns zu Gast war!“

—
Oben: Wirtschaftslandesrat Mag. Sebastian Schuschnig, Spartenobfrau Bank und Versicherung VDir. Dr. Herta Stockbauer, ehem. KGV-Vorsitzender Mag. Gerhard Schöffmann
Mitte: KGV-Vorsitzender VDir. DI Dr. Jürgen Hartinger, Wirtschaftskammer-Präsident Jürgen Mandl, KGV-Vorstandsmitglied Mag. Herwig Draxler
Unten: KGV-Vorstandsmitglied Dir. Ing. Mag. Ferdinand Bucher, ehem. KGV-Vorsitzender Dr. Hans Bittner, Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler Franz Ahm



NOVA-ERHÖHUNG

ÖAMTC

—
Die mit 1. Juli 2021 geplante NoVA-Erhöhung steht hart in der Kritik. Neben Autofahrerclubs gibt es auch Kritik seitens der Wirtschaftskammer.

„In puncto NoVA ist ab 1. Jänner 2021 damit zu rechnen, dass gut die Hälfte aller neuen Pkw teurer wird“,

weiß ÖAMTC-Verkehrswirtschaftsexperte Martin Grasslober. „In diesen Fällen steigt der NoVA-Satz um einen Prozentpunkt. Das bedeutet bei einem Auto um 30.000 Euro netto in der Regel ein Plus von 300 Euro gegenüber 2020.“ Obwohl die letzte Verschärfung der Pkw-Besteuerung unter dem Titel „Ökologisierung“ erst Anfang Oktober 2020 in Kraft trat.

Es wurden zwei wesentliche Ökologisierung-Maßnahmen bei der Pkw-Besteuerung umgesetzt: Zum einen wurde mit 1. Jänner 2020 die NoVA auf den neuen Normverbrauchszyklus (WLTP) umgestellt und gleichzeitig stärker gespreizt. Zum anderen errechnet sich die mVSt für ab 1. Oktober 2020 erstmalig zugelassene Pkw neben der Leistung in kW nun auch nach den in den Fahrzeugpapieren ausgewiesenen CO₂-Emissionen. Gemeinsam mit der Mineralölsteuer (MöSt), die für jeden getankten Liter Kraftstoff und das damit bei der Verbrennung verursachte CO₂ anfällt, hängen seither alle drei österreichischen Pkw-Steuern von den CO₂-Emissionen ab. Der Mobilitätsclub hat sich bereits 2019 klar gegen diese automatischen Steuererhöhungen ausgesprochen. Der Obmann des Bundesgremiums Fahrzeughandel, Klaus Edelsbrunner, sieht die Erhöhung der NoVA „aus fachlicher Sicht in mehrfacher Hinsicht kontraproduktiv“. Durch die Verteuerung sind nicht nur Unternehmer und deren Mitarbeiter, sondern auch Pendler besonders stark betroffen.

Die Ausdehnung der NoVA auf das Kleintransportergewerbe ist für Günther Reder, Fachverbandsobmann für das Güterbeförderungsgewerbe, ein herber Rückschlag. Durch die Ausdehnung sind auch Kraft-

fahrzeuge zur Güterbeförderung mit einer zulässigen Gesamtmasse von nicht mehr als 3.500 kg betroffen. Das bedeutet eine wirtschaftliche Auswirkung auf über 6.200 Kleintransporteure in Österreich. Reder sieht darin eine Schwächung des Wirtschaftsstandortes Österreich. Die Unternehmen werden nicht nur zusätzlich belastet, sondern wie Katarina Pokorny, Obfrau der Fachgruppe der Wiener Kleintransporteure, meint: „Ein Ausflaggen durch die Nähe unserer Nachbarstaaten wird dadurch attraktiver“. Sie sieht einen massiven Umsatzeinbruch für ihre Branche. **M**



KÄRNTNER LANDES
VERSICHERUNG



FROHES FEST!

Das kostbarste Geschenk von allen ist Vertrauen. Vielen Dank, geschätzte Partnerin, geschätzter Partner, dass Sie uns Ihres geschenkt haben!

Wir wünschen Ihnen ein wunderbares Weihnachtsfest im Kreise Ihrer Liebsten sowie ein gutes und erfolgreiches Neues Jahr.

FRAU SEIN IN ÖSTERREICH

Was bedeutet Frausein in Österreich im Jahr 2020? Wie sieht es mit der durch die österreichische Verfassung garantierten Gleichberechtigung aus? Wieso sind es immer die Frauen, die weniger verdienen, weniger Führungspositionen einnehmen, das Gros an kostenloser Arbeit stemmen und verstärkt von Altersarmut betroffen sind?

von Mag. Sigrid Hofmann

Wo wir stehen

Das Weltwirtschaftsforum in Genf analysiert jedes Jahr den Stand der Gleichberechtigung von Männern und Frauen in 153 Ländern. Die Gleichberechtigung der Geschlechter hat einen grundlegenden Einfluss darauf, ob Volkswirtschaften und Gesellschaften erfolgreich sind oder nicht. Die gleichberechtigte Entwicklung und Teilhabe von Frauen wirkt sich nicht nur auf das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit aus, sondern erhöht auch die Zukunftsfähigkeit von Volkswirtschaften und Unternehmen weltweit. Österreich hat sich zwar im vom WEF veröffentlichten „Global Gender Gap Index“ um 19 Punkte verbessert, ein wirklich nachhaltiger Fortschritt ist aber nicht festzustellen. An der Spitze der Rangliste finden wir die skandinavischen Länder wie Island, Norwegen, Finnland und Schweden. Aber auch Entwicklungs- und Schwellenländer wie Ruanda, Süd Afrika, Costa Rica, Trinidad und Tobago, Mexiko oder Namibia liegen im internationalen Vergleich auf Rängen vor uns. Unser großer Nachbar Deutschland liegt auf Rang 10. Was haben diese Länder gemeinsam? Antwort: Sie schneiden in puncto Gleichberechtigung von Frauen besser als Österreich ab, welches es im internationalen Vergleich nur auf Platz 34 schaffte. Beim ersten Ranking im Jahr 2006 lag Österreich noch auf dem 27. Platz.

Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahr erfolgte aufgrund einer „deutlich größeren Vertretung von Frauen sowohl in der Regierung als auch im Parlament“, argumentiert die Studie. Beim Zugang von Frauen zur Bildung schneidet Österreich sehr gut ab, hier ist die Alpenrepublik zusammen mit 34 anderen Nationen an erster Stelle.

Der Grund dafür, dass Österreich nicht besser abschneidet, liegt vor allem daran, dass die Wirtschaft bei der Gleichberechtigung im internationalen Vergleich hinterherhinkt. Anders als in Österreich korreliert in den meisten anderen Ländern ein hoher

Anteil an Politikerinnen auch mit mehr Frauen in Führungspositionen. Beim Thema der wirtschaftlichen Partizipation nimmt Österreich allerdings nur den 86. Rang ein und bei der gleichen Bezahlung für gleiche Arbeit landet Österreich sogar nur auf dem 108. Platz.

Frauen und Erwerbstätigkeit

Frauen haben mittlerweile Männer hinsichtlich ihres Ausbildungsniveaus überholt. Laut Statistik Austria wurden 2018 bereits mehr als die Hälfte der Matura- und Universitätsabschlüsse von Frauen abgelegt beziehungsweise erworben. Auch in puncto Erwerbstätigkeit legen die Frauen enorm zu.

Die Erwerbstätigkeit in der Gruppe der 25- bis 49-jährigen Frauen stieg weiter. Betrachtet man nur Frauen ohne betreuungspflichtige Kinder, so erreichen diese nahezu die gleiche Erwerbsquote wie Männer. Der Haken an der Entwicklung: Der Anstieg der Erwerbsbeteiligung der Frauen ist, trotz guter Ausbildung, fast ausschließlich eine Folge von Arbeit in Teilzeit und geringfügiger Beschäftigung.

Frauen und Einkommen

Nach wie vor verdienen Männer deutlich besser und nehmen mehr Führungspositionen ein. Warum das so ist, bestimmen mehrere Faktoren. Obwohl Frauen bei der Beteiligung am Arbeitsmarkt fast gleichberechtigt sind und über einen hohen Ausbildungsgrad verfügen, schaffen sie es kaum in Machtpositionen. Zusätzlich ist der österreichische Arbeitsmarkt in weiblich und männlich dominierte Branchen mit stark unterschiedlichen Einkommen geteilt. Frauen werden darüber hinaus bei gleicher Arbeit schlechter als Männer entlohnt. Der jährlich erhobene Gender Pay Gap liegt im Durchschnitt über alle Berufsgruppen und Bundesländer bei 15,2 Prozent. Besonders krass sind die Unterschiede bei den Angestellten und ArbeiterInnen.

Dass Frauen eher in sozialen und schlecht bis schlechter bezahlten Berufen zu finden sind und nicht in technischen Berufen, ist allerdings kein Naturgesetz, sondern liegt viel mehr an der leichteren Vereinbarkeit von Familie und Job in diesen Branchen.

Vorherrschende und in der letzten Zeit zunehmend konservative Rollenbilder befeuern und festigen zusätzlich die Ungleichheit. Spätestens mit der Geburt des Kindes müssen Eltern die Entscheidung über die Aufteilung der Hausarbeit und den Umfang der Er-



werbstätigkeit treffen. Dabei werden in Österreich vorwiegend Modelle gewählt, die auf die Hauptwerbstätigkeit von Männern abzielen. Da Männer meist mehr als Frauen verdienen und immer noch wenig Betreuungsarbeit übernehmen, sind es nahezu immer die Frauen, welche beruflich kürzer treten. Frauen übernehmen auch einen Großteil der Pflege und Hilfsleistungen gegenüber pflegebedürftigen Angehörigen. Während Frauen im Alter zwischen 25 und 49 durch die Betreuung von Kindern beruflich eingeschränkt sind, werden Betreuungsleistungen von Angehörigen überwiegend durch Frauen im Alter von 45 bis 59 geleistet.

Quotenregelungen helfen

Während der Anteil der Frauen in Aufsichtsräten, dank einer gesetzlichen Quotenvorgabe, kontinuierlich steigt, geht der weibliche Einfluss in den Chefetagen das zweite Jahr in Folge zurück. So waren Anfang 2020 lediglich acht Prozent der Positionen in den Geschäftsführungen in Österreich durch Frauen besetzt. Eine gesetzlich festgelegte Quote soll das in Deutschland nun ändern. Künftig muss in den Vor-

ständen großer privater und öffentlicher Unternehmen mindestens eine Frau sitzen, wenn dieser aus mehr als drei Mitgliedern besteht.

Verstößt ein Unternehmen dagegen und vergibt einen Vorstandsposten an einen Mann, der laut Gesetz an eine Frau hätte gehen müssen, ist diese Bestellung nichtig und der Posten bleibt unbesetzt. Unternehmen, die nicht unter die neue „Mindestbeteiligung“ fallen, aber börsennotiert und mitbestimmt sind, müssen es künftig begründen, wenn sie weiterhin das Ziel von null Prozent Frauen für ihre Spitzengremien und die beiden Ebenen darunter haben. Tun sie das nicht, wird ein Bußgeld fällig.

In Österreich gilt seit drei Jahren eine gesetzlich verankerte Geschlechterquote (GMFA-G) für den Aufsichtsrat von Großunternehmen. Danach müssen diese Unternehmen bei Neubestellung ihres Aufsichtsrates darauf achten, dass 30 Prozent des Gremiums aus Angehörigen des benachteiligten Geschlechts, in der Regel sind das Frauen, bestehen. Wird diese Regel nicht berücksichtigt, bleibt das Mandat unbesetzt. Trotz Umgehungsmöglichkeiten stieg der Anteil der Frauen in den betroffenen Aufsichtsräten von 19 auf 27 Prozent. Noch ist die Aus-

wahl der vom GMFA-G betroffenen Unternehmen zu eingeschränkt. Eine Ausweitung der Kriterien, welche zur Anwendung der Regelung führen, wäre wünschenswert. Eine gesetzlich verankerte Quotenregelung für Vorstands- und obere Führungsebenen wie in Deutschland wäre ein starker Impuls für die Gleichberechtigung in unserem Land.

Altersarmut ist weiblich

Die durchschnittliche monatliche Pension aller Alterspensionisten und -pensionistinnen in Österreich betrug im Dezember 2019 bei den Männern 2.022 Euro, bei den Frauen ungefähr 900 Euro weniger, nämlich 1.167 Euro (brutto, inkl. Zulagen und Zuschüsse, ohne Sonderzahlungen).

Diese Differenz besteht nicht nur bei den ASVG-Pensionisten und -Pensionistinnen, sondern auch bei den Selbstständigen. Nur bei den Beamten gibt es so gut wie keinen Unterschied zwischen Männer- und Frauenpensionen.

Die Gründe für die Altersarmut der Frauen sind hinlänglich bekannt. Und wurden bereits erörtert.

Was man dagegen tun kann? Lange Karenzzeiten wirken sich nicht nur karrieretechnisch, sondern auch finanziell aus. Dagegen würde eine bessere Verteilung der Karenzzeiten auf Männer und Frauen helfen. Mehr Vollzeitarbeit von Frauen anstelle von Teilzeit erfordert in Österreich ein gesellschaftspolitisches Umdenken und die Bereitstellung einer ausreichenden Anzahl von vollwertigen Kinderbetreuungsplätzen und Ganztagschulen. Hier ist vor allem die Politik gefragt, um entsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen.

Bewusstseinsbildung und Transparenz könnten ebenso ein adäquates Mittel sein, um weibliche Altersarmut zu verhindern. Dazu würde ein Pensionskonto, welches Auskunft über die eigene Beitragsleistung, Einflussgrößen wie Halb- oder Ganztagsbeschäftigung, die Berücksichtigung von Kindererziehungszeiten und Auswirkungen von Einkommensschwankungen und Lücken im Erwerbsleben beinhaltet, helfen. Die derzeitige Gestaltung des Kontos sowie ausbleibende Verständigungen zum Thema entsprechen nicht den Ansprüchen.

Frauen in der Krise

Die Gewerkschafterin Veronika Bohrn-Mena widmet sich in ihrem neuen Buch „Leistungsklasse – Wie Frauen uns unbemerkt und unbedankt durch die Krise tragen“ der Betroffenheit von Frauen durch die derzeitige Situation.

„So haben während des ersten Shutdowns zuerst die Frauen ihren Arbeitsplatz verloren. Die Ursache dafür lag darin begründet, dass in Branchen und Berufen mit hohem Frauenanteil die meisten Stellen abgebaut wurden. Frauen beziehen aufgrund ihres

niedrigeren Einkommens ein geringes Arbeitslosengeld. Geringfügig Beschäftigte erhalten kein Arbeitslosengeld.“ Frauen schultern derzeit Doppel- und Dreifachbelastungen. So kam zu Homeoffice, Betreuungs- und Pflegeverpflichtungen oft auch noch Distance Learning hinzu. Dabei konnten Frauen noch froh sein, ihren Job nicht verloren zu haben und in keinem der sogenannten „systemrelevanten Berufe“ zu arbeiten.

Eine Million Menschen arbeitet in Österreich in diesen wichtigen Berufen. Im Durchschnitt beträgt der Frauenanteil laut AK Oberösterreich in diesen Jobs 66 Prozent. In den Bereichen Kindergartenpädagogik, Handel, Reinigung, medizinische Betreuung und Assistenz sowie in der Pflege und Betreuung liegt er sogar über 80 Prozent. Während laut dem Arbeitsklimaindex in allen anderen Bereichen 15 Prozent der Beschäftigten Schicht- oder Turnusdienste machen, sind es in den systemrelevanten Frauenberufen 24 Prozent. Hier sind auch Samstag-Dienste viel häufiger. Hinzu komme, dass es seltener Gleitzeit gebe und viele Frauen Teilzeit arbeiten, um Familie und Beruf unter einen Hut zu bekommen.

Gedankt wurde es den Frauen bis heute nicht. Eine grundlegende Neubewertung von Arbeit steht ebenso nicht im Raum wie mehr Geld. Mehr als einen müden Applaus zu Beginn der Corona-Krise sei es der Gesellschaft und den Unternehmen nicht wert gewesen.

Konservatives Rollenbild

Seit einigen Jahren verstärken sich konservative Strömungen in Europa und Österreich. „Das Rollenbild der Konservativen orientiert sich am männlichen Ernährer-Modell“, konstatiert die Soziologin Laura Wiesböck in einem in der Zeitschrift mo (Magazin für Menschenrechte) erschienenen Interview und erläutert: „Patriarchalische Männlichkeitsbilder werden überwiegend bei zugewanderten Menschen verortet.“

Ergebnisse einer Studie zum Thema Familie und Arbeitsmarkt zeigen, dass es vor allem Mütter sind, die vor der Herausforderung stehen, Beruf und Familie zu vereinbaren. Im Gegensatz zu Frauen wird das berufliche Engagement von Männern von der Geburt eines Kindes häufig kaum beeinflusst. Von vielen Vorgesetzten wird noch heute das Verlangen nach Väterkarenz als unmännlich abgewertet. Vonseiten der Politik wird wenig zur Veränderung der Situation beigetragen.

„Frauen und Männer sind nicht gleich, aber angeblich gleichberechtigt. Wieso sind es dann aber die Frauen, die weniger verdienen, mehr kostenlose Arbeit verrichten und unter dem Risiko der Altersarmut leiden? Frau sein in Österreich heißt, aus Prinzip diskriminiert zu werden“ – aus dem Buch von Lisz Hirn „Geht's noch“, erschienen 2019 bei Molden. **M**



**Frohe Weihnachten
und ein schönes neues Jahr**

Der Fachverband & Interessenverband der Versicherungsmakler

HERZ, ENGAGEMENT UND FREUDE

In den vergangenen Jahren haben sich die Unternehmen der Sparte Information und Consulting zu einem wichtigen Antrieb des Innovations- und Zukunftsstandortes Österreich entwickelt und leisten einen bedeutenden volkswirtschaftlichen Beitrag. Die Corona-Krise hat auch diese Wirtschaftsunternehmen hart getroffen, wir haben mit KommR Mag.a Angelika Sery-Froschauer, Bundesspartenobfrau der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ, Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Oberösterreich, und Geschäftsführerin der Sery Brand Communications GmbH, der ältesten eigentümergeführten Werbeagentur in Österreich, gesprochen.

