



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

01 | 2022

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## KOOPERATION MIT DER VOLKSANWALTSCHAFT

Die Volksanwaltschaft hat in einem „Memorandum of Understanding“ eine freiwillige Zusammenarbeit zur Behandlung von Beschwerden und Problemen in Versicherungsangelegenheiten mit der RSS des Fachverbandes der Versicherungsmakler vereinbart.



**Jetzt NEU: myUNIQA plus  
Vorteilsclub für Ihren Betrieb**

- bis zu 600 Euro Bonus jährlich bei Schadenfreiheit
- Unwetterwarnung kostenfrei dabei
- Persönliche Beratung vor Ort

# Besser auch mitnaschen.

# KONZENTRATION AUF PROFESSIONALITÄT

---

**Von KommR Christoph  
Berghammer, MAS**

---

Liebe  
Kolleginnen  
und Kollegen,

manchmal macht die Arbeit als Fachverbandsobmann besondere Freude.

Die Kooperation der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle mit der Volksanwaltschaft ist für uns als Fachverband eine solche besondere Freude und eine Bestätigung der hochqualifizierten Arbeit der RSS. Seit 2006 wird die Arbeit der RSS in der österreichischen Versicherungswirtschaft geschätzt und die Zusammenarbeit mit der Volksanwaltschaft ist ein weiterer Schritt in der Akzeptanz am Markt. Jeder, der sich jemals an die RSS gewandt hat, ist von ihrer Arbeit überzeugt, nun können wir auch Konsumentinnen und Konsumenten, die sich mit ihren Problemen mit Versicherungen an die Volksanwaltschaft wenden, mit der fachlichen Kompetenz der RSS zur Seite stehen.

Die Freude an der Arbeit eines Fachverbandsobmann ist aber manchmal auch getrübt, zum Beispiel wenn trotz Aufklärung und Initiativen die verpflichtende Weiterbildung von manchen nicht ernst genommen wird. Es sind nach unserer Erfahrung nur Einzelfälle, aber auch diese sollten einfach nicht vorkommen. Das Weiterbildungsangebot am Markt ist vielfältig und die Angebote der einzelnen Fachgruppen ausreichend für die zu erlangenden Weiterbildungsverpflichtungsstunden.

Die neue Ausbildungsverordnung steht vor der Ausrollung, hier ist noch einiges zu tun: Änderung der Ausbildungsskripten, Information der Ausbilder und Prüfer usw. Arbeitskreisleiter Franz Ahm ist hier sehr engagiert tätig und über Neuerungen werden wir so rasch als möglich informieren. Das heurige Jahr steht unter anderem unter dem Schwerpunkt der IDD-Revision und der Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler. Wir werden weiterhin für die Kollegenschaft Gespräche und Verhandlungen mit den Versicherungsunternehmen zum Thema Courtagereinigungen, Vollmachten usw. führen. Es ist naturgemäß, dass man nicht mit allen Marktteilnehmern eine gleich positive Geschäftsbeziehung haben kann. Wir sind aber der Meinung, dass von allen Marktteilnehmern die Arbeit und das Engagement jedes einzelnen Versicherungsmaklers geschätzt werden sollte. Wir arbeiten als Bundesgenosse für unsere Kunden und erarbeiten gemeinsam mit unseren Kunden deren Risikokzept und deren Bedürfnisse. Diese Arbeit wird von unseren Kunden



mit Loyalität und Treue bestätigt und sollte im Einzelfall von manchen Marktteilnehmern nicht gestört werden. Auch wenn es nur Einzelfälle sind, werde ich heuer ein besonderes Augenmerk darauf legen, dass in persönlichen Gesprächen eine Lösung gefunden wird, um weiterhin auf Augenhöhe gemeinsam am Markt für unsere Kunden tätig sein zu können.

Meinen KollegInnen möchte ich ein erfolgreiches 2022 wünschen, bei den MitarbeiterInnen im Fachverband möchte ich mich bereits Anfang des Jahres für ihre unermüdliche Tätigkeit für die Kollegenschaft bedanken. Und einen Wunsch möchte ich in Richtung der Kollegenschaft noch aussprechen: Legen Sie Wert auf Professionalität, konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche und lassen Sie sich nicht von Ihrem Weg abbringen.

Ihr Christoph Berghammer

**M**

# EDITORIAL

---

03 Konzentration auf Professionalität



# NEWS & PERSONALIA

---

- 06 Wechsel im Vorstand
- 06 Insolvenzstatistik
- 07 Neue Präsidentin
- 07 Steuerliche Erleichterung
- 08 Neuer Leiter
- 08 Schluss mit Dokumenten-Chaos
- 09 Zukunftsstudie 2021
- 10 Veränderungen in der Vertriebsführung
- 10 Studie zu Kryptowährungen
- 11 Abteilungsleiter
- 11 Start in Österreich

# MARKT

---

- 16 OMDS3 Engine
- 16 Sicher online zahlen
- 17 Umfrage zur Nachhaltigkeit
- 18 Unterschätztes Risiko
- 18 Private Vorsorge
- 19 Bericht 2021 zur Lage der Versicherungswirtschaft
- 20 Zusammenschluss mit Westreicher
- 20 LEBENSWERT Studie
- 21 Neue Unfallversicherung
- 22 „Insurance Banana Skins“
- 22 Fachverband der Pensions- und Vorsorgekassen
- 23 R+V-Expertentage starten im März 2022
- 31 UNIQA und IGV Austria bauen erfolgreiche Partnerschaft weiter aus
- 42 Es braucht neue Wege in der Elementarversicherung
- 48 Motor der Wettbewerbsfähigkeit – die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen
- 49 Vorsorgejahr 2022





## FACHVERBAND & REGIONALES

---

- 15 Fachverbands-Roadshow im April & Mai 2022
- 28 Gewerberecht Aktuell: Aktuelles zu den Prüfungen durch Gewerbebehörden
- 32 Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 1. Halbjahr 2022
- 36 Aktuelles aus Brüssel – IDD-Review und Co.
- 40 Strategie 2022
- 41 Bildungs-KickOff

## TOP-THEMA

---

- 24 Kooperation mit der Volksanwaltschaft



## INTERVIEW

---

- 12 Klare Schwerpunkte

## KOLUMNE & KOMMENTAR

---

- 26 RSS - Alles was Recht ist



# WECHSEL IM VORSTAND

---

## ÖBV

---

Werner Summer ist nach 29 erfolgreichen Jahren bei der ÖBV in seinen wohlverdienten Ruhestand getreten. Er war seit 2014 im Vorstand tätig. Zu seinem Nachfolger wurde Stefan Mikula bestellt. Stefan Mikula übernahm 2017 die Leitung der Abteilung Versicherungsmathematik, von 2015 bis 2020 übte der Vater von zwei Töchtern die versicherungsmathematische Funktion aus und wurde 2017 zum verantwortlichen Aktuar bestellt. Mikulas Ressort wird die Bereiche Finanzen und Betrieb sowie die Stabstelle Informationssicherheit umfassen, während Trawöger die Stabstellen Compliance, Risikomanagement und versicherungsmathematische Funktion sowie die Bereiche Vertrieb und Human Relations in seinem Ressort vereint. Vorstandsvorsitzender Josef Trawöger sagt: „Ich freue mich auf die noch engere Zusammenarbeit mit



Stefan Mikula und Josef Trawöger

---

Stefan Mikula und darauf, gemeinsam mit unseren Kolleginnen und Kollegen die Zukunft der ÖBV zu gestalten. Bei Werner Summer bedanke ich mich für die hervorragende Zusammenarbeit und freue mich darauf, mit ihm persönlich und fachlich in Verbindung zu bleiben!“ **M**

# INSOLVENZSTATISTIK

---

## Creditreform

---

Der Gläubigerschutzverband Creditreform hat die endgültigen Zahlen bei den Firmeninsolvenzen für das Jahr 2021 in Österreich analysiert. 2021 gab es im Durchschnitt zwölf Insolvenzen pro Werktag. Die Zahl der eröffneten Verfahren ist erstmals seit sechs Quartalen um 12,3 Prozent auf über 2.000 gestiegen. Betrachtet man allein das vierte Quartal 2021, so zeigt sich, dass die Zahl der eröffneten Verfahren um 174 Prozent angestiegen ist. Als Grund für die „Normalisierung“ des Insolvenzgeschehens sieht Geschäftsführer Gerhard M. Weinhofer das Auslaufen der Stundungen durch GKK und Finanzämter und die vermehrte Antragsstellung auf Insolvenzeröffnung durch diese Institutionen. Dazu kommt, dass viele Unternehmer durch die volatile, stark verunsichernde Pandemiesituation, in der eine betriebswirtschaftliche Planbarkeit erschwert wird, die Reißleine gezogen haben. Die Insolvenzursachen liegen generell in Managementfehlern, im Wettbewerb (Preiskampf, sinkende Margen) sowie im Mangel

an Kapital und damit konkret in Problemen bei der Rückzahlung der gestundeten Abgaben und Steuern. Da es nur wenige Großinsolvenzen gab, sind sowohl die Insolvenzpassiva (ca. 1,1 Mrd. Euro) als auch die betroffenen Arbeitsplätze (ca. 8.800) stark rückläufig.

Am stärksten stiegen die Insolvenzen im Transportwesen („Verkehr- und Nachrichtenübermittlung“) mit einem Plus von 19,7 Prozent, im Handel (+ 4,0 %) und im Bauwesen (+ 3,4 %). Hingegen gingen die Insolvenzen im Tourismus („Beherbergungs- und Gaststättenwesen“) mit einem Minus von 13,3 Prozent zurück, gefolgt vom „Kredit- und Versicherungswesen“ mit minus 10,3 Prozent und der Industrie („Sachgütererzeugung“) mit minus 8,7 Prozent. Verstärkt wird die Insolvenzgefährdung durch derzeit nicht einschätzbare Entwicklungen in der Pandemiebekämpfung sowie durch weitere wirtschaftliche Unsicherheiten wie Inflation/Preisdruck, Fachkräftemangel und Mehrkosten durch die Klimapolitik. Das werden zuerst die Kleinst- und Kleinunternehmen zu spüren bekommen. Das neue Jahr 2022 wird somit auf jeden Fall ein Mehr an Firmeninsolvenzen bringen. Die Ge-

samtzahl der Privatinsolvenzen ist um 4,0 Prozent auf 7.657 Verfahren weiter, wenn auch nicht mehr so stark, zurückgegangen. Im Durchschnitt sind dies 30 Insolvenzverfahren pro Werktag. Die Zahl der eröffneten Schuldenregulierungsverfahren stagniert bei rund 7.200. Die mangels Vermögen abgewiesenen Insolvenzen sanken um 30 Prozent auf 448 Verfahren. Damit wurde ein neuer Tiefstandrekord erreicht. Zu den Gründen meint Weinhofer: „Die staatlichen Hilfen und die schnelle Erholung der Wirtschaft ließen die Arbeitslosigkeit und damit die Insolvenzen weiter zurückgehen. Doch seit Herbst gibt es eine Trendumkehr, ausgelöst durch die Reform des Insolvenzrechts und der damit einhergehenden schnelleren Entschuldungsmöglichkeit.“ Allgemein liegen

die Insolvenzursachen bei Privatpersonen im Jobverlust, in der gescheiterten Selbständigkeit sowie generell im sorglosen Umgang mit Geld. Auslöser sind dann oftmals zusätzliche Faktoren im höchstpersönlichen Bereich wie Krankheit und Scheidung. Für 2022 sieht der Geschäftsführer einen Anstieg auf bis zu 9.000 Insolvenzen: „Die Verteuerung vieler Lebensbereiche – vor allem beim Wohnen, bei den Treibstoffen und bei der Energie – wird auch zu einem Anstieg der Privatinsolvenzen beitragen. Davon unabhängig bleibt abzuwarten, welche Auswirkungen die Megatrends Digitalisierung und Klimawende auf den Arbeitsmarkt und damit auf die Insolvenzen haben werden.“ Die Jahre mit sinkenden Privatinsolvenzen sind auf jeden Fall vorbei. **M**

## NEUE PRÄSIDENTIN

---

### Kuratorium für Verkehrssicherheit

---

30. November 2021 den Vorsitz im Präsidium des KFV übernommen. Der bisherige Präsident Mag. Andreas Kößl, langjähriger Vorstand der UNIQA Versicherungen AG, übergibt das Amt nach fünf Jahren im Zuge seiner beruflichen Veränderung. „Eine ganze Reihe veränderter Lebensumstände prägen unser momentanes Leben. Noch nie waren Begriffe wie Risiko oder präventives Handeln so aktuell wie jetzt.

DI Doris Wendler, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung, hat mit

Ich bedanke mich ganz besonders für den Einsatz von Mag. Andreas Kößl in diesen herausfordernden Zeiten. Die Anwendung bewährter Sicherheitsstrategien und die Entwicklung neuer innovativer Präventionsmaßnahmen sind für die Zukunft besonders wichtig“, so DI Doris Wendler. **M**



DI Doris Wendler

---

## STEUERLICHE ERLEICHTERUNG

---

### Bundessparte Information & Consulting

---

Bis zu 1.200 Euro können Selbstständige ab 2022 künftig jährlich als Betriebsausgaben absetzen. Angelika Sery-Froschauer, Bundesspartenobfrau der Bundessparte Information und Consulting (BSIC) in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), zeigt sich erfreut, dass die langjährige Forderung der Wirtschaft nun endlich umgesetzt wird: „Gerade Ein-Personen-Unternehmen

Im Nationalrat wurde die Arbeitsplatzpauschale für Selbstständige beschlossen.

und Gründer arbeiten oft von zu Hause aus. Unabhängig davon, ob ein eigenes Arbeitszimmer dafür zur Verfügung steht, können Unternehmen nun die Kosten dafür steuerlich in einfacher Weise geltend machen. Die Arbeitsplatzpauschale spiegelt damit auch steuerrechtlich die moderne Arbeitswelt vieler wissensbasierter Dienstleister wider und leistet einen wichtigen Beitrag zu einem modernen und flexiblen Unternehmertum.“ Die Pauschale berücksichtigt betrieblich bedingte wohnraumbezogene Aufwendungen wie Miete oder Strom. Ausgaben für ergonomisch geeignetes Mobiliar wie Schreibtisch, Drehstuhl oder Beleuchtung bleiben weiterhin zusätzlich abzugsfähig. **M**

und Gründer arbeiten oft von zu Hause aus. Unabhängig davon, ob ein eigenes Arbeitszimmer dafür zur Verfügung steht, können Unternehmen nun die Kosten dafür steuerlich in einfacher Weise geltend machen. Die Arbeitsplatzpauschale spiegelt damit auch steuerrechtlich die moderne Arbeitswelt vieler wissensbasierter Dienstleister wider und leistet einen wichtigen Beitrag zu einem modernen und flexiblen Unternehmertum.“ Die Pauschale berücksichtigt betrieblich bedingte wohnraumbezogene Aufwendungen wie Miete oder Strom. Ausgaben für ergonomisch geeignetes Mobiliar wie Schreibtisch, Drehstuhl oder Beleuchtung bleiben weiterhin zusätzlich abzugsfähig. **M**

# NEUER LEITER

---

## UNIQA

---

Mit 1. Jänner 2022 hat Christian Voith die Leitung des UNIQA Makler- und Partnervertriebes von Franz Lehner übernommen.

„Christian Voith, der bereits seit 2019 als Verkaufsleiter im zentralen Maklerserviceteam tätig ist, bringt für die Leitung des UNIQA Makler- und Partnervertriebs die besten Voraussetzungen mit. Er verfügt über langjährige Erfahrung und ist im österreichischen Maklermarkt hervorragend vernetzt. Ich freue mich sehr, dass wir ihn für diese Position gewinnen konnten, und bin davon überzeugt, dass er unseren Maklervertriebsweg gemeinsam mit den Kollegen erfolgreich weiterentwickeln wird“, so Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich UNIQA Insurance Group AG, und ergänzt in Hinblick auf das Strategieprogramm UNIQA 3.0: „Eine der größten Herausforderungen dabei wird es sein, die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen voranzutreiben und gleichzeitig weiterhin beste Service- und Beratungsqualität sicherzustellen.“

Christian Voith startete seine berufliche Laufbahn mit der Lehre zum Versicherungskaufmann und hat nach vielen erfolgreichen Jahren in der Kundenbetreuung 2019 die Chance ergriffen, ins zentrale Maklerserviceteam von Franz Lehner zu wechseln.

Dieser verabschiedet sich nun in den wohlverdienten Ruhestand und übergibt mit der Leitung des Makler- und Partnervertriebs ein 120-köpfiges hochqualifiziertes Team. Dieses serviert über 4.500 Premium- und Standardpartner. Der 42-jährige Christian Voith ist gebürtiger Salzburger, Sohn eines Versicherungsmaklers und lebt mit seiner Familie in Henndorf am Wallersee. **M**



Christian Voith

---

# SCHLUSS MIT DOKUMENTEN-CHAOS

---

## Wiener Städtische Versicherung AG

---

Ob Rechnungen, Steuerunterlagen, Versicherungspolizzen etc. – all diese Unterlagen haben

wir sorgsam verwahrt. In der Regel finden wir dann aber selten, was wir konkret suchen.

Die Wiener Städtische bietet ihren Kunden einen Zugang zu einem speziellen Onlineservice ihres Start-up-Partners memoresa an. Dieses Tool hilft nicht nur dabei Ordnung bei allen Unterlagen zu halten, sondern macht alle Dokumente jederzeit und überall online zugänglich.

„Über unseren Partner, einem Leipziger Start-up, können Kunden ihre analogen und digitalen Dokumente und Daten auf dessen Plattform oder via App einfach und bequem speichern und verwalten“, erläutert Vorstandsdirektorin Sonja Steßl. Und weiter: „Wir bieten unseren Kunden mit einem aktiven Versicherungsvertrag noch bis 30. Juni 2022 die Möglichkeit, den Service über den Komfort-Account von memoresa ein Jahr lang kostenfrei zu nutzen. Nach Ablauf eines Jahres kann der Account verlängert

werden, ansonsten läuft das Abo automatisch und ohne Kündigung aus.“ Dokumente können per Foto oder Scan digital hinterlegt werden. Optional bietet das Start-up sogar an, die komplette Digitalisierung der Unterlagen durchzuführen.

### Welche Angelegenheiten können geregelt werden?

- Vermögen: z.B. Wertgutachten, Kaufverträge oder Bankkonten
- Online-Zugänge: z.B. Soziale Medien, E-Mail-Postfächer, Streamingdienste oder Webshops
- Fahrzeug: z.B. Leasing-Verträge oder Fahrzeugpapiere
- Wohnung/Eigenheim: z.B. Miet- oder Kaufverträge, Abrechnungen für Strom oder Wasser
- Abonnements: z.B. Zeitschriften, Pay-TV oder Musikanbieter
- Arbeitgeber: z.B. Lohnzettel, Firmenbeteiligung oder Pensionsunterlagen
- Versicherungen: z.B. Lebens-, Kranken-, Haushalts- oder Handyversicherung

- Persönliche Dokumente: Reisepass, Urkunden, Flugtickets

Das Tool bietet außerdem die Möglichkeit, den digitalen Nachlass zu regeln. Dazu werden alle gewünschten Papierdokumente hochgeladen, mit den vorhandenen digitalen Daten kombiniert und an absolut sicherer Stelle online verwaltet. „Unsere

Kunden haben damit die Möglichkeit, per Verfügung individuell festzulegen, wer nach ihrem Ableben die Verlassenschaft im Portal einsehen und verwalten darf und können vorab auch bestimmen, was mit ihren Daten geschehen soll“, so Steßl. Im Ablebensfall werden die Bestimmungen 100 Prozent datenschutzkonform umgesetzt. **M**

## ZUKUNFTSSTUDIE 2021

### Generali Versicherung AG

Insgesamt 2.000 Österreicher im Alter zwischen 15 und 70 Jahren wurden für die elfte Genera-

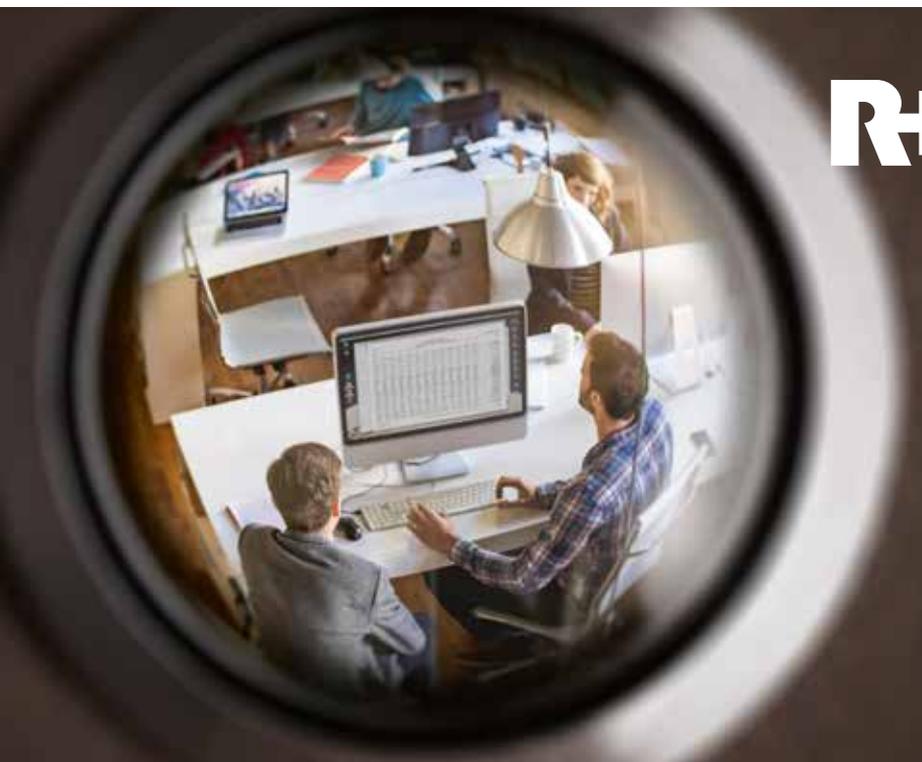
li-Zukunftsstudie von MindTake Research über ihre Zufriedenheit mit der aktuellen Lebenssituation, ihre Sorgen und ihre persönlichen Glücksmomente befragt.

