



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

02 | 2022

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



SUSTAINABLE FINANCE

Eine umfassende Strategie für ein nachhaltiges Finanzwesen.
Mag. Markus Kajaba, Experte für Versicherungsrecht, erläutert den
Status der Europarechtlichen Umsetzung des Aktionsplans.



Jobtraum

**Träumen Sie nicht weiter von einem Job,
sondern lassen Sie Ihren Jobtraum wahr werden!**

**Jobtraum.at - die neue Job-Plattform
der Versicherungs- und Finanzbranche**

www.jobtraum.at

FORDERNDE ZEITEN

**Von KommR Christoph
Berghammer, MAS**

Liebe
Kolleginnen
und Kollegen,

das Hochrisiko der gesamten europäischen Lage, das steigende Cyberrisiko, die weiterhin drohenden Naturkatastrophen, ausgelöst durch den Klimawandel, fordern einen besonderen wissensbasierten Einsatz von uns für unsere Kundinnen und Kunden. Es ist unsere Aufgabe, den erhöhten Anforderungen an das Risikomanagement mit umfangreichem Wissen und Engagement begegnen zu können. Die Versicherungsmakler sind dazu aufgerufen, auch in schwierigen Zeiten mit einer positiven Grundeinstellung den Mut nicht zu verlieren. Ich bin überzeugt, dass unser starkes einiges Europa selbst diese schwierigen Zeiten erfolgreich zum Wohle aller bewältigen wird. Zweifellos werden wir etwas wehrhafter sein und unsere zukünftigen Schritte nachhaltiger überdenken müssen.

Die letzten Jahre haben uns gezeigt, dass es in Krisenzeiten auch in unserem Berufsstand viele Menschen gibt, die sich um ihre Nachbarn und sozial Schwächere kümmern. Es ist deshalb jetzt besonders wichtig, zu erkennen, wie wesentlich unser Berufsstand für die finanzielle und persönliche Absicherung der Menschen ist. Die Absicherung unseres Berufsstandes ist meine Aufgabe.

Das Gefahrenpotential Provisionsverbot hängt immer noch wie ein Damokles-Schwert über unseren Kolleginnen und Kollegen. Die EIOPA hat interessante Vorschläge für die zukünftige Vergütung im Versicherungs- und Finanzbereich. Ich bin immer noch fest davon überzeugt, dass unser geltendes Vergütungssystem das einzig richtige und transparente System für uns in Österreich ist. Ein weiteres Thema, das uns beschäftigt, ist die Überlegung der Europäischen Kommission, bei Versicherungsanlageprodukten den Geeignetheitstest durch eine sogenannte personalisierte Vermögensallokationsstrategie zu ersetzen. Gemeinsam mit der Interessensvertretung der Versicherungsvermittler BIPAR sprechen wir uns gegen eine Änderung des geltenden IDD-Rechtes aus. Detaillierte Informationen zu diesem Thema haben wir in unserem Fachverbandsnewsletter ausgesandt.

Damit wir unsere Kundinnen und Kunden bestmöglich beraten und betreuen können, sollte die Kollegenschaft nicht müde werden, sich mit IDD-konformer Weiterbildung zu beschäftigen und ihr Wissen zu erweitern. Erstmals nach einem der Pandemie geschuldeten Ausfall kann die bewährte Fachverbands-Roadshow heuer wieder als Präsenzveranstal-



lung durchgeführt werden. Die ersten Termine sind bereits erfolgreich über die Bühne gegangen und das rege Interesse der Kollegenschaft bestätigt unseren Arbeitseinsatz, besonders aktuelle Themen zu präsentieren. Das ist auch ein guter Zeitpunkt, Sie an das Internationale Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte zu erinnern, das wir gemeinsam mit der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen im Juni in Velden veranstalten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen Mut und Energie für die kommenden Wochen. Es ist mir ein wirkliches Anliegen, auch in Bereichen, die gesellschaftspolitisch nicht einfach anzusprechen sind, klare und unmissverständliche Worte zu finden. Machen wir das gemeinsam zum Wohle unseres Berufsstandes und unserer Kundinnen und Kunden.

Ihr Christoph Berghammer

M

EDITORIAL

03 Fordernde Zeiten



NEWS & PERSONALIA

- 06 Neuer Vertriebsvorstand
- 06 Neue Geschäftsführung
- 06 Neue Zentrale
- 07 Neuer Verkaufsleiter
- 07 Managing Director
- 08 Wirtschaftliche Studie
- 08 Kaufabschluss

MARKT

- 10 Jahresergebnis 2021
- 10 Wohnbarometer
- 11 Rahmenvereinbarung
- 11 Erwerb abgeschlossen
- 12 Aufladen von E-Autos
- 12 Spende an Verein „Chronisch Krank“
- 13 Jahresbilanz
- 13 Erfreuliches Ergebnis
- 14 Vorarlberger Flaggschiff
- 14 Kooperation mit MO' Drive
- 15 Erhöhten Haftungsrisiken für Manager vorbeugen
- 18 Ergebnis
- 19 Jahresbilanz
- 32 Schutzwaldpreis
- 32 Insolvenzausblick
- 33 Zusammenarbeit
- 34 Neue Investmentfonds
- 34 OMDS-Schnittstelle
- 36 Studie zur Berufsunfähigkeitsabsicherung
- 36 Whistleblower-Zahlen nehmen zu
- 39 Alles bewegt sich
- 44 Die eierlegende Wollmilchsau
- 47 Der Wandel zum E-Auto
- 48 EU Data Act – Wem gehören die Daten
- 49 Verkehrssicherheitsstudie



FACHVERBAND & REGIONALES

- 20 Wie mach ich`s richtig?
Antworten auf Fragen aus dem Gewerberecht
- 22 Schitag
- 22 Neuer Standort
- 23 Hauspatenschaft für SOS-Kinderdorf
in Imst erneuert
- 37 Herzlichen Glückwunsch!



INTERVIEW

- 12 LEBENSWERTER Weg



Bitte beachten Sie die Beilage der
Universität für Weiterbildung Krems!



TOP-THEMA

- 24 Sustainable Finance
- 25 Kurzübersicht über die Europarechtliche
Umsetzung von Sustainable Finance



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 16 RSS - Alles was Recht ist

NEUER VERTRIEBSVORSTAND

Merkur Versicherung

Markus Spellmeyer ist neuer Vertriebsvorstand bei der Merkur Versicherung. Er wird, vorbehaltlich der Zustimmung durch die FMA, mit Sommer 2022 seine neue Position antreten und die Ressorts Vertrieb sowie Marketing verantworten. Er war viele Jahre als Hauptgeschäftsführer der OVB Allfinanzvermittlungs GmbH unter anderem verantwortlich für Vertrieb, Finanzen, Produkte & Partner, Qualitäts- & Beschwerdemanagement, Risikomanagement, Aus- & Weiterbildung und Service Center. Alexander Lechner, Aufsichtsratsvorsitzender der Merkur Versicherung: „Mit

Markus Spellmeyer verstärkt ein international erfahrener Vertriebsexperte mit langjähriger Managementenerfahrung das Vorstandsteam. Mit seiner Weitsicht und Führungsstärke ist Herr Spellmeyer die ideale Besetzung, um die Zukunftsreise der Merkur Versicherung erfolgreich weiter zu gestalten.“



Markus Spellmeyer

M

NEUE GESCHÄFTSFÜHRUNG

Courtage Control Consulting GmbH

Mit Anfang Februar hat KommR Arno Slepice die Geschäftsführung der Courtage Control Consulting GmbH übernommen. Er wird sich dem weiteren Ausbau und der Positionierung des Unternehmens widmen und die Kontinuität für die kommenden Jahre sicherstellen. „Ich freue mich auf die neue Herausforderung. Courtage Control steht als unabhängiger Datendienstleister im Schnittpunkt etlicher Digitalisierungs-

offensiven, um optimale Grundlagen für Beratung und Vertrieb zu liefern. Ich sehe viele Entwicklungsmöglichkeiten in diesem spannenden Umfeld“, so Slepice. Der ehemalige Geschäftsführer Jens Bühring tritt nun in eine beratende Rolle zurück.



KommR Arno Slepice

M

NEUE ZENTRALE

Tiroler Versicherung

Die Tiroler Versicherung bekommt mitten im Zentrum Innsbrucks ihre neue Bürozentrale aus Holz. Der Neubau ist notwendig, da die TIROLER in den vergangenen Jahren stark gewachsen ist und eine Aufstockung der alten Bausubstanz sowohl wirtschaftlich wie auch bautechnisch nicht in Frage kommt. „Unser Ziel war und ist ein Leitprojekt in Sachen nachhaltiger städtischer Bauweise. Es erfüllt



uns mit Freude, dass die neue Zentrale der TIROLER diesem Anspruch gerecht wird: Wir errichten das ers-

te Bürogebäude aus Holz in Innsbruck mit 220 Quadratmetern begrünter Fassade, – damit sparen wir CO₂ ein und tragen zur Abkühlung der Innenstadt bei“, so Franz Mair, Vorstandsdirektor der TIROLER. „Ebenso werden die neuen Arbeitswelten unseren Anspruch als Top-Arbeitgeberin unterstreichen und in jeder Hinsicht sichtbar machen.“

Das Bürogebäude besteht aus Holz mit 220 Quadratmetern Grünfassade, 162 Pflanztrögen, 13 Bäumen im Innenhof und einem 625 Quadratmeter großen Dachgarten. Das Bauprojekt soll im Jahre 2024 fertiggestellt sein. Im Erdgeschoß werden auch wieder Geschäftslokale einziehen, um so zur Belebung der Innenstadt beizutragen. **M**

NEUER VERKAUFSLEITER

Wiener Städtische Versicherung

Die Maklerdirektion Wien der Wiener Städtischen Versicherung hat einen neuen Chef. Vladan

Vujcic hat mit 1. März die Funktion übernommen.

Er folgt damit Dalibor Miceski, der sich neuen Aufgaben im Unternehmen widmet. Vladan Vujcic, 1990 geboren und in Wien aufgewachsen, stieg nach seinem Schulabschluss in die Versicherungsbranche ein und machte sich rasch einen Namen. Zuletzt verantwortete er das Segment Key-Account & Institutionelle Partner der UNIQA Österreich. Der Wiener hat zahlreiche „Business & Leadership“-Coachings absolviert, besitzt auch die BÖV-Zertifizierung (Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft). „Ich freue mich, die Erfolgsgeschichte der Wiener Städtischen Maklerdirektion mitgestalten zu können. Mit einer eigenen Direktion, ausschließlich für die Servicierung unabhängiger Vertriebspartner, bietet die Wiener Städtische einzigartige Mög-

lichkeiten in der Zusammenarbeit. Unser Fokus liegt eindeutig in der Weiterentwicklung der persönlichen Services für unsere Vertriebspartner“, freut sich Vujcic auf seine neue Aufgabe.

„Mit Vladan Vujcic konnten wir einen jungen Vertriebsprofi für die Position der Verkaufsleitung der Maklerdirektion gewinnen, der bereits bisher mit Führungsqualität und hoher Kunden- und Serviceorientierung überzeugt hat. Er bringt mit seinem Engagement und seiner Vertriebsexpertise die idealen Voraussetzungen mit, um den für uns so wichtigen Partnervertrieb weiterhin erfolgreich zu gestalten“, zeigt sich Wiener-Städtische-Vorstandsdirektorin Sonja Steßl erfreut. **M**



Vladan Vujcic

MANAGING DIRECTOR

Aon Austria

Dipl.-Ing. René Hannes Forsthuber ist mit 1. März 2022 nach einer 4-jährigen

Zwischenstation zu Aon Austria als Managing Director Enterprise Risk Solutions zurückgekehrt.

Marcel Armon, Executive Chairman Austria, zur Rückkehr von René Forsthuber: „Wir sind sehr glücklich darüber, René Forsthuber wieder an Bord von Aon zu haben. Als langjährig erfahrener und in Österreich bestens vernetzter Branchenexperte mit exzellenten Produkt- und Marktkenntnissen wird er den Ausbau unserer Position in Österreich weiter vorantreiben.“

„Ich freue mich sehr auf die neue Herausforderung und werde meinen Teil dazu beitragen, gemeinsam mit den vielen Top-Experten und dem vorhandenen Know-how in der Aon-Familie weiter auf dem eingeschlagenen Erfolgskurs voranzuschreiten“, so der 48-Jährige zu seiner neuen Aufgabe bei Aon. **M**



Dipl.-Ing. René Hannes Forsthuber

WIRTSCHAFTLICHE STUDIE

Coface, Niederlassung Austria

schaftlichen Erholungsprozess und sorgen für Auf-
ruhr an den Finanzmärkten.

Die Sanktionen gegen Russland und Gegenreaktionen führen zu einem deutlichen Preisanstieg bei Energie- und Rohstoffpreisen. Besonders betroffen sind die europäischen Volkswirtschaften. Rund 40 Prozent der europaweiten Gasversorgung stammt aus Russland. Coface schätzt, dass die zusätzliche Inflation im Jahr 2022 mindestens 1,5 Prozent betragen wird. Der als Folge sinkende Privatkonsum, der zu erwartende Rückgang der Unternehmensinvestitionen und der Exporte wird das erwartete BIP-Wachstum in der Europäischen Union von vier Prozent, nach derzeitigen Einschätzungen, um etwa ein Prozent senken. Obwohl rund 650 österreichische Unternehmen Niederlassungen in Russland haben, ist der daraus zu erwartende Schaden überschaubar.

„Die österreichischen Unternehmen, die in Russland und der Ukraine tätig sind, profitieren eindeutig von ihren diversifizierten Strategien. Der wirtschaftliche Schaden wird für so gut wie all diese Unternehmen verkraftbar sein“, relativiert Country-Managerin Dagmar Koch. Während sich, mit

Die eskalierten Spannungen zwischen Russland und der Ukraine bremsen den wirt-

Ausnahme einzelner Bereiche, die gesamtwirtschaftlichen Folgen für Europa im Rahmen halten, hat der militärische Angriff auf die Ukraine nachhaltige Folgen für die russische Wirtschaft. Die weitreichenden

Sanktionen im Zahlungsverkehr sorgen für große Schwierigkeiten, denn während der Rubel weiter fällt, steigen Verbraucherpreise stark an. Obwohl die höheren Preise für Europa nur in einzelnen Bereichen spürbar sind, hat der Konflikt starke Auswirkungen auf den globalen Agrar- und Lebensmittelsektor. „Der Konflikt betrifft die Kornkammer der Welt, das wird sich bei den Verbraucherpreisen für Getreideprodukte, Fleisch und Speiseöl zeigen“, sagt Koch.

Weitreichende Auswirkungen haben die Sanktionen für die Transportbranche. Schon jetzt liegt bei Fluggesellschaften der Gesamtkostenanteil für Treibstoff bei etwa einem Drittel. Die Schließung des russischen Luftraums für Fluggesellschaften aus der Europäischen Union und Kanada führt für diese jedoch zu noch längeren Strecken. **M**



Dagmar Koch

KAUFABSCHLUSS

Vienna Insurance Group

schaften in Ungarn abgeschlossen. Für den Erwerb des übrigen Osteuropageschäftes der Aegon mit Gesellschaften in Polen, Rumänien und der Türkei sind alle Genehmigungen beantragt, die Zustimmung der lokalen Behörden ist noch ausständig.

Das Closing der Beteiligung der ungarischen Staatsholding Corvinus zu 45 Prozent am Ungarngeschäft der VIG-Gruppe ist für den 25. März 2022 vorgesehen. Die ungarische Staatsholding wird sich zu 45 Prozent am Ungarngeschäft der VIG-Gruppe beteiligen, das künftig durch die Holdinggesellschaft

Die VIG hat nach Zustimmung der ungarischen Behörden den Erwerb der Aegon-Gesell-

VIG Hungary Investment Company gesteuert wird. Die VIG-Gruppe behält die kontrollierende Mehrheit und die operative Leitung der ungarischen Gesellschaft.

„Wir sind seit 26 Jahren in Ungarn vertreten und verfolgen eine langfristige Marktstrategie. Mit der Erlangung der Marktführerschaft am ungarischen Markt ist ein bedeutender Player im Absicherungs- und Vorsorgebereich entstanden. Durch die Kooperationsvereinbarung mit Ungarn ist eine zukunftsorientierte Lösung gelungen, da der Staat dem Vorsorge- und Absicherungsgedanken entsprechend hohen Stellenwert einräumt und die VIG-Gruppe dafür als kompetente und nachhaltig orientierte Expertin fungieren kann“, so Generaldirektor Elisabeth Stadler. **M**

**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.

JAHRESERGEBNIS 2021

Allianz Österreich

Das Jahr 2021 bei der Allianz Österreich war von der anhaltenden Covid-19-Krise und den größten Unwetterschäden seit fast 20 Jahren geprägt.

Allein die Unwetterschäden beliefen sich auf eine Höhe von 197 Millionen Euro vor Rückversicherung. Trotzdem ist das operative Ergebnis um 9,0 Prozent auf insgesamt 214,7 Millionen Euro gestiegen. Die Combined Ratio ist aufgrund der Unwetterschäden und Belastungen aus Großereignissen um 0,6 Prozent auf 85,5 Prozent gestiegen. Die verrechneten Gesamt-Bruttoprämien aller Geschäftsbereiche beliefen sich im Jahr 2021 auf über 1,5 Milliarden Euro. Das bedeutet im Vorjahresvergleich ein Plus von 4,0 Prozent. In der Schaden-/Unfall- und Krankenversicherung konnte ein Anstieg um 3,9 Prozent auf 1,1 Mil-

liarden Euro erzielt werden. Treiber ist mit einem Plus von 11,2 Prozent vor allem die Gesundheitsversicherung. Die verrechneten Prämien aus der Lebensversicherung sind um 4,2 Prozent auf 384,0 Millionen Euro gestiegen.

