

VM

Der Versicherungsmakler

Österreichische Post AG, MZ 07Z037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH,
Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



Expertentreffen Alpbach FIT FOR IDD

KOMMENTAR CHRISTOPH BERGHAMMER

„Dialog in den Bergen“

VERSICHERUNGSMÄRKTE

BU - das unterschätzte Risiko

PENSIONSEXPERTE RÜRUP

Bei Kapitaldeckung hinkt Österreich weit nach



Das Schlimmste überhaupt? Von heute auf morgen kein Einkommen mehr zu haben.

Bernhard D., 39, Eisenstadt

Verstanden:

Die Generali Berufsunfähigkeits-Vorsorge.



Belohnt wird, wer sich auszeichnet.

Die Generali Versicherung wurde im aktuellen BU-Rating* von dem unabhängigen Analysehaus MORGEN & MORGEN mit fünf Sternen ausgezeichnet. Sowohl für die Berufsunfähigkeitsversicherung als auch für die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung gab es die Höchstnote.

Um zu verstehen muss man zuhören.

Unter den Flügeln des Löwen.



GENERALI

Dialog in den Bergen

Das diesjährige Expertentreffen in Alpbach hat neuerlich bewiesen: Diese Veranstaltung, die der Fachverband gemeinsam mit der Fachgruppe Tirol ins Leben gerufen hat, ist mittlerweile eine Institution mit Tradition und ein unverzichtbares Forum zur Diskussion aktueller und vor allem brisanter Probleme von Maklerrelevanz geworden. Heuer musste im Vorfeld schon ein Anmeldestoppschritt veranlasst werden, denn das Interesse der Maklerkollegen sprengte alle Erwartungen, aber auch die räumlichen Möglichkeiten am Veranstaltungsort. „Fit for IDD“ lautete das Generalmotto für den ersten Veranstaltungsteil, später ging es dann um die „Produktentwicklung für die Praxis“. Naturgemäß konzentrierte sich das Interesse der Teilnehmer eher auf die nun zeitlich nahende Umsetzung der IDD in nationales Recht.

Rückblickend kann ich guten Gewissens feststellen, dass das hochrangig besetzte und viele Diskussionen ermöglichende Expertengespräch die Intensivierung des Dialogs besonders mit den Vertretern der Ministerien wesentliche Schritte zur Versachlichung der Debatte gebracht hat.

Sicher, es gibt rund um die heikleren Themen wie beispielsweise Provisionsabwicklung in der Lebensversicherung oder die Bedeutung von Bonifikationen noch Auffassungsunterschiede – vor allem mit dem Konsumentenschutzressort –, aber die offene Aussprache in den – wenn auch wolkenverhangenen – Tiroler Bergen trägt sicher ihre Früchte. Denn formell und informell gab es intensive Gespräche mit dem Vertreter des Wirtschaftsministeriums, Stefan Trojer (der ja bei den nationalen Umsetzung der Richtlinie die Federführung innehat), mit Beate Blaschek vom Sozialministerium sowie Martin Ramharter vom Finanzministerium. Es kam aus meiner Sicht zu mehr gegenseitigem Verständnis der Maklerstandpunkte, keineswegs jedoch zu einer Verhärtung der Positionen.

Die Vertreter der Maklerschaft konnten ihre standespolitischen und im operativen Alltag bewährten Positionen gut argumentieren und unterstrichen mehrmals: Der Makler ist ex definitione durch Maklergesetz und bewährte Praxis ein Promoter des Konsumentenschutzes im Versicherungsvertrieb. Darüber hinaus stärkt und erhöht er als Berufsstand durch flächendeckende Präsenz den Versicherungsgrad in vielen Sparten. Er trägt somit wesentlich zur leistbaren Risikodeckung als Ergebnis einer breiten Risikogemeinschaft bei. Das wird zunehmend als versicherungswirtschaftliches Asset anerkannt.

Ein Blick auf den Zeithorizont und die politischen Rahmenbedingungen zeigt, dass bei der Umsetzung der IDD jetzt Tempo geboten ist. Der 23. Februar 2018 naht mit Riesenschritten. Ich persönlich bin überzeugt davon, dass im Spätherbst ein Gesetzesentwurf auf dem Tisch liegen wird. Dann wird auch eine entsprechende Begutachtungsfrist einzuräumen sein, denn die Materie – uns



Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

wohlvertraut – kann als durchaus komplex bezeichnet werden. Die Unsicherheit liegt eher im politischen Fahrplan. Denn wir wissen alle nicht, wie lange nach der Nationalratswahl die Verhandlungen zur Bildung einer handlungsfähigen Regierung dauern werden. Da geht es nicht um die politische Konstellation, sondern um ein handfestes interessenvertreterisches Argument: Nach der Beschlussfassung durch den Nationalrat brauchen die Maklerkollegen doch auch einige Zeit, um die neuen Bestimmungen im operativen Unternehmensalltag umzusetzen. Und diese Zeit zwischen Beschluss und Inkrafttreten am 23. Februar kommenden Jahres könnte – so meine Besorgnis – sehr knapp werden oder gar nicht für die notwendigen Adaptierungen reichen. Umso wichtiger wird es sein, eine effiziente und prompte Hilfestellung aus den Reihen des Fachverbandes und der Fachgruppen anzubieten. Wir stehen „Gewehr bei Fuß“.

Alles in allem sind wir mit dem Verlauf und den Ergebnissen in Alpbach sehr zufrieden.

Zu den Details und den jeweiligen Positionen finden Sie in der sechsstufigen Titelgeschichte in dieser Ausgabe sehr viel an erläuternder Information. Bitte machen Sie Gebrauch davon. Der Februar 2018 kommt rascher, als man glaubt! Ein erfolgreiches 2. Halbjahr 2017 wünscht Ihnen Ihr Fachverbandsobmann Christoph Berghammer

Viele Themen auf neue Rechnung vortragen

Der Wahlkampf zur Nationalratswahl war – entgegen einigen Unkenrufen – durchaus themenorientiert. Dabei wurde aber auch klar, wie viele Themen in der Wirtschaftspolitik noch einer Lösung bedürfen und auf neue Rechnung der kommenden Legislaturperiode vorgetragen werden müssen. Signifikant ist der Handlungsbedarf in der Steuerpolitik bzw. in der übergeordneten Frage, wie hoch der Anteil der öffentlichen Hand an der volkswirtschaftlichen Leistung sein soll. Gegenwärtig halten wir bei einer Steuer- und Abgabenquote von fast 44 Prozent. Das wird von den meisten Bürgern, vor allem von denen, die Steuern zahlen, als würgend empfunden.

Gesellschaftspolitisch geht es darum, vor allem die Leistungsträger zu entlasten, den Lastendruck auf Einkommen aller Art schrittweise zu senken und parallel dazu die Ausgaben der Gebietskörperschaften zu durchforsten. Da reicht die Agenda von der Abschaffung der kalten Progression bis zur längst überfälligen Installation einer Transparenzdatenbank, die endlich einen Überblick über Subventionen und spezifische Förderungen verschafft. Es ist jetzt immerhin acht Jahre her, dass der damalige Finanzminister Josef Pröll diese bei einer bemerkenswerten Rede zur Lage der Nation angekündigt hat.

Auch das Thema Pensionen bleibt auf der Tagesordnung. Es ist vorerst nicht gelungen, die Termine zur Anpassung des Pensionsantrittsalters der Frauen an jenes der Männer zumindest schrittweise vorzulegen. Eine Analyse dessen, was aus den Pensionskonten jedes Einzelnen hervorgeht, wird da im Hinblick auf die aktuell angesammelten Pensionsanwartschaften der Frauen ernüchternde und teilweise auch schockierende Ergebnisse zeitigen. Kein Wunder, dass sich der zuständige Ressortchef vor der Wahl weigerte, eine Analyse der Pensionskonten

im Hinblick auf die sich derzeit ergebenden Durchschnittswerte zur Verfügung zu stellen. Es droht wohl ein böses Erwachen ...

Wir gehen auf eine wahrlich herausfordernde Funktionsperiode für das künftige Parlament und die neue Regierung zu.

Denn trotz des unerwartet hohen Wirtschaftswachstums weisen die meisten öffentlichen Haushalte einen Ausgabenüberschuss auf. Das mag bei den gegenwärtigen Refinanzierungskosten der Schulden die Politik nicht besonders sensibilisieren, den Steuerzahler hingegen sehr! Denn dieser sieht etwa in Deutschland, dass es auch anders geht! Wie immer die nächste „Regierungskonstellation“ auch aussieht: Nochmals fünf Jahre wird man sich am Reformbedarf nicht vorbeiswindeln können. Die Bürger werden den Würgegriff der Steuer- und Abgabenquote nicht ewig aushalten, meint Ihr

„Endlich Transparenz im Förderwesen schaffen.“

Dkfm. Milan Frühbauer



Milan Frühbauer

Chefredakteur

m.fruehbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Christoph Berghammer

3

VM Titelgeschichte

Expertenforum Alpbach 2017

5

Versicherungsmärkte

Berufsunfähigkeit - das unterschätzte Risiko

22

ÖVM: Partner und Ergänzung zum Fachverband

25

ÖBV: 2016 zweitbestes Ergebnis

26

Aus den Märkten

27-33

Verbandsmanagement

Neuaufgabe Skriptum „Rechts- und Versicherungswissen“

14

Programm des IDD-Vertriebsforums

16

Aus den Fachgruppen

18-19

Versicherungsforum Krems

20

Rechtsdatenbank für Versicherungsmakler

21

VM Schlichtungsstelle

12

VM Interview

25

VM Kurzmeldungen

34

VM Personalia

36

VerMischtes

38

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Tel.: +43/1/866 48-0, Fax: +43/1/866 48-440

Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45,

2380 Perchtoldsdorf

Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer, Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe: Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler

Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at

Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler

Coverfoto: © Matthias Sedlak

Vertrieb: vertrieb@manstein.at

Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner,

Christina Locher

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]

Hotline: +43/1/866 48-930; Web: www.manstein.at

„Konflikt und Kooperation“ – das gilt auch für die IDD

Das alljährliche Expertentreffen der Versicherungsmakler im Tiroler Alpbach ist mittlerweile zum absoluten Fixpunkt in den Terminkalendern der Branche avanciert. Bei der zwölften Auflage im Congress Centrum blieb kein Platz leer. Das war primär der IDD und dem Aufgebot profunder Referenten geschuldet.

Die IDD ist auf Schiene, aber die Zeit drängt. Bis zum 23. Februar des kommenden Jahres muss sie in nationales Recht umgewandelt werden. Der Fachverband ist bereits seit Jahren engagiert dabei, den Mitgliedern die neue Vertriebsrichtlinie näher zu bringen. Jetzt wird die Schlagzahl aber nochmals erhöht: wenig überraschend also, dass das diesjährige Expertentreffen in Alpbach überwiegend der IDD verschrieben war. Denn trotz tickender Uhr gibt es noch sehr viele Unklarheiten auszuräumen.

Wie sehr das Thema brennt, war klar an der Teilnehmerzahl abzulesen: Im zwölfjährigen Bestehen des Expertentreffens gab es erstmals einen Anmeldestopp. Das diesjährige Generalmotto von Alpbach hätte dabei durchaus auch als Titel für das Expertentreffen getaugt: **Konflikt und Kooperation**, denn das ist das Spannungsfeld, in dem sich die Umsetzung der Richtlinie momentan bewegt.

Beratung über alles

In seinen Begrüßungsworten betonte Fachverbandsobmann **Christoph Berg-**

hammer daher, dass es in einer Vielzahl von Gesprächen mit politischen Entscheidungsträgern gelungen sei, etliche negative Auswirkungen der Richtlinie auf die heimische Branche abzuwenden: „So wären beispielsweise vom Provisionsverbot für die unabhängige Beratung von Versicherungsanlageprodukten, das der IDD-Entwurf der Europäischen Kommission noch vorgesehen hatte, ausschließlich Versicherungsmakler betroffen gewesen. Auch die **automatische Provisionsoffenlegung** ist nun hoffentlich vom Tisch, was wir sehr begrüßen, denn die Provision eines Versicherungsmaklers ist sein Umsatz, von dem die gesamten Kosten des Unternehmensbetriebs bezahlt werden müssen, während die Provision im Versicherungsvertrieb nur ein Entgelt ist. Diese Ungleichheit des Begriffs Provision würde zu massiven Verzerrungen in der Wahrnehmung des Konsumenten führen.“ Das Alleinstellungsmerkmal des Maklers sei laut Berghammer eindeutig die **hohe Serviceorientierung**: „Wir stehen für Beratung“, so sein Credo. Entsprechend sei ein fairer Wettbewerb unter den Ver-

mittlern die Voraussetzung für qualitativ hochwertige Beratung. Der Fachverband der Versicherungsmakler habe sich in einem gemeinsamen Papier mit den Versicherungsagenten sowie dem Österreichischen Versicherungsverband unter anderem für den Erhalt des Provisionsystems, gegen die Provisionsoffenlegung, für eine verbindliche Beratung sowie eine klare Unterscheidung zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsagent ausgesprochen. Zudem solle es bei der Umsetzung von IDD grundsätzlich zu **keiner Übererfüllung der internationalen Verpflichtungen** kommen.

Best Practice, Best Advice

Ministerialrat **MMag. Stefan Trojer** vom Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft, das federführend bei der IDD-Umsetzung für die Neugestaltung der Regeln zur Versicherungsvermittlung in der Gewerbeordnung ist, eröffnete den Vortragstag mit einem Blick auf die **IDD-Umsetzung aus Sicht des Wirtschaftsministeriums** und bot den Teilnehmern einen



Schon gute Tradition: Der Präsident des Forum Alpbach, Franz Fischler, begrüßt die Spitzenrepräsentanten des Fachverbandes der Versicherungsmakler.

detaillierten Überblick zu Entwicklung und Eckpunkten der Richtlinie. Wie komplex das Thema ist, zeigt auch die große Anzahl an Ministerien und Organisationen, die damit befasst sind. Entsprechend herrscht bei einigen Punkten quer durch die Ressorts Konsens, bei anderen gebe es jedoch einigen Spielraum. Ein Kernaspekt ist die verpflichtende Weiterbildung – ein Bereich, in dem der Ministerialrat bereits ein ausreichendes Niveau sieht: „Bei den vom Fachverband angebotenen **Weiterbildungsmaßnahmen und dem Weiterbildungszertifikat** erfüllen die Versicherungsmakler schon bisher das geforderte Maß sehr zufriedenstellend.“ Die Weiterbildung solle EU-weit einheitlich und für alle Mitarbeiter, die Kundenkontakt haben, verpflichtend sein, jedoch nur für den jeweiligen Aufgabenbereich. Wo der Prüfungstoff bisher die Bereiche Fachkunde, Spartenkunde und Rechtskunde umfasste, sieht die IDD zukünftig auch die Inkludierung von Themen wie Bearbeitung von Schadensfällen, Beschwerden, Einschätzung von Kundenbedürfnissen, ethische Standards sowie Mindestfinanzkompetenz vor. Die Grundhaltung der Makler sei der Konsumentenschutz, so brachte es

Trojer auf den Punkt. Best Practice, das **„Handeln im besten Interesse der Kunden“**, sei elementar und auch schon bisher im Gesetz als Verpflichtung verankert: „Makler müssen den bestmöglichen Versicherungsschutz auf dem Markt sondieren.“ Basierend auf den jeweiligen Angeboten gibt der Versicherungsmakler eine entsprechende Empfehlung für das jeweilige Versicherungsprodukt, das für die Bedürfnisse des Kunden am besten geeignet ist. Ein Vertrieb bestimmter Produkte ohne Beratung scheint für den Ministerialrat möglich, wiewohl es hier noch großen Diskussionsbedarf gebe.

Ehrlich, redlich, professionell

„Vergütungssysteme dürfen sich nicht nachteilig auf Kundendienstleistungen auswirken oder falsche Anreize schaffen“, so eine der Kernaussagen von **Dr. Beate Blaschek**, stellvertretende Sektionschefin für die Sektion Konsumentenpolitik im BMASK. Ehrlich, redlich und professionell sollten die Vermittler agieren und **Interessenkonflikte vermeiden**. Wenig überraschend spricht sich die Konsumentenschützerin für strengere Regelungen insbesondere im



Beate Blaschek, BM für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, plädierte für strengere Vergütungsregelungen.



FV-Obmann Berghammer vor vollem Haus in Alpbach: „Wir haben sehr viele Gespräche geführt.“

Bereich Vergütung aus. Die IDD begrüßt sie, da sie die Kunden dadurch sehr gut geschützt sieht. Laut Standpunkt des Ministeriums sollte der Kunde die Art der Vergütung – ob Provision oder Honorar – selbst festlegen. Das hieße wiederum, dass der Makler seinen Kunden sowohl über die Höhe der Provision als auch des Honorars informieren müsse. Ein Standpunkt, der vom Publikum sehr kritisch aufgenommen wurde. So kontierte **Dr. Klaus Koban**, Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband der Versicherungsmakler, bei der anschließenden Diskussion, dass diese Wahlmöglichkeit bereits bestünde. Dennoch sei die **Provisionsvariante aus seiner Sicht alternativlos**. Würde diese abgeschafft, gäbe es à la longue zu wenig Beratung oder zu teure Beratung. Abgesehen davon seien Makler zu Best Advice verpflichtet und bei Zuwiderhandeln schadenersatzpflichtig. Obwohl Blaschek betonte, dass es mehr Gemeinsamkeiten als Gegensätze gäbe, war jedoch klar, dass die überpointierten Interessen des Konsumentenschutzes den operativen Vertrieb mit seiner Leistung für dichten Versicherungs-



Service



Gewerbe



Digitalisierung



Privatkundengeschäft



BAV – ALLES AUS EINER HAND

**HELFEN SIE IHREN FIRMENKUNDEN, DIE MITARBEITER NOCH BESSER
ZU BINDEN UND ZU MOTIVIEREN!**

Die Allianz Gruppe in Österreich ist mit ihrem breiten Leistungsspektrum der einzige BAV-Komplettanbieter. Sie offeriert alles aus einer Hand – auch 2016 ausgezeichnet mit dem 1. Platz beim AssCompact Award!