Demnach blicken 69 Prozent der Teilnehmer mit Zuversicht in die Zukunft. Von den Top Ten der Zukunftssorgen betreffen die Hälfte die Finanzen, sowohl steigende Preise als auch weniger Geld in der Brieftasche. Besonders deutlich fällt die Teuerung bzw. der Anstieg der Lebenshaltungskosten mit 66 Prozent aus. Auf Rang 2 liegt mit 49 Prozent die Angst vor einer Inflation und die drittgrößte Sorge dreht sich um den Klimawandel. Auf Rang 4 liegt mit 46 Prozent die Sorge um die Pandemie. Weitere Top-Ten-Themen, bei denen man sich über die Zukunft Sorgen macht, sind: geringere Pensionszahlungen (42 %), Kürzung der staatlichen Gesundheitsleistungen (39 %), Steuererhöhungen mit 39 Prozent sowie Umweltverschmutzung (41 %) und Ressourcen-Ver-

schwendung bzw. -Knappheit (39 %). Im Vergleich zu 2016 haben die Bereiche Terror und Krieg mit einer Reduktion um 20 bzw. 17 Prozentpunkte am deutlichsten verloren und finden sich 2021 nicht mehr im Top-Ten-Ranking der Zukunftssorgen. Zu den persönlichen Glücksmomenten, die den Alltag bestimmen, zählen mit 75 Prozent die Familie, mit 60 Prozent Freunde sowie die Natur mit 56 Prozent. Über 40 Prozent der befragten Österreicher zählen auch Gesundheit, Bewegung und Reisen zu ihren Glücksmomenten. CEO Gregor Pilgram: „Zwar ist die Zufriedenheit mit der aktuellen Lebenssituation in den vergangenen fünf Jahren von 85 auf 77 Prozent gesunken, doch die Zuversicht, mit der die Bevölkerung in die Zukunft blickt, blieb nahezu unverändert. Neben diesem Optimismus haben viele Lebensbereiche an Bedeutung gewonnen.“ **M**



Gregor Pilgram



**R+V**

## Digital geschützt.

Ein Angriff auf die Systeme Ihres Unternehmens kann weitreichende Folgen nach sich ziehen.

**Schützen Sie Ihr Firmenvermögen vor Cyber-Risiken.**

In nur 4 Fragen zum CyberRisk-Angebot:

[www.tarifrechner-ruv.at](http://www.tarifrechner-ruv.at)

# VERÄNDERUNGEN IN DER VERTRIEBSFÜHRUNG

---

## Wüstenrot

---

Bei der Wüstenrot Gruppe gibt es Veränderungen in der Vertriebsstruktur. Die Ebene der Regionaldirektoren fällt weg und wurde durch eine 2-Personen-Gesamtführung des Vertriebes ersetzt. Alexander Knezevic (Chief Sales Officer/Ressort Sales) und Tobias Kohl (Chief Customer Officer/Ressort Customer & Central Sales) haben mit 1.1.2022 den Gesamtvertrieb der Wüstenrot übernommen. Gemeinsam übernehmen die beiden auch die Geschäftsführung der WR Partner Service GmbH. Tobias Kohl übernimmt die strategische Planung und die zentrale Steuerung des Gesamtvertriebs sowie des Produktmanagements der Gruppe. In der Vertriebs- und Kundenstrategie möchte er den Fokus auf stärkere Kunden- und Serviceorientierung legen und neben den traditionellen Vertriebswegen auf digitale Kommunikation setzen – also den hybriden Vertrieb weiter forcieren. Alexander Knezevic übernimmt das operative Management aller Vertriebswege.



Alexander Knezevic  
und Tobias Kohl

---

„Als CCO übernehme ich die strategische Planung und zentrale Steuerung des Gesamtvertriebs sowie des Produktmanagements der Gruppe. In der Vertriebs- und Kundenstrategie möchte ich den Fokus auf stärkere Kunden- und Serviceorientierung legen und neben unseren traditionellen Vertriebswegen auf digitale Kommunikation setzen – also den hybriden Vertrieb weiter forcieren“, so Kohl. **M**

# STUDIE ZU KRYPTOWÄHRUNGEN

---

## Paysafe

---

Österreichs Online-Handel macht Riesenschritte in Richtung Kryptowährungen: Das zeigt die neue, von Paysafe beauftragte internationale Studie „Lost in Transaction“ unter heimischen Onlineshop-Betreibern. Fast ein Viertel dieser Onlineshops (23 %) akzeptiert demnach bereits Kryptowährungen im Checkout. Und im Laufe des neuen Jahres wird diese Quote markant steigen, denn knapp jeder zweite befragte Shop-Betreiber (46 %) gibt an, Kryptowährungen innerhalb der nächsten zwölf Monate an der digitalen Kasse einführen zu wollen. 35 Prozent können sich dabei sogar vorstellen, mittelfristig nur mehr solche Zahlungsmittel zu akzeptieren. Kein Wunder, dass exakt die Hälfte der Befragten der Aussage zustimmt, dass „Kryptowährungen die Zukunft des Bezahlers“ seien. Und gleich 58 Prozent sehen in Bitcoin & Co. eine Chance, leichter in neue Länder zu expandieren

und ihre Internationalisierung voranzutreiben – eine wesentliche Perspektive für heimische Onlineshops. Udo Müller, CEO der eCash-Division von Paysafe: „Internationalisierung und Digitalisierung gehen Hand in Hand – das haben wir bei paysafecard selbst erlebt. Egal ob es wie bei uns eCash oder eben Kryptowährungen sind: Die customer experience beim online Shoppen und Bezahlen wird sich in den kommenden Monaten dramatisch wandeln. Wir sehen eCash als komplementär zu Kryptowährungen, da die Ziel- und Verwendergruppen deutlich verschieden sind. Es bleibt daher für uns spannend, diese Entwicklung mit unseren Produkten voranzutreiben.“ **M**



Udo Müller

---

# ABTEILUNGSLEITER

---

## VAV Versicherung AG

---

Mit Jänner 2022 hat Rudolf Hörhann (51) die Leitung der Abteilung Servicecenter bei der VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft übernommen.

Rudolf Hörhann ist seit über 17 Jahren Teil der VAV, sein Karriereweg führte den gebürtigen Wiener von der Regionalleitung zum Innendienst, von dort zur Teamleitung des Serviceteams, bis zuletzt zur Gruppenleitung im Bereich Servicecenter Direktkunden. Sein neuer Aufgabenbereich umfasst neben der Führung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Serviceteams und Servicecenters die Betreuung digitaler und analoger Kunden-Schnittstellen sowie die stetige Optimierung der Kommunikation mit Maklern und Direktkunden. „Mit Rudolf Hörhann übernimmt ein ausgewiesener Experte mit jahrelanger

Erfahrung einen essentiellen Unternehmensbereich. Wir freuen uns, diese Position mit einem Routinier zu besetzen, bei dem Servicequalität klar im Fokus steht.“ so Dipl.-Ing. Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied. Hörhann:

„Ich freue mich auf die neue Herausforderung und die damit verbundene Möglichkeit auch neue Akzente im Servicebereich zu setzen. Kurze Entscheidungswege und effiziente Kommunikation werden dazu beitragen, die Qualität unserer Services noch weiter auszubauen.“



Rudolf Hörhann

---

# START IN ÖSTERREICH

---

## Finlex GmbH

---

Finlex ist ein erfolgreiches deutsches InsurTech, welches 2016 gelauncht wurde. Heute wird es bereits von 20 internationalen Versicherungsunternehmen genutzt. Das Geschäftsmodell basiert auf einer voll automatisierten digitalen Plattform für den Gewerbe- und Industriekundenversicherungsmarkt im Bereich der Financial Lines, insbesondere D&O, Cyber, Strafrechtsschutz und Vermögensschaden-Haftpflicht. Das schnell wachsende Unternehmen hat kürzlich eine Wachstumsfinanzierungsrunde mit den zwei Investoren BlackFin Capital Partners und Segenia Capital abgeschlossen, um die Internationalisierung und die Weiterentwicklung der Plattform voranzutreiben. Nun startet das InsurTech in Österreich mit Dr. Peter Loisel als Country Head Austria. Der Betriebswirt blickt bereits auf eine interna-

tionale Versicherungskarriere zurück. „Während im Privatkundenbereich smarte digitale Geschäftsmodelle längst Realität sind, steckt die Digitalisierung im B2B-Geschäft noch in den Kinderschuhen. Finlex revolutioniert die Abwicklungsprozesse und bietet damit einen echten Mehrwert für die gesamte Branche. Wir laden alle Versicherer und Makler ein, mit uns gemeinsam einen digitalen Quantensprung in Österreich umzusetzen“, so Dr. Peter Loisel.

**M**

Sebastian Klapper, Dr. Peter Loisel und Tomasz Kosecki

---



# KLARE SCHWERPUNKTE

---

**Wir haben mit Vorstandsvorsitzende Dr. Judit Havasi, DONAU Versicherung über die Schwerpunktthemen Strategie, persönliche Vorsorge, Verantwortung und Nachhaltigkeit gesprochen.**

---

**Wie zufrieden waren Sie mit dem vergangenen Geschäftsjahr?**

**Judit Havasi:** Wir blicken auf ein erfolgreiches und zugleich herausforderndes Jahr zurück. Der Erfolg der DONAU baut auf unserer Strategie auf, die uns aufmerksam für die Veränderungen am Markt macht und agil handeln lässt. Die Schadendimension der ungewöhnlich heftigen Unwetter hat uns gefordert. Die DONAU hat das gut gemeistert und wir haben unser Versprechen der Kundenorientierung eingelöst. Mit modernsten Methoden – wie zum Beispiel dem Einsatz von Drohnen bei der Schadenbegut-

---

Mit modernsten Methoden – wie zum Beispiel dem Einsatz von Drohnen bei der Schadenbegutachtung – waren wir sehr rasch in der Regulierung

achtung – waren wir sehr rasch in der Regulierung. Unsere vorausschauende Rückversicherungspolitik hat uns geholfen, die Folgen abzufedern. Auch bei der Digitalisierung haben wir große Schritte

vorwärts gemacht. Der Produktstart von Wohnen-Next ist das beste Beispiel dafür. Mit nur wenigen Klicks und Angaben kann unsere Online-Haushaltsversicherung abgeschlossen werden. Diese digitale Antragsstrecke wird auch gern für die Online-Beratung genutzt. Die Polizze ist nach wenigen Minuten direkt im E-Mail-Postfach des Kunden. Wie erwartet ist auch die Krankenversicherung ein wichtiges Thema geblieben. Das Interesse der Kunden ist spürbar hoch.

**Hat sich auf Grund der anhaltenden Pandemie etwas an der Strategie der DONAU Versicherung für das Jahr 2022 geändert?**

**Havasi:** Die DONAU hat ihre Strategie für die nächsten drei Jahre festgelegt. Damit haben wir klare Schwerpunkte gesetzt, die unsere Leitlinie bildet. Wir stellen den Menschen klar im Mittelpunkt. Also

unsere Kundinnen und Kunden, die wir passend absichern und servizieren. Gleiches gilt für unsere Vertriebspartner, die wir schätzen und mit denen wir gemeinsam jeden Tag arbeiten, um für Absicherung zu sorgen. Die Regionalität ist dabei entscheidend. Unsere Landesdirektionen sind Teil der Kundennähe. Dort sind auch

unsere regionalen Vertriebsmanager und Gewerkekoordinatoren angesiedelt, die für unsere Makler das Service liefern. Sie sind vor Ort die Ansprechpartner und können rasch für Lösungen sorgen. Mit der Digitalisierung haben wir die Zukunft klar im Blick. In allen Bereichen bietet die Digitalisierung Chancen und neue Möglichkeiten. In der Beratung werden die Prozesse einfacher und bieten uns mehr Zeit für unsere Kunden.

**Auf welche Themenschwerpunkte wird heuer gesetzt?**

**Havasi:** Wir sehen besonderen Bedarf bei der persönlichen Vorsorge und machen die richtigen Angebote. Dafür haben wir uns mit dieser Frage auseinandergesetzt. Durch eine Studie wissen wir, dass die Menschen sparen möchten und Versicherungen attraktiv sind. Als wichtigste Gründe werden Rücklagen, die Zukunftssicherung sowie die Altersvorsorge genannt. In der Pensionsvorsorge punktet die DONAU mit einem attraktiven Angebot.

Bei Abschluss der Bonus Pension bis 30. April 2022 verdoppeln wir die staatliche Förderung durch eine Prämien-gutschrift im nächsten Frühjahr. Bei Ansparprodukten ist der Inflationsschutz bedeutend. Eine attraktive Option ist somit die Investition in eine fondsgebundene Lebensversicherung. Beim Green Protect wird ausschließlich in Fonds investiert, die die ESG-Kriterien einhalten und mit dem österreichischen Umweltzeichen zertifiziert sind. Die Risikoversorge darf dabei nicht vernachlässigt werden. Anlässlich des Weltkrebstags haben wir uns mit der finanziellen Vorsorge für diese schwere Erkrankung beschäftigt. Nur 11 Prozent machen das und zugleich ist die Sorge vor dieser Erkrankung besonders hoch. Mit unserer Krebsversicherung ist das möglich und leistbar.

---

Durch eine Studie wissen wir, dass die Menschen sparen möchten und Versicherungen attraktiv sind.



## Was bedeutet Nachhaltigkeit für die DONAU Versicherung, bzw. für Sie persönlich?

**Havasi:** Als Unternehmen übernehmen wir viel Verantwortung und wollen dieser in allen Aspekten gerecht werden. Nachhaltigkeit geht für uns über unser Kerngeschäft als Versicherer hinaus und ist fixer Bestandteil unserer Strategie. Wir wirtschaften vorausschauend und stellen so langfristiges Wachstum und finanzielle Stabilität sicher. Seit jeher haben wir den Anspruch unserer Leistungsversprechen als Versicherer für unsere Kunden jederzeit einlösen zu können. Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beziehen wir mit ein. Wir schaffen ein förderndes Arbeitsumfeld, das motivierend ist und die DONAU als Arbeitgeberin attraktiv macht. Zugleich ist die Vielfalt – also die Diversität – ein wichtiger Erfolgsfaktor für uns. Entscheidend ist auch unser Engagement für die Umwelt. Wir streben an, unseren Geschäftsbetrieb klimaneutral zu gestalten. Als Versicherer kennen wir die Auswirkungen



der Wetterextreme durch den Klimawandel und wollen hier unseren Beitrag durch den sorgsamen Umgang mit Ressourcen leisten. Beispielhaft dafür sind unsere Produkte, wie die fondsgebundene Lebensversicherung Green Protect, die ausschließlich in zertifiziert, nachhaltige Fonds veranlagt. Engagiert ist die DONAU auch für zwei Nationalparks. Wir fördern den Nationalpark Donau-Auen und sind mit dem Nationalpark Hohe Tauern verbunden.

---

Als Versicherer kennen wir die Auswirkungen der Wetterextreme durch den Klimawandel und wollen hier unseren Beitrag durch den sorgsamen Umgang mit Ressourcen leisten.

Beispielhaft dafür sind unsere Produkte, wie die fondsgebundene Lebensversicherung Green Protect, die ausschließlich in zertifiziert, nachhaltige Fonds veranlagt. Engagiert ist die DONAU auch für zwei Nationalparks. Wir fördern den Nationalpark Donau-Auen und sind mit dem Nationalpark Hohe Tauern verbunden.

## Durch die Corona Pandemie ist Homeoffice as usual geworden, wie geht die DONAU Versicherung damit um.

**Havasi:** Seit dem Beginn der Pandemie haben wir die Möglichkeiten dafür deutlich ausgeweitet und optimiert. Wir haben bereits seit dem Jahr 2016 eine Homeoffice-Vereinbarung und waren insofern gut vorbereitet, weil es schon etabliert war. Im letzten Jahr haben wir die technische Ausstattung für das

Homeoffice auf den modernsten Stand gebracht und die Anschaffung ergonomischer Büromöbel für daheim finanziell unterstützt. Unsere Kunden schätzen die Möglichkeit der digitalen Beratung über Video und die elektronische Unterschrift sehr. Die Digitalisierung ist bei der DONAU schon weit fortgeschritten.

## Durch die neue Arbeitswelt (Home Office, Videokonferenzen, usw.) steigt auch die Gefahr von Cyberattacken. Was bietet die DONAU Versicherung hier an bzw. wie geht das Haus damit bei den eigenen Mitarbeitenden um?

**Havasi:** Wir bieten Cyberversicherung für alle Kundensegmente an. Die Fälle von Cybercrime-Attacken steigen und zunehmend stehen auch Klein- und Mittelunternehmen im Visier von Cyberkriminellen. Laufend gibt es neue Medienberichte über betroffene Unternehmen. Cybercrime bedroht nicht nur Großkonzerne, sondern auch in zunehmenden Ausmaß Klein- und Mittelbetriebe, die ein wichtiges Rückgrat der österreichischen Wirtschaft sind. Die Ziele der Angriffe der Cyberkriminellen sind vielfältig – von Hotelbuchungssystemen bis hin zur Kundendatenbank. Daten sind das „Gold“ der Unternehmen, die schwer zu ersetzen sind.

---

Cybercrime bedroht nicht nur Großkonzerne, sondern auch in zunehmenden Ausmaß Klein- und Mittelbetriebe, die ein wichtiges Rückgrat der österreichischen Wirtschaft sind.

Ein Cyberangriff kann eine Firma über Wochen hinweg lahmlegen oder Prozesse verlangsamen. Wir setzen dabei auf aktive Beratung. Auch durch unseren Sicherheits-Check, der rasch mögliche Lücken in der IT-Sicherheit aufdeckt. Wir helfen dabei, Unternehmen in der digitalen Welt sicherer zu machen.

Aber auch das Privatleben ist von der Digitalisierung vollumfasst. Der Online-Einkauf oder das Smart-Home müssen auch abgesichert werden. Denn auch Privatpersonen können Opfer eines digitalen Einbruchdiebstahls werden. Im Fall des Falles können die finanziellen Folgen abgedeckt werden und Experten stehen unseren Kundinnen und Kunden mit Rat und Tat zur Seite.

Selbstverständlich sorgen wir auch für die Sicherheit unseres Unternehmens sehr aktiv. Wir schützen die Daten unserer Kunden und Geschäftspartner mit umfassend und effektiv. Zugleich sorgen wir durch die Schulung und Sensibilisierung aller Mitarbeiter zu den Themen Datenschutz und IT-Security – speziell für das Homeoffice – vor.

**Digitalisierung – Prozessvereinfachung, wie sieht die Kommunikation zwischen Vertriebspartnern und DONAU Versicherung aus. Ist hier etwas Neues geplant? Auf welche Norm OMDS oder BiPRO wird gesetzt?**

**Havasi:** Die DONAU Versicherung ist federführend an der Weiterentwicklung von OMDS beteiligt und wir bekennen uns klar dazu. Wir sind überzeugt, dass es für den österreichischen Markt die optimale Lösung ist und sehen das optimistisch. Die Möglichkeiten für Versicherungsunternehmen und ihre Maklerpartner werden ja laufend erweitert und optimiert. Die Digitalisierung von Abläufen und Prozessen stärkt die Kundenorientierung für alle. Die DONAU startet im ersten Quartal mit dem Rollout von OMDS für die Kfz-Sparten und der Haushalts-/Eigheimversicherung und weitere Sparten sind geplant. Mit einem Standard wird das für alle einfacher und effizienter.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

**M**

## FACHVERBANDS-ROADSHOW IM APRIL & MAI 2022

In Kooperation mit den regionalen Fachgruppen veranstaltet der Fachverband der Versicherungsmakler im heurigen Frühjahr wieder eine Roadshow (die Zulässigkeit angesichts des aktuellen Pandemiegeschehens vorausgesetzt). Diese wird an insgesamt sechs Stationen Halt machen und u.a. Vorträge rund um folgende Themen beinhalten:

- Datenschutz-Code-of-Conduct für VersicherungsmaklerInnen,
- Maklervollmacht, Maklervertrag und AGB sowie
- Aktuelles aus Brüssel (Blick auf die IDD-Revision, etc.).

Die Vorträge werden mit insg. 3 Stunden zur unabhängigen Weiterbildung anrechenbar sein.

