



# FACHVERBAND DER VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN ÖSTERREICHS



## JAHRES- & TÄTIGKEITSBERICHT 2018





Der **Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten** ist die gesetzliche Interessensvertretung dieser Berufsgruppe in der WKÖ. In dieser Funktion befasst sich der Fachverband in erster Linie mit Gesetzesbegutachtungen sowie mit der Interessenvertretung auf nationaler und europäischer Ebene. In Zusammenarbeit mit den Fachgruppen der Bundesländer werden Aus- und Weiterbildung, Öffentlichkeitsarbeit und die Erstellung von Serviceprodukten (Allgemeine Geschäftsbedingung, Beratungsprotokoll, etc.) koordiniert.

Der Fachverband ist weiters Interessenvertretung für einzelne Versicherungsmakler, wenn damit die Klärung einer für den gesamten Berufsstand bedeutenden Rechtsfrage verbunden ist.

Zudem ist er Rechtsträger der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), die für die außergerichtliche Streitbeilegung und Durchsetzung von versicherungsrechtlichen Ansprüchen eingerichtet ist und zudem Rechtsträger der Rechts- und Disziplinarkommission (RDK), die einschlägige Expertisen u.a. in gewerbe- und wettbewerbsrechtlichen Belangen abgibt. Zu den weiteren Aufgaben zählen schließlich die Sicherstellung eines fairen Wettbewerbs seiner Mitglieder untereinander und der Schutz vor unfairen Maßnahmen anderer Teilnehmer. Die ständige Marktbeobachtung, die Förderung wissenschaftlicher Arbeiten rund um das Makler, Versicherungs- und Gewerberecht und die politische Einflussnahme auf die europäische Gesetzgebung durch aktive Mitarbeit im europäischen Maklerverband BIPAR runden die Aufgaben des Fachverbands ab.

Der vorliegende Jahres- & Tätigkeitsbericht 2018 skizziert wesentliche Elemente der Aktivitäten, die die Arbeit des Fachverbandes in vergangenen Jahr geprägt haben und soll zudem einen Überblick über die mannigfaltigen praktischen Aufgabenstellungen der gesetzlichen Interessenvertretung geben.

**Hinweis:** Soweit im Content personenbezogene Bezeichnungen nun in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise.

# VORWORT

---

## **Von Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS**

---

Das Jahr 2018 war für den Fachverband der Versicherungsmakler nicht nur ein arbeitsintensives Jahr, sondern auch ein Jahr, in dem viele Weichen für die Zukunft unseres Berufsstandes gestellt worden sind – man könnte auch sagen: ein Jahr der Regularien. Mit Inkrafttreten der DSGVO und der zumindest teilweisen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in das innerstaatliche Recht wurden für die Versicherungsmakler neue rechtliche Rahmenbedingungen geschaffen, die nicht nur den Unternehmer selbst fordern, sondern auch für die Interessenvertretung eine große Herausforderung in der Aufbereitung und Kommunikation an die Mitglieder dargestellt haben. Ich denke, dass wir diese Herausforderung gut gemeistert haben, wenngleich sie im Jahr 2019 weitergehen wird, zumal Teile der IDD-Umsetzung zum Jahreswechsel noch

nicht vollzogen waren. Die konkrete Unterstützung und Servicierung unserer Mitglieder im Umgang mit dem neuen Regelwerk wird weiterhin eine der Hauptaufgaben bleiben. Angesichts vieler engagierter ehrenamtlicher Fachverbandsfunktionäre und des tollen Teams im Fachverbandsbüro bin ich davon überzeugt, dass wir den Ansprüchen an eine leistungsstarke und moderne gesetzliche Interessenvertretung auch 2019 wieder gerecht werden.

Information! Kaum ein anderes Wort bringt die Anforderungen an die operative Tätigkeit des Fachverbandes im letzten Jahr besser zum Ausdruck. Eine Fülle an neuen Rechtsmaterien – beginnend von der DSGVO über die IDD-Umsetzung bis hin zu direkt wirkenden Delegierten Verordnungen der Europäischen Kommission – musste durchgearbeitet, aufbereitet und schließlich „empfängergerecht“ kommuniziert werden. Im Zuge einer intensiven Kommunikationsoffensive wurde – bildlich gesprochen – aus allen Rohren geschossen und via Fachverbands-Zeitschrift, via Newsletter und über die Fachverbands Website „fitforidd“ ebenso informiert, wie im Zuge der Fachverbandsroadshow, bei der wir rund 1.000 Mitglieder direkt ansprechen konnten. 2019 wird diese Kommunikationsoffensive weiter-

## **Von Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA**

---

gehen bzw. weitergehen müssen. Insbesondere die für die Praxis des Versicherungsmaklers wichtigen Informationen über die neuen „Standesregeln“ sowie die Lehrpläne zur verpflichtenden Weiterbildung werden in gewohnt qualitativer Weise fließen. Darüber hinaus werden u.a. Musterdokumente und Checklisten an die neuen rechtlichen Vorgaben angepasst, um unsere Mitglieder in bewährter Weise in deren praktischer Tätigkeit zu unterstützen.

gehen bzw. weitergehen müssen. Insbesondere die für die Praxis des Versicherungsmaklers wichtigen Informationen über die neuen „Standesregeln“ sowie die Lehrpläne zur verpflichtenden Weiterbildung werden in gewohnt qualitativer Weise fließen. Darüber hinaus werden u.a. Musterdokumente und Checklisten an die neuen rechtlichen Vorgaben angepasst, um unsere Mitglieder in bewährter Weise in deren praktischer Tätigkeit zu unterstützen.

gehen bzw. weitergehen müssen. Insbesondere die für die Praxis des Versicherungsmaklers wichtigen Informationen über die neuen „Standesregeln“ sowie die Lehrpläne zur verpflichtenden Weiterbildung werden in gewohnt qualitativer Weise fließen. Darüber hinaus werden u.a. Musterdokumente und Checklisten an die neuen rechtlichen Vorgaben angepasst, um unsere Mitglieder in bewährter Weise in deren praktischer Tätigkeit zu unterstützen.



**Wien, Februar 2019**

# INHALT

---

<b>06</b>	<b>1. Interessenvertretung allgemein</b>
06	1. 1. Aufgabenvielfalt
06	1. 2. Interessenvertretung auf nationaler Ebene
08	1. 3. Interessenvertretung auf europäischer Ebene
<b>10</b>	<b>2. Kommentar</b>
<b>12</b>	<b>3. Mitgliederservice</b>
12	3. 1. Fachliche und rechtliche Auskünfte & Mitgliederanfragen
12	3. 2. Rahmenverträge
12	3. 3. Bundes- und Sonder-Newsletter
13	3. 4. Webseite - „fitforidd“
13	3. 5. Kooperation mit KPMG - Umsetzungsinitiative „Fit for 2018“
<b>14</b>	<b>4. Öffentlichkeitsarbeit</b>
14	4.1. PR- & Marketingmaßnahmen
15	4.2. Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“
<b>16</b>	<b>5. Veranstaltungen</b>
16	5. 1. Alpbacher ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler
17	5. 2. IDD-Symposium
17	5. 3. Herbst Roadshow
18	5. 4. EDV Tage Großpetersdorf
18	5. 5. Kremser Versicherungsforum
19	5. 6. Punschen für karitative Zwecke
<b>20</b>	<b>6. Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) &amp; Rechts- und Disziplinarkommission (RDK)</b>
20	6. 1. Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)
21	6. 2. Rechts- und Disziplinarkommission (RDK)
<b>22</b>	<b>7. Arbeitskreis Recht</b>
<b>24</b>	<b>8. Arbeitskreis Bildung</b>
24	8. 1. Ausbildung
24	8. 2. Weiterbildung
<b>26</b>	<b>9. Arbeitskreis Technologie</b>
<b>28</b>	<b>10. Arbeitsgruppe Digitaler Vertrieb</b>
<b>29</b>	<b>11. Zahlen &amp; Daten</b>
29	11. 1. Fachverband – Sitzungen
29	11. 2. Branchendaten Versicherungsmakler
<b>33</b>	<b>12. Ausblick</b>

# 1. INTERESSENVERTRETUNG ALLGEMEIN

---

## 1. 1. Aufgabenvielfalt

Das WKG beschreibt die Aufgaben der Fachorganisationen in äußerst umfangreicher Weise – von der Förderung der wirtschaftlichen Angelegenheiten der Mitglieder über die Sicherung der Chancengleichheit der Mitglieder im Wettbewerb bis hin zur Entwicklung von markt- und zukunftsorientierten Branchenkonzepten. Und in der Tat: Die Vielfalt an Aufgaben, die der Fachverband als gesetzliche Interessenvertretung in der Praxis wahrnimmt, ist kaum zu überbieten. Im Jahr 2018 hat sich dies erneut eindrucksvoll gezeigt:

Die innerstaatliche Umsetzung der **Versicherungsvertriebsrichtlinie** (Insurance Distribution Directive / IDD) hat erneut einen großen Teil der Fachverbandsagenden eingenommen. Dabei stand nicht nur die rechtliche und interessenpolitische Begleitung des Umsetzungsvorhabens im Fokus, sondern auch die Servicierung der Mitglieder durch vielfältige Informationen auf unterschiedlichen Informationskanälen (Fachverbandszeitschrift, Newsletter, eigene IDD-Webseite „fitforidd“, Roadshow).

Diverse weitere regulatorische Themenstellungen, insb. zur **Datenschutzgrundverordnung** (DSGVO) standen ebenfalls im Mittelpunkt der rechtlichen und interessenpolitischen Auseinandersetzung. Darüber hinaus 2018 wurden vielfältige operative

Themen begonnen bzw. weiterentwickelt und Bewährtes weitergeführt, wie etwa:

- die Kommunikation den Mitgliedern gegenüber über den monatlichen **Bundes-Newsletter**, der sich binnen kürzester Zeit bei den Mitgliedern etabliert hat,
- der Relaunch der **Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“**,
- die Weiterentwicklung diverser **Service-Tools**, beispielsweise der Muster-Dokumente,
- die Abhaltung spezieller **Informationsveranstaltungen** z.B. in Form der Herbst-Roadshow des Fachverbandes, an der rund 1.000 Mitglieder teilgenommen haben,
- die aktive Teilnahme von Fachverbandsvertretern an Fachveranstaltungen, z.B. am IDD-Syposium oder am AssCompact-Trendtag,
- die Weiterführung etablierter Serviceeinrichtungen, wie z.B. die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle und die Rechts- und Disziplinarkommission des Fachverbandes,

um nur einige Beispiele zu nennen.

Auf den nachfolgenden Seiten sollen auf ausgewählte Themen, denen sich der Fachverband 2018 intensiv gewidmet hat, exemplarisch eingegangen werden.

---

## 1. 2. Interessenvertretung auf nationaler Ebene

### ► Arbeiten an der nationalen Umsetzung der IDD

Die innerstaatliche Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (EU) 2016/97 [Insurance Distribution Directive / IDD], die am 2. Februar 2016 im Amtsblatt der europäischen Union veröffentlicht wurde und am 22. Februar 2016 in Kraft getreten ist, hat den Fachverband auch im Jahr 2018 intensiv beschäftigt.

Zunächst hat sich der Fachverband in die Begutachtung des VersicherungsvertriebsrechtsänderungsG 2018 involviert, zumal klar war, dass die neuen Regelungen im VAG Vorbildwirkung auf die kommende Novellierung der GewO haben.

Besonders intensiv waren die Arbeiten im Rahmen der Begutachtung der Versicherungsvermittlungs-

novelle 2018 mit den Novellierungen u.a. der GewO und des MaklerG sowie die sich über die Jahreswende gezogene Begutachtung zu den Standes- und Ausübungsregeln (Verordnung des BMDW), in die die Informations-, Dokumentations- und Wohlverhaltenspflichten Eingang finden.