Mehr Infos und Seminarangebote unter:
www.allianz.at/bav-partner

Made's einfach!

Allianz 

schutz konterkarieren können.

Die **Gratisberatung**, wie sie in anderen EU-Ländern durchaus möglich sei, würde man hierzulande „ohnehin nicht fordern“, eine Aussage, die beim Plenum auf wenig Verständnis stieß.

Anders als ihr Vorredner Trojer sah Beate Blaschek auch im Bereich der Weiterbildung noch Nachholbedarf. Sie sei nicht sicher, ob

die Prüfungsstoffverordnung wirklich ausreiche. Seitens des Ministeriums sollten die jeweiligen Weiterbildungsmodule immer auch einen rechtlichen Teil zum Inhalt haben sollen. Auch dürfe sich die **Weiterbildung nicht in reinen Produktschulungen erschöpfen**. „Was die Prüfung und Bescheinigung der von der IDD vorgesehenen Weiterbildungsverpflichtung, also mindes-

tens 15 Stunden pro Jahr, angeht, soll es ein möglichst automatisiertes Verfahren mit einer Meldung an das Vermittlerregister geben“, so Blaschek.

Rechtsicherheit gefordert

Einen Blick aus Juristensicht bot im Anschluss **Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber** vom Forschungsinstitut für Privatversi-

REFERIEREN UND DISKUTIEREN

Bereits am Vortag des offiziellen Programms in Alpbach hat der Fachverband mit Vertretern sämtlicher in die IDD-Umsetzung involvierten Ministerien sowie der FMA einen intensiven Workshop abgehalten. „Der Fachverband als Bundesvertretung der österreichischen Versicherungsmakler befasst sich seit langer Zeit intensiv mit einer kleinen Gruppe von Personen mit der Umsetzung der IDD in das nationale Recht. Mit dem Workshop sollten einerseits die Maklervereiner der regionalen Fachgruppen auf denselben Wissensstand zur Richtlinienumsetzung gebracht werden. Andererseits sollte ihnen ganz bewusst auch die Möglichkeit geboten werden, sich im direkten Gespräch mit den Ministerienvertretern fachlich einbringen zu können“, erklärt der Initiator des Workshops, Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Erwin Gisch. Neben den Standesvertretern nahmen MinR MMag. Stefan Trojer vom Wirtschaftsministerium, Dr. Beate Blaschek vom Konsumentenschutzministerium, MMag. Martin Ramharter vom Finanzministerium, Hon.-Prof. LStA Dr. Sonja Bydlinski vom Justizministerium sowie Dr. Ludwig Pflieger von der FMA am Workshop teil. In knapp sechs Stunden wurde zu den Themen Weiterbildungsverpflichtung, Wohlverhaltensregeln und Informationspflicht, Auskunftspflichten sowie verpflichtende Beratung für alle, Sanktionierungen und Vergütungstransparenz referiert und diskutiert.

„Der Workshop war harte und intensive Arbeit. An einem einzigen Nachmittag mit so vielen wichtigen Ressortvertretern ‚geballt‘ diskutieren zu können und dabei unsere Standpunkte wiederholt inhaltlich zu untermauern, ist sehr anspruchsvoll und ein großer Erfolg für unsere Branche. **Unserem Ruf als fachkundige und konstruktive Gesprächspartner wurden wir jedenfalls wieder gerecht, wenngleich wir über einige Themen inhaltlich weiter debattieren und verhandeln müssen**“, so das Resümee von Fachverbandsobmann **Christoph Berghammer, MAS**.



Dr. Ludwig Pflieger, MMag. Martin Ramharter, MMag. Stefan Trojer, Christoph Berghammer, MAS, Dr. Beate Blaschek, Dr. Sonja Bydlinski, Mag. Erwin Gisch, Dr. Klaus Koban

cherungsrecht an der Universität Salzburg: „Was die Honorierung betrifft, so gibt es durch die IDD erstmalig umfassende Vorgaben hinsichtlich Vergütungen.“ Allerdings wäre zurzeit nur eine vorläufige Einschätzung möglich. Die

IDD würde auf zwei Ebenen greifen – und zwar in Bezug auf Offenlegungspflichten sowie auf Beschränkungen möglicher Vergütungen. Verboten würden dabei jene Vergütungen, die mit der Pflicht der Vertreter, **im bestmög-**

chen Interesse der Kunden zu handeln, kollidieren. Ein zentraler Punkt dabei ist, dass ein „Versicherungsvertreiber keine Vorkehrungen durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten“



Illustre Runde bei einer der Expertendiskussionen: Gunter Riedlsperger, Anton Brenninger, Josef Sylle, Johann Oswald, Franz Meingast und Rainer Vogelmann.

„FIT FOR IDD“

Das Thema IDD begleitet die Branche seit Jahren und ist immer wieder Gegenstand von Informationsveranstaltungen. Um ihren Mitgliedern die Auseinandersetzung mit der IDD jetzt noch einfacher zu machen, hat der Fachverband ein ganzes Maßnahmenbündel initiiert. Unter dem Titel „Fit for IDD“ stehen drei Tools zur Verfügung, die die Kommunikation und Information verstärken sollen.

Unter www.fitforidd.at finden Mitglieder immer die aktuellsten Neuigkeiten zum Thema IDD. Der Folder „Fit for IDD“ ist ein übersichtlicher Leitfaden zur Umsetzung der neuen Vertriebsrichtlinie. Eine eigene Facebook-Gruppe mit demselben Namen dient wiederum als Plattform für Austausch und Diskussion.

„Durch großes Engagement, viel Einsatz und hohe Fachkompetenz seitens vieler Mitglieder des Fachverbandsausschusses der Versicherungsmakler ist es uns in den letzten Jahren gelungen, viele negative Auswirkungen der Richtlinie, von denen die österreichischen Versicherungsmakler betroffen gewesen wären, zu verhindern“, so Fachverbandsobmann Berghammer. „In diesem Sinne werden wir uns auch in Zukunft für die Interessen unseres Berufsstandes stark machen. **Es lohnt sich also, auf unserer Website www.fitforidd.at regelmäßig vorbeizuschauen, um sich zum Stand der IDD-Umsetzung auf dem Laufenden zu halten.**“



EU-Parlamentarier Paul Rübiger informierte sich bei Obmann Berghammer über die IDD-Aktivitäten des Fachverbandes und referierte über den Brexit.

schaffen dürfe „einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Versicherungsvertreiber ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.“ So Artikel 17, Absatz 3 der IDD. Oder überspitzt ausgedrückt: Auch wenn dem Vermittler eine höhere Provision für ein bestimmtes Produkt winken würde, muss er dem Kunden ein anderes Produkt empfehlen, wenn dieses besser passt – **auch gegen seine eigenen finanziellen Interessen.**

Der Begriff Vergütung ist dabei breiter gefasst, als gemeinhin angenommen: So muss diese **nicht immer monetär** sein, es kann sich dabei auch um Güter, Dienstleistungen oder Vorteile handeln – und bei diesen gibt es **keine Bagatellgrenze.** Offengelegt werden müsse die Art der Vergütung, nicht aber die Höhe. Anderes gelte nur für direkt vom Kunden zu bezahlende Gebühren. Auch sei es eine Option für die Mitgliedsstaaten, ein Provisionsverbot einzuführen. Bei den Bestimmungen für Versicherungsanlageprodukte gebe es noch keine klare Definition, **was als Versicherungsanlageprodukte gilt.** „Hier fordern wir Rechtssicherheit, welche Produkte als Versicherungsanlagepro-

dukte gelten sollen. Von den für Versicherungsanlageprodukte zusätzlich geltenden Bestimmungen ausgenommen werden sollten neben der Risikolebensversicherung auch die Pensionszusatzversicherung, die prämiengünstige Zukunftsvorsorge, sofort beginnende und aufgeschobene Rentenversicherungen, Risikoversicherungen und die betriebliche Altersvorsorge“, forderte in diesem Zusammenhang Christoph Berghammer. „Es muss für uns alle ein Anliegen sein, die Ziele der IDD nach einem **Mindeststandard an Regeln zu erfüllen** und trotzdem unter gleichen und fairen Marktbedingungen im Sinne der Kunden arbeiten zu können.“

Praxisorientiert

Ein Alleinstellungsmerkmal der Makler ist unter anderem **die eigenständige Produktentwicklung.** Auch darauf hat die IDD massive Auswirkungen. Entsprechend war der zweite Teil des Expertentreffens diesem mitunter unterschätzten Aspekt gewidmet.

Zum Auftakt dieses zweiten Schwerpunkts sprach am Nachmittag der Vorstand der Vero Management AG, **Mag. Wolfgang Fitsch.** Er erläuterte sehr an-

schaulich den Weg von der Idee bis zur Umsetzung des eigenen Versicherungsprodukts. Dabei ist eine Vielzahl von Details zu beachten, der Prozess durchläuft mehrere Phasen, ist zeitintensiv und einer ständigen Überprüfung ausgesetzt: „Irgendwann war jedes Produkt einmal innovativ – aber irgendwann nicht mehr.“ Auch könnten nach einiger Zeit bestimmte rechtliche Voraussetzungen nicht mehr gegeben sein. „Die Produktentwicklung ist in der Assekuranz besonders vernetzt ausgeprägt und findet abteilungsübergreifend statt“, so Fitsch. Eine der Hauptaufgaben des Produktmanagements sei die **Produktverhandlung mit den Assekuranzen.** Dazu müsse man laufend den heimischen, aber auch internationale Märkte beobachten, Ideen für neue Produkte entwickeln, diese ausgestalten, Informationen austauschen, die Marktchancen evaluieren, bestehende Lösungen analysieren, Deckungskonzepte ausarbeiten, Berechnungsprogramme erstellen, die Produkte prüfen und schließlich den Vertrieb zuordnen – eine Kernkompetenz der Makler. Natürlich müssen dann noch Produktschulungen folgen, Marketingmaßnahmen implementiert und alle mit dem Produkt befassten Stellen entsprechend unterstützt werden. Dieser Prozess unterliegt Rahmenverträgen, Rahmenvereinbarungen und Produktvereinbarungen, die auch EU-Richtlinien unterliegen. Diese Richtlinien sollten **nicht die Vielfalt und Flexibilität der Ansätze beschränken,** die Unternehmen verfolgen, um neue Produkte zu entwickeln.

Maßgeschneiderte Vielfalt

Einen interessanten Einblick in die **Tätigkeit des Assekuradeurs** gab im Anschluss die Hamburger Rechtsanwältin **Dr. Svenja Richartz** – ein im Binnenland Österreich weitgehend unbekannter Berufsstand. Denn Assekuradeure gibt es eigentlich nur im Seeversicherungsbereich. In der Vergangenheit waren sie selbstständige Risikoträger, die besonders in der Transport-



Stefan Trojer, Wirtschaftsministerium, ist federführend für die IDD-Umsetzung zuständig. Er gab Details zum Stand der einschlägigen Aktivitäten.



Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises Recht, als profunder Moderator.

versicherung das Versicherungsgeschäft auf eigene Rechnung und Gefahr zeichnen. Heute sind sie Zeichnungsbevollmächtigte, die im eigenen Namen, aber für fremde Rechnung für einen oder mehrere Versicherungsunternehmen Versicherungspolizzen zeichnen und Schäden abwickeln, vergleichbar dem britischen Underwriter. Der Schwerpunkt von Richartz' Vortrag lag allerdings auf der POG (Product Oversight and Governance), den **Aufsichts- und Lenkungsanforderungen der IDD**, und der delegierten Verordnung. Sie ist ein **erhöhter Verbraucherschutz**, etwa dadurch, dass sie Zielmärkte durch die Produktgeber definiert und ein internes Freigabeverfahren für Versicherungsprodukte, ein unabhängiges Nebeneinander von Beratungs- und Produktfreigabeverpflichtungen sowie erhöhte interne Sorgfaltspflichten zur Vorbeugung von strukturellen Fehlverkäufen vorgibt. Sie richtet sich dabei konsequent am Produktgeber aus, sei es nun der Versicherer oder der Vermittler. Der jeweils andere ist verpflichtet, sich ein Mindestmaß an Informationen vom Produktgeber zu besorgen, um so seiner „Sorgfaltspflicht“ nachzukommen.

Für den eigenen Betrieb hat das eine Reihe von Folgen. Zuerst müsse man feststellen, welche Versicherungsprodukte Großrisiken darstellen und welche Produkte individuell ausgehandelt wurden. Bei allen anderen Versicherungsprodukten gilt zu **klären, wer der Produktgeber ist**. Kriterien für die Produktgebereigenschaft sind dabei die (alleinige) Konzeption von Versicherungsprodukten, Maklerdeckungskonzepte, ob eine Exklusivitätsvereinbarung mit dem Versicherer (Wettbewerbsverbot) besteht und ob eine Parallele zum AGB-Recht möglich ist. Für die **Ausarbeitung eigener Deckungskonzepte** müssten Zielmarkt und Vertriebsstrategie definiert werden, Produktentwicklungsprozesse dokumentiert und Kontroll- und Überwachungspflichten erfüllt werden. Die POG zu umgehen sei jedoch leicht: „Trennen Sie sich von allen Kunden, die nicht in die Kategorie Großrisiko fallen oder deren Deckung Sie nicht individuell ausgehandelt haben“, so Richartz pointierter Hinweis. Der Assekuradeur ist nicht auf fixe Tarifwerke festgelegt, er handelt innerhalb seiner Zeichnungsvollmachten individuelle Verträge aus und stellt sei-

nen Kunden – also den Versicherungsmaklern – maßgeschneiderte Produkte zur Verfügung. Das POG-Erfordernis entfällt oder liegt beim Assekuradeur.

Marke und Produkt

„Die Kunden unterscheiden nicht zwischen Marke und Produkt“, so eine zentrale Botschaft von Allianz-Vorstand **Dr. Johann Oswald**, der in seinem Referat die Sicht der Versicherer auf Maklerprodukte darlegte. Kunden hätten eine gewisse Erwartungshaltung und würden standardisierte, wiedererkennbare Produkte wünschen. Mit der Marke würden sie eine **bestimmte Qualität und Beschaffenheit** verbinden. Insgesamt seien Marke und Produkt aber „ziemlich verwechselbar“, ähnlich den bekannten Brands in der Konsumgüterindustrie. In Österreich herrschte dazu eine sehr starke Kundenorientierung, Wertversprechen seien zentral: „Es kommt auf die **Value Proposition** an“, so Oswald. Die Kernkompetenz der Makler bestünde darin, den Markt zu screenen und verschiedene Produkte anzubieten. „Die Frage lautet: Wollen Sie verkaufen oder beraten?“ Dem Kunden sei es nämlich egal, ob er das Produkt vom Makler oder vom Versicherungsunternehmen habe: „Wir müssen **an einem Strang ziehen**, wenn wir dem Kunden dienen wollen.“ Die IDD sieht er dabei nicht als großen Game Changer: „Es wird nur mehr Bürokratie geben, aber die Zahl der Fehlentwicklungen wird zurückgehen.“ Was die Branche hingegen mittelfristig völlig auf den Kopf stellen werde, sei die **Digitalisierung**, die schon jetzt zu einem völlig neuen Produktverständnis führt. Ein besonderer Exkurs des Expertentreffens war ein Referat des EU-Abgeordneten Dr. Paul Rübiger. Dieser schilderte dem Publikum aus erster Hand die möglichen Auswirkungen des Brexit auf die österreichische Wirtschaft. Rübiger skizzierte Wege, wie der Brexit erfolgen könnte, und betonte, dass gute Handelsbeziehungen im Sinne eines Soft Brexit in Österreichs vitalem Interesse lägen. ■



Wenn „ruhend“ plötzlich wiederaufersteht ...

Ein Gewerbe ruhend zu stellen muss keine endgültige Betriebsschließung bedeuten. Aber die Versicherung sollte über Absichten zur späteren Betriebsfortführung eindeutig informiert werden. In einem der Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler vorgelegten Fall aus dem letzten Jahr geht es um die „Ruhendstellung“ des Gewerbes und eine Betriebsunterbrechungsversicherung. Und letztlich geht es auch darum, dass solche Fälle mitunter auch mit dem Odium des „Probieren wir es halt ...“ behaftet sein können.