Folgende Termine und Locations wurden in Abstimmung mit den Fachgruppen (vorerst) fixiert:

- 27. April 2022 in Innsbruck (FG Tirol + Vorarlberg)
- 3. Mai 2022 in Klagenfurt (FG Kärnten)
- 4. Mai 2022 in Graz (FG Steiermark + südl. Burgenland)
- 11. Mai 2022 in St. Pölten (FG Niederösterreich)



- 12. Mai 2022 in Mondsee, Schlosshotel (FG Oberösterreich + Salzburg)
- 18. Mai 2022 in Wien (FG Wien + nördl. Burgenland)

Detaillierte Informationen zu den Vorträgen, zu den genauen Beginnzeiten usw. werden demnächst kommuniziert werden.

Die Anmeldung zur Roadshow wird in weiterer Folge über Ihre regionale Fachgruppe möglich sein. **M**

# OMDS3 ENGINE

---

## Together CCA

---

TOGETHER startet mit der Pilotphase für OMDS3 Engine, die durch den Einsatz neuester Webservice-Technologie den digitalen Prozess für Berechnung, Offert und Antrag (BOA) sowie die Darstellung der Tarife und Versicherungsleistungen mehrerer Anbieter im Überblick zur Verfügung stellen wird. Den Anfang machen Kfz-Versicherungen. Mit dem Tool haben Versicherungsvermittler eine neutrale Gegenüberstellung der einzelnen Tarife und Versicherungsleistungen zur Hand, auf deren Basis sie eine individuelle und gleichzeitig IDD-konforme Empfehlung abgeben können. Später soll das Tool um weitere Sparten erweitert werden. Als Schnittstelle zwischen den Verwaltungssystemen, der TOGETHER-Plattform und der OMDS3 Engine wird die Technologie des Datenconnectors genutzt, also die neue und deutlich erweiterte Version des bekannten TOGETHER-Zwischenspeichers. Dies ermöglicht eine reibungslose Überleitung der Daten an Versicherungen und innerhalb des TOGETHER-CCA-Ökosystems.

„Die Generali Versicherung arbeitet bereits seit 2008 an der Entwicklung und dem Aufbau von Schnittstellen. Bei der Normierungsinitiative OMDS3 des österreichischen Versicherungsverbandes waren wir von Anfang an dabei und haben eine sehr aktive Rolle eingenommen. Auch in Zukunft sehen wir das Thema der vollständigen digitalen Vernetzung durch OMDS3 als strategisch wichtiges Instrument und für den Markt als entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Wir freuen uns, Teil der innovativen OMDS3 Engine der TOGETHER CCA zu sein“, so Günther Gustavik, Leiter Verkaufssysteme und Prozesse bei Generali Versicherung AG. „Durch die umfassende Automatisierung der Berechnungs-, Antrags- und Offert-

prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette und über unterschiedliche Partner hinweg schaffen wir die Basis für eine bessere Kundenbetreuung sowie eine zügige und reibungslose Leistungsabwicklung. UNIQA unterstützt

die Standardisierungsinitiative OMDS3 im österreichischen Markt – mit dem Start der OMDS3 Engine in der Sparte Kfz haben wir mit TOGETHER CCA einen ersten wichtigen Meilenstein erreicht und freuen uns auf die kommenden gemeinsamen Entwicklungen“, so Christian Voith, Leiter Makler- und Partnervertrieb bei UNIQA Österreich Versicherungen AG. „Digitale Services werden in unserer stark vernetzten Gesellschaft immer wichtiger. So sprechen unsere digitalen Initiativen in der VIG-Gruppe direkt unsere Kunden an, wie unsere prämierte LosLeben-App in der Wiener Städtischen Versicherung oder die neue Online-Haushaltsversicherung der Donau Versicherung, die Versicherungsschutz in wenigen Minuten ermöglicht, sehr eindrucksvoll zeigen. Neben guten Produkten und einer umfangreichen Servicierung unserer Geschäfts- und Vertriebspartner gewinnt das Angebot an digitalen Services auch hier zunehmend an Bedeutung. In diesem Segment ist OMDS3 so ein Service, von dem wir uns für beide Seiten wesentliche Verbesserungen der End-to-end-Prozesse erwarten“, so Robert Redl, Leitung Betriebsorganisation für WIENER STÄDTISCHE Versicherung AG und DONAU Versicherung. **M**



Ing. Mag. Gerhard Schuster, CEO  
TOGETHER CCA GmbH

---

# SICHER ONLINE ZAHLEN

---

## Finanzmarktaufsicht

---

Wie wird der Internet-Zahlungsverkehr sicherer gemacht? Durch die starke Kundenauthentifizierung sollen Betrugsfälle minimiert und die Sicherheit erhöht werden. Authentifizierung bedeutet, eindeutig und nachweisbar festzustellen, dass nur man selbst eine Zahlung

in Auftrag gegeben hat. Dazu muss man die Identität durch zwei Elemente aus den folgenden drei Kategorien nachweisen: Wissen (Pin, Passwort, Sicherheitsfrage), Besitz (Kreditkarte, Handy) oder Identität (Fingerabdruck, Gesichtserkennung). Folgende Vorsichtsmaßnahmen bieten weitgehenden Schutz: Nur vertrauenswürdige Endgeräte und keine öffentlich zugänglichen Geräte verwenden. Nur verschlüs-

selte Verbindungen nutzen! Diese weisen ein Schloss in der Adresszeile auf und beginnen mit „https“ und nicht nur mit „http“. Die Internetadresse (URL) immer manuell eingeben oder einen abgespeicherten Favoriten nutzen! Stets explizit ausloggen, wenn man eine Website wieder verlässt! Sensible Daten geheim halten, dazu gehören alle Passwörter, PINs und Kreditkarteninformationen. Niemals E-Mails senden, in denen vertrauliche Informationen enthalten sind. Unverschlüsselte E-Mails könnten mitgelesen und gespeichert werden. Regelmäßig checken, was

auf dem Konto vorgeht! Im Fall einer unautorisierten Abbuchung sollte man unverzüglich die Bank kontaktieren. Besonders häufig werden Fragen zur Möglichkeit der Stornierung von Zahlungen oder der Rückbuchung von bereits bezahlten Beträgen gestellt. Hier ist zu unterscheiden: SEPA-Lastschrift: Rückbuchung uneingeschränkt innerhalb von acht Wochen möglich. Kreditkartenzahlung: Rückbuchung nur sehr eingeschränkt. Überweisung: Rückbuchung nur mit Zustimmung der Zahlungsempfänger. **M**

## UMFRAGE ZUR NACHHALTIGKEIT

---

### Generali Versicherung AG

---

Mittelpunkt. Auch privat beschäftigt man sich immer mehr mit dieser Thematik. Verbraucher sehen sich bei Nachhaltigkeit in der primären Verantwortung. Das Bewusstsein ist bei der älteren Generation höher als bei der jüngeren. An der Umfrage, die gemeinsam mit MindTake Research durchgeführt wurde, nahmen über 2.000 Menschen ab 15 Jahren teil. CEO Gregor Pilgram: „Die Sicherung einer lebenswerten Zukunft ist eine Aufgabe, die wir nur gemeinsam lösen können. Auch wir als Unternehmen und Investorin sehen uns hier stark in der Pflicht. Verantwortungsvoll gegenüber unserer Umwelt, den Menschen und der Wirtschaft zu handeln, ist Teil unserer Unternehmensstrategie und spiegelt unsere Vision einer lebenslangen Partnerschaft wider.“

79 Prozent der Befragten achten bei der Ernährung auf Nachhaltigkeit. Dieses Verhalten ist bei Frauen mit 83 Prozent signifikant höher als bei Männern mit 76 Prozent. Nach Altersgruppen ist die Bedeutung von Nachhaltigkeit bei den 60- bis 69-Jährigen mit 83 Prozent am höchsten und jene der 40- bis 49-Jährigen mit 75 Prozent am niedrigsten. Hoch ist dieses Bewusstsein beim Heizen und beim Einkaufen: Hier denken ebenfalls fast 80 Prozent an Nachhaltigkeit. Interessant ist dabei die Altersverteilung: Je älter die Befragten sind, desto höher ist die Achtsamkeit. Bei der Energienutzung steigt das „grüne“ Verhalten von 72 Prozent bei der jungen Generation (15 bis 29 Jahre) auf 86 Prozent bei den 60- bis 69-Jährigen an. Beim Shoppen achten ebenfalls die Jüngsten mit 73 Prozent deutlich weniger auf Nachhaltigkeit als die ältesten Befragten mit 83 Prozent.

Mehr als zwei Drittel der Menschen versuchen weiters, bei der Freizeitgestaltung und der Fortbewe-

gung nachhaltig zu sein. Nachhaltigkeit beim Reisen ist für 60 Prozent der Befragten ein Thema und 53 Prozent setzen auf eine nachhaltige Geldanlage bzw. Vorsorge. Bei jungen Menschen unter 30 Jahren liegt dieser Wert sogar bei 57 Prozent.

Auf die Frage, wer bei uns in der Gesellschaft für mehr Nachhaltigkeit verantwortlich ist, antwortet die Mehrheit mit „wir als Konsumenten“ (Mittelwert: 2,13), knapp gefolgt von den Unternehmen (Mittelwert: 2,21). Mit etwas Abstand dahinter liegt die Politik (Mittelwert: 2,42), gefolgt von Investoren (Mittelwert: 3,24). Anders sieht diese Einschätzung bei der jüngeren Generation sowie den Wienern aus: Für die Altersgruppe der 15- bis 39-Jährigen sowie die Bewohner der Bundeshauptstadt liegt die Hauptverantwortung bei den Unternehmen, gefolgt von den Konsumenten und der Politik. Covid-19 hat ohne Zweifel Einfluss auf unser Leben genommen. 63 Prozent der Befragten geben an, dass ihnen die Gesundheit wichtiger geworden ist. Wesentlicher als für andere ist sie vor allem für Frauen (68 Prozent) und für 60- bis 69-Jährige. Für knapp die Hälfte der Befragten (48 Prozent) haben auch soziale Kontakte mit Freunden und Familie an Bedeutung gewonnen, insbesondere für die junge Generation (57 Prozent) und auch für Frauen (53 Prozent). Themen wie Lebensqualität, Arbeitsplatzsicherheit, Solidarität in der Gesellschaft, Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind für die Mehrheit der Menschen hingegen gleich wichtig geblieben wie vor der Corona-Pandemie. **M**



Gregor Pilgram

---

# UNTERSCHÄTZTES RISIKO

---

## Wiener Städtische Versicherung

---

In Österreich haben lediglich 15 Prozent der Unternehmer eine Absicherung für eine Betriebsunterbrechung abgeschlossen. Und das, obwohl ein Großteil der Befragten nur drei bis sechs Monate ohne Umsatz überleben könnte – so die Ergebnisse einer Umfrage der Wiener Städtischen.

Der Erfolg von Freiberuflern, Selbstständigen und Gewerbetreibenden liegt oft in einer Hand – in der der Geschäftsführung. Fällt sie krankheits- oder unfallbedingt aus, hat das häufig eine Betriebschließung zur Folge. Eine aktuelle Umfrage unter knapp 500 Unternehmen im Auftrag der Wiener Städtischen ergab, dass der Großteil der Befragten (38 Prozent) lediglich zwischen drei und sechs Monate ohne Umsatz überbrücken könnte. Ein Fünftel könnte das nur maximal einen Monat, ein Viertel zwischen einem und drei Monaten. Durchschnittlich sind es 126 Tage, die ohne Umsatz überstanden werden können. Nur 15 Prozent haben sich gegen dieses Risiko mit einer Betriebsunterbrechungsversicherung (BUFT) abgesichert. Je nach Branche fallen die Abschlüsse sehr unterschiedlich aus: Am häufigsten sind Unternehmen, die im Handel tätig sind (26 Prozent), mit einer derartigen Versicherungslösung ausgestattet, am geringsten ist die Quote bei Transport, Verkehr

und im Tourismus. Fast 40 Prozent der befragten Unternehmer sagen, dass sie eine solche Absicherung gar nicht kennen. „Das berufliche Existenzrisiko wird von vielen noch immer unterschätzt, gerade Firmengründern ist das in der euphorischen Startphase selten bewusst“, erläutert Vorstandsdirektorin Sonja Steßl. „Unsere Daten lassen aber den Rückschluss zu, dass die Versicherungsabschlüsse mit der positiven Entwicklung der Unternehmen korrelieren.“ Und die Absicherung hat auch noch einen steuerlichen Vorteil: Die Prämie ist als Betriebsausgabe steuerlich absetzbar. Die Wiener Städtische hat ihr Betriebsunterbrechungsprodukt, das es in drei Tarifvarianten gibt, überarbeitet und mit neuen Features ausgestattet. Wie zum Beispiel in der Variante PREMIUM, hier werden zusätzlich die Kosten für Sachschäden übernommen. Wählbar ist, ob man Fixkosten oder Gewinnentgang ersetzt bekommen möchte oder nur die Fixkosten abgedeckt werden sollen. **M**



Sonja Steßl

---

# PRIVATE VORSORGE

---

## VVO

---

Der österreichische Versicherungsverband begrüßt die Aussagen des Finanzministers in den Medien, dass es zu einer steuerlichen Entlastung für Investitionen in die Altersvorsorge kommen müsse. Dieser Schritt sei längst überfällig und eine langjährige Forderung seitens der Versicherungswirtschaft – wie auch die Steuerfreiheit für nachhaltige Lebensversicherungen. Neben einer Wiedereinführung einer Behaltfrist für die Kapitalertragsteuerbefreiung für Kursgewinne bei Wertpapieren und Fondsprodukten müsse es auch zu Reformen für die private Vorsorge durch Versicherungen kommen. So ist im Regierungsprogramm etwa auch von der Schaffung adäquater Rahmenbedingungen für die private Altersvorsorge

die Rede. „Die Lebensversicherung ist nach wie vor das wichtigste Instrument für private Vorsorge, daher sollten auch in der Lebensversicherung steuerliche Entlastungen vorgenommen werden“, sagt VVO-Präsident Mag. Robert Lasshofer. Die anhaltende Niedrigzinsphase, die demografische Entwicklung und die angespannte Budgetsituation machen eine Reform der zweiten und dritten Säule dringend notwendig. Darüber hinaus



Mag. Robert Lasshofer

---

nimmt der Gender-Pension-Gap immer noch laufend zu. Frauen, die in Österreich 2020 in Pension gingen, erhalten durchschnittlich monatlich um über 600 Euro weniger als Männer. Zusätzlich kommt den Versicherungen als großen institutionellen Investoren eine Hebelwirkung beim Übergang zu einer nachhaltigen Wirtschaft zu.

Für Lebensversicherungen als Instrument der ergänzenden Altersvorsorge braucht es daher steuerliche Anreize und Entlastungen. Die private Versicherungswirtschaft kann mit ihren langfristigen Vorsorgelösungen sowohl den Menschen finanzielle Sicherheit geben als auch die öffentlichen Haushalte in einer sich mehr und mehr zuspitzenden Situati-

on entlasten. Versicherungen sind ein verlässlicher Partner, wenn es um die langfristige Vorsorge zur Sicherung des Lebensstandards im Alter geht. Der österreichische Versicherungsverband VVO hat einen 4-Punkte-Plan erarbeitet, mit dem die private und betriebliche Altersvorsorge gestärkt werden und die Ankündigungen im Regierungsprogramm umgesetzt werden können. Die Punkte umfassen die Themen: Senkung der Versicherungssteuer in der Lebensversicherung von vier auf zwei Prozent, Steuerfreiheit für Lebensversicherungen mit nachhaltiger Veranlagung, Reform der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge und Förderung der betrieblichen Altersvorsorge. **M**

## BERICHT 2021 ZUR LAGE DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

### Finanzmarktaufsicht

„Die niedrigen Zinsen senken die Erträge bei der wichtigsten Anlageform, den Anleihen, erhöhen die Verbindlichkeiten und drücken massiv auf die Solvabilitätsquoten. In diesem schwierigen Umfeld bewährt sich die im internationalen Vergleich starke Kapitalisierung der österreichischen Versicherungsunternehmen“, so der FMA-Vorstand Helmut Ettl und Eduard Müller. Die Covid-19-Turbulenzen haben die hohe Solvabilitätsquote zwar unter Druck gebracht – der Median der Solvabilitätsquote lag zum Jahresresultimo 2019 bei 230 Prozent, 2020 bei 216 Prozent –, sie erholte sich aber im ersten Halbjahr 2021 wieder signifikant, und

Eduard Müller



zwar auf 221 Prozent. Somit verfügt mehr als die Hälfte der Versicherer über doppelt so viele Eigenmittel als aufsichtsrechtlich erforderlich. Trotz des schwierigen Umfeldes sei überdies bisher auch keine Verschlechterung der Kreditqualität, also der Bonität, des Veranlagungsportfolios der Versicherungsunternehmen

feststellbar, so der Bericht. Die FMA rechnet aber damit, dass wegen der geringeren Erträge und höheren Risiken von Anleihen die Versicherer langfristig verstärkt in alternative

Anlageklassen investieren werden. Da einerseits die Klimakrise Häufigkeit und Ausmaß von Schäden durch Naturkatastrophen steigen lässt, andererseits der Umstieg auf eine CO<sub>2</sub>-neutrale Wirtschaft die Werthaltigkeit davon betroffener Vermögenswerte in Frage stellt, hat die FMA in diesem Makrobericht 2021 einen Fokus auf die Analyse der Nachhaltigkeitsrisiken gelegt. Dabei hat die Analyse von Aktien und Unternehmensanleihen im Gesamtvolumen von 38 Milliarden Euro im Bestand der heimischen Versicherer aufgezeigt, dass sie im internationalen Vergleich stärker in den kritischen Branchen elektrische Energie, Stahl sowie Erdöl und Erdgas investiert sind, gleichzeitig aber wiederum innerhalb dieser Branchen überproportional bei Anbietern mit vergleichsweise CO<sub>2</sub>-armen Technologien. Die Marktkonzentration nimmt bei den österreichischen Versicherungsunternehmen seit Jahren insbesondere durch Konzernumstrukturierungen bei leicht steigender Höhe der verwalteten Vermögenswerte zu. So sank die Zahl der Versicherungsunternehmen in den vergangenen zehn Jahren von 102 (2012) auf 78 (Ende 3. Quartal 2021). **M**



Helmut Ettl

# ZUSAMMENSCHLUSS MIT WESTREICHER

---

## GrECo International AG

---

Der auf Unternehmen spezialisierte Versicherungsmakler Westreicher Versicherungsmakler GmbH und GrECo kombinieren ihre Marktpräsenz in Vorarlberg. „Durch die Zusammenarbeit mit GrECo, und dessen Branchen-Spezialisierung können komplexe Versicherungsthemen kompetent gelöst werden“, freut sich Gerhard Westreicher, Inhaber des Versicherungsmaklers, über diesen Zusammenschluss. Viele Vorarlberger Unternehmen vertrauen Westreicher in der Abwicklung ihrer Versicherungsportfolios. Auch der Vorstand der GrECo, Christoph Repolust, ist erfreut: „Gemeinsam mit Herrn Westreicher, der dem Unternehmen erhalten bleibt, und seinen Kollegen arbeiten wir nun im Risikomanagement mit verstärkter Kraft für unsere Klienten in Vorar-

lberg, damit sich diese beruhigt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.“ **M**

---

Dipl.-Bw. Andreas Schmitt, Vorstand GrECo Risiko- und Versicherungstechnik; Gerhard Westreicher; Akad. Vkmf. Christoph Repolust, Vorstand GrECo Sales & Account Management



## LEBENSWEIT STUDIE

---

### HDI Leben

---

Die HDI Lebensversicherung AG erhob Ende 2021 zum dritten Mal in Folge den LEBENSWEIT-Index der österreichischen Bevölkerung. Im Rahmen einer repräsentativen Studie, durchgeführt von WISSMA Marktforschung GmbH, wurden landesweit 1.049 Menschen befragt, was ihr Leben lebenswert macht.

Das Resümee der Studie fasst Michael Miskarik, Niederlassungsleiter wie folgt zusammen: „Nach zwei Jahren Pandemie haben die Menschen gelernt, mit der ständigen Bedrohung umzugehen. Allerdings schwindet das Vertrauen in die staatliche Absicherung immer mehr. Erstaunlich ist auch, dass die möglichen gesundheitlichen Langzeitfolgen einer Covid-Erkrankung bis jetzt noch nicht dazu geführt haben, dass sich die Menschen intensiver mit ihrer Arbeitswertsicherung auseinandersetzen. Nur ein Drittel (35%) sorgt hier mit rund 107 Euro im Monat vor.“

Die zahlreichen Einschränkungen ausgelöst durch die Covid-Pandemie der letzten Monate hatte insgesamt wenig Einfluss auf das subjektive Wohlbefinden der Menschen. Auch in der Studie 2021 werden „Familie“ (53%) und „Gesundheit“ (46%) als die wich-

tigsten LEBENSWEIT-Faktoren genannt. Danach folgen „Freunde“ mit 28 Prozent sowie „finanzielle Sicherheit“ und „Eigene vier Wände“ mit jeweils 25 Prozent Zustimmung. Auf die Frage „Wie wichtig ist Ihnen die finanzielle Absicherung, um ein lebenswertes Leben führen zu können?“, antworteten 52 Prozent der Befragten mit den höchsten Skalenwerten 9 und 10. Im Durchschnitt ergibt sich daraus ein Index von 8,32 für den Faktor „Finanzielle Absicherung“. Gleichzeitig sinkt das Vertrauen in das staatliche Pensionssystem. Zwei Drittel (63 %) glauben nicht mehr daran, dass die staatliche Pension ausreichen wird, um im Ruhestand ein lebenswertes Leben führen zu können. Nur 38 Prozent wissen tatsächlich, wie hoch ihre Pension einmal sein wird. Unter den befragten Pensionistinnen und Pensionisten haben 33 Prozent nicht für den Ruhestand vorgesorgt – 41 Prozent bereuen dieses Versäumnis. Der Prozentsatz



Michael Miskarik

---

jener, die mit ihrer Pension „gut“ oder „sehr gut“ auskommen, ist gegenüber 2020 um rund zwölf Prozentpunkte auf nunmehr 68 Prozent gesunken.