Sie sind seit Mitte des Jahres Obfrau der Bundessparte Information und Consulting, was ist Ihnen in Ihrer Funktion wichtig, was möchten Sie erreichen?

Sery-Froschauer: Die Sparte Information und Consulting vertritt die Interessen von 130.000 Unternehmen aus den Bereichen Information, Kommunikation und Consulting mit zehn Fachverbänden.

Mein Fokus liegt darin, // das Thema Digitalisierung in den Unternehmen und den Ausbau der digitalen Infrastruktur weiter voranzutreiben.

Darunter vertreten sind auch die österreichischen Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler. Es sind durchwegs wissensbasierte Dienstleister, deren Rohstoff das Wissen ist. Für die Wirtschaft sind diese wissensbasierten Dienstleister ein unverzichtbarer Begleiter, immer mit einem Blick nach vorne, was Technologie, Abläufe, Trend und Geschäftsmodelle betrifft. Die aktuelle Coronakrise hat die Unternehmen in eine digitale Transformation geschleudert. Es wurden einige Schritte in der Digitalisierungsphase der Unternehmen einfach übersprungen. Die Unternehmen hatten keine Zeit und Möglichkeit, Onlineshops, E-Commerce und weitere digitale Prozesse zu testen, es musste sofort gehandelt werden. Mein Fokus liegt darin, das Thema Digitalisierung in den Unternehmen und den Ausbau der digitalen Infrastruktur

weiter voranzutreiben. Auch Risikomanagement muss für alle Branchen ein wichtiger Teil der Unternehmensstrategie werden. Neben der Cybersicherheit ist hierbei auch die Risikovorsorge für die Zukunftsfähigkeit von KMU entscheidend. Gerade hier bauen wir auf die Expertise der österreichischen Versicherungsberater und Versicherungsmakler als Partner unserer KMU. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Fachkräftesicherung: Die wissensbasierten Dienstleistungsbranchen sind jener Sektor, wo es die meisten „neuen“ Berufe entstehen. Ausbildungen und Berufsbilder müssen zukunftsfit und für Jugendliche interessant werden. Abschließend auf unserer Agenda ist die Rechtssicherheit für Selbstständige. Hier setzen wir uns gerade in den qualifizierten

Dienstleistungssektoren für ein Recht auf Selbstbestimmung ein – denn wer selbständig arbeiten will, soll dies auch eigenverantwortlich entscheiden dürfen. Unternehmertum und Unternehmergeist muss gesellschaftlich positive Anerkennung finden.

Was ist Ihrer Meinung nach in den nächsten Monaten für die österreichischen Unternehmerinnen und Unternehmer wichtig?

Sery-Froschauer: Ich treffe sehr viele Unternehmerinnen und Unternehmer und alle sagen das Gleiche: Wir wollen endlich wieder arbeiten. Damit gemeint: Legen wir gemeinsam den Fokus auf die Zukunft. Wir brauchen eine stabile Situation was Schule und Betreuung der Kinder betrifft und eine vernünftige Haltung im Schutz vor Corona, denn dies wird uns nächstes Jahr sicher noch begleiten. Es muss endlich wieder eine wirtschaftliche Dynamik möglich sein. Es darf uns Frauen in der Entwicklung nicht bremsen oder sogar zurückwerfen.

Es ist wichtig, den Wirtschaftsmotor mit Freude und Dynamik wieder in Schwung zu bekommen, natürlich unter den gesetzlichen Vorsichtsmaßnahmen aufgrund der noch herrschenden Coronapandemie, aber mit mehr Möglichkeiten als bisher. Gerade in der Beraterbranche leben wir von unserem Wissen und dieses Wissen setzen wir wiederum für andere

Meine Botschaft lautet: // Lasst uns bitte arbeiten, aber schalten wir den Verstand ein!



Branchen und unsere Kunden ein. Es muss endlich Schluss damit sein, zu hören, was wir alles nicht mehr dürfen und können, sondern es muss wieder die Möglichkeit einer wirtschaftlich fundierten Arbeitsweise geben. Meine Botschaft lautet: Lasst uns bitte arbeiten, aber schalten wir den Verstand ein!

Ist die Corona-Krise eine besondere Herausforderung für die Frauen in der Wirtschaft und für alle Frauen in Österreich?

Sery-Froschauer: Ich bin selbst Unternehmerin und beschäftige 25 Mitarbeiter. Selbst bin ich nicht mehr mit dem Thema Kinderbetreuung konfrontiert, aber wir haben viele Mitarbeiterinnen, die Kindergarten-, Krabbelstube- und Volksschulkinder zu Hause haben. Wenn diese Mitarbeiterinnen im Familienverbund eine Beziehung auf Augenhöhe haben, dann funktioniert die Aufteilung der Betreuung der Kinder durchaus gut. Man merkt, dass das bei jüngeren Ehepaaren eher möglich ist, Kinderbetreuung, Homeoffice und Distance Learning unter einen Hut zu bringen. Bei uns im Unternehmen ist Homeoffice kein neues Thema, weil das schon vor der Corona-Krise bei Bedarf möglich war. In unserem Bereich ist ein Arbeiten von zu Hause machbar, aber auch nur dort, wo eine digitale Netzversorgung dies möglich macht. Es gibt aber Berufsgruppen, wo kein Homeoffice möglich ist, hier ist der Druck, der auf den Familien bzw. Frauen lastet, extrem hoch. Der zweite Lockdown greift bereits die Substanz der Menschen an. Die Krise hat bei einigen bereits das Innerste getroffen. Davon sind vermehrt Frauen betroffen, die Existenzängste, die Unsicherheiten, dies alles lässt die Seele traurig und krank werden. Es sind diese Angstwolken, die über uns liegen und die Frauen noch mehr als vorher fordern. Es gibt auch in meinem Umfeld bereits viele, die am Rande ihrer Kraft stehen, hier sind wir alle aufge-

Man merkt, dass das //
bei jüngeren Ehepaaren
eher möglich ist,
Kinderbetreuung,
Homeoffice und Distance
Learning unter einen Hut
zu bringen.

jeder anders um und jeder braucht eine andere Unterstützung. Es ist in diesen Zeiten wichtiger denn je, sich zu vernetzen und auszutauschen. Es muss über Krisensituationen gesprochen werden, der Austausch, das Reden kann bereits helfen. Über Probleme zu reden und gemeinsame Lösungen zu finden, das ist im Moment sehr wichtig.

Frauen in der Wirtschaft, wie können sich diese mehr positionieren und was würde dazu notwendig sein?

Sery-Froschauer: Die Tendenz der selbstständigen Unternehmerinnen in unserer Sparte ist in den letzten Jahren eine stetig steigende. Wir liegen noch nicht mit den Männern gleich, aber es gibt bereits Bereiche, wo der Anteil der weiblichen Unternehmer bei 40 Prozent liegt. Wo es einen großen Aufholbedarf gibt, ist im Bereich des ehrenamtlichen Engagements für die Branche. Das hängt aber auch damit zusammen, weil Frauen anders als Männer mehrere Rollen in ihrem Leben ausfüllen müssen. Frauen müssen als Führungskraft, als Unternehmerin, als Kundenbetreuerin, als Familienbetreuerin, als Visionärin im eigenen Unternehmen immer top aufgestellt sein. Es gibt für Frauen keine Arbeitszeit von 8:30 bis 18:00 Uhr, wir arbeiten für unsere Familie und unsere Unternehmen rund um die Uhr und die Leistungserwartung in der Wirtschaft steht auf einem sehr hohen Niveau.

Es gibt für Frauen //
keine Arbeitszeit von
8:30 bis 18:00 Uhr, wir
arbeiten für unsere
Familie und unsere
Unternehmen rund
um die Uhr und die
Leistungserwartung in der
Wirtschaft steht auf einem
sehr hohen Niveau.

um die Uhr und die Leistungserwartung in der Wirtschaft steht auf einem sehr hohen Niveau. Da bleibt oft kein Platz mehr für die eigene Person. Wer kann an Yoga denken, wenn der Wäscheberg daheim ruft? Das Leben ist zwischen Arbeit und Familie nicht trennbar. Wenn Frauen in ihrem Job gut sind, dann sind sie hervorragende Kommunikatoren, sie müssen nur noch bei ihrer Selbstvermarktung besser werden, ob es die mediale Präsenz oder die eigenen Social-Media-Kanäle sind, hier kann jede Frau ihre fachliche Kompetenz beweisen. Es geht auch um Mut: Mut sich einer fachlichen Diskussion zu stellen oder bei einer Podiumsdiskussion seine Meinung zu vertreten.

Eine Funktionstätigkeit ist spannend und sehr erfüllend, man kann gemeinschaftlich an etwas Größerem arbeiten: Es ist eine Tätigkeit, um seine Branche in die Zukunft zu führen, Geschäftsmodelle zu verändern, bei der Gesetzgebung oder bei Verordnungen involviert zu werden. All das ist das Geben und Nehmen in einer Interessensvertretung. Es bedarf vielleicht bei manchen Frauen eines besonderen „Schubs“, aber wenn Frauen Funktionen übernehmen, füllen sie diese mit viel Herz, Engagement und Freude aus.

Wir danken für das Gespräch.

M

muki®

DIE VERSICHERUNG OHNE WENN UND ABER

Bei Versicherungen entscheidet echte Partnerschaft.

Denn Partner agieren auf Augenhöhe. Wir setzen auf Handschlagqualität und darauf, dass wir zusammen das Beste für unsere gemeinsamen Kunden geben.

muki Versicherungen – Ihr Partner für eine sichere Zukunft. Seit über 30 Jahren.

GESUNDHEIT

Gesundheitsvorsorge
Einfach gut für heute
und morgen

UNFALL

Unfall-Exklusivschutz
Bestens geschützt

RECHT

Rechtsschutz
Wenn's drauf
ankommt

**HAUSHALT/
EIGENHEIM**

**Haushalts- und Eigen-
heimversicherung**
Alles gut bedacht

KFZ

Kfz-Versicherung
Bestens eingestellt
für Mobilität

BETRIEB

Unternehmerschutz
Sicherheit für gute
Betriebsergebnisse

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
4820 Bad Ischl, Wirerstraße 10, Telefon: 05 0665-1000

www.muki.com



„EIN VORBILD SEIN“

Im Ausschuss des Fachverbandes der Versicherungsmakler gibt es ein Novum. Erstmals wurde mit Mag. Regina Feiner-Sulzbacher, LL.M. Akademische Versicherungskauffrau, Versicherungsmaklerin und Geschäftsführerin der SUBA GmbH, eine Frau in den Fachverbandsausschuss gewählt. Mag. Feiner-Sulzbacher ist auch Mitglied der Fachgruppe Steiermark und dort ebenfalls im Fachgruppenausschuss tätig. Wir haben mit ihr über ihre Funktion, die Corona-Krise und Frauennetzwerke gesprochen.

Was bedeutet Ihnen Ihre Funktion, was möchten Sie erreichen?

Feiner-Sulzbacher: Ich freue mich nach der Wahl im März 2020 darüber, in den Fachverbandsausschuss gewählt worden zu sein! Ich möchte einerseits mein juristisches Wissen einbringen, um die notwendigen Unterstützungshilfen für unsere Kolleginnen und Kollegen umsetzen zu können! Andererseits möchte ich ein Vorbild für Frauen sein und zeigen, dass die Arbeit als Versicherungsmaklerin sehr gut mit Familie und Kindern in Einklang zu bringen ist!

Verändert die Corona-Krise Ihre berufliche Tätigkeit bzw. Ihr Privatleben? (bezgl. Homeoffice, Distance Learning etc.)

Feiner-Sulzbacher: Die Krise verändert meine Arbeitssituation zum Glück nicht, da sich mein Büro und meine Wohnung im selben Haus befinden. Auch das Distance Learning habe ich mit meinem 6-jährigen Sohn ganz gut hingebacht. Hier bin ich aber einerseits dankbar für die tolle Unterstützung seiner Schule und andererseits dankbar, dass mein Mann unseren 3-jährigen Sohn betreut! Das Angebot, allen

Kindern auch während des Lockdowns einen Betreuungsplatz zu geben, war eine ganz dringende und wichtige Entscheidung der Regierung, um die Last von arbeitenden Eltern zu nehmen!

Wie wichtig sind Frauennetzwerke und welchen persönlichen Gewinn kann man daraus ziehen?

Feiner-Sulzbacher: Ich sehe, dass es wenige Frauen gibt, die sich trauen, selbstständig zu arbeiten. Frauennetzwerke können sehr stark dazu beitragen, durch Erfahrungsaustausch anderen Frauen die Angst vor diesem Step zu nehmen! Wenn

man zeigt, dass und wie es möglich ist, Job und Familie (dazu gehört natürlich auch der Haushalt) unter einen Hut zu bringen, können andere Frauen einen großen Gewinn daraus ziehen!

M



AUSGEZEICHNETE INTERAKTION

Im Burgenland wurde erstmals mit Katharina Freingruber, Credo Versicherungsmakler GmbH, eine Frau zur Fachgruppenobmann-Stellvertreterin gewählt. Wir haben mit ihr über ihre Funktion und das Thema Corona – eine besondere Herausforderung für Frauen – gesprochen.

Was ist Ihnen in Ihrer Funktionsperiode wichtig? Was möchten Sie erreichen?

Freingruber: Ich bin ja erst sehr kurz in der Fachgruppe Burgenland tätig und aufgrund der Corona-Krise hatte ich noch nicht viel Möglichkeit, persönliche Gespräche zu führen. Trotz der Widrigkeiten habe ich festgestellt, dass es in unserer Fachgruppe sehr

gut läuft. Hauptziel in unserer Tätigkeit ist es sicher, die gute Interaktion mit und zwischen den Maklerkollegen zu fördern. Auch der Bereich Weiterbildung liegt mir sehr am Herzen. Die Weiterbildung ist in der Fachgruppe Burgenland auf einem sehr hohen Niveau, wie die Vorträge von Herrn Dr. Stögerer heuer oder das Seminar mit Frau Dr. Huber letztes Jahr gezeigt haben. Unser Ziel ist es, dieses Niveau zu

halten, und wir arbeiten bereits daran, unseren Kollegen im Burgenland interessante Weiterbildungsseminare im Jahre 2021 anbieten zu können.

Was meine sonstigen Ziele betrifft, bin ich der Meinung, dass wir in der nächsten Zeit sowieso noch mit einigen Herausforderungen zu rechnen haben, die wir jetzt noch nicht kennen. Somit denke ich, dass die bestmögliche Reaktion auf die Probleme in und nach der Krise sicher ein Ziel sein wird!

Frauen und die Corona-Krise – eine spezielle Herausforderung?

Freingruber: Ich bin der Meinung, dass die Corona-Krise für alle Menschen eine Herausforderung bedeutet. Ich glaube, dass es bei uns im Büro die größte für unseren IT-Betreuer ist. Nein, Spaß beiseite, ich glaube, dass unsere Branche halbwegs unbeschadet aus der Krise hervorgehen wird. Viele Kundenkontakte sind mittels Telefon, via E-Mail und online möglich. Natürlich fehlt der persönliche Kontakt, aber das hat nichts mit Frauen oder Männern zu tun, sondern eher mit den Altersgruppen. Pauschal kann man das natürlich nicht sagen, aber mir kommt es so vor, dass jüngere Personen bzw. Personen, die noch im Arbeitsleben stehen und dadurch auch in anderen Bereichen öfter damit zu tun haben, hier eher weniger Berührungängste haben. Sie sind auch eher dazu bereit, ein virtuelles Treffen einem persönlichen gleichzusetzen. Wo ich schon eine gewisse Herausforderung sehe, sind die Zeiten, in denen kein Unterricht stattfindet. Ich sehe an unseren Mitarbeiterinnen, die größtenteils Kinder haben, dass es natürlich eine doppelte Herausforderung ist, die Arbeit und das Distance Learning mit allen anderen Aufgaben des täglichen Lebens unter einen Hut zu bringen. Trotzdem glaube ich, dass das mit ein bisschen Willen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu schaffen ist. **M**



DIE ZEIT IST REIF, PACKEN WIR'S AN!

Erstmals gibt es in Kärnten mit Marlies Mosgan-Schlatte, staatlich gepr. akad. Versicherungsmaklerin und Geschäftsführerin Makler Mosgan GmbH, eine Fachgruppenobmann-Stellvertreterin. Wir haben sie zu ihrer Funktion und zum Thema Corona befragt:

Was ist Ihnen in Ihrer Funktionsperiode wichtig?

Mosgan-Schlatte: Eines der wichtigsten Anliegen für unsere Branche ist mir, dass die Digitalisierung und Automatisierung weiter vorangetrieben wird und auch in unseren Betrieben Fuß fasst. Das sollte die noch vorhandenen Medienbrüche „begradigen“ und den für die überbordende Regulierung benötigten Zeitaufwand stark reduzieren. Die dadurch gewonnene Zeit kann wieder für Beratungen und persönliche Gespräche verwendet werden, welche ja für eine langjährige und gute Kundenbeziehung ausschlaggebend sind. Weiters liegt mir der Branchennachwuchs sehr am Herzen, egal ob Lehrlinge oder Jungmakler. Dieses Thema müssen wir im Auge behalten, um die Kontinuität, sprich eine ausreichende Anzahl der Versicherungsmakler am Markt, gewährleisten zu können.