Eine Immobilienmaklerkanzlei hat eine Betriebsunterbrechungsversicherung abgeschlossen. Am 23. April 2014 schickt die Ehefrau des Kanzleihinhabers und Versicherungsnehmers an die Versicherung eine Mail: „Wir schicken Ihnen zur Betriebsunterbrechungsversicherung die Ruhendmeldung des Gewerbes mit 31.03.2014. Bitte buchen Sie die Aprilvorschreibung 2014 auf das Kundenkonto retour.“

Die Versicherung stornierte rückwirkend mit Ende März den Vertrag und schickte

„Reaktivierung“ des Betriebsunterbrechungsvertrags. Die Versicherung lehnte ab. Im April 2016 brachte der Versicherte die Causa vor die Schlichtungsstelle: Die Ablehnung der Reaktivierung der Betriebsunterbrechungsversicherung sei zurückzunehmen, **das bloße zeitweise Nichttätigsein sei keine Beendigung des Betriebs gewesen und somit auch kein „Risikowegfall“.**

Die Versicherung argumentierte auf Aufforderung der Schlichtungsstelle wie folgt: Infolge der Ruhendstellung des Ge-

werbes und aufgrund des Verhaltens und der Mitteilungen des Versicherungsnehmers – Storno, Rückzahlungsforderung einer Prämie – sei nicht von einer Absicht des Versicherten, den Betrieb weiter fortzuführen, auszugehen gewesen: „Das versicherte Risiko ist bei Ruhendstellung des Gewerbes vielmehr weggefallen.“ **Gemäß Artikel 15 in den ABFT 20016 (Allgemeine Bedingungen für die Betriebsunterbrechungs-Versicherung für freiberuflich und selbständig Tätige), auf deren Grundlage die Betriebsunterbrechungsversicherung geschlossen wurde, steht zu „Kündigung, Erlöschen**

des Vertrages“: Der Versicherungsvertrag endet ohne Kündigung „bei endgültiger Schließung des Betriebes oder sonstigem Wegfall des versicherten Interesses“. Bei Meldung der Ruhendstellung des Gewerbes durch den Versicherten (ohne weitere Angaben) könne – gemäß

entsprechender Entscheide auch des OLG – davon ausgegangen werden, dass „die Zurücklegung der Gewerbeberechtigung die Schließung des Betriebes indizieren (kann)“. Auch die Tatsache, dass bei Meldung der Ruhendstellung des Gewerbes eine Prämienrückzahlung verlangt wurde, ließ darauf schließen, **dass „eine Weiterbezahlung der Prämien offenkundig nicht beabsichtigt war“, argumentiert die Versicherung in ihrer Stellungnahme gegenüber der Schlichtungsstelle. Im Übrigen sei eine „Ruhendstellung“ des Vertrags „bedingungsgemäß nicht vorgesehen.“**

Die Versicherung, erläutert die Schlichtungsstelle in ihrer Fallanalyse, habe nach dem Schreiben des Versicherungsnehmers im April, er stelle sein Gewerbe ruhend und ersuche um Prämienrückzahlung, zwar nicht annehmen können, dass der Versicherte seinen Betrieb endgültig schließen wolle – da der Versicherte auf die Übermittlung der Stornopolizze jedoch nicht reagiert habe, keine Prämien mehr bezahlt wurden „und auch sonst keine Absicht zur Fortführung des Betriebes“ erklärt, sondern erst im November eine „Weiterversicherung“ beantragt wurde, sei die Betriebsunterbrechungsversicherung mit Wirksamkeit der Übermittlung der Stornopolizze einvernehmlich aufgelöst worden. **Daher: Seitens der RSS kommt es zur Abweisung des Antrags des Versicherten, die Fortführung der Betriebsunterbrechungsversicherung anzuerkennen.**

„Das versicherte Risiko ist bei Ruhendstellung des Gewerbes vielmehr weggefallen.“ Gemäß Artikel 15 in den ABFT 20016 (Allgemeine Bedingungen für die Betriebsunterbrechungs-Versicherung für freiberuflich und selbständig Tätige), auf deren Grundlage die Betriebsunterbrechungsversicherung geschlossen wurde, steht zu „Kündigung, Erlöschen des Vertrages“: Der Versicherungsvertrag endet ohne Kündigung „bei endgültiger Schließung des Betriebes oder sonstigem Wegfall des versicherten Interesses“.

am 28. April, fünf Tage nach Eingang der Ruhendmeldung, eine Stornopolizze zur Betriebsunterbrechungsversicherung.

Mit 1. November des Jahres hob der Versicherte die Ruhendstellung seines Gewerbes wieder auf und ersuchte am 7. November über seinen Versicherungsmakler um



Newsletter vom Fachverband

Die Rahmenbedingungen für die österreichischen Versicherungsmakler werden durch vielfältige Regulierungen und Normen, aber auch durch unterschiedliche faktische Brancheneinflüsse bestimmt. Der Fachverband hat sich daher entschlossen, einen eigenen Newsletter zur besseren Orientierung der Versicherungsmakler herauszugeben.

Wir befinden uns dabei in einer immer komplexer werdenden und sich zusehends schneller verändernden Vermittler- und Beraterlandschaft und müssen lernen, mit teils gänzlich neuen Bedingungen umzugehen. Die Aufbereitung und Kommunikation vielfältiger Informationen nimmt daher eine immer wichtigere Rolle ein, um als Marktteilnehmer am Puls der Zeit zu bleiben“, betonen Fachverbandsobmann Christoph Berghammer und FV-Geschäftsführer Mag. Erwin Gisch in einem Motivenbericht zur Installation des Newsletters.

Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten als bundesweite

Interessenvertretung aller österreichischen Versicherungsmakler **hat daher ein neues Informationsmedium ins Leben gerufen**, das die Versicherungsmakler – in Ergänzung zu den Informationen durch ihre regionale Fachgruppe und zur Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“ – grundsätzlich im Monatsrhythmus mit überregionalen aktuellen Branchenthemen versorgen wird. Für den Fall, dass wichtige Informationen keinen Aufschub zulassen, wird der Fachverband diese mittels einschlägiger „Sonder“-Newsletter gesondert kommunizieren.

Ab sofort werden die Versicherungsrechts-News der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) des Fachverbandes in

den Fachverbands-Newsletter integriert. Damit bündelt der Fachverband das relevante und aktuelle Informationsangebot. „Wenn Sie mehr über Ihre Interessenvertretung auf Bundesebene erfahren wollen, freuen wir uns, wenn Sie beim Versicherungsmaklerportal der WKO www.ihrversicherungsmakler.at vorbeischaun“, betonen Berghammer und Gisch in ihrem Hinweis auf die neue Informationsschiene des Fachverbandes.

Spezielle Informationen zur aktuellen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in das österreichische Recht finden Interessierte insbesondere auf der separaten Fit-for-IDD-Website www.fitforidd.at. ■

09/2017



IHR BUNDES-NEWSLETTER



Inhaltsverzeichnis

12. ALPBACHER EXPERTENTREFFEN

- Nachlese zum 12. Alpbacher Expertentreffen

WICHTIGE MITGLIEDERINFORMATION

- Die neuen Regelungen zur Verhinderung von Geldwäsche

Neuaufgabe des Skriptums: „Rechts- und Versicherungswissen“

Der Fachverband der Versicherungsmakler unterstreicht: Das in einer Neuaufgabe erschiene Skriptum ist ein Muss für die Ausbildung in der Branche und das unverzichtbare Top-Nachschlagewerk für Versicherungsmakler und Berater.

Der Fachverband der Versicherungsmakler in der WKO hat vor Kurzem die Neuaufgabe des Skriptums „Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen für Versicherungsmakler“ präsentiert. „Das Skriptum, das sich in der Branche als qua-

Das Skriptum, das sich in der Branche als qualitative Lernunterlage und anerkanntes Nachschlagewerk etabliert hat, ist ein Muss für angehende wie bereits etablierte Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Aus- und Weiterbildung sind für unseren Berufsstand wichtig und tragen wesentlich zum Erfolg bei, betont Christoph Berghammer.

litative Lernunterlage und anerkanntes Nachschlagewerk etabliert hat, ist ein Muss für angehende wie bereits etablierte Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Aus- und Weiterbildung sind für unseren Berufsstand wichtig und tragen wesentlich zum Erfolg bei“, betont **Christoph Berghammer, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO).**

In insgesamt vier Bänden bzw. auf rund 1.500 Seiten findet sich profundes Fachwissen zu den Themenkomplexen Allgemeine Rechtskunde und Versicherungsvertragsrecht, Fachkunde, Personenversicherungen und Kfz-Versicherungen, Sachversicherungen bzw. Vermögensversicherungen und schließlich Versicherungsmaklerrecht. Aktuelle

Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung – beispielsweise rechtliche Änderungen infolge des VAG 2017, des Steuerreformgesetzes 2016/2017 sowie des Strafrechtsänderungsgesetzes 2016 – wurden dabei hinreichend berücksichtigt.

Als Verfasser des aktualisierten Skriptums konnten auch heuer wieder praxiserprobte Experten aus den jeweiligen Themengebieten gewonnen werden. Michael Schopper, Leiter des Arbeitskreises Bildung, über die Neuaufgabe der Ausbildungsskripten: „Der Erfolg des

Skriptums in den letzten Jahren bestätigt, dass ständige Weiterbildung und Wissenserwerb auch für etablierte Versicherungsmakler ein andauernder Prozess sind.“

Das Skriptum ist in Buchform ab sofort im WKO-Webshop unter <https://webshop.wko.at> erhältlich. Der Preis für vier Bände beläuft sich auf 126 Euro für Fachverbandsmitglieder bzw. 192 Euro für Nichtmitglieder.

Über Ausbildungskurse für Versicherungsmakler und Berater informiert Sie gerne die jeweilige Landesorganisation in den Bundesländern. ■



Michael Schopper, Leiter des Arbeitskreises Bildung.

Bündelung der Kräfte für eine digitale Drehscheibe zwischen Kunde, Makler und Versicherungsgesellschaften



Rainer Vogelmann und Matthias Lindenhofer



Werner Holzhauser

Das InsurTech-Unternehmen wefox, eine unabhängige Serviceplattform für Kunden, Versicherungsunternehmen und Makler und die Vereinigung österreichischer selbständiger Versicherungsmakler „DIE Maklergruppe“ mit Hauptsitz in Amstetten, kooperieren ab sofort eng. Mitglieder der Maklergruppe – aktuell mehr als 100 Versicherungsexperten an über 60 Standorten in Österreich – setzen somit langfristig auf das hybride Geschäftsmodell von wefox. Gemeinsam nehmen die beiden Unternehmen eine Vorreiterrolle in der Weiterentwicklung der Digitalisierung für Makler ein. IDD und weitere regulatorische Anforderungen werden für die Branche eine große Herausforderung – die beiden Unternehmen werden gemeinsam entsprechende Antworten für die Maklerpartner entwickeln.

„Mit dieser exklusiven Zusammenarbeit mit DIE Maklergruppe haben wir ein wichtiges, strategisches Ziel erreicht: wir wollen uns in Österreich nur auf eine Gruppierung konzentrieren und den Maklern die Wahl lassen, direkt mit uns oder über DIE Maklergruppe zusammen zu arbeiten. Wir setzen sowohl bei unserem System, wie auch unseren Partnern auf höchste Qualität. Die Zusammenarbeit mit der Maklergruppe ist für uns auch deshalb so wertvoll, weil wir um die Qualität der zugehörigen Makler wissen“, so Werner Holzhauser, Geschäftsführer wefox Österreich. „Die Zusammenarbeit basiert nicht zuletzt auf einer langjährigen gemeinsamen Wertschätzung.“

Rainer Vogelmann, Geschäftsführer DIE Maklergruppe: „DIE Maklergruppe ist Österreichs dynamischste Gruppierung und führend im Bereich Digitalisierung. Durch die Technologie von wefox, immerhin eines der größten und am besten kapitalisierten InsurTechs Europas, haben wir die digitale Zukunft unserer

Gruppierung bestens abgesichert und die Möglichkeit geschaffen die Entwicklung am österreichischen Markt federführend mitzugestalten.“

Hybrides Geschäftsmodell, Backoffice-Unterstützung und state of the arte CRM System – der Weg zu mehr Zeit für den Kunden

Die Bestände der Maklerpartner von DIE Maklergruppe werden Schritt für Schritt in das wefox-System als CRM integriert. In der ersten Integrationsphase wird das wefox-CRM-System anhand von zwei je fünfstelligen Kundenbeständen an die konkreten Bedürfnisse der Maklergruppe und ihrer Maklerpartner angepasst. „Diese gemeinsame Weiterentwicklung ist das A und O für den Erfolg. Denn der Makler muss zu 100% hinter dem System stehen“, so Holzhauser.

Matthias Lindenhofer, Geschäftsführer DIE Maklergruppe führt weiter aus: „Wir bringen umfangreiches Produkt-Know-How und auch unsere technologischen Entwicklungen in der Digitalisierung in das wefox-System ein und möchten unseren Partnern durch die Bündelung unserer Kräfte eine optimale Gesamtlösung, sprich eine digitale Drehscheibe zwischen Kunde, Makler und Versicherungsgesellschaften bieten.“

www.wefox.at | www.maklergruppe.at



IDD VERTRIEBSFORUM

Umsetzung der IDD in nationales Recht.
Auswirkungen auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten

In Kooperation mit dem Fachverband der Versicherungsmakler

DONNERSTAG, 16.11.2017

Begrüßung

Präs. Prof. Elisabeth STADLER
Bundesobmann Christoph BERGHAMMER, MAS
Bundesobmann KommR Akad. Vkm Horst GRANDITS

FESTVORTRAG: Was ist dran an der Brüsseler Regelungswut?

DI Dr. Franz FISCHLER

Vorsitz: Prof. Elisabeth STADLER, Präsidentin der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen

Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvertrieb „IDD“ in Österreich

MMag. Stefan TROJER, Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

Die Umsetzung der IDD im VAG 2016

MMag. Martin RAMHARTER, Bundesministerium für Finanzen (BMF)

Versicherungsvertrieb und Aufsichtskonvergenz - Bedeutung und Rolle von EIOPA

Dr. Ludwig PFLEGER, Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA)

Compliance und Aufsicht der Versicherungsvertreiber

Dr. Stephan KORINEK, Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA)

Statusklarheit und die Umsetzung im Zivilrecht (MaklerG, VersVG, HVertrG)

em.o.Univ.-Prof. Dr. Peter JABORNEGG, Universität Linz

Product Governance und Vergütung

Univ.-Prof. Dr. Michael GRUBER, Universität Salzburg

IDD: Neue Spielregeln für den digitalen Versicherungsvertrieb

Dr. Anika LOSKOT, Potz Loskot Rechtsanwälte

Der Vertriebsprozess für Versicherungsanlageprodukte nach IDD

Mag. Dieter PSCHIEDL, Vienna Insurance Group

Die Veranstaltung wird unterstützt von:



PODIUMSDISKUSSION „Praxisthemen der Umsetzung“

Bundesobmann Christoph BERGHAMMER, MAS (FV der Versicherungsmakler),
Bundesobmann KommR Akad. Vkm Horst GRANDITS (Bundesgremium der
Versicherungsagenten), VD Mag. Hermann FRIED (Wiener Städtische Versicherung AG VIG),
VD Dr. Philip STEINER (Nürnberger Versicherung AG),
GD Dr. Josef STOCKINGER (Oberösterreichische Versicherung AG)

Moderation: Ronald BARAZON



IDD VERTRIEBSFORUM

Umsetzung der IDD in nationales Recht.
Auswirkungen auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten

Termin: Donnerstag, 16. November 2017, 09.00 bis 17.30 Uhr

Ort: Allianz Stadion
1140 Wien, Gerhard-Hanappi-Platz 1

Early-Bird-Ermäßigung bis 5. Oktober 2017: € 99,-- für Mitglieder der GVFW
€ 129,-- für Nicht-Mitglieder der GVFW

Teilnahmegebühr ab 6. Oktober 2017: € 119,-- für Mitglieder der GVFW
€ 149,-- für Nicht-Mitglieder der GVFW

Alle Preise sind Nettopreise.

Anmeldeschluss: 25. Oktober 2017

>> ONLINE-ANMELDUNG: www.gvfw.at <<

TEILNAHME- UND STORNOBEDINGUNGEN:

Die Anmeldung erfolgt im Internet unter www.gvfw.at. Bei Seminaren mit begrenzter Teilnehmerzahl werden die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Der Veranstalter behält sich vor, aus wichtigen Gründen Seminare zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen. Eine schriftliche Stornierung ist bis zum Tag des Anmeldeschlusses kostenfrei. Nach Anmeldeschluss oder bei Nichterscheinen am Veranstaltungsort muss aus organisatorischen Gründen die volle Teilnahmegebühr verrechnet werden. Eine Ersatzperson kann gerne genannt werden. Die Seminargebühr umfasst die Seminarunterlage, das Mittagessen und Erfrischungen in der Pause. Die Rechnung gilt als Anmeldebestätigung und ist rechtzeitig vor dem Seminartermin zu bezahlen. **Zahlungen bitte erst nach Rechnungseingang.**

Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer
oder unter der ERGO Service Line +43 1 27444-6440
makler@ergo-versicherung.at

Sicher Aktiv Plus

Die Unfallversicherung mit bis zu
500 % Leistung, REHA-Management
und 24h SOS-Service weltweit.

www.ergo-versicherung.at

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Wien**Alles, was Recht ist**

Rechtswissen ist in der Versicherungsbranche elementar, sei es nun im Versicherungswesen selbst oder in Bereichen wie Sozialversicherung, Gewerbeordnung, Konsumentenschutzgesetz, EU-Recht oder Gesellschafts- und Schadenersatzrecht.

Mittlerweile ist das Seminar „Rechtswissen für den Versicherungsmakler“ ein Fixpunkt im Weiterbildungsangebot der Branche, und auch heuer veranstaltet die Fachgruppe Wien in Kooperation mit der Helvetia

versicherungen AG eine Neuauflage zu diesem hochkomplexen Bereich der Versicherung.

An vier Tagen haben die Teilnehmer die Möglichkeit, in den Räumlichkeiten der Generaldirektion der Helvetia am Hohen

Markt eine umfassende Einführung in die Materie zu erhalten.

Die Referenten sind erfahrene Praktiker, die gemeinsam auf über hundert Jahre Praxiserfahrung zurückblicken können. ■

TERMINE, VORTRAGENDE, THEMEN:

- Montag, 23. 10. 2017 – Dr. Johannes Stögerer: Schadenersatz- und Vertragsrecht
- Dienstag, 24. 10. 2017 – Dr. Helmut Tenschert: Grundzüge der österreichischen Rechtsordnung
- Montag, 13. 11. 2017 – Mag. Erwin Gisch: Das Versicherungsvertragsrecht als Sonderprivatrecht und Versicherungsbedingungen
- Dienstag, 14. 11. 2017 – RA Dr. Roland Weinrauch: Nationales und Internationales Recht, spezifisches Recht für Versicherungsmakler

Mitglieder der Fachgruppe Wien lösen jetzt ihren Rechtswissen-Bildungsscheck ein und bezahlen nur 396 Euro (regulärer Preis: 990 Euro)!

Weitere Informationen unter www.wiener-versicherungsmakler.at.

Früh übt sich

Einer für alle, alle für einen – so geht Versicherung: Unter diesem Motto engagierten sich die Wiener Versicherungsmakler im Rahmen der Kinder Business Week 2017. In einem interaktiven Workshop sollten die junge Generation für das Thema Absicherung sensibilisiert und der Alltag eines Versicherungsmaklers veranschaulicht werden.

Gemeinsam mit den Versicherungsmaklern Brigitte Kreuzer und Tibor Nehr erarbeiteten die Kinder verschiedene Alltagsszenarien und erhielten spielerisch Antworten auf Versicherungsfragen.