Last but not least wurde Ende 2018 mit der Erstellung eines Lehrplans zur verpflichtenden Weiterbildung begonnen, der – nach entsprechender Bestätigung durch das Wirtschaftsministerium – im Februar 2019 in Kraft treten soll.

Während des gesamten Jahres waren Fachverbandsobmann Berghammer und diverse weitere Funktionäre interessenpolitisch mit wichtigen Playern des Rechtssetzungsprozederes in Kontakt und im ständigen Austausch. Dies hat u.a. dazu beigetragen, dass **wesentliche inhaltliche Positionen des Fachverbandes** zur RL-Umsetzung umgesetzt werden konnten, z.B.:

- **Grundsätzlich kein golden plating** im Rahmen der Umsetzung: Die IDD hat Mindestanforderungen festgelegt, die im Zuge der innerstaatlichen Umsetzungen im Prinzip nicht strenger ausgefallen sind. Insbesondere konnte ein Eingriff in die Vergütungssysteme, der über die IDD hinausgeht, vermieden werden.
- **Anwendung ohne Ausnahmen:** Die IDD geht von einem weiten Anwendungsbereich aus und subsumiert unter dem Versicherungsvertrieb u.a. auch den Direktvertrieb, den Onlinevertrieb, Banken etc. Im Rahmen der innerstaatlichen Umsetzung wurden prinzipiell gleiche Regelungen für alle, die diesem Anwendungsbereich unterliegen, aufgestellt.
- Die sog. **prinzipielle Statusklarheit** wurde in der GewO (wieder) verankert.
- Dem Fachverband der Versicherungsmakler wird **weitgehende Autonomie im Bereich der Weiterbildung** zugestanden: Der Fachverband als zuständige Fachorganisation im Sinne der GewO wird einen eigenen Lehrplan erstellen, der die Weiterbildung detailliert regelt.

In diesen Zusammenhang konnte in letzter Minute noch eine finanzielle Entlastung der Mitgliedsunternehmen erreicht werden, zumal auf Initiative des Fachverbandes der Versicherungsmakler mittels Initiativantrages im Parlament die Möglichkeit der internen Schulung von Mitarbeitern erreicht worden ist.

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



Finanzminister Hartwig Löger mit  
Christoph Berghammer, MAS

### ► **Vielfältige weitere nationale Themenstellungen**

Zu vielen weiteren Themen, die direkten oder indirekten Einfluss auf die Branche ausüben, fanden 2018 viele Termine und Gespräche von Fachverbandsobmann Berghammer und -geschäftsführer Mag. Gisch sowie den Obmann-Stellvertretern und Arbeitskreis-Leitern mit Entscheidungsträgern und Meinungsbildnern auf unterschiedlichen Ebenen samt intensiver Vorbereitung und Nachbereitung statt.

Eine Vielzahl dieser Themen war darüber hinaus Gegenstand von Gesetzesbegutachtungen, Konsultationen u.dgl. Dazu zählen beispielsweise

- **Versicherungsvertragsgesetz**
- **Geldwäsche-Risikobewertungsausnahme-VO**
  - GütesiegelVO
  - EU-Verbraucherschutzrichtlinien
  - Elektronisches Notariatsform-Gründungsgesetz
  - RL Verwendung digitaler Mittel und Prozesse im Gesellschaftsrecht
  - Eignungsprüfung des EU-Vorschriftenrahmens im Bereich der Unternehmensberichterstattung
  - Informationssicherheit
  - Jahressteuergesetz 2018
  - Europäische Sozialpolitik 22.5
  - Novelle zum Verwaltungsverfahren
  - Stärkung des Schutzes von Whistleblowern
  - Forschungs- und Innovationsprogramm 2021-2027 – Horizon Europe
  - Sammelnovelle Goldplating



## 1. 3. Interessenvertretung auf europäischer Ebene

### ► Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Parallel zur Begleitung der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie / IDD in das nationale Recht war es weiterhin notwendig, sich auch auf europäischer Ebene intensiv mit den Detailregelungen der Richtlinie und der darauf aufbauenden Delegierten Rechtsakten auseinanderzusetzen. Zum einen gibt die IDD als sog. **Rahmenrichtlinie** die Basis für die innerstaatliche Umsetzung vor, sodass es wesentlich ist, Inhalte, die allenfalls noch interpretationswürdig sind, zu klären. Zum anderen sind Delegierte Rechtsakte auf Basis der IDD zu den Themen

- POG / **Product Oversight and Governance** (Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen) und
- IBIPs / **Insurance Based Investment Products** (Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten gelten)

mit Oktober 2018 wirksam geworden. Als Verordnungen der EU wirken sie in Österreich unmittelbar, ohne dass es einer innerstaatlichen Umsetzung bedürfen würde.

Trotz der das ganze Jahr beherrschende Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD mit samt ihrer Umsetzungsproblematik, war der Fachverband natürlich bei anderen Themen auf europäischer Ebene aktiv. Hervorzuheben ist hier zunächst die Mitgliedschaft bei BIPAR (European Federation of Insurance Intermediaries).

Der Fachverband, immer vertreten durch Fachverbandsobmann Christoph Berghammer nahm an 3 strategisch wichtigen BIPAR Treffen teil. Zu erwähnen ist insbesondere das Annual General Meeting in Amsterdam. Themen dieser spezifischen Veranstaltung waren neben der IDD Umsetzung in den verschiedenen Mitgliedstaaten, die Arbeit der EIOPA, Entwicklungen im Bereich Cyber Versicherungen und Digitalisierung.

Eine große Umfrage zur IDD, an der der Fachverband tatkräftig zuvor mitgewirkt hat, wurde im Rahmen dieses Meetings vorgestellt und eingehend analysiert.

Besonders erwähnenswert ist die Teilnahme an dem WFII world council meeting der World Federation



Christoph Berghammer, Gabriel Bernardino (Chairman of EIOPA), Dr. Hans-Georg Jenssen (Vorstand VDVM) und Ulrich Zander (Vizepräsident BVK)

of Insurance Intermediaries im März in Lissabon. BIPAR ist ein Mitglied dieser international tätigen Vereinigung.

Sie hat sich zum Ziel gesetzt, die Interessen der Versicherungsvermittler weltweit zu fördern und zu verteidigen. Werden beispielsweise in internationalen Organisationen wie der WTO (World Trade Organisation) Standards im Bereich Konsumentenschutz oder Geldwäsche erarbeitet, wird WFII in diesen Prozess einbezogen und schützt die Positionen der Versicherungsvertriebsbranche.

Auch vom Fachverbandsbüro aus, wurde an europäischen Anliegen gearbeitet. Der Fachverband beteiligte sich bei zahlreichen einschlägigen Umfragen und unterstützte Maklerverbände in anderen Mitgliedstaaten mit Rat und Erfahrungsberichten.

Im Bereich der **Digitalisierungsentwicklung** und **FinTechs** gab es zahlreiche neue Berichte und Diskussionsmöglichkeiten, an denen sich der Fachverband aktiv beteiligte. Hervorzuheben sind insbesondere Bewertungen von sogenannten **Regulatory Sandboxes** (Testmöglichkeit von Geschäftsmodellen unter Aufsicht, aber ohne Verpflichtung sämtliche Regelungen einzuhalten) und **Innovation hubs** (Gründungsplattformen).

Nicht unerwähnt bleiben sollte die Vorstellung des

so genannten **PEPPs (=Paneuropäisches Pensionsprodukt)** und des **KID (key information document for PRIIPs)** im Rahmen des Fachverband Newsletters. Natürlich wurde auch- wie in den Jahren zuvor- an den **Delegierten Verordnungen zu den Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen sowie zu den Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln hinsichtlich des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten** weitergearbeitet.

Die geplanten Änderungen einiger Delegierten Rechtsakte der IDD durch die **EU Initiative Sustainable Finance** wird in Zukunft auch weiterhin großes interessenpolitisches Engagement des Fachverbandes auf Europäischer Ebene erfordern.

Darüber hinaus wird das nächste Annual General

Meeting von BIPAR im Juni 2019 in Wien stattfinden.

Zu den internationalen Themenstellungen haben 2018 – zusätzlich zu den erwähnten Stellungnahmen und Gesprächen – schließlich vielzählige weitere Interessenvertretungsmaßnahmen stattgefunden, wie beispielsweise

- die aktive Teilnahme an den strategisch wichtigen BIPAR-Meetings,
- diverse Treffen und Gespräche mit EU-Abgeordneten, Vertretern der ständigen Vertretung Österreichs in Brüssel, Mitarbeitern des WK-Büros in Brüssel sowie weiteren Stakeholdern,
- regelmäßiger Informations- und Positionsaustausch mit Versicherungsvermittler- und -maklerverbänden anderer Länder.

## 2. KOMMENTAR

---

### Das Jahr 2019 aus Sicht des Konsumentensprechers

„Bekanntlich bestimmt der Standpunkt die Perspektive. Dieses Naturgesetz sollte man (selbstkritisch) immer im Auge behalten, egal ob es um politische Aussagen, wirtschaftliche Prognosen oder juristische Behauptungen geht. Vom Standpunkt eines Versicherungsmaklers, eines Standesvertreters der Maklerschaft und deren Konsumentensprechers war das Jahr 2019 gezeichnet von Hoffen und Bangen, von Wünschen und Enttäuschungen und auch von Zorn und Unverständnis.

Die gesamte Branche wartete wie gebannt auf die (un)endliche Umsetzung der IDD in österreichisches Recht und die Auswirkungen der DSGVO. Bevor ich auf die konkreten Auswirkungen eingehe, möchte ich einen weiteren Rückblick in das Jahr 2004 machen. In diesem Jahr wurde der Skandal um einige große amerikanische Versicherer und einen großen Makler durch Staatsanwalt Eliot Spitzer aufgedeckt. Spitzer wies nach, dass Kunden durch vorgetäuschte Offerte überhöhte Prämien (= auch überhöhte Provisionen) zu zahlen hatten. Ein Vorgang, den man in Europa eher aus anderen Branchen - speziell der Baubranche - kennt, der aber schon in der Antike dokumentiert ist. Dieser Herr Spitzer wurde durch die Klagen gegen Versicherungen und Banken berühmt und schließlich Gouverneur von New York. Ein Amt, welches er bald unehrenhaft verlassen musste - einer der vielen Treppenwitze der Geschichte, in denen die Saubermänner selbst straffällig werden. Der amerikanische Versicherungsskandal schwappte - wie eigentlich alles - auch auf Europa über und die EU begann sich für Provisionen zu interessieren, denn das schien und scheint etwas besonders Böses zu sein. Erst recht, nachdem auch dubiose Lustreisen deutscher Versicherer bekannt geworden sind.

Für die US-Amerikaner ist das Thema längst erledigt, aber die EU hat ein Jahrzehnt der Transparenzdiskussion hinter sich. Unsere Branche befindet sich in ständigem Rechtfertigungszustand dafür, dass für erbrachte Leistungen auch Entgelt zu beziehen ist.

Ein ähnliche Überreaktion betrifft den Datenschutz. Niemand kann und wird gegen Datenschutz sein. Erst recht nicht, nachdem bekannt geworden ist, welche Daten die NSA hat und was damit gemacht wird - Stichwort Snowden. Ein deutscher EU-Abgeordneter griff das Thema auf und erreichte in Brüssel eine entsprechende Regelung - die DSGVO. Diese ist sehr

streng und praktisch nicht erfüllbar - aber besonders bemerkenswert ist, dass Regierungsstellen und erst recht Geheimdienste (die Auslöser, nicht zu vergessen) davon ausgenommen sind. Wir als Versicherungsmakler hatten und haben aber exorbitant hohe Aufwendungen zu tragen, um „DSGVO-fit“ zu werden und zu bleiben. Die Auflagen sind so unerfüllbar, dass die Regierung sogar entschied, zunächst nur zu verwarnen, nicht gleich zu strafen.