Was möchten Sie erreichen?

Mosgan-Schlatte: Ich möchte mich dafür einsetzen, dass die Branche für uns Frauen im Allgemeinen attraktiver wird. Sowohl in der beruflichen Ausübung als Versicherungsmaklerin wie auch durch ein breiteres Auftreten und Engagement in der Interessensvertretung selbst.

Frauen und die Corona-Krise - eine spezielle Herausforderung?

Mosgan-Schlatte: Unternehmerin zu sein, Kinder, Haushalt etc. – das alles unter einen Hut zu bringen, ist grundsätzlich schon eine Herausforderung. In Zeiten wie diesen mit Distance Learning und teilweise Homeoffice wird die Herausforderung noch spezieller. In Zeiten wie diesen rückt das Thema Kinderbe-

treuung in den Fokus. Wenn diese nicht flächendeckend gewährleistet wird, ist an eine vernünftige Erwerbstätigkeit nicht zu denken. Nicht nur die Lohnschere, sondern auch die vielen Teilzeitmodelle schlagen hier durch und haben sofort wie auch in der Alterspension negative Auswirkungen auf die Einkünfte. Viele Frauen sind beruflich oft in den Bereichen Tourismus, Versorgungs-Handel und Gesundheitsbereich tätig. Frauen sind durch diese „Mehrfachbelastungen“ stärker betroffen, da die Krise vorwiegend frauendominierende Branchen trifft. Hier schlägt der momentane Zustand zusätzlich noch emotional sehr stark durch – wie wird es weitergehen? Was passiert mit dem Unternehmen? Ängste um Einkommen und Existenzen werden zurzeit noch mehr befeuert. Es muss ein großes Umdenken stattfinden, bei welchem Frauen nicht auf der Strecke bleiben, sondern gefördert werden. Die Krise wird vorübergehen, die Defizite bei Frauen im Einkommen und bei der Kinderbetreuung werden bleiben. Oder auch nicht? Die Zeit ist reif, packen wir's an! **M**



FLEXIBILITÄT, KRISE UND NETZWERKE

Die Corona Krise fordert alle Menschen, ob selbstständig oder angestellt, ob arbeitstätig oder arbeitslos. Ist es für Frauen noch ein Stück weit schwieriger diese Zeit zu meistern? Sind Netzwerke für Frauen besonders wichtig? Wir haben uns bei Unternehmerinnen in und rund um die Versicherungsmaklerbranche umgehört.

Dr. Arlinda Berisha, LL.M. Akad. Expertin in Europa- und Versicherungsrecht, Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht und Lehrgangsfachleiterin; Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen Donau-Universität Krems

Verändert die Corona-Krise Ihre berufliche Tätigkeit bzw. Ihr Privatleben? (Bezgl. Homeoffice, Distance Learning etc.)

Ja, die Corona-Krise hat durchaus auch meine berufliche Tätigkeit bzw. mein Privatleben geändert. Allgemein hat sie zu einem weitreichenden Umdenken in Bezug auf das Arbeiten im Homeoffice geführt sowie die Investitionen in digitale Technologien vorangetrieben. Wir haben am Department für Rechtswissenschaften an der Donau-Universität Krems seit März 2020 sämtliche Präsenzvorlesungen in digitale Formate gebracht und arbeiten seit Ausbruch der Krise beinahe durchgehend im Homeoffice. Auch das Kremser Versicherungsforum haben wir mit großem Erfolg virtuell abgehalten, was vor einem Jahr kaum denkbar gewesen wäre. Die neue Situation hat auch die interne Kommunikation geändert. So haben Softwaretools wie MS Teams, Zoom, Skype etc. Einzug in den Büroalltag gehalten und uns auch bei Aufnahmegesprächen für unsere Studiengänge unterstützt. Diese Umstellungen haben allerdings für einige Überstunden während der Pandemie sowie für eine verschwimmende Grenze zwischen Arbeit und Privatleben gesorgt. Eine erwähnenswerte Herausforderung ist in dieser Zeit das Distance Learning, denn Eltern müssen unter Umständen auch die Rolle der LehrerInnen oder FreundInnen übernehmen, was zu einer zusätzlichen Belastung neben langen Arbeitszeiten im Alltag führt.

Wie wichtig sind Frauennetzwerke und welchen persönlichen Gewinn kann man daraus ziehen?

Wir haben in Österreich top ausgebildete Frauen, die über eine hervorragende Expertise verfügen, die jedoch in den Führungsetagen fehlen. Da die Versicherungsbranche nach wie vor männlich dominiert ist, können Frauen ihr berufliches Potenzial nicht zur vollen Entfaltung bringen. Dadurch geht enormes Know-how sowie Vielfalt verloren! Frauennetzwerke spielen eine wichtige Rolle, da sie neben der stärkeren Vernetzung unter den Frauen auch den beruflichen Austausch, das gegenseitige Fördern und Unterstützen sowie das Sichtbarwerden ermöglichen. Sie regen kreative Prozesse an und verhelfen zum Aufbau von neuen beruflichen Beziehungen oder Freundschaften, zur Entstehung von neuen Kooperationen oder Projekten, die auf andere Frauen motivierend und inspirierend wirken können. Zusammengefasst sind Frauennetzwerke eine wichtige Grundlage, um das aktive Networking zu fördern, neue Impulse zu setzen und Synergien zu nutzen.

Dr. Arlinda Berisha, LL.M.



Mag. Kerstin Keltner, Mitglied der erweiterten Geschäftsführung, Leiterin Recht- und Schadenservice Koban Südvers Group GmbH

Verändert die Corona-Krise Ihre berufliche Tätigkeit bzw. Ihr Privatleben? (Bezgl. Homeoffice, Distance Learning etc.)?

Beruflich hat sich der Stressfaktor maßgeblich erhöht. Die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes, die persönliche Erreichbarkeit für unsere Kunden und die Absicherung unserer Mitarbeiter stellen uns tagtäglich vor enorme Herausforderungen. Es ist uns glücklicherweise bisher durch eine Kombination aus Tele- und Präsenzarbeit sehr gut gelungen, die Sicherheit unserer Mitarbeiter und die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes zu gewährleisten. Wir haben im Unternehmen auch einen eigenen Corona-Krisenstab etabliert, um im Fall der Fälle rasch und kompetent agieren zu können. Besonders erfreut bin ich über den Mut unserer Mitarbeiter, die digitalen Medien vermehrt zu nutzen, unsere Vertriebsmitarbeiter akquirieren sehr erfolgreich Kunden auf diesem Weg. Anstatt den ersten Beratungstermin vor Ort beim Kunden abzuhalten, findet dieser nun digital statt. Der Trend hin zu mehr Homeoffice bietet mir in persönlicher Hinsicht zwar mehr Flexibilität, die Balance und

Mag. Kerstin Keltner



Abgrenzung zwischen Homeoffice und Privatleben ist dabei jedoch mitunter eine Gratwanderung. In meinem Freundes- und Bekanntenkreis sehe ich zudem, dass die Kombination aus Homeoffice, Distance Learning und Kinderbetreuung eine enorme Herausforderung darstellt.

Wie wichtig sind Frauennetzwerke und welchen persönlichen Gewinn kann man daraus ziehen?

Aus meiner Sicht sind Netzwerke extrem wichtig. Im Rahmen eines Netzwerkes kann man den interdisziplinären Wissensaustausch verstärken, Kontakte knüpfen und pflegen sowie sich persönlich durch interessante Diskussionen und die Berücksichtigung anderer Blickwinkel weiterentwickeln. Dies gilt aus meiner Sicht für alle Netzwerke.

Wir, Frau Dr. Arlinda Berisha, Frau Mag. Katharina Trampisch, Frau Mag. Caroline Weerkamp und ich, haben das „Women in Insurance Netzwerk“ als reines Frauennetzwerk gegründet, um damit Frauen stärker ins Rampenlicht zu stellen und ihnen eine Plattform für den Wissensaustausch und die Kontaktpflege zu bieten. Insbesondere im beruflichen Kontext werden Frauen leider immer noch oftmals übersehen bzw. übergangen. Das möchten wir durch unser Frauennetzwerk ändern und dadurch unseren

Andrea Magdoin-Braunsdorfer,
MAS



Beitrag zur Sicherstellung einer gesunden und angemessenen Diversität in wichtigen Funktionen innerhalb der Versicherungsbranche leisten.

Wir spüren, dass sich unsere Branche nicht nur aufgrund von Corona gerade in einem Umbruch befindet und möchten mit unserem Netzwerk dieser Entwicklung weiter Schwung verleihen.

Andrea Magdoin-Braunsdorfer, MAS, Inhaberin der Agentur redenswert

Verändert die Corona-Krise Ihre berufliche Tätigkeit bzw. Ihr Privatleben? (Bezgl. Homeoffice, Distance Learning etc.)

Die Corona-Krise hat mein Leben auf den Kopf gestellt – sowohl beruflich als auch privat. Es war davor schon nicht leicht, Kind, Unternehmen, Haushalt und Freizeit unter einen Hut zu bringen. Aber im Moment ist jeder Tag ein Marathon. Noch gelingt es mir, dass alles – trotz Krise – weiter gut läuft. Corona führt mir aber jeden Tag aufs Neue vor Augen, wie kostbar Zeit ist – vor allem die Zeit für mich selbst. Zeit, die ich mir aufgrund der Umstände nicht nehmen kann. Dadurch hinterfrage ich, sowohl als Unternehmerin als auch als Familienmensch, viel mehr meine Prioritäten.

Wie wichtig sind Frauennetzwerke und welchen persönlichen Gewinn kann man daraus ziehen?

Ich bin in vielen Frauennetzwerken Mitglied. Leider fehlt mir die Zeit, mich mit den Frauen intensiv auszutauschen – dabei wäre es gerade jetzt wichtig, am Ball zu bleiben und Präsenz zu zeigen. Aber ich weiß, wenn ich Information oder Unterstützung brauche, gibt es in meinen Netzwerken sicher eine Frau, die Rat weiß oder die richtigen Kontakte hat. Das gibt mir eine gewisse Sicherheit und Zuversicht – denn ich bin als Frau mit all den Herausforderungen, egal ob beruflich oder privat, nicht allein!

KommR Monika Retl, Mitglied des Fachgruppenausschuss der Niederösterreichischen Versicherungsmakler, Geschäftsführerin der VIV Retl OG, Vizepräsidentin des Sozialdemokratischen Wirtschaftsverband Niederösterreich

Wie sehr hat die Corona-Krise Ihre berufliche Tätigkeit bzw. Ihr Privatleben verändert?

Natürlich hat die Corona-Krise auch unser berufliches wie auch unser Privatleben verändert. Im ersten Lockdown haben wir uns sehr rasch umgestellt und mit unseren Kundinnen und Kunden mittels Telefon bzw. per E-Mail kommuniziert. Die Zeit des Betretungsverbot haben wir auch dafür genutzt, unserer Weiterbildungsverpflichtung nachzukommen, das heißt, wir haben viel Zeit in Webinare und Online-Schulungen investiert. Für das heurige Jahr haben wir unsere gesetzlich geforderten IDD-Stunden mehr als erfüllt, wir haben die Zeit genutzt und sind im Homeoffice „Profis“ geworden. Zusätzlich betreuen mein Mann und ich unsere beiden Mütter, die über 80 Jahre alt sind, und nicht nur versorgt, sondern auch unterhalten werden möchten. Die Zeit des ersten Lockdowns ist auch unserem Garten und den eigenen vier Wänden mit lan-



**Egal,
wie das
nächste Jahr
auch wird –
gemeinsam
sind wir stark.**

Danke
für die
Zusammenarbeit
und Ihre Treue
in diesem Jahr.



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group



KommR Monika Retl

ge geplanten Re-
novierungs- und
Verschönerungstätigkeiten zugutegekommen. Der zweite Lockdown hat zum Glück für unsere Branche kein Betretungsverbot mit sich gebracht, daher konnten wir wie gewohnt mit Einhaltung der gesetzlichen Hygienemaßnahmen für unsere Kunden da sein. Man muss jeder Krise auch etwas Positives abgewinnen, das ist unser Credo!

Wie wichtig sind Frauennetzwerke und welchen persönlichen Gewinn kann man daraus ziehen?

Netzwerken ist kommunizieren und sich miteinander austauschen. Meiner Meinung nach sind Frauen bessere Netzwerker als Männer und hier auch viel aktiver. Die Corona-Krise hat das Netzwerken verändert, denn Facebook, WhatsApp-Gruppen, Zoom-Meetings stehen nun im Vordergrund. Als Vertreterin des SWV stehe ich sowohl in meinem Bezirk als auch auf Landesebene den Unternehmerinnen für sämtliche Fragen zu den Unterstützungsmaßnahmen für Unternehmen zur Verfügung. Vor dem ersten harten Lockdown konnten wir noch viele Beratungen durchführen. Die Beratungen finden auch jetzt selbstverständlich noch statt, aber eben meistens über Online-Konferenzen. Persönlich bin ich über diese Kommunikationsebene nicht besonders erfreut, aber es wird uns leider noch einige Zeit



Mag. Petra Schuh-Wendl

begleiten. Mir wäre ein persönlicher Kontakt mit meinen Gesprächspartnern lieber. Aber man muss sich der Zeit anpassen und so halten wir uns mittels der schon angesprochenen digitalen Möglichkeiten gegenseitig auf dem Laufenden und unterstützen uns über diese Kommunikationswege.

Mag. Petra Schuh-Wendl, Senior Financial Consultant der FiNUM.Private Finance AG

Verändert die Corona-Krise Ihre berufliche Tätigkeit bzw. Ihr Privatleben? (Bezgl. Homeoffice, Distance Learning etc.)

Ja, auf jeden Fall. Der Weg ins Büro fehlt mir, denn dort konnte ich zumindest ein paar Stunden in Ruhe arbeiten. Corona schränkt natürlich auch meine Bewegungsfreiheit ein. Private Treffen und Freizeitaktivitäten sind eingeschränkt. Ich arbeite nicht nur zu Hause, ich verbringe auch meine Freizeit hier. Da verschwimmen die Grenzen zwischen Beruflichem und Privatem schon sehr. Ich bin im Moment vieles gleichzeitig: zweifache Mutter, Finanzberaterin, Unternehmerin und Hausfrau. Die Neukundengewinnung hat sich neben Empfehlungen auf Webinare verlagert. Auch neu für mich ist, dass die Kinder rund um die Uhr bei mir sind, weil der Kindergarten

geschlossen hat. Der Tag ist straffer und somit stressiger geworden. Zum Glück gehen meine Kids noch nicht in die Schule: Distance Learning wäre für mich der Supergau.

Wie wichtig sind Frauennetzwerke und welchen persönlichen Gewinn kann man daraus ziehen?

Frauennetzwerke sind für mich gerade jetzt wichtiger als vor der Corona-Krise. Momentan fehlt mir allerdings die Zeit, Kontakte zu knüpfen.

RA Mag. iur. Marguerita Sedrati-Müller Bakk. phil., Counsel Schönherr Rechtsanwälte GmbH

Verändert die Corona-Krise Ihre berufliche Tätigkeit bzw. Ihr Privatleben? (Bezgl. Homeoffice, Distance Learning etc.)

Die Corona-Krise hat zu einschneidenden Veränderungen in beiden Bereichen geführt. Das Arbeitsaufkommen ist teilweise höher geworden, weil sich viele neue Fragen aufgetan haben. Online-Meetings mit internationalen Mandanten oder büroübergreifend gab es schon vor Corona, neu war für mich aber die Umstellung auf Online-Gerichtsverhandlungen.

Mag. iur. Marguerita Sedrati-Müller Bakk. phil.



Anfangs war das sehr ungewohnt, mittlerweile ist es bereits zur Routine geworden. Ich bin begeisterte Userin von Zoom, MS Teams & Co, aber das Zwischenmenschliche fehlt leider.

Zum Glück war es mir möglich, größtenteils auf Homeoffice umzustellen. Als Anwältin ist man ja nicht ortgebunden. Mein Beruf ermöglicht durchaus eine gewisse, auch zeitliche, Flexibilität. Das ist insbesondere während der Schulschließungen sehr wichtig, um meine Tochter auch gut betreuen zu können. Hier war auch ehrliche Kommunikation mit Kollegen und Mandanten sehr wichtig, um Verständnis für die wechselseitigen Situationen herzustellen. Homeoffice und Distance Learning unter einen Hut zu bringen, war und ist eine große Herausforderung, obwohl ich mich aufgrund meiner sehr braven und selbständigen Tochter zu den glücklichen Müttern zählen darf.

Aber es ist fast täglich eine Zerreißprobe. Zeitmanagement und Disziplin sind momentan das A und O, aber in diesem Jahr musste ich auch für mich akzeptieren, dass einfach nicht alles geht. Ich habe gelernt, die Dinge etwas lockerer zu nehmen, öfter Essen zu bestellen und auch mal zum Chaos in der Wohnung zu stehen. Meiner Tochter hat das nicht geschadet, im Gegenteil. Die Zeit hat uns noch mehr zusammengeschweißt. Auch die Bedeutung von Lehrerinnen und Lehrern und Betreuerinnen und Betreuern wurde für mich in ein ganz anderes

Licht gerückt und es zeigt sich mehr denn je, wie wichtig Investitionen in das Bildungssystem und Digitalisierung sind. Besonders positiv sind das viele Verständnis und die Menschlichkeit, auf die man plötzlich bei Mandanten und Kollegen stößt. Wenn das Kind in eine Telefonkonferenz „reinplatzt“ oder die Katze vor den Bildschirm hüpfert, ist das kein Drama. In Krisensituationen darf man auf das Lachen und Verständnis für den anderen nie vergessen!