„Auch 2022 liegt unser Fokus auf Wachstum, Kundenzentrierung und Digitalisierung. Unser Ziel ist es, weiterhin zu wachsen und Marktanteile zu erhöhen, dabei aber auch eine nachhaltige und lebenswerte Zukunft zu schaffen“, gibt CEO Rémi Vrignaud einen Ausblick auf die Strategie der Allianz Österreich. **M**



Rémi Vrignaud

WOHNBAROMETER

VAV Versicherung-AG

Am Ende des zweiten Pandemiejahres greift beachtlicher Zukunftspessimismus in Hinblick auf die Leistbarkeit langfristiger und teurer Anschaffungen um sich. So sind 33 Prozent der für das VAV Wohnbarometer befragten in Österreich lebenden Menschen überzeugt, dass die Schaffung von Wohneigentum ihre Möglichkeiten übersteigt. Das ist ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahr als 22 Prozent Wohneigentum für unfinanzierbar hielten. „Die Studienaussagen zeigen die Auswirkungen der anhaltenden Niedrigzinspolitik und der Flucht der Investoren in inflationsgeschützte Vermögenswerte. Der Immobilienmarkt reagiert bei hohen Investitionen folgerichtig mit steigenden Preisen. Dem stehen Einkommenseinbußen und Unsicherheiten durch die Pandemie gegenüber, die viele Menschen treffen“, so Vorstandsvorsitzender Sven Rabe. Menschen, die zur Miete wohnen, erscheint die Schaffung von Wohneigentum noch einmal unrealistischer. Hier sagen 49 Prozent, dass ein Eigenheim nicht zu finanzieren sei und 31 Prozent halten es unter hohen Einschränkungen für leistbar. Gleichzeitig geht die Einschätzung des Eigenheimes als ideale Wohnform im Jahresabstand von 65 auf 61 Prozent zurück. Dies ist offensichtlich auf die verschlech-

terte Leistbarkeit zurückzuführen. Der Anteil an Eigenheimbesitzern an der Gesamtbevölkerung zeigt im langjährigen Vergleich wenig Veränderung. 51 Prozent leben in Eigenheimen, 49 Prozent zur Miete. Für einen großen Teil der Menschen, die zur Miete wohnen, steigen die Ausgaben für den Wohnraum schneller als ihr Einkommen. So wenden nur noch 15 Prozent nach 19 Prozent im Vorjahr weniger als ein Fünftel ihres Einkommens für die Wohnung auf. Für 37 Prozent betragen die Kosten bis zu 40 und mehr Prozent des monatlichen Budgets. Trotz der als angespannt eingeschätzten Lage am Wohnungsmarkt steigt die Anzahl der Übersiedlungswilligen. So wollen acht nach neun Prozent im Vorjahr sicher ein anderes Domizil suchen, mit 19 Prozent denkt immerhin fast jeder Fünfte über eine Übersiedlung nach (2021: 15 %). Die Mehrheit der Übersiedlungswilligen widmet dem Weg zum Arbeitsplatz wenig Beachtung. Die Hälfte hat noch nicht entschieden, ob die Strecke kürzer



Sven Rabe

oder länger werden soll. Rabe: „Diese Entwicklung ist auf den nach wie vor sehr hohen Wunsch nach einer ruhigen und grünen Wohnumgebung zurückzuführen, dies ist jetzt in der Realität der neuen Arbeitsmodelle zunehmend umsetzbar.“

Klimawandel

Auch der Klimawandel und der damit einhergehende Lebensstil wurde im Wohnbarometer abgefragt. Die knappe Mehrheit der Österreicher sieht trotz Klimawandel den eigenen Lebensstil nicht gefährdet. Je älter die Menschen sind, umso sicherer fühlen sie

sich. Sven Rabe, Vorstandsvorsitzender der VAV: „Die Menschen bemerken den Klimawandel, bringen diesen aber nicht mit ihrem eigenen Handeln in Zusammenhang. Da schwingt sehr viel Fatalismus mit und die Annahme, dass die Auswirkungen der Klimaveränderung sie selbst nicht betreffen wird.“ Die Einschätzung wird sehr stark vom Alter und der Lebenssituation der Probanden beeinflusst. Bei den über 50-Jährigen rechnet die Mehrheit nicht mit einem Komfortverlust durch einen ressourcenschonenden Lebensstil. Ähnliches gilt für Pensionisten sowie generell nicht Berufstätige. Weniger eingeschränkt fühlen sich auch Bewohner ländlicher Regionen. **M**

RAHMENVEREINBARUNG

Wokatsch-Felber Versicherungsmakler GmbH

Im Auftrag des Fachverbandes der Sprachdienstleister hat Versicherungsmakler Wokatsch-Felber einen

Rahmenvertrag für Berufshaftpflicht- und Rechtsschutzversicherung bei der Zürich Versicherung AG abgeschlossen. Die Rahmenvereinbarung ist für alle Vermittler offen. Die Vertragsunterlagen/Antrag sind für jeden Vermittler unter folgendem Link abrufbar: <https://www.wko.at/branchen/gewerbe-handwerk/gewerbliche-dienstleister/versicherungsschutz-sprachdienstleister.html>

Bei der Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung stehen zwei Pauschalversicherungssummen zur Verfügung 500.000 Euro und 1 Million Euro. Die Prämie richtet sich dabei nach Umsatz und Wahl der Pauschalversicherungssumme.

Es gibt keinen Selbstbehalt, die gerichtliche beidete Tätigkeit als Sachverständiger kann ebenso mitversichert werden. Es besteht zehn Jahre Nachmeldefrist. Weitere Details sind in den Vertragsunterlagen einsehbar. Die Rechtsschutzversicherung umfasst den Allgemeinen Firmenrechtsschutz mit einer Vielzahl von Deckungserweiterungen inkl. Privatrechtsschutz. Weitere Zusatzmodule sind abschließbar. **M**

ERWERB ABGESCHLOSSEN

Merkur Versicherung AG

Die Merkur Versicherung hat den Erwerb der Nürnberger Versicherung mit be-

hördlicher Zustimmung mit 1. April 2022 abgeschlossen. „Das ist ein historischer Moment in unserer Unternehmensgeschichte. Mit diesem Meilenstein verbinden sich nicht nur Erfahrung und Expertise, sondern vor allem Gemeinsamkeiten und Stärken, die zusammen viel bewirken: und zwar einen spürbaren Mehrwert für unsere Kunden und Partner“, erklärt Ingo Hofmann, CEO der Merkur Versicherung. Der Standort in Salzburg bleibt samt Mitarbeitern erhalten und wird zum Lebensversicherungs-Hub

innerhalb der Merkur-Gruppe entwickelt. Es wird mit großem Tempo an der Integration der Nürnberger Versicherung Österreich in die Merkur-Gruppe gearbeitet. Für Vertriebspartner bedeutet dies unmittelbar keine Änderungen. Die Garanta Versicherung-AG Österreich ist nicht Teil des Erwerbes, es wird aber eine enge Kooperationspartnerschaft geben. **M**



Ingo Hofmann

AUFLADEN VON E-AUTOS

ÖAMTC

ÖAMTC kooperiert mit UNIQA in Sachen E-Mobilität: Rund 60 öffentliche Ladepunkte im ganzen Land knüpfen das Versorgungsnetz für alle E-Driver enger und erhöhen die Preistransparenz. Denn verrechnet wird der tatsächlich bezogene Strom ohne versteckte Zusatzkosten. Aktuell sind knapp 14 Prozent aller neuzugelassenen Pkw in Österreich rein elektrisch angetrieben. Österreich liegt damit EU-weit an dritter Stelle. Der Mobilitätsclub bietet Clubmitgliedern mit ÖAMTC ePower eine eigene, öffentlich zugängliche Ladeinfrastruktur. E-Autos können via App, optional auch mit Ladekarte, zu transparenten und mengenbasierten Tarifen laden. Die ÖAMTC-ePower-App beinhaltet eine interaktive Karte mit allen verfügbaren Ladestationen des Lade- und Partnernetzes und eine Übersicht über Ladevorgänge, aktuelle Kosten und Rechnungen. Mittels QR-Code und Direct Payment können auch Nicht-Mitglieder das Angebot nutzen. Ernst Kloboucnik vom ÖAMTC erklärt: „Mit ÖAMTC ePower.Business begleiten wir Unternehmen mit maßgeschneiderten Lösungen beim Umstieg auf Elektromobilität. Je nach Wunsch unserer Partner übernehmen wir dabei die gesamte Betreuung – von der Pla-

nung, der Unterstützung bei Förderanträgen über die Errichtung der Ladepunkte bis hin zu Verrechnung und Kundensupport ist praktisch alles möglich. Dass UNIQA als eine der führenden Versicherungsgruppen Österreichs auf unsere Dienste vertraut, freut uns besonders – und ist auch ein Zeichen, dass wir mit diesem Service auf dem richtigen Weg sind.“ UNIQA fördert Elektromobilität seit der Stunde null und lässt klimabewussten Autofahrern 25 Prozent der Kfz-Haftpflichtprämie nach. **M**

Ernst Kloboucnik (ÖAMTC-Landesdirektor Wien, NÖ, Bgld.), René Knapp (Vorstand Nachhaltigkeit, HR und Brand, UNIQA), Wolf Gerlach (Vorstand Operations, UNIQA), Oliver Krupitza (kaufm. Direktor ÖAMTC)



SPENDE AN VEREIN „CHRONISCH KRANK“

LML Versicherungsmakler GmbH

Die LML Versicherungsmakler GmbH hat dem Verein Chronisch Krank einen Spendenscheck in Höhe von 3.000 Euro überreicht. Damit möchte sich das Unternehmen für das Engagement des Vereines zum Thema Berufsunfähigkeit und ihre Folgen im staatlichen System bedanken. „Nur vier Prozent der Österreicher haben eine private Berufsunfähigkeit, obwohl rund jeder Fünfte in Österreich während seines Erwerbslebens einmal oder mehrfach berufsunfähig wird“, erklärt LML Geschäftsführer Stefan Leitner.

„Mit breit angelegten Schwerpunktaktionen möchten wir gesunde Menschen über dieses Risiko informieren und gleichzeitig mit unserer Spende bereits Betroffene unterstützen“, so LML-Geschäftsführer Norbert Koblmüller. „Aufklärung und Beratung ist bei diesem Thema sehr wichtig, denn es geht um die Absicherung der eigenen Arbeitskraft. Unser Verein betreut jedes Jahr unzählige Personen, die aufgrund von Krankheit arbeitsunfähig wurden und dabei oft auch ihre finanzielle Existenz verlieren. Unsere Erfahrungen möchten wir nutzen, um gesunde Erwerbstätige auf dieses Risiko aufmerksam zu machen“, so Jürgen Holzinger vom Verein Chronisch Krank. **M**

JAHRESBILANZ

Zürich Versicherung AG

Wachstum von 3,7 Prozent. Das Ergebnis der Schaden-Unfallversicherung stieg um 3,3 Prozent auf 560 Millionen Euro und in der Lebensversicherung konnte bei den direkten Prämieinnahmen ein Plus von fünf Prozent auf 137 Millionen Euro verzeichnet werden. Die Schadenzahlungen erhöhten sich in der

Mit einem Prämienwachstum von 700 Millionen Euro erreichte die Zurich in Österreich ein

Schaden-Unfall aufgrund der heftigen Unwetterereignisse im Norden Österreichs und den Großschäden um elf Prozent auf 349 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der Schadenreserve stieg der Gesamtschadenaufwand brutto auf fast 400 Millionen Euro an. In der Lebensversicherung sanken die abgegrenzten Versicherungsleistungen auf 151 Millionen Euro. Die Combined Ratio stieg auf 100,6 Prozent. Das EGT stieg gesamt um 9,8 Prozent auf 21 Millionen Euro. Das Finanzergebnis konnte auf 53 Millionen Euro gesteigert werden. **M**

ERFREULICHES ERGEBNIS

HDI Versicherung

zent auf 239 Millionen Euro bei den verrechneten Prämien abgeschlossen.

Das Kapitalanlageergebnis wies 3,7 Millionen Euro aus, der Bilanzgewinn stieg auf 23,6 Millionen Euro. Die Combined Ratio lag bei 82,8 Prozent. Die Schadenentwicklung im Privatbereich wurde durch ein Hagel-Großschadenereignis beeinflusst, was zu Schäden in Höhe von 6,5 Millionen Euro führte. Die Kfz-Schäden sind im Vergleich zum Jahr 2020 um 6,2 Prozent gestiegen. Für 2022 rechnet HDI mit einer wirtschaftlichen Erholung und mittelfristigen Zinserhöhungen. Den erwarteten positiven Wachstumsraten stehen mögliche Herausforderungen durch

Die HDI Versicherung hat das Jahr 2021 mit einer Steigerung von 15 Prozent

die Pandemie und den Ukraine-Russland-Konflikt gegenüber. „Die Erfahrungen aus den Vorjahren fließen in die kommenden Planungen ein, um angesichts dieser Unsicherheitsfaktoren auf stabilem Erfolgskurs zu bleiben. Digitalisierung bleibe im kommenden Geschäftsjahr essenziell – von zunehmender Automatisierung bis zum Relaunch der Website und des Online-Rechners“, betont Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender HDI Versicherung AG. **M**



Günther Weiß

wefox

Ab sofort auch für
Mehrfachagenturen.



Partner werden.
Business vereinfachen.
wefox Leistung kostenlos nutzen.

VORARLBERGER FLAGGSCHIFF

fidesda

in Vorarlberg entstanden. Die fidesda mit Firmensitz in Feldkirch formiert sich aus den etablierten, unabhängigen Vorarlberger Versicherungsmaklern Veits & Wolf, gegründet 1982, und Ganner & Partner, gegründet 1996. Mit an Bord ist auch die ZM3 Immobiliengesellschaft m.b.H., die sich schon bisher an Ganner & Partner beteiligte. Zu Geschäftsführern

Andreas Grabher Meier



Mit der fidesda ist einer der größten unabhängigen Versicherungsmakler bestellt wurden Ing. Michael Selb und Andreas Grabher Meier.

„Uns ist es ein besonderes Anliegen, dass sich für unsere bestehenden Kunden und internen Teams in den einzelnen Unternehmen unter der neuen Marke fidesda nichts ändern wird. Das Vertrauen, die Sicherheit und die

Beständigkeit werden auch zukünftig bestehen bleiben. Wir betreuen unsere über 10.000 Kunden mit gleicher Motivation wie bisher. Auch die Ansprechpartner bleiben für unsere Kunden dieselben“, das unterstreicht Geschäftsführer Ing. Michael Selb in seinen Ausführungen besonders.

Ziel der neuen Gesellschaft ist es unter anderem, Synergien zu nutzen, um gestärkt in die Zukunft zu gehen. Denn Digitalisierung, effiziente Prozess-Abläufe – intern wie extern –, zukunftsorientierte Technologien und fachgerechte Ausbildungsmöglichkeiten in den eigenen Reihen sind auch in der Versicherungsmaklertätigkeit wichtige Bausteine zum Erfolg.

„Wir setzen uns für eine ganzheitliche Risikobetrachtung, individuelle Versicherungslösungen und nachhaltige Geschäftsbeziehungen ein. Vertrauen in unsere Teams, Produkt- und Kooperationspartner sowie in die Region Vorarlberg ist wesentlich, das spüren auch unsere Kunden“, ist sich Geschäftsführer Andreas Grabher Meier sicher. **M**



Ing. Michael Selb

KOOPERATION MIT MO' DRIVE

Zurich

die Wiedergutmachung von Kfz-Schäden. „Unsere Kundinnen und Kunden erwarten qualitativ hochwertige Reparaturen, die aktuellen Nachhaltigkeitsansprüchen gerecht werden. Wir freuen uns, dass wir durch die Kooperation mit MO' Drive ein Top-Service im Schadenfall anbieten können“, sagt Dr. Richard Fabsits, Verantwortlicher für den Bereich Leistung bei Zurich. Rasche und unkomplizierte Hilfe durch den Versicherer beim Wiedergutmachen ist mehr als nur die Reparaturkosten an die Werkstatt zu überweisen. Gemeinsam mit dem Partner MO' Drive hat der Versicherer ein umfassendes Servicepaket rund um die mühelose Abwicklung der Fahrzeugreparatur samt Mobilität entwickelt. Mit dem österreich-

weiten Hol- und Bring-Service und modernen Ersatzfahrzeugen bietet man somit seinen Kunden im Schadenfall nahtlose Mobilität. Dank der MO' Drive-Reparatur-Tracking-App behalten sie während des Werkstattaufenthalts stets den Überblick über den aktuellen Reparaturfortschritt von der Annahme über die Reparatur-Freigabe bis zur Endkontrolle. Bei der Reparaturausführung werden Ersatzteile mit Herkunftsnachweis und umweltfreundliche Lacke, die den Ausstoß schädlicher Emissionen und den Energiebedarf reduzieren, eingesetzt. **M**



Dr. Richard Fabsits

ERHÖHTEN HAFTUNGSRISIKEN FÜR MANAGER VORBEUGEN

In Krisenzeiten und Ausnahmesituationen, wie wir sie gerade erleben, besteht ein erhöhtes Haftungsrisiko für Vorstände und Geschäftsführer. Ab dem Zeitpunkt ihrer Bestellung haften sie von Gesetzes wegen mit ihrem gesamten Privatvermögen. Dabei können sie im Schadenfall sowohl Ansprüchen des Unternehmens als auch Außenansprüchen gegenüberstehen.

Unternehmens-D&O oder Persönliche D&O von R+V

R+V versichert in der Unternehmens-D&O anonym sämtliche Personen der Leitungs- und Kontrollorgane, aber auch Compliance- oder Datenschutzbeauftragte von AGs, GmbHs, Stiftungen, Vereinen, Genossenschaften etc. Hier ist das Unternehmen (Stiftung/Verein) Versicherungsnehmer und Begünstigter ist das Organ (Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter). Für Sie als Vermittler entsteht kein zusätzlicher Meldeaufwand! Noch exklusiveren Schutz bietet die Persönliche D&O, da hier eine einzelne Person ihre D&O-Versicherung abschließen kann, ohne den Schutz mit allen anderen teilen zu müssen. Denn: Ist die Versicherungssumme durch Schäden, die von anderen Mitversicherten verursacht wurden, bereits ganz oder zum Teil verbraucht, steht sie für Pflichtverletzungen der geschäftsführenden Organe dann nur mehr zu einem geringen Teil oder im schlimmsten Fall auch gar nicht mehr zur Verfügung.

Umfassende Schulungen für unsere Vertriebspartner

Gerade in Zeiten, wo die Wichtigkeit der Beobachtung von Sanktionsleistungen im Managerkreis steigt, sollten Sie Ihre Kunden bei der Absicherung profund beraten. R+V steht Ihnen hierbei mit umfassenden Schulungen Online und in Präsenzveranstaltungen gerne zur Seite.

Schulungen mit IDD-Stunden – Die R+V-Expertentage

Egal, ob Sie als Vermittler bereits Profi oder Neueinsteiger sind, das R+V-Exper-

tentteam holt Sie bei Ihrem Wissensstand ab und liefert Fachwissen in IDD-Qualität und gibt Vertriebstipps für den direkten Einstieg ins Kundengespräch. Die Haftpflicht-Expertentage sind heuer als Praxisworkshops mit dem Fokus auf das Thema Schaden angelegt, bei denen Sie vom Expertenwissen der R+V-Underwriter und von Rechtsanwalt Mag. Philipp Scheuba (Partner bei BLS Rechtsanwälte) profitieren können.

Termine Haftpflicht: IDD Zertifizierung mit 2 IDD Stunden

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

**Anmeldungen unter:
www.ruv.at/makler/veranstaltungen**

Jetzt als Vertriebspartner registrieren!

R+V ist seit rund 12 Jahren in Österreich Spezialversicherer für KMU und arbeitet seit Gründungsbeginn mit ausgezeichneten Vertriebspartnern zusammen. Mit insgesamt mehr als 8,9 Mio. Kunden stehen wir auf dem starken Fundament des deutschen Mutterkonzerns, der genossenschaftlichen R+V-Finanzgruppe. Nutzen auch Sie diese Gelegenheit und werden Sie Vertriebspartner der R+V! Informieren Sie sich jetzt unter: <https://www.ruv.at/makler/vertriebspartner/>

M



Kausalitätsgegenbeweis bei fehlenden Sicherheitsschlössern Eine Kfz-Werkstätte lagert für ihre Kunden Reifensätze in freistehenden Containern auf dem Betriebsgelände ein, die mit Vorhängeschlössern gesichert sind. Einbrecher verschaffen sich den Zugang zum Lager und entwenden mehrere hochwertige Reifensätze. Mit dem Versicherer kommt es zum Streit, ob die Container mitversichert sind und die Mindestsicherungen eingehalten wurden.

In der Betriebsbündelversicherung der Versicherungsnehmerin ist unter anderem auch eine Einbruchsdiebstahlversicherung enthalten. Laut Police sind in den „ordnungsgemäß versperrten und geschützten Vers.Räumlichkeiten“ „das gesamte Waren- und Vorrätelager der Kfz-Spenglerei/Reparaturwerkstätte im/in d. Betriebsgeb.“ versichert. Als Mindestsicherung ist für die versicherten Räumlichkeiten u.a. vereinbart, dass alle Außentüren mit Sicherheitsbeschlägen und Sicherheitsschlössern versehen sind.