Versicherungsberatung - das muss man leider festhalten - ist zu einer bürokratischen Übung geworden. Bevor überhaupt über die Wünsche des Kunden oder die Vorschläge des Beraters geredet werden kann, ist ein Stakkato von Formularen und Zustimmungserklärungen abzuarbeiten, Zielmärkte sind zu definieren und Produktinformationen auszuhändigen, ohne dass bereits gewusst wird, ob und welches ausgewählt wird.

In Zeiten der Digitalisierung - die kommt noch - werden Tonnen von Papier vergeudet, weil dem (präsumtiven) Kunden die Angebote mit allen Anhängen auszufolgen sind. Das Gesetz geht offenbar von riesigen Geschäften aus, bei denen eben besondere Sorgfalt gilt und entsprechender Aufwand keine Rolle spielt. Tatsächlich geht es im Massengeschäft jedoch um Monatsprämien unter 50 Euro.

Wir als die gewählten Vertreter hatten und haben uns mit diesen Themen ständig mit den zuständigen Ministerien, der AK, aber auch untereinander im Zuge der notwendigen Koordinierungen in der Wirtschaftskammer auseinandersetzen müssen, denn die Interessen und Vorstellungen von Versicherungen, Banken, Autohändlern, Reisebüros, Agenten, FDL's und Maklern (die allesamt Versicherungen vermitteln) sind eben nicht so leicht unter einen Hut zu bekommen. Schließlich überraschte uns die Poli-



KommR Rudolf Mittendorfer,  
Fachverbandsobmann-  
Stellvertreter und  
Konsumentensprecher im  
Fachverband

---

tik bzw. das Wirtschaftsministerium mit immer neuen Terminen zur Umsetzung der IDD, bis diese knapp vor Weihnachten doch war – einschließlich vieler offener Fragen wie der Weiterbildung, die noch einer Klärung bedarf.

Noch ein Wort zur Digitalisierung. Diese wird von vielen Konzernen aber auch von Behörden geradezu als Allheilmittel angesehen. Dieser bedingungslose Glaube erinnert mich mittlerweile an verbotene Medikamente (z.B. Contergan) und Pflanzenschutzmittel (DDT oder nun Glyphosat) – zunächst immer der Letztstand in der Wissenschaft, schlussendlich eine Katastrophe. Es werden enorme Summen eingesetzt, um den Kunden direkt zur Versicherung zu lotsen. Die „Dividendenfuchser“ schwelgen in Kosteneinsparungen von 17%, die zu erzielen wären, wenn es den teuren Vertrieb nicht gäbe. Die deutlich höheren Kosten für die Implementierung und vor allem das Bewerben der digital verfügbaren Produkte werden diskret verschwiegen. Dafür wird pompös mit Slogans wie „mit 5 Klicks zur Krankenzusatzversicherung“ geworben. Jeder, der schon eine Krankenversicherung beraten und verkauft hat, kennt die Probleme mit den Gesundheitsfragen und deren Prüfung. Wir sehen uns also einer zunehmenden „Entmenschlichung“ des Lebens ausgesetzt – erst recht in unserer Branche. Und ich bin der Meinung, dass dies weder der Branche gut tut noch unseren Kunden. Denn die, die ich kenne und kennenlerne, die wollen beraten werden – und zwar von seriösen, sachkundigen und gut ausgebildeten Beratern. Und sie wollen NICHT mit unendlichen Papierwüsten und Formularen zugemüllt, sondern über ihre persönlichen Risiken und deren Lösungsmöglichkeiten aufgeklärt werden.

Abschließend möchte ich noch ein ewiges Lied und Leid wiederholen. Das offizielle Österreich gaukelt der Bevölkerung nach wie vor vor, dass private Vorsorge nicht notwendig ist. Das alleine wäre schon schlimm genug angesichts steigender Lebenserwartung, sinkender Pensionen und einem ungelösten Pflegesystem. Noch schlimmer ist aber, dass die wenigen verbliebenen „Förderungen“ (man müsste verniedlichend „Förderungchen“ sagen) weiter zurückgestutzt worden sind.

Es fehlt sowohl eine strategisch und betragsmäßig brauchbare Betriebliche Vorsorge, und erst recht

eine Private Säule für Berufsunfähigkeit, Alter und Pflege. Die Menschen werden im Unklaren über ihre finanzielle Zukunft gelassen bzw. in falscher Sicherheit gewiegt – und jene, die doch etwas tun, werden mit Formalismen schikaniert.

Für mich persönlich ist daher die Bilanz des Jahres nicht mit halbvoll oder halbleer zu ziehen. Wir haben uns unendlich angestrengt, um das Ärgste zu verhindern, aber es ist unverkennbar, dass unser Beruf mit weiteren Bürden belastet wurde und es keinen Anschlag durch steuerliche Förderungen gibt.

Es heißt also Ärmel aufkrempele, jede/r muss sein Geschäftsmodell überdenken, unrentable Geschäfte definieren und allenfalls nur gegen Honorar übernehmen. Synergien und Kooperationen suchen und erst recht jene Versicherer finden, die auch weiterhin auf unsere Beratungs- und Vermittlungstätigkeit Wert legen.

Mitunter verstellt persönliche Betroffenheit die Sicht in die Zukunft. Sehen wir uns daher das Schicksal der Greißler an oder betrachten wir das Spezialisierungstempo bei Rechtsanwälten, Steuerberatern oder auch Ärzten. In praktisch allen wissensbasierten Berufen – und der Unsrige gehört eindeutig dazu – sind die Generalisten am Rückzug. Mich persönlich schmerzt das, denn wie viele, die 30 und mehr Jahre in der Branche tätig sind, verstand ich mich lange als Generalist. Die aktuellen Erfordernisse verlangen allerdings mehr Ausbildung, mehr Konzentration, mehr Kooperation, mehr kaufmännisches Denken und Bereiche, in denen man besser ist als der Markt. Und mehr Haftung haben wir auch zu gewärtigen.

Nichtsdestotrotz haben wir einen tollen und spannenden Beruf und ich wünsche allen Kolleginnen und Kollegen trotz schwieriger Rahmenbedingungen ein erfolgreiches Jahr. Wir werden heuer die „Reste der IDD“ abarbeiten und dann ist es vielleicht Zeit, manche Segel neu einzurichten. Denn wie sagte der große deutsche Kanzler Bismarck auf die Kritik, er richte seine Segel nach dem Wind? --- „Ist das nicht die Kunst beim Segeln?!“

Ich wünsche dabei gutes Gelingen

Rudolf Mittendorfer“

# 3. MITGLIEDERSERVICE

## 3.1. Fachliche und rechtliche Auskünfte & Mitgliederanfragen

Der Fachverband und die RSS unterstützen einerseits die Fachgruppen bei fachlichen Anliegen und wickeln - parallel/zusätzlich zur Mitglieder-Service-

rung durch die Fachgruppen - darüber hinaus vielzählige Mitgliederanfragen ab.

2018 wurden seitens Fachverband und RSS beispielsweise an die 336 juristischer Anfragen (schriftlicher und mündlicher Art) bearbeitet. Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick hinsichtlich Themenstellungen und „Anfragekanal“:

Mitgliederanfragen nach Themenstellungen:	
Versicherungsrecht	97
Maklerrecht	92
Gewerberecht	123
Sonstiges	24
<b>Insgesamt</b>	<b>336</b>

Mitgliederanfragen nach „Anfragekanal“:	
Mitglieder (Makler)	126
Funktionäre & Fachgruppen	85
Konsumenten / VN	82
Sonstiges	43
<b>Insgesamt</b>	<b>336</b>

## 3.2. Rahmenverträge

Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hat mit diversen Versicherungsunternehmen Rahmenverträge für Versicherungsmakler abgeschlossen.

Konkret handelt es sich dabei um:

- Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (Berufshaftpflicht) – UNIQA - GENERALI
- Vermögensschadenhaftpflicht Exzedentenversicherung – Wiener Städtische
- Rechtsschutzversicherung – ARAG, D.A.S., ROLAND
- Gruppenkrankenversicherung – MERKUR

- Berufsunfähigkeitsversicherung – Die Continentale
- Pflege- und Berufsunfähigkeitsversicherung – NÜRNBERGER

In regelmäßigen Abständen werden diese Rahmenverträge vom Fachverband gemeinsam mit den betreffenden Versicherern evaluiert. Im Jahr 2018 wurden insbesondere intensive Gespräche zur Berufshaftpflichtversicherung geführt und ein neuer Rahmenvertrag bis zur Unterschriftsreife gebracht, die Unterzeichnung erfolgte Anfang 2019.

**Hinweis:** Musterformulare bzw. -courtagen sind unter Punkt 7. Arbeitskreis Recht zu finden.

## 3.3. Bundes- und Sonder-Newsletter

Der Bundesnewsletter des Fachverbandes mit einer Reichweite von über 4.000 Mitgliedern sorgt für monatliche Informations-Updates. Darüber hinaus wurden 2018 erstmals auch Sondernewsletters zu ganz aktuellen Themen versendet. Mehr zum Thema Newsletter finden Sie unter Punkt 4. 1. PR & Marketingmaßnahmen.



### 3.4. Webseite - „fitforidd“

Auf der vom Fachverband der Versicherungsmakler eigens eingerichteten Webseite „www.fitforidd.at“ stehen online diverse unterschiedlichste Informationen zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive/IDD) in die nationale Rechtsprechung unterstützend zur Verfügung. Diese wird laufend um wichtige Neuigkeiten und interessenpolitische Informationen ergänzt, so dass neben den aktuellen Inhalten zur IDD-Umsetzung auch Mitgliederinformationen, Courtageergänzungen sowie Musterformulare im Downloadbereich zu finden sind. Zudem gibt die Webseite auch einen kurzen Überblick über IDD-relevante Veranstaltungen, wie bspw. das 12. und 13. ExpertInnen-treffen in Alpbach, das IDD- Vertriebsforum & -Symposium sowie die Herbst Roadshow des Fachverbandes. Durch die Webseite wurde den Mitgliedern die Mög-



lichkeit gegeben sich ausreichend und rechtzeitig auf die künftigen Regelungen vorzubereiten, die mit 28.01.2019 in Kraft getreten sind.

### 3.5. Kooperation mit KPMG - Umsetzungsinitiative „Fit for 2018“

Ende März 2018 wurde den Versicherungsmaklern die webbasierte Umsetzungsplattform „Fit für 2018“ für Versicherungsmakler, die in gemeinsamer Kooperation mit KPMG entstanden ist, vorgestellt. Das E-Learning Tool wurde von KPMG Experten ausgearbeitet und eigens für die Branche der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten programmiert. Mit „Fit für 2018“ sollte regulatorische Sicherheit vermittelt werden, ohne dabei das eigentliche Ge-

schäftsmodell der Versicherungsmakler in den Hintergrund zu rücken. An die 300 Versicherungsmakler haben sich für die Umsetzungsplattform angemeldet. Die vollständige Durcharbeitung und erfolgreiche Absolvierung aller modularen Elemente wurde einem eine bestmögliche Vorbereitung auf die gesetzlichen Änderungen und regulatorischen Anforderungen ermöglicht.

„Fit für 2018“ hat durch vier interaktive Module zielgerichtet auf die Neuerungen im Unternehmen hingeführt und konnte über konkrete Handlungsanleitungen die notwendigen Änderungen anstoßen. Die Freischaltung der Module erfolgte in einem iterativen Prozess, über welchen während dieser Zeit alle Teilnehmer durch einen regelmäßigen Newsletter auf dem neusten Stand gehalten wurden. Das erste Modul „Wissenscenter (inkl. Download-Tool)“ bot das notwendige Werkzeug zur Umsetzung der regulatorischen Änderungen (Templates, Checklisten, Musterprozesse, Textbausteine, usw.). Konkrete Arbeits-hilfen zur Umsetzung standen ebenfalls zum Download bereit sowie der Veranstaltungskalender zur weiteren Wissens-vertiefung zu relevanten regulatorischen Themen.