Wie wichtig sind Frauennetzwerke und welchen persönlichen Gewinn kann man daraus ziehen?

Netzwerke sind generell ausgesprochen wichtig. Ich freue mich darüber, dass es mittlerweile mehr Frauennetzwerke gibt, denn gerade beim Netzwerken haben Frauen meiner Meinung nach immer noch einen gewaltigen Aufholbedarf gegenüber Männern. Neben wertvollem Wissens- und Erfahrungsaustausch vermitteln reine Frauennetzwerke auch ein größeres Gefühl von Zugehörigkeit und Verständnis für die eigenen Situationen und Bedürfnisse. Jüngere Frauen finden durch Frauennetzwerke auch Vorbilder und werden dadurch auf besondere Art unterstützt. Ältere Frauen können durch ihre Erfahrungen aufzeigen, was alles möglich ist.

M

BILDUNGSTAG 2020

Unter dem Motto „Fachwissen festigen und vertiefen“ fand am 17.11.2020 der Versicherungsmakler Bildungstag, veranstaltet vom Fachverband und der Fachgruppe Wien der Versicherungsmakler sowie dem Verlag Österreich statt. Ein hochkarätiges Vortragsteam vermittelte aktuelle Themen rund um den Versicherungsbereich, auch Fragen rund um „Covid-19 und Versicherungsrecht“ spielten eine wichtige Rolle.



KommR Christoph Berghammer, MAS

Rund 640 Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten aus ganz Österreich nahmen am 17.11.2020 am Versicherungsmakler Bildungstag 2020 teil. Die Weiterbildungsveranstaltung wurde in Form eines „Webinartags“ in alle Bundesländer übertragen. Auch fachlich relevante Fragen aus dem Publikum konnten im Anschluss an die

Vorträge in einem „Q&A“ zwischen Moderatoren und Vortragenden beantwortet werden.

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



KommR Helmut Mojescick



KommR Christoph Berghammer, MAS, Obmann des Fachverbands der Versicherungsmakler, begrüßte im Namen des Fachverbands die Veranstaltungsteilnehmer. Die Moderation durch den Bildungstag 2020 teilten sich der Fachverband sowie die Fachgruppe der Versicherungsmakler Wiens, vertreten durch FV-Geschäftsführer Mag. Erwin Gisch und FG-Obmann KommR Helmut Mojescick. Die technische Umsetzung und Begleitung erfolgte durch den Verlag Österreich, bekannt durch seine Literatur zu sämtlichen Fragen rund um das Versicherungsrecht.

COVID-19 & aktuelle versicherungsrechtliche Themen

Über „COVID-19 & aktuelle versicherungsrechtliche Themen“ referierte Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner vom Institut für Zivil- u. Unternehmensrecht der Wirtschaftsuniversität Wien. Die besondere Relevanz des Themas beschreibt er am Tag der Online-Veranstaltung, der mit dem ersten Tag des „harten Lock-Downs“ zusammenfiel, mit folgenden Worten: „COVID-19 hat nicht nur die Gesellschaft, sondern auch das Versicherungsrecht fest im Griff. Dabei muss man bedenken, dass die Pandemie ganz außergewöhnlich ist und viele neue Fragen aufwirft. Das betrifft nicht nur, aber vor allem die Betriebsunterbrechungs- und die Rechtsschutzversicherung, wo vieles erst von den Gerichten entschieden werden muss. In einer außergewöhnlichen Situation wie einer Pandemie streben die Vertragsparteien – durch Vermittler unterstützt – vielfach, aber auch außergerichtliche Lösungen an. Kulanz und Vergleiche sind – vor allem bei unklarer Deckungslage – streitschlichtend und sinnvoll.“

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner



Fallstricke in den Courtagevereinbarungen mit den Versicherern

Die Problematik „Fallstricke in den Courtagevereinbarungen mit den Versicherern“ erläuterte Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger von der Anwaltskanzlei Freilinger Michalek in seinem Vortrag „Die „Courtagevereinbarung“ regelt das Vertragsverhältnis zwischen

Mag. Markus Freilinger



Versicherungsmaklern und Versicherern. „Die Courtagevereinbarungen sind in den letzten Jahren von meist überschaubaren Verträgen zu umfangreichen Vertragswerken angewachsen. Insbesondere im Zuge der Umsetzung der IDD und der DSGVO wurden von Versicherern auch für Makler nachteilige Klauseln eingefügt, insbesondere wurden Pflichten des Maklers gegenüber

dem Versicherer erheblich erweitert, teilweise Kontroll- und Überwachungsmöglichkeiten der Versicherer eingeführt. Der Fachverband hat daher dieses Thema gemeinsam mit dem Österreichischen Versicherungsmaklerring und dem Verband Österreichischer Versicherungsmakler aufgegriffen und die Überprüfung von Courtagevereinbarungen mit den einzelnen Versicherern veranlasst. Es wurden in Zusammenarbeit mit dem Vorsitzenden des Rechtsausschusses des Fachverbands der Versicherungsmakler, Herrn Mag. Dr. Klaus Koban, MBA, von mir umfangreiche Negativlisten zu den einzelnen Vertragswerken der Versicherer erstellt, in welchen Klauseln, die sich nachteilig auf den Rechtsstandpunkt der Versicherungsmakler auswirken oder auswirken können, aufgelistet und kommentiert. Diese Listen dienen im Moment dazu, Verhandlungen mit den betroffenen Versicherern zu führen, um eine Verbesserung der Rechtsposition für Versicherungsmakler zu erreichen. Nach Abschluss dieser Verhandlungen sollen diese Negativlisten – soweit noch erforderlich und soweit keine Verbesserungen erreicht werden konnten – veröffentlicht werden und dem einzelnen Makler als Hilfestellung für die Praxis dienen.“ Sein Vortrag beim Bildungstag diente einerseits dazu, das Thema Courtagevereinbarungen neuerlich bewusst zu machen und in den Fokus zu rücken, insbesondere aber auch problematische Klauseln und Formulierungen aufzuzeigen im Kontext zu dem rechtlichen Rahmen,

der zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern gilt.

Rechtliche Aspekte des digitalen Versicherungsvertriebs

Des Weiteren brachte Mag. Martin Pichler, Rechtsanwalt in Wien, sein Fachwissen in Bezug auf „Rechtliche Aspekte des digitalen Versicherungsvertriebs“ ein. Er berichtete in seinem Vortrag über die rechtlichen Aspekte des digitalen Versicherungsvertriebs. „Der europäische Gesetzgeber hat den Fortschritt der Digitalisierung im Versicherungsvertrieb bereits in der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD berücksichtigt, indem jede Art des Vertriebs von Versicherungsprodukten von der IDD erfasst wird. Die Vorgaben der IDD gelten somit gleichsam für den Online-Vertrieb wie für den klassischen analogen Vertrieb – der Kunde soll bei jeder Vertriebsform gleichgestellt sein.“ Mag. Pichler zufolge sind bei der technischen Ausgestaltung des digitalen Vertriebs insbesondere zwei Bereiche besonders zu beachten: Die Informationserteilung sowie der Beratungsprozess.

So müssen die Vertriebsprozesse so konzipiert sein, dass gegenüber dem Kunden die vorgeschriebenen Informationen zum richtigen Zeitpunkt erteilt werden.

In der Praxis haben sich insbesondere der Versand von E-Mails, Zwangsdownloads und Online-Portallösungen etabliert, wobei der Teufel laut Mag. Pichler im Detail steckt. So ist etwa das Versenden von E-Mails technisch leicht umzusetzen, die Frage ist aber, ob man etwa bei einem Neukunden zum Zeitpunkt, zu dem die vorvertraglichen Informationspflichten zu erteilen sind, überhaupt schon über dessen E-Mail-Adresse verfügt.

Die wesentliche Herausforderung liegt aber in der Gestaltung der digitalen Vertriebsstrecke bestehend aus dem Wunsch- und Bedürfnistest sowie der eigentlichen Beratung. Hierbei hat es sich in der Praxis bewährt, dass der Kunde eine Produktkategorie auswählt und sodann in einer Online-Maske standardisierte Fragen beantwortet. Diesen liegen sogenannte Entscheidungsbäume zugrunde, die alle notwendigen Parameter abdecken sollten. Die Folgefragen hängen dabei häufig von den vorherigen Antworten des

Mag. Martin Pichler



Kunden ab. Hinsichtlich der Granularität der Fragen kann man sich nach wie vor an den Aussagen des LG München I (37 O 15268/15, 13.7.2016) betreffend einer Online-Vergleichsplattform orientieren. Diese Entscheidung bietet einen guten Überblick hinsichtlich der Anforderungen und zeigt – im Einklang mit den österreichischen Standesregeln für Versicherungsvermittlung – auf, dass die zugrunde liegenden Fragenkataloge umso umfangreicher gestaltet sein müssen, je komplexer ein Produkt ist. Daher kann gerade bei komplizierteren Produkten das Beantworten solcher Fragenkataloge durchaus länger dauern, worin einer der Gründe liegt, dass derzeit kaum komplexere Produkte im Wege des Online-Vertriebs angeboten werden.

Auch die anschließende Beratung ist nicht zwingend von Menschen durchzuführen, sondern kann vollautomatisiert mittels Robo-Advisor erbracht werden. Hierbei ist aber wie in der analogen Welt darauf zu achten, dass auch beim Einsatz von Algorithmen der Kunden im Sinne einer persönlichen Empfehlung zu beraten ist. Das System hat dem Kunden daher darzulegen, warum ein bestimmtes Produkt seinen Wünschen und Bedürfnissen am besten entspricht. Gerade bei vollautomatisierten Systemen sollte laut Mag. Pichler der Kunde aufgeklärt werden, inwiefern menschliche Mitarbeiter noch in den Vertriebsprozess involviert sind. Zudem sollte ein Kunde auch beim digitalen Vertrieb stets die Möglichkeit haben, sich an Mitarbeiter zu wenden, um allfällige Fragen oder Unklarheiten adressieren zu können.

Konsumentenschutzrechtliche Aspekte der IDD

Einen wichtigen Beitrag zur Auslegung der Vertriebsrichtlinie leistete Mag. Christian Prantner von der Arbeiterkammer Wien mit seinem Vortrag „Konsumentenschutzrechtliche Aspekte der IDD“. Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, kurz: IDD) beinhaltet eine Reihe von Bestimmungen, die dem Konsumentenschutz dienen.

Mag. Christian Prantner



Interessant ist, dass die IDD ausdrücklich auf die Verbesserung des Kunden- und Verbraucherschutzes abzielt. Diese Maxime spiegelt sich in dem Grundsatz wider, dass Versicherungsvermittler zur bestmöglichen Wahrung des Kun-

deninteresses angehalten sind. Ein Schlüsselbegriff der IDD lautet, dass Interessenkonflikte zu vermeiden sind: die Vergütung des Versicherungsvermittlers hat sich diesem Ziel unterzuordnen.

Die IDD (RL 2016/97/EU) ist in Österreich in mehreren Stufen in innerstaatliches Recht umgesetzt worden. Zu diesem Zweck wurden unter anderem das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), die Gewerbeordnung (GewO), das Maklergesetz (MaklerG) angepasst. Aus dem Blickwinkel des Konsumentenschutzes sind jene Verordnungen besonders wichtig, die die Umsetzung der in der IDD statuierten vorvertraglichen Produktinformationsblätter zum Gegenstand haben, die dem Konsumenten rechtzeitig vor Vertragsabschluss – zum Zweck des Produktvergleichs unter den Versicherern – zur Verfügung zu stellen sind (Insurance Product Information Document – IPID für Nicht-Lebensversicherungsprodukte; Key Information Document – KID für Versicherungsanlageprodukte; Life Insurance Product Information – LIPID für Risikolebensversicherungsprodukte. Für die Versicherungsvermittler sind die auf dem Verordnungsweg erlassenen Standesregeln für Versicherungsvermittlung (BGBl. II Nr. 162/2019) von besonderer Bedeutung (in Kraft mit 18.6.2019). Aus Konsumentensicht sind folgende gesetzlichen Aspekte hervorzuheben:

- Versicherungsvermittler haben über ihre Eigenschaft als Vermittler („Statusklarheit“) aufzuklären; die Doppeltätigkeit als Makler und Agent fällt weg.
- die Art der Vergütung ist offenzulegen, ein Beratungshonorar ist ausdrücklich zu vereinbaren. Vergütungsschemata dürfen sich nicht nachteilig auf die Dienstleistung für den Kunden auswirken.
- die Art und die Qualität der Informationen (redlich, eindeutig, nicht irreführend) unterliegt gesetzlichen Standards: es sind objektive und relevante Informationen in verständlicher Form zu geben.
- bei Versicherungsanlageprodukten ist die Kostenoffenlegung besonders wichtig.
- der gesamte Beratungsprozess unterliegt den Grundsätzen ehrlicher, redlicher und professioneller Tätigkeit im bestmöglichen Interesse des Kunden; es gibt eine gesetzlich vorgesehene Beratungspflicht.

Versicherung hochwertiger Einzelstücke – Bedarfserkennung und passende Konzepte

Am Nachmittag konnte Mag. Philip Machat, von Douglas-Machat & CIE. GmbH einen Einblick in „Versicherung hochwertiger Einzelstücke – Bedarfserkennung und passende Konzepte“ gewähren. Das Team der Douglas - Machat & CIE stellt seine über mehrere Jahrzehnte erarbeitete Erfahrung im Umgang mit vermögenden Privatkunden und die auf dieser Basis entwickelten Sonderprodukte nicht nur Family Offices, Privatstiftungen, Sammlungsmanagern und Vermögensverwaltern zur Verfügung, sondern richtet sich

auch speziell an -Makler, oder Versicherungsberater, die die Möglichkeit erhalten auf die exklusiven Produkte der DMC zuzugreifen.

Die am Markt vorhandenen All-Risiko-Versicherungen für Vermögenswerte wurden mit dem Fokus auf Gebäude-, Inhalts-, Schmuck-, und Kunstversicherung weiter verbessert und die Bedingungen noch klarer, und kundenfreundlicher gestaltet. Im Schadenfall unterstützt DMC die Kooperationspartner bei der Abwicklung und gewährleistet eine rasche Erledigung im Sinne des Kunden. Auf die besonderen Bedürfnisse der gehobenen Klientel wird dabei zu jedem Zeitpunkt im Prozess besonderes Augenmerk gelegt.

Mag. Philip Machat



Machat: „Um Kunst, Schmuck und hochwertige Sammlungsgegenstände zu versichern sollten Versicherungsmakler und -berater

mit Spezialisten zusammenarbeiten. Im Schadenfall können so rasch und proaktiv die richtigen Schritte gesetzt werden um Kunden in diesem emotionalen Moment helfend zur Seite zu stehen. Versicherungsmakler und Berater sind eingeladen das Thema in den Kundengesprächen anzusprechen! Die Kunden beziehungsweise die gesamte „Kundenverbindung“ wird es dem Berater Danken.“

Betriebliche Altersvorsorge – Gesetz & Praxis

Über die „Betriebliche Altersvorsorge – Gesetz & Praxis“ trug Arno Slepice, Geschäftsführer business-point consulting & vorsorge GmbH, vor. „Es war mir eine Ehre und eine große Freude als Vortragender ein Teil dieser gelungenen Veranstaltung zu sein. Herzliche Gratulation an die Fachgruppe Wien und an den Fachverband. Über 700 Zuhörer aus ganz Österreich am zeitlich fortgeschrittenen Nachmittag zeigen die Wertigkeit dieses Events aber auch das große Interesse an der „Betrieblichen Altersvorsorge“. An dieser Stelle möchte ich mich auch nochmals für die zahlreichen positiven Feedbacks und Rückfragen der Teilnehmer bedanken, welche mich auch noch einige Tage nach der Veranstaltung erreicht haben. Das Thema der „modernen“ Vergütungssysteme fand großen Anklang bei den Zuhörern und ist ein wichtiger Schritt in die Richtung bessere Marktdurchdringung

Nähe
ist ein
Gefühl.

Denk



Beratung
per Klick,
per App,
persönlich.



Arno Slepice

der betrieblichen Vorsorge. Gerade in der aktuellen Arbeitsmarktpphase ist es wichtiger als je zuvor, dass sich große, aber auch kleinere Unternehmen als attraktive Arbeitgeber positionieren und den Mitarbeitern vertrauenswürdige und zukunftssträchtige Gehaltsmodelle anbieten. Als Versicherungsmakler haben Sie letztendlich zwei Möglich-

keiten, um erfolgreich in der bAV tätig zu werden. Sie bauen sich das Know how im Unternehmen selbst auf oder Sie suchen sich einen Experten als Kooperationspartner für die Beratungsgespräche beim Kunden und Steuerberater. Egal welche der beiden Möglichkeiten Sie in Betracht ziehen, wichtig ist nur es selbst in die Hand zu nehmen und dieses Geschäftsfeld nicht den Mitbewerbern wie zum Beispiel den Bankenvertrieb zu überlassen. Zahlreiche Unternehmer werden zurzeit von den Hausbanken kontaktiert und über die Einführung der Negativzinsen, sprich der sogenannten Geldverwahrungskosten auf den Firmenkonten, meist in der Höhe von -0,5 p.a. informiert. Natürlich hat der Bankberater dann auch gleich eine Lösung für diese negativen Umstände zur Hand. Sie können es vermutlich schon erahnen, der Lösungsansatz ist meist eine Pensionszusage für die Geschäftsführer-Gesellschafter, oftmals kombiniert mit einer Einmalzahlung zu Beginn“, so Slepice.