Die Versicherungsnehmerin meldete am 10.12.2020 einen Einbruch in das Reifenlager auf der Liegenschaft. Laut Bericht der Polizeiinspektion vom 9.12.2020 haben sich ein oder mehrere unbekannte Täter kurz zuvor durch Aufbrechen von zwei Vorhängeschlössern Zugang zum Reifenlager verschafft und insgesamt 9 Sätze hochwertiger Sommerreifen samt Alufelgen entwendet.

Der Versicherer beauftragt ein Sachverständigengutachten, in diesem wird festgehalten, dass es sich um eine Lagerhalle mit einem Blechschiebetor handle, zwei Bolzen seien durch die unbekanntesten Täter abgesägt worden. Er lehnt daraufhin die Deckung ab, da einerseits die Mindestsicherungen nicht vorhanden gewesen seien, andererseits für den Reifencontainer kein Versicherungsschutz beantragt worden sei. Das Reifenlager sei nur innerhalb des Betriebsgebäudes versichert.

Dagegen richtete sich der Schlichtungsantrag der Versicherungsnehmerin und ihres Maklers. Der Container sei eine Räumlichkeit auf der versicherten Liegenschaft. Es bestünden keinerlei Gründe, weshalb ein Unternehmer seine Waren, Vorräte und sonstige Betriebseinrichtung nur in bestimmten Gebäuden seines Betriebsgrundstückes versichern sollte.

Die Täter seien äußerst professionell vorgegangen und hätten schweres, professionelles Werkzeug ver-

wendet. Der Antragstellerin stehe der Kausalitätsgegenbeweis offen, dass auch bei Vorhandensein der vereinbarten Sicherungen der Einbruch stattgefunden hätte und somit kein Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles bestanden hat.

Der Versicherer beteiligte sich nicht am Verfahren.

Die Schlichtungskommission nahm zum geschilderten Sachverhalt wie folgt Stellung:

Versicherungsbedingungen sind orientiert am Maßstab des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers und stets unter Berücksichtigung des erkennbaren Zwecks einer Bestimmung auszulegen (RIS-Justiz RSO050063; RSO112256 [T10]), wobei auch die Unklarheitenregelung des § 915 ABGB Anwendung findet. Unklarheiten gehen zu Lasten der Partei, von der die diesbezüglichen Formulierungen stammen, das heißt im Regelfall zu Lasten des Versicherers (RIS-Justiz RSO050063 [T3]).

Zwischen den Parteien besteht zuerst schon keine Einigkeit darüber, ob das Reifenlager selbst versichert ist oder nicht. Nach den getroffenen Vereinbarungen sind in den „ordnungsgemäß versperrten und geschützten Versicherungsräumlichkeiten“ „das gesamte Waren- und Vorrätelager der Kfz-Spenglerei/Reparaturwerkstätte im/in den Betriebsgebäuden“ versichert.

Entgegen der Ansicht der Antragstellerin ist daher für den Versicherungsschutz nicht nur notwendig, dass es sich um Räumlichkeiten, dh. um einen nach allen Seiten hin umschlossenen Raum handelt, es muss sich diese Räumlichkeit auch in einem Betriebsgebäude befinden.

Ob es sich beim Reifenlager, das im zitierten Gutachten als „Lagerhalle“ und von der Antragsgegnerin als „Container“ bezeichnet wurde, um ein „Betriebsgebäude“ im Sinn der Police handelt, kann dahingestellt bleiben.

Die Antragsgegnerin macht in ihrer Deckungsablehnung auch eine Obliegenheitsverletzung der Antragstellerin geltend. Diese wird auch dem Grunde nach von der Antragstellerin nicht bestritten, jedoch behauptet sie, dass sie den Kausalitätsgegenbeweis erbringen könne.

Gemäß § 6 Abs 2 VersVG kann sich der Versicherer auf die vereinbarte Leistungsfreiheit nicht berufen,



wenn die Verletzung keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles oder soweit sie keinen Einfluss auf den Umfang der dem Versicherer obliegenden Leistung gehabt hat. Ebenso bleibt bei einer Gefahrenerhöhung (§§ 23 ff VersVG) die Verpflichtung

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

Stubenring 16/7 | 1010 Wien
+43 590 900 5085
schlichtungsstelle@ivo.or.at



des Versicherers zur Leistung auch dann bestehen, wenn die Erhöhung der Gefahr keinen Einfluss auf den Eintritt des Versicherungsfalles oder soweit sie

keinen Einfluss auf den Umfang der Leistung des Versicherers gehabt hat (§ 25 Abs 3 VersVG). Unabhängig davon, ob man im konkreten Fall § 6 Abs 1 und 2 VersVG über die Verletzung von Obliegenheiten vor Eintritt des Versicherungsfalles oder die Regelungen zur Gefahrenerhöhung iSd § 23 ff. VersVG (so Art 3, Pkt. 3 ABS 2012) anwendet, ist in beiden Fällen nach der Judikatur der Kausalitätsgegenbeweis strikt zu führen. Es genügt nicht, dass die Tatsacheninstanzen eine von mehreren Sachverhaltsvarianten als bewiesen annehmen, vielmehr muss vom Versicherungsnehmer bewiesen werden, dass alle anderen möglichen Sachverhaltsvarianten ausgeschlossen sind (vgl. Grubmann, VersVG8 § 6 E 121 (Stand 1.7.2017,

rdb.at). Dass der Versicherungsfall auch durch einen anderen Umstand verursacht sein kann, reicht für die Herstellung dieses negativen Beweises nicht aus (RIS-Justiz RSO080494). Es bedarf des Beweises, dass der Versicherungsfall auch ohne die Verletzung der Obliegenheit mit Sicherheit eingetreten wäre, dass also der Eintritt und der Umfang des Versicherungsfalles nicht auf der erhöhten Gefahrenlage beruhen, die typischerweise durch die Obliegenheitsverletzung entsteht (RIS-Justiz RSO102071).

Der Zweck der in den AVB vorgeschriebenen Mindestsicherung besteht darin, das Aufbrechen der versicherten Räumlichkeiten zu erschweren, sodass dazu Spezialwerkzeuge erforderlich sind, ein höherer Zeitaufwand nötig ist und durch den durch das Aufbrechen entstehenden Lärm die Gefahr des Entdecktwerdens für die Einbrecher steigt. Ob nun die Täter bei Vorhandensein der vereinbarten Mindestsicherungen mit demselben Aufwand und derselben Gefahr des Entdecktwerdens die Schlösser aufgebrochen hätten, kann, weil über die Art des Einbruches und des dabei verwendeten Werkzeuges von der Antragstellerin nichts bewiesen worden ist, aber nicht von vornherein bejaht werden. Das Vorbringen der Antragstellerin ist somit nicht ausreichend, um den Kausalitätsgegenbeweis in der von der Judikatur geforderten Striktheit zu erbringen.

Der Schlichtungsantrag war daher abzuweisen.

(RSS-0011-21 = RSS-E 35/21)



ERGEBNIS

Vienna Insurance Group

eignissen in der Ukraine überschattet. Die Präsentation der Bilanzzahlen nahmen Generaldirektor-Stellvertreter Dr. Hartwig Löger und CFO Mag. Liane Hirner vor. Die Kennzahlen kurz zusammengefasst: Die VIG konnte das Jahr 2021 weit über den Erwartungen abschließen. Das Prämienvolumen wurde auf 11 Milliarden Euro gesteigert, das bedeutet ein Plus von 5,5 Prozent gegenüber dem Jahre 2020 (2019: 10 Milliarden). Der Gewinn vor Steuern wurde um 47,8 Prozent auf 511 Millionen erhöht, erwartet wurde eine Bandbreite von 450 bis 500 Millionen. Die Combined Ratio ist um 0,8 Prozentpunkte verbessert worden. CFO Liane Hirner zum Wachstum der einzelnen

Mag. Liane Hirner



Die Pressekonferenz der VIG zum Thema Kennzahlen 2021 wurde von den dramatischen Ereignissen in der Ukraine überschattet. Die Präsentation der Bilanzzahlen nahmen Generaldirektor-Stellvertreter Dr. Hartwig Löger und CFO Mag. Liane Hirner vor. Die Kennzahlen kurz zusammengefasst: Die VIG konnte das Jahr 2021 weit über den Erwartungen abschließen. Das Prämienvolumen wurde auf 11 Milliarden Euro gesteigert, das bedeutet ein Plus von 5,5 Prozent gegenüber dem Jahre 2020 (2019: 10 Milliarden). Der Gewinn vor Steuern wurde um 47,8 Prozent auf 511 Millionen erhöht, erwartet wurde eine Bandbreite von 450 bis 500 Millionen. Die Combined Ratio ist um 0,8 Prozentpunkte verbessert worden. CFO Liane Hirner zum Wachstum der einzelnen Sparten: „Es konnten alle Sparten der Gruppe deutlich wachsen. Einzige Ausnahme stellen die Einmalerläge in der Lebensversicherung dar, die der Strategie folgend leicht sinken. Vor allem die Sparten Sonstige Sachversicherung (+8,0 %) sowie die Kfz-Sparten (Kfz-Haftpflicht +7,0 %, Kfz-Kasko +8,7 %) konnten 2021 gute Prämienzuwächse erzielen.“

Erstmals in der externen Berichterstattung wurde die Darstellung der einzelnen Länder neu segmentiert. Es werden nicht mehr zwölf, sondern nur mehr sechs Segmente abgebildet. Die sechs Segmente gliedern sich in Österreich, Tschechische Republik, Polen, Erweiterte CEE, Spezialmärkte und Gruppenfunktionen. Unter Erweiterte CEE fallen Albanien inkl. Kosovo, Baltikum, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Moldau, Nordmazedonien, Rumänien, Serbien, Slowakei, Ukraine und Ungarn. Das Segment Spezialmärkte setzt sich aus den vier Ländern Deutschland, Georgen, Liechtenstein und Türkei zusammen. Das Segment Gruppenfunktionen beinhaltet im Wesentlichen das Geschäft der VIG Holding und der VIG RE. Besonders stark sind die verrechneten Prämien in den Segmenten Tschechische Repub-

lik (+7,7 %), Polen (7 %), Erweiterte CEE (+9,3 %) und Gruppenfunktionen (+13,2 %) gewachsen. Von den Ländern im Segment Erweiterte CEE zeigten vor allem das Baltikum (+9,1 %), Kroatien (+23,1 %), Rumänien (+17,2

%) und Ungarn (+13,6 %) eine dynamische Prämienentwicklung. Im Jahr 2021 wurden insgesamt 61,8 Prozent der Konzernprämien außerhalb Österreichs erwirtschaftet. Die Gesellschaften in Österreich sind um 0,4 Prozent gewachsen. Der größte Prämienanteil entfällt mit 5,2 Milliarden Euro auf die Sonstige Sachversicherung, gefolgt von der Lebensversicherung mit laufender Prämienzahlung und 2.683 Millionen Euro, der Kfz-Haftpflichtversicherung mit 1.612 Millionen Euro, der Kaskoversicherung mit 1.402 Millionen Euro, den Einmalerlägen in der Lebensversicherung mit 869 Millionen Euro und der Krankenversicherung mit 743 Millionen Euro. Die Versicherungsleistungen sind leicht auf 7,14 Milliarden Euro gestiegen, resultierend aus dem deutlich höheren Geschäftsvolumen in den Nicht-Lebenssparten, den geringen Schadensverläufen aufgrund der Corona-Krise und den Erweiterungen bei den digitalen Serviceleistungen. Das Finanzergebnis liegt mit 632 Millionen Euro um sechs Prozent über dem Vorjahreswert.

Die VIG-Gruppe weist ab dem Geschäftsjahr 2021 aufgrund der neuen Rechnungslegungsvorschriften ab dem Jahr 2023 den operativen Return on Equity als neue Profitabilitäts-Kennzahl aus. Zur Berechnung dieser Kennzahl wird das operative Gruppenergebnis ins Verhältnis zum durchschnittlichen Eigenkapital gesetzt. Die VIG-Gruppe erzielte im Jahr 2021 einen operativen Return on Equity vor Steuern von 10,9 Prozent.



Prof. Elisabeth Stadler

Dr. Hartwig Löger



Die Kapitalanlagen betragen zum 31. Dezember 2021 37,3 Milliarden Euro und sind damit um zwei Prozent gestiegen.

Aufgrund der erfreulichen Geschäftsentwicklung wird daher eine signifikante Erhöhung der Dividende vorgeschlagen: von 75 Cent aus dem Vorjahr auf 1,25 Euro pro Aktie.

Dr. Hartwig Löger stellte im Ausblick auf das Jahr 2022 das strategische Programm VIG 2025 mit drei wesentlichen Gruppenzielen vor: Ausbau der führenden Marktposition in CEE, Schaffung von nachhaltigem Wert, Nachhaltigkeit und Erreichung von ESG-Zielen. Bis Ende 2025 ist das Ziel der VIG in allen CEE-Märkten mindestens unter den Top 3 der Versicherungsunternehmen zu sein. (Ausgenommen in Slowenien, da ist die VIG mit einer Wiener Städtischen Niederlassung vertreten und der Fokus liegt nicht auf dem Erreichen des Top-3-Platzes).

Im Bereich der Nachhaltigkeit ist geplant, bis ins Jahre 2035 die Investitionen in Kohleenergie auf null zu reduzieren, bis Ende 2025 soll eine Reduzierung um -57 Prozent erreicht werden. Im Gruppenziel Nachhaltigkeit ist auch ein besonderes Augenmerk auf den sozialen Aspekt gelegt. Mit der Beteiligung am österreichischen Start-up Gropyus und den Investitionen im Bereich Gemeinnütziger Wohnbau folgt der Versicherungskonzern sein Engagement im Bereich „leistbares Wohnen“. Auch in anderen Ländern ist

„leistbares Wohnen“ ein Schlüsselbereich und steht auf der Agenda des sozialen Engagements der Gruppe.

Der Krieg in der Ukraine betrifft auch den geschäftlichen Bereich der Gruppe, jedoch sieht Dr. Löger den Schutz der Mitarbeitenden in den ukrainischen Gesellschaften als wichtigsten Faktor im Moment. Eine Welle an sozialer Unterstützung auch seitens der polnischen Kollegenschaft für die ukrainischen Mitarbeitenden ist angelaufen. Bereits 200 Familien aus der Ukraine konnten rasch in Polen, Rumänien, etc. in Sicherheit gebracht werden. Mit dem „VIG Family Fund“ wurde eine Basisdotierung von fünf Millionen eingerichtet, wo alle VIG-Gesellschaften und die Belegschaft weiter einzahlen können, um den Kollegen in der Ukraine bei kriegsbedingten Notfällen und beim Wiederaufbau direkt finanziell helfen zu können.

Trotz den Widrigkeiten sieht sich die VIG-Gruppe jedoch auf Basis ihrer breiten Diversität und ihrer konservativen Veranlagungs- und Rückversicherungspolitik in der Lage, das operative Versicherungsgeschäft weiterhin gut zu managen. Generaldirektorin Prof. Elisabeth Stadlers Nachricht: „Das haben wir in den letzten Jahren mehrfach in herausfordernden Situationen bewiesen. Wir sind daher auch für 2022 zuversichtlich, unsere positive Performance weiterzuführen.“ **M**

JAHRESBILANZ

Helvetia Österreich

Zuwachs im Gesamtprämienaufkommen melden. Das Gesamtprämienaufkommen inkl. Transportversicherungsgeschäft lag abermals über der 500-Millionen-Marke bei 553 Millionen Euro. Das Prämienaufkommen im Schaden-Unfall-Bereich stieg um 7,1 Prozent auf 372,5 Millionen Euro. Das Prämienvolumen im Lebensgeschäft verzeichnete in der FLV ein Wachstum von 14 Prozent. Die Combined Ratio lag bei 89,5 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr. „Nach zwei Jahren Pandemie und trotz dramatischer Unwetterereignisse im Sommer können wir auf ein positives Geschäftsjahr zurückblicken“, so Thomas Neusiedler, CEO von Helvetia Österreich. „Wir haben bewiesen, dass wir Herausforderungen gut meistern und dadurch zeigen, dass wir für Kunden sowie Vertriebspartner da sind, wenn es darauf ankommt. Wir legen viel Wert auf den

Die Helvetia Versicherung konnte im Jahresergebnis 2021 wieder einen

Erhalt der sehr guten Qualität unseres Versicherungsbestands und möchten den Weg der letzten Jahre, am österreichischen Markt zu wachsen, erfolgreich weitergehen.“

M

Werner Panhauser, Dr. Kaspar Hartmann, Mag. Thomas Neusiedler und Mag. Andreas Bayerle



WIE MACH ICH `S RICHTIG?

ANTWORTEN AUF FRAGEN AUS DEM GEWERBERECHT

Unternehmer sind aufgrund verschiedenster Rechtsquellen, wie z.B. dem Unternehmensgesetzbuch oder der Gewerbeordnung, verpflichtet, bestimmte Angaben auf ihren Geschäftspapieren zu machen. Welche Angaben konkret anzuführen sind, hängt von der Rechtsform des Unternehmens, der Art des Geschäftspapiers und der Form der Übermittlung ab. Dieser Beitrag geht dieser Frage nach, welche Sonderbestimmungen für Versicherungsmakler gelten und welche Angaben auch auf dem Firmenschild verpflichtend sind.

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

Welche Angaben sind auf Geschäftspapieren von Unternehmern generell erforderlich?

Alle im **Firmenbuch** eingetragenen Unternehmen müssen unabhängig von ihrer Rechtsform auf ihren **Geschäftsbriefen, Bestellscheinen und E-Mails**, die an einen bestimmten Empfänger gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- die Firma
- die Rechtsform
- den Sitz gemäß Firmenbuch
- die Firmenbuchnummer und
- das Firmenbuchgericht

Befindet sich das Unternehmen in Liquidation, so ist auch dieser Hinweis aufzunehmen.

Bei **Offenen Gesellschaften** sowie Kommanditgesellschaften, bei denen kein unbe-

schränkt haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist, also insbesondere bei der GmbH & Co KG, sind diese Angaben nicht nur über die KG, sondern auch über den unbeschränkt haftenden Gesellschafter, also die GmbH, zu machen.

Einzelunternehmer haben auch ihren Namen anzugeben, wenn dieser sich von der Firma unterscheidet.

Genossenschaften haben auch die Art ihrer Haftung anzugeben.

Bei **Kapitalgesellschaften** muss immer dann, wenn Angaben über das Kapital gemacht werden, das Grund- bzw Stammkapital inklusive dem Gesamtbetrag der allfällig noch ausstehenden Einlagen angegeben werden.

Bei inländischen **Zweigniederlassungen** eines Unternehmens mit ausländischer Hauptniederlassung oder ausländischem

Sitz sind die vorhin genannten Angaben jedenfalls hinsichtlich der Hauptniederlassung zu machen. Darüber hinaus sind aber auch die Firma, die Firmenbuchnummer sowie das Firmenbuchgericht der Zweigniederlassung anzuführen.

Für welche Geschäftspapiere gilt das?

Unter Geschäftsbriefen und Bestellscheinen versteht man nur solche Mitteilungen, die an einen bestimm-

Mag.iur. Christian Wetzelberger



Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA



Mag.iur. Olivia Strahser



ten Empfänger gerichtet sind, nicht daher z.B. Zeitungsanzeigen oder Postwurfsendungen, die an einen unbestimmten Personenkreis gerichtet sind („an einen Haushalt“). Sehr wohl betroffen sind aber an bestimmte Empfänger gerichtete Angebote, Lieferscheine, Rechnungen, Preislisten etc. Ebenso sind auch Geschäfts-E-Mails und die Website von der Regelung erfasst.

Was gilt für nicht im Firmenbuch eingetragene Unternehmer?