# 4. ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

## Brigitte Kreuzer, Leiterin Arbeitskreis Öffentlichkeitsarbeit im Fachverband:

„Ich blicke zurück auf ein sehr turbulentes Jahr 2018. Neben unserer Kernaufgabe als Versicherungsmakler haben wir uns intensiv mit der DSGVO und IDD beschäftigen müssen.“

Gerade zu diesen Themen war uns eine umfassende Pressearbeit wichtig. Einerseits um unsere Mitglieder zu informieren, aber andererseits auch um der Öffentlichkeit verständlich zu machen, welche Veränderungen unsere Branche bewegen und welchen Mehraufwand wir an Administration zu bewerkstelligen haben.

Unsere Webseite „FIT FOR IDD“ hat sich zum Informationsaustausch und als Download Center sehr bewährt - dies bestätigen die über 30.000 Zugriffe. Im letzten Jahr haben wir unsere Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“ neu ausgeschrieben und nach einem Jahr Bestand in seiner modernen Gestalt, können

wir sagen: Das Magazin ist genauso wie wir es uns vorgestellt haben!

Unserem Arbeitskreis ist eine Kommunikation auf vielen Wegen zu den Mitgliedern des Fachverbandes, aber auch an die Öffentlichkeit enorm wichtig. Der Bundesnewsletter ist ein wichtiger und gut angenommener Informationsweg und auch unsere Facebook Seite wird zur raschen Informationsverteilung genutzt. An Social-Media werden wir in den nächsten Jahren noch intensiver arbeiten.“



Brigitte Kreuzer

### 4.1. PR- & Marketingmaßnahmen

- 2018 wurden zwei **Presseaussendungen** des Fachverbandes zu den Themen Alpbacher ExpertInnen-treffen und KPMG „Fit für 2018“ lanciert.
- Der Fachverband zeigt weiterhin seine Präsenz in den sozialen Medien auf **Facebook**. Laufende Postings zu den interessenpolitischen Aktivitäten sowie Branchen-News sorgen nicht nur für aktuelle Inhalte, sondern schaffen für unsere social-media affinen Mitglieder Raum zum unkomplizierten Meinungsaustausch. Die offizielle Facebook Seite „Fachverband der Versicherungsmakler“ gefällt ca. 390 sogenannten Fans und beinhaltet sämtliche für Versicherungsmakler und deren Endkunden relevante und aktuelle Informationen. 76 % der Fans sind Männer

und liegen im Altersdurchschnitt zwischen 35 und 44 Jahren.

Darüber hinaus wurde im Rahmen der IDD-Umsetzung auch eine zusätzliche geschlossene Facebookgruppe „Fachverband Versicherungsmakler“ eingerichtet, die rund 320 Versicherungsmakler als Mitglieder aufweist. Hier können sich die Mitglieder untereinander austauschen und Fragen stellen. 85 % dieser Gruppenmitglieder sind ebenfalls Männer, die im Durchschnitt 45 bis 54 Jahre alt sind.

- Monatlich erscheint ein eigener **Bundesnewsletter** des Fachverbandes, mit dem der Fachverband Regionen übergreifende Themen direkt an die über 4.000 Mitglieder transportiert. Dieser Bundesnewsletter ergänzt einerseits die Informationen der regionalen Fachgruppen und andererseits die Beiträge der Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“.

Neben den monatlichen Bundesnewslettern wurden 2018 auch vier **Sondernewsletters** zu ganz aktuellen Themen wie IDD & Courtagevereinbarungen versendet.

Eine Auswertung des Bundesnewsletters ergab nachstehende Jahresdurchschnittswerte für 2018:



- Öffnungsrate\*: 42,70 %
- Leserate\*: 33,86 %
- Read-to-Open-Rate\*: 79,9 %
- Klickrate\*: 15,12 %
- Click-to-Open-Rate\*: 34 %

*\*Die Öffnungsrate gibt die tatsächliche Reichweite an und misst das Verhältnis von allen E-Mail Empfängern zu denen, die den Newsletter auch wirklich geöffnet haben.*

*Die Leserate beschreibt das Verhältnis von gelesenen Newslettern zu alle zugestellten Newslettern.*

*Die Read-to-Open-Rate dient als Qualitätsindikator. Um vom E-Mail Empfänger zum Leser zu werden, muss die Lesedauer mindestens 8 Sekunden betragen.*

*Die Klickrate beschreibt das Verhältnis von Klicks zu E-Mail Empfängern.*

*Im Gegensatz zur Click-to-Open-Rate, die nur diejenigen Empfänger des Newsletters berücksichtigt, die ihn tatsächlich auch geöffnet haben.*

Die beste Ausgabe 2018 war der Bundesnewsletter vom April (04/2018) mit der höchsten Öffnungs- (46,08 %), Klick- (21,63 %) und Click-to-Open Rate (46,95 %).

Die beste Leserate (36,57 %) ist in der Jänner Ausgabe und die beste Read-to-Open-Rate (84,87 %) in der November Ausgabe zu lesen.

Der Fachverband fungiert schließlich als laufender Ansprechpartner für die Fachpresse und andere Medien sowie als Inputgeber zu diversen fachlichen und rechtlichen Themenstellungen für die Newsletter der einzelnen Fachgruppen.

In diversen Medien haben die Pressemeldungen und Expertisen des Fachverbandes entsprechende Berücksichtigung gefunden.

## 4.2. Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“

Die Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“ wurde als offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten im Jahr 2018 insgesamt 6 Mal herausgegeben (risControl, Der Verein für Versicherungs- und Finanzinformation). Die Spezial- und letzte Ausgabe des Jahres wurde den Frauen in der Branche gewidmet und hierfür extra umbenannt in

„Die Versicherungsmaklerin“.

Sämtliche wichtigen Branchenthemen und interessenpolitische Aspekte sowie teilweise auch rechtliche Themen konnten darin aufbereitet werden. Die Zeitschrift erscheint in einer Auflagenstärke von 6.500 Stück und wird jedem österreichischen Versicherungsmakler kostenlos zugesandt.

Sämtliche Ausgaben stehen darüber hinaus in elektronischer Form auf der Webseite des Fachverbandes zur Ansicht bereit.



## 5. VERANSTALTUNGEN

### 5.1. 13. ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler beim Europäischen Forum Alpbach

Bereits am Vortag des offiziellen Programms des 13. Versicherungsmakler-ExpertInnentreffens im Rahmen des Europäischen Forum Alpbach hat der Fachverband der Versicherungsmakler einen **Funktionärs-workshop** zu den Themen Mitarbeiter- und Organisationsentwicklung sowie digitalem Vertrieb mit entsprechenden Vorreitern aus der Branche abgehalten. Rund 40 Funktionäre nahmen an dem Workshop teil.

Die Teilnehmer wurden im Rahmen des ersten Teils „Mitarbeiter- und Organisationsentwicklung“ nach einem entsprechenden Impulsreferat von Wolfgang Willim in zwei Gruppen unterteilt. Die eine Gruppe beschäftigte sich mit inhaltlichen Fragestellungen zum allgemeinen Maklermarkt und Ressourcennutzung, die zweite Gruppe brainstormte über Lösungsansätze zur besseren Er-

Fried, Müller, Panhauser, Berghammer, Koban, Klein und Mittendorfer



Riedlsperger, Willim, Steiner, Berghammer, Baudisch und Mittendorfer

reichbarkeit der Mitglieder.

Die Ergebnisse wurden u.a. auch

im Folder „Der Versicherungsmakler als Unternehmer“ von Herrn Willim im Rahmen der Fachverbands Roadshow Herbst 2018 präsentiert.

Im zweiten Teil des Workshops referierten Dr. Philip Steiner und Mag. Reinhold Baudisch in einem Kurzvortrag zur Frage „Was braucht der Makler, um sich im digitalen Vertrieb zurecht zu finden?“.

Das offizielle Event „Alpbacher ExpertInnentreffen der österreichischen Versicherungsmakler“ wurde zum 13. Mal vom Fachverband in gemeinsamer Kooperation mit der Tiroler Fachgruppe veranstaltet, das auch 2018 wieder Fachvorträge mit interessenpolitischen Aktivitäten genauso verbunden hat, wie spannende key-notes mit professionellem Netzwerken. Bei der diesjährigen Veranstaltung Ende August war das Congress Centrum Alpbach mit rund 220 Teilnehmern wieder bis auf den letzten Platz gefüllt.

Am Vormittag widmeten sich hochkarätige Vortragende, wie Mag. Stefan Trojer, Dr. Ludwig Pflieger sowie Dr. Klaus Koban (stellvertretend für Prof. Mag. Erwin Gisch) der nationalen Umsetzung der Versicherungsvertriebs-Richtlinie (IDD) als einen der beiden Themenschwerpunkte.

Am Nachmittag wurde das Hauptaugenmerk auf den digitalen Maklervertrieb gelegt. Festvortragender Mag. Hermann Fried



Christoph Berghammer, Dr. Ludwig Pflieger, MMag. Stefan Trojer

referierte über die Möglichkeiten des Maklers als Game Changer, Werner Panhauser präsentierte das Versicherungsverhalten der „Generation Online“

aus der gleichnamigen Helvetia-Studie und die Vorträge von Mag. Werner Müller sowie Dr. Klaus Koban zum Thema digitaler Versicherungsvertrieb spannten einen weiteren inhaltlichen Bogen von der Versicherungswirtschaft zur Maklerschaft.

Abgerundet wurde das 13. Alpbacher ExpertInnenreffen der Versicherungsmakler mit einer systemischen Aufstellungsarbeit von Peter Klein zum Thema „Was macht die Digitalisierung mit unserem Bewusstsein? - eine Annäherung durch kollektive Bewusstseins-Aufstellung“.

Detaillierte Informationen zur systemischen Aufstellungsarbeit können in der 5. Ausgabe und eine ausführlichere Berichterstattung zum Funktionärsworkshop sowie dem Alpbacher ExpertInnenreffen in der 4. Ausgabe der Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“ nachgelesen werden.

## 5.2. IDD-Symposion

Unter Mitwirkung des Fachverbandes der Versicherungsmakler, des Fachverbandes der Finanzdienstleister, des Bundesgremiums der Versicherungsagenten sowie des VVO fand am 1. Oktober 2018 in Wien – veranstaltet von der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen – das Symposion „Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht“ statt. Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS und Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch fungierten unter anderem auch als Vortragende.

Die Veranstaltung setzte sich wieder mit Fragen der IDD-Umsetzung in nationales Recht und den damit



verbundenen Auswirkungen auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten auseinander.

## 5.3. Herbst Roadshow

Im Herbst 2018 tourte der Fachverband für seine Mitglieder mit einer Roadshow durch ganz Österreich. In fünf Bundesländern machte die Fachverbands-Roadshow Station, um über wichtige rechtliche und standespolitische Themen sowie Serviceangebote zu informieren. In Kooperation mit den regionalen Fachgruppen haben insgesamt fast 1.000 Mitglieder an der Informationsveranstaltung teilgenommen.

Die wesentlichen Inhalte der Vorträge und Diskussionen im Rahmen dieser Roadshow bildeten:



Gisch, Willim, Weinrauch, Berghammer und Riedlsperger

- Rechtliche Neuerungen aufgrund der innerstaatlichen IDD-Umsetzung (Prof. Mag. Erwin Gisch & Christoph Berghammer)
- Neuer Haftpflichtrahmenvertrag und Aktuelles zur RSS/RDK (Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger bzw. Dr. Klaus Koban in Niederösterreich)
- Erste Erfahrungen und praktische Problemstellungen mit der DSGVO (Dr. Roland Weinrauch, Kanzlei Weinrauch)
- Der Versicherungsmakler als Unternehmer (Wolfgang Willim, Sewico Consulting GmbH)

Für die Herbst Roadshow des Fachverbandes ist in Kooperation mit dem Unternehmensberater Wolfgang Willim der gleichnamige dazugehörige Folder „Der Versicherungsmakler als Unternehmer“ erstellt, an die veranstalteten Fachgruppen versendet und vor Ort von Herrn Willim auch präsentiert worden.