„Wer jung ist, kann sich das Ausmaß eines Unfalls oder einer Krankheit wie Invalidität, Berufsunfähigkeit oder Haftung mit dem Privatvermögen nur schwer vorstellen. Je früher wir Kinder und Jugendliche für die richtige Absicherung sensibilisieren, umso besser finden sie sich als Erwachsene im Versicherungsdschungel zurecht. Das wäre auch eine wichtige Bildungsmaßnahme in den Schulen. Denn die Kids von heute sind die Konsumenten von morgen“, erklärt **Brigitte Kreuzer, Fachgruppenobmann-Stv. der Wiener Versicherungsmakler.**

Wie wichtig Bildung ist und was die einzelnen Generationen voneinander lernen können, zeigen die Wiener Versicherungsmakler auch im Rahmen ihres

16. Informationstages auf. Unter dem Motto „Generationen bilden“ findet dieser am 28. Februar 2018 in den Wiener Sofiensälen statt. ■



Die Kinder Business Week 2017 bot Spiel, Spaß und interessante Fakten rund um das Thema Versicherung.

Tirol

Unterstützung für SOS-Kinderdorf

Mit den Teilnahmegebühren aus dem achten Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler wurde erneut die Hauspatenschaft für das Haus Emil Lang im SOS-Kinderdorf in Imst übernommen.

Haupتانliegen ist dabei die Unterstützung von Kindern aus der Region. „Es ist uns ein wesentliches Anliegen, dem SOS-Kinderdorf Imst finanziellen Rückhalt zu geben. So wird Kindern und Jugendlichen aus einem sozial schwächeren Umfeld eine Perspektive geboten“, zeigt sich Fachgruppenobmann Mag. Thomas Tiefenbrunner über die Fortsetzung der Kooperation erfreut.

Zurzeit werden vier Familien im Zuge des Eltern-Kind-Wohnens unterstützt. In rund sieben Kinderwohngruppen leben aktuell

über 40 Kinder. Förderungen jeglicher Art werden von der nichtstaatlichen Organisation konstant benötigt. „Jede noch so kleine Spende kann helfen und sichert, dass wir unsere Tätigkeit in so hohem Ausmaß weiterführen können“, versichert Manuela Mader von SOS-Kinderdorf. Einladungen von Seiten verschiedener Betriebe sind ebenso willkommen. „Durch Schnuppertage erhalten Jugendliche wertvolle Einblicke in die Abläufe von Unternehmen. So können sie sich früh genug mit ihrer Berufswahl befassen.“ ■



Strahlende Gesichter bei der Scheckübergabe: die Tiroler Versicherungsmakler rund um FGO Thomas Tiefenbrunner.

Immer up to date

Der Fachverband hat einen eigenen Bundes-Newsletter ins Leben gerufen, der monatlich alle Mitglieder österreichweit über aktuelle branchenspezifische Themen informieren soll. Die erste

Ausgabe wurde Anfang September verschickt, zukünftig wird künftig im Monatsrhythmus versendet.

Darüber hinaus haben auch Nichtmitglieder die Möglichkeit, sich bei Interesse zu

diesem Bundes-Newsletter anzumelden. Hierfür kann man sich mittels Anmeldeformular auf der Homepage des Fachverbandes registrieren, eine Abmeldung ist natürlich jederzeit möglich. ■

Datenschutzgrundverordnung & Geldwäsche

Die neue Datenschutzgrundverordnung ist eines der Mittel im Kampf

gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung. Der Fachverband bietet seinen Mit-

gliedern nun im Rahmen einer Roadshow eine Informationsveranstaltungsreihe. ■

PROGRAMM

- Einleitung & Moderation durch Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Erwin Gisch und Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS
- Begrüßung durch den jeweiligen Fachgruppenobmann

Geldwäsche & Terrorismusfinanzierung

- Die neuen Regeln zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (ca. 40 min); Dr. Elena Scherschneva, Bundeskriminalamt, Geldwäschemeldestelle

Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)

- Allgemeine Informationen zur praktischen Anwendung der DSGVO (ca. 45 min); Mag. Ursula Illibauer, WKO Bundessparte Information & Consulting
- Spezifische Informationen für Versicherungsmakler zur DSGVO (ca. 45 min); Dr. Roland Weinrauch, Weinrauch Rechtsanwälte
- Technische Anforderungen an die Verwaltungsprogramme der

Makler in Folge (ca. 40 min); Josef Sylle bzw. Herbert Orasche, Arbeitskreis Technologie

Zeitliche und inhaltliche Änderungen vorbehalten.

Diese Veranstaltung ist Mitgliedern der Fachgruppen der Versicherungsmakler vorbehalten. Hierfür werden 40 Credits für das Weiterbildungszertifikat angerechnet. Eine gesonderte Einladung erfolgt rechtzeitig von der jeweiligen Fachgruppe.

Christoph Berghammer und Erwin Gisch freuen sich auf Ihr Kommen.

Termine 2017

Die Veranstaltung findet an vier Locations österreichweit statt.

Für:

Steiermark und Kärnten in Graz am 27. November.

Gleichzeitig gibt es eine Live-Übertragung in Klagenfurt.

Wien, NÖ und Burgenland in Brunn am Gebirge: 29. November

Oberösterreich und Salzburg in Mondsee: 4. Dezember

Tirol und Vorarlberg in Innsbruck: 12. Dezember

Versicherungsforum Krems: Haftungsfrage Cybercrime

Das bereits dritte Kremser Versicherungsforum findet am 2. Oktober 2017 an der Donau-Universität Krems statt. Zentrales Thema der diesjährigen Veranstaltung sind die neuen Risiken, die aus dem Cyberspace drohen.

Das Internet hat unser gesamtes Leben auf den Kopf gestellt. Viele Dinge funktionieren heute rascher und einfacher als noch vor 20 Jahren, weltweite Kommunikation und Information sind in Sekundenbruchteilen und mit einem Mausklick möglich. Allerdings haben auch Kriminelle den Cyberspace sehr rasch als ideale Spielwiese für sich entdeckt. Heute können die Täter von überall auf dem Planeten Viren losschicken, arglose User „abzocken“ oder ganze EDV-Systeme großer Unternehmen in Geiselhaft nehmen. Die Chancen, gefasst zu werden, sind wegen der Anonymität des Netzes gering. Mittlerweile sind hier auch schon eigene Abteilungen der nationalen Polizeidienste, aber auch die Firmen selbst auf dem Plan, um solche – meist räuberische – Ansinnen zu unterbinden. Dadurch ergeben sich jedoch auch ganz neue Versicherungsfragen.

Vernetzung und Komplexität

Die Vorträge der Experten und Expertinnen im Rahmen des dritten Kremser Versicherungsforums, das in Kooperation mit dem **Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich stattfindet, beschäftigen sich daher mit ausgewählten Bereichen der Haftpflicht-, Cyber- und Rechtsschutzversicherung.** Der Fokus liegt entsprechend auf aktuellen Entwicklungen und Neuerungen im Versicherungsbereich. Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner von der Johannes Kepler Universität Linz referiert über die Versicherbarkeit von reinen Vermögensschäden. Der Haftpflichtexperte und Unternehmensberater Dr. Johannes Stögerer gibt Einblicke ins Thema Risk Management in der Haftpflichtversicherung. Der Versicherungsschutz vor Cyber-Risiken steht im Zentrum des Vor-

trags von **Mag. Kerstin Keltner von der Koban Südvers Group, die auch die Abgrenzung zwischen Cyber-, D&O-, Vertrauensschaden- und Berufshaftpflichtversicherung erklärt. Dr. Daniel Rubin vom Institut für Zivilrecht der Universität Wien gibt Einblicke in die Funktion und Wirkungsweise von Pflichthaftversicherungen. Dr. Maximilian Brunner von der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt informiert über das Recht auf einen „Vertrauensanwalt“ in der Rechtsschutzversicherung.**

Aktualisierung des Wissensstandes

„Gerade im Versicherungsbereich geht es darum, den eigenen Wissensstand laufend zu aktualisieren – sonst wird man schnell vom Wettbewerb überholt“, unterstreicht Dr. Arlinda Berisha, LL.M., Leiterin des Fachbereichs Versicherungsrecht am Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen. „Mit dem Versicherungsforum bietet die Donau-Universität Krems – neben unseren Uni-

versitätslehrgängen und Certified Programmes – eine Möglichkeit, sich rasch über verschiedene aktuelle Entwicklungen zu informieren.“

„Mit dem Fokus auf Risikomanagement, Haftpflicht sowie D&O-Versicherungen ist das Versicherungsforum 2017 insbesondere auch für Gewerbeversicherungs- und Industrieversicherungsmakler interessant – denn dort sind präzise, individuelle und innovative Versicherungskonzepte für Risiken mit hoher Komplexität die Regel“, **betont Dr. Klaus Koban, MBA, Geschäftsführer der Koban Südvers Group GmbH und Mitglied des wissenschaftlichen Beirats des Departments für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen. Neben der fachlichen Expertise bietet das Forum aber auch eine Plattform zur Vertiefung der Branchenkontakte und Erweiterung des beruflichen Netzwerks.** Darüber hinaus kann die Veranstaltung zum Erwerb des Weiterbildungszertifikats des Fachverbandes angerechnet werden. ■

3. KREMSER VERSICHERUNGSFORUM

Wann: 2. Oktober 2017

Beginn: 9.30 Uhr

Ort: Audimax der Donau-Universität Krems

Kosten: 150 Euro

Weitere Informationen: www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum

<http://www.donau-uni.ac.at/de/departement/euro/fachbereich-versicherungsrecht/>

Rückfragen:

Dr. Arlinda Berisha, LL.M.

Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen

Donau-Universität Krems

Tel.: +43/2732/893-2414

arlinda.berisha@donau-uni.ac.at

www.donau-uni.ac.at/recht



RDB für Versicherungsmakler

Der renommierte Fachverlag MANZ und der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten haben gemeinsam das Paket „RDB für Versicherungsmakler“ entwickelt und beim 12. Expertentreffen der Versicherungsmakler im Rahmen des Europäischen Forum Alpbach präsentiert.

Die RDB ist eine seit mehr als 30 Jahren Österreichs marktführende Rechtsdatenbank. Maßgebliche juristische Fachzeitschriften, Bücher und Entscheidungssammlungen von MANZ und anderen namhaften Verlagen stehen rund um die Uhr zur Online-Recherche bereit. In Zusammenarbeit mit dem Fachverband wurde dieses umfangreiche Angebot auf den Bedarf der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hin überprüft und angepasst. Die „RDB für Versicherungsmakler“ fasst versicherungsrechtliche Inhalte der RDB Rechtsdatenbank und solche, die eigens vom Fachverband der Versicherungsmakler produziert werden, zu einem neuen Paket zusammen.

Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS, über die neue Rechtsdatenbank für Versicherungsmakler:
„Wir Makler leben in einem kontinuierlich

komplexer werdenden Marktumfeld. Dies betrifft auch die rechtlichen, insbesondere versicherungsrechtliche Themenstellungen. Die Idee, mit dem MANZ Verlag eine auf den Maklerbedarf zugeschnittene Rechtsdatenbank zu entwickeln, war vom Gedanken getragen, die Möglichkeit zu schaffen, schnell und unkompliziert auf diejenigen Inhalte zugreifen zu können, die der Makler für seine tägliche Arbeit braucht. Ich denke, dass uns das gemeinsam mit dem MANZ Verlag zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis gelungen ist.“

Enthalten sind alle wichtigen versicherungsrechtlichen Unterlagen wie

- **Empfehlungen der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)**
- **Musterverträge und Beratungsprotokolle, WKO-Ausbildungsskripten, Kommentare, Handbücher: u. a. VersVG (Grubmann) ABGB-ON (Kletečka/**

Schauer), Haftpflichtversicherungsrecht (Gisch/Koban/Ratka)

– **Zeitschriften wie etwa ecosex, AnwBl, VR, VRInfo, VbR**

– **die Versicherungsrechtliche Entscheidungssammlung sowie**

– **Normen und Entscheidungen.**

„Wir freuen uns sehr, dass das RDB Versicherungsmakler-Paket hier in Alpbach auf großes Interesse gestoßen ist“, so **Mag. Elmar Ehm, Leiter des Key Account Managements bei MANZ, der auch schon zahlreiche Abschlüsse verzeichnen konnte.**

„Mit diesem Paket haben wir eine in Österreich einzigartige Rechtsdatenbank für unseren Berufsstand entworfen. Die RDB für Versicherungsmakler ist ein Tool, das jeder Versicherungsmakler bei seiner täglichen Arbeit benötigt“, so **Dr. Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband.** ■

The screenshot shows the RDB.at search interface. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Suchen', 'Nachschlagen', 'Merkliste', 'Einstellungen', 'Kontakt', and 'Hilfe'. The search bar contains 'IDD'. Below the search bar, there are several filter options: 'Suche in' (keine Einschränkung), 'Datum' (Dokumente in aktueller Fassung), 'Entscheidung', 'Norm', 'Werk/Fundstelle', and 'Autor'. There are also input fields for 'Geschäftszahl' and 'Jahr/Heft/Seite/Nummer'. A search button 'Suche starten' is located at the bottom right of the search area. The results section shows '24 Dokumente in Kategorie: Gesamter Inhalt' and a list of documents, including 'HANDBUCH' dated 31.07.2017.

Das unterschätzte Risiko

79 Prozent der Österreicher fühlen sich von der Gefahr einer möglichen Berufsunfähigkeit kaum bedroht, so das Ergebnis einer aktuellen Studie der Allianz Versicherung in Österreich. Zu oft verlässt man sich darauf, dass im Ernstfall der Staat schon einspringen wird.

Berufsunfähigkeit zählt nicht zu den großen Sorgen der Menschen in unserem Land“, so der Befund von **Allianz-Vorstand Dr. Johann Oswald**. Nur 23 Prozent der Männer und 20 Prozent der Frauen fürchten sich vor plötzlicher Berufsunfähigkeit. Wobei es erhebliche Unterschiede zwischen den Berufsgruppen gibt: Während sich 31 Prozent der Handwerker und Gewerbetreibenden und 27 Prozent der Beschäftigten im Tourismus vor Berufsunfähigkeit fürchten, tun dies nur 13 Prozent der Lehrer und 11 Prozent der öffentlich Bediensteten. Anders ausgedrückt: Bei den Selbstständigen ist das Bewusstsein ausgeprägter als bei Angestellten oder gar Beamten.

Insgesamt sind derzeit 450.000 Menschen von Berufsunfähigkeit betroffen. Rund 143.000 Menschen, die noch nicht das gesetzliche Pensionsalter erreicht haben, beziehen eine Berufsunfähigkeits- oder Invaliditätspension. Dennoch hat **nur ein**

Drittel der Österreicher in irgendeiner Art für den Fall einer Berufsunfähigkeit vorgesorgt. Laut Allianz-Studie ist dieser Anteil in den letzten fünf Jahren sogar gesunken: „Offensichtlich rechnen nur wenige Menschen damit, dass sie von Berufsunfähigkeit persönlich betroffen sein könnten“, so Oswald. „Auch der Wiedereinstieg nach temporärer Berufsunfähigkeit könnte nach Meinung der Befragten zum Problem werden: 68 Prozent glauben nicht, dass sie nach ein bis eineinhalb Jahren Ausfall **problemlos an ihren Arbeitsplatz zurückkehren** könnten, selbst bei langjähriger Firmenzugehörigkeit“, berichtet Oswald. Im Rahmen der BU-Versicherung der Allianz wird genau diesem Umstand Rechnung getragen: „Im Gegensatz zur Sozialversicherung versichert die private BU-Versicherung der Allianz immer den zuletzt ausgeübten Beruf und kann auf keine andere Tätigkeit verweisen, die der Versicherte noch ausüben könnte. Bei tatsächlicher Wiederaufnahme einer Tä-

tigkeit kann die BU-Leistung entfallen, wenn die neue Tätigkeit der bisherigen Lebensstellung und Einkommen entspricht“, erläutert **Claudia Schlosser**, Bereichsleiterin Maklervertrieb, gegenüber dem VM. Die Allianz ist mit zwei Produkten auf dem Markt, der Allianz Berufsunfähigkeitsversicherung sowie der **Körperkasko**. Diese ist speziell zugeschnitten auf körperlich hart arbeitende Menschen in handwerklichen Berufen sowie auf Personen, die aufgrund ihrer Tätigkeit oder wegen spezifischer Vorerkrankungen eine BU-Absicherung nicht abschließen können.