Sie müssen auf den Geschäftsurkunden (z.B. Geschäftsbriefen oder Bestellscheinen) und auf einer Website ihren **Namen** verwenden. Auf den Geschäftsurkunden sowie auf der Website ist überdies auch der **Standort** der Gewerbeberechtigung anzuführen. In der Werbung dürfen Abkürzungen dieses Namens oder andere Bezeichnungen verwendet werden (Geschäftsbezeichnungen), sofern sie nicht geeignet sind, über geschäftliche Verhältnisse, die für die angesprochenen Verkehrskreise wesentlich sind, irre zu führen. Auch diese Abkürzungen oder Geschäftsbezeichnungen müssen zur Kennzeichnung des Unternehmens geeignet sein und Unterscheidungskraft besitzen.

Welche Sonderbestimmungen gelten für Versicherungsmakler?

Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten haben zusätzlich die Landesregeln für Versicherungsvermittlung zu beachten. Die bei der Versicherungsvermittlung verwendeten Papiere und Schriftstücke haben deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile **Namen und Anschrift**, die **GISA-Zahl** sowie die **Bezeichnung** „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ zu enthalten. Besteht eine Berechtigung

zum **Empfang von Prämien** für ein Versicherungsunternehmen oder von für den Kunden bestimmten Beträgen, so ist dies ebenfalls in den Papieren und Schriftstücken deutlich zu machen.

Achtung: Die Landesregeln sprechen von den „bei der Versicherungsvermittlung verwendeten Papiere und Schriftstücken“. Diese Terminologie wurde bereits 2005 bei der Umsetzung der IMD-Richtlinie verwendet, die damaligen Erläuterungen zum Gesetzesentwurf sprechen davon, dass u.a. auch **Visitenkarten und Werbebroschüren** von dieser Bestimmung erfasst sind. Damit ist dieser Begriff aber tendenziell weiter als der Begriff „Geschäftsbrief“.

Was gilt für das Firmenschild?

Gewerbetreibende sind nach den Bestimmungen der Gewerbeordnung verpflichtet, ihre Betriebsstätte mit einer äußeren **Geschäftsbezeichnung** zu versehen, welche bereits vor dem Betreten der Betriebsstätte erkennbar sein muss.

Die Kennzeichnung gilt auch für Betriebsstätten, die nur einer vorübergehenden Ausübung eines Gewerbes dienen, sowie für Magazine und Baustellen, etc...

Die äußere Geschäftsbezeichnung hat zumindest den **Namen** des Gewerbetreibenden und einen im Rahmen der Gewerbeberechtigung gehaltenen unmissverständlichen Hinweis auf den **Gegenstand des Gewerbes** in gut sichtbarer Schrift zu enthalten.

Die Gewerbeordnung enthält keine Angaben darüber, an welcher Stelle genau die Betriebsstätte gekennzeichnet sein muss. Es ist daher möglich, das Geschäftsschild entweder noch auf der Straße (z.B. bei der Sprechanlage) zu montieren, aber auch erst im Stiegenhaus neben der Wohnungstüre.

Bestimmte Erfordernisse an die Materialbeschaffenheit sowie an die Maße des Geschäftsschildes sind gesetzlich ebenfalls nicht vorgegeben.



**ERREICHTES BEWAHREN.
ZUKUNFT ERMÖGLICHEN.
WIR SCHAFFEN DAS.**

Gewerbeplus Sicherheit für den Betrieb.

- Übersichtliches Komplettpaket für jeden Betriebstyp
- Individuelle Zusatzbausteine und flexible Vertragsgestaltung
- Umfassende und professionelle Risikoanalyse und Beratung durch Experten vor Ort

Das Produktinformationsblatt finden Sie auf unserer Website.



Die Niederösterreichische
Versicherung

Wir schaffen das.

**Niederösterreichische
Versicherung AG**
Maklerservice

Neue Herrngasse 10
3100 St. Pölten
Tel. 02742/9013-6411
makler.office@nv.at

www.nv.at

SCHITAG

Versicherungsmakler Steiermark

Nach zweijähriger Pause hat die Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO Steiermark Anfang März 2022 wieder zum traditionellen Makler-Schitag auf den Kreischberg in Murau eingeladen.

69 Maklerinnen und Makler nutzten das Angebot des „Early morning skiing“ des 12. Schitags bei herrlichem Wetter und auf unverspurten Pisten in 2.000 Meter Seehöhe. Der Vormittagsbrunch mit Spezialitäten eines Haubenkochs wurde bei strahlendem Sonnenschein und unglaublicher Fernsicht im Bergrestaurant des Kreischbergs serviert. Gut gestärkt wurde auf den ausgezeichneten Pisten gewedelt und gearvt. Nur auf das traditionelle



Schirennen wurde aufgrund der Corona-Situation verzichtet.

Auch zwei Versicherer waren beim Schitag sportlich mit dabei: die VAV und die HDI – letztere sogar mit Landesdirektor Andreas Türk. Vor der Heimreise stand auf der Sonnenterrasse der Kastanienbar noch eine Jause mit regionalen Köstlichkeiten und passenden Getränken zur Verfügung. Trotz coronabedingter Ausfälle lebten die Tradition und die Begeisterung des steirischen Versicherungsmakler-Schitags wieder auf.

Die Planungen für 2023 laufen bereits, dabei federführend zeigt sich Fachgruppenobmann-Stellvertreter Herbert Schrefl. Man darf sich den nächsten Schitag-Termin schon vormerken: Es wird traditionell wieder der erste Freitag im März sein! **M**



NEUER STANDORT

Versicherungsmakler Vorarlberg

Erstmalig gibt es ab Herbst 2022 die Möglichkeit einer Ausbildung zum Lehrberuf Versicherungskaufmann/-frau an der Landesberufsschule Bregenz. Dringend benötigte Fachkräfte werden somit direkt im Land ausgebildet, gleichzeitig er-

hofft sich die Versicherungswirtschaft eine Stärkung des Berufszweigs. Bislang war die Absolvierung der Berufsschule nur im Rahmen eines Internatsbetriebs in Salzburg möglich (St. Johann im Pongau), dies brachte Faktoren mit sich, welche sowohl von den Lehrbetrieben als auch von den Lehrlingen teils negativ wahrgenommen wurden, wodurch mitunter auch die Wahl auf eine andere Ausbildung ge-

fallen ist. Einerseits ist der Internatsbetrieb nicht jedermanns Sache, zudem ist die An- und Rückreise entsprechend zeit- und kostenintensiv. Andererseits machen sich vielfach die Eltern der Lehrlinge Sorgen, wenn die Jugendlichen weit weg von zu Hause ihre Ausbildung absolvieren. „Mit der Berufsschule im eigenen Land, haben wir somit ein nicht unwesentliches Argument, um die Attraktivität der Ausbildung zu stärken“, so Fachgruppenobmann Ing. Michael Selb. Für die Ausbildungsbetriebe hat es den enormen Vorteil, dass die Lehrlinge nicht in Blockveranstaltungen für lange Dauer aus dem Alltag gerissen werden, sondern im Tagesgeschäft bleiben und das Theoriewissen unmittelbar darauf mit der Praxis verknüpfen können. Für die Lehrlinge besteht ein weiterer Vorteil darin, dass sie das Gelernte im Betrieb gleich umsetzen können oder bei Unklarheiten nicht nur mit den Lehrpersonen in der Schule, sondern auch mit dem Lehrlingsausbilder im Betrieb sprechen können. In der Berufsschule wer-

den eigene Klassen gebildet und es gibt keine Zusammenlegung mit anderen Ausbildungsberufen. Interessierte mit kaufmännischen Vorkenntnissen können, je nach Vorbildung, auch in der zweiten Klasse einsteigen, Quereinsteiger jedes Alters sind willkommen. Ein weiteres Angebot in der Ausbildung besteht in der Möglichkeit der Lehre mit Matura und mit Förderungskursen für leistungsschwache Schüler.



Ing. Michael Selb

M

HAUSPATENSCHAFT FÜR SOS-KINDERDORF IN IMST ERNEUERT

Versicherungsmakler Tirol

Die Fachgruppe der Tiroler Versicherungsmakler unterstützt das SOS-Kinderdorf in Imst bereits seit dem Jahr 2010. Auch heuer sind die Tiroler Versicherungsmakler mit einer Hauspatenschaft wieder unterstützend am Projekt beteiligt.

„Als Unternehmer und Wirtschaftstreibende tragen wir auch eine soziale Verantwortung für die Gesellschaft. Vor allem für Kinder, denen es nicht so gut geht“, so Fachgruppenobmann Michael Schopper. „Die Zeiten sind herausfordernd und jede Hilfe ist gefragt. Deshalb sind wir auch dieses Jahr wieder herzlich gerne dabei, diese so wichtige Einrichtung in Tirol mit unserer Hauspatenschaft zu



Michael Schopper, Manuela Mader vom SOS Kinderdorf und Mag. Christine Rendl, Fachgruppengeschäftsführerin Tirol

unterstützen. Wir möchten dabei helfen, den Kindern Sicherheit und Geborgenheit zu geben und einen Weg voller Perspektiven für die Zukunft zu ebnen.“ **M**



SUSTAINABLE FINANCE

Beim Thema Sustainable Finance geht es um die Berücksichtigung umweltbezogener und sozialer Erwägungen bei Investitionsentscheidungen, um längerfristiges und nachhaltiges Wachstum zu erzielen.

Es sollen damit Anreize geschaffen werden, dass private Investitionen vermehrt in grüne Projekte fließen. Die Regulierungsflut auf europäischer Ebene macht es einem aber nicht leicht, den Stand der

Schritte im Auge zu behalten, um den Aktionsplan: „Finanzierung nachhaltigen Wachstums“ der EU-Kommission umzusetzen. Rechtsanwalt Mag. Markus Kajaba (Kanzlei Fellner Wratzfeld & Partner), Experte für Versicherungsrecht, der maßgeblich am Leitfaden „Sustainable Finance“ der Versicherungsmakler mitgewirkt hat, hat eine Kurzübersicht zur Europarechtlichen Umsetzung erstellt. Der Leitfaden als E-Book, Informationen zum Thema und Updates stehen auf der Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler zum Download bereit.

KURZÜBERSICHT ÜBER DIE EUROPARECHTLICHE UMSETZUNG VON SUSTAINABLE FINANCE

von Rechtsanwalt Mag. Markus Kajaba (Kanzlei Fellner Wratzfeld & Partner), Experte für Versicherungsrecht

Die Regulierungsflut auf europäischer Ebene macht es einem nicht leicht, den Stand der Schritte im Auge zu behalten, um den „**Aktionsplan: Finanzierung nachhaltigen Wachstums**“¹ der EU-Kommission umzusetzen.

Der Aktionsplan zielt insbesondere darauf ab,

1. die Kapitalflüsse auf nachhaltige Investitionen umzulenken, um ein nachhaltiges und integratives Wachstum zu erreichen;
2. finanzielle Risiken, die sich aus dem Klimawandel, der Ressourcenknappheit, der Umweltzerstörung und sozialen Problemen ergeben, zu bewältigen;
3. Transparenz und Langfristigkeit in der Finanz- und Wirtschaftstätigkeit zu fördern.

Im Folgenden wird ein Kurzüberblick über die wichtigsten Akte gegeben, die bislang gesetzt wurden, um diese ambitionierten Ziele zu erreichen. Auch

Mag. Markus Kajaba



wenn diese Akte teils schwer lesbar, inhaltlich oft unbestimmt sind und häufig vorwiegend programmatischen Charakter aufweisen, empfiehlt es sich, sich mit ihnen auseinanderzusetzen. Eine Beratungstätigkeit, die zusehends auch von den Kundenwünschen nach nachhaltigen Finanzprodukten geprägt ist, kann zielorientiert nur dann erfolgen, wenn man versteht, von welchen Überlegungen die europäische Nachhaltigkeitspolitik auf dem Finanzsektor getragen wird. Außerdem hilft nur eine

Orientierung über die rechtlichen Rahmenbedingungen, sich auch als Berater bestmöglich gegen den Vorwurf der Mitwirkung am Greenwashing zu schützen. Wie aktuelle Entwicklungen in anderen europäischen Staaten zeigen, wird gerade dieses Thema in der Zukunft vermehrt die

Gerichte beschäftigen und auch vor Beratern nicht haltmachen.

- Verordnung (EU) 2020/8522 über die Einrichtung eines Rechtsrahmens zur Förderung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 („**Taxonomie-Verordnung**“): Die Verordnung enthält die Kriterien zur Bestimmung, ob eine Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig einzustufen ist, um damit den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition ermitteln zu können, sie gilt unmittelbar unter anderem für Finanzmarktteilnehmer, die Finanzprodukte bereitstellen (Artikel 1).
- Verordnung (EU) 2019/2088³ über die Offenlegung von Informationen über nachhaltige Investitionen und Nachhaltigkeitsrisiken sowie zur Änderung der RL (EU) 2016/2341 („**Offenlegungs-Verordnung**“): Mit ihr werden harmonisierte Vorschriften für Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater über Transparenz bei der Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken und der Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen in ihren Prozessen und bei der Bereitstellung von Informationen über die Nachhaltigkeit von Finanzprodukten festgelegt (Artikel 1).
- Verordnung (EU) 2016/1011⁴ über Indizes, die bei Finanzinstrumenten und Finanzkontrakten als Referenzwert oder zur Messung der Wertentwicklung eines Investmentfonds verwendet werden („**Referenzwerte-Verordnung**“): Die Verordnung führt einen gemeinsamen Rahmen zur Sicherstellung der Genauigkeit und Integrität von Indizes ein, die als Referenzwert bei Finanzinstrumenten und Finanzkontrakten oder zur Messung der Wertentwicklung von Investmentfonds in der Union verwendet werden. Sie soll zu einem reibungslos funktionierenden Binnenmarkt mit hohem Verbraucher- und Anlegerschutz beitragen (Artikel 1).



- Verordnung (EU) 2019/2089⁵ zur Änderung der Verordnung (EU) 2016/1011 hinsichtlich EU-Referenzwerten für den klimabedingten Wandel, hinsichtlich auf das Übereinkommen von Paris abgestimmter EU-Referenzwerte sowie hinsichtlich nachhaltigkeitsbezogener Offenlegungen für Referenzwerte („**Klima-Referenzwerte-Verordnung**“):
Sie ändert die Referenzwerte-Verordnung und legt eine Methode zur Ermittlung der EU-Referenzwerte für den klimabedingten Wandel sowie für Paris-abgestimmte EU-Referenzwerte fest.
- Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818:⁶
Auch sie ergänzt die Referenzwerte-Verordnung. Sie legt Mindeststandards für die Gestaltung der Referenzwert-Methodik fest und möchte die Transparenz und Genauigkeit für Schätzungen und Datenquellen erhöhen.
- Delegierte Verordnung (EU) 2021/1253:⁷
Sie ändert die delegierte Verordnung (EU) 2017/565⁸

zu MiFID II im Hinblick auf die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsfaktoren, -risiken und -präferenzen in bestimmte organisatorische Anforderungen und Bedingungen für die Ausübung der Tätigkeit von Wertpapierfirmen.

- Delegierte Verordnung (EU) 2021/1257:⁹
Sie ändert die delegierte Verordnung (EU) 2017/2359¹⁰ zur Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD im Hinblick auf die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsfaktoren, -risiken und -präferenzen in die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen an Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer und Versicherungsvertrieber sowie in die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln.
- Delegierte Richtlinie (EU) 2021/1269:¹¹
Sie ändert die delegierte Richtlinie (EU) 2017/593¹² durch Einbeziehung von Nachhaltigkeitsfaktoren in die Produktüberwachungspflichten. **M**

1 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0097>
 2 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0852&from=DE>
 3 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R2088&from=DE>
 4 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R1011&from=DE>
 5 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R2089&from=DE>
 6 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R1818&from=DE>
 7 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021R1253&from=DE>
 8 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R0565&from=DE>
 9 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021R1257&from=DE>
 10 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R2359&from=DE>
 11 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021L1269&from=DE>
 12 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021L1269&from=DE>

Neue Kfz-Tarife bei muki.

Aktuelle muki Kfz-Aktionen:

- Zweitwagenbonus
- Bestandskundenrabatt
- erweiterter Berufsgruppenrabatt



Sympathische Sicherheit aus dem Salzkammergut

Ihr starker Partner
in den Sparten:

Gesundheitsvorsorge

Unfallvorsorge

Kfz-Versicherung

Haushalt/Eigenheim

Gewerbeversicherung

**muki Versicherungsverein
auf Gegenseitigkeit**
4820 Bad Ischl Wirerstr. 10
Telefon: 05 0665-1000

- www.muki.com
- muki-versicherung
- muki_versicherung



LEBENSWERTER WEG

Michael Miskarik ist seit Anfang 2011 Niederlassungsleiter der HDI Leben in Österreich. Wir haben mit ihm über Werte, Wissen und Nachhaltigkeit gesprochen.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2021?

Michael Miskarik: Wir sind mit den Ergebnissen des letzten Jahres sehr zufrieden. Auch im zweiten Jahr der Corona-Pandemie konnten wir qualitativ hochwertiges Geschäft generieren und eine deutliche Prämiensteigerung gegenüber dem Jahr 2020 erzielen. Der österreichische Beitrag am gesamten HDI LEBEN -Neugeschäftsaufkommen liegt bei rund 21 Prozent, gemessen am deutschen Makler- und Kooperationsvertrieb und zeigt, dass unsere Arbeit und die Qualität unserer Produkte honoriert werden. Es zeigt auch, dass unsere Vertriebspartner mit uns sehr zufrieden sind. Wir erheben seit 2011 den Net Promoter Score auf Unternehmensebene und die Ergebnisse haben sich stetig verbessert. Der NPS 2021 lag bei stolzen +70. Unsere Vertriebspartner werden jedes Jahr im September befragt, wie zufrieden sie mit HDI LEBEN sind und ob sie das Unternehmen weiterempfehlen würden. Wir nehmen diese Bewertungen sehr ernst und fragen konkret bei Bedarf nach, wo es Verbesserungspotenzial gibt. Daraus lernen wir sehr viel und können uns damit kontinuierlich verbessern. Die letzten beiden Jahre haben uns auch gezeigt, dass unsere Vertriebspartner mit der raschen Umstellung auf hybride Kommunikation sehr zufrieden waren. Für die Webinar-Serie „LEBENSWERTE LERNEN“ haben wir genau den richtigen Zeitpunkt gewählt, denn in der Lockdown-Situation nahmen sich viele Zeit dafür, sich fachlich weiterzubilden. Ziel dieser Initiative war es, Perspektive, Orientierung und Sinnstiftung zu geben.

Hat die Pandemie das Sicherheitsbedürfnis der Menschen verändert?