Der Zweck des Folders bestand darin, die eigenen Stärken und Schwächen aus unternehmerischer Sicht erkennen und ggf. auch Arbeitsprozesse effi-

zienter und effektiver gestalten zu können. Diese Broschüre dient als Hilfestellung auf freiwilliger Basis, wie bspw. das eigene Potenzial mehr ausgeschöpft werden kann.

Eine zweiteilige Berichtserstattung

zur Fachverbands Herbst Roadshow 2018 ist in den Ausgaben 5 und 6 der Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“ zu finden.



#### 5.4. EDV Tage Großpetersdorf

Anfang November 2018 trafen sich wie jedes Jahr die Mitglieder des Arbeitskreises Technologie im Fachverband der Versicherungsmakler mit Vertretern des VVO, der Versicherer und der Maklersoftware-Anbieter im burgenländischen Großpetersdorf zu den „EDV-Tagen“.

Im Mittelpunkt der heurigen EDV-Tage standen die Themen „Digitalisierung im Maklervertrieb“ sowie der „durchgehende digitale Prozess“ mit dem Ziel, die internetbasierten Prozesse zwischen Versicherungen und Makler zu standardisieren bzw. zu normieren. Am Beispiel von BiPRO und OMDS (Österreichischer Maklerdatenservice) sollen diese Prozesse so normiert werden, dass sich die Maklerkollegen künftig ohne gro-



ße Hürden in dieser digitalen Welt zurechtfinden und sie mittels einfachem Zugang bei ihrer täglichen Arbeit unterstützt werden.

#### 5.5. Kremser Versicherungsforum

Ende November 2018 fand vor rund 180 Teilnehmern das 4. Kremser Versicherungsforum statt, das die Donau-Universität Krems in Kooperation mit dem Fachverband veranstaltet. Unter dem Motto „**Haftpflicht, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht**“ wurden durch ein hochkarätiges Vortragsteam aktuelle Entwicklungen und Neuerungen im Versicherungsbereich aufgezeigt.

Die Veranstaltung wurde durch Frau Dr. Arlinda Berisha, Lehrgangsführerin am Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen, eröffnet. Neben den Vorträgen von Dr. Klaus Koban zum Vertriebsprozess nach der IDD und Prof. Mag. Erwin Gisch zum „Versicherungsfall und zeitlichen Geltungsbereich in der Rechtsschutzversicherung“ – beide gehören dem wissenschaftlichen Beirat des Departments für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau-Universität Krems an – skizzierten weitere sechs Vortragende



unterschiedliche aktuelle Themenstellungen und standen den Teilnehmern für Fragen und Diskussion zur Verfügung:

Dr. Ilse Huber, ehemalige Senatsvorsitzende und Vizepräsidentin des Obersten Gerichtshofes, erläuterte

te die aktuelle OGH-Judikatur insbesondere zur Betriebs-, und Privat- sowie der Berufshaftpflichtversicherung.

Darüber hinaus haben sich Univ.-Prof. Dr. Martin Schauer dem Thema der Direktklage des Geschädigten in der Haftpflichtversicherung und Dr. Karin Hartjes dem Thema des Produktrückrufes in der Haftpflichtversicherung gewidmet.

Dr. Ludwig Pfleger referierte über Compliance und Marktverhaltensrisiko im Versicherungsvertrieb. Im letzten Block der Veranstaltung skizzierte Mag. Markus Kajaba die Herausforderungen im digitalen Versicherungsvertrieb und Mag. Wolfgang Fitsch bildete mit seinem Vortrag „Dem Datenschutzbeauftragten im Regime der DSGVO“ den Abschluss.

## 5.6. Punschen für karitative Zwecke

Anfang Dezember 2018 lud der Fachverband der Versicherungsmakler im Anschluss an seine letzte Ausschusssitzung im Jahr 2018 seine Funktionärs-

mitglieder und Vertreter der Versicherungsbranche zum gemütlichen Umtrunk am Punschstand ein. Der Erlös in der Höhe von 1.000 Euro wurde für die Unterstützung blinder Jugendlicher sowie auch älterer Menschen mit besonderen Bedürfnissen an den Lions Club Vindobona gespendet.



- ▶ Zusätzlich zur Durchführung eigener Veranstaltungen, nahmen Vertreter des Fachverbandes an vielen Events, Tagungen und Seminaren anderer Organisationen teil, z.B.
  - Vortrag von Herrn Sen.-Präs. i.R. Dr. Gerhard Hellwagner als RSS-Vorsitzender bei der FG Burgenland
  - Teilnahme von Arbeitskreis Recht Leiter Koban beim AssCompact-Trendtag
  - Teilnahme von Fachverbandsobmann Berghammer und Fachverbandsgeschäftsführer Gisch

beim IDD Forum der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen

- Teilnahme von Fachverbandsobmann-Stv. Mitendorfer beim Insurance-Forum Austria (IFA) in Rust
- usw.

Dadurch konnten nicht nur weitere Wissensinhalte vermittelt werden, sondern insb. auch interessenpolitisch wichtige Botschaften und Argumente platziert werden.

# 6. RECHTSSERVICE- UND SCHLICHTUNGSSTELLE & RECHTS- UND DISZIPLINARKOMMISSION

## 6.1. Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

Die seit 2006 bestehende (und mit 2007 in Betrieb gegangene) Rechtsservice- und Schlichtungsstelle fungiert – unter der Leitung von Herrn Senatspräsident

Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger, Fachverbandsobmann-Stv. & Leiter des Arbeitskreises RSS & RDK im Fachverband



des OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner – nicht nur zur **Abwicklung und Empfehlung der beantragten Schlichtungsstellen-Verfahren**; in Zusammenarbeit mit dem Fachverbandsbüro und dem –geschäftsführer nimmt die RSS auch eine wesentliche Rolle in der **Betreuung der Mitglieder hinsichtlich rechtlicher Anfragen** ein.

Zudem fungiert die RSS gemeinsam mit dem Fachverband als

Verfasser der im Rahmen des Bundesnewsletters monatlich erscheinenden **Versicherungsrechts-News**.

### ► Formelle Schlichtungsstellenverfahren

Zusätzlich zu den insg. 336 Versicherungsrechtsauskünften wurden im Jahr 2018 weitere 113 formelle Schlichtungsfälle durch die RSS wie folgt bearbeitet:

- 97 Erledigungen zuzüglich
- 16 Überträge (Bearbeitung übernommen/begonnen; Abschluss erfolgt 2019).

Im Laufe des Frühjahr 2019 wird der Fachverband einen separaten RSS-Tätigkeitsbericht veröffentli-

chen, der weitere Details zur Arbeit der Schlichtungsstelle enthalten wird.

### ► Versicherungsrechts-News

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle fungiert gemeinsam mit dem Fachverband als Verfasser der **Versicherungsrechts-News**, die monatlich als fixer Bestandteil

des Bundesnewsletters veröffentlicht werden. Dabei werden aktuelle Judikate zu versicherungs- und vermittlerrelevanten Themen ebenso aufbereitet, wie Literatur und Judikatur zu allgemein-rechtlichen und europäischen Rechtsthemen.

In den 11 RSS-/Versicherungsrechts-News 2018 wurden insg.

- 11 RSS-Fälle und
- 113 Gerichtsentscheidungen besprochen (u.a. 73 x OGH, 7 x dt. BGH, 6 x EuGH und 23 dt. unterinstanzliche Entscheidungen) sowie
- 49 weitere Rechtsbeiträge erstellt.



RSS Vorsitzender Sen. Präs. d. OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner



# RSS



## 6.2. Rechts- und Disziplinarkommission (RDK)

Nunmehr besteht die Rechts- und Disziplinarkommission des Fachverbands unter dem Vorsitz von Dr. Ilse Huber bereits das 3. Jahr. Innerhalb dieses Zeitraums hat die RDK rund 60 Fälle bearbeitet. 2018 wurden unterschiedlichste Fragestellungen aus den Bereichen Wettbewerbsrecht, Standesrecht und Gewerbeamt an die RDK herangetragen.

Zu bemerken ist eine Zunahme von Fragen nach der Rechtmäßigkeit der Aufkündigung von Maklercourtage durch Versicherungen. Dies steht möglicherweise auch im Zusammenhang mit den neuen Regelungen der IDD, die sowohl Versicherungsvermittler als auch Versicherer betreffen und bisweilen eine Anpassung der bestehenden Courtagevereinbarungen nötig machen.

In mehreren Fällen stellte der Begutachtungssenat fest, dass die Kündigung einer Courtagevereinbarung grundsätzlich möglich ist. Die generelle Weigerung des Versicherers, in Zukunft Vermittlungen des Versicherungsmaklers anzunehmen, kann jedoch einen Verstoß gegen Wettbewerbsrecht darstellen. Dies vor allem dann, wenn der Versicherer ein marktbeherrschendes Unternehmen ist, auf dessen Zu-

sammenarbeit der Makler im Sinn des best-advice-Prinzips bei sonstiger Existenzbedrohung angewiesen ist, und der Versicherer keine ausreichenden sachlichen Gründe für die Verweigerung der Zusammenarbeit aufzeigen kann.

Auch das Thema Beratungs- und Dokumentationspflichten wurde

behandelt. Ein Verstoß gegen solche Pflichten, die allgemein im Maklergesetz und in der Gewerbeordnung festgeschrieben sind, stellt bereits jetzt eine Verletzung von § 9 der Standesregeln des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten dar. Dieses Thema gewinnt noch an Bedeutung im Hinblick auf die besonders ausgeprägten und ins Detail gehenden Beratungs- und Dokumentationspflichten der IDD und der sie umsetzenden Rechtsakte.



Dr. Ilse Huber, Vorsitzende des RDK-Begutachtungssenats

## 7. ARBEITSKREIS RECHT

---

Der Arbeitskreis Recht hat es sich unter der Leitung von Dr. Klaus Koban zur Aufgabe gemacht, einerseits die **grundsätzliche rechtliche Stellung des Versicherungsmaklers abzusichern** und punktuell aufzuwerten; andererseits sollen diverse **operative Tools** den Makler bei der täglichen Arbeit unterstützen und administrative Agenden erleichtern.

Unter diesen Gesichtspunkten wurde 2018 (teils mit externer anwaltlicher Unterstützung) im AK-Recht ein dichtes Arbeitsprogramm abgewickelt; zwei Schwerpunkte haben dabei die Neuerstellung und Überarbeitung von Musterdokumenten und Checklisten beherrscht. Konkret handelt es sich dabei um die IDD und deren Umsetzung sowie die mit 25.5.2018 umzusetzende Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Fortgeführt wurde die seit 2017 bestehende Kooperation mit dem Manz-Verlag über die Rechtsdatenbank für Versicherungsmakler. Diese stellt eine wesentliche Hilfestellung in der Professionalisierung der Tätigkeit des Versicherungsmaklers dar. Beim Versicherungsmakler-Expertentreffen in Alpbach wurde das Paket **RDB für Versicherungsmakler** neuerlich präsentiert. Die RDB ist seit mehr als 30 Jahren Österreichs marktführende Rechtsdatenbank. Maßgebliche juristische Fachzeitschriften, Bücher und Entscheidungssammlungen von MANZ und anderen namhaften Verlagen stehen rund um die Uhr zur Online-Recherche bereit. In Zusammenarbeit mit dem Fachverband wurde dieses umfangreiche Angebot auf den Bedarf der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hin überprüft und angepasst. Die „RDB für Ver-

sicherungsmakler“ fasst versicherungsrechtliche Inhalte der RDB Rechtsdatenbank und solche, die eigens vom Fachverband der Versicherungsmakler produziert werden, zu einem neuen Paket zusammen.