Geht es um die private Altersvorsorge, zählen die Lebensversicherung (36 %) und das Sparbuch (29 %) nach wie vor zu den beliebtesten Anlageformen. Durchschnittlich werden 132 Euro im Monat für die ZEITWERTSicherung zurückgelegt. Mehr als ein Viertel aller Befragten sorgt allerdings gar nicht für das Alter vor. Zukünftig werden nur zwei Erwerbstätige einen Pensionisten finanzieren. Laut Michael Miskarik braucht es Mindeststandards im Umgang mit jungen Menschen, um diese frühzeitig ins Arbeitsleben integrieren zu können. „Für die jüngeren Generationen wird es spürbare Veränderungen am Arbeitsmarkt geben, weniger Menschen werden mehr arbeiten müssen. Es braucht Anreize und bereits in der schulischen Ausbildung mehr Fokus auf die Finanzbildung.“ Auch das Thema Berufsunfähigkeit wurde in der Studie beleuchtet. Noch immer ist das Thema ein Stiefkind in der Wahrnehmung der österreichischen Bevölkerung. Es sorgen nur 35 Prozent für den Fall einer BU vor, 43 Prozent geben an, „es sich nicht leisten zu können“, 13 Prozent sind nicht ausreichend informiert. Laut Miskarik sind wir Österreicher Weltmeister im Wegschauen und ergänzt, dass das Voranschreiten für die demografische Veränderung für niemanden wegzuleugnen sei, dennoch gebe es nur wenig Vorsorge. **M**

## NEUE UNFALLVERSICHERUNG

### VAV Versicherungs-AG

Bei Abschluss einer Unfallversicherung werden zukünftig keine Gesundheitsfragen mehr gestellt – diese kommen von nun an nur mehr bei

Abschluss einer Unfallrente zum Tragen. Auch die Grundsumme der Dauerinvalidität erfährt eine deutliche Erhöhung von 150.000 auf 250.000 Euro. Die Deckungsvarianten EXKLUSIV und TOP EXKLUSIV können bei Bedarf individuell an Kundenbedürfnisse angepasst werden. Mögliche Erweiterungen sind die Bausteine Unfalltod, Unfallkosten, Spitalgeld, Taggeld, Knochenbruch, REHA-Pauschale, erweitertes Infektionsrisiko, Unfallrente sowie eine verbesserte Gliedertaxe. Der Baustein „Dauernde Invalidität“ ist in allen Deckungsvarianten ein fixer Bestandteil. „Mit unserer überarbeiteten Unfallversicherung haben wir ein Best-Advice-Produkt geschaffen, das unseren Kundinnen und Kunden maximalen Schutz bei höchstmöglicher Flexibilität bietet. Mit dem in dieser Form ersten Unfallprodukt ohne Gesundheitsfragen am österreichischen Markt unterstreichen wir einmal mehr unser Bekenntnis zu außergewöhnlichen und innovativen Versicherungslösungen“, so Vorstandsvorsitzender Dipl.-Ök. Sven Rabe. **M**

Sven Rabe



**Straf-Rechtsschutz  
mit Ermittlungsverfahren**

## Schneller als man glaubt, kann man mit dem Gesetz in Konflikt kommen!

Eine unklare Gesetzeslage oder gar eine Anzeige von anonymer Seite und schon ist es passiert! Wir helfen Ihnen auch bei bestimmten Vorsatzdelikten, im Ermittlungsverfahren und bei der Diversion.

**D.A.S. Rechtsschutz AG**  
0800 386 300  
www.das.at



**DAS ORIGINAL  
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

# „INSURANCE BANANA SKINS“

## PwC Österreich

Die aktuelle PwC-Studie „Insurance Banana Skins“ zeigt, welche Risiken, Sorgen und Stolpersteine die heimische Versicherungsbranche in naher Zukunft sieht. Die Analyse wird gemeinsam mit dem Centre for the Study of Financial Innovation (CSFI) seit 2007 im Zwei-Jahres-Rhythmus durchgeführt. Sie basiert auf den Einschätzungen von über 600 befragten Versicherungsexperten aus 47 Ländern, darunter 26 Teilnehmern aus Österreich.

Es gibt fünf Sorgen der österreichischen Versicherungsbranche, die herausragen:

1. Regulierung: Diese belastet die Branche mit hohen bürokratischen Kosten und erschwert gerade für kleine Marktteilnehmer die Geschäftsbedingungen (weltweit: Platz 2).
2. Niedrige Zinssätze: Aufgrund der gegenwärtigen Niedrigzinsslage und der gleichzeitig steigenden Kosten durch Regulation befürchten österreichische Branchenteilnehmer zunehmend ein Risiko des Rentabilitätsverlustes (weltweit: Platz 5).
3. Klimawandel: Überschwemmungen, Hagel, Waldbrände und Hitzewellen wirken sich für Versicherer bereits jetzt spürbar aus. Der Klimawandel wird im Vergleich zu 2019 durch die Zunahme von Katastro-

phenereignissen als unmittelbarer Risikofaktor gesehen (weltweit: Platz 4).

4. Anlagen-Performance: Daher stellen sie Portfolios mit geringem Risiko auf, um sich vor Marktveränderungen besser zu schützen (weltweit: Platz 9).

5. Cyber-Kriminalität: Aufgrund der Menge an relevanten Daten ist die Versicherungsbranche ein verlockendes Ziel für Cyber-Angriffe (weltweit: Platz 1). „Die Corona-Pandemie hat im Jahr 2021 auch in der heimischen Versicherungsbranche Spuren hinterlassen. Durch Geschäftsausfälle sowie Betriebsunterbrechungs- und Notfallpolizzen wurden hohe Schadenssummen ausbezahlt. Obwohl die österreichischen Versicherungen in den nächsten Jahren große Herausforderungen hinsichtlich der Marktbedingungen, dem Klimawandel und der Digitalisierung prognostizieren, bleibt die Grundstimmung dennoch überwiegend optimistisch“, erklärt Insurance Leader Thomas Windhager. **M**



Thomas Windhager

# FACHVERBAND DER PENSIONS- UND VORSORGEKASSEN

## Wirtschaftskammer Österreich

Seit Jänner 2022 gibt es eine gemeinsame Vertretung der Pensions- und Vorsorgekassen. Der Fachverband der Pensions- und Vorsorgekassen vertritt nun acht Pensions- sowie acht Vorsorgekassen. Die Zahl der Anspruchsberechtigten beträgt somit mehr als vier Millionen Menschen. Fachverbandsobmann Andreas Zakostelsky appelliert an die Politik, sich endlich auch des Themas der Pensionen anzunehmen, so unter anderem auch der Versicherungsverband Österreich. Der Ausbau der kapitalgedeckten Pensionsvorsorge wäre optimal dazu geeignet, wesentliche Impulse für den ökonomischen Aufholprozess nach dem Ende der Covid-19-Krise zu

setzen. Ein solcher Ausbau des bestehenden österreichischen Pensionskassensystems wäre verhältnismäßig rasch machbar – zum Beispiel mit dem General-Pensionskassenvertrag, der auch bereits im Regierungsprogramm angeführt ist. Aufgrund dieses General-Pensionskassenvertrages soll eine steuerbegünstigte Übertragung der Abfertigung in eine Pensionskasse ermöglicht werden. Dadurch können die Anspruchsberechtigten eine lebenslange Zusatzpension erhalten. Zudem fordert der Verband die steuerliche Absetzbarkeit von Arbeitnehmerbeiträgen und ein Prämienmodell für Geringverdiener. Im Sinne des Umweltschutzes fordert der Fachverband die gesetzliche Möglichkeit zur Übermittlung der jährlichen Kontoinformation in elektronischer Form. **M**

# R+V-EXPERTENTAGE STARTEN IM MÄRZ 2022

---

**Auch 2022 steht die R+V Versicherung ihren Partnern wieder mit umfassenden Schulungen im Bereich Versicherungen für KMU zur Seite. Daher starten die Expertentage wieder am 31.3.2022 und bieten für interessierte Makler die Möglichkeit, ihr Fachwissen zu den Themen Kreditversicherung und Haftpflichtversicherung zu vertiefen und sich bis zu 5 IDD-Stunden zu sichern!**

---

## **R+V-Expertentage: Theorie und Praxiswissen für die Absicherung von Gewerbekunden**

Die Vermittlung von Fachwissen im Spezialgebiet der KMU-Versicherungen ist besonders wichtig, um Wettbewerbsvorteile im Vertrieb zu nutzen. Um ihre Partner bestmöglich für die tägliche Arbeit mit den Kunden zu schulen, hat sich R+V im Laufe der vergangenen Jahre als kompetenter Wissensvermittler in der Branche etabliert.

## **Highlights der R+V-Expertentage 2022**

Die Kredit-Expertentage widmen sich vor allem den Themen Liquiditätsbeschaffung und Absicherung von Gewerbekunden, wie z.B. Auslagerung von Garantien bei der Hausbank zu R+V sowie die Absicherung von Forderungsausfällen bei Nichtzahlungen von Rechnungen. Speziell KMU unterliegen jetzt dem Risiko, in eine langfristig finanzielle Schieflage zu geraten – dieses Risiko ist mit den Versicherungslösungen der R+V versicherbar!

## **Termine Kredit: IDD Zertifizierung mit 5 IDD Stunden**

- 31.03.2022 Hotel Fromwald, Bad Fischau (nähe Wr. Neustadt)
- 07.04.2022 Hotel Ramada, Unterpemstätten (Stmk.)
- 28.04.2022 Hotel Reschenhof, Mils bei Hall (Tirol)
- 12.05.2022 Hotel „Das Grafengut“ am Attersee (OÖ)

Die Haftpflicht-Expertentage sind heuer als Praxisworkshops ange-

legt, bei denen die Teilnehmer vom Expertenwissen der R+V-Underwriter und von Rechtsanwalt Mag. Philipp Scheuba profitieren können, wenn es um die Absicherung von Kunden im Haftungsfall mit existenzbedrohendem Risiko geht.

Manager-Haftpflichtversicherungen sind üblicherweise schon Bestandteil einer Unternehmensversicherung. Aber wann und vor allem in welchem Ausmaß haften Manager? Welche Sachverhalte sind versicherbar? Und wann sollte sich der

Manager lieber eigens (persönlich) versichern? Diese und weitere praxisrelevante Fragestellungen werden an zwei Terminen vor Ort erörtert.

## **Termine Haftpflicht: IDD Zertifizierung mit 2 IDD Stunden**

- 19.05.2022 Wien, R+V
- 18.10.2022 Hotel Friesacher, Anif bei Salzburg

Kosten: 75 EUR/Anmeldungen unter: [www.ruv.at/makler/veranstaltungen](http://www.ruv.at/makler/veranstaltungen)

Für nähere Fragen steht Ihnen Frau Margit Waschmann, BA, gerne unter [events@ruv.at](mailto:events@ruv.at) zur Verfügung.



# KOOPERATION MIT DER VOLKSANWALTSCHAFT

---

**Im Jahr 2006 hat der Fachverband unter der Ägide vom damaligen Fachverbandsobmann Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger, die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) eingerichtet, die besonders von Versicherungsmaklern für ihre Kunden bei rechtlichen Auseinandersetzungen mit Versicherern kontaktiert werden kann. Eine Kommission, bestehend aus vier Fachleuten, berät dazu unter dem Vorsitz von SenPräs. d. OGH. i. R. Dr. Ilse Huber bzw. SenPräs. d. OLG. i. R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner den von den Parteien außer Streit gestellten Sachverhalt und gibt eine rechtlich fundierte Empfehlung ab. Diese ist zwar rechtlich unverbindlich, hat aber aufgrund ihrer hohen fachlichen Qualität ein hohes faktisches Gewicht. In einigen Fällen wurden die Empfehlungen der RSS in Gerichtsverfahren bestätigt.**

---



band war unter anderem die Problematik der Altersdiskriminierung. Volksanwalt Werner Amon, MBA nahm Beschwerden zum Thema Altersdiskriminierung zum Anlass, um in Verhandlungen mit der Versicherungs- und Bankenwirtschaft einen Weg zu finden, um insbesondere gegen Altersdiskriminierung vorzugehen. „Da wir keine gesetzliche Grundlage für das Bearbeiten von rein privatwirtschaftlichen Angelegenheiten haben, war es notwendig, einen ‘modus vivendi’ zu

Beginnend mit rund 40 Fällen pro Jahr, haben sich die Fallzahlen über die Jahre vervielfacht, im Jahre 2020 waren es bereits 138 Fälle, auch im Jahr 2021 werden es knapp über 140 Fälle sein. In den letzten Jahren wurde so rund 1.000 Fälle in der RSS bearbeitet. „Die kontinuierliche Zielsetzung, serviceorientiert zu arbeiten, hat zu einer hohen Akzeptanz in der Kollegenschaft und darüber hinausgeführt. Vielen Dank an die beiden Vorsitzenden Gerhard Hellwagner und Ilse Huber, aber auch an die Mitarbeiter im Fachverband, besonders Christian Wetzelsberger, über dessen Schreibtisch jeder dieser 1.000 Fälle gegangen ist“, streicht Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS hervor. Nun ist ein weiterer, von hoher Akzeptanz zollender Schritt in der Geschichte der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle erfolgt. Die Zusammenarbeit mit der Volksanwaltschaft.

Die Volksanwaltschaft hat in einem „Memorandum of Understanding“ eine freiwillige Zusammenarbeit zur Behandlung von Beschwerden und Problemen in Versicherungsangelegenheiten mit der RSS des Fachverbandes der Versicherungsmakler geschlossen. Von der Kooperation sind alle Beschwerden, welche die Volksanwaltschaft in Versicherungsangelegenheiten erreichen, umfasst. Diese werden an die Schlichtungsstelle übergeben und vordringlich behandelt. Ein rascher Informationsaustausch, wenn die Beschwerdeführer damit einverstanden sind, wird damit sichergestellt. Anlass für die Volksanwaltschaft zu der Kooperation mit dem Fachver-

finden um den Bürgerinnen und Bürgern nicht jedes Mal sagen zu müssen, wir sind nicht zuständig“, so der Volksanwalt. „Es ist eben altersdiskriminierend, wenn ältere Mitbürger keinen Kredit bekommen oder keine Kreditkarte. Es ist auch zu hinterfragen warum ältere Versicherungsnehmer in manchen Bereichen höhere Prämien zahlen als jüngere. Das kann versicherungsmathematisch richtig sein und ist doch eine Altersdiskriminierung“, so Amon weiter. „Der Volksanwaltschaft als nationaler Menschenrechtsorganisation geht es auch darum ein Problembewusstsein zu schaffen und ein Umdenken in der Gesellschaft herbeizuführen. Die demographische Entwicklung in unserem Land zeigt, dass wir uns in einer „aging society“ befinden – in einer alternden Gesellschaft. Gerade auch deshalb ist es der Volksanwaltschaft ein Anliegen, sich um alle gesellschaftlichen Bereiche zu kümmern, in denen es zu Diskriminierungen und Menschenrechtsverletzungen kommt“, erklärt Amon.

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS über die Zusammenarbeit „Es freut mich als Vertreter der Maklerschaft, dass die Volksanwaltschaft eine Kooperation mit dem Rechtsservice und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler eingeht. Daran erkennt man, welche hohe Qualität und branchenweite Anerkennung unsere Schlichtungsstelle besitzt.“

„Etwa 7.500.000 Versicherungsfälle ereignen sich jährlich in Österreich. Naturgemäß gibt es bei einem kleinen Teil davon unterschiedliche Ansichten hin-



sichtlich der Leistungspflicht des Versicherers dem Grunde oder der Höhe nach. Die Zusammenarbeit zwischen der Volksanwaltschaft und der RSS hilft den Bürgerinnen und Bürgern und kann langwierige und teure Gerichtsverfahren vermeiden.“ fasst Fachverbandsobmann-Stv. Akad. VfkM. Gunther Riedlsperger die Situation zusammen.

Volksanwalt Werner Amon: „Ich möchte mich zuallererst sehr herzlich bei Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und bei dem Spiritus Rector der ganzen Angelegenheit Fachverbandsobmann-Stv. Gunther Riedlsperger für die Kooperation bedanken.

Diese Kooperation hat den Aktionsradius der Volksanwaltschaft noch einmal erweitert, da wir private Versicherungen nicht prüfen können. Für uns als Volksanwaltschaft ist das ein ganz wichtiger Schritt, um einerseits altersdiskriminierende Tendenzen hinten zu halten und andererseits Bürgerinnen und Bürgern kurze Wege zu ermöglichen, wenn sie sich in einer Angelegenheit ungerecht behandelt fühlen.“ **M**

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, Akad. VfkM. Gunther Riedlsperger und Volksanwalt Werner Amon, MBA

## Kein Schmerzensgeld vom Schädiger – muss Versicherer zahlen?

**Bei einer Auseinandersetzung wird ein Mann verletzt. Der Schädiger wird strafgerichtlich verurteilt, der Verletzte klagt auf Schmerzensgeld und erreicht ein Versäumnungsurteil. Da der Schädiger nicht zahlen kann, kontaktiert der Geschädigte seine Rechtsschutzversicherung. Er stellt sich die Frage, ob die dort eingeschlossene Ausfallsversicherung leistungspflichtig ist.**

---

Ein Versicherungsnehmer nimmt gemeinsam mit Kollegen ein Taxi, die Kollegen wollen noch in eine Diskothek, der Mann will eigentlich nach Hause, wird aber aus dem Taxi geworfen. Es kommt zu einer Auseinandersetzung, bei der der Mann drei Frontzähne verliert und Prellungen erleidet. Im Strafverfahren gegen den Schädiger, dem sich der Mann als Privatbeteiligter angeschlossen hat, werden dem Mann € 1.000,- an Schmerzensgeld zugesprochen. Er klagt zivilrechtlich auf weiteren Schadenersatz sowie auf Schmerzensgeld in Höhe von € 28.000, zumal er nach dem Vorfall auch an einer posttraumatischen Belastungsreaktion leidet. In zwei Privatgutachten wurden die Schmerzperioden veranschlagt, insgesamt sei von 35 Tagen starken Schmerzen, 32 Tagen mittleren Schmerzen und 45 Tagen leichten Schmerzen auszugehen.

Mit Versäumnungsurteil wurde der Schädiger zur Zahlung von € 30.266,30 samt Zinsen und zum Ersatz der Prozesskosten verurteilt. Die darauffolgenden Betreibungsversuche blieben erfolglos. Es ist unstrittig, dass der Klagsbetrag aufgrund einer Vielzahl an vorrangigen Exekutionsverfahren uneinbringlich ist.

Im Rechtsschutzversicherungsvertrag des Geschädigten war auch eine Ausfallsversicherung eingeschlossen, deren Bedingungen wie folgt lauten:

„Ausfallsversicherung  
(...)2. Was ist versichert?

2.1 In Ergänzung des in Art. 6 der ARB vorgesehenen Versicherungsschutzes ersetzt der Versicherer in Versicherungsfällen des Schadenersatz-Rechtsschutzes mit Körperschäden des Versicherungsnehmers dessen höchstpersönliche Ansprüche auf Schmerzensgeld (§ 1325 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch) und Verunstaltungsentschädigung (§ 1326 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch), die beim Schädiger uneinbringlich sind.

2.2 Ersatzfähig sind Ansprüche gemäß Pkt. 2.1., die - im Rahmen eines Zivilprozesses gegen den Verur-

sacher des Körperschadens durch gerichtlich beauftragte Sachverständige festgestellt und durch ein staatliches Gericht mit Streiturteil zuerkannt werden. Kein Versicherungsschutz besteht bei Versäumnungsurteilen; (...)“

Auf diesen letzten Satz berief sich auch der Versicherer, der unpräjudiziell eine Ablöse von € 5.000,- anbot.

Die Schlichtungskommission wurde angerufen, zumal es Urteile zur Ausfallsversicherung gibt, in denen die dort vereinbarten Klauseln für gröblich benachteiligend beurteilt wurden.

Diese empfahl dem Versicherer die Deckung dem Grunde nach und begründete dies zusammengefasst wie folgt:

Der vom Antragsteller zitierten Entscheidung des OGH 7 Ob 243/07x und der Folgeentscheidung 7 Ob 139/09f, die im zweiten Rechtsgang in derselben Streitsache erging, lag eine andere Bedingungsfrage als hier zugrunde, es fehlte, dass die Ansprüche „mit Streiturteil“ festgestellt werden müssen und „bei Versäumnungsurteilen“ kein Versicherungsschutz besteht.

Der OGH führte in 7 Ob 243/07x sinngemäß aus, es wäre höchst unbillig, wenn der Versicherungsschutz im Fall eines Versäumnungsurteils, das dem Versicherer die Möglichkeit der Erlangung eines gerichtlichen Sachverständigengutachtens nimmt, entfielen. Der OGH ging des Weiteren davon aus, dass die Möglichkeit der Fällung eines Versäumnungsurteils gegen den Schädiger offensichtlich nicht bedacht worden sei, weshalb die Klausel ergänzend dahin zu interpretieren sei, was redliche Parteien andernfalls vereinbart hätten. Da es ebenfalls unbillig wäre, die der Objektivierung dienende Deckungsvoraussetzung des gerichtlichen Gutachtens ganz entfallen zu lassen, liege die Lösung nahe, dass die Nachholung des Sachverständigenbeweises im Deckungsprozess vereinbart worden wäre. Eine Auslegung der Klausel dahin, dass die Leistungspflicht des Versicherers im Fall eines dem Versicherungsnehmer Schmerzensgeld zuerkennenden Versäumnungsurteils grundsätzlich zu verneinen sei, sei als den Versicherungsnehmer gröblich benachteiligend abzulehnen. (...)

Nunmehr stellt die Klausel Punkt 2.2 ausdrücklich klar, dass für die Deckungserlangung die Zuerkennung der Ansprüche durch ein Streiturteil erforder-

lich ist und bei Zuerkennung (bloß) durch ein Versäumungsurteil keine Deckungspflicht besteht. Der Versicherer hat demnach jetzt den Fall, dass ein Versäumungsurteil ergeht, bedacht und eine entsprechende Regelung – den Deckungsentfall – vorgesehen.

---

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

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



Der Begriff des Versäumungsurteils stellt einen Rechtsbegriff dar, er ist daher im Sinn der Rechtssprache auszulegen (RSO123773); auf das Verständnis

eines durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers kommt es nicht an. Nach dem daher klaren Wortlaut der Klausel steht dem Antragsteller keine Deckung zu, weil der Schmerzensgeldanspruch durch ein Versäumungsurteil erfolgte.

Da der OGH die Auslegung der Klausel eben in dem Sinn, wie sie nun lautet, nämlich dass ein Versäumungsurteil für den Deckungsanspruch nicht genügt, als gröblich benachteiligend im Sinn des § 879 Abs 3 ABGB beurteilt hat, ist davon auszugehen, dass er auch den nun vorliegenden Wortlaut der Klausel, der ausdrücklich das Versäumungsurteil für den Deckungsanspruch nicht genügen lässt, sondern ein Streiturteil fordert, als gröblich benachteiligend ansehen wird. Die Bestellung von Sachverständigen durch das Gericht, um die eingeklagten Ansprüche zu beurteilen, hängt in einem Zivilprozess ja gerade davon ab, ob die Ansprüche überhaupt vom Prozessgegner bestritten werden. Das ist etwa bei einem zu einem Anerkenntnisurteil führenden Anerkenntnis, aber auch bei einer Außerstreitstellung der Höhe des begehrten Schmerzensgeldes, wenn der Verletzungshergang keine Sachverständigenfrage darstellt, und insbesondere bei einem Versäumungsurteil der Fall. Der verletzte Versicherte/der Versicherungsnehmer wird also in bestimmten Fällen keinen Einfluss darauf nehmen können, ob sein Anspruch durch einen gerichtlich beauftragten Sachverständigen geprüft wird und ob über seinen Anspruch überhaupt ein Streiturteil ergeht. Jedenfalls hängen die nun in Punkt 2.2 der Ausfallsversicherung kumulativ aufgezählten Voraussetzungen der Deckungspflicht, nämlich die positiven Voraussetzungen der Feststellung durch einen von einem Zivilgericht beauftragten Sachverständigen und in einem Streiturteil und die negative Voraussetzung, dass die Zuerkennung nicht durch ein Versäumungsurteil, sondern durch ein Streiturteil zu erfolgen hat, untrennbar zusammen. Die Klausel, in der nun klargestellt wurde, dass der Versicherer insbesondere Versäumungsurteile als nicht ausreichend für die Deckungspflicht ansieht, lässt keine Interpretation mehr dahingegen, dass die Möglichkeit des Versäumungsurteils nicht bedacht

worden sei. Im Sinn der Ausführungen des OGH in 7 Ob 243/07x ist gerade dieser Deckungsausschluss im Sinn des § 879 Abs 3 ABGB wegen gröblicher Benachteiligung des Versicherungsnehmers nichtig.

Eine geltungserhaltende Reduktion nicht ausgehandelter missbräuchlicher Klauseln im Individualprozess über ein Verbrauchergeschäft kommt aufgrund der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH 14. 6. 2012, C-618/10 [Banco Espanol de Crédito]) nun nicht mehr in Frage (2 Ob 22/12t). (...) Der verbleibende Punkt 2.1 der Ausfallsversicherung lässt offen, wie im Streitfall Grund und Höhe der dort genannten Ansprüche (im vorliegenden Fall ist offenbar die Höhe strittig) ermittelt werden soll.

Die in 7 Ob 243/07x vertretene Ansicht, das Erfordernis der Prüfung der Anspruchshöhe durch einen gerichtlich bestellten Sachverständigen sei im Fall eines im Haftpflichtprozess ergangenen Versäumungsurteils in den Deckungsprozess zu verlagern, ist durchaus naheliegend. Analoges bietet sich insbesondere auch bei dem gänzlichen Entfall des Punktes 2.2 an, nämlich dass die Prüfung des Anspruchs im Deckungsprozess zu erfolgen hat. Diese Lösung kann aber auch auf anderem Weg als durch ergänzende Vertragsauslegung gefunden werden:

Bei der Ausfallsversicherung handelt es sich materiell nicht um eine Rechtsschutzversicherung im eigentlichen Sinn (vgl § 158j VersVG), sondern eher um einen Unterfall der Unfallversicherung (vgl § 179 VersVG). Demgemäß liegt auf der Hand, dass die Prüfung des Anspruchs auf Schmerzensgeld und Verunstaltungsentschädigung im Deckungsprozess zu erfolgen hat, und zwar jedenfalls dann, wenn das Urteil im Haftpflichtprozess keine Bindungswirkung für den Deckungsprozess entfalten kann. Eine solche Bindungswirkung ist hier schon deshalb auszuschließen, weil die Antragsgegnerin nicht in den Haftpflichtprozess, der mit Versäumungsurteil endete, einbezogen war. Mangels Bindungswirkung steht der Antragsgegnerin daher im Deckungsprozess insbesondere auch die Bestreitung der Höhe des Deckungsanspruchs zu.

Gegen den Deckungsanspruch – auch im Deckungsprozess – jedenfalls mögliche und beachtliche Einwendungen – etwa die Verletzung der Aufklärungsobliegenheit, das kollusive Zusammenwirken mit dem (angeblichen) Schädiger (vgl 7 Ob 139/09f) – hat die Antragsgegnerin nicht erhoben. Unbestritten blieb auch der Anspruch dem Grunde nach und des Weiteren, dass der Anspruch auf Schmerzensgeld beim Schädiger uneinbringlich ist.

Infolge Entfalls der weiteren in Punkt 2.2 genannten Voraussetzungen für die Deckungspflicht ist daher der Deckungsanspruch des Antragstellers dem Grunde nach zu bejahen. Die strittige Anspruchshöhe wäre in einem Deckungsprozess zu klären. Es war daher spruchgemäß zu empfehlen.

(RSS-0127-20 = RSS-E 15/21)



# GEWERBERECHT AKTUELL: AKTUELLES ZU DEN PRÜFUNGEN DURCH GEWERBEBEHÖRDEN

---

**Im vergangenen Jahr haben diverse Medien über eine IDD-Prüfeschwerpunktaktion der Gewerbebehörde in Wien berichtet; nun titelt ein Fachmedium, dass das Wiener Marktamt fast 40 Prozent der geprüften Versicherungsvermittler wegen Verfehlungen gegen die berufsrechtlichen Verpflichtungen angezeigt hätte. Auch aus anderen Bundesländern erreichen uns immer wieder Berichte über aktuelle Schwerpunktktionen der Gewerbebehörden.**

**Der gegenständliche Beitrag von Prof. Mag. Erwin Gisch, Mag. Olivia Strahser und Mag. Christian Wetzberger liefert einen Überblick über Prüfbefugnisse und -schwerpunkte und schildert einen exemplarischen Fall aus der Praxis mit durchaus schwerwiegenden Folgen für den überprüften Versicherungsmakler.**

---

## **Allgemeines zu den Überprüfungen durch Gewerbebehörden**

Grundsätzlich sind für Betriebsprüfungen die Bezirksverwaltungsbehörden zuständig (§ 338 Abs. 1 i.V.m. § 333 Abs. 1 GewO), d.h. die Bezirkshauptmannschaften bzw. in Städten mit eigenem Statut der Magistrat, in Wien die Magistratischen Bezirksämter.

Die FMA ist demgegenüber u.a. Aufsichtsbehörde für die Versicherungsunternehmen, nicht jedoch für die Versicherungsvermittler, sodass eine direkte Kontrolle über die Einhaltung der gewerberechtlichen Vorschriften durch die FMA nicht infrage kommt. Aber: Um die Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebes sicherzustellen, kann die FMA auch von Versicherungsvermittlern jederzeit Auskunft und die Vorlage von Unterlagen, insb. Informationen über von Versicherungsvermittlern gehaltenen Verträge oder Verträge mit Dritten, verlangen und sie auch vor Ort prüfen. D.h.: Wenn die FMA Versicherungsunternehmen und deren Einhaltung der entsprechenden Regelungen zur Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebes prüft und dabei Informationen bzw. Unterlagen vom Versicherungsvermittler benötigt, kann sie auch beim Versicherungsmakler vorstellig werden. Diese Überprüfung bedeutet jedoch nicht, dass die FMA auch die Einhal-

tung der gewerberechtlichen Vorschriften beim Versicherungsmakler prüft; es geht in diesem Kontext stets um die Kontrolle der Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebes beim Versicherungsunternehmen.

Der Umfang der Prüfberechtigung durch die Behörden ist in § 338 GewO geregelt: Nach Abs. 1 sind - soweit dies zur Vollziehung der gewerberechtlichen Vorschriften erforderlich ist - die Organe der zur Vollziehung dieser Vorschriften zuständigen Behörden sowie die von diesen Behörden herangezogenen Sachverständigen u.a. berechtigt,

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

Die Behörde muss, um die diesbezüglichen Rechte ausüben zu können, stets in Vollziehung der Gesetze tätig sein, z.B. eben zur Überprüfung der Einhaltung der gewerberechtlichen Bestimmungen durch das Maklerunternehmen.

Zur Einsichtnahme in die Geschäftsunterlagen im Zuge einer gewerberechtlichen Überprüfung wird oftmals auch die Frage aufgeworfen, ob der Makler allenfalls die Einsichtnahme in Vorgänge bzw. Geschäftsakten mit dem Hinweis auf den Datenschutz verweigern kann, insb. dann, wenn es sich um besonders schützenswerte Daten (z.B. Gesundheitsdaten des VN im Rahmen der Beantragung oder Abwicklung eines Personenversicherungsantrages) handelt. Ein derartiges Einsichts-Ver-

---

Prof. Mag.iur. Erwin Gisch,MBA





Mag. iur. Olivia Strahser

weigerungsrecht besteht nach einhelliger Auffassung der Behörde gegenüber grundsätzlich nicht, wenn und solange eine Behörde in Vollziehung der Gesetze tätig ist. Das gesetzlich ausdrücklich normierte Recht, „in alle Geschäftsunterlagen Einsicht zu nehmen“ (vgl. § 338 Abs. 2 GewO) stellt daher eine datenschutzrechtliche Ermächtigung zugunsten der Ge-

werbebehörde dar (siehe dazu auch Art 9 Abs. 2 lit. g DSGVO).

§ 338 Abs. 1 GewO normiert weiters, dass der Betriebsinhaber oder sein Stellvertreter spätestens beim Betreten des Betriebes oder der Lagerräume zu verständigen ist. Das bedeutet, dass die Gewerbebehörden ihre Vor-Ort-Prüfung grundsätzlich vorher nicht ankündigen müssen; Spontan-Prüfungen in Maklerbüros sind somit zulässig. Demgegenüber darf die FMA Vor-Ort-Prüfungen bei Versicherungsunternehmen nur dann durchführen, wenn diese mindestens eine Woche vor Beginn der Prüfung angekündigt werden, sofern dadurch der Zweck der Prüfung nicht verändert wird (vgl. § 274 VAG).

Die Pflichten des Betriebsinhabers im Rahmen der Überprüfung finden sich in § 338 Abs. 2 GewO. Demnach ist den Behördenvertretern u.a.

- das Betreten & die Besichtigung des Betriebes und der Lagerräume zu ermöglichen;
- die notwendigen Auskünfte zu geben sowie
- die notwendigen Unterlagen vorzulegen.

Das Betreten eines Raumes durch ein Amtsorgan zwecks Vornahme einer Amtshandlung stellt keine Verletzung des Hausrechtes dar (vgl. z.B. VfGHSlg. 6228 u.v.a.). Die in § 338 Abs. 2 GewO normierten Verpflichtungen des Betriebsinhabers oder seines Stellvertreters sind weiters nicht von einer vorherigen Verständigung oder Ladung des Betriebsinhabers abhängig (VwGH 9.9.1998, 98/04/0101); dies ermöglicht – wie zuvor bereits erwähnt – auch Spontan-Prüfungen durch die Behörde. Ebenso wenig können sich Gewerbetreibende und damit auch Versicherungsmakler nach Ansicht des VwGH der Vorlagepflicht mit der Begründung entziehen, es würden dadurch Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse verletzt, da der Gesetzgeber die Vorlage ausdrücklich anordnet (vgl. VwGH 10.7.1997, 97/07/0021).

Nach § 338 Abs. 4 ff GewO hat aber auch die Behörde diverse Vorgaben einzuhalten; z.B.

- Bedachtnahme darauf, dass jede nicht unbedingt erforderliche Störung oder Behinderung des Betriebes vermieden wird;
- die vom Unternehmen erhaltenen Angaben dürfen nur für die Vollziehung der gewerberechtlichen Vorschriften verwendet werden;
- das Betreten von Betrieben durch die Behörden ist (nur) insoweit gerechtfertigt, soweit dies zur Vollziehung der gewerberechtlichen Vorschriften notwendig ist.

### **Inhaltliche Prüfungsschwerpunkte in der jüngeren Vergangenheit**

In den letzten 1 bis 2 Jahren wurde seitens der Behörden (länderübergreifend) u.a. ein besonderer Fokus auf die Überprüfung der Einhaltung der Maßnahmen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung gelegt (insb. betr. Erfassung und Wartung des Risikoerhebungsbogens gemäß § 365n1 GewO); darüber hinaus wurde v.a. die Einhaltung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung nach § 137b GewO häufig (in einigen Bundesländern beinahe flächendeckend) regelmäßig überprüft.

Da das Spektrum der öffentlich-rechtlichen Maklerpflichten (= Berufspflichten insb. auf Basis der GewO und der Landesregeln für Versicherungsmittlung) ein sehr großes ist, hat die Behörde einen ebenso großen Spielraum an möglichen Prüfthemen, wie etwa

- Einhaltung der allgemeinen Angaben zum Unternehmen und zum Gewerbe (z.B. Pflichtangaben auf den Geschäftspapieren und auf der Website; Pflichtangaben auf dem Firmenschild),
- Einhaltung der spezifischen Statusangaben als Versicherungsmakler,
- Einhaltung der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung,
- Einhaltung der (gewerberechtlichen) Informations- und Dokumentationspflichten, insbesondere auch der speziellen Pflichten bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten,

Mag. iur. Christian Wetzlberger



- Vorhandensein (und Wartung) der unternehmensinternen Richtlinie zu Interessenkonflikten,
- Vorhandensein (und Wartung) der unternehmensinternen Produktvertriebsvorkehrung,
- Einhaltung der Pflichten zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (zusätzlich zur Erfassung des Risikoerhebungsbogens z.B. Einhaltung der Legitimationsprüfung im Zuge der Auszahlung von Lebensversicherungen),
- usw.

Aktuell finden sich auch **Prüfungsschwerpunkte** in einigen Bundesländern im Bereich der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten in Bezug auf die **ordnungsgemäße Durchführung des Eignungstests**, die **persönliche Empfehlung an den Kunden** und dgl.

### **Möglicher Prüfschwerpunkt in der Zukunft (EIOPA-Papier)**

Anfang Dezember 2021 gab die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (EIOPA) eine öffentliche Erklärung zum Preis-Leistungs-Verhältnis für fondsgebundene Produkte ab. Sie zeigte sich darin besorgt, dass die Kosten für einige fondsgebundene Produkte zu hoch sind.

Ihre diesbezügliche Klarstellung enthält daher Kriterien für die Hauptprinzipien beim POG-Prozess bei diesen Produkten, wie etwa

- dass die Kosten „in einem angemessenen Verhältnis zu den Bemühungen und Kosten stehen sollen, die der (Mit-)Hersteller oder die Händler tragen“;
- in der Preisgestaltung – Hersteller müssen einen strukturierten Preisfindungsprozess vorlegen;
- Komplexität – Hersteller müssen den Komplexitätsgrad von Produkten bewerten und bestimmen: Komplexere Produkte erfordern eine höhere Finanzkompetenz von Verbrauchern und Versicherungsvertreibern;
- vermehrte Produkttests durch Hersteller;
- regelmäßige Produktbewertung durch Hersteller

Diese Punkte sollen nun von den nationalen Behörden überprüft werden. Es ist also möglich, dass sich die Kontrollen in nächster Zeit vermehrt dem POG-Prozess widmen, bzw. eventuell Versicherungsunternehmen - um ihren eigenen Verpflichtungen nachzukommen - Versicherungsvermittler in diesem Bereich vermehrt „kontrollieren“.

### **Exemplarischer Fall aus der Praxis: Temporärer Entzug der Gewerbeberechtigung wegen Nichteinhaltung der Weiterbildungsverpflichtung**

Welche Auswirkungen gewerberechtliche Überprüfungen haben können, zeigt eine aktuelle Entscheidung des Landesverwaltungsgerichts Oberösterreich (LVwG-851624/8/MS/Rd), in der es um die Weiter-

bildungsverpflichtung eines Versicherungsmaklers ging. Im September 2020 meldete sich die Gewerbebehörde erstmals beim Makler und forderte ihn auf, die Erfüllung seiner Weiterbildungsverpflichtung für das Jahr 2019 nachzuweisen. Da ihm die Weiterbildungsverpflichtung bis zu diesem Zeitpunkt nicht bekannt war, begann er, Weiterbildungen zu absolvieren – für 2020 waren es 7 Stunden, mehr schaffte er nach eigenen Angaben aufgrund der Pandemiesituation nicht. Mit Bescheid vom 22.4.2021 entzog ihm daraufhin die Behörde die Gewerbeberechtigung wegen einer Übertretung des § 87 Abs 1 Z 6c GewO 1994, weil er seine Weiterbildungsverpflichtung wiederholt nicht erfüllt habe.

Der Makler versuchte sich zu rechtfertigen: Ihn treffe keine Schuld, weil ihm die Weiterbildungsverpflichtung nicht bekannt gewesen sei, es sei auch kein schwerwiegender Verstoß und von einer wiederholten Nichterfüllung könne man erst ab dem dritten Verstoß sprechen. Außerdem entstehe durch seine Versäumnis aufgrund seiner Erfahrung niemandem ein Nachteil, größtenteils handle es sich bei den Schulungen um solche über rechtliche Bestimmungen zum Onlineverkauf, welchen er nicht betreibe.

Sollte ihm die Gewerbeberechtigung tatsächlich entzogen werden müssen, reiche auch eine befristete Entziehung, um ein einwandfreies Verhalten zu sichern. Im Zuge des Verfahrens vor dem Landesverwaltungsgericht wies der Makler dann auch den Besuch von Weiterbildungsveranstaltungen im Ausmaß von 15 Stunden im Jahr 2021 nach.

Das Landesverwaltungsgericht änderte den Bescheid der Behörde insoweit ab, als es die Gewerbeberechtigung nur für zwei Monate entzog. Von einem Gewerbetreibenden könne erwartet werden, dass er sich vor Gewerbeausübung über die für ihn geltenden Bestimmungen Kenntnis verschaffe, weiters könne eine Unkenntnis von Gesetzen schon grundsätzlich jemanden nach § 5 Abs 2 VStG nicht entschuldigen. Es sei auch davon auszugehen, dass der Makler durch die „Kammernachrichten“ entsprechende Informationen zur Verfügung gestellt bekommen habe.

In der mündlichen Verhandlung sei der Eindruck entstanden, der Makler habe seine Weiterbildungsverpflichtung nicht ernst genommen und habe erst mit dem Entzugsbescheid den Ernst der Lage erkannt. Nach der mündlichen Verhandlung habe er in rund drei Wochen noch die für 2021 fehlenden 7 Stunden absolvieren können, das wäre im Pandemiejahr 2020 auch online möglich gewesen, so das Landesverwaltungsgericht.

Die Nichterfüllung der Weiterbildungsverpflichtung sei aber kein Bagatelldelikt, weshalb trotz des erkennbaren Bemühens des Maklers, auch in Hinkunft Weiterbildungen im geforderten Ausmaß zu besuchen, eine zweimonatige Entziehung der Gewerbeberechtigung notwendig und ausreichend sei, um ein späteres einwandfreies Verhalten sicherzustellen. **M**

# UNIQA UND IGV AUSTRIA BAUEN ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT WEITER AUS

## Seit Jahresbeginn 2022 auch Zusammenarbeit in der Sparte Eigenheim/Haushalt

UNIQA setzt sehr erfolgreich auf einen Multi-Channel-Vertrieb – im UNIQA Makler- und Partnervertrieb kommt dabei auch die seit Jahren bestehende Zusammenarbeit mit der IGV eine bedeutende Rolle zu: „Die IGV schafft die Grundlage für eine Automatisierung und Standardisierung von Abläufen und Prozessen im Arbeitsalltag unserer Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler. Damit ist ein schnelleres und effizienteres Arbeiten möglich und gleichzeitig werden Fehler reduziert. Unser Ziel ist immer, die gemeinsamen Kundinnen und Kunden ausgezeichnet zu servizieren. Daher freut es mich besonders, dass wir unsere erfolgreiche Zusammenarbeit im Jahr 2022 gemeinsam weiter ausbauen und intensivieren“, so Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich UNIQA Insurance Group AG.

Nach den Kooperationen in den Bereichen Gewerbe-, Kranken- und Unfallversicherung wurde nunmehr die Erweiterung um die Sparte Eigenheim/Haushalt beschlossen. „Es ist uns gelungen, auch für die Sparte Eigenheim/Haushalt ein sehr attraktives Angebot zu erarbeiten. Ich bin zuversichtlich, dass dieses auch bei den Maklerinnen und Maklern großen Anklang finden und in weiterer Folge deren Kundinnen und Kunden begeistern wird“, so Christian Voith, Leiter Makler- und Partnervertrieb Österreich UNIQA Insurance Group AG. „Darüber hinaus arbeiten wir auch 2022 gemeinsam weiter an digitalen Lösungen in Zusammenhang mit der OMDS 3.0 Schnittstelle, um eine noch raschere Abwicklung zu ermöglichen“, ergänzt Christian Voith.

„Die Markt- und somit Produktbedürfnisse unserer Mitgliedsbetriebe für deren Kundinnen und Kun-

den immer bestens abzudecken ist einer der Grundaufträge der IGV Austria“, betont Anton Brenninger, Präsident der IGV Austria – die führenden Versicherungsmakler. „Mit UNIQA haben wir mit Anfang 2020 einen gewichtigen Player der österreichischen Versicherungsbranche hinzugewonnen. Die gemeinsame Entwicklung der letzten beiden Jahre, der weitere Ausbau der Zusammenarbeit sowie die von beiden Seiten angestrebte und bereits fix eingeplante Dunkelverarbeitung mittels OMDS 3.0 Schnittstelle ist geprägt von einem partnerschaftlichen Umgang und zeugt vom gemeinsamen Bestreben der stetigen Verbesserung“, freut sich Anton Brenninger über die erfolgreiche Partnerschaft. Die IGV Austria betreibt aktuell zwölf Schnittstellen jeglicher Formate der Sparten Kfz-, Unfall-, Eigenheim/Haushalt- und Rechtsschutz Versicherung und baut diese 2022 um weitere sechs Schnittstellen aus. „Diese Kompetenz in der Abwicklung der Geschäftsanträge macht uns zum absoluten Branchenleader“, so Anton Brenninger abschließend. **M**

Martin Handstanger (Ressortleiter Eigenheim/Haushalt IGV Austria), Franz Lehner (UNIQA), Reinhold Niescher (Ressortleiter Krankenversicherung und Leben IGV Austria), Anton Brenninger (Präsident IGV Austria), Dr. Peter Humer (Vorstand Kunde & Markt Österreich UNIQA Insurance Group), Dr. Klaus Hartmann (Ressortleiter Gewerbeversicherung IGV Austria), Christian Voith (Leiter Makler- und Partnervertrieb UNIQA), Helmut Hochnegger (Ressortleiter Unfallversicherung IGV Austria)





## Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 1. Halbjahr 2022

Thema	Vortragende(r)	Datum
<b>Wien</b>		
Der Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten - Rechtlicher Rahmen und neuen Herausforderungen	Dr. Ludwig Pfleger	06.04.2022, 09-17 Uhr
Versicherungsvertragsrecht - verstehen - kennen und anwenden	Mag. Lisa Promok	21.04.2022, 09-17 Uhr
Die Deckungsprüfung in der Sachversicherung	Reinhard Jesenitschnig	28.04.2022, 09-17 Uhr
Speziallösungen für Unternehmen im Rechtsschutzbereich	Mag. Isabell Lechner	05.05.2022, 09-17 Uhr
Vermögensweitergabe und Generationenvorsorge	Mag. Armin Frank	17.05.2022, 09-17 Uhr
Vorbereitungskurs "Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler"	Diverse	25.03.2022 - 27.05.2022, 09-17 Uhr
Roadshow des Fachverbands der Versicherungsmakler	Diverse	18.05.2022, 13:30-17 Uhr
<b>Vorarlberg</b>		
IDD-Day Vorarlberg	Mag. Christoph Grager, Gerhard Veits, Arno Slepice	22.03.2022, 08:30-17 Uhr
Bauwesen und Bauherren-Haftpflichtversicherung	Diverse	06.04.2022 ab 14 Uhr
<b>Salzburg</b>		
"Schadenfreude...?" OGH-Judikatur und Praxistipp zu Schadensfällen/Leistungspflichten des Versicherers	Prof. Dr. Eva Palten	22.03.2022, 09-16 Uhr



## Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 1. Halbjahr 2022

Ort	Dauer	Modul	Kosten
<b>Wien</b>			
WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien	6,5 Stunden netto	2 Stunden Modul 1 und 4 Stunden Modul 2	EUR 120,00
WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 120,00
WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 120,00
WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 120,00
WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien	6,5 Stunden netto	3 Stunden Modul 1 und 3 Stunden Modul 2	EUR 120,00
WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien	18 Kurstage, jeweils Fr. und Sa., 6 Stunden netto pro Kurstag	-	gesamte Seminarreihe EUR 2.700,00 / Einzeltage EUR 200,00
WK Wien, Julius-Raab-Saal	3 Stunden netto	IDD	-
<b>Vorarlberg</b>			
Spannrahmen Hard	6 Stunden netto	3 Stunden Modul 1 und 3 Stunden Modul 2	EUR 75,00 für Mitglieder
Wirtschaftskammer Vorarlberg	6 Stunden netto	1 Stunde Modul 1 und 5 Stunden Modul 2	für Mitglieder kostenlos
<b>Salzburg</b>			
Wirtschaftskammer Salzburg	5,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 100,00



Thema	Vortragende(r)	Datum
<b>Oberösterreich</b>		
Neuerungen in der gesetzlichen Alterspension	Ronald Felsner	15.03.2022, 14-18:30 Uhr
Haftung und Deckung	Dr. Wolfgang Reisinger	24.05.2022, 09-16:30 Uhr
<b>Niederösterreich</b>		
Grundschulung für Innendienstmitarbeiter	Diverse	18.01.2022-05.04.2022, 09-16 Uhr
Lehrgang Versicherungsmakler	Diverse	11.02.2022-23.04.2022, 09-17 Uhr
Versicherungsschutz gegen Cyber-Risiken	Norbert Jagerhofer	01.03.2022, 09-17 Uhr
Der professionelle Umgang mit herausfordernden Kunden und Situationen	Dr. Claudia Böhm	14.03.2022, 09-17 Uhr
Gültigkeit von Allgemeinen Versicherungsbedingungen	HR d. OGH Dr. Ilse Huber	15.03.2022, 13:30-18 Uhr
Schadenersatzrecht	Dr. Wolfgang Reisinger	16.03.2022, 09-17 Uhr
Richtige Schadenabwicklung durch Versicherungsmakler - Haftungsfallen vermeiden	Dr. Roland Weinrauch	22.3.2022, 09-12 Uhr
Schadenersatzrecht - Abwicklungspraxis eines Rechtsanwaltes	Mag. Franz Haydn	29.03.2022, 09-12 Uhr
Bauwesenversicherung	Norbert Jagerhofer	05.04.2022, 09-17 Uhr
Regressmöglichkeiten der Versicherungsunternehmen	Dr. Wolfgang Reisinger	17.04.2022, 09-17 Uhr
Spezialseminar: Versicherung in der Landwirtschaft	Franz Innerhuber	03.05.2022, 09-17 Uhr
D&O und Managerrechtsschutz	MMag. Wolfgang Alphart	10.05.2022, 09-17 Uhr
Transportversicherung	Oliver Fuss	17.05.2022, 09-17 Uhr
Prozesse im Versicherungsrecht	HR d. OGH Dr. Ilse Huber	24.05.2022, 13:30-18 Uhr



Ort	Dauer	Modul	Kosten
-----	-------	-------	--------

### Oberösterreich

WIFI Linz, Wiener Straße 150, 4020 Linz	4 Stunden netto	Modul 1	EUR 69,00 für Mitglieder
WIFI Linz, Wiener Straße 150, 4020 Linz	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00 für Mitglieder

### Niederösterreich

WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	12 Kurstage, jeweils Di. - 5,5 Stunden netto pro Kurstag	Modul 1 und 2	gesamter Kursblock EUR 660,00 / Einzeltage EUR 60,00
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	jeweils Fr. und Sa., 6,5 Stunden netto pro Kurstag	Modul 1 und 2	gesamter Kurs inkl. Skripten EUR 2.580,00/ Einzeltage EUR 160,00
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	-	keine Weiterbildungsstunden	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	4 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	4 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00 inkl. Unterlagen

# AKTUELLES AUS BRÜSSEL – IDD-REVIEW UND CO.

Ende Jänner 2022 fand das traditionelle BIPAR mid-term-meeting – pandemiebedingt erneut auf virtueller Basis – statt, an dem BIPAR-Chairman Dominique Sizes und BIPAR-Director Nic De Maesschalck rund 90 Teilnehmer aus ganz Europa begrüßen konnte. Hochkarätige Vortragende, u.a. Vertreter der Europäischen Kommission und der Aufsichtsbehörde EIOPA referierten und diskutierten mit den Teilnehmern insb. über die Überarbeitung der Verbraucherkreditrichtlinie, über die Revision der IDD und die Vorstellungen von EIOPA zur IDD und zur Kapitalmarktunion.

Prof. Mag. Erwin Gisch und Mag. Olivia Strahser berichten.

## KPMG-Studie über die Auswirkungen eines Provisionsverbotes bei der Wertpapiervermittlung

Julien Séraqui, Präsident des französischen Vermögensberater-Verbandes CNCGP präsentierte eine aktuelle **KPMG-Studie „Commission-based remuneration vs. Fee-based remuneration: is there a better model for retail investors?“**. Die Studie wurde von der KPMG über deren Büros in Paris, Mailand und Madrid im Auftrag diverser französischer, spanischer und italienischer Verbände durchgeführt. Parallel dazu führte die KPMG Deutschland eine entsprechende Studie für den deutschen Markt durch. Ausgehend von der aktuellen Revision der MiFID II, dem anstehenden IDD-Review sowie etwa den EU-Plänen zur Kapitalmarktunion sollten **Fragen rund um Zuwendungsverbote (insb. Provisionsverbote) und deren Auswirkungen auf das Verhalten von Retail-Kunden** beleuchtet und eine Gegenüberstellung des Provisionsmodells mit dem Honorarmodell durchgeführt werden. Die Studienergebnisse kurz zusammengefasst:

- Die untersuchte Kundengruppe der Anleger mit kleinen und mittleren Vermögen (**Retail-Kunden**) benötigt aufgrund mangelnder Erfahrungen

und teilweise mangelnder finanzieller Bildung regelmäßig eine **besondere fachkundige Unterstützung bei der Verwaltung ihres Vermögens**; häufig benötigen diese Anleger überhaupt erst Überzeugung von der Notwendigkeit eines Vermögensaufbaus und müssen an die Anforderungen des Kapitalmarkts herangeführt werden.

Der europäische Gesetzgeber hat erkannt, dass aufgrund dauerhaft niedriger Zinsen und des demographischen Wandels die Investitionen in Wertpapiere mittlerweile für jeden EU-Bürger ein unerlässlicher Baustein für die Vermögensbildung und die private Altersvorsorge ist und hat die Stärkung der privaten Vermögensanlage als eines der wichtigsten Ziele bei der Schaffung einer europäischen Kapitalmarktunion festgeschrieben.

- Die Studie kommt im Wesentlichen zum Ergebnis, dass eine **sachgerechte Heranführung der Retail-Kunden und deren fachkundige Begleitung bei der Investition in Wertpapiere ausschließlich durch den Erhalt einer provisionsbasierten Beratung gewährleistet werden kann**. Ein **Verbot dieser Form der Beratung** würde zur **Beratungslücke** bei der Gruppe der besonders beratungsbedürftigen Retail-Kunden führen. Dies liegt vor allem daran, dass sich die Honorarberatung für diese Anleger mit kleinen Anlagebeträgen nicht rechnet bzw. unüberwindbare Kosten würden darstellen würde:

Die Conclusio der KPMG-Studie zeigt, dass Honorarberatung allenfalls ein zusätzliches Modell für vermögende(!) Kunden sein könnte, nicht jedoch für den durchschnittlichen Retail-Kunden sinnvoll sei.



- A ban on inducements would shift the provision of investment services towards a fee-based model aimed a very different retail investor profile and leaving the mass retail with no other choice than self investing or relying on robo-advisors.
- European regulation should not restrict the freedom of retail investors to choose according to their preferences and needs and should allow every distribution model, as long as they don't impair clients' best interest.



Ein Ergebnis der Studie ist etwa, dass mehr als die Hälfte aller Investitionen von Retail-Kunden mit Beträgen unter Euro 5.500,- bzw. monatlichen Sparraten von weniger als Euro 100,- getätigt werden, wobei bis zu einem Anlagebetrag von Euro 25.000,- die **Honorar-Anlageberatung jedenfalls teurer als die provisionsbasierte Beratung ist**. Für Deutschland wurde etwa errechnet, dass ausgehend von dem Median des Finanzvermögens deutscher Haushalte im Jahr 2017 in der Höhe von Euro 16.900,- die **Kosten für die Honorar-Anlageberatung um 50 % höher liegen als für die provisionsbasierte Anlageberatung**. Da deutsche Haushalte im Durchschnitt jedoch nur Euro 6.000,- in Fondsvermögen halten, wären die Kosten für eine Honoraranlageberatung **in der Praxis im Durchschnitt etwa viermal so hoch** wie die Kosten einer provisionsbasierten Beratung.

- Dazu kommt, dass die meisten Retail-Kunden grundsätzlich gar nicht bereit sind, für eine Beratung zu bezahlen: Lediglich knapp 16 Prozent der Befragten können sich vorstellen, für die Beratung überhaupt ein gesondertes Honorar zu bezahlen; die Befragten wären im Schnitt lediglich bereit, Euro 34,80 als Stundensatz zu bezahlen, keineswegs jedoch einen angemessenen (Beratungs-) Stundensatz.
- **Die überwiegende Mehrheit von 74 Prozent ist gar nicht bereit, für die Beratungen Honorar zu bezahlen**, womit einer erheblichen Anzahl von Retail-Kunden im Fall eines Provisionsverbot nur der Ausweg bliebe, keine oder weniger Beratung in Anspruch zu nehmen. Dies wiederum würde dem erklärten Ziel des europäischen Gesetzgebers zuwiderlaufen, zumal sich diese Anleger von den

Finanzmärkten abwenden und keine Finanzprodukte mehr erwerben oder mit entsprechend höherem Risiko beratungsfrei agieren würden. Noch einschneidender würden die Konsequenzen für Bürger sein, die sich noch gar nicht mit Vermögensanlage in Wertpapiere beschäftigt haben, sodass für den **Vermögensaufbau von Retail-Kunden mit einem Provisionsverbot äußerst negative Konsequenzen verbunden werden**. Erfahrungen aus Großbritannien und den Niederlanden belegen diese Prognosen – laut KPMG – anschaulich.

Dies würde – so die KPMG als Conclusio – zeigen, dass **Honorarberatung allenfalls ein zusätzliches Modell für vermögende(!) Kunden** sein könne, **nicht jedoch für den durchschnittlichen Retail-Kunden sinnvoll sei**. Zudem sei bereits heute die Nutzung der Honorar-Anlageberatung möglich, würde jedoch kaum genutzt werden.

Die Studie widerlegt zudem die gegen die provisionsbasierte Beratung zum Teil vorgebrachte Kritik einer geringeren Beratungsqualität sowie eines erhöhten Interessenkonfliktpotenzials.

#### **Aktuelles zur IDD-Revision**

Der Review der IDD ist in der Richtlinie selbst verankert und wird nun von der Europäischen Kommission verstärkt in Angriff genommen. Bedingt durch die Pandemie und der verspäteten Richtlinienumsetzung in einigen Mitgliedstaaten erfolgt dieses Vorhaben mit einiger Verzögerung (vgl. dazu „Der Versicherungsmakler“ 4/2021, Seite 12). Didier Millerot, Leiter des Referats „Versicherungen und

Pensionen“ in der Europäischen Kommission, berichtete im Rahmen des Virtual Midterm-Meetings von BIPAR Ende Jänner über die diesbezüglichen Fortschritte:

Die Kommission geht zurzeit der Frage nach, warum einige Mitgliedstaaten einerseits mit der Implementierung im Verzug geraten sind und andererseits, warum bestimmte IDD-Regelungen in der einen oder anderen Weise innerstaatlich umgesetzt wurden. Dieses Vorhaben wird noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

Besonders wichtig ist der Kommission, den Einfluss der sogenannten Retail Investment Strategy auf die Revision der IDD im Bereich der Versicherungsanlageprodukte zu betonen. Dabei handelt es sich um eine Strategie zur Investitionsförderung von Kleinanlegern, die diese stärkt und deren Beteiligung an den Kapitalmärkten erhöht. Dieses Vorhaben steht wiederum im Zusammenhang mit dem CMU Action Plan, der im September 2020 novellierte Initiative zur Schaffung eines einheitlichen Kapitalmarkts in der EU.

Die Kommission nimmt sich für die Umsetzung offenkundig bewusst Zeit, da diese Initiativen umfassend und ambitioniert sind und zudem viele Stakeholder involviert.

Was ist bis dato bereits realisiert worden?

- Eine öffentliche Konsultation zur Retail Investment Strategy wurde durchgeführt (an dieser hat sich der Fachverband der Versicherungsmakler in Kooperation mit BIPAR beteiligt);
- die europäischen Aufsichtsbehörden, insbesondere EIOPA, wurden um Rat und Input gebeten;
- die Europäische Kommission arbeitet derzeit an einer diesbezüglichen Abschlussstudie.

Aufbauend auf den bisher gesetzten Initiativen will die Kommission Ende des Jahres ein Paket mit legislativen Vorschlägen und einem politischen Dokument vorlegen. Letzteres soll die Initiativen möglichst nachvollziehbar darlegen. Der genaue Inhalt steht laut Millerot noch nicht fest; es soll jedoch auf die Komplexität und die Besonderheiten der Versicherungswirtschaft eingegangen werden.

### Themenschwerpunkte EIOPAs

Auch Petra Hielkema, die neue Vorsitzende EIOPAs, konnte als Teilnehmerin des Midterm-Meetings begrüßt werden und gab die Themen an, mit denen sich die europäische Aufsichtsbehörde in der nächsten Zeit besonders beschäftigen wird. Zu nennen sind dabei insb.:

- **Sustainable Finance:** Die Aufgabe EIOPAs sieht Hielkema in der Erarbeitung praxisnaher Technischer Regulierungsstandards (Regulatory Technical Standards), um die Umsetzung der Rechtsakte für Versicherungen und Vermittler in der Praxis zu erleichtern.

- **Digitalisierung:** Ihr Fortschreiten in der Versicherungswelt hält sie für eine positive Entwicklung für Konsumenten, die digital fit sind. Für weniger in diesem Bereich versierte Verbraucher (z.B. ältere Menschen) erscheint ihr die Unterstützung durch Versicherungsvermittler überaus wichtig; sie sieht darin einen neuen Tätigkeitsbereich.

- **Das richtige Ausmaß an Informationen und eine sinnvolle Informationsaufbereitung** hält EIOPA für entscheidend, damit Konsumenten wohlüberlegte Investitionsentscheidungen treffen können.

- **Schließen von Versicherungslücken:** Diese Lücken zeigten sich vermehrt während der immer zahlreich werdenden Unwetterkatastrophen der letzten Zeit und natürlich auch im Rahmen der COVID-19 Pandemie. EIOPA möchte herausfinden, warum es in gewissen Bereichen keinen Versicherungsschutz gibt bzw. warum Konsumenten gewisse Versicherungen nicht abschließen.

- Weitere Themen auf die die europäische Aufsichtsbehörde ihr Augenmerk legen wird, sind **Pensionslücken** und der **ökologische Wandel**. Für das Gelingen des letztgenannten hält Petra Hielkema die Investitionen von Kleinanlegern für überaus wichtig. Um das Investitionsvolumen dieser Anlegergruppe zu steigern, ist es ihrer Meinung nach entscheidend, dass Produkte nicht zu komplex ausgestaltet werden und die Risiken minimiert werden.

- Das Thema **Diversity** in der Versicherungsbranche ist Hielkema ein persönliches Anliegen, dem sie sich neben all ihren übrigen Aufgaben verstärkt widmen möchte.

Im Rahmen der anschließenden **Fragerunde** wurde neben vielen anderen Themen die Vergütungsproblematik angesprochen:

Hielkema ging zunächst auf die unterschiedlichen Vergütungssysteme in den einzelnen Mitgliedstaaten ein, die sich diametral unterscheiden: so hat die Niederlande etwa ein fast vollständiges Provisionsverbot, während andere Staaten eine Wahlfreiheit zwischen Provisionssystem und Gebührensystem vorsehen. Ihr zufolge **wird sich EIOPA in ihrem Bericht an die Kommission voraussichtlich weder für noch gegen ein Provisionsverbot aussprechen, sondern die pros und kontras beider Systeme aufführen**. Diese vorsichtig formulierten Äußerungen passen gut zu den diesbezüglichen Ausführungen von Didier Millerot, der angab, dass **bisher keine Entscheidung der Kommission in Frage der Vergütung von Versicherungsvermittlern getroffen** wurden und sie sich noch **im Stadium der Analyse** befindet. Er geht zum jetzigen Zeitpunkt davon aus, dass es wahrscheinlich zu keinen extremen Änderungen kommen wird, wie etwa einem Verbot von Provisionen. **Eventuell** wird es **verstärkte Transparenzpflichten im Bereich der Vergütungen** geben. **M**

# LEBENSWERT durch exzellente Qualität!

**HDI LEBEN**  
macht das Leben  
lebenswert



HDI LEBEN wurde bei den **AssCompact Awards 2021** in der Kategorie „**Berufsunfähigkeitsschutz**“ (BU) auf **Platz 1** gereiht und in der Kategorie „**Fondsgebundene Lebensversicherung**“ (FLV) auf **Platz 2**. Vielen Dank für das in uns gesetzte Vertrauen!

## Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

# STRATEGIE 2022

---

## **KommR Christoph Berghammer, MAS Fachverbandsobmann und Arbeitskreisleiter Europäische Angelegenheiten**

Der Schwerpunkt der heurigen Tätigkeit des Fachverbandes liegt sicherlich im Bereich der Revision der IDD-Richtlinie. Wie schon berichtet, wurden im ersten Halbjahr 2021 über 8.000 Seiten zur Bearbeitung und Beantwortung den Institutionen EIOPA, BiPAR usw. in Brüssel übermittelt. Aus den Unterlagen war ersichtlich, dass der Fokus in der ersten Periode der Revision auf der Ausgestaltung der PRIPS liegen wird. Ein weiterer Fokus liegt aber immer noch, auch wie in den letzten Jahren, bei den Themen Transparenz und Vergütung. Hier werden wir unsere Aktivitäten verstärken, damit wir unser ausgezeichnet funktionierendes und vollkommen transparentes Vergütungsmodell beibehalten können. Die Arbeitskreisleiter



unterstützen die Arbeit des Fachverbandes mit all ihren Kräften und gemeinsam werden wir sicherlich noch einiges umsetzen können. Was meiner Meinung nach sehr wichtig ist: ein gemeinsames Wording in der Kollegenschaft durchzusetzen. Auch wenn es Meinungen gibt, dass Honorarberatung ein Weg der Vergütung in unserer Branche ist, bin ich noch immer überzeugt, dass wir alle hinter dem vorhandenen Vergütungssystem stehen sollten. Ein weiterer Punkt auf der Agenda des Fachverbandes wird der Digitalisierung gewidmet. Wir leben in einer digitalen Welt, die

Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler ist aber nach wie vor in der Vergangenheit festgefahren. Wir müssen die Ist-Zeit erreichen, wir sind dabei, aufzuholen, und brauchen dazu auch den guten Willen der Versicherungswirtschaft. Gemeinsam könnte hier einiges im heurigen Jahr erfolgreich erledigt werden. **M**

## **Mag. Dr. Klaus Koban, Leiter Arbeitskreis Recht**

Der Arbeitskreis Recht wird sich auch heuer mit den neuen rechtlichen Rahmenbedingungen für Versicherungsmakler auseinandersetzen und hat weiter folgende Themen auf der Agenda. Die gesetzlichen Änderungen auf Basis der IDD haben die Bereiche Maklervollmacht, AGBs und Maklerverträge beeinflusst, hier arbeiten wir an neuen Mustern und Lösungsvorschlägen. Auch den Themen der Sustainable Finance und der digitalen Beratung werden wir uns widmen.



laufenden Jahr sehr zufriedenstellend abschließen zu können.

Code of Conduct, die datenschutzrechtlichen Verhaltensregeln wurde Ende des letzten Jahres datenschutzbehördlich genehmigt. Durch die Ausarbeitung des Code of Conduct hat der Fachverband die unabhängige und weisungsfreie Rolle des Versicherungsmaklers auch datenschutzrechtlich legitimiert. Unsere Hauptaufgabe ist heuer darin zu sehen, den Versicherungsmakler die dadurch entstehenden Möglichkeiten zur Stärkung der unabhängigen Position als Bundesgenosse

des Versicherungsnehmers zu vermitteln. Die bewährte IDD-Task Force wird sich mit der Revision der IDD befassen, um Verschärfungen und insbesondere das Provisionsverbot zu verhindern. **M**

des Versicherungsnehmers zu vermitteln. Die bewährte IDD-Task Force wird sich mit der Revision der IDD befassen, um Verschärfungen und insbesondere das Provisionsverbot zu verhindern. **M**



## BILDUNGS-KICKOFF

### Fachgruppe Kärnten

Die Fachgruppe der Kärntner Versicherungsmakler hat für alle österreichischen Versicherungsmakler im Jänner zum Bildungs-KickOff geladen. Den vier Onlinevorträgen folgten österreichweit knapp 3.000 Teilnehmer. Vier erstklassige Versicherungsexperten servierten Know-how zu Rechtsfragen und Dauerrabatten. Die Onlineveranstaltung wurde von Fachgruppenobmann Franz Ahm moderiert, der sich über die zahlreichen Teilnehmer freute.

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner und Mag. jur. Isabelle Vonkilch präsentierten in ihren Vorträgen ein Update zu den aktuellen Rechtsprechungen des versicherungsrechtlichen Fachsenats des Obersten Gerichtshofs und zu allen wichtigen Bereichen des Privatversicherungsrechts. Das Versicherungsrecht sei aufgrund seiner ständigen Weiterentwicklung durch den Gesetzgeber, durch Klauselanpassungen seitens der Versicherer und nicht zuletzt durch neue Rechtsprechung eine sehr lebendige Rechtsmaterie, die Konsumenten in elementaren Lebensbereichen, bisweilen sogar in existenziellen Krisensituationen betrifft und die in diesem Bereich beratenden Berufe im Arbeitsalltag ständig begleitet. Reinhard

Jesenitschnig widmete seinen Vortrag dem Thema „Unterstützung des Kunden nach Eintritt des Versicherungsfalles“. Im Detail sprach er darüber, wie ein Versicherungsmakler sein Haftungspotenzial gegenüber seinen Kunden minimieren kann. Außerdem zeigte er auf, welche Maßstäbe der OGH bei der Unterstützung des Kunden im Schadenfall anlegt und mit welchen „Werkzeugen“ Versicherungsmakler dabei praxisbezogen effizient und haftungsminimierend arbeiten und unterstützen können. „Der Schaden ist der Moment der Wahrheit jedes Vertrages in der Sachversicherung und bedeutet für den Versicherungsmakler Ressourcenbindung und Zeitaufwand. Kluge Maßnahmen im Vorfeld und professionelle Abwicklungsstrategien verringern den Aufwand und verstärken das Vertrauen unserer Kunden nachhaltig.“ „Der Dauerrabatt als Dauergast vor dem OGH“ war abschließend Thema von Mag. Markus Weichbold. Rechtsfragen des Dauerrabatts können mit Fug und Recht als „Evergreens“ des österreichischen Versicherungsvertragsrechts bezeichnet werden. Auch der OGH durfte in den vergangenen Jahren in regelmäßigen Abständen zur Frage der Zulässigkeit solcher Vereinbarungen Stellung beziehen, wobei er in der überwiegenden Mehrheit der Fälle die jeweilige Dauerrabattklausel als rechtswidrig verwarf. **M**

# ES BRAUCHT NEUE WEGE IN DER ELEMENTARVERSICHERUNG

---

**Die Trends Home-Office, Eigenheim als Wertbunker, Naturkatastrophen, und Cybergefahr werden die Parameter der Eigenheim- bzw. Haushaltsversicherung langfristig verändern. Der Versicherungsmakler befragte die Versicherungsmanager des Landes zu diesen vier Trends und erhielt überraschend unterschiedliche Antworten von den Experten.**

von Mag. Christian Sec

---

## 1. Trend: Home-Office

Vor Corona waren es nur zehn Prozent der Österreicher, die von zu Hause arbeiteten. Doch durch die Ausgangsbeschränkungen hat sich das grundlegend geändert. Gearbeitet wird heute im Homeoffice. E-Mail, Telefonieren, Videokonferenzen und Kinderbetreuung sind heute unter einem Dach vereint und bestimmen unseren Alltag. Die Einschätzungen, ob die nachhaltigen Veränderungen der Lebensbedingungen zu Produktanpassungen führen sollten, waren bei den Versicherern überraschend heterogen. Von den 13 Versicherern, die uns antworteten, sind fünf Versicherer explizit der Meinung, dass es keine Produktanpassung aufgrund geänderter Lebensumstände benötigt, vier Versicherer jedoch schon.

DI Doris Wendler,  
Vorstandsdirektorin Wiener  
Städtische Versicherung AG



**Wie sieht die Schadensbilanz nach zwei Jahre Corona und Homeoffice aus? Braucht es eine Produktanpassung hinsichtlich der veränderten Lebensbedingungen?**

**DI Doris Wendler, Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung AG:** In

Summe liegt die Schadensbilanz beinahe auf Normalniveau, jedoch mit unterschiedlicher Entwicklung in einzelnen Sparten. Neben dem Minus bei Einbrüchen, haben Haushaltsunfälle jedoch aufgrund der vermehrten Homeoffice-Tätigkeit deutlich zugenommen. Auf der Produktseite haben wir daher die Unfallversicherung auf die neue Homeoffice-Situation angepasst.

**Robert Kühberger, VAV Versicherungen AG Abteilungsleiter Produktmanagement Privatgeschäft:** Bei genauere

Betrachtung ist eine Veränderung wahrnehmbar (weniger Einbruch, vermehrte Schadensfälle durch Nutzung elektronischer Geräte). Eine Produktanpassung spiegelt sich bereits in den entsprechenden Versicherungsprodukten am österreichischen Markt wider, mit Deckungen für Home-Office-Büros und beruflich genutzte Laptops.

**Allianz Gruppe Österreich:**

Corona hat unser Leben teils stark verändert und das hatte in manchen Sparten auch Einfluss auf die Schadenfrequenz – vor allem während der Lockdowns. Für Produktanpassungen beobachten wir etwaige Schadenentwicklungen aber langfristiger.

**Mag. Bernhard Lackner, Vorstandsdirektor, Niederösterreichische Versicherung AG:**

Corona selbst kann als Schadensauslöser vernachlässigt werden. Aufgrund meiner gegenwärtigen Einschätzung brauchen wir keine Produktanpassung, nur weil sich Lebensbedingungen verändert haben. Produktanpassungen sind dann notwendig, wenn sich Risiken

---

Robert Kühberger,  
VAV Versicherungen  
AG Abteilungsleiter  
Produktmanagement  
Privatgeschäft



des täglichen Lebens oder spezielle Risiken nachhaltig und substanziell verändern. Das kann nicht festgestellt werden.

**Kurt Möller, Zurich Versicherungs AG, Mitglied des Vorstandes:** Die Pandemie hat einige Entwicklungen beschleunigt, die früher oder später ohnehin eingetreten wären.

---

Kurt Möller, Zurich  
Versicherungs AG, Mitglied des  
Vorstandes



So ist etwa Home-Office gekommen, um zu bleiben. Wir werden am Ball bleiben und genau beobachten, ob sich daraus geänderter Versicherungsbedarf ergibt oder die Notwendigkeit besteht, die Versicherungssummen anzupassen.

**Sascha Wetzstein, Wüstenrot Gruppe, Leitung Produktmanagement:** Für die Schadenbelastung in den Produk-

ten Haushalt- und Eigenheimversicherung hat sich durch diesen Umstand keine nennenswerte Änderung ergeben. Weil Menschen im Homeoffice durch den Wegfall der Wegzeiten zur und von der Arbeitsstelle tendenziell über mehr Freizeit verfügen, gewinnt die in der Haushaltversicherung enthaltene Privathaftpflichtversicherung für den Einzelnen an Bedeutung.

**Martin Sturm, Merkur Versicherung, Bereichsleiter Schaden- und Unfallversicherung:** Eine Produktpassung ist aus unserer Sicht nicht notwendig, da Büroeinrichtungen in der Haushaltsver-

sicherung oder auch über die betriebliche Versicherung des Arbeitgebers mitversichert werden können. Damit decken wir die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden ab.

**Natalie Kabes, HDI Versicherung AG, Abteilungsleitung Stv. Fach Privat, Haushalt/Eigenheim:** Durch den Rückgang bei Einbrüchen gleicht sich die Schadensbilanz in etwa aus. Vermehrte Schäden gab es hingegen durch das Hageljahr 2021, wobei langfristige Aufzeichnungen zeigen, dass keine signifikanten Veränderungen vorliegen. HDI hat Änderungen bei den Haushalt- und Eigenheimtarifen geplant, die mit einigen Produktpassungen einhergehen.

**Dr. Wolfgang Petschko, Donau Versicherung AG, Vorstand:** Eine zeitgemäße Ergänzung für den Privathaushalt ist sicher eine Cyberversicherung. Der Trend zum Smart Home erfordert eine Abdeckung, die die finanziellen Folgen eines digitalen Einbruchs abfedert und zuverlässig Support anbietet.

---

Maximilian Feldmann, Helvetia  
Versicherung, Product Manager  
Schaden-Unfall



**Maximilian Feldmann, Helvetia Versicherung, Product Manager Schaden-Unfall:** Wir erkennen einen deutlichen Rückgang von Wohnungseinbrüchen.

Andererseits sehen wir in gewissen Produkten, dass die Schadenhäufigkeit steigt – aber diese Entwick-

wefox

Jungunternehmer  
aufgepasst:  
wefox for free.

Notebook checken. Partner werden.  
Als Versicherungsmakler loslegen.



lung ist nie eindimensional. Eine Anpassung der Produkte an veränderte Lebensbedingungen wird erfolgen, um hier entsprechenden Versicherungsschutz zu bieten.

**Dr. Philipp Wassenberg, ERGO Versicherung AG, Vorstandsvorsitzender:** Durch die höhere Präsenz in den eigenen vier Wänden sind zwar Diebstahlschäden zurückgegangen, sogenannte „Heimwerkerschäden“ haben jedoch zugenommen. Allein daraus ergibt sich kein Bedarf für Produktveränderungen.

**Dr. Peter Humer, UNIQA Österreich Versicherungen AG, Vorstand Kunde & Markt Österreich:**



Dr. Peter Humer, UNIQA Österreich Versicherungen AG, Vorstand Kunde & Markt Österreich

Die Corona-Pandemie und die daraus resultierende verstärkte Homeoffice-Tätigkeit haben keine maßgeblichen Auswirkungen auf den Bereich Haushalts- und Eigenheimversicherung gezeigt. Demnach ist eine Produktpassung aus nur diesem Grund nicht notwendig.

**Thomas Ackerl, muki VVaG., Vorstandsvorsitzender:** Die Tarifstruktur bei muki ist sehr gut auf die

sich verändernden Lebensbedingungen ausgerichtet. Dennoch wird eine stetige Produktentwicklung betrieben. Zur Jahresmitte 2022 ist daher eine neue Tarifgeneration geplant.

## 2. Trend: Eigenheim als Wertbunker

My Home is my Castle wurde so etwas wie das Credo der Pandemie. Die eigenen vier Wände wurden aufgemotzt und renoviert. Wertgegenstände wurden gebunkert. Wie sich dies auf die Versicherungssummen in der Eigenheim/HH-Versicherung auswirkt wurde von den Versicherern sehr unterschiedlich beantwortet. Immerhin vier Versicherer geben an, dass Anpassungen erfolgen werden.

**Menschen haben mehr in ihre eigenen vier Wände investiert bzw. mehr Werte gebunkert. Wirkt sich dies auf die Versicherungssummen der EH und HH-Versicherung aus?**

**Wendler:** Unsere Haushaltsversicherung „Mit Sicherheit Wohnen“ beinhaltet bereits eine prämienfreie 20-prozentige Vorsorgeversicherung. Hier wird die ausgewiesene Versicherungssumme im Falle eines Totalschadens um 20 Prozent erhöht. Damit sind zusätzliche Investitionen und etwaige unerwartete Preissteigerungen abgedeckt.

**Kühberger:** Die Versicherungssummen in der Eigenheim- bzw. Haushaltsversicherung sind über die letzten Jahre - unabhängig von der Corona-Pandemie - stetig angestiegen. Unterstützt wurde dieser Anstieg auch durch die sehr hohe Entwicklung des Baukostenindex in den letzten Monaten.

**Allianz:** Es ist generell wichtig, in regelmäßigen Abständen die Versicherungssumme zu prüfen – so kann sichergestellt werden, dass im Schadenfall rasche und ausreichende Leistung erbracht werden kann.

**Lackner:** Diese Auswirkung war spürbar; die Nachfrage ist gestiegen. Die Anzahl der konvertierten Verträge im Sachbereich ist im Vergleich zu den Jahren 2019 und 2020 stark angestiegen; Versicherungssummen wurden erhöht, neue Werte inkludiert.

**Wetzstein:** Für „gebunkerte“ Werte, wie Edelmetalle, Bargeld oder Schmuck sind eigene Entschädigungsgrenzen festgelegt, die je nach Art der Aufbewahrung von 2.000 Euro (Aufbewahrung in Möbeln) bis 60.000 Euro (Aufbewahrung in einem Geldschrank mit spezifischer Sicherheitsstufe) liegen.

**Sturm:** Wir beabsichtigen im Laufe dieses Jahres die Quadratmeterwerte zur Berechnung der Versicherungssumme anzupassen, um den gesteigerten Bedarf adäquat abzusichern.

**Kabes:** Indirekt gab es Auswirkungen auf die Produktentwicklung, da unter anderem vermehrt Anschaffungen wie etwa Pools oder Solaranlagen getätigt wurden. Oftmals wurde auch in Modernisierung / digitale Steuerung investiert. Diese Trends werden zukünftig mehr Berücksichtigung finden.

Martin Sturm, Merkur Versicherung, Bereichsleiter Schaden- und Unfallversicherung



**Petschko:** Zur berechneten Versicherungssumme gibt es mit der Vorsorge einen Risikopolster von 20 Prozent, der Neuinvestitionen in die eigenen vier Wände abdeckt. Eine Erhöhung der Versicherungssumme ist unkompliziert möglich.

**Feldmann:** Helvetia bietet sowohl in der Eigenheim- als auch in der Haushaltsversicherung drei Ausstattungskategorien (NORM, GUT, LUXUS) an, die eine individuelle Versicherungssumme ermöglichen. So kann auch auf veränderte Lebenssituationen eingegangen werden.

**Wassenberg:** In der Tat haben viele Menschen in den letzten beiden Jahren in ihre Immobilien und die Inneneinrichtung investiert. Auf die Versicherungssummen hat dieser Trend aber weniger Auswirkung als der vehemente Kostenanstieg der Baumaterialien.

---

Dr. Philipp Wassenberg,  
ERGO Versicherung AG,  
Vorstandsvorsitzender



seits von eventuellen Indexanpassungen – seitens des Versicherers nicht automatisch erhöht wird.

**Ackerl:** Die Versicherungssummen bei muki sind genau auf solche besonderen Situationen ausgelegt. Insbesondere in der Haushaltsversicherung hat muki die Versicherungssummen bewusst überdurchschnittlich hoch angesetzt.

### 3. Trend: Naturkatastrophen

Generell ist ein klarer Trend erkennbar: Die Unwetter werden immer häufiger und heftiger – mit der Folge, dass die Schadenssummen kräftig ansteigen. Der Klimawandel lässt sich eindeutig durch das häufigere Auftreten von Naturkatastrophen in den Schadenszahlungen ablesen. In weiterer Folge können diese Umstände Auswirkungen auf die Prämiengestaltung haben. Die Lösungsvorschläge der Versicherer sind dabei äußerst unterschiedlich. Drei Versicherer fordern die Zusammenarbeit mit der Politik in diesem

Bereich. Aber auch andere Vorschläge werden diskutiert, darunter z.B. Sublimits, Zusatzdeckung oder Selbstbeteiligungen. Einigkeit herrscht nur darüber, dass es neue Lösungen braucht, um den immer größeren Unwettergefahren zu begegnen.

### Wie wirken sich Umweltereignisse und Klimawandel auf die Prämienentwicklung und mögliche Ausschlüsse bei der Eigenheimversicherung aus?

**Wendler:** Besonders häufig kam es im Jahr 2021 zu Schäden aufgrund von Sturm und Hagel, das Schadensvolumen stieg auf einem absoluten Rekordwert von 200 Millionen Euro. Die Wiener Städtische setzt neben individuellen Versicherungslösungen und umfassendem Service im Schadensfall verstärkt auf Prävention.

**Kühberger:** Inhaltlich stehen die Versicherungsunternehmen vor der Fragestellung, inwieweit Naturgefahren weiter aus der Grunddeckung einer Eigenheim- oder Haushaltsversicherung mit teilweisen Sublimiten gedeckt bleiben sollen oder ob diese Deckungen nur mehr als prämienspflichtige Zusatzdeckungen angeboten werden können.

**Petschko:** Klar ist, dass die Risikokosten für Versicherungsunternehmen dadurch gestiegen sind und die Diskussionen über risikoadäquate Prämien am Markt begonnen haben. Zugleich hat die Versicherungswirtschaft Vorschläge für die Politik erarbeitet, die am Tische liegen und nachhaltige Versicherungslösungen für künftige Schäden durch Extremwetterereignisse bieten.

**Ackerl:** NatKat-Ereignisse sind über unsere Rückversicherung bestmöglich abgedeckt. Prämienanpassungen oder zusätzlicher Ausschlüsse sind daher derzeit nicht erforderlich.

**Sturm:** Direkte Auswirkungen auf die Prämiengestaltung oder Ausschlüsse in der Eigenheimversicherung sind derzeit nicht geplant.

**Humer:** Aktuell sehen wir nicht vor, neue Risikoauschlüsse betreffend Naturkatastrophen vorzunehmen. Wenn die Entwick-

---

Dr. Wolfgang Petschko, Donau  
Versicherung AG, Vorstand



lung der Schäden durch Naturkatastrophen jedoch weiter so voranschreitet, werden Prämien erhöhungen, als einzige Maßnahme, ab einem gewissen Zeitpunkt nicht mehr ausreichend sein. Es braucht neue Wege in der Elementarversicherung. Hier müssen die gesamte Versicherungswirtschaft und die Politik einen Diskussionsprozess starten.

**Wassenberg:** Wir sollten über ein Gesamtkonzept zum Thema Versicherbarkeit von Naturkatastrophen nachdenken. Hier ist vor allem auch die Politik gefordert. Konzepte wie z.B. Poollösungen gibt es seit über zwanzig Jahren, Länder wie die Schweiz, Frankreich und England geben den Ton vor, allein, in Österreich gibt es keine zufriedenstellenden Lösungen.

**Feldmann:** Zukünftige Anpassungen der Eigenheimversicherung sind sicherlich notwendig. Dennoch beschäftigen uns aktuell vermehrt die steigenden Schadenkosten durch die zunehmenden Preise bei Professionisten. Diese Entwicklung müssen die Prämien im Neugeschäft dann klarerweise berücksichtigen.

**Kabes:** Im langjährigen Verlauf betrachtet gibt es aber derzeit noch keinen Anlass für Änderungen der Prämienentwicklung und möglicher Ausschlüsse. Die Zukunft wird zeigen, in welche Richtung es gehen wird und wie wir auf zukünftige Ereignisse reagieren werden.

**Wetzstein:** Eine Reduktion des Deckungsumfanges in Form von Ausschlüssen ist nicht Gegenstand von Überlegungen, zumal es unser nachhaltiges Ziel ist, bedarfsgerechte Versicherungslösungen anzubieten. In der Kalkulation des Versicherungsschutzes für Elementarereignisse könnte aber auch eine optionale Selbstbeteiligung berücksichtigt werden. Eine derartige Regelung ist aus der Kraftfahrzeug-Kaskoversicherung allgemein bekannt und in diesem Versicherungszweig durchaus etabliert.

---

Sascha Wetzstein,  
Wüstenrot Gruppe, Leitung  
Produktmanagement



**Möller:** Die Wetterereignisse haben für Versicherer das letzte Jahr zu einem der teuersten in der Geschichte gemacht. Das ist auch an der Eigenheim-

versicherung nicht spurlos vorübergegangen. Vorerst haben wir aber hier noch keine Änderungen umgesetzt. Jedoch werden auch wir in der Zukunft darauf reagieren müssen.

**Lackner:** Man muss irgendwann die Diskussion über die Prämiengestaltung in der Sturmschadenversicherung führen. Über die Jahre betrachtet stellen wir hier ne-

gative Ergebnisse und Verläufe fest. Bis jetzt haben wir die für uns negativen Entwicklungen, ausgelöst durch den Klimawandel und daraus folgende Umweltereignisse, selbst getragen. Das bedeutet, dass wir keine adäquaten Prämien erhöhungen in der Sparte Sturm vorgenommen haben.

**Allianz:** 2021 waren in Österreich teils große Gebiete von heftigen Unwetterereignissen betroffen. Für Produkt- oder Prämienanpassungen wird jedoch nicht nur ein Jahr, sondern ebenfalls ein längerer Zeitraum betrachtet. Sämtliche (Rück-)Versicherer werden die nächsten Jahre die Entwicklungen genau beobachten.

#### 4. Trend: Cyber

**Im ersten Jahr der Pandemie stieg die Onlinekriminalität in Österreich um 26%. Homeoffice wurde dabei zum Einfallstor für Hacker.**

**Beinhaltet die Eigenheim/Haushaltsversicherung auch einen Cyberschutz, da die Haushaltsgeräte immer mehr miteinander verbunden sind und eine Angriffsmöglichkeit für Cyberattacken bieten?**

**Wendler:** In der Eigenheim- oder Haushaltsversicherung der Wiener Städtischen sind „elektronische Sicherheitsschlösser“ mit Zahlencode oder Fingerprint dem Sicherheitsschloss gleichgesetzt. Im Rahmen der Haushaltsversicherung „Mit Sicherheit Wohnen“ bieten wir zudem Schutz vor finanziellen Folgen aufgrund von Phishing beim privaten Online-Banking oder bei Kartenmissbrauch. Schäden durch sogenannte Phishing-Mails werden bis 2.500 Euro erstattet.

**Petschko:** Cyberversicherung kann als Zusatzbaustein zur Haushalts-/Eigenheimversicherung abge-



Mag. Bernhard Lackner,  
Vorstandsdirektor,  
Niederösterreichische  
Versicherung AG

---

geschlossen werden und umfasst auch eine Smart-Home-Deckung für vernetzte Geräte.

**Ackerl:** Den aktuellen Marktanforderungen entsprechend, bieten wir seit 2019 als Zusatzbestandteil zur Haushaltsversicherung eine IT- und Cyber-Assistance Deckung an.

**Humer:** Abhängig vom gewählten Umfang sind bestimmte Schadensszenarien mit der Grunddeckung (z.B. Feuerversicherung, Technikversicherung) abgesichert. Um dies beurteilen zu können, bedarf es im konkreten Schadenfall einer Prüfung. UNIQA bietet jedoch einen Cyber-Schutz in Form des Zusatzbausteins „Cyber Privat“ im Rahmen der Haushalt- bzw. Eigenheimversicherung an.

Thomas Ackerl, muki VVaG,  
Vorstandsvorsitzender



es im konkreten Schadenfall einer Prüfung. UNIQA bietet jedoch einen Cyber-Schutz in Form des Zusatzbausteins „Cyber Privat“ im Rahmen der Haushalt- bzw. Eigenheimversicherung an.

**Feldmann:** Die Helvetia Card Home Cyber Versicherung kann als Zusatzbaustein zu der Helvetia Haus-

haltsversicherung gebucht werden. Sie umfasst die Cyber Crime Assistance inklusive Kauf- und Konto-schutz.

**Kabes:** HDI Haushalts- und Eigenheimversicherungen bieten keinen Cyberschutz. Moderne Kriminalität hingegen wird zukünftig ein immer relevanteres Thema, dem wir uns auch annehmen. In diesen Bereich fallen z.B. Fingerprint bei der Haustür, digitale Steuerung von Haushaltsgeräten u.v.m.

**Wetzstein:** Einen Schutz für Schäden an Haushaltsgeräten als Folge von Cyberattacken bieten wir nicht an. Zu erwähnen ist allerdings eine Form des Versicherungsschutzes im Zusammenhang mit dem Cyberrisiko, die in unserer Haushaltsversicherung inkludiert ist. Ein Einbruchdiebstahl durch nachweisliches Hacken eines aktivierten elektronischen Schließsystems fällt unter Versicherungsschutz.

**Lackner:** Die NV bietet ein Assistance Produkt „Digitale Soforthilfe“ als Zusatzbaustein optional zur Haushaltsversicherung an.

**Allianz:** In unserer Eigenheim- bzw. Haushaltsversicherung ist das Entstehen von Gefahren aus gehackten Geräten heraus versichert. Reine Cyberschäden sind in der Regel nicht gedeckt – hierfür bieten wir für Geschäfts- und Privatkunden eigenständige Versicherungsprodukte. **M**

Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht:

## BUSINESS- RECHTSSCHUTZ

Informieren Sie sich online oder unter 01718 77 33-0



**ROLAND** Sicher im Recht.

[roland-rechtsschutz.at](http://roland-rechtsschutz.at)

# MOTOR DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT – DIE MÖGLICHKEITEN DER DIGITALISIERUNG NUTZEN

---

**Wer seine internen und externen Prozesse bzw. Abläufe stetig anpasst, wird seinen Umsatz steigern, Fehler vermeiden, Ressourcen einsparen, die Effektivität und Effizienz seines Betriebes erhöhen, die Qualität seiner Dienstleistungen verbessern und letztendlich mit zufriedenen Kunden belohnt werden. Nach wie vor ist die persönliche Beratung der Dreh- und Angelpunkt im Versicherungswesen, das zeigen auch zahlreiche Studien der letzten Jahre. Die Digitalisierung von Prozessen unterstützt dabei den Makler, befreit von Routineaufgaben und schafft so Freiräume für persönliche Kundenkontakte.**

von Mag. Sigrid Hofmann

---

## Onlineversicherungen stagnieren

Laut einer Studie des Finanz-Marketing Verbandes von 2021 konnte, trotz der coronabedingten Einschränkungen, im Versicherungsvertrieb keine wesentliche Zunahme des Online-Versicherungsvertriebes festgestellt werden. Was sich der Studienleiter Robert Sobotka, seines Zeichens Geschäftsführer von Telemark Marketing und FMVÖ-Vorstandsmitglied, so erklärt: „Online angeboten und auch abgeschlossen werden in der Regel ‚einfache‘ Versicherungen. Durch Reisewarnungen und Lockdowns sind sowohl das Reisegeschehen als auch die Kfz-Anmeldungen zurückgegangen, was auf die bevorzugt im Onlinevertrieb angebotenen Produkte Auswirkungen hatte und noch immer hat.“

## Persönliche Beratung punktet

Die Kunden von heute informieren sich zwar im Internet, greifen dann aber überwiegend auf eine persönliche Beratung zurück. Die erfolgreiche persönliche Beratung erfordert vom Makler neben Kompetenz, exzellenten Kommunikationsfähigkeiten und Produktwissen auch das Wissen um seine Kunden. Um all diese Voraussetzungen zu erfüllen, muss der Makler investieren, immateriell und materiell.

Nur wer seine Prozesse optimal anpasst, immer wieder auftretende Routinetätigkeiten durch Digitalisierung unterstützt und ersetzt, wird langfristig den Kundenanforderungen gerecht werden und im

Wettbewerb bestehen. Eine wesentliche Rolle bei der Bewältigung des Informationsmanagements spielt die genutzte Infrastruktur. Anstelle von Insellösungen sind Systeme zu bevorzugen, die Kompatibilität und Standardisierungen des Datenaustausches zu externen Systemen garantieren. Und hier kommen wieder die OMDS-Initiativen der österreichischen Versicherungswirtschaft ins Spiel – OMDS 2 und OMDS 3.

## Datenpflege mit OMDS 2

Ob Versicherungsmakler oder Versicherungsunternehmen, Vertrags- und Kundendaten gehören zu den wertvollsten Vermögenswerten der Unternehmen. Von deren Verfügbarkeit, Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit hängt die Handlungsfähigkeit und der Erfolg eines Unternehmens ab. Dieser

Schatz muss gehegt und gepflegt werden, da unkorrekte und inaktuelle Daten großen Einfluss auf die Qualität der Kundenberatung und Betreuung im Schadensfall haben. Die von den Partnerunternehmen kostenlos zur Verfügung gestellten Daten ersetzen nicht nur die analoge Aktualisierung und Komplettierung des eigenen Datenfundus, sondern liefern die Basis für durchgehende und genormte digitale Prozesse in Form des OMDS 3. Der OMDS 2 liefert die aktuellen Prämien und Teilprämien, den aktuellen Status, Klauseln und Bedingungen sowie detaillierte Informationen zum versicherten Objekt. So enthalten die OMDS-2-Datensätze alle tarifierungsrelevante



Jørn Lyseggen, CEO von Meltwater Group: „Wir leben in einer Welt, die in Daten ertrinkt. Wir haben die Wahl, ob wir sie weiterhin ignorieren und als großes Rauschen abtun oder ob wir sie nutzen wollen.“

---

Parameter, wie das Beispiel Eigenheim-/Haushaltsversicherung zeigt. Angefangen von Bauart, Baujahr, Dachung, Flächen, Art des Gebäudes, Art der Nutzung, Sicherheitseinrichtungen und Hochwassergefährdungszone, um nur einige zu nennen, ist die zur Verfügungstellung aller wesentlichen Informationen in den Datensätzen vorgesehen. Service- und Beratungsleistungen können somit mit geringerem persönlichem Aufwand besser und schneller vorbereitet und durchgeführt werden. Mit einem Wort: Der Makler spielt sich für das Wesentliche frei.

### OMDS 3: Normen und Standards

Das Österreichische Maklerdatenservice normiert die elektronische Kommunikation zwischen Versicherern und Versicherungsvermittlern. Unabhängig davon, mit welchen Versicherungsunternehmen Daten ausgetauscht werden, die Kommunikation erfolgt immer nach einheitlichen Regeln und Bestimmungen. Individuelle Schnittstellen werden somit durch

einen normierten und einheitlichen Datenaustausch ersetzt. Der Vorteil besteht darin, dass die Anbindung an ein Unternehmen geringere IT-Aufwände bedeuten, als dies unterschiedliche proprietäre Schnittstellen verursachen würden. Um beim Thema der aktuellen Ausgabe zu bleiben, hier der Verweis auf den BOA-Prozess (Berechnung/Offert/Antrag) in der Haushalts- und Eigenheimsparte, welcher bereits vollumfänglich von einigen Versicherungen und Softwareanbietern eingesetzt wird. So kann der Makler aus seinem Verwaltungsprogramm im direkten Datenaustausch mit dem Versicherungspartner rasch und fehlerfrei den Wünschen und Bedürfnissen seiner Kunden entsprechen. Noch nicht verabschiedet, aber durch einige Partner bereits in der Phase der Testimplementierung ist die Norm zu Änderungen und Konvertierungen in der Haushalts- und Eigenheimsparte. Dies bedeutet, dass zukünftig nicht nur Neuanträge, sondern auch Konvertierungen ohne aufwendigen Schriftverkehr mit dem Versicherungspartner umgesetzt werden können. **M**

## VORSORGEJAHR 2022

### DONAU Versicherung AG

Sparen fortsetzt. Rund ein Drittel der 1.000 Befragten spart vom monatlichen Einkommen 20 Prozent und mehr.

Die für das Sparen bzw. Vorsorgen wichtigsten Gründe sind Rücklagen für Notfälle (93 %), Zukunftssicherung (87 %) sowie Altersvorsorge (83 %). „Neben der Altersvorsorge sind der Vermögensaufbau und der Inflationsschutz wichtiger geworden. Wir beraten persönlich und fördern den Einstieg mit attraktiven Angeboten“, sagt Vorstandsdirektorin Edeltraud Fichtenbauer. Die Bonus Pension des Versicherers bietet einen dreifachen Steuervorteil: Die Beiträge sind in der Ansparphase von der Versicherungssteuer befreit und die Kapitalertragsteuer auf die Erträge entfällt bei Inanspruchnahme der Zusatzpension. Nach Antritt des Ruhestands genießen „Bonus Pensionisten“ die Zusatzpension einkommensteuerfrei. Zusätzlich wird der Einstieg in die persönliche Vorsorge in diesem Jahr besonders attraktiv gestaltet. Bei Abschluss der Bonus Pension bis 30. April 2022 verdoppelt das Unternehmen die staatliche Förderung für die einbezahlten Prämien im Jahr 2022. Dies erfolgt durch eine Prämiegutschrift im Frühjahr 2023. In Hinblick auf Investitionen und Sparen ist für

Eine Studie der DONAU Versicherung vom Oktober 2021 bestätigt, dass sich der Trend zum

60 Prozent der Befragten das Thema Nachhaltigkeit relevant. Die Studie zeigt auch, dass 82 Prozent der befragten Personen ihr Geld beim Sparen und bei der Vorsorge vor Inflation schützen wollen. Eine attraktive Option ist somit die

Investition in eine fondsgebundene Lebensversicherung. Beim Green Protect wird ausschließlich in Fonds investiert, die die ESG-Kriterien einhalten und mit dem Österreichischen Umweltzeichen zertifiziert sind. Die DONAU Versicherung erleichtert den Einstieg in diese Vorsorgewelt bis 30. April 2022: Beim Abschluss eines Green Protects oder des Smart Selects wird eine Monatsprämie gutgeschrieben. Im Fall des Smart Selects ist außerdem eine Auswahl aus über 70 Fonds möglich. Darüber hinaus kann eine Investition bis 90 Prozent der Sparprämie in den Deckungsstock der klassischen Lebensversicherung getätigt werden. Die Mindestprämie liegt bei monatlich 50 Euro – die Maximalgutschrift beträgt 150 Euro und ist für alle Fonds im Portfolio des Versicherers gültig. **M**



Edeltraud Fichtenbauer

# VORSCHAU

---



KFZ-Versicherung  
und Neuheiten  
am Markt

---

## IMPRESSUM

---

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

**Geschäftsführer:** Isabella Schachinger

**Verlagsort:** Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

**Tel.:** +43 (0)720 515 000

**Fax:** +43 (0)720 516 700

**Herausgeber:** Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

**Anschrift Medieninhaber/Redaktion:** Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

**Chefredakteur:** Christian Proyer

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

**Anzeigenleitung:** Isabella Schönfellner

**Grafisches Grundkonzept & Layout:** Christoph Schönfellner

**Fotos:** risControl/Schönfellner, Adobe Stock, Manuel Horn, Ludwig Schedl, Lukas Lorenz, O. Morgensztern, FABER PHOTOGRAPHY/ www.fabshoot.me, Ian Ehm, Marlene Fröhlich/ luxundlumen, Goran Andric, Tom Harrison, Finlex, Christian Husar, Pitterle, Franziska Liehl, Dieter Steinbach, Ingo Folie, PWC Österreich, Gettyimages-1166085712/Luis Alvarez, Martin Steinthaler | tinefoto.com, Karin Bergmann, UNIQA/ keinrath.com, Fotograf & Fee/Gerald Lechner, Andreas Kolarik, Christoph Plamberger, Jeff Mangione.

**Hersteller:** DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H. Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien +43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at

**Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personen Bezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2022

NEUE  
TARIFE

INTENSIVER  
AUSTAUSCH

NEUE  
SERVICES

VON EXPERTEN  
VERSICHERT

**VAV** ///  
VERSICHERUNGEN

# K(L)ICK-START 2022

MIT VOLLGAS INS NEUE JAHR

Melden Sie sich jetzt zur Eventreihe  
unter [meine-weiterbildung.at](https://meine-weiterbildung.at) an.

Startevent + K(l)ick-Start in Ihrer Region  
= 2 IDD-Weiterbildungsstunden

**TERMINE**

Dauer der Veranstaltung ca. 2 Stunden

01.03.2022	Österreich	10:30 Uhr	Webinar
03.03.2022	Österreich	10:30 Uhr	Webinar
15.03.2022	Vorarlberg / Hotel Schwärzler, Bregenz	10:30 Uhr	Präsenz
16.03.2022	Tirol / Villa Blanka, Innsbruck	10:30 Uhr	Präsenz
17.03.2022	Salzburg / Hotel Heffterhof, Stadt Salzburg	10:30 Uhr	Präsenz
22.03.2022	Niederösterreich / St. Pölten, City Hotel D&C	10:30 Uhr	Präsenz
23.03.2022	Oberösterreich / Linz, Hotel Donauwelle	10:30 Uhr	Präsenz
29.03.2022	Steiermark / Graz, Hotel Novapark	10:30 Uhr	Präsenz
30.03.2022	Kärnten / Klagenfurt, Hotel Seepark	10:30 Uhr	Präsenz
31.03.2022	Wien, Hilton Vienna Danube Waterfront	10:30 Uhr	Präsenz

Unsere Regionalleiter und Experten freuen sich auf einen intensiven Austausch mit Ihnen.

Präsenzveranstaltungen finden statt, wenn die aktuellen gesetzlichen Bestimmungen zur COVID-19 Pandemie dies zulassen.  
Andernfalls findet die Veranstaltung in Form eines Webinars statt.

# ROT KÜMMERT SICH UM SIE

Rot ist nicht nur unsere Farbe, es ist unsere Haltung. Unsere bestens  
ausgebildeten regionalen Maklerbetreuungs-Teams kümmern sich  
stets hoch motiviert um Sie.

[WWW.GENERALI.AT/PARTNER](http://WWW.GENERALI.AT/PARTNER)



## UNS GEHT'S UM SIE