Miskarik: Veränderung ist spürbar geworden, die Menschen sind deutlich sicherheitsorientierter geworden. Mit unserer starken Marke und Medienprä-

senz sowie den zeitkritischen Themen, die wir publizieren, haben wir besonders in dieser Zeit erkannt, dass wir die Menschen berühren, erreichen und sie auch gewissermaßen sensibilisieren. Fachbeiträge zur privaten Absicherung, Babyboomer-Generation, betriebliche Altersvorsorge uvm. wurden und werden gelesen

und geben immer wieder Impulse dafür, Vermittler an das Thema heranzuführen, sich Informationen zu holen, um am Point of Sale mit Expertise faktenbasiert zu reüssieren. Es muss der Branche bewusst werden, dass Altersvorsorge (ZEITWERTSicherung) und Berufsunfähigkeitsvorsorge (ARBEITSWERTSicherung) nach wie vor Verkaufssparten sind. Kaum ein Kunde kommt und sagt: „Heute ist mir nach einer Lebensversicherung.“ Aber sicher ist, dass Kunden informierter und sich meist bewusst sind, etwas für ihre private Vorsorge tun zu müssen. Auch wenn die Branche bereits viele wertvolle Initiativen gestartet hat, sind die Bemühungen aus meiner Sicht nach wie vor zu wenig. Ich bin überzeugt: Wenn alle Stakeholder ein gemeinsames, einheitliches und klares

Verständnis zu personenbezogener Absicherung hätten, könnten wir deutlich mehr an Aufklärung und Sensibilisierung erreichen und ein besseres Standing als aufklärende Experten erreichen. Die Lebensversicherungsindustrie wird für mein Dafürhalten immer noch in eine Ecke gestellt, wo sie nicht hingehört. Die mediale Berichterstattung ist meist von negativen Berichten dominiert, fast niemand berichtet darüber,

dass wir volkswirtschaftlich Großartiges leisten und, dass die nächste oder übernächste Generation ohne eine private Vorsorge vermutlich große Probleme bei der Finanzierung des Pensionssystems haben wird.

Der VVO hat eine Initiative gestartet, die Politik spricht immer wieder über Notwendigkeiten. Woran scheidet es Ihrer Meinung nach, dass so gar nichts passiert?

Miskarik: Ich meine: Wenn die Politik für klare Aufklärung sorgen würde, dass da ein demografisch bedingtes Thema ist, das der Einschätzung nach von ausgewiesenen Experten heikel werden könnte, dann wäre das ein nutzenstiftender und richtungweisender Meilenstein für die Gesellschaft und nicht letztlich ein plattes Eingeständnis dafür, auf die fal-

Die letzten beiden Jahre haben uns auch gezeigt, dass unsere Vertriebspartner mit der raschen Umstellung auf hybride Kommunikation sehr zufrieden waren.

„



schen Experten gehört zu haben. Doch das verlangt ein hohes Maß an Courage und diese bleibt weitgehend in Verborgenheit. Schließlich geht es darum, wiedergewählt zu werden. Die Aussage, „unsere Pensionen seien gesichert“, stimmt, aber die Frage ist immer, in welcher Höhe?!

Natürlich war es in den frühen 1990er-Jahren leichter, Lebensversicherungen zu verkaufen. Das Zinsniveau hat gepasst, die gesetzlichen Rahmenbedingungen waren lebbar und die Renditen einfacher zu erwirtschaften. Heute ist es deutlich schwieriger das Modell zu bewirtschaften. Dennoch, es gibt keine Alternative zu einer Lebens- bzw. Rentenversicherung, wenn diese für eine lebenslange Altersrentenstandhalten soll. Kein anderes Produkt kann eine Rentengarantie – ein Leben lang – gewährleisten. Darüber hinaus sollten wir auch

die Schutzfunktion der Lebensversicherung nicht außer Acht lassen. Ja, das Produkt ist beratungssintensiv, der Vermittler muss sich ein umfangreiches Wissen aneignen, aber mit qualifizierten Aus- und Weiterbildungsangeboten ist es sehr wohl möglich, seine Kunden korrekt zu beraten. Wenn man heute in der privaten Altersvorsorge nicht bereit ist, ein gewisses Risiko am Kapitalmarkt einzugehen, dann geht man ein richtiges Risiko ein. Denn mit klassischen Sparformen sind keine gewinnorientierten

Die Aussage, „unsere Pensionen seien gesichert“, stimmt, aber die Frage ist immer, in welcher Höhe?!

Renditen sicherzustellen. Das ist hoffentlich keine Neuigkeit mehr. Wir haben letztes Jahr den FondsGuide auf den Markt gebracht, um unseren Vermittlern ein digitales Tool zur Beratung von fondsgebundenen Lebensversicherungen anbieten zu können. Der HDI LEBEN FondsGuide führt den Berater durch den gesamten Beratungsprozess und gewährleistet eine bedarfsgerechte und kundenzentrierte Fondsauswahl. Bereits mit wenigen Fragen stellt der Vermittler ein passgenaues Portfolio zusammen. Auch lässt sich damit das Thema Inflation korrigieren bzw. sicherstellen. Somit unterstützt der FondsGuide ein haftungssicheres Beratungsgespräch. Die gesamte Versicherungswirtschaft muss sich all den regulatorischen Auflagen stellen und sich die Mühe machen, Innovationen auf den Markt zu bringen, die sowohl



für Kunden als auch für Vermittler tatsächlich funktionieren und letztlich angenommen werden.

Inwieweit nimmt die Long-Covid-Erkrankung bereits Einfluss auf Gesundheitsfragen?

Miskarik: Aktueller Status ist, dass wir unsere etablierten Standards sowie unsere Leistungsversprechen halten.

HDI Leben und Nachhaltigkeit – wird das bereits in den Produkten nachgefragt?

Miskarik: Das Thema Nachhaltigkeit wird bereits nachgefragt, aber nicht in dem Ausmaß, wie wir das erwartet hätten. Es wird meiner Meinung nach noch eine gewisse Zeit dauern, um das im Denken aller zu manifestieren. Wir stellen auch fest, dass viele Menschen die Ertragsaussicht vor die Nachhaltigkeit stellen, das ist jedoch ein Generationsthema. Die jüngeren Generationen stellen Nachhaltigkeit vor Ertrag, die älteren eher umgekehrt. Aber eines ist sicher: Es ist ein Thema, das gekommen ist, um zu bleiben. Wenn wir jetzt nicht an Nachhaltigkeit denken, dann werden die nächsten Generationen vermutlich mit den Kon-

Wenn wir jetzt nicht an Nachhaltigkeit denken, dann werden die nächsten Generationen vermutlich mit den Konsequenzen leben müssen.

sequenzen leben müssen. Deshalb bin ich der vollen Überzeugung, dass wir uns dieser Verantwortung stellen müssen.

Welche Ziele hat die HDI Leben für heuer?

Miskarik: Wir haben uns für das erste Halbjahr den Schwerpunkt „Kapitalmarktorientierung“ gesetzt. Was das bedeutet? Es bedeutet, unseren Vermittlern und Kunden Informationen und Finanzwissen über den Kapitalmarkt bereitzustellen und anzubieten.

In meinem gesamten Berufsleben war es für mich immer ein besonderes Anliegen, qualifizierte Beratungsgespräche zu führen und über personenbezogene Absicherung zu informieren.

Es ist keine Neuheit, dass in Österreich das Finanzwissen nicht besonders gut ausgeprägt ist. Schon in der Schule fehlt die entsprechende Finanzbildung. Das Sprichwort „Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr“ ist leider aktueller denn

je. Unser Anliegen ist es, unseren Vertriebspartnern im Rahmen unserer Investmentgespräche mit ausgewiesenen Fachexperten die Möglichkeit zu bieten, sich umfassend zu informieren. Das Wissen ist not-

wendig, um Verbraucher in der Personenversicherung korrekt zu beraten. Wir stehen unseren Vertriebspartnern nahezu rund um die Uhr und in jeder Region gerne zur Verfügung, um derartigen Wissenstransfer sicherzustellen. In meinem gesamten Berufsleben war es

für mich immer ein besonderes Anliegen, qualifizierte Beratungsgespräche zu führen und über personenbezogene Absicherung zu informieren. Unser ganzes Team steht mit

Begeisterung bereit. Die Personensparte ist kein Selbstläufer, aber wir können mit Stolz behaupten – und unsere Zahlen bestätigen es –, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Das zeigt auch, dass es immer mehr Vermittler gibt, die unsere vielfach prämierten Produkte erfolgreich verkaufen. Unser Unternehmensführungsprogramm und unsere 8-Werte-Dimension geben uns Anleitung, was zu tun ist, und sind eine Bestätigung dafür, der führende Biometrie- und Lebensversicherungsanbieter in Österreich zu sein.

Die Personensparte ist kein Selbstläufer, aber wir können mit Stolz behaupten – und unsere Zahlen bestätigen es –, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Wir danken für das Gespräch.



IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Als SIVAG-Partner entspannt in die Zukunft blicken!

- ✓ unkomplizierte Umsetzung der IDD
- ✓ rechtssichere DSGVO-Umsetzung
- ✓ einfache Arbeitsprozesse
- ✓ einzigartige Bestandssicherung
- ✓ familiäre Atmosphäre
- ✓ digitale Abwicklung inkl. Unterschrift
- ✓ exzellente Sonderprodukte
- ✓ geringe Büro- & Verwaltungskosten
- ✓ leistungsfähige EDV-Lösungen
- ✓ unabhängiges & freies Arbeiten

Mitglied bei:



www.sivag.at

SCHUTZWALDPREIS

Helvetia Österreich

Jedes Jahr werden gemeinsam mit der ARGE (Arbeitsgemeinschaft Alpenländischer Forstvereine) Projekte ausgezeichnet, die zur Bewirtschaftung und Funktionserhaltung des Schutzwaldes sowie zur Aufrechterhaltung des Gleichgewichts zwischen Mensch und Natur im Alpenraum beitragen.

Mitte März, bei der Verleihung des 15. Schutzwaldpreises Helvetia, wurden Projekte aus Bayern, der Schweiz und Österreich als Preisträger geehrt. Tirol punktet in zwei Kategorien. „Wir gratulieren allen Preisträgerinnen und Preisträgern und hoffen, dass Schutzwälder als ‚grüne Lebensversicherung‘ im öffentlichen Bewusstsein weiterwachsen“, so Vorstandsmitglied Dr. Kaspar Hartmann. Die Veranstaltung fand dieses Jahr coronabedingt hybrid statt. Es wurden Medienpreise in den Kategorien Print und Film verliehen, außerdem wurde der Sonderpreis der Jury vergeben und der Schutzwaldpate gekürt. Der Medienpreis Print ging nach Tirol an Rebecca Sandbichler, Anna Maria Huber und Ramona Waldner vom Innsbrucker Magazin „20er“. Sie überzeugten mit dem Artikel „Schützt der Wald uns noch?“. Der Medienpreis zeichnet bedeutende Beiträge aus, die zum öffentlichen Verständnis von

Schutzwäldern und den Herausforderungen durch den Klimawandel beitragen. Der zweite Preis, der an Tirol ging, war der Schutzwaldpate. In dieser Kategorie wird eine Person ausgezeichnet, die ihr Leben in den Dienst der nachhaltigen Forstwirtschaft gestellt hat. Dieses Jahr wurde Anton Mattle, ehemaliger und langjähriger Bürgermeister von Galtür, geehrt. Mattle setzt sich seit Jahrzehnten für die Erhaltung und Verbesserung des Schutzwaldes im Alpenraum ein. Es gab noch zwei weitere Preise, den Medienpreis Film, dieser ging an Gabriele Mooser vom Bayerischen Rundfunk.

Der Sonderpreis der Jury ging an Stefanie Hablützel aus der Schweiz. **M**

DI Kurt Ziegner, Walter Krättli, Gabriele Mooser, Rebecca Sandbichler, Anna Maria Huber, Anton Mattle und Bruno Cozzio



INSOLVENZAUSBLICK

Acredia Versicherung AG

Nach einer unterdurchschnittlichen Insolvenzentwicklung während der letzten beiden Jahre lassen die per Ende März auslaufenden staatlichen Covid-Hilfsleistungen sowie die enorm gestiegenen Preise für Rohstoffe und Energie die Insolvenzen in Österreich wieder deutlich ansteigen. Für das erste Quartal 2022 meldet der KSV1870 eine Steigerung

von +110,2 Prozent. Der Ukraine-Konflikt könnte die Situation zusätzlich verschärfen.

„Die Ukraine-Krise ist ein zentrales Risiko für die Lieferketten, ab dem 2. Quartal 2022 kann das spürbare Auswirkungen auf die Insolvenzeneröffnungen haben. Bis Ende des Jahres könnten die Insolvenzzahlen in Österreich wieder auf das Niveau vor der Pandemie zurückkehren oder sogar leicht darüber liegen“, so Vorstandin Gudrun Meierschitz. Konkret wären das zwischen 5.000 und 5.500 Insolvenzen

(+170 bis +180 % gegenüber dem Vorjahr). Wegen des Ausbremsens der Weltwirtschaft durch die Ukraine-Krise steigt das Risiko von Zahlungsausfällen in ganz Europa. Zu dieser Schlussfolgerung kommen Acredia und Euler Hermes in einer aktuellen Studie. Es besteht die Gefahr, dass die Zahl der Insolvenzen in Europa durch den Konflikt um sieben Prozentpunkte auf +23 Prozent steigen könnte. Für 2023 wird mit +17 Prozent gerechnet, sofern keine geeigneten Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Die Weltwirtschaft erfährt durch den Ukraine-Konflikt einen erheblichen Dämpfer. Die Studie rechnet mit konfliktbedingten Einbußen von mindestens -2 Prozentpunkten. Beim globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) gehen die Ökonomen für dieses Jahr von einem reduzierten Zuwachs von +3,3 Prozent aus (-0,8 % seit Beginn des Konflikts). Für 2023 wird

ein Plus von 2,8 Prozent erwartet. Die Situation in Österreich ist ähnlich. Vor der Ukraine-Krise gingen die Experten von einem BIP-Wachstum von +4 Prozent aus.

„Mittlerweile zeichnet sich ab, dass das BIP auch in Österreich weniger stark wachsen wird“, erklärt Meierschitz, „derzeit rechnen wir für 2022 mit +2,6 Prozent.“



Gudrun Meierschitz

M

ZUSAMMENARBEIT

ERGO/ARISECUR

Zusammenarbeit bei der privaten Zahnersatzversicherung. Diese ist als Ergänzung zur gesetzlichen Sozialversicherung konzipiert. Sie ist online, ohne Gesundheitsfragen, als Stand-alone-Produkt abschließbar. Die eigens für ARISECUR umgesetzte Antragsstrecke wird direkt mit der Schnittstelle ERGO verbunden.

Damit werden die Berechnungen und der Abschluss sowie die Übermittlung der Polizzendokumente in Echtzeit ermöglicht. Die Antragsstrecke der ERGO Zahnersatzversicherung mit allen Angebots- und Antragsdokumenten ist in das Bestandssystem von

Die ERGO Versicherung und ARISECUR starten eine gemeinsame ARISECUR integriert, so werden die relevanten Kundendaten direkt in die Antragsstrecke übernommen. Angebot und Antrag können mit dem Kunden einfach besprochen werden. Offene Geschäftsfälle werden zwischengespeichert und können bis zur finalen Antragsüberleitung jederzeit wiedergeöffnet

und an genau der Stelle weiterbearbeitet werden, an der sie pausiert worden sind. „Eines unserer strategischen Ziele ist es, den Maklervertrieb deutlich auszubauen. Da ist eine Kooperation mit ARISECUR natürlich sehr unterstützend. Wenn ein erfolgreiches Produkt wie die ERGO Zahnersatzversicherung mit einer einfachen und digitalen Abschlussstrecke kombiniert wird, ergeben sich für alle Beteiligten nur Vorteile: für die Makler, für die Kunden und für uns als Versicherung“, so Christian Noisternig, ERGO-Vorstandsmitglied, verantwortlich für Vertrieb & Marketing. „Als Technologie-Provider besteht eines unserer wichtigsten Ziele darin, unseren Partnern hochgradig digitalisierte Arbeitsprozesse zur Verfügung zu stellen. Die fortschrittlichen Webservice-Schnittstellen der ERGO Zahnersatzversicherung ermöglichen uns, mehrere hausinterne digitale Prozesse zu kombinieren und mit den daraus entstehenden Synergieeffekten die nächste Stufe der Digitalisierung zu erreichen: der vollständigen Dunkelverarbeitung von Polizzierungen vom Versicherungsunternehmen bis zum Versicherungsnehmer inklusive des digitalen Polizzenversands – in Echtzeit“, ergänzt Philipp Dorfmeister, Leiter Business Process Development bei ARISECUR.



Christian Noisternig

M

Philipp Dorfmeister



NEUE INVESTMENTFONDS

Nürnberger Versicherung AG

Fondsprodukten für die Fondsgebundene Lebensversicherung (FLV). Hier die neuen Fonds kurz im Überblick: Der Amundi Ethik Fonds ist ein Mischfonds und stellt ein Angebot an konservative Anleger dar, denen Nachhaltigkeit bei ihren Investitionen wichtig ist. Die maximale Aktienquote beträgt 40 Prozent. Der Amundi Ethik Fonds Evolution ist ein Mischfonds und stellt ein Angebot an dynamische Anleger dar, die auf Nachhaltigkeit bei ihren Investitionen achten. Die maximale Aktienquote beträgt 100 Prozent. JSS Sustainable Equity – Future Health heißt der dritte neue im Bunde, dieser stellt derzeit aber noch

Die Nürnberger erweitert mit drei neuen Investmentfonds ihr Angebot an nachhaltigen

eine seltene Innovation dieser Aktienfonds dar, der eine nachhaltige Investition in den Gesundheitssektor ermöglicht. „Die drei ausgezeichneten, neuen ESG-Fonds sind ab sofort ein fixer Bestandteil unserer Angebotspalette. Komfortable Komplettlösungen mit Nachhaltigkeitsanspruch bieten wir aber auch mit unseren FLV-Portfolios ‚Nachhaltig investieren‘ und ‚Nachhaltig investieren plus‘ sowie in der Kindervorsorge“, so Produktmanager Michael Lacchini. **M**



Michael Lacchini

OMDS-SCHNITTSTELLE

Varias / Generali Versicherung

Varias und Generali die Schnittstellenanbindung um die OMDS-3.0-Schnittstelle

Josef Hausleitner



Berechnungen der Generali SBU/EU sind nicht nur über das Varias-Tool zugänglich, sondern werden

Nach der erfolgreichen OMDS-3.0-Anbindung in der Kfz-Sparte „Beratung KFZ“ haben die Selbstständigen Berufsunfähigkeit-Erwerbsunfähigkeitsversicherung (SBU/EU)“ erweitert. Vertriebspartner können ab sofort mit Hilfe des Varias-Tools über die OMDS-3.0-Schnittstelle auf den Generali-Tarifrechner zugreifen. Damit erhalten sie einen detaillierten Überblick der Tarife verschiedener Versicherungsunternehmen. Die

auch im Verkaufssystem der Generali gespeichert. Durch diese Automatisierung wird der Arbeitsaufwand in beiden Unternehmen wesentlich reduziert. Darüber hinaus werden Fehler vermieden, die bei einer manuellen

Bearbeitung auftreten können. „Wir sind stolz, dass wir trotz Corona und Homeoffice unsere hoch gesteckten Schnittstellen-Ziele erreicht haben und damit den Versicherungsvermittlern einen einfachen Weg zur Digitalisierung ihrer täglichen Arbeit anbieten können. Die meisten unserer bisher umgesetzten Schnittstellen basieren auf den Standards BIPRO oder OMDS 3.0 und bieten Berechnung sowie Angebot“, freut sich Josef Hausleitner, Varias. „Mit der erfolgreichen Umsetzung der OMDS-3.0-Lebensschnittstelle für die SBU/EU setzen wir mit Varias wichtige Schritte in eine gemeinsame digitale Zukunft. Prozesse und Abläufe werden damit deutlich verbessert und beschleunigt“, ergänzt Günther Gustavik, Leiter Verkaufssysteme und Prozesse, Abteilung Unabhängige Vertriebe, Generali Versicherung AG. **M**



Günther Gustavik

 **BIS 20% SPAREN***



ROT IST UMWELTBEWUSST

- SICHERHEITSSPECIALS FÜR KLIMAFREUNDLICHE AUTOS**
- UmweltAktiv-Bonus für wenig CO₂-Ausstoß, Neuwagen sparen bis zu 20% Haftpflichtprämie
 - eKfz-Sicherheitspaket für Elektroautos
 - Kaskovariante Elektroplus inklusive Schutz nach Cyberangriff
- [GENERALI.AT/PARTNER](https://www.generali.at/partner)

UNS GEHT'S UM SIE

* Gilt für Pkw/Kombi und Wohnmobile bis 3,5t Gesamtgewicht ab Erstzulassung 1.10.2020. Mit CO₂-Ausstoß bis 120 g/km 10% Rabatt, CO₂-Ausstoß bis 100 g/km oder Antriebsart Elektro 20% Rabatt.