Darüber hinaus spielen Mitglieder des Arbeitskreises Recht, insb. Arbeitskreis Leiter Dr. Koban, oftmals eine zentrale Rolle bei der Verknüpfung unterschiedlicher Themen

mit den rechtlichen Themenstellungen im Fachverband. Die Arbeitsgruppe zur IDD oder der Arbeitskreis Technologie treffen beispielsweise regelmäßig auf rechtliche Fragestellungen, die sozusagen als thematische Schnittmengen der Involvierung des Arbeitskreises Recht bedürfen.

2018 wurden den Mitgliedern im entsprechenden Mitgliederbereich auf der offiziellen Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler – [www.ihr-versicherungsmakler.at](http://www.ihr-versicherungsmakler.at) - insgesamt sieben neue und drei überarbeitete Dokumente zur Verfügung gestellt.



Dr. Klaus Koban, LL.M., Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband

---

## Muster für Courtagevereinbarungen

- **Anhang zur Muster-Courtagevereinbarung (NEU)**  
aufgrund der seit 25.5.2018 geltenden DSGVO Bestimmungen
- **unverbindliches Muster als Folge der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD (NEU)**  
aufgrund der neuen IDD Bestimmungen

## Muster: Vollmacht, Maklervertrag, Protokolle, Subvermittlervertrag, Einwilligungserklärungen

1. **Muster Vollmacht Versicherungsmaklervertrag (AKTUALISIERT)**  
aufgrund datenschutzrechtlicher Änderungen
2. **Muster Versicherungsmaklervertrag mit Hinweisen für Makler (AKTUALISIERT)**  
geringfügig aufgrund datenschutzrechtlicher Änderungen
3. **Einwilligungserklärung für Erfassung und Verarbeitung von Gesundheitsdaten (NEU)**  
aufgrund der besonderen Anforderungen der DSGVO bezüglich sensibler Daten (bspw. Gesundheitsdaten)
4. **Einwilligungserklärung für Zusendung und Übermittlung von Werbe- und Informationsmaterial (NEU)**  
aufgrund der besonderen Anforderungen der DSGVO bezüglich besonderer Einwilligung
5. **Checkliste und Musterformular zum Thema Interessenkonflikte (NEU)**  
aufgrund der neuen IDD Bestimmungen zur Beurteilung von Interessenskonflikten
6. **Checkliste POG (als Versicherungsvertreiber und Musterformular einer schriftlichen Produktvertriebsrichtlinie (NEU))**  
aufgrund der neuen IDD Bestimmungen
7. **Informationsblatt Datenschutz nach Art 13 DSGVO (NEU)**  
Bestätigung zum gesetzeskonformen Umgang mit Kundendaten
8. **Allgemeine Geschäftsbedingungen (AKTUALISIERT)**  
geringfügig aufgrund datenschutzrechtlicher Änderungen

Auf der vom Fachverband der Versicherungsmakler eigens eingerichteten Webseite „fitforidd“ - wurden 2018 den Mitgliedern insgesamt neun Downloads sowie vier allgemeine Artikel zur IDD zur Verfügung gestellt:

### Downloads

- Risikolebensversicherung (LIPID)
- Versicherungsmaklervertrag – Offenlegung der Art der Vergütung
- Neue Pflichten für Versicherungsmakler
- Neue Musterformulare für VersicherungsmaklerInnen
- Courtageergänzung infolge IDD-Umsetzung
- IDD- künftige Maklerpflichten (Langversion)

- rechtliche Konsequenzen bei zu früher oder zu später IDD-Umsetzung
- Versicherungsvertriebsrichtlinie/ IDD Update zum Zeitplan der Umsetzung und Anwendung
- Key Information Documents (KID) für Versicherungsanlageprodukte

### Allgemein

- IDD-Aufschub wird konkreter
- Verschiebung der Anwendung der IDD-Regeln bis zum 1. Oktober 2018
- Entwurf der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018
- WKÖ-Stellungnahme zur Versicherungsvermittlungsnovelle 2018

# 8. ARBEITSKREIS BILDUNG

---



Akad. Vkmf. Michael Schopper

## Akad. Vkmf. Michael Schopper, Leiter des Arbeitskreises Bildung im Fachverband:

„Das Jahr 2018 war geprägt von den Vorbereitungsarbeiten zur Umsetzung der IDD. Gerade der Bereich der Aus- und Weiterbildung spielt im Bereich der IDD eine sehr wichtige Rolle. Die 15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung sind ja bereits seit längerem bekannt. Allerdings stellte sich die Frage welche genauen Regeln für Mitarbeiter bzw. Betriebsleiter gelten sollen. Hier galt es sicherzustellen, dass bei der Umsetzung durch den Gesetzgeber möglichst die Interessen der Kollegenschaft berücksichtigt werden. Wir sind überzeugt, dass wir im Rahmen der Vorgaben der IDD hier dem Gesetzgeber einen praxisnahen Weg aufzeigen konnten. Die endgültige Umsetzung wird uns zeigen, ob sich unser Einsatz gelohnt hat.“

## 8.1. Ausbildung

### Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten

Im Jahr 2013 wurden erstmals die neuen, insgesamt rund 1.500 Seiten starken Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten vom Fachverband den Fachgruppen für deren Ausbildungskurse in gebundener Form zur Verfügung gestellt. Seit September 2014 sind die Versicherungsmakler-Skripten über den Web-Shop der WKÖ nicht nur für Mitglieder, sondern für sämtliche am Versicherungs- und Maklerrecht interessierte Personen und Organisationen beziehbar.

Auch im Jahr 2018 wurden die Skripten von den Autoren aktualisiert und teilweise ergänzt, sodass nicht nur den Auszubildenden eine umfangreiche und

hochwertige Lehrunterlage zur Verfügung steht, sondern allen Interessierten ein kompetentes Nachschlagewerk angeboten werden kann.

Die Neuauflage der Ausbildungsskripten mit den eingearbeiteten IDD Inhalten wie bspw. zur Ethik und Beschwerdemanagement wird im Sommer 2019 erscheinen.



## 8.2. Weiterbildung

Vor etwa 4 Jahren hat der Fachverband den Echtbetrieb der **freiwilligen Weiterbildungszertifizierung** aufgenommen. Versicherungsmakler konnten noch bis 31.12.2018 das freiwillige Weiterbildungszertifikat über den Fachverband beantragen.

Auch im Jahr 2018 hat der Fachverband nach Kontaktierung einschlägiger Bildungsträger den umfangreichen Weiterbildungskalender mit nicht unerheblichem Aufwand betrieben und laufend gewartet; auf diesem konnten sich die Mitglieder über Weiterbildungsveranstaltungen – sortierbar nach Anbietern, Datum oder Bundesländern – informieren.

Ab 1.1.2019 sieht § 137b Abs. 3 der Gewerbeordnung eine gesetzliche Weiterbildungs-verpflichtung im Ausmaß von 15 Stunden für Versicherungsvermittler (bzw. 5 Stunden für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit) vor. Die Mindestanforderungen an berufliche Kenntnisse und Fähigkeiten sind in der

Anlage 9 der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 zu finden.

Die freiwillige Weiterbildung wird - angepasst an die Kriterien der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung – grundsätzlich fortgeführt. Für das ab 2019 neue freiwillige Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes gilt, dass die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung deutlich übererfüllt sein muss.

Insgesamt sind aktuell 162 Weiterbildungszertifikate an Versicherungsmakler vergeben.

2018 widmete sich der Arbeitskreis Bildung auch dem aktuellen Thema Lehrplan (z.B. Moduleinteilung, Kriterien zur Eignung als Bildungsinstitut, Kriterien für die Facheinschlägigkeit von Schulungen etc.).



# 9. ARBEITSKREIS TECHNOLOGIE

## KommR Siegfried Fleischacker, Leiter des Arbeitskreises Technologie im Fachverband:

„Das Jahr 2018 war geprägt von den Vorbereitungsarbeiten zur Umsetzung der IDD. Gerade der Bereich der Aus- und Weiterbildung spielt im Bereich der IDD eine sehr wichtige Rolle. Die 15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung sind ja bereits seit längerem bekannt. Allerdings stellte sich die Frage welche genauen Regeln für Mitarbeiter bzw. Betriebsleiter gelten sollen. Hier galt es sicherzustellen, dass bei der Umsetzung durch den Gesetzgeber möglichst die Interessen der Kollegenschaft berücksichtigt werden. Wir sind überzeugt, dass wir im Rahmen der Vorgaben der IDD hier dem Gesetzgeber einen praxisnahen Weg aufzeigen konnten. Die endgültige Umsetzung wird uns zeigen, ob sich unser Einsatz gelohnt hat.“

Die Arbeiten im Fachverbands-Arbeitskreis Technologie haben sich – im Zusammenspiel mit der OMDS-Arbeitsgruppe im VVO und insb. auch anlässlich der bereits zur Tradition gewordenen EDV-Tage in Großpetersdorf – einerseits auf die weitere Verbesserung des OMDS konzentriert.

Darüber hinaus wurde unter dem Titel „OMDS 3.0“ an der Erarbeitung einheitlicher Prozessdefinitionen für die Interoperabilität von Makler- und Ver-

sicherer-Systemen begonnen. Im diesbezüglichen IT-Lenkungsausschuss des VVO werden die Versicherungsmakler durch Arbeitskreis Leiter Fleischacker und Fachverbandssobmann Berghammer vertreten. Im technischen Ausschuss arbeiten für den Fachverband die Arbeitskreis Technologie Mitglieder Josef Sylle und Ing. Mag. Herbert Orasche mit.



KommR Siegfried Fleischacker

Parallel zum Projekt „OMDS 3.0“ wurde im Frühjahr 2016 eine BiPRO-(Projekt-) Lenkungsgruppe in Österreich gebildet, deren Vertreter es sich (ebenfalls) zur Aufgabe gemacht haben, unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse zu optimieren sowie fachliche und technische Normen zu entwickeln. Der Fachverband ist seit Ende 2016 im STVÖ von BiPRO durch Ausschussmitglied Andreas Büttner vertreten.

### OMDS 3.0

Teilnehmer	Authentifizierung	Datenübermittlung	Dokumentenübermittlung	Deep-Link	Schadenmeldung	KFZ	Sachprivat
Allianz	✓	✓	✓	✓			
Generali	✓	✓	✓	✓	2019	✓	i. HJ 2019
GraWe	2019	2019	nicht geplant	nicht geplant	nicht geplant	nicht geplant	nicht geplant
MuKi	✓	✓	✓	✓	nicht geplant	2019	
OOE	2019	nicht geplant	nicht geplant	nicht geplant	2019		
UNIQA	2019	2019	2019	2019	nicht geplant	i. HJ 2019	i. HJ 2019
VIG	2019	2019	2019	2019	nicht geplant	2019	
Wüstenrot							
TIS	✓	✓	✓	✓	2019	✓	i. HJ 2019
CCA	✓	✓	✓	✓	2019	✓	i. HJ 2019
CourtageControl	✓	✓	✓	✓			
Vera	✓	✓	✓	✓	2019		

## BiPRO

Teilnehmer	Authentifizierung	Daten- übermittlung	Dokumente- übermittlung	Deep-Link	Schadenmeldung
Allianz	✓	✓	✓	✓	2019
ARAG	2019	2019	2019	2019	
Continental	✓	✓	✓	✓	
Dialog	✓	✓	✓		
Europa	✓	✓	✓	✓	
Gothaer	✓		✓		
HDI Leben	✓	2019	✓	✓	
HDI Sach	2019	2019	2019		
Interrisk	✓		✓		
Janitos	✓		✓		
MuKi	✓	✓	2019		
Nürnberger	✓	✓	2019	✓	
VAV	2019	2019	2019	2019	
Wüstenrot	✓	✓	2019	✓	2019
WWK	✓	2019	✓	✓	
Zürich	2019	2019		2019	
Arisecur	✓	✓	✓	✓	2019
Courtage Control	✓	✓	✓	✓	
EuroFinanzService	2019	2019	2019	2019	2019
OVB	2019	2019	2019	2019	2019
Swiss Life Select	2019	2019	2019	2019	2019
VERA (via CCC)	✓	✓	✓	✓	2019

# 10. ARBEITSGRUPPE DIGITALER VERTRIEB

---

Der Begriff Digitalisierung war im Jahr 2018 in aller Munde. Daher hat der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten eine Arbeitsgruppe zu diesem Thema ins Leben gerufen. Die Mitglieder der AG Digitaler Vertrieb haben sich zum Ziel gesetzt, sich intensiv mit den verschiedenen Anforderungen und Chancen, die sich aus der fortschreitenden Digitalisierung für Makler ergeben, zu befassen. Insbesondere sind



die Regelungen der IDD für den digitalen Vertrieb zu betrachten, da diese Richtlinie explizit diese Vertriebsart in ihren Geltungsbereich einbezieht.

Im Rahmen der ersten Sitzung der AG Digitaler Vertrieb wurde festgestellt, dass es unterschiedliche Definitionen von digitalem Vertrieb gibt: Manche Versicherungsvermittler verstehen darunter die bloße Existenz einer eigenen Unternehmenswebseite, andere Unternehmer wickeln bereits den Großteil ihrer Geschäfte online ab.

Eine Sammlung verschiedener Modelle des digitalen Vertriebs, die es bereits am Markt gibt, wurde erstellt und insbesondere unter rechtlichen Gesichtspunkten betrachtet. Eine Publikation der Arbeitsgruppe Digitaler Vertrieb zu dem Thema „was Versicherungsmakler im digitalen Vertrieb zu beachten haben“ ist in Planung.

# 11. ZAHLEN & DATEN

## 11.1. Fachverband – Sitzungen

2018 haben folgende Sitzungen stattgefunden:

- 4 ganz-/mehrtägige Fachverbandsausschusssitzungen (Organsitzungen),
- 3 bzw. 7 Arbeitskreis- inkl. 4 Arbeitsgruppensitzungen
- 6 Sitzungen der Schlichtungskommission der RSS
- 5 Sitzungen des Begutachtungssenats der RDK

Darüber hinaus wurde eine Besprechung der Fachgruppen-Obleute zur Abstimmung diverser strategischer Themen bzw. zur Vorbereitung der Organsit-

zungen abgehalten.

An den Organsitzungen haben im Durchschnitt 93,3 % der stimmberechtigten Fachverbandsausschuss-Mitglieder teilgenommen.

### ► Übersiedlung Fachverbands- und IVO-Büro

Mit Anfang Mai 2018 ist der Fachverband der Versicherungsmakler gemeinsam mit dem Interessenverband der Versicherungsmakler (IVO) in neue Büroräumlichkeiten am Stubenring 16/7, 1010 Wien eingezogen.

## 11.2. Branchendaten Versicherungsmakler (Auszug)

Die Hauptdaten und Wirtschaftskennzahlen für 2018 stellen sich wie folgt dar:

Branchenprofil VERSICHERUNGSMAKLER UND B. IN VERS.ANGELEGENHEITEN			
Hauptdaten 2018 (oder letztverfügbar) *	Werte	%-Anteil an der Sparte Information und Consulting	%-Anteil an gewerblicher Wirtschaft insgesamt **
Fachgruppenmitgliedschaften insgesamt (Mehrfachzählung)	5.594	4,1	0,7
Aktive Fachgruppenmitgliedschaften (Mehrfachzählung)	4.077	3,7	0,6
Unternehmensneugründungen (Fachgruppenmitgliedschaften)	164	2,3	0,3
Unternehmensneugründungen (Schwerpunktuordnung)	94	1,6	0,2
Unternehmen (Schwerpunktuordnung)	3.074	3,6	0,6
Arbeitnehmer (Beschäftigungsverhältnisse; ohne geringfügig Beschäftigte)	6.060	3,0	0,3
Arbeitnehmer (Beschäftigungsverhältnisse; inkl. geringfügig Beschäftigte)	7.311	3,2	0,3
Umsatzerlöse in Mio. EUR	1.028	2,0	0,2
Produktionswert in Mio. EUR	970	2,6	0,2
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR	602	2,7	0,3
Bruttoinvestitionen in Mio. EUR	12	0,1	0,0
Personalaufwand in Mio. EUR	332	2,9	0,3

Wirtschaftskennzahlen 2018 (oder letztverfügbar) *	Werte	Sparte Informati- on und Consulting	Gewerbliche Wirt- schaft insgesamt **
Gründungsquote (Neugründungen in % der aktiven Fachgruppenmitgliedschaften)	4,0	6,5	7,0
Arbeitnehmer (inkl. geringfügig Besch.) je Unternehmen (insgesamt)	2,4	2,6	5,1
Ein-Personen-Unternehmen (EPU) - Anteil in %	49,1	60,0	59,5
Ø Personalaufwand je Arbeitnehmer (lt. Leistungs- und Strukturstatistik) in EUR	46.399	56.504	47.131
Ø Umsatz je Erwerbstätigen in EUR	114.765	200.776	248.703
Nettoquote (Bruttowertschöpfung in % des Produktionswertes)	62,1	57,7	41,7
Investitionsquote (Bruttoinvestitionen in % der Umsatzerlöse)	1,2	16,8	4,5

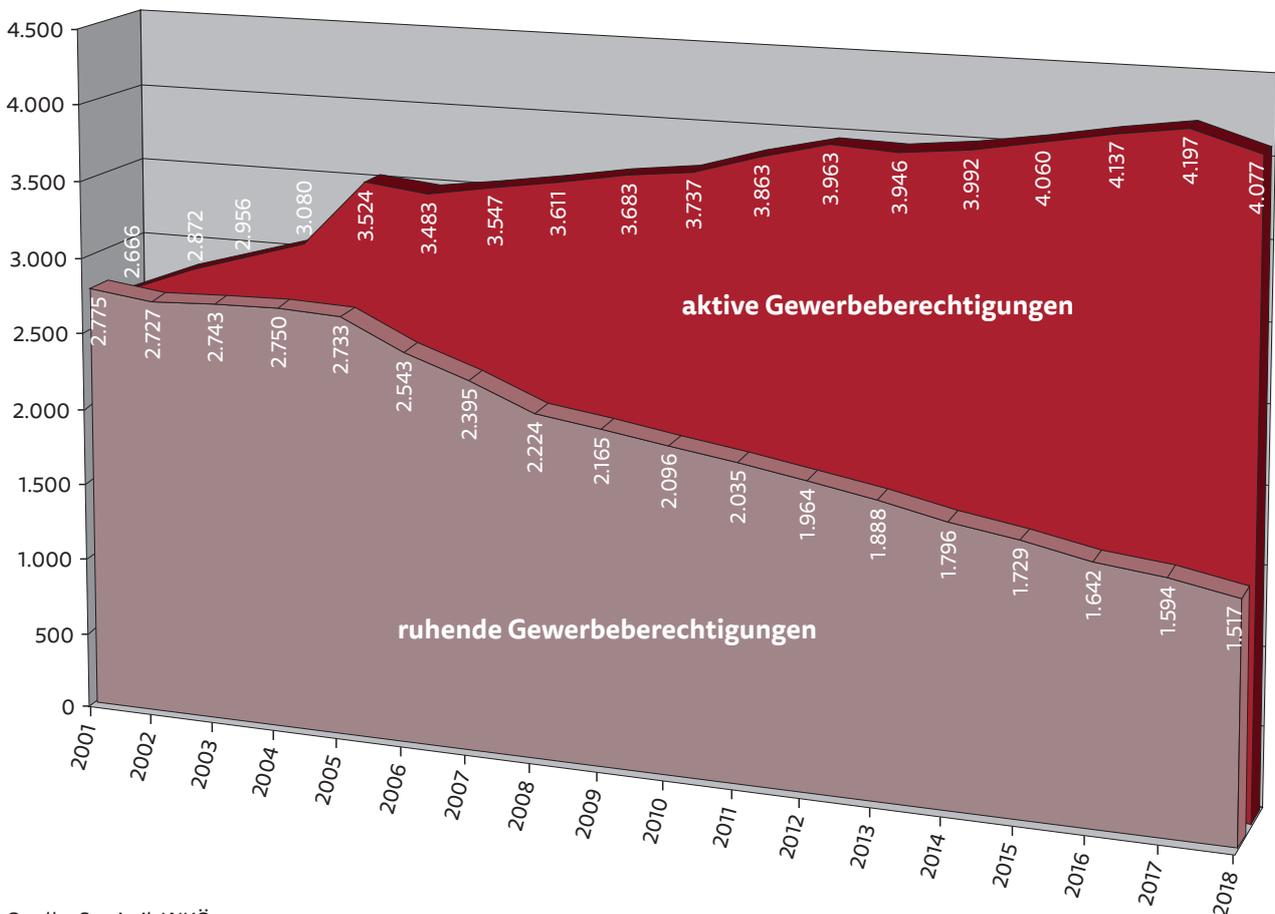
\* Fachgruppenmitgliedschaften: Ende 2018; Unternehmensneugründungen: Stand 2018 (vorläufige Daten); Unternehmen/ Arbeitnehmer: Stand 2017; EPU: Ende 2017; Erwerbstätige, Personalaufwand, Umsätze, Wertschöpfung, Investitionen: Stand 2016 (Leistungs- und Strukturstatistik)

\*\* Gesamtheit aller Fachverbände der sieben Sparten; Daten der Leistungs- und Strukturstatistik: Gesamtheit der erfassten Bereiche  
 Quellen: Fachgruppenmitglieder: WKO-Mitgliederstatistik; Unternehmensneugründungen: WKO-Gründungsstatistik; Unternehmen und Beschäftigte: WKO-Beschäftigungsstatistik; EPU: WKO-EPU-Auswertung; Leistungs- und Strukturdaten: STATISTIK AUSTRIA (Sonderauswertung der Leistungs- und Strukturstatistik in der Kammersystematik im Auftrag der WKO)

Die Anzahl **aktiver** Gewerbeberechtigungen von Versicherungs maklern und Beratern in Versicherungs-

angelegenheiten ist österreichweit im Jahr 2018 leicht gesunken und beträgt nun **4.077**:

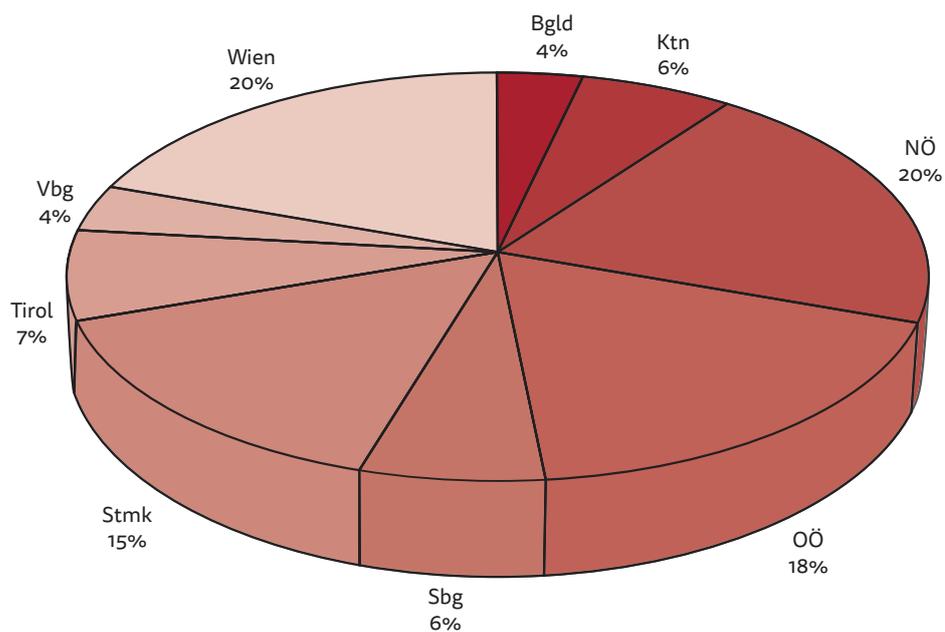
### Gewerbeberechtigungen Versicherungsmakler Österreich gesamt (aktiv - ruhend) Entwicklung 2001 - 2018