Thema Beratung

„Die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ist ein fixer Bestandteil in vielen Beratungsgesprächen unseres Stammvertriebs“, so Schlosser. „Auch bei unseren Maklerpartnern legen wir den **Fokus auf biometrische Produkte wie Körperkasko, Risikoleben und BU**.“ Sie empfehle, die Absicherung bereits mit dem Einstieg ins Berufsleben zu beginnen: „Wir setzen kontinuierlich auf das Thema und sehen, dass immer mehr Berater ihre Kunden absichern. Die **Durchdringung der Absicherung steigt**, und das zeigt uns, dass dieses Thema richtig ist und von den Kunden angenommen wird.“

„Unsere Aufgabe als Versicherer ist es, unseren Kunden ein **der Realität entsprechendes Risikobewusstsein** zu vermitteln“, bestätigt auch **Mag. Josef Adelman**, Vorstandsvorsitzender Ergo Versicherung AG. „Den Menschen muss klar sein, dass das Risiko Berufsunfähigkeit – wenn es eintritt – **erhebliche Einbußen** bei der Bestreitung des täglichen Lebens bedeutet.“ Mittlerweile verliere jeder vierte Österreicher im Lauf seines Arbeitslebens aus gesundheitlichen Gründen



Das BU-Risiko kann schon in jungen Jahren schlagend werden.

seine Arbeitskraft. „Durch Gesetzesänderungen im Jahr 2014 wurden die Zugangsbestimmungen zu Berufsunfähigkeitspensionen erschwert. Dazu kommt, dass die Ablehnungsquoten der Sozialbehörden sehr hoch sind: Nur rund **drei von zehn Anträgen** werden positiv beschieden“, warnt Adelman. **Studenten, Lehrlinge oder Hausfrauen** würden bei Berufsunfähigkeit oft gar keine staatliche Pensionsleistung erhalten. Dazu herrsche auch noch der Irrglaube, dass Berufsunfähigkeit hauptsächlich durch Unfälle ausgelöst werde: „Tatsächlich sind es aber Erkrankungen des Bewegungsapparats und der Psyche, die in den häufigsten Fällen zu Berufsunfähigkeit führen.“ Er ist überzeugt, dass die Bedeutung der privaten BU in den nächsten Jahren steigen wird: „Wir bemerken dieses **steigende Risikobewusstsein** auch bei unseren Kunden. Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist das einzig adäquate Instrument, um bei Verlust der Arbeitskraft die durch den Einkommensausfall **entstehende Versorgungslücke zu schließen.**“ Aus diesem Grund müsse der BU in Zukunft eine größere Rolle zugewiesen werden. „Ich denke, die Versicherungsberater – allen voran die Versicherungsmakler – sind an dieser Stelle aufgerufen, für mehr Verständnis über das Risiko Berufsunfähigkeit und für mehr Kenntnis über Produkte zur **Linderung der finanziellen Folgen** von Berufsunfähigkeit zu sorgen.“

Chance für Vermittler

Auch **Gerhard Heine**, Partnervertriebschef bei der Wiener Städtischen, weiß: „Psychische Erkrankungen, Unfälle, Krankheiten des Bewegungsapparats und Herz-Kreislauf-Erkrankungen sind die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit.“ Aus seiner Sicht sei die BU neben der Privathaftpflicht und der Unfallversicherung **der wichtigste Existenzschutz.** Dennoch sei der heimische Markt noch sehr unterentwickelt: „Nur rund fünf Prozent

der Erwerbstätigen haben eine BU-Versicherung. **Für Vermittler ist das eine große Chance**, aber für viele Berater ist die BU zu komplex und zu beratungsintensiv.“ Neben dem „Work-Life-Airbag“ hat die Städtische im letzten Jahr das günstige

„**Neben dem „Work-Life-Airbag“ hat die Städtische im letzten Jahr das günstige und einfache Alternativprodukt „Multi Protect“ als Existenzschutz auf den Markt gebracht: „Das Produkt kommt sehr gut an, wir haben seit dem Launch im Frühjahr 2016 über 10.000 Polizzen abgesetzt.“**“

und einfache Alternativprodukt **„Multi Protect“** als Existenzschutz auf den Markt gebracht: „Das Produkt kommt sehr gut an, wir haben seit dem Launch im Frühjahr 2016 über 10.000 Polizzen abgesetzt.“

Dr. Barbara Neumayr leitet bei der Nürnberger Versicherung in Österreich die Abteilung Risikoprodukte. Auch sie registriert, wie sehr das Risiko unterschätzt wird: „Betroffen sind alle Altersschichten – auch Jüngere.“ Viele vertrauten darauf, vom sozialen Netz aufgefangen zu werden: „Aber die staatlichen Leistungen sind **an bestimmte Voraussetzungen geknüpft** und von der Höhe her oftmals unzureichend.“ Gerade diese Anspruchsvoraussetzungen seien in den letzten Jahren verschärft worden: „Anstelle einer befristeten Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits- bzw. Invaliditätspension tritt seit 2014 ein der Höhe nach ähnliches Reha- oder Umschulungsgeld mit dem Ziel, die Betroffenen mittels verpflichtender Reha- und/oder Umschulungsmaßnahmen wieder ins Berufsleben zu integrieren.“ Unterm Strich sollte die **staatliche Unterstützung deshalb nur als Grundabsicherung** betrachtet werden.

Die BU werde in Österreich zwar auf einem hohen Produktniveau angeboten, sei aber **trotzdem noch ein Nischenprodukt:** „Die Aufgabe der Versicherer und auch Versicherungsvermittler wird es sein, die Kun-



**Ich bin ein
Rechthaber!
Und Sie?**

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

**0800 386 300
www.das.at**

D.A.S. Rechtsschutz AG

Find us on 



**DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

den noch mehr aufzuklären, den Bedarf offenzulegen und kundenorientierte Lösungen anzubieten.“ Die Nürnberger biete hierzulande seit Jahren zwei BU-Produkte: den Selbstständigen-Tarif Plan B und den Zusatztarif BUZ. „Mit den Verkaufszahlen sind wir zufrieden, aber wir möchten das **bestehende hohe Verkaufspotenzial** noch wesentlich besser ausnützen. Daran wird mittels **neuer Produktlösungen** und mehr Information über die Notwendigkeit der privaten BU-Vorsorge gearbeitet.“

Produkte weiterentwickeln

„Eine finanzielle Vorsorge muss auch jene Ereignisse berücksichtigen, die eine Ausübung des bisherigen Jobs aufgrund einer schweren Erkrankung oder eines Unfalls unmöglich machen“, stellt **Dr. Martin Sturzbaum**, CIO Leben/Kranken der Generali Versicherung, klar. Die BU-Versicherung stelle für die Generali einen wichtigen Baustein in ihrem Angebot dar: „Wir investieren daher auch ständig in die **Weiterentwicklung des Produkts** und in die **Vereinfachung der Prozesse**. Wir sind vor diesem Hintergrund mit den Steigerungsraten in unserem Haus sehr zufrieden und sehen aufgrund der geringen Marktabdeckung in Österreich auch weiterhin substanzielles Wachstumspotenzial.“ Bei der Berufsunfähigkeit bestehe die Herausforderung vor allem darin, das Bewusstsein zu schaffen, dass nur eine private BU-Versicherung alle Fälle von Berufsunfähigkeit abdeckt. „Die BU-Versicherung ist derzeit am österreichischen Markt noch deutlich unterrepräsentiert. Dabei ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung leistbar und stellt im Ernstfall eine unverzichtbare Absicherung der Existenz dar. Unsere Kundenbetreuer machen in persönlichen Beratungsgesprächen auf dieses Thema aufmerksam und versuchen, unsere Kunden entsprechend zu sensibilisieren.“

Mag. Willi Bors, Direktor Österreich der Dialog Lebensversicherung, bringt es drastisch auf den Punkt:

„Berufsunfähigkeit ist das gravierendste

biometrische Risiko. Wer seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, gerät in eine **existenzbedrohende Situation**.“ Auch beim Spezialversicherer sieht man ein steigendes Interesse am Produkt: Ausschlaggebend hierfür sind die **Mängel bei der gesetzlichen Absicherung**: die unzureichende Pensionshöhe, die langen Anwartschaftszeiten, die restriktive Zuerkennungspolitik sowie die Einschränkungen bei der befristeten Invalidität bzw. Berufsunfähigkeit nach dem Sozialrechtsänderungsgesetz von 2014. Langfristig ist eine gänzliche Abschaffung des gesetzlichen Anspruchs wie in Deutschland zu erwarten. So wird die private Absicherung gegen Berufsunfähigkeit eine **große sozialpolitische Relevanz** erlangen.“

Angesichts der mageren Marktdurchdringung von nur fünf Prozent sei Aufklärung seitens der Versicherungswirtschaft, des Staates und der **Konsumentenschützer** notwendig: „Den Versicherungsmaklern eröffnen sich mittelfristig ausgezeichnete Geschäftschancen; es gilt, das Potenzial zu heben.“ Die Dialog bietet dazu maßgeschneiderte Produkte: „Unsere Tarife zur BU-Absicherung verfügen über ein hervorragendes Bedingungsnetzwerk mit Alleinstellungsmerkmalen und vielen konsumentenfreundlichen Lösungen. Von

den namhaften Ratingagenturen sind sie top-bewertet.“ Auch will man den Versicherungsschutz günstiger gestalten: „Beim Tarif **SBU-solution®** wird die Prämie altersabhängig und damit immer risikoadäquat kalkuliert. Dadurch kommen Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien zu einem **vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz** gegen Prämien, die der Markt sonst nicht zu bieten hat.“ Die zweite Lösung ist das **Beratungskonzept Arbeitskraftsicherung**: „Wir empfehlen die höherpreisige BU in erster Linie für Akademiker und die Angehörigen kaufmännischer Berufe, die damit zu einem hochwertigen Vollschutz kommen.“ Für Handwerker, gefahrenge-neigte oder künstlerische Berufe empfiehlt Bors die Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die für deutlich günstigere Prämien einen soliden Basisschutz bietet. „Unser Geschäft mit Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen entwickelt sich positiv. Aufgrund der Rahmenbedingungen sind aber auch wir **durch die begrenzte Marktdurchdringung limitiert**. Wenn der Markt wächst, sind wir als Anbieter von Top-Produkten und -Services vorn dabei. Hiervon werden unsere Vertriebspartner in besonderer Weise profitieren.“ ■



Die Berufsbehinderung führt sehr oft zu beträchtlichen Einkommensverlusten. Ein Risiko, das mit leistbaren Prämien versicherbar ist.

Konkurrenzlos für Makler

Der Österreichische Versicherungsmaklerring (ÖVM) bietet überparteiliche Interessenvertretung, Beratung und Schulungen. Als Konkurrenz zum Fachverband versteht er sich dennoch nicht, viel mehr als Ergänzung und Partner.

1 982, als der Maklerring gegründet wurde, waren die Versicherungsmakler in der Kammer noch nicht derart fach- und sachkundig vertreten wie heute. Einige sahen aber bereits damals die dringende Notwendigkeit, Anliegen der Branche professionell und konzertiert zu vertreten und profunde Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten zu bieten. „Heute sind wir sehr gut mit dem Fachverband abgestimmt“, erklärt **Mag. Alexander Meixner, Vizepräsident des ÖVM**. „Viele Fachgruppenmitglieder sind ja auch bei uns Mitglied.“ Von denen gibt es mittlerweile 553. „Die kleinen Makler, die Einzelkämpfer, profitieren am meisten von unserem umfassenden Angebot. Die größeren nutzen vorwiegend unser vielfältiges Seminarangebot!“

Der Verein setzt dabei konsequent auf Information: So betreibt man beispielsweise ein eigenes Forum, in dem Fachfragen gestellt, diskutiert und Erfahrungen ausgetauscht werden können: „Wir nutzen hier quasi die Schwarmintelligenz unserer Mitglieder“, so Meixner. Das passiert online oder über die eigene Zeitung „**makler intern**“. Auch können Mitglieder das extensive Formularwesen des ÖVM oder die Rechtsberatung nutzen. Weitere Angebote: eine eigene Schaden-App, Risikoanalysen, Vergünstigungen bei Fachpublikationen und externen Veranstaltungen sowie die erst kürzlich ins Leben gerufene Unternehmensnachfolgeplattform „Follow me“. Mit Gerhard Veits hat man sogar einen Ombudsmann. Darüber hinaus veranstaltet der ÖVM im Zweijahrestakt eine der wichtigsten Branchenveranstaltungen: „**Das ÖVM-Forum in Linz gilt mittlerweile als ultimativer Branchentreff**“, so Meixner. **Dort werden auch die begehrten Assekuranz Awards Austria (AAA) verlie-**

hen: „Diese Auszeichnungen haben einen wirklich hohen Stellenwert, da sie ausschließlich auf Maklerbewertungen beruhen. Sie gelten als zuverlässig und unabhängig.“ Nicht zuletzt ist der AAA auch ein gutes Tool für die Makler, denn viele Versicherer würden mit dem Award werben.

Weiter mit Bildung

Ein besonderer Fokus liegt auch auf der Förderung junger Makler: „Erfahrene Makler unterstützen junge, denn je mehr Vernetzung und fachliches Know-how wir haben, desto besser ist das für das Gesamtimage der Branche“, ist Meixner überzeugt. „Versicherung ist ein Vertrauensgeschäft, da kommt es sehr auf die Persönlichkeit des Vermittlers an.“

Das zentrale Aufgabengebiet sieht der ÖVM jedoch in seinem breit gefächerten Bildungsangebot: „Wir sind die einzige Organisation, die für Maklerpersonal eine valide Ausbildung bietet“, betont Alexander Meixner. Im Seminarzentrum im 14. Wiener Gemeindebezirk finden regelmäßig Lehrveranstaltungen statt. Herzstück ist dabei die Fachgrundausbildung für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von Maklerbüros. Im Gesamtlehrgang erlernen sie hier in einem Jahr alle Grundlagen des Maklerberufs. Abgeschlossen wird mit einer **schriftlichen und mündlichen Zertifizierungsprüfung**. Darüber hinaus gibt es Spezialseminare zu einer Vielzahl von Themen: „Am beliebtesten sind Veranstaltungen zu Themen, die man unmittelbar in die Praxis umsetzen kann.“ Viele der Seminare finden auch an Standorten in den Bundesländern statt. Wer dennoch keine Möglichkeit hat diese zu besuchen, der kann an einem der Webinare des ÖVM teilnehmen. Ein Angebot, das sich großer Beliebtheit erfreut: 2016

wurden 54 Seminare und vier Webinarreihen veranstaltet, bei denen man 1.127 Teilnehmer begrüßen durfte.

Kein Wunder also, dass der ÖVM die im Rahmen der IDD vorgesehene Ausbildungspflicht begrüßt. Keine Freude hat man hingegen mit anderen Regelungen dieser Richtlinie. Ganz im Einklang mit dem Fachverband stellt Alexander Meixner klar: „Das Provisionsverbot ist ein absolutes No-Go!“ Durchaus sinnvoll sei es aber, den Status von Maklern und Agenten zu definieren. Und er hat eine Forderung: „Die Gesellschaften sollen Nettotarife anbieten, um das Honorarwesen in Österreich aus dem Dornröschenschlaf zu wecken.“ Dem Kunden müsse klar sein, welche Dienstleistung er erhält: „Hier besteht Erklärungsbedarf. Es muss mehr darüber gesprochen werden“, so Meixner. Und: „Das Privatkundengeschäft gehört mit Sicherheit standardisiert, damit es auf Dauer profitabel bleibt!“ ■



Alexander Meixner,
Vizepräsident des ÖVM

ÖBV: 2016 zweitbestes Ergebnis

Wie schon in den Jahren zuvor konnte sich die Österreichische Beamtenversicherung (ÖBV) überaus positiv entwickeln und erzielte mit Prämieinnahmen von insgesamt 184,1 Millionen Euro das zweitbeste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte. Mit der erfolgreichen Neuausrichtung der IT-Landschaft hat eine neue digitale Ära begonnen.

Trotz der schwierigen Marktbedingungen hat die ÖBV in den beiden Versicherungssparten Lebens- und Unfallversicherung ein sehr gutes Ergebnis erzielt: Entgegen dem Branchentrend konnte bei den laufenden Prämien in der Lebensversicherung ein Zuwachs von 0,9 Prozent auf 138,8 Millionen Euro verzeichnet werden. Die abgegrenzten Prämien sanken 2016 auf 162,2 Millionen Euro. **Dies ist auf die Kontingentierung bei den Einmalerglägen zurückzuführen.** In der Unfallversicherung konnte die Steigerung der abgegrenzten Prämien weiter fortgesetzt werden. Sie stiegen im Jahr 2016 um 3 Prozent auf 21,8 Millionen Euro. Die Unfallversicherung liefert damit einen entsprechenden Beitrag zum Gesamtergebnis.

„Unser Weg der Nachhaltigkeit und Stabili-

tät hat sich bewährt. Trotz des schwierigen Marktumfelds ist es uns erneut gelungen, die Gesamtverzinsung in der klassischen Lebensversicherung mit 2,5 Prozent auf hohem Niveau zu halten. Wir befinden uns damit weiterhin auf gutem Branchenniveau“, **betont Vorstandsvorsitzender Mag. Josef Trawöger.**

Die seit Jahresbeginn 2016 geltenden re-

gulatorischen Anforderungen von Solvency II wurden aufgrund der intensiven Vorbereitungsarbeiten in den Vorjahren erfolgreich bewältigt. Die ÖBV weist zum 31.12.2016 mit einer Solvenzquote von 226,67 Prozent eine solide Überdeckung der Solvenzkapitalanforderung auf. Die Bilanz 2016 weist Kapitalanlagen im Ausmaß von 1,73 Milliarden Euro aus. ■



Das erfolgreiche Vorstandsduo Trawöger/Summer darf sich freuen.

Helvetia wächst mit der FLV

Mit Gesamtprämieinnahmen von 291,2 Mio. EUR konnte Helvetia Österreich das Geschäftsaufkommen im 1. Halbjahr 2017 deutlich um 32,2 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres steigern. Zum starken Wachstum beigetragen hat insbesondere der durch hohe Einmalergläge geprägte Zuwachs von über 170 Prozent in der fondsgebundenen Lebensversicherung.

Dieses Wachstum wird allerdings bis zum Jahresende deutlich abflachen. Denn 2016 wurden in der zweiten Jahreshälfte hohe Einmalergläge verbucht, sodass für die Lebensversicherung im Gesamtjahr 2017 kein weiteres Wachstum gegenüber dem hohen Vorjahreswert erwartet wird. **Dr. Otmar Bodner, Vorstandsvorsitzender von Helvetia Österreich,** zeigt sich mit den Ergebnissen sehr zufrieden: „Es ist uns erneut gelungen, innerhalb eines schwierigen Marktumfelds über alle Sparten hinweg profitabel zu wachsen und ein hervorragendes versicherungstechnisches Resultat zu erzielen.“

Bedingt durch die hohen Einmalergläge in

der fondsgebundenen Lebensversicherung (FLV) hat sich das Gesamtprämienaufkommen im Lebengeschäft im 1. Halbjahr auf 137,8 Mio. EUR annähernd verdoppelt. Helvetia wird damit das 2016 erzielte hohe Prämienniveau wieder erreichen. „Die erfreuliche Prämienentwicklung zeigt, dass unsere maßgeschneiderten Lösungen für unterschiedliche Kundenbedürfnisse und Sparhorizonte am Markt geschätzt werden und wir unsere Position als Vorreiter im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherung weiter festigen konnten“, so Mag. Andreas Bayerle, Vorstand für Finanzen und Leben bei Helvetia Österreich. ■



Otmar Bodner: „Profitables Wachstum generell und signifikante Erfolge in der FLV.“

adesso kooperiert mit NV

IT-Dienstleister zwingen ihre Kunden oftmals in ein Abhängigkeitsverhältnis, in dem ohne externe Hilfe nichts mehr funktioniert. Der IT-Experte adesso Austria GmbH geht in Kooperation mit der Niederösterreichischen Versicherung (NV) nun einen völlig anderen Weg: als gleichgestellter Geschäftspartner auf Augenhöhe statt als gewöhnlicher Lieferant.