Auswirkung von Wirtschaftskrisen auf die Versicherungswelt

Zum Abschluss befasste sich KommR Rudolf Mittendorfer von der VERAG Versicherungsmakler GmbH noch mit der „Auswirkung von Wirtschaftskrisen auf die Versicherungswelt“. „Der Bildungstag für Versicherungsmakler vom 17.11.2020 war und ist ein hervorragendes Beispiel für das erfolgreiche Zusammenwirken von Fachgruppen und Fachverband. Gratulation an Fachgruppenobmann KommR Helmut Mojescick und Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS – das war ein bemerkenswertes Ereignis. Die Teilnehmerzahl von 500-700 Personen hat den wohl erheblichen Aufwand mehr als gerechtfertigt. Persönlich war es mir eine Ehre, eine Einheit beitragen zu dürfen, wenngleich für einen „old-school“ Vortragenden (wie ich mich sehe) der Umstieg von einer Veranstaltung mit physi-

scher Anwesenheit und Gelegenheit zu persönlichem Diskurs zu einem eher klinischen Webinar durchaus eine Herausforderung dargestellt hat. Es gilt wohl der zeitlose Spruch von Karl Farkas: „Wer nicht mit der Zeit geht, muss mit der Zeit gehen!“ Dennoch hoffe ich, dass nächstes Jahr wieder herkömmliche Vorträge möglich sind – auch und

vor allem als Teilnehmer von solchen. Und ich hoffe zuversichtlich, dass in unserer Branche das Thema der gesetzlich vorgeschriebenen Weiterbildung nie mehr zu einer öffentlichen Diskussion Anlass gibt.“

Fazit

Die Teilnehmer konnten im Zuge des Versicherungsmakler Bildungstags 2020 ihr Fachwissen aktualisieren und erweitern. Die Anrechnung von ganzen sieben Stunden Vortragszeit für die Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung wird mittels Lernerfolgskontrolle ermöglicht. Die vorgetragenen Inhalte zum Versicherungsrecht sowie aus der einschlägigen Fach- und Spartenkunde entsprechen der Anlage A der GewO im Sinne der Weiterbildungsverpflichtung nach § 137b Abs. 3 GewO und sind daher für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten als Weiterbildung von einem unabhängigen Bildungsanbieter anzurechnen.

Berghammer: „Wir bedanken uns für die zahlreichen Bewertungen und Kommentare auf der Webinarplattform und blicken dabei mit Freude auf 5,2 von 6 zu erreichenden Sternen aus einem repräsentativen Sample. Über 20 % der eingeloggtten Teilnehmer haben uns so Rückmeldung gegeben, im Durchschnitt mit 92 prozentigen Zufriedenheit der Teilnehmer.“

Die „neue“ Abhaltung als anspruchsvoller Webinartag und die österreichweite Zugangsmöglichkeit war für manchen Teilnehmer von Vorteil: „(ich) würde mich freuen, so was öfter zu beanspruchen, ohne lange Wege bestreiten zu müssen.“ Auch die inhaltliche Diversität wurde durchwegs positiv wahrgenommen: „sehr gute, praxisorientierte Inhalte“ und „sehr kurzweilig, informative Vorträge, guter inhaltlicher Ausgleich“, teilten zahlreiche Teilnehmer auf der Webinarplattform mit. Als Service finden Sie die Präsentationen der Vortragenden auf der Webseite des Fachverbandes. **M**



KommR Rudolf Mittendorfer

KREMSENER VERSICHERUNGSFORUM 2020

Das sechste Kremser Versicherungsforum, das aufgrund von COVID-19 erstmals online veranstaltet wurde, brachte rund 200 Branchenexperten und Juristen aus Österreich und Deutschland via Zoom zusammen. Aktuelle Fragen der Haftpflicht, der Rechtsschutzversicherung und des Versicherungsvertriebsrechts wurden diskutiert. Das Forum ist eine Kooperation des Departments für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen mit dem Fachverband für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich.

ist. „Es freut uns sehr, dass auch das Online-Angebot des Kremser Versicherungsforums sehr gut angenommen wurde. Das zahlreiche virtuelle Erscheinen bestätigt, wie wichtig der fachlich fundierte Austausch sowie die laufende Aktualisierung des Wissensstandes ist. Die Kombination der virtuellen Vorträge aus Lehre und Praxis brachten auch dieses Mal einen enormen Mehrwert für die Teilnehmenden“, so die Organisatorin des Forums, Dr. Arlinda Berisha, LL.M. vom Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau-Universität Krems.

Von der OGH-Judikatur und Veranlagungsklauseln

Die Tatsache, dass trotz stark veränderter Rahmenbedingungen mit 200 Personen das hohe Niveau an Interessenten wie zuletzt angesprochen werden konnte, zeigt, wie erfolgreich das Kremser Versicherungsforum als Fixtermin in der Branche verankert

Ein Fixpunkt des Versicherungsforums ist das Eingehen auf die aktuelle Judikatur des OGH zur Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung. Hon.-Prof. Dr. Johann Höllwerth, Richter des Obersten Gerichts-

Ja,

die Donau unterstützt Geschäftskunden auch in digitalen Themen.

Unsere **Cyberversicherung** sichert Unternehmen ideal gegen die Folgen eines digitalen Einbruchdiebstahls ab. Alle bestehenden und neuen DONAU-Geschäftskunden können einen Sicherheits-Check durchführen lassen, um Sicherheitslücken in ihrem IT-System aufzuzeigen.

www.donauversicherung.at

So stell ich mir das vor

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP



Dr. Arlinda Berisha, LL.M



Hon.-Prof. Dr. Johann Höllwerth

hofs im 7. Senat, behandelte in seinen Ausführungen neun Entscheidungen des Obersten Gerichtshofs. Dabei spannte er einen Bogen von Fragen des Umfangs der Betriebshaftpflicht bis hin zur Bedeutung

Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber



der Trennungstheorie von privatem und beruflichem Bereich in Rechtschutzversicherungen.

Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber, Leiter des Forschungsinstituts für Privatversicherungsrecht an der Universität Salzburg, widmete seinen Vortrag der Veranlagungsklausel in der Rechtschutzversicherung. Er kommt zu dem Schluss, dass der Aus-

schluss von Streitigkeiten aus einem (auch fondsgebundenen) Lebensversicherungsvertrag entscheidend vom Wortlaut der relevanten Ausschlussklausel für Kapitalgeschäfte abhängt. Dabei sei auch die Fassung der ARB wichtig, da eine Veranlagungsklausel erst seit den ARB 2007 besteht.

Über D&O-Versicherungen und die DSGVO

Auf die Besonderheiten der Directors-and-Officers (kurz D&O)-Versicherung, einer spezi-

ellen Haftpflichtversicherung für Organe und Manager, ging MMag. Dr. Felix Hörlsberger, Rechtsanwalt und Partner der DORDA Rechtsanwälte in Wien, ein. Bei diesen Versicherungen auf fremde Rechnung, in der Regel zahlen Unternehmen für ihre Organe oder bestimmte Sonderfunktionen, sei unter anderem der Entgeltcharakter einer gesellschaftsfinanzierten D&O-Prämie strittig. Hörlsberger besprach in seinen Ausführungen auch den Anfechtungsverzicht wegen Arglist durch Versicherer, der im Voraus nach herrschender Judikatur unwirksam sei.

Die Herausforderungen für Versicherungsmakler aufgrund der Datenschutzgrundverordnung illustrierte Mag. Kerstin Keltner, Mitglied der erweiterten Geschäftsführung bei Koban Südvers Group GmbH. Die Rechtmäßigkeit der Datenverarbeitung wurde sowohl im Lichte der Art 6 Abs 1 und Art 9 Abs 2 DSGVO als auch im

Lichte der Paragraphen 11a bis 11d des Versicherungsvertragsgesetzes betrachtet. Dazu wurden relevante Entscheidungen der Datenschutzbehörde analysiert. Der zweite Fokus lag auf den Betroffenenrechten, insbesondere auf dem Recht auf Berichtigung und Löschung sowie dem Widerspruchsrecht.

Zu den Bereichen POG und Courtage

Mag. Marguerita Sedrati-Müller, Rechtsanwältin im Insurance-Team der Wiener Wirtschaftskanzlei Schönherr, bot Einblicke in den Bereich POG (Product Oversight and Governance) unter besonderer Berücksichtigung von Abgrenzungsfragen und des wirksamen Zusammenspiels zwischen Versicherer und Versicherungsvermittlung. Auch über Haftungsfragen nach dem Zivilrecht, etwa nach § 28 Z 3 MaklerG, und die Möglichkeiten der FMA nach § 275 Abs 1 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)

MMag. Dr. Felix Hörlsberger



Mag. Kerstin Keltner



samt Verwaltungsstrafen nach den Paragraphen 256a und 322 VAG sowie nach § 366c Gewerbeordnung wurde informiert.

Den Abschluss der Präsentationen bildete Mag. Markus Freilinger, auf Versicherungsrecht spezialisier-

Mag. Marguerita Sedrati-Müller



ter selbständiger Rechtsanwalt in Wien, und das Thema Courtagereinigungen mit Versicherern. Durch die Umsetzung der IDD, der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie, und der DSGVO ergeben sich hier Neuerungen, die zu Anpassungen in den Klauseln führten. So bergen etwa die neu eingeführten Qualitätskriterien, mit denen unter anderem die Beratung oder Weiterbildung

von Maklern beurteilt wird, Fallstricke. Auch die Problemfelder der erweiterten Beratungs- und Informationspflichten der Versicherungsmakler, Schad- und Klaglosvereinbarungen sowie Pflichten aus FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) wurden erörtert.

Nächstes Versicherungsforum in Planung

Auch im Online-Format ließ es sich Mag. Friedrich Faulhammer, Rektor der Donau-Universität Krems, nicht nehmen, die Veranstaltung zu eröffnen. Die Moderation des Kremser Versicherungsforums übernahmen Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Geschäftsführer des Fachverbands der Versicherungsmakler, und Dr. Klaus Koban, Geschäftsführer der Koban Südvers Group GmbH. Das Forum fand unter Mitwirkung des Fachverbands der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich statt und ist zum Erwerb des Weiterbildungszertifikats anrechenbar.

Die siebente Auflage des Kremser Versicherungsforums ist für den 9. November 2021 geplant. Ein Tagungsband zum 6. Kremser Versicherungsforum ist bereits in Vorbereitung.

Mag. Markus Freilinger



BÜNDELUNG DER KOMPETENZEN

KOBAN SÜDVERS/ Integral Insurance Broker

Durch die strategische Zusammenarbeit der inhabergeführten Makler KOBAN SÜDVERS und Integral Insurance Broker wird die Vor-Ort-Verfügbarkeit und Expertenbetreuung für Österreichs Industrie und Gewerbetreibende ausgeweitet. „Unsere Kunden profitieren nun von einer flächendeckenden persönlichen Betreuung an acht Standorten in Österreich und darüber hinaus auch in Deutschland“, so Mag. Christian Pedak, Gesellschafter-Geschäftsführer von Integral Insurance Broker.

KOBAN SÜDVERS war eines der ersten Mitglieder der vor 30 Jahren gegründeten Unternehmensgruppe des Worldwide Broker Network (kurz: WBN). Mittlerweile ist daraus das größte globale Netzwerk

von unabhängigen Versicherungsmaklern und Beratern geworden. Außerdem wird den Kunden der KOBAN SÜDVERS ein exklusiver Zugang zum weltweit führenden Versicherungsmarkt Lloyd's of London gewährt. „Unsere bisherige Beratungsstärke wird dank dem exklusiven Zugang zu hochmodernen Versicherungslösungen nochmals deutlich gestärkt“, bringt Dr. Klaus Koban die Vorteile des Zusammenschlusses auf den Punkt.



Dr. Klaus Koban



UMWELTHAFTUNG - EIN NEUES GESCHÄFTSFELD FÜR VERSICHERUNGSMAKLER?

Ende November fand die von der Europäischen Kommission veranstaltete 7. Stakeholder Konferenz zur Umwelthaftungs-Richtlinie (engl. Environmental Liability Directive, kurz ELD) statt.

von Mag. Olivia Strahser

Worum geht es?

Die Umwelthaftungsrichtlinie legt einen Rahmen für die Umwelthaftung fest, der auf dem Verursacherprinzip basiert, um Umweltschäden zu verhindern und zu beseitigen.

Ein Unternehmen, das Umweltschäden verursacht, haftet daher finanziell für die Behebung solcher Schäden. Ziel ist es, Maßnahmen zur Minimierung von Umweltschäden gemäß dem Grundsatz der nachhaltigen Entwicklung im Voraus zu tätigen. Ist ein solcher Schaden dennoch eingetreten, ist der Verursacher verpflichtet, den Schaden zu beheben und die Kosten zu übernehmen.

Umweltschäden sind Schäden an geschützten Arten und natürlichen Lebensräumen (Biodiversität) und

Schäden an Wasser und Land (Boden). Die Richtlinie trat bereits 2004 in Geltung, der Umsetzungsprozess dauerte jedoch lange. Dies lag an der Koexistenz des von der ELD festgelegten Umwelthaftungsregimes mit bereits vorher bestehenden Haftungsregeln der einzelnen Mitgliedstaaten, die sich manchmal mit

dem Geltungsbereich der ELD überschneiden.

Die neuesten Entwicklungen

Befürworter einer weitergehenden raschen Harmonisierung der Umwelthaftung in allen Mitgliedstaaten erhofften sich von der Europäischen Kommission alsbald ein

Mag. Olivia Strahser



verpflichtendes Finanzsicherheitssystem einzuführen (Versicherungen, Bankgarantien, Risikozusammenschlüsse von Unternehmen, Bonds oder Fonds), welches dazu dienen soll Steuerzahler davon zu bewahren, die Kosten solcher Katastrophen zu tragen. In den letzten Jahren wurden viele Studien im Auftrag gegeben, so auch von der Europäischen Kommission. Die letzte, von der Anwaltskanzlei Stevens & Bolton durchgeführte und vor kurzem publizierte Studie, kam jedoch zum Schluss, dass die Harmonisierung einer verpflichteten finanziellen Absicherung für Umweltschäden in allen Mitgliedstaaten zu früh ist. Jedoch wird empfohlen, Fortbildungsprogramme für Versicherungsvermittler EU weit zu fördern, um das Wissen das Bewusstsein in Bezug auf Haftung und Umweltrisikomanagement zu verbessern.

Auch das Europäische Parlament war nicht untätig im Bereich der Umwelthaftung und es fanden Ende November Debatten über die Haftung von Unternehmen für Umweltschäden statt.

Im Besonderen wurde die mangelhafte Umsetzung der Richtlinie, die unterschiedliche Anzahl der gemeldeten Fälle in den Mitgliedstaaten und ungleiche Ausgangslagen für Betreiber kritisiert.

Bereits jetzt gibt es eigene Versicherungsprodukte für die Haftung für Umweltschäden auf dem europäischen Markt. Diese weisen eine weitergehende Deckung als allgemeine Haftpflichtversicherungen auf. Leider sind die Provisionen für Versicherungsmakler in diesem Bereich häufig vergleichsweise niedrig angesetzt, insbesondere im Verhältnis zum notwendigen Beratungsbedarf. **M**

30-JÄHRIGES JUBILÄUM

Aktuell Makler Gruppe

Am 1.10.1990 wurde die Raiffeisen-Versicherungsmaklerdienst GmbH (RVD) in Wien als Tochter

der Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien und des damaligen Verbandes Ländlicher Genossenschaften (VLG) in NÖ gegründet. 30 Jahre später schreibt die Aktuell-Makler-Gruppe einen Umsatz von 13 Millionen Euro, verwaltet ein Prämienvolumen von 100 Millionen Euro im Non-Life-Bereich und betreut mit rund 60 Mitarbeitern in fünf Niederlassungen über 20.000 Kunden – und ist als Partner von Brokerslink in über 100 Länder vernetzt.

Stefan Kojalek: „Stolz tragen wir das österreichische Staatswappen und sind zertifiziertes Mitglied der Leitbetriebe Österreich.“ Das strategische Ziel bei der Gründung lautete: Betreuung, Deckungsoptimierung und Kostensenkung des Raiffeisen-Sektors in NÖ und Wien in Versicherungsangelegenheiten sowie die Wertschöpfung der Dienstleistung „Versicherungsmakler“ im Sektor zu behalten. Thematisch standen auch zu dieser Zeit bereits Risikoversorge, Kreditbesicherung und Pensionsvorsorge im Mittelpunkt. „Mit zunehmendem Bewusstsein erlebte die Nachfrage nach privater, aber auch betrieblicher Personenvorsorge schon in den 90er-Jahren einen starken Aufschwung. Dementsprechend verzeichnete die Gesellschaft eine hervorra-

gende Entwicklung“, erklärt Alexander Stegbauer. Im Jahr 1993 übernahm die Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien die Anteile des VLG und hält seitdem 100 Prozent der Gesellschaft. Im Jänner 2000 wurde die Trennung der beiden Standbeine Gewerbe- und Industriemaklerei sowie Bankenvertrieb vollzogen. Die weiter bestehende RVD fokussierte sich hingegen als Makler vom Privatkundengeschäft weg, hin auf den Kommerzkundenbereich. 2006 fiel die Entscheidung zur Expansion. In den Folgejahren nützte man die Chance von strategisch passenden Zukäufen am österreichischen Markt. Im Jahr 2006 erfolgte zudem auch die Umbenennung in „Aktuell“ Raiffeisen Versicherungsmaklerdienst GmbH. **M**

Dr. Günther Reisel, Mag. Alexander Stegbauer, Sabine Ransböck, MBA CSE, und Stefan Kojalek





STRATEGISCHE THEMEN

Im Rahmen der ersten Online-Strategieklausur des Fachverbandes wurden die strategischen Themen und die Arbeitskreisleiter für die neue Funktionsperiode festgelegt.

Im Rahmen der ersten Online-Strategieklausur des Fachverbandes wurden die strategischen Themen und die Arbeitskreisleiter für die neue Funktionsperiode festgelegt.

Digitalisierung nach innen und außen, regulatorische und europäische Themen, Qualifizierung und

Weiterbildung, Datenschutz, aber auch KMU- und EPU-Förderung: Dies sind die wichtigsten strategischen Themen, die in der kommenden Funktionsperiode im Fachverband im Fokus stehen werden. Die im Rahmen einer Online-Strategieklausur erarbeiteten und festgelegten Maßnahmen werden in neu eingerichteten Arbeitskreisen bearbeitet.

„Die Erhaltung unseres Vergütungssystems mit Provision wird sowohl auf europäischer Ebene als auch national unsere vorrangige Tätigkeit bleiben“, skizziert Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS ein wesentliches Kernthema des

Fachverbandes. Da davon auszugehen ist, dass in den kommenden Jahren auf europäischer Ebene eine nächste Serie an regulatorischen Neuerungen und Anpassungen auf die Branche der Versicherungsmakler zukommen wird, sei die rasche, bestmögliche Information und Beratung der Mitgliedsbetriebe eine zentrale Aufgabe. Ganz wesentlich für die Branche sei der geplante Review der für die österreichischen Versicherungsmakler rechtlich und wirtschaftlich essen-

Arbeitskreise und Leiter

Arbeitskreis Recht	Dr. Klaus Koban
Arbeitskreis für europäische Angelegenheiten	KommR Christoph Berghammer, MAS
Arbeitskreis Technologie	Ing. Michael Selb
Arbeitskreis Ausbildung	Franz Ahm, Akad. Versicherungsmakler
Arbeitskreis Weiterbildung	KommR Helmut Mojcsick
AK Unternehmerische Qualifizierung	KommR Gottfried Pitz
AK Obleutekonferenz	KommR Christoph Berghammer, MAS

ziellen EU-Versicherungsvertriebs-Richtlinie (IDD). Datenschutz ist eines der wesentlichen juristischen Themen, die im Arbeitskreis Recht, der erneut vom Juristen Mag. Dr. Klaus Koban geleitet wird, bearbeitet wird. Digitalisierung und OMDS-Schnittstellen sind für viele Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler die großen Herausforderungen der Zukunft, thematisch abgebildet sind diese im Arbeitskreis Technologie, der mit dem Vorarlberger Fachgruppenobmann Ing. Michael Selb als neuem Leiter in die kommende Funktionsperiode startet. Die Ausbildungsthemen haben mit Akad. Versicherungsmakler Franz Ahm – dem Obmann der Fachgruppe Kärnten – künftig einen neuen Leiter des zuständigen Arbeitskreises. In diesem Rahmen wird die Befähigungsprüfung für angehende Versicherungsmakler aufgrund des Bundesgesetzes über den Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) auf neue Beine gestellt. Das wichtige Thema Weiterbildung übernimmt, ebenso wie die Leitung des zuständigen Arbeitskreises, der Wiener Fachgruppenobmann

KommR Helmut Mojescick. Das Service- und Informationsangebot zur Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung für die Branche wird österreichweit erweitert und auch an neue Rahmenbedingungen – Stichwort „Digitalisierung“ – angepasst.

Im neuen Arbeitskreis Unternehmerische Qualifizierung unter der Leitung des KommR Gottfried Pilz, Obmann der Fachgruppe Niederösterreich, werden Service- und Unterstützungsangebote – als Antwort auf betriebswirtschaftliche Anforderungen an das Maklerbüro als EPU beziehungsweise KMU – entwickelt. Der Bereich umfasst zum Beispiel Fragen der Effizienz der eigenen unternehmerischen Abläufe und der Betriebsnachfolge. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS übernimmt in weiterer Folge mit dem Arbeitskreis Obleitkonferenz länderübergreifende Aufgabenstellungen zu den komplexen Pressearbeit und öffentliche Wahrnehmung des Berufsstands Versicherungsmakler als „DER unabhängige Berater“.

M

MAKLERTAG 2021

Wiener Versicherungsmakler

Durch die technischen Fortschritte scheinen unsere Möglichkeiten als Gesellschaft grenzenlos zu sein. Wir können in 24 Stunden rund um die Welt reisen und medizinische Wunder vollbringen. Doch alles hat auch seine Grenzen, dies wissen wir seit März 2020. Was Grenzen jetzt noch bedeuten und ob wir sie überwinden oder nur verschieben, fragen sich die Wiener Versicherungsmakler im Rahmen des 19. Informationstages, der erstmals im Frühsommer, am 9. Juni 2021, im Park des Wiener Palais Auersperg stattfindet. „Je mehr Grenzen uns Menschen gesetzt werden, umso stärker wird der Wunsch nach Kommunikation, Information und Verbundenheit. Dann sind die Ideen, wie wir miteinander in Kontakt treten können, nahezu grenzenlos. Auch wir Versicherungsmakler mussten in den letzten Monaten über Grenzen hinausdenken und neue Wege gehen, um mit

Kunden und Branchenkollegen in Kontakt zu bleiben. Da unser Informationstag in erster Linie eine Netzwerkveranstaltung ist, wollen wir gerade jetzt den Zusammenhalt in der Branche stärken und mit dem Maklertag 2021 ein Zeichen setzen. Wir wollen Grenzen neu denken und gemeinsam mit unseren Gästen über den Tellerrand schauen“, betont Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler. Als Referenten konnten Dr.

Lisz Hirn, österreichische Philosophin, Künstlerin und Autorin, sowie Stephan Eberharder, ehemaliger österreichischer Skirennläufer, Olympiasieger und dreifacher Weltmeister, gewonnen werden. „Das Programm wird – unter Einhaltung der dann geltenden Corona-Bestimmungen – ähnlich wie in den letzten Jahren über die Bühne gehen. Die Verleihung des Hammurabi Preises sowie die „talk together“ zur anschließenden Kontaktpflege sind fixer Bestandteil der Veranstaltung“, so Christoph Neubauer, Leiter des PR-Ausschusses der Wiener Versicherungsmakler.

M



WIE MACH ICH'S RICHTIG?

Antworten auf Fragen aus dem Gewerberecht

von Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA, Mag.iur. Olivia Strahser und Mag.iur. Christian Wetzelberger

Eine der Hauptaufgaben der Gewerbebehörden ist die laufende Überprüfung, ob die Gewerbetreibenden die sie betreffenden gesetzlichen Vorschriften einhalten. Regelmäßig wird über derartige Kontrollen berichtet, zuletzt gab es auch Berichte über eine vermeintliche Häufung von Missständen bei Versicherungsvermittlern – Grund genug, in Teil 2 unserer Reihe der Frage nachzugehen, wie derartige Überprüfungen ablaufen können.

Welche Behörde ist für die Überprüfung von Maklern zuständig?

Grundsätzlich sind für Betriebsprüfungen die Bezirksverwaltungsbehörden zuständig (§ 338 Abs. 1 iVm § 333 Abs. 1 GewO), d.h. die Bezirkshauptmannschaften bzw. in Städten mit eigenem Statut der Magistrat, in Wien die Magistratischen Bezirksämter. In bestimmten Verwaltungsangelegenheiten (z.B. Verfahren betreffend das Verbot der Ausführung von Tätigkeiten durch ausländische Gewerbetreibende) kann auch die Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort zuständig sein. Sie kann mit der Durchführung des Verfahrens ganz oder teilweise nachgeordnete Dienststellen betrauen.

Wie und in welchem Umfang darf die Behörde prüfen?

Behörden sind berechtigt (§ 338 Abs 1 GewO),

- Betriebe sowie deren Lagerräume während der Betriebszeiten zu betreten und zu besichtigen,
- Kontrollen des Lagerbestandes vorzunehmen
- und in alle Geschäftsunterlagen Einsicht zu nehmen
- und Beweismittel zu sichern.

Der Betriebsinhaber oder dessen Stellvertreter ist spätestens beim Betreten des Betriebes oder der Lagerräume zu verständigen.

Was hat der Betriebsinhaber oder dessen Stellvertreter zu tun?

Soweit dies zur Vollziehung der gewerberechtlichen Vorschriften erforderlich ist, hat er den Organen, den

von ihnen herangezogenen Sachverständigen bzw. beigezogenen Organen der Sicherheitsbehörden

- das Betreten und die Besichtigung des Betriebes und der Lagerräume zu ermöglichen
- sowie den Anordnungen dieser Organe zur Inbetriebnahme oder Außerbetriebsetzung und über die Betriebsweise von Maschinen und Einrichtungen und zur Vornahme betrieblicher Verrichtungen zu entsprechen;
- notwendige Auskünfte zu geben,
- notwendige Unterlagen vorzulegen
- und erforderlichenfalls Einblick in die Aufzeichnungen über den Lagerbestand sowie über die Warenein- und -ausgänge zu gewähren.

Was hat die Behörde bei der Prüfung zu beachten?

- Jede nicht unbedingt erforderliche Störung oder Behinderung des Betriebes ist zu vermeiden.
- Die erhaltenen Angaben dürfen nur für die Vollziehung der gewerberechtlichen Vorschriften verwendet werden.
- Gibt es einen begründeten Verdacht, dass arbeits-, sozialversicherungs- oder steuerrechtliche Verstöße vorliegen, sind die jeweils zuständigen Behörden von der Behörde zu verständigen.

Explizit angesprochen wird im § 338 Abs. 8 GewO die Zusammenarbeit des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort mit der Finanzmarktaufsicht (FMA) bei der Vollziehung der Bestimmungen über Versicherungsvermittlung und Kreditvermittlung nach diesem Bundesgesetz sowie nach dem BWG und dem Versicherungsaufsichtsgesetz 2016 in wechselseitiger Hilfeleistung. Daraus folgt:

Die Gewerbebehörden sind berechtigt, beim Versicherungsmakler die Einhaltung versicherungsaufsichtsbehördlicher Vorschriften zu kontrollieren und durchzusetzen.

Was darf die Gewerbebehörde beispielsweise überprüfen?

- fachliche Eignung des Maklers und seiner Mitarbeiter (Stichwort: Aus- und Weiterbildung). Nachweise über die Weiterbildungen sind 5 Jahre lang zur jederzeitigen Einsichtnahme durch die Behörde bereitzuhalten.
- Standesregeln für Versicherungsvermittler: Hier ist insbesondere die Überprüfung der Geschäftspa-

piere zu nennen. Sie haben in der Kopf- oder Fußzeile Namen, Anschrift, GISA Zahl und die Gewerbebezeichnung „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ zu enthalten. Weiters besteht eine Hinweispflicht bei Berechtigung zum Empfang von Prämien oder sonstigen für den Kunden bestimmten Beträgen.

Die Behörde kann weiters überprüfen, ob der Versicherungsmakler bei der Beratung des Kunden seine Informationspflichten erfüllt und die Beratung, insbesondere die Durchführung des Wünsche- und Bedürfnistests dokumentiert (§ 3 Abs. 2 Landesregeln).

Für Versicherungsanlageprodukte sind die §§ 8 ff. Landesregeln einschlägig, die Behörde kann hier u.a. überprüfen, ob der Versicherungsmakler seinen Kunden erläutert, inwieweit die Dienstleistung den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht (sog. „Geeignetheitserklärung“).

- Einhaltung der Regelungen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (§ 365m-ff. GewO): Neben allgemeinen Pflichten (z.B. Überprüfung der Kundenidentität), Risikobewertung und eventuell erhöhten Pflichten im Zusammenhang mit politisch exponierte Personen (PEP), sind darüber hinaus diesbezügliche Dokumenta-

tions- und Aufbewahrungspflichten zu beachten. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind ebenso mit den Bestimmungen vertraut zu machen. Es ist sinnvoll, die laufenden Mitarbeiterinformationen und Handlungsanweisungen zu dokumentieren.

- Einhaltung von EU-Bestimmungen: ausdrücklich genannt sind in § 335a GewO die diversen Verordnungen zu Basisinformationsblättern, aber auch die delegierten Verordnungen zu Aufsichts- und Lenkungsanforderungen („POG-Prozess“) und zu Wohlverhaltensregeln beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten.

Was darf die Behörde und was nicht?

So hat der VwGH etwa ausgesprochen, dass die Beziehung des Filmteams eines privaten Fernsehsenders und dessen Tätigwerden, das der Information der Öffentlichkeit dienen sollte, in § 338 GewO 1994 keine Deckung findet und die beschwerdeführende Gesellschaft dadurch in ihren Rechten verletzt wurde.

In der gleichen Entscheidung wurde festgehalten, das Verlangen nach einer Ausweisleistung der anwesenden Kunden ohne konkreten Verdacht verletze zwar primär die betroffenen Kunden in ihren Rechten, es sei jedoch auch das Gebot der möglichsten

Frohe Weihnachten! Merry Christmas!

CYBER SIND WIR.®



COGITANDA®
DATAPROTECT AG





Mag. iur. Christian Wetzelberger



Prof. Mag. iur. Erwin Gisch, MBA



Mag. iur. Olivia Strahser

Schonung des Gewerbetreibenden missachtet worden (vgl. E des VwGH vom 31.1.2013, 2008/04/0216). Nach der Rechtsprechung des VfGH kann das Betreten eines Raumes durch ein Amtsorgan zwecks Vornahme einer Amtshandlung nicht als Verletzung des Hausrechtes angesehen werden. Sie ist daher auch keine Hausdurchsuchung (vgl. etwa VfGHSlg. 6228 uva).

Die in § 338 Abs. 2 GewO normierte Verpflichtung des Betriebsinhabers oder seines Stellvertreters ist nicht von einer vorherigen Verständigung oder Ladung des Betriebsinhabers abhängig (VwGH 9.9.1998, Zahl 98/04/0101).

Der Wortlaut „vorzulegen“ in § 338 Abs. 2 GewO kann nur dahingehend verstanden werden, dass die Betriebsinhaber oder deren Stellvertreter notwendige Unterlagen nur während der Überprüfung des Betriebes auf Verlangen vorzulegen haben. Eine Verpflichtung der Betriebsinhaber, vor der Vornahme der Überprüfung des Betriebes notwendige Unterlagen im Postwege der Behörde zu übermitteln, kann daher dem § 338 Abs. 2 GewO nicht entnommen werden. Eine solche Verpflichtung bestünde nur dann, wenn die Vorlage von Unterlagen als Auflage im Genehmigungsbescheid (§ 77 und § 81 GewO) oder in einem Bescheid gemäß § 79 GewO vorgeschrieben wird.

Durch § 338 GewO wird der im Verwaltungsstrafrecht geltende Grundsatz der Unzulässigkeit der Erzwingung einer Beantwortung von gestellten Fragen oder einer wahrheitsgemäßen Aussage (§ 33 Abs. 2 und 3 VStG) nicht berührt. Auch die Vorschriften des § 40 Abs. 2 AVG über die Wahrung der Kunst-, Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse wird durch diese Bestimmung nicht berührt (EB).

Aus den obigen Ausführungen folgt aber, dass sich

ein Versicherungsmakler oder Berater in Versicherungsangelegenheiten der „Vorlagepflicht“ nicht mit der Begründung entziehen kann, er würde dadurch Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse verletzen, da der Gesetzgeber die Vorlage ausdrücklich anordnet (vgl. VwGH 10.7.1997, 97/07/0021).

Das Vorliegen einer sogenannten faktischen Amts-

handlung bei Durchführung gewerbebehördlicher Kontrollen nach § 338 GewO setzt die Anwendung von Zwang voraus. Bloße Aufforderungen bzw. Wünsche, die von Organwaltern ausgesprochen werden, stellen keine Ausübung unmittelbarer behördlicher Befehlsgewalt und Zwangsgewalt dar. Gegen eine „faktische Amtshandlung“ wäre eine Beschwerde beim jeweiligen Landesverwaltungsgericht möglich.

Was passiert, wenn die Behörde Verstöße feststellt?

Eine Betriebsprüfung ist als solche kein Verwaltungsverfahren, das mit einem Bescheid zu enden hätte. Sofern Verstöße gegen gewerberechtliche Bestimmungen festgestellt werden sollten, wären ein Verwaltungsstrafverfahren einzuleiten oder Zwangsmaßnahmen nach § 360 GewO zu veranlassen.

In diesem Zusammenhang sind die Strafbestimmungen in den §366 ff anzuführen. Einschlägig ist insbesondere § 367 Abs. 58 GewO: Eine Verwaltungsübertretung, die mit Geldstrafe bis zu 2180 Euro zu bestrafen ist, begeht, wer den Bestimmungen der § 136a bis § 138 GewO (beinhaltet die wichtigsten Regelungen für Versicherungsmakler) zuwiderhandelt. Höhere Strafdrohungen gibt es im Zusammenhang mit Verstößen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten (§ 366c GewO) oder bei Verstößen gegen Geldwäschebestimmungen (§ 366b GewO).

Unter gewissen Voraussetzungen gilt der Grundsatz „Beraten statt Strafen“, wonach die Behörde den Gewerbetreibenden auffordern muss, den gesetzwidrigen Zustand abzustellen, bevor eine Strafe verhängt werden kann (§ 33a VStG).

M

FRAUEN UND JUNGE MENSCHEN STECKEN IM VORSORGEDILEMMA

Das Allianz-Vorsorgebarometer zeigt vor allem, dass Frauen und Jugendliche unter den Unsicherheiten der Zukunft leiden, was sich auch negativ auf die Investitionen in die private Vorsorge auswirkt.

von Mag. Christian Sec

Zwei von drei befragten Personen gehen davon aus, dass sich der Lebensstandard in der Pension verschlechtern wird, wie das aktuelle Vorsorgebarometer der Allianz zeigt. Jeder zweite Österreicher hat demnach Angst vor Altersarmut. Dabei sticht hervor, dass vor allem Frauen unter dieser Angst leiden. Für die Frauen zeigt sich dabei ein Dilemma, erklärt dazu Silke Zettl, Head of Market Management der Allianz. Frauen können einerseits durch Teilzeit und Auszeiten weniger auf eine staatliche Pension vertrauen, dennoch investieren weniger Frauen in Alters- und Pensionsvorsorgen, weil weniger finanzielle Mittel für eine Vorsorge zur Verfügung stehen. Dies verdoppelt das Dilemma. Die Pensionslücke wird daher vor allem Frauen treffen. Zettl rät daher besonders Frauen frühestmöglich vorzusorgen. Es zeigt sich auch, dass Personen, die privat Geld investieren weniger Angst vor Altersarmut haben. Jeder Fünfte stuft in der Umfrage Altersarmut als besonders bedrohlichen Schicksalsschlag ein. Im Vergleich dazu wird der Verlust des Arbeitsplatzes nur von jedem Zehnten als bedrohlicher Schicksalsschlag empfunden.

Die Jungen

Insgesamt ist das Vertrauen in die staatliche Pension nicht allzu hoch. Von den Jungen (18- 34-jährigen) erwarten nur etwas mehr als ein Viertel überhaupt eine umlagefinanzierte Pension zu erhalten. Trotz der großen Skepsis gegenüber der staatlichen Vorsorge, zeigt sich aber auch bei den Jungen eine geringe private Vorsorgequote.

40 Prozent der 18 bis 34-jährigen haben mit einer Altersvorsorge begonnen. Die Jungen haben es heute deutlich schwerer als die vergangenen Generationen, was die Lebensplanung, Lebenssicherheit und Vorsorge betrifft, erklärt dazu Prof. Werner Beutelmayer, Geschäftsführer des Market-Institut, das diese Online-Befragung unter 1.000 erwerbstätigen Personen zwischen 18 und 64 Jahren durch-

geführt hat. Deswegen ist die junge Generation und Zukunftsvorsorge eine besondere Thematik, um die man sich annehmen muss“, so Beutelmayer. Von der Gesamtheit der Erwerbstätigen investiert jeder Zweite in eine private Vorsorge. „Diese Quote sei über die Jahre konstant“, so Zettl.

Solidarität mit Frauen

Zwei große Verwerfungen identifiziert Beutelmayer anhand der Studie. Einerseits der Generationenvertrag zwischen Alt und Jung und andererseits die soziale Verwerfung zwischen den Geschlechtern.

„Bei all diesen Ergebnissen zeigen sich Unterschiede zwischen Männern und Frauen“, so Beutelmayer. Frauen sind stärker belastet, haben weniger Mittel und sind die Gefährdeten was Zukunftsvorsorge anbelangt. Diese ungleiche Last verstärkt sich während der Coronakrise.

„Es braucht daher entsprechende Produkte, politische Unterstützung, Solidarität durch den Partner“, fordert Beutelmayer. Insgesamt zeigt die Studie, wie wichtig das Thema Vorsorge auch in der Coronakrise ist. „Wir haben eine Gesundheitskrise

mit einer gewaltigen wirtschaftlichen Komponente und wenn man die Österreicher fragt, was fürchten sie mehr, eine Ansteckung mit Corona oder den wirtschaftlichen Kollateralschaden, dann sagt die Mehrheit, die wirtschaftlichen Auswirkungen“, so Beutelmayer. Das bedeutet, dass Vorsorge und Wirtschaft mehr im Fokus sind als die gesundheitliche Komponente.

Silke Zettl



M

DAS RICHTIGE TIMING

Brigitte Kreuzer begann ihre Laufbahn im Jahre 1977 als Kundenbetreuerin in der Ersten österreichischen Sparkasse. Anfang der 1990er-Jahre folgte der Wechsel in die Versicherungsbranche, zuerst als Innendienstmitarbeiterin des Versicherungsmaklerbüros Dr. Schörg. Seit 1994 ist sie als Versicherungsmaklerin selbstständig tätig. Die dreifache Mutter und jetzt auch liebevolle Großmutter engagierte sich viele Jahre in der Standesvertretung. Seit 2006 war sie Mitglied des Ausschusses der Fachgruppe Wien und Leiterin des PR-Ausschusses. Seit 2012 Fachgruppenobmann-Stellvertreterin in Wien und seit 2013 ebenfalls Ausschussmitglied im Fachverband und leitete seit 2016 als Vorsitzende den Arbeitskreis PR. Nach nun 14 Jahren engagierter Tätigkeit in ihren Funktionen für die Standesvertretung hat Brigitte Kreuzer alle ihre Funktionen zurückgelegt und widmet sich neben ihrer beruflichen Tätigkeit nun auch vorrangig ihrer Funktion als Großmutter. Das richtige Timing, um seine Prioritäten zu verändern, da die Enkelkinderschar gerade Zuwachs bekommen hat.

Eine herausfordernde Zeit, inwieweit sind Sie von der Corona-Krise betroffen?

Kreuzer: Mein Unternehmen ist sehr breit aufgestellt, daher sind noch nicht viele unserer Kunden von den Auswirkungen der Corona-Krise betroffen. Wir merken einen Anstieg an Nachfrage von Gesundheitsversicherungen, da

Ich nehme an, dass die // Insolvenzen im nächsten Jahr stark ansteigen werden, und ich befürchte, dass es auch einige Kollegen betreffen könnte.

es auch einige Kollegen betreffen könnte. Betroffen von der Krise sind wir insoweit, dass sich die Koordination der Mitarbeiter extrem schwierig gestaltete. Eine Mitarbeiterin war mit schulpflichtigem Kind in Kurzarbeit und deren Aufgaben mussten die anderen übernehmen.

sich viele nicht mehr gut aufgehoben fühlen. Ich nehme aber an, dass die Insolvenzen im nächsten Jahr stark ansteigen werden, und ich befürchte, dass

Was sind Ihre wichtigsten Erinnerungen an Ihre Funktionszeiten?

Kreuzer: Es war für mich eine Freude, ein Zeichen zu setzen, dass es sehr wohl möglich ist, als Frau in der Standesvertretung präsent zu sein. Ich musste mir meine Anerkennung in den Jahren erkämpfen, es hat etwas gedauert, aber ich glaube ich kann mit Stolz sagen, dass meine Meinung im Fachverband und in der Fachgruppe zuletzt schon sehr gezählt hat. Was ich bedauere, ist, dass sich in den zwölf Jahren in der Fachgruppe Wien keine Frau für eine Funktion interessiert hat. Es ist mir nicht gelungen, Frauen dafür zu motivieren. Was aber nicht daran liegt, dass es die Männer nicht zugelassen hätten, sondern

Es war für mich // eine Freude, ein Zeichen zu setzen, dass es sehr wohl möglich ist, als Frau in der Standesvertretung präsent zu sein.

dass es letztendlich daran scheitert, dass wir Frauen einfach zu viele Hüte gleichzeitig aufhaben. Familie und Beruf ist eine Doppelbelastung, die einen sehr fordert. Oft trauen sich Frauen die Ausübung einer Funktion in der Standesvertretung einfach nicht zu. Wobei es bereits einen kleinen Lichtblick gibt. Sowohl im Burgenland als auch in Kärnten gibt es bereits eine Fachgruppenobmann-Stellvertreterin.

Woran erinnern Sie sich mit eher gemischten Gefühlen?

Kreuzer: Ich habe meine Meinung immer kundgetan und daher habe ich durchaus nur positive Erinnerungen an meine Funktionen. Was sich ändern könnte, wäre die Gesprächskultur in den verschiedensten Fachgruppen- und Fachverbandssitzungen, hier hätte ich mir mehr Struktur gewünscht.

Sie haben die Mehrfachbelastung von Frauen angesprochen. Ist diese in der Corona-Zeit noch stärker?

Kreuzer: Ja, sie hat uns im Fortschritt der Frauen um Welten zurückgeworfen. Die persönlichen Perspek-



tiven mussten hintangestellt werden. Die Anforderungen durch Schul- und Kindergartenschließungen, Homeoffice und Familienbetreuung wurde und wird vermehrt auf dem Rücken der Frauen ausgetragen. In meiner unmittelbaren familiären Umgebung ist das zu erleben. Die Teilzeitarbeit musste aufgegeben werden, damit die Kinder umsorgt werden können, und der Mann mit dem großartigen Job sieht sich in seiner Patriarchenstellung bestätigt. Frauen zurück an den Herd, auch wenn es ein nun der Induktionsherd ist.

Sehen Sie einen Weg aus diesem Dilemma?

Kreuzer: Eher nein, denn die Gesellschaft ist in Österreich einfach noch nicht so weit. Es gibt meiner Meinung nach noch sehr wenige Familien, wo die Kinder-

Es gibt meiner Meinung nach noch sehr wenige Familien, wo die Kinderbetreuung von beiden Elternteilen gleichwertig vollzogen wird.

betreuung von beiden Elternteilen gleichwertig vollzogen wird. Es gibt sicherlich Ausnahmen und es gibt auch Frauen, die sowohl Berufstätigkeit als auch Kinderbetreuung gemeinsam gut schaffen.

Dennoch ist es noch ein weiter Weg und durch das Coronavirus ein noch weiterer Weg geworden, damit wir hier von einer Gleichberechtigung sprechen können.

Zurück in die Berufswelt, bewerten Frauen Risiken anders als Männer?

Kreuzer: Ich denke schon, Frauen haben ein größeres Sicherheitsbedürfnis, besonders in den Bereichen der Familie und des Vermögens, zudem vermehrt, wenn Kinder in der Familie sind. Auch die Gesundheitsvorsorge steht bei Frauen mehr im Fokus als bei Männern.

Werden Frauen als Beraterinnen mehr von Frauen als von Männern akzeptiert?

Kreuzer: Aus meiner Erfahrung kann ich nur sagen, dass es für mich in meinen Berufsanfängerjahren schwieriger war, mit erfolgreichen Frauen als mit Männern geschäftliche Beziehungen zu pflegen. Die Akzeptanz von-

Frauen müssen sich mehr zutrauen, mehr Selbstvertrauen vermitteln und ihre Meinung stärker vertreten.

seiten der männlichen Kollegen war oft größer als vonseiten erfolgreicher Kolleginnen. Allerdings: Wenn

sich Frauen einmal kennen und schätzen lernen, dann bleiben sie ein Leben lang ein treuer Kunde bzw. eine treue Begleiterin.

Jeder, der die geforderten 15 Stunden im Jahr nicht absolvieren kann, sollte seinen Gewerbeschein zurücklegen.

Hat sich diesbezüglich nicht viel in den letzten Jahren verändert?

Kreuzer: Nicht wirklich, das einzige Positive ist, dass es doch mehr Frauen in höheren Positionen als noch vor 20 Jahren in der Branche gibt. Was das Einkommen betrifft, ist die Einkommensschere leider noch immer weit geöffnet. Frauen verdienen nach wie vor viel weniger als Männer. Daran sind wir aber teilweise auch selbst schuld. Frauen müssen sich mehr zutrauen, mehr Selbstvertrauen vermitteln und ihre Meinung stärker vertreten.

Wie sehen Sie das Thema Weiterbildung und den Berufsstand der Versicherungsmakler?

Kreuzer: Für mich ist die Weiterbildungsverpflichtung kein Thema. Jeder, der die geforderten 15 Stunden im Jahr nicht absolvieren kann, sollte seinen Gewerbeschein zurücklegen. Wir brauchen diese Weiterbildung, denn auch nach 25 Jahren Berufserfahrung gibt es immer wieder etwas Neues zu lernen und erfahren. Wenn ich als Beispiel den Bildungstag der Versicherungsmakler erwähnen darf, hier habe ich ausführlich Informationen über das Thema Kunstversicherung erfahren, die ich für einige meiner Kunden in Anwendung bringen kann. Der Ablauf war ausgezeichnet und man kann den Veranstaltern und Moderatoren nur gratulieren. Gerade in Zeiten, wo Präsenzveranstaltungen nicht möglich sind, war das eine gelungene „Ersatz“-Veranstaltung.

Ich bin überzeugt, dass Frauen die besseren Berater und Männer die besseren Verkäufer sind.

Was wünschen Sie Frauen in der Branche?

Kreuzer: Ich bin überzeugt, dass Frauen die besseren Berater und Männer die besseren Verkäufer sind. Daher wünsche ich mir für die Frauen, dass sie sich den Mut und das Herz fassen, im Finanzbereich tätig zu werden.

Wir danken für das Gespräch.

M



Auch in
schwierigen Zeiten
immer für Sie da.

KR Gerhard Heine
Leiter Partnervertrieb Österreich

wienerstaetische.at/vertriebspartner
IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP



UNIQA 3.0 FORDERT OPFER

Die UNIQA hat bekanntgegeben, dass sie sich in den nächsten zwei Jahren von 600 Mitarbeitern trennen will. Diese Entscheidung ist eingebettet in das große Strategieprogramm UNIQA 3.0, dass den Versicherungskonzern für die nächsten Jahre wettbewerbsfähig halten soll.

von Mag. Christian Sec

Die Pressekonferenz der UNIQA stand ganz im Zeichen des neuen Strategieplans UNIQA 3.0 und der gestrigen Ad-hoc-Meldung, in der der Konzern ankündigte 600 Stellen in Österreich in den nächsten beiden Jahren zu streichen. Die Personaleinsparungsmaßnahmen sollen in den nächsten beiden Jahren durchgeführt werden.

Die Kürzungen im Personal werden jeden Vorstandsbereich gleichermaßen treffen, wie Andreas Brandstetter, Vorstandsvorsitzender der UNIQA erklärt.

Andreas Brandstetter



Von den betroffenen 600 Mitarbeitern werden rund 150 Mitarbeiter nach natürlichem Abgang nicht nachbesetzt. 450 weitere Stellen werden in den kommenden 24 Monaten reduziert. Von den 105 Geschäftsstellen in ganz Österreich werden 35 geschlossen. Für das heurige Jahr wurden für den Standort Österreich Rückstellungen im Wert von 110 Mio.

gebildet darin sind Aufwendungen von 95 Mio. Euro für einen Sozialplan enthalten. Der UNIQA CEO begründet die Maßnahmen nicht nur mit der zuletzt stark angestiegenen Kostenquote von 27 Prozent – Hintergrund dafür sind die anhaltend hohen Kosten im Bereich der Regulatorik und Data, sondern auch mit den disruptiven Veränderungen, die derzeit in der Wirtschaftswelt stattfinden und auch zum neuen Strategieplan UNIQA 3.0 geführt haben. Auch wurden Wertminderungen auf Firmenwerte in Serbien, Bulgarien und Rumänien vorgenommen, in der Höhe von rund 100 Mio. Euro. Dieser Wert, sowie die

Rückstellungen von 110 Mio. Euro werden einmalig das Gesamtjahresergebnis der UNIQA in diesem Jahr belasten.

UNIQA 3.0

Die zentrale Ausrichtung des Strategieplans liegt in der Digitalisierung & Innovation. Durch die Investitionen in diesen Bereich werden viele Arbeitsplätze nicht mehr gebraucht, so Brandstetter. Andere Arbeitsplätze wiederum sollen geschaf-

fen werden. „Wir brauchen neue Fähigkeiten im Unternehmen. Daher suchen wir 100 Stellen im Bereich Data & IT, um auch teure Sachkosten durch günstigere interne Personalkosten zu ersetzen“ so Brandstetter. „Data ist das neue Gold“, so der UNIQA-Chef. „Wir brauchen genaue Kundendaten, um den Kunden auch maßgeschneiderte Produkte anbieten zu können“. Der neue Strategieplan will die bestehenden Geschäftsmodelle deutlich vereinfachen und standardisieren und damit auch das Backoffice entlasten, um in weiterer Folge in diesem Bereich die manuellen Eingriffe und die Mitarbeiterzahl zu reduzieren. Während bestehende Geschäftsmodelle produktiver und schlanker gemacht werden, wird auf der anderen Seite mit zwei disruptiven Geschäftsmodellen neues Terrain beschritten. Eines davon ist Cherrisk - ein Startup, das die UNIQA in Ungarn gegründet hat und mit dem die UNIQA nach Deutschland und Westeuropa expandieren will. Die digitale Versicherung wurde 2018 in Ungarn gelauncht und ist in Ungarn tätig. Das Angebot enthält Reise-, Haushalts- und Unfallversicherungen. „Wir schauen, ob es in Deutschland funktioniert, wenn es klappt ist es vorstellbar auch in andere Länder zu expandieren“. SanusX wurde von der UNIQA in Österreich im April dieses Jahres gegründet und bietet medizinische Betreuung (mentale Gesundheit, agiles Altern, Primärversorgung) für Mitarbeiter von Unternehmen an. Wir haben gesehen, dass gerade in der Pandemie die Kunden ihre Gewohnheiten stark geändert haben. Mittlerweile beträgt der Prozentsatz von Schadensabwicklungen über die App bereits um die 50 Prozent, so Brandstetter. Daneben sollen auch versicherungsferne Geschäftsbereiche in Zukunft eine Rolle spielen.

Operative Ziele

Operative Ziele für die UNIQA sind vor allem den Gesamtkostensatz auf 25 Prozent zu drücken. Konkret erklärt Kurt Svoboda, CFO der UNIQA, dass die

Kostenquote ohne Provision in Österreich von 15 auf 12 Prozent bis 2025 gesenkt werden soll. International soll dieser Wert von 20 auf 18 Prozent zurückgehen. Die Combined Ratio soll von derzeit rund 96 Prozent auf 94 Prozent gesenkt werden, bis 2025. Ein weiterer Punkt ist die Kundenzufriedenheit, die auf den Internetplattformen gemessen werden soll, und durchschnittlich in den nächsten fünf Jahren

4,5 Sterne betragen soll. Mit der Einführung des Makler Daten Service OMDS 3.0 soll auch der Maklervertrieb effizienter ablaufen. Nachdem für 2020 das Unternehmen keine Dividende ausschüttet, plant es für 2021 wieder eine Ausschüttung an seine Investoren. Dabei sieht Brandstetter keinen Widerspruch von Dividendenausschüttung und Personalkosteneinsparungen. **M**

KINDERSICHERHEITSBERATER

Zurich Versicherungs-AG

In Kooperation mit dem Verein „Große schützen Kleine“ bildete Zurich in den letzten Monaten 120 Mitarbeitende zu Kindersicherheitsberatern aus. Die Lerninhalte der Onlineschulung umfassten Statistiken zu Kinderunfällen, zeigten häufige Gefahrenquellen auf und rüsteten die Teilnehmenden vor allem mit Präventionstipps aus, um Unfälle zu vermeiden.

In Kooperation mit dem Verein „Große schützen Kleine“ bildete Zurich in den letzten Monaten

Ein Abschlusstest prüfte das erlernte Wissen. Jährlich werden 125.000 Kinder in Österreich nach einem Unfall im Krankenhaus behandelt. Dabei wären 25 bis 40 Prozent der Kinderunfälle sehr einfach zu vermeiden oder in der Verletzungsschwere reduzierbar. Mag. Florian Weigl, Leiter Markt Management: „Das Wohl der Familien liegt uns ganz besonders am Herzen und wir wollen mithelfen, Kinderunfälle zu vermeiden. Unsere Kindersicherheitsberater geben ihr Wissen gerne an Eltern weiter.“ **M**

www.merkur.at


MERKUR
VERSICHERUNG

Sie sehen einen Menschen.
Wir ein Wunder.
Seit 1798.



Mehr zu 222 Jahren Merkur Versicherung in 3D: QR-Code mit Smartphone oder Tablet fotografieren und Geschichte erleben!

Wir versichern das Wunder Mensch.


1798
— 2020
MERKUR
VERSICHERUNG

DAS VAV BUSINESS PAKET®

JETZT FÜR NOCH MEHR BETRIEBE MÖGLICH

Vollintegriert auf VAV PRO kann das Business Paket® dank kompakter Struktur und intuitiver Benutzerführung einfach und vor allem schnell ab sofort für noch mehr Betriebe online berechnet werden. So können Sie Ihren Gewerbekunden in wenigen Schritten ein Angebot mit passgenauen und individuellen Versicherungslösungen zu dauerhaft günstigen Preisen vorlegen.

Das VAV Business Paket® ist eine Inhalt- und/ oder Gebäudeversicherung in zwei Deckungsvarianten – EXKLUSIV und TOP EXKLUSIV. Es kann, zielgerichtet auf die spezifische Businessherausforderung, ein umfassendes Versicherungspaket geschnürt werden.

Die Untergliederung in Grund- und Extrasparten ermöglicht eine individuelle Zusammenstellung. Das Grundpaket setzt sich aus der Pflichtsparte Feuerversicherung und mindestens zwei Wahlsparten (Sturm-, Einbruchdiebstahl- oder Leitungswasserversicherung) zusammen. Individuell erweitert werden kann der Schutz durch die Kombination mit Extra-Sparten (Technik-, Glasbruch-, Kühlgut-, Betriebsunterbrechungs-, Betriebshaftpflicht- oder Firmenrechtsschutzversicherung und Allriskversicherung).

„Auf Wunsch vieler Vertriebspartner haben wir das Business Paket® erweitert und können dies nun für noch mehr Branchen anbieten. Der Vorteil eines kostengünstigen Standardprodukts bei gleichzeitiger Individualisierung ist ab sofort also für noch mehr Gewerbekunden möglich“, so Werner Blaschke, Ressortleitung Firmengeschäft bei der VAV.

Der Herbst bringt Neuerungen

Mit modernem Ansatz wurden die Annahmerichtlinien des Business Pakets® gänzlich überarbeitet.

Neu integriert sind nun zahlreiche Betriebe aus Bauhaupt- & Baunebengewerbe, Handel sowie Gesundheitswesen und Dienstleistungen. Zusätzlich wurden drei weitere wesentliche Neuerungen zum bestehenden umfangreichen Versicherungsschutz implementiert:

- Grobe Fahrlässigkeit prämienfrei bis EUR 250.000,00 mitversichert. Mit einem Prämienaufschlag ist die Erhöhungsmöglichkeit bis zu 100 % der Versicherungssumme möglich.
- Freizügigkeit gilt nun bis 100 % des Inhaltswerts, für maximal drei Risikostandorte innerhalb Österreichs prämienfrei mitversichert.
- Zusatzdeckungen können auf Wunsch summenseitig verändert und somit an den tatsächlichen Bedarf Ihres Kunden angepasst werden.

Werner Blaschke, Ressortleitung Firmengeschäft bei der VAV



Sicherheit, die sich rechnet

In nur sieben Eingabemasken ist es auf VAV PRO möglich, ein verbindliches Angebot für das Business Paket® zu erstellen. Nach Auswahl der entsprechenden Branche und Betriebsart sowie Eingabe aller Eckdaten, gewünschter Zahlungsweise und Laufzeit können bereits die einzelnen Sachsparten gewählt werden. Einfach und klar strukturiert können nun die spartenspezifischen Informationen eingegeben werden. Nach Abschluss der Sachsparten werden die Einzelprämien pro Sparte sowie eine Gesamtprämie laut Zahlungsweise übersichtlich dargestellt. Sobald alle Eckdaten eingegeben sind, wird eine abschließende Deckungs- und

Prämienübersicht für Ihren Gewerbekunden angezeigt. Nach Eingabe aller Kundendaten können Sie mit einem fertigen Angebot bestens vorbereitet ins Kundengespräch gehen. Im Kundengespräch sich ergebende Änderungen können durch den Änderungsmodus bestehender Angebote im VAV PRO in wenigen Minuten adaptiert werden.

M

RSS - ALLES WAS RECHT IST



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

Das kleine Wort „und“ und seine Bedeutung für eine Obliegenheit.

Mitunter wird der Jurist zum Sprachforscher: in diesem aktuellen Fall aus der RSS geht es um die Auslegung einer Obliegenheit und die Frage, ob das Wort „und“ zwei Voraussetzungen für die Obliegenheit derart verknüpft, dass beide gegeben sein müssen, um überhaupt zur Anwendung zu kommen.

Bei der Versicherung eines Mietshauses wurde subsidiär auch das Inventar der Wohnungen mitversichert, soweit die Vermieterin die Sachschäden zu tragen hat. Eine der Wohnungen des Objektes stand schon länger leer, doch befand sich eine Küche in der Wohnung. Dort trat aus einem beschädigten Wasserhahn Wasser derart aus, dass es die Küchenarbeitsplatte beschädigte.

Der Versicherer berief sich bei der Ablehnung des Schadens auf folgende Klausel der Leitungswasserschaden-Bedingungen:

„Artikel 6

(...) 2. Der Versicherungsnehmer übernimmt ferner die Verpflichtung, in nicht benutzten und nicht beaufsichtigten Baulichkeiten die Wasserleitungsanlagen und sonstige wasserführende Anlagen abzusperren.“

Nun war die Wohnung zum Schadenszeitpunkt nicht bewohnt, doch wurde sie nach Angaben der Vermieterin regelmäßig (mindestens alle 3 Tage) begangen, und zwar durch Arbeiter, Reinigungspersonal bzw. einen Immobilienmakler. Es kam zum Streit, ob die Obliegenheit bereits dann greife, wenn eine Wohnung nicht benutzt oder nicht beaufsichtigt wird, zumal die Wasseranlage entgegen der Obliegenheit nicht abgesperrt gewesen war.

Die Antragsgegnerin beteiligte sich leider nicht am Verfahren und verabsäumte es dadurch, auch weitere Argumente dafür vorzubringen, dass die Obliegenheit auch in einer leerstehenden, somit nicht benutzten, aber doch beaufsichtigten Wohnung zur Anwendung komme.

Die Schlichtungskommission führte in rechtlicher Hinsicht aus:

Nach ständiger Rechtsprechung sind allgemeine Vertragsbedingungen so auszulegen, wie sie sich einem durchschnittlichen Angehörigen aus dem angesprochenen Adressatenkreis erschließen.

Ihre Klauseln sind, wenn sie nicht auch Gegenstand und Ergebnis von Vertragsverhandlungen waren, objektiv unter Beschränkung auf den Wortlaut auszulegen, wobei Unklarheiten zu Lasten des Versicherers gehen. Zu berücksichtigen ist in allen Fällen der einem objektiven Betrachter erkennbare Zweck einer Be-

stimmung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Wendet man diese Kriterien auf den der Empfehlung zugrunde zu legenden Sachverhalt an, dann muss der vereinbarten Sicherheitsvorschrift der Sinn zugrunde gelegt werden, dass die Versicherungsnehmerin das Risiko von Leitungswasserschäden zu reduzieren hat, wenn die Leitungen mangels Benützung der Wohnung nicht verwendet werden und keine Beaufsichtigung der Wohnung sichergestellt ist.

Aufgrund der Formulierung der Klausel ist jedoch unklar, ob für die Anwendbarkeit der Klausel beide Voraussetzungen („nicht benutzt“ bzw. „nicht beaufsichtigt“) kumulativ („und“) oder alternativ im Sinne von („oder“) vorliegen müssen. Diese Unklarheit ist der Antragsgegnerin im Sinne des § 915 ABGB anzulasten.

Die Schlichtungskommission empfahl daher der Versicherung die Deckung des Schadenfalles. **M**

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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



FORTSCHRITTE IM ENTWICKLUNGSPROZESS VON OMDS 3.0 UND BIPRO

Zum Thema OMDS 3.0 & BiPRO „Welche konkreten Fortschritte wurden gegenüber dem letzten IFA erzielt?“ lud im Rahmen des Insurance Forums Austria die Business Circle Management Fortbildungen GmbH zur Podiumsdiskussion. Mit Moderator KommR Rudolf Mittendorfer diskutierten Manfred Klaber, Projektleiter OMDS 3 im Versicherungsverband Österreich und Dr. Philip Steiner für BiPRO Österreich.

von Mag. Sigrid Hofmann

Aktuelle Entwicklung

Die Versicherungswirtschaft ist im Umbruch. Setzte die Versicherungsbranche in der Vergangenheit zur

KommR Rudolf Mittendorfer



Steigerung ihrer Ergebnisse noch auf traditionelle Konzepte und Effizienzsteigerungsmaßnahmen, sieht sie sich angesichts der neuen Herausforderungen genötigt industrielle Methoden anzuwenden. Mit „Industrialisierung“ wird ein Trend benannt, der aktuell für prozessuale und organisatorische Veränderungen in der gesamten Wert-

schöpfungskette sorgt. Die derzeitige Pandemie und die damit einhergehende Wirtschaftskrise wirkt wie ein Brandbeschleuniger auf diese Entwicklungen.

Große Fortschritte im OMDS 3 Normendefinitionsprozess

„In den nahezu eineinhalb Jahren, die seit dem letzten Forum vergangen sind wurden bei der Normenentwicklung im Rahmen des OMDS 3.0 weitreichende Fortschritte erzielt“, so Manfred Klaber

vom Versicherungsverband. „Diese betreffen Normendefinitionen im Bereich des BOA-Prozesses (Berechnung, Offert, Antrag bis hin zur Dunkelverarbeitung) in allen Massensparten, mit Ausnahme der Krankenversicherung, welche noch im Jahr 2020 in Angriff genommen wird. Einige der definierten Prozesse, inklusive der automatisierten Schadenmeldung sind bei Versicherungsunternehmen und deren Vertriebspartnern bereits im Einsatz. Alle Informationen sind auf der Homepage des Verbandes verfügbar. Der Verband unterstützt Versicherungsunternehmen bei deren Implementierungsprozessen.“

Was die BiPRO Mitglieder wollen

„Aus einer Mitgliederbefragung haben sich seit der letzten Veranstaltung im April 2019 für BiPRO zwei Schwerpunktaktivitäten herauskristallisiert. Zum einen die Definition der KFZ-Antragsschnittstelle und zum anderen der Umstieg von der SOAP-Architektur auf die modernere REST-Architektur, als Eigenentwicklung von BiPRO für Österreich. Obwohl die Schnittstellendefinition KFZ-Antrag seit Oktober vorigen Jahres verfügbar ist, geht bis zur Umsetzung durch zwei Unternehmen viel Zeit ins Land, da umfangreiche interne Anpassungen notwendig sind. Allerdings steht der Einsatz unmittelbar vor der Tür und weitere drei bis vier Unternehmen zeigen großes Interesse daran“, so Dr. Philip Steiner in seinen Ausführungen.

Dr. Philip Steiner



Mehr und mehr Gebrauch wird von der Maklerpost, dem digitalen Versand von Dokumenten mit Metadaten gemacht, wobei der Makler daraus überaus großen Nutzen zieht. Mit geringen Adaptierungen

haben BiPRO Mitglieder einen Lebensversicherungsvergleich aus Deutschland übernommen und bereits im Einsatz. Steiner bezeichnet darüber hinaus das Jahr 2020 als Jahr, mit den größten Fortschritten im Bereich der Standardisierung und Prozessoptimierung.

Manfred Klaber



Treiber und Bremser im Umsetzungsprozess

Als starke Treiber für die Weiterentwicklung in den Bereichen der Standardisierung und Normierung werden vor allem

Vertriebsorganisationen und -zusammenschlüsse ausgemacht. Starkes Interesse an den entsprechenden Normen zeigen auch Vergleichsportale und last but not least einzelne Versicherungsunternehmen. Es liegt in der Hand der Vertriebspartner der Versi-

cherungsunternehmen durch entsprechende Verkaufszahlen Vorreihungen für derartige Vorhaben in deren Prioritätenliste zu erreichen. Fehlt der Druck, fallen diese Projekte in der Reihung wieder zurück. Um Hemmschwellen bei den Versicherungsunternehmen zu überwinden setzt die OMDS 3 Initiative auf aktive Information, Unterstützungsleistungen bei technischen und organisatorischen Fragen und Best Practice Beispiele.

Zwei unterschiedliche Initiativen

Obwohl der Moderator den anfänglichen „Kulturkampf“ zwischen den beiden Initiativen als beendet empfindet, stellt sich die Frage „Wozu zwei Normen?“ Bremst die Doppelgleisigkeit die Geschwindigkeit der Normenentwicklung und -umsetzung oder verleiht sie ihr vielmehr mehr Dynamik? Beide Diskutanten, Steiner und Klaber, sehen in der Existenz der beiden Standards kein Hindernis um rasch Fortschritte zu erzielen, da in den letzten fünf Jahren mehr passiert ist als in zwanzig Jahren zuvor.

Als Flaschenhals in der Umsetzung sieht Steiner nicht die Existenz zweier Standards, sondern eher die Zurückhaltung mancher Versicherungsunternehmen: „Wer einen Standard kann, kann auch den anderen!“

M

AUSBAU

VIG

Die Vienna Insurance Group hat die Gesellschaften der niederländischen

Aegon in Ungarn, Polen, Rumänien und der Türkei erworben. Der Kaufpreis beträgt 830 Millionen Euro. Das Closing der Transaktion wird im 2. Halbjahr 2021 erwartet. Der Deal umfasst Versicherungsgesellschaften, Pensionskassen, Asset-Management- und Servicegesellschaften mit einem Versicherungsprämienvolumen von rund 600 Millionen Euro, einem verwalteten Pensionskassenvolumen von rund 5 Milliarden Euro und bringt einen zusätzlichen Kundenstock von insgesamt 4,5 Millionen Kunden. „Die Übernahme des Zentral- und Osteuropageschäfts der Aegon stellt für unsere Gruppe einen großen Schritt dar, um unsere führende Position in CEE nachhaltig zu festigen und neue Chancen wahrzunehmen. Die Portfolios der im Kaufvertrag enthaltenen Gesellschaften ergänzen sich perfekt mit unseren bestehenden Einheiten und stärken unsere Diversifikation in diesen Ländern. In Ungarn schaffen wir den Sprung an die Spitze. Damit werden wir, so wie in

Österreich, in allen unseren direkten östlichen Nachbarstaaten (Tschechische Republik, Slowakei und Ungarn) Marktführer sein. In der Türkei gelingt uns der Einstieg in die Lebensversicherung und in Polen, Rumänien und Ungarn können wir unser Potential im Pensionskassengeschäft deutlich ausbauen. Durch den Erwerb der Asset-Management-Gesellschaft der Aegon in Ungarn bauen wir nicht nur unsere eigenen Asset-Management-Aktivitäten aus, wir gewinnen wertvolles Know-how und Ressourcen“, freut sich Generaldirektorin Prof. Elisabeth Stadler über den erfolgreichen Abschluss mit Aegon.

Prof. Elisabeth Stadler



M

VORSCHAU



Interview mit Claudia Schlosser,
Leiterin des ungebundenen
Vertriebes der Allianz
Versicherung

Haushalts- &
Eigenheimversicherung



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, Michael Kordovsky, Ilse
Mantler

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

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)

Fotos: WKO, risControl/Schönfellner, Adobe Stock, Roland
Rudolph, Manuel Horn, Mario Zaunschirm, Detailsinn
Fotowerkstatt, CLARK, Carl Anders Nilsson, Kia Motors Europe
2015, Foto Weiwurm GmbH, Peroutka, FMA, Sabine Starmayr,
Beatrice Schlögl, Gregor Nesvadba, Alexander Müller, Michèle
Pauty, Anna Stöcher, Georg Wilke, Peter Berger, Martin
Steinthaler | tinefoto.com, Allianz, UNIQA/keinrath.com, Ian
Ehm.

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 01/2020

Sicher.Entspannt.Unterwegs

**Mit dir
fühl
ich
mich
sicher.**

Europäische
Reiseversicherung



> Rechtsschutzversicherung
> www.hdi.at/rechtsschutz



SEELENRUHIG
Entspannt bleiben!
Das ist Ihr HDI Recht§vorteil.