STUDIE ZUR BERUFSUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG

Nürnberger Versicherung AG

die NÜRNBERGER Versicherung erhoben, was die Österreicher über das Thema Berufsunfähigkeitsabsicherung wissen und wie hoch die Bereitschaft ist, privat vorzusorgen. Die Umfrage zeigt, dass es den meisten Menschen sehr wohl bewusst ist, dass die staatlichen Pensionsleistungen im Invaliditätsfall zur Sicherung des Lebensstandards kaum ausreichen werden, dennoch sorgen die wenigsten privat für diesen Fall vor. Als Hauptgründe dafür werden fehlende Informationen sowie „keine Aufmerksamkeit für das Thema“ genannt. Rund ein Viertel der Befragten verdrängt das Thema und geht davon aus, nicht berufsunfähig zu werden. Bei der Frage, inwieweit man sich grundsätzlich vorstellen könne, zukünftig eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, zeigt sich eine gewisse Ambivalenz. 45 Prozent der Befragten, die noch keine private BU-Absicherung haben,

In einer gemeinsam mit dem Linzer MARKET-INSTITUT durchgeführten Studie hat

sprechen sich dafür aus. Dieses Ergebnis macht klar, dass jeder Zweite grundsätzlich offen für die private BU-Versicherung ist. „Um dem Kunden den konkreten Bedarf aufzuzeigen, bietet die NÜRNBERGER im Internet unter www.vorsorge-app.at ein eigenes Berechnungsprogramm an. Damit kann der Berater dem Kunden aufzeigen, wie groß seine Wahrscheinlichkeit ist, berufsunfähig zu werden, wie hoch die finanzielle Lücke in einem solchen Fall wäre und was es kosten würde, diese Lücke durch eine private BU-Absicherung zu schließen“, erläutert Mag. Erwin Mollnhuber. **M**

Mag. Erwin Mollnhuber



WHISTLEBLOWER-ZAHLEN NEHMEN ZU

FMA

Die Zahl der Hinweise durch Whistleblower sei auch im Jahr 2021 signifikant angestiegen, so die FMA. Seit Einführung des webbasierten Hinweisesystems in der FMA im Jahr 2014 wurden im letzten Jahr 298 Fälle von Missständen bei beaufsichtigten Unternehmen oder dubiosen Anbietern oder Marktpraktiken gemeldet. Etwa acht von zehn Whistleblower-Hinweisen fallen tatsächlich in den gesetzlichen Auftragsbereich der FMA. Von den 235 Hinweisen, die den Zuständigkeitsbereich der FMA betrafen, bezog sich beinahe ein Drittel auf Anlagebetrug, knapp ein Viertel äußerte den Verdacht auf Missstände bei Banken. Signifikant zugenommen haben Hinweise im Wertpapierbereich (ebenfalls rund ein Viertel), wo insbesondere auf mögliche Verfehlungen in Zusammenhang mit dem Anbot, dem Handel und dem Vertrieb von Wertpapieren wie etwa Markt- und Kursmanipulationen, Insidertrading und Ad-Hoc-Verstöße berichtet wurden. Weitere Hinweise betrafen Versicherungsunternehmen, Pensionskassen, die Rech-

nungslegung sowie den Verdacht auf Geldwäscherei. Whistleblower-Hinweise haben 2021 zu zehn Investorenwarnungen, 32 Anzeigen bei der Staatsanwaltschaft und einer Vielzahl behördlicher Verfahren der FMA sowie Straferkenntnissen geführt.

Gut jeder zweite Hinweis auf Anlagebetrug betrifft Angebote im Zusammenhang mit Krypto-Assets und sogenannten virtuellen Währungen. Der Vertrieb und Handel erfolgten dabei über dubiose oder kriminelle Online-Trading-Plattformen im Internet. Geworben wird für diese meist über Social Media wie Facebook, WhatsApp, TikTok oder Telegram. Auf dubiosen Trading-Plattformen werden auch finanzielle Differenzgeschäfte (CFDs), Fremdwährungshandel (FOREX) oder binäre Optionen angeboten sowie angeblich automatisierter Handel mit derartigen vermeintlichen Anlageprodukten. Das Angebot binärer Optionen an Kleinanleger ist in der EU verboten, das von CFDs regulatorisch stark eingeschränkt. 45 Prozent der Hinweise auf Anlagebetrug betrafen betrügerische Angebote mit traditionellen Anlageprodukten wie Aktien oder Gold sowie verschiedene Formen von Vorschussbetrug. **M**



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Der Fachverband der Versicherungsmakler gratuliert Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger, Geschäftsführer der Styriawest Versicherungsmakler und Schadensservice GmbH & Co KG, recht herzlich zu seinem 50. Geburtstag.

Der engagierte Jubilar war mehr als 11 Jahre lang Fachverbandsobmann und ist „Vater der RSS“ der Rechtsservice und Schlichtungsstelle. Er hat in dieser Funktion den Fachverband mit seinem hohen persönlichen Einsatz in die Zukunft geführt und ist seit 2020 weiterhin als Obmann-Stellvertreter für den Fachverband tätig.

Seit über 20 Jahren ist er Fachgruppenobmann der Steirischen Versicherungsmakler und wird seinen runden Geburtstag auch in seinem Heimatland Steiermark feiern. KommR Christoph Berghammer, MAS und das Team des Fachverbandes sowie der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle gratulieren ihm ganz herzlich. **M**



Fondsgebundene Lebensversicherung

08|16 Fonds-Konzept –

alles andere als Durchschnitt.

Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung

08|16 der NÜRNBERGER profitieren Ihre

Kunden jetzt doppelt und dreifach.

Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung.

Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege.

Der
NÜRNBERGER
elektronische Fonds-
wechsel!

**Einfach, flexibel,
100% digital!**





ALLES BEWEGT SICH

Wir haben die österreichische Versicherungswirtschaft befragt, wie sie die Trends in der E-Mobilität bewerten, welche speziellen Produkte angeboten werden und mit welchen Neuerungen der Markt rechnen darf.

Günther Weiß, Vorstandsdirektor HDI Versicherung AG:

„Der Trend hin zur E-Mobilität nimmt stark zu, ist aber aktuell mehr im Bereich der Neuzulassungen bei Firmenfahr-

zeugen zu sehen. Privatpersonen sind noch eher zurückhaltend.

Um trotz der hohen Anschaffungskosten die Anschaffung und Nutzung eines E-Autos zu attraktivieren, erfordert es unter anderem einen weiteren Ausbau des Strom-Tank-Netzes. Gerade in Städten oder Wohnhausanlagen, wo viele Menschen auf kleinem Raum leben und nicht die Möglichkeit haben, auf dem eigenen Grundstück entsprechende Lade-Vorrichtungen installieren zu lassen,

braucht es im unmittelbaren Umfeld ausreichend Lademöglichkeiten, um Engpässe zu vermeiden. Im Kfz-Privatbereich kommt im April der neue Kfz-Tarif PUNKT:GENAU auf den Markt. Bei diesem neuen Tarif bietet HDI besondere Vorteile für E-Fahrzeuge und Kraftfahrzeuge mit niedrigem CO₂-Ausstoß.“

DI Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied VAV Versicherung AG:

„Wir sehen den Trend in Richtung E-Mobilität positiv. Die Produkte

am österreichischen Versicherungsmarkt haben sich schon an diesen Trend angepasst und beinhalten oftmals bereits spezifische Bausteine für E-Fahrzeuge. Die VAV Versicherung hat schon vor einiger Zeit auf diesen Trend reagiert und bietet seit 2021 ein nochmals verbessertes E-Paket an. Im Rahmen dieser Zusatzdeckung versichert gelten Akkumulatoren

sowie die vom Hersteller mitgelieferten Ladekabel des kaskoversicherten, elektronisch angetriebenen Fahrzeuges (Elektrofahrzeuge und Hybridfahrzeuge) bis zu einer maximalen Versicherungssumme von

60.000 Euro. Im Frühjahr kommt ein neuer verbesserter Kfz-Tarif auf den Markt, mit der Möglichkeit einer Pauschalversicherungssumme von bis zu 30 Millionen Euro. In der Kaskoversicherung werden Fahrzeuge bis zu einem Fahrzeugalter von zehn Jahren bei erstmaligem Neuabschluss einer Kaskoversicherung versicherbar. Der Tarif in der Kaskoversicherung wird um zwei neue Deckungsbau- steine ausgeweitet. Auch beim Thema Anhänger bietet der Tarif 2022 Neuerungen. Grundsätzlich wird die VAV-Haftpflichtversicherung für einen Anhänger immer in Kombination mit der Kfz-Haftpflichtversicherung für das Zugfahrzeug angeboten. Darüber hinaus werden ab dem neuen Kfz-Tarif 2022 Anhängerbetriebsschäden aus der Sparte Kaskoversicherung gegen Mehrprämie abschließbar sein.“

Günther Weiß,
Vorstandsdirektor
HDI Versicherung AG



DI Christian Sipöcz,
Vorstandsmitglied
VAV Versicherung AG



Doris Wendler, Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung AG:

„Diesem Umstand an vermehrten Elektroautos (Tendenz steigend) und dem Umweltgedanken an sich trägt die Wiener Städtische Rechnung, indem sie ihre Versicherungsprämien für Fahrzeuge mit alternativen und schadstoffarmen Antriebsarten günstiger anbietet: Die Antriebsart ist ein Scoring-Merkmal im neuen Kfz-Tarif. Umweltfreundliche An-

triebsarten erhalten einen Umwelt- und Klimabonus. Bei einem CO₂-Ausstoß von weniger als 141 g/km beginnt das Sparen: bis zu minus 20 Prozent – abhängig von der Höhe des CO₂-Wertes. Bei einem reinen Elektroauto sparen Kunden in jedem Fall 20 Prozent.

Unsere Kfz-Versicherung passt sich individuell an – den Anforderungen, dem Fahrzeug und dem Geldbeutel.

DI Doris Wendler,
Vorstandsdirektorin Wiener
Städtische Versicherung AG



Deshalb gibt es verschiedene Varianten zur Auswahl. Schon die Haftpflicht liegt über der gesetzlich geforderten Mindestversicherungssumme, die Kasko bietet Rundumschutz mit maßgeschneiderten Extras. Bereits seit vielen Jahren ist unter anderem der indirekte Blitzschlag mitversichert. Auch Ladekabel von E-Fahrzeugen sind im Rahmen der Kfz-Kaskoversicherung

inkludiert. Zur Frage betreffend der Neuerungen im heurigen Jahr: Die Wiener Städtische bietet ein weiteres innovatives Produktfeature an. Kunden können als Zusatz eine Kaufpreisersatzdeckung ein- und abschließen. Mit der Kaufpreisersatzdeckung ist sichergestellt, dass man sich nach einem Totschaden unkompliziert einen neuen fahrbaren Untersatz leisten kann. Diese Ergänzung zur Vollkaskoversicherung PREMIUM schließt die Lücke zwischen dem Zeitwert des Fahrzeugs und dem ursprüngli-

chen Kaufpreis. Die Kaufpreisersatzdeckung kann für Fahrzeuge bis zu einem Fahrzeugalter von vier Jahren abgeschlossen werden und gilt bis zu 60 Monate. Auch im Falle eines Diebstahls des Fahrzeuges leistet die Wiener Städtische die Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem Wiederbeschaffungswert. Damit sichert man sich die Mobilität und den gewohnten Lebensstandard.“

**Mag. Erwin Mollnhuber, Geschäftsführer
GÖVD GARANTA Österreich Versicherungs-
dienst Ges.m.b.H.:** „Der Trend zur E-Mobilität ist

ungebrochen. Das zeigt auch eine aktuelle Umfrage des Market Instituts im Auftrag der GARANTA Versicherung. So kann sich gut die Hälfte der Befragten vorstellen, in Zukunft ein Fahrzeug mit einem alternativen Antrieb wie zum Beispiel Elektro oder Wasserstoff zu kaufen. Was die Versicherung von Elektrofahrzeugen betrifft, sollte man allerdings bedenken, dass sich bei diesen – im Gegensatz zu Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren – neue Schadenbilder auftun, die nicht automatisch bei jeder Versicherung mitversichert sind. Speziell für diese Zielgruppe hat die GARANTA daher einen Zusatzbaustein

Mag. Erwin Mollnhuber,
Geschäftsführer GÖVD
GARANTA Österreich
Versicherungsdienst Ges.m.b.H



2020 hat die Elektromobilität in Europa ihren Durchbruch erreicht. Die Neuzulassungen von Elektroautos stiegen, laut dem Verband der Automobilindustrie (VDA), um 143 Prozent auf 1,368 Millionen Fahrzeuge. Damit hat Europa China als größten Elektroautomarkt abgelöst. Deutschland überholte 2020 die USA mit 395.000 neu zugelassenen Elektro-Pkw (+263 %) und setzte sich auf Platz zwei hinter China. Auch in Österreich zeigte sich der endgültige Turnaround deutlich. Lag der Anteil der Neuzulassungen von alternativ betriebenen Pkw 2019 noch bei acht Prozent, so stieg dieser 2020 auf 20,1 Prozent und 2021 gar auf 37,6 Prozent. Dieser Elektro-Boom ist vor allem durch die politische Förderung zur E-Mobilität getrieben. In Europa gilt seit 2020 eine CO₂-Grenzwertregulierung, die einen mittleren CO₂-Ausstoß von 95 Gramm pro Kilometer bei 95 Prozent der Herstellerflotten vorschreibt. Halten sich die Hersteller nicht daran, müssen sie CO₂-Strafen zahlen, die sie bei den fraglichen Modellen an den Kunden weitergeben. Die Elektromobilität wird aber in verschiedenen Ländern unterschiedlich gefördert und unterstützt. In Österreich wird der Verkauf von E-Mobilen mit 5.000 Euro gefördert, und reine Elektrofahrzeuge sind sowohl von der NoVa als auch von der motorbezogenen Versicherungssteuer ausgenommen. Der Elektrische ist für Unternehmen vorsteuerabzugsfähig, das Führen eines Fahrtenbuches entfällt und es gibt auch gegebenenfalls keinen Sachbezug in der Lohnabrechnung. Mit Stand Februar 2022 standen in Österreich 10.400 öffentliche Ladepunkte knapp 80.000 E-Autos gegenüber. Diese Quote lässt sich durchaus sehen. Gefördert werden Wallboxen und Heimpladestationen mit je 600 Euro. Für Wallboxen in Mehrparteienhäusern als Teil einer Gemeinschaftsanlage gibt es 1.800 Euro an Förderung. Für betriebliche und öffentliche Schnellladestationen gibt es bis zu 30.000 Euro.

i

zur Voll- oder Teilkaskoversicherung entwickelt. Versicherbare Fahrzeuge sind Pkw oder Lkw (bis 3,5 t) mit Elektro- oder Plug-in-Hybrid-Antrieb. Im Elektro-Plus-Paket sind unter anderem folgende Deckungskomponenten vorgesehen: Allgefahrendeckung für den Akku (z. B. bei Schäden durch Überspannung, Fehlbedienung oder Tierbiss), Schäden an der eigenen Wallbox zu Hause, Schäden am Ladegerät, Ladekabel, Ladekarte bzw. bei Diebstahl von Ladekabeln, Entsorgungskosten für den Akku im Totschadenfall bis zu 10.000 Euro. Neu in unserem Kfz-Portfolio ist das Elektro-Plus-Paket, das wir Ende 2021 auf den Markt gebracht haben und heuer weiter forcieren werden. In der Produktentwicklung werden wir, wie auch schon in der Vergangenheit, rasch auf ein geändertes Käuferverhalten reagieren und innovative Versicherungslösungen anbieten. Den sehr erfolgreichen Weg, unseren Vertriebspartnern die ‚Kombination‘ von Zulassungsstelle und marktgerechten Kfz-Versicherungsprodukten anzubieten, werden wir auch in Zukunft weiterverfolgen.“

Peter Humer, UNIQA-Vorstand Kunde & Markt:

„UNIQA fördert Elektromobilität seit der Stunde null und lässt klimabewussten Autofahrern 25 Prozent der Kfz-Haftpflichtprämie nach. Gekoppelt mit speziellen Kaskodeckungen für neue Kfz-Technologien (Deckung von indirekten Blitzschäden am Elektrofahrzeug während des Ladevorgangs, Deckung für Schäden durch Fehlfunktionen von Assistenzsystemen) sichert UNIQA die Kunden umfassend ab. Das Engagement hinsichtlich Elektromobilität geht



Peter Humer, UNIQA-Vorstand Kunde & Markt

jedoch über das herkömmliche Produktportfolio hinaus: Erst Ende Jänner hat UNIQA eine Versicherungspartnerschaft mit der schwedischen Elektro-Performance-Marke Polestar bekannt gegeben, weitere Kooperationen zur Forcierung von E-Mobilität werden demnächst folgen.“

Die Frage zu neuen Produkten im Kfz-Bereich beantwortete Peter Humer wie folgt: „Ja – im Laufe des Jahres wollen wir unseren Kunden weitere Deckungen im Bereich E-Mobilität anbieten.“

Sascha Wetzstein, Produktmanagement-Gruppe

Wüstenrot Gruppe: „Den anhaltenden Trend zur E-Mobilität beobachten wir kontinuierlich. Dieser wird sich aus unserer Sicht durchsetzen, zumal sich viele Hersteller bereits festgelegt haben, in naher Zukunft keine Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren mehr auf den Markt zu bringen. Für die motorbezogene Versicherungssteuer fließt seit über einem Jahr bei Neuanmeldungen auch der CO₂-Wert in die Berechnung mit ein. Bei einem Fahrzeug mit geringem CO₂-Ausstoß zahlt man demzufolge eine günstigere oder gar keine Steuer. Markante Merkmale und zugleich Herausforderungen für die E-Mobilität sind aktuell relativ hohe Anschaffungspreise, die Verankerung der Nachhaltigkeit in Produktion und Entsorgung bis hin zu deutlich gestiegenem Fahrzeuggewicht und einer direkten Auswirkung auf die Haltbarkeit des Fahrbahnbelags. Dazu kommt der massiv ansteigende Energiebedarf, auch vor dem Hintergrund aktuell stark zunehmender Energiepreise und nicht ausreichender Infrastruktur speziell auch in Bezug auf regionale Netzkapazitäten. Versicherungstechnisch werden die Herausforderungen auch betreffend einer deutlich erhöhten Brandgefahr und erschwerten Löschmethoden der Akkus zu behandeln sein.

Im Rahmen der Wüstenrot Kfz-Versicherung gibt es – durchaus im Sinne der gelebten Nachhaltigkeit – keine Tarifierungsunterschiede zwischen Elektroautos bzw. Hybridfahrzeugen und ‚herkömmlichen‘ klassischen Kraftfahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Beim Thema E-Mobilität ist auch zu erwähnen, dass seit Jahren ein ganz markanter Anstieg des Absatzes von E-Bikes in Österreich zu erkennen ist. Wüstenrot bietet mit dem Baustein Mobilitäts-Schutz in der Haushaltversicherung eine Absicherung für Schäden an (Elektro-)Fahrrädern bzw. deren Diebstahl sowie eine Haftpflichtdeckung für Schadenersatzansprüche, die aus der Benützung dieser Fahrzeuge hervorgehen. Mit dem Baustein Mobilitäts-Schutz PLUS kann die örtliche Geltung auf ganz Österreich und die Nachbarstaaten erweitert werden. Der Versicherungsschutz erstreckt sich auf alle Fahrzeuge ohne Kennzeichenpflicht, somit

Sascha Wetzstein,
Produktmanagement-Gruppe
Wüstenrot Gruppe



sind neben Fahrrädern und E-Bikes auch Segways, E-Scooter sowie Krankenfahrstühle miteingeschlossen.“

DI Dr. Jürgen Hartinger, Vorstandsdirektor Kärntner Landesversicherung: „Der Trend zu alternativ betriebenen Pkw hält weiter an, das ist nicht zuletzt an deren Anteil bei Neu-Zulassungen abzulesen. Dem-

DI Dr. Jürgen Hartinger,
Vorstandsdirektor Kärntner
Landesversicherung



entsprechend bauen auch wir unser Angebot im Bereich E-Mobilität kontinuierlich weiter aus. In einem ersten Schritt bringen wir Anfang April eine neue Kfz-Kaskoversicherung für Hybrid- und Elektrofahrzeuge auf den Markt.“

Erhard Forstner, Leiter Kfz-Versicherung DONAU Versicherung AG: „Die Verdoppelung bei den Neuzulassungen im Elektro-

mobilitätsbereich verdeutlicht den Wunsch, Mobilität umweltfreundlich zu gestalten. Die staatlichen Förderungen sorgen für zusätzliche Attraktivität. Gleiches gilt bei den Hybridfahrzeugen – auch dieses Segment wächst weiterhin stark. Die DONAU startet noch dieses Jahr ein Produkt, das punktgenau auf den Versicherungsbedarf von Elektro- und Hybridautos ausgerichtet ist. Aktuell lancieren wir exklusiv mit einem Kooperationspartner ein Produkt, das individuelle Bedürfnisse noch stärker berücksichtigen kann. Das Zauberwort dafür ist ‚Usage-Based-Insurance‘. Damit wird individuelles, umweltfreundliches und sicheres Fahrverhalten gemessen und dieses bildet die Grundlage für die Prämienhöhe des Folgejahres.“

Erhard Forstner, Leiter
Kfz-Versicherung DONAU
Versicherung AG



Thomas Ackerl, Vorstandsvorsitzender muki Versicherungsverein a.G.: „Der Elektrobestand umfasst österreichweit ‚nur‘ 1,5 Prozent der gesamten Pkw, aber die Neuzulassungen haben sich 2021 gegenüber dem Vorjahr verdoppelt. Ob dieses Wachstum weiterhin so stark zunimmt, dürfte auch von den entsprechenden Förderungen, den zukünftigen Energie-, Diesel- und Benzinpreisen abhängen. Wesentlich wird hier die Nachhaltigkeit der Fahrzeuge sein – der Austausch bzw. die Entsorgung von Fahrzeug-Akkus wird in Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit und Umweltfreundlichkeit stärker in den Fokus rücken. muki zeichnet bereits seit Langem elektrisch betriebene Fahrzeuge (Pkw und Kombi, keine Zweiräder) und bietet als Zusatzdeckung in der Kfz-Kaskosparte das E-Paket an. Versichert sind hier Akkus und vom Hersteller mitgelieferte Ladekabel

Thomas Ackerl,
Vorstandsvorsitzender muki
Versicherungsverein a.G



gegen Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit oder Vorsatz Dritter; Konstruktions-, Material- oder Ausführungsfehler; Kurzschluss, Überstrom oder Überspannung, indirekter Blitzschlag; Versagen von Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen.“ Zum Thema neue Produkte: „muki hat 2021 die Kfz-Haftpflicht- und -Kaskotarife auf ein einfaches, übersichtliches Scoring-Modell mit einer geringen Zahl von Parametern umgestellt, an der äußerst attraktiven Zweitwagenregelung und dem Premium-Tarif mit unbegrenzten Freischäden hat sich dabei natürlich nichts geändert. Die Produktentwicklungssitzungen für das Jahr 2022 finden in Kürze statt, dann wird sich konkretisieren, welche Verbesserungen oder ggf. neuen Tarif-(Bestandteil)e in diesem Jahr umgesetzt werden.“

Dr. Kaspar Hartmann, Vorstand Schaden-Unfall Helvetia Österreich: „Der Einsatz von alternativen Antriebstechnologien im Kfz-Bereich gewinnt in Österreich immer mehr an Bedeutung. Die Zulassung von E-Fahrzeugen und Plug-in-Hybridautos steigt rasant und trägt zu einer grüneren Zukunft bei. Helvetia unterstützt diese Entwicklung mit einem speziellen ‚Weniger ist mehr‘-Kfz-Bonus. Mit einem schadstoffarmen Auto, beispielsweise mit einem

Plug-in-Hybrid, welches einen niedrigen CO₂-Ausstoß aufweist, erhalten unsere Kunden einen Rabatt von 12 Prozent auf ihre Kfz-Versicherung. Kunden, welche sich speziell für ein Hybridfahrzeug entscheiden,

Dr. Kaspar Hartmann,
Vorstand Schaden-Unfall
Helvetia Österreich



leisten einen wertvollen Beitrag für die Umwelt. Mit einem Rabatt von 20 Prozent möchten wir dieses Engagement unterstützen und uns bei unseren Kunden bedanken. Auch Besitzerinnen und Besitzer von elektrisch betriebenen Fahrzeugen setzen sich aktiv für den Klimaschutz ein. Diese Kunden profitieren von einer günstigeren Prämie im Vergleich zur Prämie für den gleichen Fahrzeug-

typ in der Benzin- und Dieselklasse.“ Zur Frage betreffend der neuen Produkte im Kfz-Bereich: „Auch 2022 setzen wir auf unsere gewohnten Stärken im Kfz-Produktportfolio und bieten unseren Kunden eine optimale Versicherung. Mit der Helvetia Kfz-Haftpflichtversicherung können Kundinnen und Kunden eine Deckungssumme von bis zu 20 Millionen Euro wählen und sind vor jeglichen Gefahren bestens geschützt. Das Helvetia Europa-Bündel mit einer Insassenunfallversicherung gewährleistet Versicherten doppelte Leistung bei Unfällen im europäischen Ausland. Zusätzlich stattet die Helvetia

Christoph Marek, Vorstand
Versicherungstechnik
Allianz Österreich



Card KFZ unsere Kundinnen und Kunden mit umfassenden Assistance-Leistungen rund um die Uhr aus. Unsere maßgeschneiderten Voll- und Teilkaskovarianten mit diversen Zusatzbausteinen bieten mit Blick auf unsere Kunden einen verlässlichen und modernen Versicherungsschutz.“

**Christoph Marek,
Vorstand Versi-**

versicherungstechnik Allianz Österreich: „Im vergangenen Jahr gab es einen erheblichen Anstieg der E-Pkw-Zulassungen – und der Trend zur E-Mobilität nimmt weiter zu. Als Gründe sehen wir ein verstärktes Umweltbewusstsein in unserer Gesellschaft, sich rasch weiterentwickelnde und neue Technologien oder auch steuerliche Begünstigungen. Als Vorreiter in puncto Nachhaltigkeit am österreichischen Versicherungsmarkt freuen wir uns über diese positive Entwicklung und unterstützen sie, indem wir E-Autos nicht nur versichern, sondern beispielsweise auch das Abschleppen zu einem Charger organisieren oder E-Leihautos zur Verfügung stellen. Wir haben ganzheitliche, moderne und attraktive Angebote am Markt. Nicht die Produkte, sondern noch bessere Services stehen daher im Mittelpunkt.“

Walter Kupec, Chief Insurance Officer Schaden/Unfall Generali Versicherung AG:

„Aufgrund der fehlenden Infrastruktur und Fördermittel wird sich die E-Mobilität in Österreich nur langsam entwickeln und zunächst im motorisierten Individualverkehr in Ballungszentren ihren Markt finden. Ohne massive gesetzliche Steuerungsmaßnahmen wird die E-Mobilität angesichts der aktuellen Kostenverhältnisse

nur für eine begrenzte Zielgruppe interessant sein. Die Kfz-Versicherungspakete der Generali schützen umfassend das Fahrzeug und seinen Lenker bzw. seine Lenkerin vor zahlreichen Schäden und begleiten unsere Kundinnen und Kunden überallhin.

Diesen bewährten Schutz ergänzen wir laufend um Innovationen, die dem sich ändernden Kundenbedarf gerecht werden:

Obwohl die E-Mobilität nur ein kleines Segment in unserem Geschäft darstellt, bieten wir mit dem Generali e-Kfz-Sicherheitspaket ergänzenden Schutz für das Ladegerät und Spannungsschäden während des Ladevorgangs. Ein anderes Beispiel ist die Absicherung des Selbstbehaltes für ein alternativ genutztes Carsharing-Fahrzeug, das im Rahmen der Kaskoversicherung abgeschlossen werden kann.“

Walter Kupec, Chief Insurance
Officer Schaden/Unfall
Generali Versicherung AG



M

DIE EIERLEGENDE WOLLMILCHSAU

Die Entwicklung der Wasserstofftechnologie in PKWs stand schon öfters vor dem Aus. Nach Euphorie folgte Desillusion. Aber die Zeichen stehen gut, dass wir am Ende der Desillusion stehen und am Beginn einer neuen Euphoriewelle.

von Mag. Christian Sec

Es gab eine Zeit da glaubte man an die Zukunft der Brennstoffzelle mehr als an die Zukunft der E-Autos. Wasserstoffautos wurden als die eierlegende Wollmilchsau gepriesen, die die Vorteile von Verbrennungsmotoren und E-Autos vereint. Die Anfänge der Wasserstofftechnologie reichen bis in die 1960er-Jahre zurück. 1966 präsentierte GM einen Wasserstoff-Van. Der Platz im Van war mit Wasserstofftanks und Brennstoffzelle so vollgestopft, dass darin nur noch ein Fahrer und ein Beifahrer Platz hatten. Danach war lange Funkstille. Erst in den 1990er-Jahren kam wieder Schwung in die Entwicklung von Brennstoffzellenautos. Die meisten großen

Im Rahmen der Klima- und Kohlenstoffdioxid-Debatte ist es üblich den Wasserstoff je nach verwendetem Herstellungsverfahren mit Farben zu benennen.

i

Grauer Wasserstoff: Herkömmliche Verfahren spalten meist Erdgas (Methan) unter Hitze in Wasserstoff und CO₂. Diesen nennt man „grau“, wenn das CO₂, etwa 10 Tonnen je Tonne Wasserstoff, ungenutzt in die Atmosphäre gelangt.

Blauer Wasserstoff: Herkömmlich erzeugter Wasserstoff, wenn das entstehende CO₂ gebunden und nicht in die Atmosphäre abgegeben wird.

Türkiser Wasserstoff: Durch thermische Methanspaltung erzeugten Wasserstoff nennt man „türkis“, wenn dabei fester Kohlenstoff statt CO₂ anfällt, die thermische Energie aus erneuerbaren Energiequellen stammt und der Kohlenstoff dauerhaft nicht verbrannt wird.

Grüner Wasserstoff: Wird unter Nutzung regenerativ erzeugten Stroms durch Elektrolyse erzeugt. Die großtechnische Umsetzung solcher Verfahren gilt manchen als eine Schlüsseltechnologie zur Bekämpfung der globalen Erwärmung. Hingegen ist umstritten, welche Kosteneffizienz und welcher Wirkungsgrad mit ihnen erreichbar ist, wie groß der Gesamtnutzen dieser Technologie in ausgereifter Form wäre und ob für die meisten Sektoren nicht beispielsweise Akkumulatoren vorzuziehen wären.

Roter Wasserstoff: Zur Wasserstoffherstellung wird elektrischer Strom aus Kernenergie verwendet.

Gelber Wasserstoff: Herstellung durch Elektrolyse aus dem Stromnetz (Strommix)

Autokonzern hatten in den 1990er und 2000er Jahren Forschungsabteilungen, die sich mit Milliardenaufwand mit dem Thema beschäftigten. Aber dann kam wieder eine Zeit der Niederkunft und Desillusion und die Autobauer kehrten einer nach dem anderen dem Wasserstoffhype den Rücken. Heute gibt es mit Hyundai aus Südkorea und Toyota aus Japan nur noch zwei Hersteller, die das Konzept Wasserstoffautos weiterverantreiben.

Aber auch hier vernimmt man bereits Töne, die erkennen lassen, dass man sich möglicherweise mit der Brennstoffzelle in eine Sackgasse gefahren hat. Mit dem Hyundai Genesis sollte ab 2025 eine neue Generation von Hydro-Fahrzeugen des südkoreanischen Herstellers auf dem Markt kommen, versehen mit der dritten Generation der firmeneigenen Brennstoffzelle. Ende des vergangenen Jahres berichtete jedoch ein südkoreanisches Nachrichtenportal, dass Hyundai die Entwicklung der Brennstoffzelle eingestellt oder zumindest pausiert habe. Die Nachricht kam einem mittelgroßen Erdbeben gleich. Denn der südkoreanische Automobilriese galt als eine Art Tesla der Wasserstofftechnologie. Bis 2030 wollte der Autokonzern 700.000 Brennstoffzellen pro Jahr herstellen: Für Autos, LKWs, andere Nutzfahrzeuge, sowie möglicherweise für erste Flugzeuge und Schiffe. Hyundai plante Investitionen von rund 65 Mrd. Euro in die Entwicklung der Brennstoffzelle als umweltschonende Antriebstechnologie bis 2030. Nun könnte der Nexo aber das letzte Brennstoffzellen-Fahrzeug des Konzerns gewesen sein, denn die gesamte Entwicklung soll, laut dem Bericht, nun fast vollständig auf Elektromotoren und Batteriezellforschung umsatteln. Folgerichtig erklärte der deutsche Wirtschaftswissenschaftler Ferdinand Dudenhöffer die Wasserstoff-Technik im PKW so gut wie tot.

Hoher Energieverbrauch durch Wasserstoff

Aber warum hat sich die Wasserstofftechnologie bislang nicht durchgesetzt? Der Grund liegt in der Eigenart unseres Planeten begründet. Im Universum ist Wasserstoff in reiner Form mit 70 Prozent-Anteil das mit Abstand häufigste Element. Auf unserem Heimatplaneten kommt Was-



serstoff jedoch nicht in reiner Form, sondern immer nur gebunden vor. Es bedarf also Energie, um Wasserstoff herzustellen, genauso wie es Energie bedarf, um das widerspenstige Gas, das so leicht entweicht, zu den Tankstellen zu transportieren bzw. zu speichern und am Ende des Kreislaufs in der Brennstoffzelle wieder in Wasser umzuwandeln. Nicht nur bei der Herstellung von Wasserstoff durch Elektrolyseverfahren, sondern auch zur Speicherung werden große Energiemengen benötigt, und zwar zur Kühlung, Kompression und Verflüssigung des Gases. Die sogenannte Energievektortransition (siehe Grafik) zeigt den Verlust des Wirkungsgrades von der Wasserstoffherstellung bis zum Antrieb des Fahrzeuges. Um Wasserstoff herzustellen, muss man durch Elektrolyseverfahren beim Wasser den Wasserstoff vom Sauerstoff trennen. So liege der Wirkungsgrad der Wasserstoffherstellung optimistisch gerechnet bei 75 Prozent. Die Kompression und der Transport verringert den Wirkungsgrad auf 65 Prozent. Denn die Kühlung in Spezialtransportern verschlingt weiter

viel Energie. Der Wasserstoff wird flüssig bei -253 Grad zu den Tankstellen gebracht. Dort wird er entweder weiterhin flüssig oder gasförmig bei -40 Grad gelagert. Auch die Tanks in den Autos erfordern superisolierte, doppelwandige Tanks, die den Tank kalt halten, um eine bestimmte Energiedichte zu gewährleisten und Abdampfverluste zu minimieren. Die Brennstoffzelle mit ihrem Wirkungsgrad von 60 Prozent verringert den gesamten Wirkungsgrad auf 40 Prozent und muss die elektrische Energie, in den Antrieb des Autos umgewandelt werden, was schließlich den Wirkungsgrad von Wasserstoffautos von 35 bis 38 Prozent erklärt. Also von 100 Kilowatt Energieaufbringung kann nur ein Drittel zum Fahren verwendet werden, der Rest verpufft. Das wäre gar nicht so schlecht in Vergleich mit herkömmlichen Verbrennungsmotoren, die einen Wirkungsgrad von rund 30 Prozent aufweisen. Im Vergleich zu den Batteriefahrzeugen, die einen Wirkungsgrad von 80 Prozent aufweisen ist die Energieeffizienz der Wasserstoffautos allerdings in Zeiten eines starken Öko-

logiebewusstseins schwer zu rechtfertigen. Auch wenn der Wasserstoff aus rein grünen Quellen stammt (siehe Kasten).

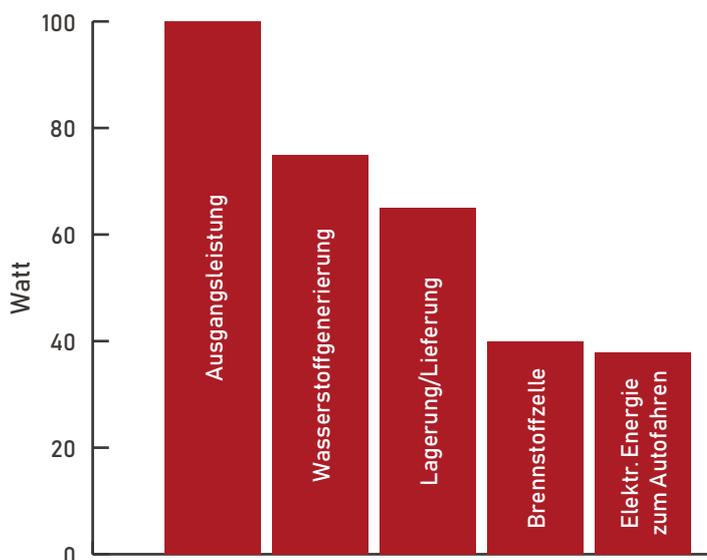
Einigkeit gegen Wasserstoff in der Industrie

Von den etablierten Autoherstellern bis hin zu Tesla ist man sich offenbar in der Industrie einig, dass der Wasserstoff keine Zukunft hat. Der Volkswagen-Vorstandsvorsitzende Herbert Diess erklärte in einem Tweet: „Das Wasserstoff-Auto ist nachgewiesen nicht die Klimalösung. Im Verkehr hat sich die Elektrifizierung durchgesetzt...“ Und auch Tesla-Gründer Elon Musk erklärt einmütig mit dem Status Quo: „Es ist sehr schwer den Wasserstoff zu lagern und in einem Auto zu verwenden. Die bestmögliche Brennstoffzelle gewinnt nicht gegen eine normale Batterie, daher macht es keinen Sinn“, konkludierte Elon Musk, der aber aufgrund seiner Parteilichkeit vielleicht nicht ganz als objektive Stimme gelten kann. Die Zahlen dürften ihm jedoch rechtgeben. Global sind derzeit bereits rund 20 Millionen Stromer auf den Straßen unterwegs. Mehr als 6,5 Millionen wurden allein im vergangenen Jahr verkauft. Im Gegensatz dazu sind weniger als 38.000 Wasserstoffautos weltweit unterwegs. 15.500 Autos wurden im vergangenen Jahr verkauft. Und diejenigen, die sich für ein Wasserstoffauto entschieden haben, die stellen sich der großen Herausforderung eine Wasserstofftankstelle zu finden. In Europa gibt es rund 140 Tankstellen, die Wasserstoff anbieten. Immerhin fünf davon in Österreich. Die Reichweiten der heutigen Brennstoffzellenautos mit ihren rund 600 Kilometer würden ausreichen, um von einer Tankstelle zur nächsten zu hoppen – Umwege ausgeschlossen. Kein Vergleich mit den etwa 10.000 Aufladepunkten, die es in Österreich derzeit für E-Autos gibt.

Der Traum ist nicht vorbei

Die technologischen Herausforderungen führen zu hohen Preisen für Limousinen, die fast ihr ganzes Volumen für die Wasserstofftanks aufbrauchen. Kofferraum und Fahrgastraum muss dabei zurückstecken. Aber trotz der praktischen Unwegbarkeiten haben sich die Autohersteller noch nicht ganz von der so verlockenden Technologie verabschiedet. So berichtet das Nachrichtenportal Business Insider, dass VW gemeinsam mit Kraftwerk Tubes ein Patent einer speziellen Brennstoffzelle angemeldet hat. Die Technologie soll bis 2026 in Serienfahrzeugen auf den Markt kommen, so der Kraftwerk-Chef Sascha Kühn. Dabei soll Volkswagen nur einer von mehreren Au-

Energievektortransition/
Wirkungsgrad Wasserstoffauto



Quelle: energypost.eu

tobauer sein. Der Vorteil der neuen Brennstoffzelle sind dabei die deutlich günstigeren Brennstoffzellen, die komplett ohne Platin auskommen würden. Auch der BMW-Chef Oliver Zipse verkündete unlängst wieder, er sehe Potential im Wasserstoff-PKW. So plant BMW mit einem Prototyp den Wiedereinstieg in die Wasserstofftechnologie. Es könnte also wieder zu einem neuen Revival in der Wasserstofftechnologie kommen. Aber wieso ist es eigentlich für die Automobilhersteller so schwer endgültig von der Wasserstofftechnologie abzurücken? Die Wasserstofftechnologie verspricht die Vorteile beider Welten, die des Elektromotors und des Verbrennungsmotors zu verbinden. In der Nutzung ähneln sich Brennstoffzellenautos und die der Verbrennungsmotoren sehr. Ein Wasserstofffahrzeug hat die gleiche Reichweite wie Fahrzeuge, die mit fossilen Brennstoffen betrieben werden. E-Autos hinken dabei im Vergleich noch weit zurück. Wasserstoff-Brennstoffzellen werden auch nicht von der Außentemperatur beeinflusst und verschlechtern sich nicht bei kaltem Wetter. Die Ladezeit für Wasserstoff-Brennstoffzellen geht fast so schnell vor sich wie ein herkömmlicher Tankvorgang. Diese schnelle Ladezeit bedeutet, dass wasserstoffbetriebene Fahrzeuge die gleiche Flexibilität wie konventionelle Autos bieten. Gleichzeitig warten sie mit den Vorteilen eines Stromers auf. Kein CO₂-Ausstoß und keine Lärmbelästigung. Aus diesem Gesichtspunkt wäre die Wasserstofftechnologie für Autos wirklich so etwas wie die eierlegende Wollmilchsau. Hinzu käme, dass man durch die Wasserstofftechnologie geografisch und damit politisch unabhängig sein könnte, denn der Rohstoff ließe sich überall gewinnen. **M**

DER WANDEL ZUM E-AUTO

Nicht die Jungen sind Hoffnungsträger für die E-Mobilität, sondern die Generation 50 plus, wie eine neue Kfz-Studie im Auftrag der Wiener Städtischen zeigt.

von Mag. Christian Sec

Die Umweltbewegung „Fridays for Future“ scheint nicht repräsentativ für die heutige Jugend zu sein, das könnte man meinen, wenn man die Ergebnisse einer Kfz-Online-Umfrage des Gallup-Instituts im Auftrag der Wiener Städtischen heranzieht (1000 Befragte, Personen im Alter von 18 bis 70 Jahren, repräsentativ). Nur einer von zehn Befragten, der unter 30-Jährigen würde bei einem Neukauf ein E-Auto erwerben wollen, zwei Drittel tendieren hingegen zu klassischen Verbrennungsmotoren. Demgegenüber sind es eher die Älteren, welche die Zukunft bei den Elektromotoren sehen. Gabriele Reithner vom Gallup-Institut vermutet, dass dies mit der geringen Reichweite der E-Autos zu tun haben könnte, denn 80 Prozent der Befragten wünschen sich eine Reichweite von mindestens 300 Kilometern. „Wien-Salzburg sollte ohne Zwischenstopp möglich sein. Das wäre die Basis auch bei den Jungen, um die E-Motoren-Akzeptanz zu erhöhen“, erklärt Reithner. Ein weiterer Grund für die geringe Akzeptanz bei den Jungen sei möglicherweise auch der höhere Preis, wie Doris Wendler, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen, erklärt. „Es ist noch immer so, dass E-Autos teurer als herkömmliche Autos sind. Was dem E-Auto jetzt jedoch zugutekommt ist, dass aufgrund der Benzinpreiserhöhungen das Stromtanken vs. Treibstofftanken einen Gleichstand erzielt hat.“ Dies könnte eine Veränderung des Verhaltens bei jungen Menschen mit sich bringen, hofft Wendler. Während die Jungen nur zu zehn Prozent bereit sind, derzeit ein E-Auto zu kaufen, will bereits jeder Vierte der Altersgruppe 50 plus einen Stromer kaufen. Insgesamt über alle Altersgruppen hinweg (18 bis 70 Jahren) würde sich ein Drittel der Befragten für einen Benziner entscheiden und rund ein Fünftel (19 %) für ein E-Auto. Der Rest teilt sich etwa gleichmäßig auf Hybrid (24 %) und Dieselmotor (25 %) auf.

Pandemie erhöhte den Umweltgedanken

Rund 60 Prozent der Befragten schenken dem Umweltgedanken beim Autofahren durchaus ein Augenmerk. Dabei zeigt sich, je höher das Bildungslevel,

desto eher hat der Umweltgedanke Bedeutung und Relevanz. Darüber hinaus hat auch die Pandemie möglicherweise dazu beigetragen, dass sich die Menschen über vieles mehr Gedanken machen konnten als zuvor. So hat sich in den letzten zwei Jahren der Pandemie für 38 Prozent der Befragten die Einstellung in Bezug auf den Umweltgedanken geändert. Für die überwiegende Mehrheit dieser Teilgruppe (30 % der Befragten gesamt) ist der Umweltgedanke dabei bedeutsamer geworden. Die Mehrzahl begründet es damit, dass sich die Autonutzung aufgrund von Homeoffice reduziert hat. Mehr als ein Drittel dieser Gruppe hat jedoch auch ihr mobiles Verhalten grundlegend geändert und ist auf öffentliche Verkehrsmittel umgestiegen, und fast ebenso viele gibt es, die andere Fortbewegungsmittel wie Fahrrad oder Scooter als Alternative entdeckt haben. Bei denen, die erklären, dass der Umweltgedanke weniger geworden ist (8 %), sieht man vielfältige Gründe. Mehr als ein Viertel hat pandemiebedingt auf öffentliche Verkehrsmittel verzichtet und dafür das eigene Auto verwendet. Andere wiederum sind der Überzeugung, dass es wesentlichere Themen als Auto und Umwelt gibt, bei denen man auf das Umweltthema Einfluss nehmen kann. Insgesamt bleibt für die Österreicher aber das Auto noch immer eine heilige Kuh. Für zwei Drittel aller Befragten hat das Auto noch immer einen sehr hohen bzw. hohen Stellenwert. „Es gibt einen Anteil von 50 Prozent, der unbedingt mit dem Auto fahren will. Da ist die eigennützige Komponente auch sehr deutlich sichtbar“, so Reithner.

Telematik findet noch keine Akzeptanz

Telematik-Tarife sind Tarife, die das Fahrverhalten und die Fahrkilometer bei der Prämienberechnung berücksichtigen. Drei von vier der Befragten geben an, dass sie von Telematik noch nichts gehört hätten. In Österreich spielen diese Tarife noch eine sehr untergeordnete Rolle und im Moment gibt es auch von Seiten der Kunden, wie die Umfrage zeigt, keinen Bedarf. „Was man prinzipiell sagen kann, ist, dass Vielfahrer dem Telematik-Gedanken gegenüber eher negativ eingestellt sind.“ Dies hat damit zu tun, dass Vielfahrer beim Telematik-Tarif stärker zur Kassa gebeten werden. Zur Verstimmung bezüglich des Telematik-Tarifs kommt es bei den Österreichern auch in Bezug auf den Datenschutz. Fast 60 Prozent der Befragten nehmen diesbezüglich eine ambivalente bzw. ablehnende Haltung ein. „Es fühlen sich sehr viele überwacht und kontrolliert“, so Wendler. **M**

EU DATA ACT – WEM GEHÖREN DIE DATEN

Der EU Data Act soll den Umgang mit Daten auf smarten Autos und anderen Geräten regeln. Verbraucher und Unternehmen sollen mehr Kontrollmöglichkeiten erhalten. Der Nutzer soll im Mittelpunkt stehen und darüber entscheiden können, ob er seine Daten auch mit unabhängigen Dienstleistern teilt, damit diese sein Produkt reparieren und warten oder weitere Dienstleistungen erbringen können. Der ÖAMTC begrüßt die geplante Verordnung als einen ersten Schritt um den fairen und barrierefreien Zugang zu Fahrzeugdaten zu ermöglichen.

von Mag. Sigrid Hofmann

Smarte Welt

Ist es nicht der Traum vieler - ein Roboter der den ganzen Haushalt übernimmt, putzt, wäscht, kocht, einkauft und sogar die Kinder zum Sport oder in die Schule bringt. Teile des Traums sind bereits Wirklichkeit geworden, so verwenden wir smarte also intelligente Haushaltsgeräte, fahren entsprechende Autos und tragen sogar Bekleidung und Schuhe, die als „Smart Clothes“ oder „Smart Shoes“ bezeichnet werden. Diese smarten Produkte bieten uns einerseits die Möglichkeit unseren Alltag mit mehr Komfort, Effizienz und Sicherheit auszustatten, werfen aber andererseits auch Fragen bezüglich des Schutzes unserer Privatsphäre und Sicherheit auf. Denn alle haben eines gemeinsam - sie sammeln Daten - Daten die teils sehr persönliche Informationen über das Leben ihrer Besitzerinnen und Besitzer offenbaren.

Was der Data Act der EU-Kommission plant

Mit einem entsprechenden Entwurf zum Thema Daten welche durch die Nutzung smarterer Geräte und Autos generiert werden möchte die EU-Kommission sowohl deren Besitzern als auch der Privatwirtschaft

und dem öffentlichen Sektor einen breiteren Zugang zu diesen Daten ermöglichen.

Nutzer smarterer Geräte könnten alle von ihnen erzeugten und vom Hersteller gesammelten Daten, mit Dritten teilen. Diese können mit den Daten neue Produkte erstellen oder Dienstleistungen erbringen - ein Beispiel dafür wäre eine Autowerkstatt, die ein Auto mit den verfügbaren Daten repariert, obwohl sie kein offizieller Partnerbetrieb des jeweiligen Herstellers ist.

Verbraucher könnten dadurch profitieren, dass Reparaturen oder Ersatzteile durch diese neuen Anbieter besser und günstiger erledigt würden.

Noch sehen viele Nutzungsverträge vernetzter Geräte die ausschließliche Nutzung der gesammelten Daten durch die Hersteller vor - von der Hightech-Anlage über die smarte landwirtschaftliche Maschine bis zum Auto.

Daher enthält der Entwurf Verbote bestimmter Vertragsklauseln, die Handwerksbetriebe oder Landwirte bei der Nutzung vernetzter Geräte benachteiligen.

Was der Vorschlag noch beinhaltet

Laut einem Artikel im Standard werden derzeit 80 Prozent der industriellen Daten nie genutzt, was sich nun ändern soll. Die Europäische Kommission erhofft sich durch den Data Act bis 2028 ein zusätzliches Bruttoinlandsprodukt für Ihre Mitgliedsstaaten in Höhe von 270 Milliarden Euro und die Schaffung von Klarheit und Ausgewogenheit am Datenmarkt. Der Verordnungsentwurf sieht auch Interoperabilitätsvorgaben vor, welche den Wechsel von Cloud-Anbietern leichter möglich

machen, was die Vormachtstellung der Cloud-Riesen Amazon, Microsoft und Google schwächen würde.

Zudem sollen staatliche Stellen in Situationen mit besonderem Datenbedarf für öffentliche Zwecke vereinfachten Zugriff auf Daten aus dem privaten Sektor bekommen. Konkret nennt der Text etwa öf-

Oliver Schmerold



fentliche Notstandssituationen und andere Ausnahmefälle, etwa eine globale Virus-Pandemie.

Von Autos generierte Daten

Der ÖAMTC sieht den Data Act als ersten Schritt in die richtige Richtung, wie er in seiner Presseaussendung betont. Der Vorschlag zur Datenweitergabe an Dritte geht dem ÖAMTC allerdings nicht weit genug. Er drängt auf weitere Regelungen speziell für den „automotiven“ Bereich.

Bei Fahrzeugdaten wissen derzeit nur die Hersteller, welche Daten Autos erzeugen, speichern und senden sowie an wen sie weitergegeben werden. „Die Weitergabe von Daten an Dritte ist mit der aktuellen Regelung nicht ausreichend geklärt“, stellt ÖAMTC-Direktor Oliver Schmerold klar. „So darf der Besitzer oder die Besitzerin die von datenerzeugenden Geräten gesammelte Daten verlangen und an Dritte weitergeben, wird dabei aber von einer sehr weitreichenden und unklaren Wettbewerbsklausel beschränkt.“ Der ÖAMTC-Direktor fordert noch weitreichendere ge-

setzliche Regelungen. Als technische Lösung schlägt der ÖAMTC gemeinsam mit Partnerclubs und anderen Stakeholdern schon seit Jahren eine einheitliche Plattform vor. Damit könnten zertifizierte Dienstleister nach Zustimmung des Fahrzeughalters – zum Beispiel im Falle einer Panne oder einer Reparatur – direkt auf Daten im Fahrzeug zugreifen.

Der Standard vom 8.3.2022 berichtet in seinem Artikel über den Data Act von einem Gespräch mit dem Verband der Automobilindustrie (VDA) in Deutschland. Auf Nachfrage hat er Gegenteiliges zu hören bekommen. So sieht der VDA in dem Entwurf einen „Hemmschuh für die Industrie in Europa“ und eine „massive Einschränkung der globalen „Wettbewerbsfähigkeit“ und plädiert für eine Bereitstellung der Daten lediglich auf freiwilliger Basis. (Standard vom 8.3.22 von Stefan Mey)

Experten aus der Zivilgesellschaft stehen dem Vorschlag aus anderen Gründen skeptisch gegenüber. Sie halten die Datenpläne der EU vor allem für ein Wirtschaftsprojekt – mit zu wenig Blick für das Gemeinwohl. **M**

VERKEHRSSICHERHEITSSTUDIE

Allianz Österreich

25 Prozent aller Todesopfer (294.000) und 41 Prozent aller Verletzten (22 Mio.) des weltweiten Straßenverkehrs verunglücken laut WHO und Global Burden of Disease Project mit einem Fahrrad, Moped, Motorrad oder ähnlichen Fahrzeugen.

Auch EU-weit ist laut Europäischer Kommission jedes vierte Verkehrsoffer ein Zweiradnutzer. „Die Unfallrisiken auf zwei Rädern sind in den vergangenen Jahren dramatisch gestiegen. In Österreich starben im Vorjahr 138 Menschen im Zweiradverkehr – das sind nahezu 40 Prozent aller Verkehrsoffer. Auch die Zahl der Schwerverletzten zeigt steigende Tendenz. Diese Entwicklung dürfen wir nicht einfach hinnehmen“, betont Vorstand Christoph Marek im Zuge der Präsentation der aktuellen Verkehrssicherheitsstudie des Allianz-Zentrums für Technik (AZT). Laut Marek müsse eine Erweiterung der Helmpflicht dringend diskutiert werden. Auch seien die Möglichkeiten, mit Fahrerassistenzsystemen bei Pkw die Sicherheit im Zweiradverkehr zu erhöhen, bei Weitem noch nicht ausgeschöpft. Besonderes Sorgenkind bleiben die Motorradfahrer, die in Österreich zuletzt 21 Prozent aller Todesopfer im Straßenverkehr stellten. Laut Allianz-Studie nimmt auch im Fahrradverkehr das Fahren mit zu hoher Geschwindigkeit zu.

Stark unterschätzt wird der Faktor Ablenkung, besonders bei jungen Menschen. So fahren 71 Prozent der 18- bis 24-jährigen mit Ohrhörern bzw. Ear-Plugs Fahrrad.

Besondere Leidtragende des Radverkehrs sind ältere Menschen: 53 Prozent der getöteten Fahrradfahrer auf Österreichs Straßen sind älter als 64 Jahre. Der deutliche Anstieg bei Zweiradunfällen ist auch dem Trend zu Elektrozweirädern geschuldet. Im Jahr 2021 verloren auf Österreichs Straßen 22 Personen mit dem E-Bike und zwei Menschen mit E-Scootern ihr Leben.

Statistisch gesehen ist bei rund der Hälfte aller Radunfälle mit tödlichen Verletzungen der Kopf betroffen. Wünschenswert aus Sicht der Unfallforschung, aber wohl erst in ferner Zukunft zu erreichen, wäre eine 100-Prozent-Helmtragequote auf zwei Rädern. Deshalb müsse zumindest über eine Helmpflicht für Elektrofahrräder nachgedacht werden. **M**



Christoph Marek

IMPRESSUM

Medieninhaber und

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

Geschäftsführer: Isabella Schönfellner

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

Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: risControl/Schönfellner, Martina Draper/Acredia Versicherung AG, Sabine Hauswirth, Richard Schabetsberger, Katharina Schiffel, Manuel Horn, Foto Georg Wilke, pixabay, Philipp M. Koch, Wiener Städtische Versicherung, www.primephoto.at/Lukas Pelz, Coface, Vladimir Anikeev, VAV, Merkur, Martin Hörmandinger, Zurich, Adobe Stock/ Prostock-studio, Adobe Stock/sho.msm, VIG, Ian Ehm, Philipp Lipiarski, Helvetia, tinefoto.com | martin steinthal, SAMS-FOTO.COM, feelimage/Matern, Sabine Klimpt, AGES/Roland Noichl, Erika Mayer, Styriawest/ANDREA SCHOBER, VYHNALEK.COM, Ludwig Schedl, UNIQA/keinrath.com, Kolarik Andreas, Christoph Plamberger, Thomas Pitterle, JOST&&BAYER, Doris Kucera, Adobe Stock/AA+W, ÖAMTC/APA-Fotoservice/Hörmandinger, Thomas Millot, oreste.com.

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

VORSCHAU



Nachbericht Fachverbands Roadshow und Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen.

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



> KFZ-Versicherung
> www.hdi.at/kfz



FAHR FREUDE
Nachhaltig unterwegs mit
starken Versicherungspaketen

Zurich For Future Invest

Nachhaltig und zukunftsorientiert
investieren mit Zurich.



Mehr Informationen unter:
www.maklernetz.at

Zu diesem Produkt gibt es ein Basisinformationsblatt, das wichtige und standardisierte Informationen bereitstellt. Das Basisinformationsblatt finden Sie unter: www.zurich.at/basisinformationsblaetter

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft, www.zurich.at

 **ZURICH**[®]