Digitalisierung ist genau unser Thema. Wir wollen in diesem Feld ganz vorn mit dabei sein. Dazu brauchen wir keinen klassischen Lieferanten, der Dienst nach Vorschrift leistet und uns dasselbe anbietet wie alle anderen. Eine Partnerschaft auf Augenhöhe ist, was wir suchen – und adesso bietet uns das“, meint **Werner Blach, Leiter der IT sowie Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei der NV.**

Das gegenseitige Vertrauen ist entscheidend: Mitarbeiter der NV werden von adesso so eingeschult, dass sie trotz der Einführung neuer Technologien eigenständig handeln können. Dadurch wird verhindert, dass jedes Mal frustriert zum Telefonhörer gegriffen werden muss, wenn etwas nicht funktioniert.

Als Meilenstein der Zusammenarbeit wurde eine App für die Außendienstmitarbeiter der NV entwickelt. Im Versicherungsbereich konzentrieren sich die meisten Anbieter hauptsächlich auf die Bedürfnisse des Endkunden. Bei der NV wollte man dagegen die Produktivität der eigenen Mitarbeiter weiter stärken. Durch die von adesso entwickelte App können sich NV-Mitarbeiter auf ihrem Smartphone

alle in der Umgebung befindlichen Kunden anzeigen lassen. Wichtige Kundendaten werden per Knopfdruck abgerufen und auch gleich aktualisiert – zum Beispiel durch Fotos oder Dokumente bei einem Schadensfall. **Für die Außendienstmitarbeiter reicht nun ein Blick auf das Handy aus, um für den nächsten Kundentermin bereit zu sein – das mühsame Wühlen in Datenbanken entfällt.**

Die adesso Austria GmbH fokussiert als unabhängiger IT-Dienstleister mit Beratung sowie individueller Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftsprozesse von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Die Strategie von adesso Austria beruht auf einem umfassenden Branchen-Know-how der Mitarbeiter, einer breiten Technologiekompetenz und erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten.

Die adesso Austria GmbH hat ihren Ursprung in Österreich als Landesgesellschaft der adesso Group im Jahr 2009 und beschäftigt rund 60 Mitarbeiter. Zu den Kunden zählen sowohl Finanzdienstleister wie Versicherungen oder Banken als auch die Industrie und der öffentliche Bereich.

adesso wurde 1997 in Deutschland gegründet und beschäftigt derzeit mehr als 2.100 Mitarbeiter. ■

**Beitragsstabilität.
Dafür steht die Dialog.**



- ✓ Beitragsstabilität.
- ✓ Finanzstärke.
- ✓ Leistung.

Darauf können Sie sich verlassen.

Als Vertriebspartner der Dialog können Sie sich auf kundenfreundliche und stabile Tarife mit ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis verlassen: **Seit Einführung der RLV und SBU wurden die Netto-Prämien für Bestandsverträge noch nie erhöht.**



Werner Blach mit Jürgen Leitner von adesso: „Wir brauchen einen IT-Partner auf Augenhöhe.“

www.dialog-leben.at

**DER Spezialversicherer
für biometrische Risiken**

R+V: Einstieg ins Sachgeschäft

Innovationen bei der R+V Versicherung: Die neue Betriebssachversicherung für KMU sichert Sach- und Vermögenswerte und bietet leistungsstarken Schutz vor Ertragsausfall.

Die R+V Versicherung ist seit 2011 mit Spezialprodukten in den Sparten Haftpflicht- und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, Kredit- und Kautionsversicherung, Technische Versicherung, Transport- sowie Tierversicherung am österreichischen Markt vertreten. Nun erweitert R+V das Portfolio um die Sparte Sachversicherung und bietet ab sofort eine umfangreiche Betriebssachversicherung für klein- und mittelbetriebliche Unternehmen an.

Im KMU-Bereich wird die Absicherung der unterschiedlichen Betriebsrisiken zunehmend aus einer Hand gefordert. „Mit unserer neuen Betriebssachversicherung kommen wir diesem Wunsch nach und

schließen zugleich diese bisherige Angebotslücke“, so **Dkfm. Dr. Martin Beste, Geschäftsführer und Hauptbevollmächtigter der R+V in Österreich.**

In Kombination mit den existierenden Spezialversicherungen bietet die R+V nun einen einzigartigen Produktmix.

Die speziell für den österreichischen Markt entwickelte Betriebssachversicherung beinhaltet neben der Absicherung der Sach- und Vermögenswerte und der Gebäude- und Inhaltsversicherung auch einen Topdeckungsumfang bei Ertragsausfall. Dabei geht die Leistung weit über eine herkömmliche Betriebsunterbrechungsversicherung hinaus – neben dem Ausfall aufgrund von Sachschäden sind auch Ausfälle aufgrund von Nutzungsbeschränkungen oder Rückwirkungsschäden gedeckt.

„Die R+V Betriebssachversicherung stellt mit der umfangreichen Ertragsausfallversicherung eine umfassende Absicherung der Unternehmensexistenz dar und ist somit **Lebensversicherung des Betriebs im Schadensfall**“, ist Dr. Beste überzeugt.

Die R+V-Betriebssachversicherung schützt klein- und mittelständische Unternehmen nicht nur vor herkömmlichen Gefahren wie z. B. Feuer, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl oder Glasbruch, sondern bietet darüber hinaus auch hohe Summengrenzen für EC-Gefahren.

Außerdem sind in der R+V-Betriebssachversicherung zahlreiche Deckungserweiterungen bereits automatisch und ohne Mehrprämie enthalten: So gelten Nebenkosten von bis zu 200 Prozent der Versicherungssumme und auch neu hinzukommende Betriebsstätten in den ersten acht Wochen als mitversichert. Überdies sind Schäden durch

Die R+V Betriebssachversicherung stellt mit der umfangreichen Ertragsausfallversicherung eine umfassende Absicherung der Unternehmensexistenz dar und ist somit Lebensversicherung des Betriebs im Schadensfall“, ist Dr. Beste überzeugt.

Terrorismus mit jeweils maximal 5 Millionen Euro in der Gebäude-, Inhalts- und Ertragsausfallversicherung gedeckt.

Somit stehen dem Kunden bis zu 15 Millionen Euro an Gesamtversicherungssumme pro Vertrag gegen Terrorismus zur Verfügung. Darüber hinaus garantiert das R+V Sorglos-Zertifikat dem Kunden mindestens den Deckungsumfang des Vorversicherers in den versicherten Sparten.

Ein hochmoderner Tarifrächner unterstützt die Vertriebspartner beim schnellen und unkomplizierten Berechnen von Prämien und beim Abschluss von Verträgen via Internet. **Makler können über das neue Online-Tool für ihre Kunden individuelle Angebote mit selbst gewähltem Deckungsumfang erstellen.**

Online-Schulungen für Makler

Zur Einführung der neuen R+V-Betriebssachversicherung bieten die Experten von R+V praxisorientierte Online-Seminare für Makler an. Im Rahmen der Webinare werden alle Details zum Produkt wie Deckungsumfang und Bedingungswerk erläutert sowie die Handhabung des Tarifrächners erklärt.

Termine und kostenlose Online-Anmeldung unter www.webinare-ruv.at. Weitere Informationen zur neuen R+V-Betriebssachversicherung erhalten Interessierte auf www.sach.ruv.at. ■



Martin Beste: „Wir bieten die Lebensversicherung für das Unternehmen.“

Die LV trübt das Bild

Der FMA-Bericht zum 2. Quartal 2017 der österreichischen Versicherungswirtschaft zeigt: Das Prämienvolumen insgesamt ist weiter leicht rückläufig. Die Lebensversicherung ist der Hauptgrund.

Die heimischen Versicherungsunternehmen mussten im 2. Quartal 2017 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres einen Rückgang des Prämienvolumens um 1,15 Prozent auf 4 Mrd. Euro hinnehmen. Dies war auf einen Rückgang in der Lebensversicherung um 9,02 Prozent auf 1,33 Mrd. Euro zurückzuführen, wobei die laufenden Prämien nur geringfügig abnahmen, die Kunden bei Einmalprämien angesichts des herausfordernden Niedrigzinsumfelds aber sehr zurückhaltend waren. Die Sparte Schaden/Unfall legte hingegen um 3,23 Prozent auf 2,15 Mrd. Euro zu, die Krankenversicherung um 3,56 Prozent auf 526 Mio. Euro. Das Prämienvolumen stieg im

gesamten 1. Halbjahr geringfügig auf 9,23 Mrd. Euro, wobei die Schaden-/Unfallversicherung um 3,53 Prozent auf 5,21 Mrd. Euro zulegte, die Krankenversicherung um 3,81 Prozent auf 1,07 Mrd. Euro, die Lebensversicherung ging hingegen um 6,63 Prozent auf 2,95 Mrd. Euro zurück. **Dies geht aus dem von der Finanzmarktaufsichtsbehörde FMA jüngst veröffentlichten Bericht zum 2. Quartal 2017 der österreichischen Versicherungswirtschaft hervor.**

Das versicherungstechnische Ergebnis und das Finanzergebnis wurden in den ersten 6 Monaten erneut durch die Sparte Leben gedrückt. Das **anhaltende Niedrigzinsumfeld sowie erforderliche Dotie-**

rungen der Zinszusatzrückstellungen hinterließen hier ihre Spuren. Verglichen mit dem 1. Halbjahr 2016 nahm das versicherungstechnische Ergebnis über alle Sparten hinweg um 22,47 Prozent auf 327,1 Mio. Euro ab, das Finanzergebnis lag im gleichen Zeitraum um 6,74 Prozent unter dem des Vorjahres. **Daraus ergibt sich eine Verringerung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) in diesem Zeitraum um 2,13 Prozent auf 934 Mio. Euro.**



„Das Zinsumfeld drückt auf die LV, die Lebensversicherung wiederum drückt auf das Gesamtergebnis.“



Denk
das LEBEN
selber
lenken.

Autoversicherung mit SafeLine.
Jetzt bis zu 50% Haftpflicht-Prämie sparen!

Denk



„Multi Protect“ zeigt Dynamik Städtische: 10.000 Abschlüsse

Wer nicht mehr arbeiten kann, muss mit Einkommensverlusten rechnen. Das Bewusstsein für einen Existenzschutz ist in Österreich im internationalen Vergleich noch wenig ausgeprägt. Die neue, leistbare „Multi Protect“ der Wiener Städtischen pusht den heimischen Markt.

Multi Protect“ ist eine österreichweit einzigartige Existenzabsicherung, die dabei unterstützt, die finanzielle Existenz abzusichern, wenn Körper und Gesundheit nicht mehr mitspielen und damit die Fähigkeit, zu verdienen, eingeschränkt ist. So können nicht nur ein drohender Einkommensverlust ausgeglichen und Fixkosten abgedeckt werden, sondern auch notwendige Behandlungen und bestmögliche Therapien bezahlt werden. „Das Produkt ist ein Jahr auf dem Markt und entwickelt sich äußerst erfolgreich“, betont **Vertriebsvorstand Hermann Fried**. „Multi Protect bietet breit gefächerten Schutz und Sicherheit in kritischen Situationen zu leistbaren Prämien. Das Interesse ist groß, die Verkaufszahlen ge-



Hermann Fried: „Die Sensibilität für umfassenden Einkommensschutz steigt nunmehr auch in Österreich. Das Produkt pusht den Markt.“

ben uns recht. Bisher konnten wir bereits rund 10.000 Policen absetzen.“

Elementare Risiken

Bei Verlust von Grundfähigkeiten wie Sehen, Sprechen, Hören oder Orientieren, Denken oder Mobilität, bei schweren Krankheiten wie Herzinfarkt, Schlaganfall oder Lähmung sowie bei Pflegebedürftigkeit bereits ab 65 Stunden pro Monat wird bis zum 65. Lebensjahr eine monatliche Rente ausbezahlt. Damit können finanzielle Verpflichtungen und Grundkosten abgedeckt werden. Wie hoch die Monatsrente tatsächlich ist, wird zuvor vereinbart. Bei Krebserkrankungen wird eine Einmalleistung in Höhe der dreifachen Jahresrente ausbezahlt, denn hier kommt es oft darauf an, die besten Behandlungen und Therapien finanzieren zu können. „Der neue Existenzschutz ist unkompliziert und deckt alle wichtigen Leistungen in einer einzigen Police ab“, so **Fried**. Bereits mit weniger als 20 Euro im Monat genießt man umfangreichen Schutz weltweit. Ein preiswerter Existenzschutz für alle.

Der Markt für Einkommensschutz bzw. Berufsunfähigkeit ist in Österreich im internationalen Vergleich noch unterentwickelt. Während in Deutschland bereits jeder Zweite abgesichert ist, sind es in Österreich knapp 3 Prozent. Die Wiener Städtische belebt mit „Multi Protect“ den Markt und sieht in diesem Segment für die Zukunft viel Potenzial.

Für eine umfassende Absicherung bietet die Wiener Städtische den

klassischen Berufsunfähigkeitschutz, den „Work-Life-Airbag“. Ab einer 50-prozentigen krankheits- oder unfallbedingten Berufsunfähigkeit wird die vereinbarte monatliche Rente für die gesamte Versicherungsdauer ausbezahlt. Im Gegensatz zur Sozialversicherung ver-

Multi Protect bietet breit gefächerten Schutz und Sicherheit in kritischen Situationen zu leistbaren Prämien.

Das Interesse ist groß, die Verkaufszahlen geben uns recht. Bisher konnten wir bereits rund 10.000 Policen absetzen.

zichtet die Wiener Städtische auf die abstrakte Verweisbarkeit – das heißt, dass nicht verlangt wird, einen anderen Beruf auszuüben, der aufgrund der Fähigkeiten zumutbar ist. Weitere Highlights sind zum Beispiel die Vermittlung medizinischer Dienstleistungen, die Neustarthilfe von bis zu 6.000 Euro bei erfolgreicher Umschulung und Wiedereintritt ins Berufsleben.

Top-Auszeichnung

Für ihre Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) erhielt die Wiener Städtische zum wiederholten Mal das Prädikat „ausgezeichnet“ von der MORGEN & MORGEN (M&M) Analystenagentur. MORGEN & MORGEN bewertet in einem jährlichen Rating die Tarife der österreichischen BU-Anbieter. Heuer wurden die Bedingungen des „Work-Life-Airbag“ erneut mit fünf Sternen – der Höchstnote – ausgezeichnet. ■

VAV: Es regnet Anerkennungen

Die VAV ist zum 4. Mal in Folge bester Kfz-Versicherer Österreichs: Auch 2017 bleibt der VAV der Spitzenplatz beim ÖGVS-Test erhalten, das bestätigt unter anderem die Vorreiterrolle in Sachen Kundendienst. Vor Kurzem kam noch der „OttoCar“ zur Trophäensammlung hinzu.

Auch im Juli 2017 testete das unabhängige Forschungsinstitut ÖGVS – Gesellschaft für Verbrauchersstudien gemeinsam mit dem Wirtschaftsmagazin „trend“ wieder 15 nationale und regionale Versicherer auf Herz und Nieren. Das Hauptaugenmerk lag auch heuer wieder auf den drei Kategorien „Tarife“, „Transparenz & Komfort“ und „Kundendienst“. Die VAV verteidigte zum 4. Mal in Folge den ersten Platz über alle drei Kategorien und bleibt mit einer Gesamterfüllungsquote von 92 Prozent die beste Kfz-Versicherung Österreichs. Neuerlich ist die VAV auch in der Kategorie Kundendienst Spitzenreiter und zeigt mit 93,1 Prozent, wie wichtig guter Kundenservice ist. Beim Prüfungsverfahren der ÖGVS wurden durch Mystery Shopper – telefonisch und per E-Mail-Anfragen – vor allem die Erreichbarkeit, Freundlichkeit und die Kompetenz der Kundendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter überprüft. Ergebnis: **Die VAV hat den besten Kundendienst Österreichs und erhält als einziger Versicherer das Prädikat „Sehr gut“ in dieser Kategorie.**

Dr. Norbert Griesmayr, Vorstandsvorsitzender der VAV: „Die VAV ist die Nummer eins bei Kfz-Versicherungen. Und das wollen wir auch bleiben.“ Griesmayr, der seit vielen Jahren den klassischen Maklerversicherer VAV führt, macht im VM-Gespräch klar: „Die Erfolgsparameter liegen aus meiner Sicht auf der Hand. Absolute Kundenorientierung, ein erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis, die intensive Befassung mit den Entwicklungen auf den Kfz-Märkten und die Komfortführerschaft, was die Zusammenarbeit mit den Maklern betrifft.“ Er weist in diesem Zusammenhang auf das erfolgreiche Maklerportal hin und unterstreicht, dass bereits 92 Prozent der Polizen auf digitalem Weg zustandekom-

men. „Das heißt jetzt nicht, dass das alles über den Online-Vertrieb kommt. Es zeigt aber, dass eben gerade die Makler die Vorteile der Digitalisierung, die wir anbieten, zu schätzen wissen.“ Selbstverständlich spielt die persönliche Beratung nach wie vor die entscheidende Rolle bei der Wahl des richtigen Tarifs.

Griesmayr meint, **der exzessive Konditionenwettbewerb vergangener Jahre sei einem ruhigeren Klima im Verkauf gewichen.**

Das E-Auto, mit dem sich die VAV naturgemäß stark beschäftige, **sieht er als technische Übergangsphase zu anderen Antriebstechnologien, die noch kommen werden.** Jedenfalls freut er sich, „dass wir wohl derzeit in Österreich der größte Tesla-Versicherer sind, wenn auch dieser Markt noch bescheidenen Umfang hat“.