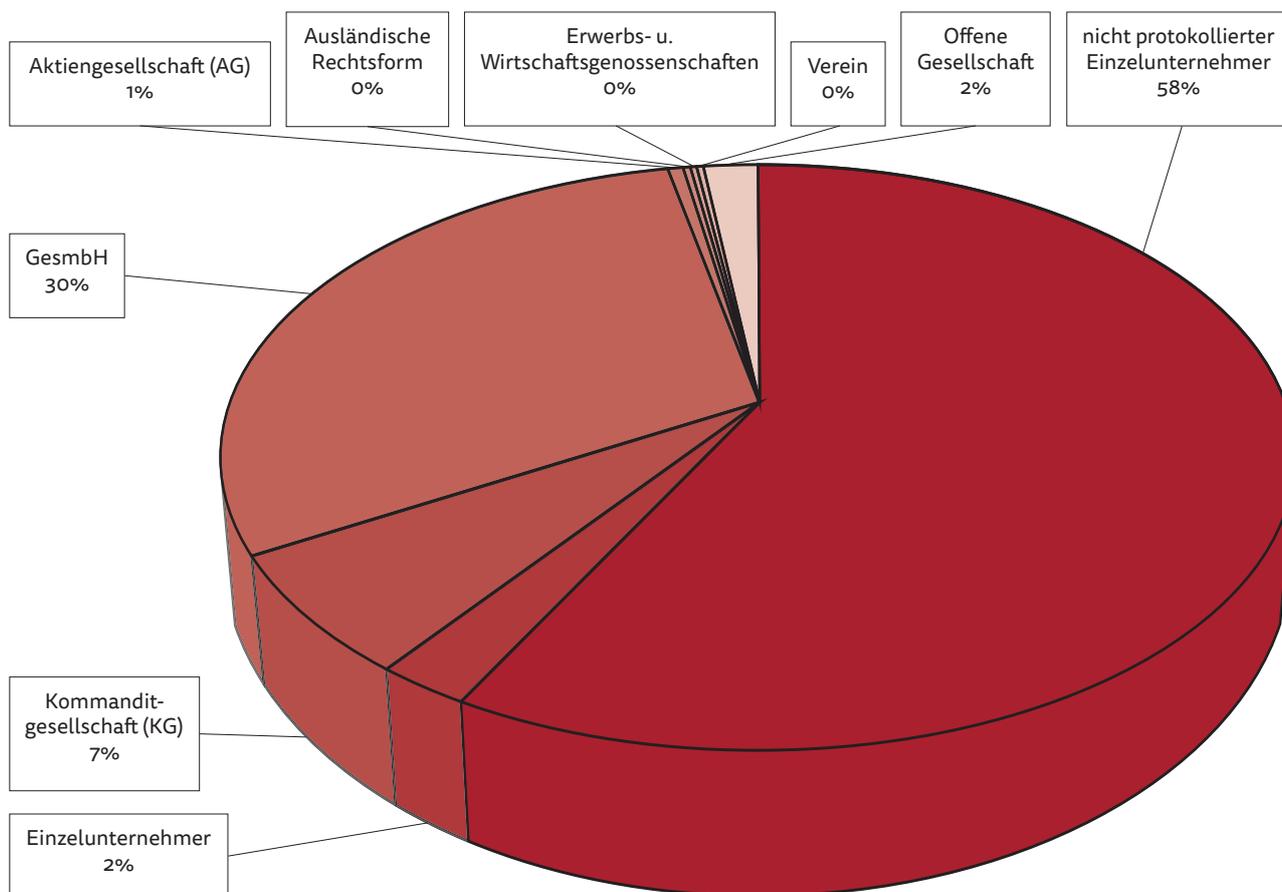
Quelle: Statistik WKÖ

Die Aufteilung der aktiven Gewerbeberechtigungen nach Bundesländern / Fachgruppen zum 31.12.2018 zeigt dabei folgendes Bild:

Bgld	149
Ktn	262
NÖ	831
OÖ	732
Sbg	254
Stmk	615
Tirol	285
Vbg	153
Wien	796
<b>Gesamt</b>	<b>4.077</b>



In der nach Rechtsformen unterteilten Mitgliederstatistik 2018 dominieren Einzelunternehmen (58%), gefolgt von GmbHs (30%):



Quelle: Statistik WKÖ

Ende 2017 – Daten aus 2018 liegen noch nicht vor – haben Österreichs Versicherungsmaklerunternehmen insg. 7.311 Mitarbeiter beschäftigt:

Beschäftigungsstatistik		
Fachverband VERSICHERUNGSMAKLER UND B. IN VERS.ANGELEGENHEITEN (709): Arbeitgeberunternehmen und Beschäftigte 2017		
	ohne geringfügig Beschäftigte	mit geringfügig Beschäftigten
Arbeitgeberunternehmen (Schwerpunktzusordnung) *	1.174	1.491
Unselbständig Beschäftigte insgesamt **	6.060	7.311
Angestellte	5.786	6.723
Arbeiter	164	478
Lehrlinge	110	110
Arbeiteranteil in %	2,7	6,5
Lehrlingsanteil in %	1,8	1,5
Männer	2.542	2.932
Frauen	3.518	4.379
Frauenanteil in %	58,1	59,9
geringfügig Beschäftigte	-	1.250
„Geringfügigen“-Anteil in %	-	17,1
Unselbständige Beschäftigte je AG-Unternehmen ***	5,2	4,9

\* Unternehmen mit unselbständig Beschäftigten; Jahresdurchschnittswerte

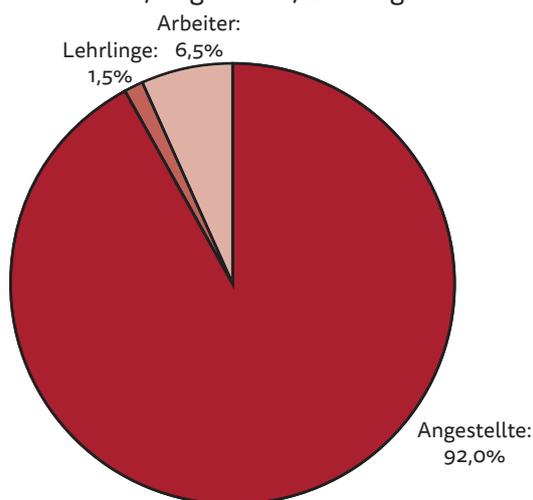
\*\* Beschäftigungsverhältnisse; einschließlich geringfügig Beschäftigte; im Rahmen der WKO-Beschäftigungsstatistik entspricht die Zuordnung der Lehrlinge dem Tätigkeitschwerpunkt des Unternehmens, wodurch es zu teilweise erheblichen Abweichungen von den Daten der WKO-Lehrlingsstatistik kommt, wo die Zuordnung der Lehrlinge nach dem Lehrberuf lt. Lehrvertrag erfolgt

\*\*\* durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer je Arbeitgeberunternehmen

Quelle: WKO (Beschäftigungsstatistik)

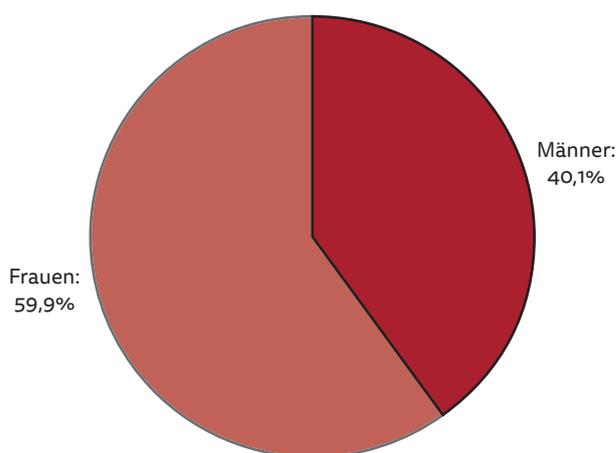
### Unselbständig Beschäftigte \*

Arbeiter/Angestellte/Lehrlinge



### Unselbständig Beschäftigte \*

Männer/Frauen



\* inkl. geringfügig Beschäftigte

Die vollständigen Branchendaten und Wirtschaftskennzahlen sind auf der Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler unter Statistiken abrufbar.

## 12. AUSBLICK

---

Die Arbeit der österreichischen Versicherungsmakler steht für eine hochqualifizierte Tätigkeit im Interesse des Versicherungskunden; der Fachverband sieht sich selbst dementsprechend einer ebenso hohen Servicequalität seinen Mitgliedern gegenüber verpflichtet.

Die hohen Anforderungen an den Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten werden im Jahr 2019 gegenüber denen in der Vergangenheit nicht zurückbleiben.

Die Servicierung der Mitglieder mit praktischen, teilüberarbeiteten und „IDD-fit“-gemachten Tools (Beratungsprotokolle, Musterdokumente, Checklisten, ...) wird ebenso auf der Agenda stehen, wie die Weiterführung offensiver Informations- und Kommunikationspolitik über die bewährten Kanäle.

2019 werden wir uns zudem u.a. mit der Digitalisierung beschäftigen, die die tägliche Arbeit des Versicherungsmaklers mehr und mehr beeinflusst. Last

but not least bleiben die Bereiche der Unternehmensentwicklung und der EPU-Unterstützung ein weiterhin starkes Anliegen und werden in der interessenpolitischen Tätigkeit des Fachverbandes hinreichend Berücksichtigung finden.

Für das Jahr 2019 sind nachstehende maklerspezifische Veranstaltungen angedacht:

- 08. - 09.05.2019 | Versicherungsmaklersymposium in Velden
- 20. - 21.06.2019 | BIPAR Annual General Meeting in Wien
- 30.08.2019 | 14. ExpertInnentreffen der österr. Versicherungsmakler in Alpbach
- 07. - 08.11.2019 | EDV Tage in Großpetersdorf
- 12.11.2019 | 5. Kremser Versicherungsforum

Stellvertretend für den gesamten Fachverbandsausschuss wünschen wir unseren Mitgliedern ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019.



**Christoph Berghammer, MAS**  
Fachverbandsobmann



**Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA**  
Fachverbandsgeschäftsführer

**Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger**  
Fachverbandsobmann-Stv.

**KommR Rudolf Mittendorfer**  
Fachverbandsobmann-Stv.



Ihr Team  
im Fachverbandsbüro:  
**Mag. Olivia Strahser** (Referentin, Teilzeit)  
**Michaela Leeb** (Assistentin, Teilzeit)  
**Ulrike Gonda** (Assistentin, Teilzeit)

sowie Ihr Team  
des IVO und  
der Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) bzw. der  
der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS):

**Dr. Ilse Huber** (RDK-Vorsitzende)  
**SenPräs. d. OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner** (RSS-Vorsitzender)  
**Mag. Jennifer Willner** (Referentin, Teilzeit)  
**Mag. Christian Wetzelberger** (Referent, Teilzeit)





**WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH**  
Die Versicherungsmakler

Stubenring 16/7   
1010 Wien

+43 (0)5 90 900 / 4816   
+43 (0)5 90 900 / 118 225 

[ihrversicherungsmakler@wko.at](mailto:ihrversicherungsmakler@wko.at) 

[www.wko.at/versicherungsmakler](http://www.wko.at/versicherungsmakler)   
[www.ihrversicherungsmakler.at](http://www.ihrversicherungsmakler.at)