Die Anbindungsquote im Kaskogeschäft sei gut. Das Carsharing hält Griesmayr für ein urbanes Phänomen, wo man sich „nicht engagiert, aber es entgeht uns dabei auch nichts“. Im Flottengeschäft sei entscheidend, dass das versicherte Unternehmen eng mit dem Versicherer zusammenarbeite. Übrigens: Bei der VAV gibt es **derzeit keinen Trend zu größeren Kubaturen und SUVs, sondern „wir versichern wieder mehr kleinere Fahrzeuge“, unterstreicht Griesmayr.**

„OttoCar goes to: VAV“

Bereits zum 13. Mal wurden im Rahmen der IAA, der weltgrößten internationalen Automobilausstellung in Frankfurt am Main, vor über 200 Fachleuten aus der Werbe-, Film-, Multimedia- und Automobilbranche die besten Wirtschaftsfilm, Werbespots, TV-Formate, Websites sowie Online-, Interactive- und Multimediaproduktionen in der Automobilindustrie ausgezeichnet. Eine 13-köpfige unabhängige

internationale Jury, bestehend aus Fachleuten aus der Wirtschaft, der Agenturbranche sowie aus Filmproduzenten und Medienexperten, wählte dabei aus einer Vielzahl an Einreichungen in den verschiedensten Kategorien die Sieger aus. Diese werden mit den begehrten „OttoCar“-Trophäen in Gold, Silber und Schwarz belohnt. **Die VAV Versicherungs-AG erhielt für ihren Werbespot – Til Schweiger in „Die Nummer 1“ – in der Kategorie Versicherung, Finanzierung, Leasing den Silbernen OttoCar und reiht sich damit in eine prominente Gewinnerriege ein, die das Who's who der internationalen Automobilbranche umfasst. Der von der Agentur Scholz & Friends Hamburg GmbH in Zusammenarbeit mit der Barefoot Film GmbH für die VHV Gruppe produzierte Werbespot wurde heuer erstmals parallel zur TV-Ausstrahlung auch in den österreichischen Kinos gezeigt und erhöhte die Markenbekanntheit der VAV Versicherung in Österreich seit 2015 um sage und schreibe 70 Prozent.** ■



Norbert Griesmayr: „Der beste KFZ-Kundendienst Österreichs – das verpflichtet!“

Rürup bei Pensionsgespräch: Geringer Anteil kapitalgedeckt

Bert Rürup, einer der renommiertesten deutschen Wirtschaftswissenschaftler und Rentenexperten, referierte vor Kurzem in Wien über Wege zum österreichischen Pensionssystem der Zukunft. Das Thema sei von drei „Trivialitäten“ geprägt, die sich bei näherer Analyse jedoch als komplex herausstellten: das Langlebigerkeitsrisiko, die Tatsache, dass das Individuum allein nicht vorsorgen kann, sondern die Effizienz im Kollektiv braucht, sowie die Erkenntnis, dass es im Pensionsbezug immer nur ein Umlageverfahren gibt, denn jede Pension, auch die kapitalgedeckte, sei Teil des laufenden Volkseinkommens.

Auf Einladung der ARGE Zusatzpensionen und des FfJ Finanzjournalistenforums diskutierte Prof. Dr. Bert Rürup über seine Visionen und Ansätze für das österreichische Pensionssystem der Zukunft. Rürup war als Gastredner der vierten Pensions-Enquete der ARGE Zusatzpensionen in Wien.

Eine Reihe von Anregungen zum heimischen Pensionssystem bietet der deutsche Wirtschaftswissenschaftler Bert Rürup in seinen Analysen. Der Rentenexperte räumt mit einem der gängigsten Versprechen diverser Politiker auf: „Sichere Pensionen gibt es nicht. Alle Pensionsansprüche, ob umlagefinanziert oder kapitalgedeckt, müssen aus einer zukünftig erzeugten Wertschöpfung finanziert werden, und die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung ist stets mit Unsicherheit behaftet“, so Bert Rürup. Der Wirtschaftswissenschaftler ergänzt: **„Umlagefinanzierte Pensionen sind Transfereinkommen, die politischen Zugriffen wie Pensionsreformen ausgesetzt sind. Das Kapitaldeckungsverfahren greift auf nationale und internationale Kapitaleinkommen zu – und ist daher mit Kapitalmarkt- und Wechselkursrisiken behaftet.“**

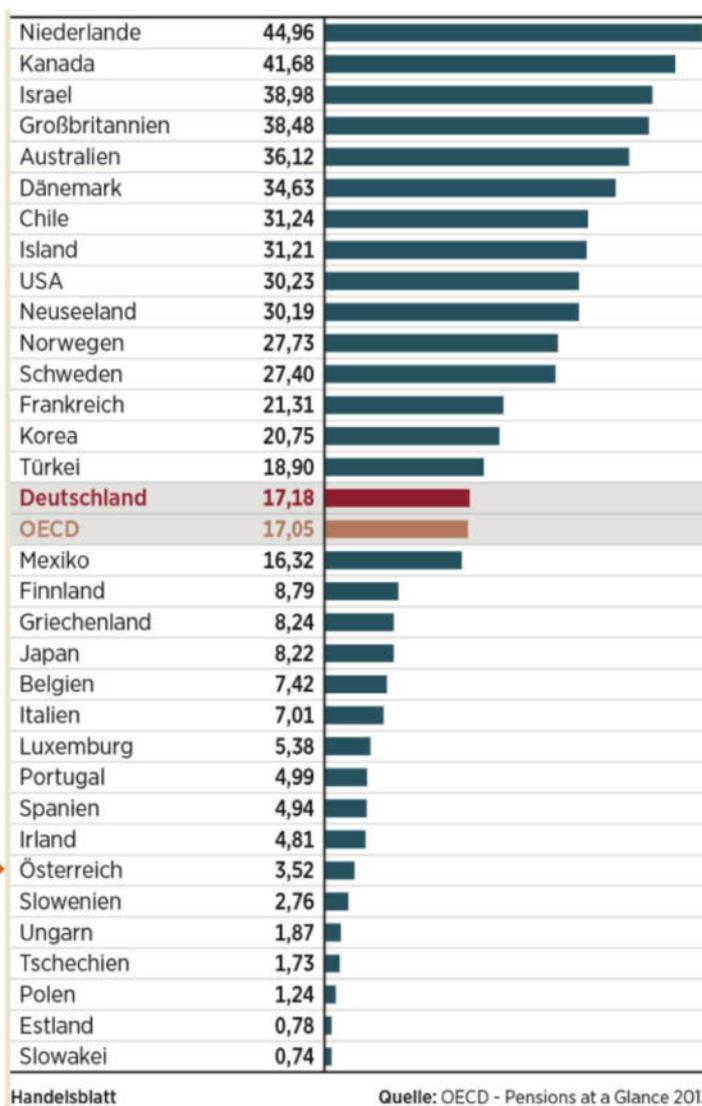
Rürup verweist bei seinen Ausführungen auch auf führende britische Ökonomen. Deren Studien sprechen eindeutig für Mischsysteme: „Unter risikodiversifizierenden Gesichtspunkten ist Alterssicherungssystemen, die aus einer Mischung

von umlagefinanzierten und kapitalgedeckten Pensionen bestehen, der Vorzug vor monistisch finanzierten Systemen zu geben“, betont Rürup.

Österreich hat Nachholbedarf

In Bezug auf die kapitalgedeckte Pension als Unterstützung der staatlichen Pension sieht der Rentenexperte Bert

Anteil der kapitalgedeckten Pensionen



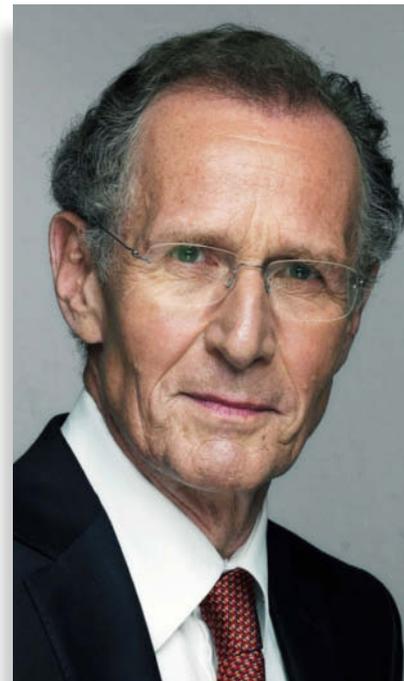
Rürup in Österreich aber noch deutlichen Nachholbedarf: „Im Durchschnitt aller Industriestaaten beläuft sich nach Angaben der OECD der Anteil der kapitalgedeckten Alterseinkommen auf 17 Prozent. In Österreich liegt dieser Prozentsatz bei 3,5 Prozent, in Deutschland immerhin bei fast 10 Prozent.“ Da gelte es anzusetzen, auch wenn manche Politiker vor dieser blamablen Relation noch immer die Augen verschließen.

Die Arbeitsgemeinschaft Zusatzpensionen umfasst den Fachverband der Pensionskassen, den Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO), die Plattform der betrieblichen Vorsorgekassen und die Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften (VÖIG).

„Aus Umfragen und den Ergebnissen unserer Veranstaltungen der letzten Jahre lässt sich klar ein Handlungsbedarf für die Politik in Sachen Pensionssystem erkennen.

Seitens unserer nächsten Bundesregierung, aber auch bei allen anderen Politikern und Sozialpartnern ist der politische Wille gefragt, ein Konzept für ein integriertes Drei-Säulen-Zukunftsmodell fernab von ideologischen Debatten zu erarbeiten. Wir wollen mit unserer diesjährigen Enquete dazu Anregungen liefern“, **unterstreicht Andreas Zakostelsky, Obmann des Fachverbandes der Pensionskassen, als einer der Veranstalter.**

„Den Vertretern der ARGE Zusatzpensionen ist ein sachlicher, offener Dialog über den besten Weg zu einem zukunftssicheren Pensionssystem besonders wichtig. Daher haben wir dieses Jahr mit Bert Rürup einen Wissenschaftler und Rentenexperten nach Wien geholt, der als Berater mehrerer Bundesregierungen und Leiter von Reformkommissionen dazu beigetragen hat, dass Länder wie Deutschland heute so erfolgreich sind“, **so Manfred Rapf, Sektion Lebensversicherung im VVO.** ■



Bert Rürup: „Nur 3,5 Prozent der Pensionsleistung, die Österreicher im Ruhestand bekommen, sind kapitalgedeckt. Das ist im OECD-Vergleich ein sehr bescheidener Anteil.“

Zusammensetzung der Bruttohaushaltseinkommen der über 65-Jährigen in Prozent



Sportliches Engagement

Radeln für den guten Zweck: Unter diesem Motto nahm Gothaer-Direktor Helmut Karner an der „Tour de Franz“ teil. Die Radausfahrt, die 100 Kilometer von Velden zur Burg Taggenbrunn bei St. Veit führte, wurde von Skilegende Franz Klammer erfunden. Dabei möchte man möglichst viel Geld sammeln, um damit notleidenden Kärntner Familien zu helfen. „Die Gothaer unterstützt anlässlich ihres 35-Jahre-Jubiläums in Österreich ganz bewusst wertvolle Aktionen wie diese, wo punktgenau geholfen werden kann“, so Helmut Karner. Das Engagement der Gothaer war zudem in Form der Startnummern, die der Versicherer gesponsert hatte, weithin sichtbar. ■



Helmut Karner mit den beiden Kärntner Skilegenden Franz Klammer und „Mr. Millionenshow“ Armin Assinger.

Sachen zum Lachen

Bereits zum siebenten Mal übernahm die HDI Versicherung das Hauptsponsoring der wichtigsten Auszeichnung für Österreichs Kabarettisten. „Das kann gar nicht langweilig werden! Ganz im Gegenteil, es ist eine Freude, zu sehen, wie sich die heimische Kabarettszene weiterentwickelt und der Award an Bedeutung gewonnen hat, ja mittlerweile fast schon eine Institution ist“, so HDI-Marketingleiter Wolfgang Kaiser. Kabarett sieht er jedoch nicht als reine Unterhaltung, sondern sehr wohl als Kommentar zur Gesellschaft: „Meist steckt ja doch ein Fünkchen Wahrheit im offensichtlichen Witz.“ ■



Kein Witz: Die HDI sponsert den Kabarettpreis.

Verschmelzung der HanseMerkur

Die HanseMerkur24 Lebensversicherung AG (HM24) wird rückwirkend zum 1. Januar 2017 mit der HanseMerkur Lebensversicherung AG (HML) verschmolzen. Für die rund 7.000 Kunden der HM24 bleiben sämtliche Vertragskonditionen unverändert.

Änderungen an bestehenden Verträgen können nach wie vor vorgenommen werden. Die im Jahr 2007 gegründete HM24 hatte sich mit einem eigenen Informationsportal (www.riestermeister.de) als Direkt- und Spezialversicherer im Bereich der Riesterrenten

positioniert. Gestiegene regulatorische Anforderungen wie Solvency II und zukünftig auch IDD belasten kleine Lebensversicherer übermäßig. Daher war die Zusammenführung der HM24 mit der HML aus wirtschaftlichen Erwägungen notwendig. ■

Kampf der Zettelwirtschaft

Mit dem neuen Kundenportal meinVAV sagt die VAV der Zettelwirtschaft den Kampf an. Ihren Vertriebspartnern verschafft die VAV durch das neue Portal mehr Zeit für Beratungsgespräche, da deren Kunden viele Informationen, etwa den Status einer Schadensbearbeitung, schnell und einfach auf meinVAV einsehen können – und zwar kostenlos und rund um die Uhr. Auch die Grüne Karte kann über das Portal mit nur einem Klick angefordert und Änderungen in den Stammdaten schnell und unkompliziert erledigt werden. Ein weiteres Asset ist die einfache und schnelle Schadensmeldung über das Portal. Die Stammdaten des Kunden sind dabei bereits vorausgefüllt. Ähnlich wie bei einer Paketverfolgung können Kunden mit dem Schaden-Tracking anschließend den aktuellen

Stand der Bearbeitung beobachten. Rückfragen beim Vertriebspartner werden dadurch reduziert. Die Kunden haben so die Möglichkeit, rund um die Uhr Informationen einzuholen und bei Detailrückfragen auf die individuelle und persönliche Betreuung ihres Vertriebspartners zurückzugreifen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, bequem auf elektronische Kommunikation umzusteigen. Auf Wunsch werden sämtliche Dokumente und Informationen künftig auf meinVAV zur Verfügung gestellt. Dr. Norbert Griesmayr, Vorstandsvorsitzender der VAV: „Die Einführung von meinVAV ist für uns ein wichtiger Schritt beim Ausbau unserer Spitzenposition im Service. Dies nützt einerseits den Kunden, aber andererseits

auch den Vertriebspartnern, die durch meinVAV Zeit für die wirklich wichtigen Dinge sparen: für persönliche Beratungsgespräche.“ ■



meinVAV spart Zeit für die wirklich wichtigen Dinge: für persönliche Beratungsgespräche.

Nürnberger ortet „nachhaltige“ Investoren

Eine repräsentative Umfrage im Auftrag der Nürnberger Versicherung und des Fachverbands Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) zeigt, dass für mehr als die Hälfte der Österreicher eine Veranlagung unter nachhaltigen bzw. ethischen Gesichtspunkten im Rahmen der fondsgebundenen Lebensversicherung eine wichtige Rolle spielt. In der Umfrage des Linzer Market-Instituts wurden 1.000 Österreicher ab 16 Jahren zu ihren Befindlichkeiten, Erwartungen und zu ihrer Zufriedenheit in Sachen private Vorsorge befragt. Ein besonderer Fokus lag auch auf der fondsgebundenen Lebensversicherung (FLV). Was die Anforderungen an dieses Produkt betrifft, so ist es für 55 Prozent der Befragten sehr wichtig bzw. wichtig, dass die angebotenen Fondsbeteiligungen unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit bzw. aus ethischen Gesichtspunkten ausgesucht werden – und das unabhängig

davon, ob man sich konkret für eine FLV interessiert oder nicht.

Michael Lacchini, Produktmanager in der Nürnberger Versicherung: „Dieses Ergebnis zeigt, dass das Thema Nachhaltigkeit bei den Menschen angekommen ist. Das deckt sich mit unseren Erfahrungen, denn nachhaltige und ethische Investments werden auch bei unseren Kunden immer beliebter.“

So hat die Nürnberger unter der Bezeichnung „Nachhaltig investieren“ FLV-Portfolios im Angebot, die sich an Anleger richten, für die Nachhaltigkeitsüberlegungen im Zentrum ihrer Anlageentscheidungen stehen, ohne dass sie dabei auf attraktive Ertragschancen verzichten wollen. Die Veranlagung erfolgt in ausgesuchten Investmentfonds. Die Nürnberger überwacht deren Entwicklung regelmäßig und kann auch einen Fonds austausch vornehmen. Darüber hinaus kommen die

Kunden in den Genuss aller Vorteile der Nürnberger FLV, etwa die Möglichkeit von Zuzahlungen, Entnahmen oder Prämienänderungen, die Wahl zwischen Kapitalabfindung und Rentenzahlung bei Vertragsende und das ablauforientierte Anlagemanagement (AAA-Management). „Empfehlenswert ist auch der Einschluss einer Zusatzversicherung (BUZ) für den Fall der Berufsunfähigkeit“, rät Lacchini, „die Nürnberger übernimmt im Versicherungsfall die Prämienzahlung inklusive aller eingeschlossenen Zusatzversicherungen.“ Der garantierte Rentenfaktor wiederum bietet eine sichere Kalkulationsgrundlage für das Rentenalter. Der Einschluss ist kostenfrei – Voraussetzung: Das Endalter der versicherten Person beträgt mindestens 60, maximal 75 Jahre. Die FLV-Portfolios „Nachhaltig investieren“ sind ab 100 Euro Monatsprämie bzw. 5.000 Euro Einmalerglag erhältlich. ■

PERSONALIA

MUKI

Mag. Helmut Geil fungiert seit September als Vorstandsmitglied des muki Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Der gebürtige Salzburger leitete zuvor Aon Benfield Österreich. In seiner neuen Position übernimmt er die Ressorts Vertrieb, Rückversicherung und Recht. Finanzvorstand bleibt weiterhin Peter Neumann.



Helmut Geil

„Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind wir den Kunden – unseren Mitgliedern –, den Mitarbeitern und den Vertriebspartnern verpflichtet. Die Weitsicht, die unser Unternehmen insgesamt auszeichnet, erfordert, dass ich bereits heute an meine Nachfolge denke – denn in absehbarer Zeit gehe ich in Pension“, erklärt der Vorstandsvorsitzende Wenzel Staub, MBA. Einige Jahre werde man die Agenden gemeinsam führen, um so einen friktionsfreien Übergang zu gewährleisten. Helmut Geil ergänzt: „Es wird eine nächste dynamische Phase beginnen, aber sicherlich kein Umbruchscenario.“ Konkret wird es kurzfristig um die Umsetzung der neuen Regulatorien wie IDD und Datenschutzgrundverordnung gehen. „Wir planen eine neue Online-Plattform als Unterstützung für unsere Vertriebspartner, die ihnen die Arbeit unter den Voraussetzungen der neuen IDD erleichtern wird.“ Entsprechend werde auch die IT komplett neu aufgestellt.

VIG

Dr. Peter Thirring wird mit 1. Juli 2018 von der Donau Versicherung in den Vorstand der Vienna Insurance Group wechseln. Es wird dem Aufsichtsrat der Donau Versicherung vorgeschlagen, dass Vorstandsmitglied Dr. Ralph Müller ab diesem Zeitpunkt die Funktion des Generaldirektors und Vorstandsvorsitzenden der Donau Versicherung übernimmt. Sein Vorstandsmandat bei der Wiener Städtischen Versicherung wird Müller bereits mit Ende September 2017 zurücklegen. Die bis 30. Juni 2018 laufenden Vorstandsmandate von Generaldirektorin Prof. Elisabeth Stadler, Dr. Judit Havasi und Mag. Peter Höfinger werden um fünf Jahre bis 30. Juni 2023 verlängert. Das Vorstandsmandat von Komm.-Rat Franz Fuchs wird bis 30. Juni 2020 verlängert. Der Vorstand der Vienna Insurance Group wird sich ab 1. Juli 2018 wie folgt zusammensetzen:



Peter Thirring

Prof. Elisabeth Stadler – Vorstandsvorsitzende
Komm.-Rat Franz Fuchs

Dr. Judit Havasi

Mag. Liane Hirner

Mag. Peter Höfinger

Dr. Peter Thirring

ERGO/VAV

Christian Sipöcz verlässt mit Jahresende die Ergo Versicherung und verstärkt ab 1. Jänner 2018 den Vorstand der VAV. Bei der Ergo verantwortete er die Sparte Schaden-/Unfallversicherung, wo er mehrere innovative Produktlösungen initiierte. Der studierte Versicherungsmathematiker folgt bei der VAV auf Dr. Peter Loisel und wird die österreichische Tochtergesellschaft der deutschen VHV Gruppe gemeinsam mit Dr. Norbert Griesmayr und Dipl.-Ök. Sven Rabe leiten. Unter anderem wird er für den Bereich Produktmanagement verantwortlich zeichnen. Sipöcz verfügt über langjährige Erfahrung in der Branche: Bevor er 2016 zur Ergo kam, war er zwölf Jahre lang bei der Allianz Elementar Versicherungs-AG in verschiedensten Positionen tätig, darunter als Bereichsleiter Aktuarische Schaden/Unfall und als Abteilungsleiter Pricing & Scoring. Seine berufliche Laufbahn startete der gebürtige Eisenstädter 2002 bei der Vienna Insurance Group.



Christian Sipöcz

VERCON GMBH

Mag. Gerald Struggl leitet seit September 2017 den Fach- und Vertriebsbereich der VerCon Wirtschaftsberatung GmbH, die im Gewerbe- und Industrieversicherungsbe- reich tätig ist. Er wird zukünftig für den Ausbau des Kundenstocks und für die fachlich qualifizierte Betreuung der Kunden verantwortlich zeichnen. Der langjährige Versicherungsexperte im Bereich Haftpflicht und für „Special-Lines-Versicherungen“ hatte zuvor leitenden Positionen bei renommierten Industrieversicherern, aber auch in diversen Fachausschüssen im Versicherungsverband inne. „Mit seinem nationalen und internationalen Netzwerk an Versicherungspartnern und Unternehmen sowie seinem Wissen über qualifizierte, individuelle Versicherungslösungen wird er die Aktivitäten von VerCon ergänzen und erweitern“, so die Geschäftsführung von VerCon GmbH.



Gerald Struggl

VAV

Markus Krassnig übernahm mit Juli die Leitung der Abteilung Versicherungsbetrieb bei der VAV Versicherung-AG. Er bringt über elf Jahre Erfahrung in der österreichischen Versicherungsbranche mit und leitete zuletzt den Bereich Vertragsservice in der D.A.S. Rechtsschutz AG. In der VAV ist Markus Krassnig künftig für das Vortreiben der Automatisierung des Standardgeschäfts verantwortlich. „Wir freuen uns, mit Markus Krassnig einen ausgewiesenen Experten im Bereich Vertragsservice an Bord zu haben“, so Sven Rabe, Vorstandsmitglied der VAV.



Markus Krassnig

PERSONALIA

ALLIANZ

Dr. Wolfram Littich übergibt in der Allianz Österreich den Vorstandsvorsitz, als Nachfolger ist Mag. Rémi Vrignaud vorgesehen. Littich leitete die österreichischen Allianz-Gesellschaften seit 2001. In seine Ära fällt nicht nur eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung, sondern auch Leistungen wie etwa die Entwicklung einer innovativen Kern-IT, die jetzt Benchmark und Vorbild in der internationalen Allianz-Gruppe ist. Dies darf als Weichenstellung für die heutige Digitalisierungsstrategie gelten. Programmatisch wird aktuell das gesamte Unternehmen auf zukunftsweisende Kunden-Convenience ausgerichtet. Rémi Vrignaud startete seine Karriere nach erfolgter Absolvierung seines IBWL-Studiums im Finanzbereich. 2001 wechselte er zur Allianz als Assistent des Vorstandsvorsitzenden Wolfram Littich und übernahm in der Folge rasch Führungsverantwortung. 2012 wurde ihm der Vorstandsvorsitz der Allianz-Tiriaca SA in Rumänien übertragen. Unter seiner Führung entwickelte sich das Unternehmen in wenigen Jahren zur Nummer eins am Markt.

GENERALI

Dr. Erik Eybl, Leiter der Abteilung Schadenversicherungsleistung der Generali Versicherung und renommierter Sammler, Kulturvermittler und Buchautor, wurde der Berufstitel Professor verliehen. Er erhielt die Auszeichnung von Bundespräsident Dr. Alexander Van der Bellen und OR Dr. Reinhold Hohengartner. Erik Eybl studierte neben seinem Dienst als Offizier Geschichte und Rechtswissenschaften. Nach kurzer Tätigkeit als Ministerialbeamter wechselte er zur Generali Versicherung, bei der er seit knapp 20 Jahren das Schadenmanagement leitet. Seit 2015 ist Erik Eybl auch Vorstand der Generali Foundation.

AWP

Dkfm. Erik Heusel fungiert seit September als Geschäftsführer der AWP Austria GmbH und ständiger Vertreter bei der AWP P&C S.A. Er folgt damit auf Dr. Christoph Heißenberger, der als Head of Strategy & Growth zu Allianz Worldwide Partners SEE wechselt. Damit verbunden ist der verstärkte Fokus von Allianz Worldwide Partners auf die Wachstumsmärkte in den SEE-Ländern. Heusel, gebürtiger Deutscher, studierte Betriebswirtschaft. 1996 startete er seine Laufbahn als Produktmanager in der Konsumgüterindustrie, 2002 wechselte er als Senior Strategic Brand Manager zur internationalen Allianz-Gruppe nach München. Es folgte ein Wechsel zur Allianz-Tochter Fireman's Fund in die USA. 2008 kam er zurück nach Europa und übernahm 2011 die globale Verantwortung als Chief Marketing Officer bei Allianz Worldwide Partners in Paris.



Erik Heusel

GRECO

Dr. Christian Oppl wurde mit Juli in den Vorstand der GrECo International AG berufen und wird dort den Bereich Sales & Account Management verantworten. Oppl gilt als hochkarätiger Versicherungsmanager mit internationalem Netzwerk und universitärem Background. Er leitet seit 2011 die Bereiche Sales & Marketing für die gesamte GrECo-JLT-Gruppe. Von 2000 bis 2010 war Oppl Geschäftsführer von AON Jauch & Hübener, davor Vorstandsmitglied der Allianz Elementar Versicherung und Assistent am Institut für Versicherungswirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien.



Christian Oppl

D.A.S.

Matthias Orsolits leitet zukünftig auch den Personalbereich des Spezialrechtsschutzversicherers. Der studierte Betriebswirt ist seit 2000 für das Unternehmen tätig und startete dort im Vertriebscontrolling. Zuletzt war er Leiter des Zentralen VertriebsService. Als nächster Schritt in seiner Karriere wurde er nun zum Leiter Personal und VertriebsService ernannt. „In der D.A.S. werden Chancengleichheit und Gerechtigkeit großgeschrieben. Mein Ziel ist es, dass diese Werte selbst in Zeiten von großem Wettbewerbsdruck immer mehr Teil unserer Unternehmens-DNA werden“, so das Credo des frischgebackenen Personalleiters.



Matthias Orsolits

WEFOX

Tasos Chatzimichailidis fungiert zukünftig als CEO des Insurtechs wefox. Er folgt in dieser Position auf Julian Teicke, der vor wenigen Wochen mit der Bekanntgabe, den eigenen Versicherer ONE zu starten, als CEO in die wefox-Holding wechselte. Werner Holzhauser leitet als CEO von wefox Austria weiterhin die österreichische Tochter. Chatzimichailidis ist ein international erfahrener Versicherungsmanager und Entrepreneur, der in den USA ein eigenes Broker-Netzwerk aufgebaut hat. Für die Allianz war er über mehrere Dekaden in führenden Vertriebs- und Marketingfunktionen in Europa, den USA, in Asien und Australien tätig. CEO Julian Teicke freut sich, Tasos Chatzimichailidis an Bord zu haben: „Gemeinsam mit dem wefox-Team wird Tasos die Entwicklung von wefox zu einem Global Player vorantreiben und wertvolle Impulse aus seiner reichen, langjährigen Erfahrung setzen.“ wefox wurde im November 2014 unter dem Namen FinanceFox in der Schweiz gegründet und verbindet Expertise und langjährige Erfahrung im Versicherungsmarkt mit den modernen Möglichkeiten digitaler Technologien.



Tasos Chatzimichailidis

Schlusspointen

„Als Tunnelpatin ist Bures der Bergbautradition entsprechend die irdische Vertreterin der Heiligen Barbara, der Schutzpatronin der Bergleute.“

Die Parlamentskorrespondenz in einer Meldung zum Bau des Semmering-Bahntunnels

„Open Alm in Alpbach 2017: Politik und Wirtschaft im Zeichen des Schafes.“

Titel einer Presseausendung der PERI Group

„Ein globaler Stromausfall, ein Reaktorunfall oder Zombies, die die Menschheit ausrotten wollen: es gibt viele Szenarien, warum es wichtig ist, auf eine Ausnahmesituation vorbereitet zu sein.“

Aus NEWS zur Frage „Was tun am Tag X“?

„Flach wie ein Schnitzel, klanglich ein Pavarotti.“

Titel eines Fahrberichts in AUTO MOTOR

„Wir müssen jetzt Spiele gewinnen.“

Marcel Koller im KURIER

„Sie fahren gerne Motorboot? Dabei sind Ihnen Dynamik und Geschwindigkeit wichtig und Sie scheuen keinesfalls das Risiko? Dann ist diese exklusive Wassersportart genau das Richtige für Sie: Offshore Powerboat Racing. Denn wie bei der Formel 1 auf der Piste wird auch auf dem Wasser ordentlich Gas gegeben.“

Aus dem „Maklerzin“ der UNIQA

„Europa sollte andere Sorgen haben als unsere Schnitzel.“

Aus einer Stellungnahme der Wirtschaftskammer Wien zur Acrylamid-Richtlinie der EU

Bei der Kapitaldeckung ein Entwicklungsland

Der Verdacht lag für Kenner der Situation nahe, doch jetzt liegt die bittere Wahrheit wieder einmal schwarz auf weiß vor: Nur 3,5 Prozent (!) der Pensionisten-einkommen in Österreich stammen aus kapitalgedeckten Pensionen.

Mit dieser OECD-Analyse hat der bekannte Pensionsexperte Bert Rürup vor Kurzem bei einer Veranstaltung in Wien aufgewartet. Damit liegt Österreich tief unten im unteren Drittel der OECD-Tabelle. Wir sind da in den vergangenen Jahren kaum vom Fleck gekommen (siehe Analyse Seite 32).

Um nicht missverstanden zu werden: Auch Rürup befürwortet Mischsysteme in der Altersvorsorge und würdigt die Leistungen des Umlageverfahrens. Aber seine Daten über unser „kapitalgedecktes“ Entwicklungsland sollten in Österreich endlich zu umfassenden Diskussionen führen. Eines der reichsten Länder in der OECD hat einen der geringsten Anteile an kapitalgedeckten Einkommen für Pensionisten. Beschämende 3,5 Prozent. **Hört man dazu irgendetwas aus der Politik ?**

Das sollte ein wichtiges Politikthema sein. Im Wahlkampf war dazu sehr wenig zu hören. Wer unterscheidet schon im breiten Elektorat zwischen dem ASVG-Umlageverfahren und jenen Pensionsteilen, die aus Kapitalstöcken stammen? Eben.

Insgesamt machen die kapitalgedeckten Alterseinkommen im gesamten OECD-Raum 17 Prozent aller Pensionsleistungen aus. In Deutschland etwa sind es 17,2 Prozent, an der Spitze stehen die Niederlande mit fast 45 Prozent. Fast alle westlichen Industriestaaten rangieren weit vor Österreich. Das heißt, vor allem die zweite Säule in der Altersvorsorge ist hierzulande bestenfalls auf dem Niveau eines Schwellenlandes.

Bitteres Fazit: Wir brauchen diesbezüglich eine breite Diskussion. Die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge ist praktisch aus der öffentlichen Wahrnehmung verschwunden. Die im Rahmen der Abfertigung Neu angesparten Beträge sind zwar in der kumulativen Betrachtung beachtlich, werden aber von vielen Bezugsberechtigten nicht als Basis für einen Kapitalstock der Altersvorsorge gesehen – nicht zuletzt deshalb weil der Gesetzgeber eine viel zu frühe Liquidierungsmöglichkeit der angesparten rund 1,5 Prozent der Bruttoeinkommen ermöglicht hat. Da gibt es viele Baustellen, denen sich die neue Regierung widmen muss.

Übrigens: Das unverhofft solide Wirtschaftswachstum, das wir gegenwärtig erleben, enthebt uns dieser Aufgabe keineswegs. Denn wir reden hier von demografischen Entwicklungen und Langzeitfolgen diverser ASVG-Pensionsreformen für die kommenden drei oder vier Jahrzehnte.

Allerdings: In einem Land mit chronisch krass unterentwickelten Wirtschafts- und Finanzkenntnissen seiner Bürger wird das alles ein **Bohren von sehr harten Brettern.**



VOLL:WERT

VORSORGEN IST DAS BESTE PROGRAMM!

Jetzt für Ihre Kunden: Geldpolster aufbauen und Sky Ticket genießen.

VollWert

FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNG

+ JETZT BIS ZU 9 MONATE
SKY TICKET INKLUSIVE¹



Wahlweise: 9 Monate – ENTERTAINMENT TICKET | 6 Monate – CINEMA TICKET | 3 Monate – SUPERSPORT TICKET

wüstenrot

SO SCHNELL KANN'S GEHEN

¹ Diese Aktion ist nicht mit anderen Aktionen kombinierbar. Aktionszeitraum: 17.7. - 31.10.2017. Aktion gültig bei Abschluss von Wüstenrot Voll:Wert oder Wüstenrot FlexibleLife mit einem Mindestbeitrag von EUR 60 p.M. oder EUR 7.500 Einmalbeitrag. Nur für Kunden ohne aufrechtes Sky Monatsticket Abo. Mit dem Sky Ticket wird ein Vertrag mit unbefristeter Laufzeit abgeschlossen. Für das Sky Ticket gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Sky Österreich Fernsehen GmbH; nach der Gutscheinquelle ist der jeweilige mtl. Standardpreis für das gewählte Sky Monatsticket zu entnehmen. Sky Ticket kann sofort nach Aktivierung zum Ablauf der Gutscheinquelle gekündigt werden, danach unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 7 Tagen jeweils zum Kalendermonatsende. Empfang nur in Deutschland und Österreich. Mindestalter 18 Jahre. Sie erhalten nach Polizzierung einen Gutscheincode, der bis 31.3.2018 auf skyticket.at/wuestenrot-gutschein eingelöst werden kann. Keine Barablöse möglich. Satz- und Druckfehler sowie Änderungen vorbehalten. Alle Angaben ohne Gewähr.

www.wuestenrot.at

ICH BIN STÄNDIG UNTERWEGS. ABER WER GIBT MIR NEUES WISSEN MIT AUF DEN WEG?

FÜR VERTRIEBSPARTNER,
DIE EINEN STARKEN PARTNER SUCHEN:
WILLKOMMEN BEI DER WIENER STÄDTISCHEN.

Alle Infos auf wienersaetdtische.at/vertriebspartner

 /wienersaetdtische

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN


**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP