



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

03 | 2018

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



„ALLES KLAR, ODER WAS?“

Wir haben Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS und KR Rudolf Mittendorfer, Konsumentensprecher des Fachverbandes, zum aktuellen Status der IDD Richtlinie befragt.

STATUSKLARHEIT

Von Christoph Berghammer

Der Nationalrat hat die Verschiebung der innerstaatlichen Umsetzung zwar per 1. Juli 2018 beschlossen (mit Wirksamkeit 1. Oktober 2018), doch noch gibt es keinen Umsetzungsentwurf. Aus unserer Sicht ist aber aus der bereits seit Februar 2016 formal bestehenden Richtlinie herauszulesen: Es wird in Zukunft nicht mehr möglich sein, sowohl Versicherungsmakler als auch Versicherungsagent in Personalunion zu sein. Gutachten von em. Univ. Prof. Dr. Peter Jarbonegg bestätigen, dass es zu einer klaren Trennung der Berufsstände kommen muss. Diese verpflichtende Statusklarheit verlangt auch eine Änderung in der Gewerbeordnung. Schon beim Marktauftritt muss klar definiert sein, zu welcher Berufsgruppe man sich bekennt. Das Maklergesetz regelt seit über 20 Jahren die strengen Pflichten des Versicherungsmaklers. Das erklärte Ziel des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist es, den Konsumentenschutz und fairen Wettbewerb in den Vordergrund zu stellen. Der Versicherungsmakler ist zuallererst Konsumentenschützer. Er ist zur Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes „best advice“ verpflichtet. Die Versicherungsmakler stehen daher der Forderung nach Statusklarheit positiv gegenüber ebenso die Versicherungsagenten. Nach vielen Gesprächen und Diskussionsrunden haben sich die Versicherungswirtschaft, die Fachverbände der Versicherungsmakler, der Versicherungsagenten und Finanzdienstleister entschlossen, ihre Empfehlungen und Wünsche bei der innerstaatli-

chen Umsetzung gemeinsam zu formulieren. Allen Beteiligten war klar, dass auf allen Seiten Kompromisse nötig sein werden. Es hat einige Jahre gebraucht, um eine Gesprächskultur zu schaffen, mit der solche Entscheidungen gemeinsam in die Öffentlichkeit getragen werden können. Die Ergebnisse wurden sogar schriftlich festgehalten und von allen wesentlichen Partnern unterfertigt. Daher ist es nun besonders bedauerlich, dass sich die Finanzdienstleister gegen die Statusklarheit wehren. Warum das so ist, darüber kann nur spekuliert werden. Dringend gemeinsame Erklärungen sind aufgrund der nun bestehenden Pattsituation nicht mehr möglich. Noch ist die innerstaatliche Umsetzung nicht beschlossen und die Verhandlungspartner könnten eine gemeinsame Linie finden. Der Fachverband der Versicherungsmakler steht zu all seinen getroffenen Entscheidungen und würde sich wünschen, dass wieder alle auf den Pfad der Redlichkeit zurückfinden. Denn in Zeiten von herausfordernden gesetzlichen Veränderungen, die jeden Versicherungsvertreiber in Österreich und in der Europäischen Union betreffen, sollte es nur eine gemeinsame Vorgehensweise geben. Ich wünsche der Kollegenschaft einen erfolgreichen Sommer, gute Erholung und freue mich auf ein Wiedersehen in Alpbach.



M

Geschäftsführer Otmar Körner und Obmann Horst Grandits für das Bundesgremium der Versicherungsagenten, Arno Schuchter für den Versicherungsverband sowie Obmann Christoph Berghammer und Geschäftsführer Erwin Gisch für den Fachverband der Versicherungsmakler bei der Unterzeichnung des gemeinsamen Positionspapieres.



EDITORIAL

- 03 Statusklarheit
- 06 Jederzeit erreichbar



MARKT

- 11 Versicherungsdurchdringung geht weltweit zurück
- 16 Wiener Städtische legt für kurze Zeit neuen Einmalерlag auf
- 16 Informationskampagne
- 17 Insolvenzen
- 18 Motorradsaison
- 18 VAV sorgt sich um Oldtimer
- 19 Maschinenbruchversicherung erneuert
- 20 Künstliche Intelligenz ist entscheidender Wachstumsfaktor für Zukunft
- 21 DONAU schützt vor Cyberattacken
- 22 Generali trumpft bei den Assekuranz-Awards auf
- 33 Gesetzliche Regelung nach wie vor nötig
- 45 Recommender
- 46 Register über wirtschaftliche Eigentümer
- 46 Versicherungsmakler steigern Umsätze moderat
- 47 Fondspalette
- 48 Best Business-Paket
- 48 Sicherheit auf Reisen



NEWS & PERSONALIA

- 07 Neuordnung im Vorstand
- 07 Auf Schiene
- 08 Vorstand
- 08 Neue Aufsichtsratsmitglieder
- 09 Goldene Ehrennadel
- 10 Buchvorstellungen



TOP-THEMA

- 38 Datenschutzgrundverordnung aus Sicht des Versicherungsmaklers



FACHVERBAND & REGIONALES

- 24 Facebook
- 24 Fachverband Herbst Roadshow 2018
- 25 Universitätslehrgang
- 25 Imagekampagne
- 26 Bücher für krebskranke Kinder
- 26 Mitgliederservice
- 27 Muster Courtagevereinbarung

INTERVIEW

- 12 „Alles klar, oder was?“
- 28 DSGVO – Ein bürokratisches Konstrukt der Sonderklasse?
- 32 „Man muss viel gelernt haben, um über das, was man nicht weiß, fragen zu können.“
- 42 Zukunft gestalten



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 34 Klare Worte
- 42 RSS - Alles was Recht ist

JEDERZEIT ERREICHBAR

Von
Christian Proyer,
Chefredakteur

Welt. Eine große Kampagne, die sowohl von Radio als auch Fernsehsendungen übernommen wurde, zeigt, wie gefährlich der Blick aufs Handy oder dem Smartphone im Straßenverkehr sein kann. Der Slogan für die Kampagne lautet: „Sei kein Smartloch“. Die ersten KFZ-Versicherungen bieten bereits Produkte an, die eine Prämienreduzierung beinhalten, wenn das Handy bei der Autofahrt nicht mehr benützt wird. Funktioniert natürlich nur mit einer entsprechenden

Der provokante Slogan, der auf allen „Laternenairbags“ abgedruckt ist, soll vor allem Fußgänger – aber auch alle anderen Verkehrsteilnehmer – daran erinnern, wie wichtig volle Aufmerksamkeit im Straßenverkehr ist.

Laternenairbags, Verkehrsschilder, die vor Smombies warnen, Facebook-Selfies bei Autofahrt....

Auch das ist die digitale Überwachungssoftware. Ob das auch bald in der Unfallversicherung eingeführt wird? Bei Unfällen im Straßen-

verkehr werden dann die Handydaten der Beteiligten angefordert, damit die Unfallursache „Handynutzung“ ausgeschlossen werden kann. Obwohl: Es ist schon seltsam, dass Menschen darauf hingewiesen werden müssen, beim Autofahren das Handy besser nicht zu nutzen. Oder Fußgänger daran zu erinnern, ihre Aufmerksamkeit auf die Straße statt aufs Display zu richten. Smombies – Smartphone-Zombies – nennt man die Menschen, die durch den ständigen Blick auf ihr Smartphone ihre Umgebung nicht mehr wahrnehmen.

Offensichtlich braucht es heute für alles Richtlinien und Vorschriften. Den Hausverstand gibt's nur mehr in der Supermarktwerbung, denn dass SMS schreiben und Facebooknachrichten posten im Straßenverkehr ablenken, müsste doch auch dem noch so einfach denkenden Nutzer bewusst sein.

Der Glaube an das Gute im Menschen vergeht aber auch, wenn man liest, wie viele Menschen bei Auto-unfällen ihr Smartphone zücken, um noch schnell ein Foto zu machen. Wozu? Um das schreckliche Unglück abends den Freunden zu zeigen? Um die Not der anderen festzuhalten? Wahrscheinlich wissen es die sensationslustigen Fotojunkies auch nicht.

Und dennoch sollte man das digitale Zeitalter nicht verteufeln. Die Digitalisierung – ein bis zum Umfallen abgenutztes Wort in diesem Jahr – bringt auch Chancen, besonders für Versicherungsmakler. Vollkommen neue Medienkanäle ermöglichen eine bessere Information über die Dienstleistungen – auch an Menschen, die bislang unerreichbar waren. Der Werbefaktor Internet und Facebook sollte nicht unterschätzt werden. Auch wenn erfreulicherweise einige Kollegen der Meinung sind, dass sie vollkommen zufrieden mit ihrem Geschäftsaufkommen sind und daher die Neuen Medien nicht brauchen – eines sollten sich auch hartnäckig verweigernde Internetnutzer überlegen: Eine funktionierende und mit einigen leicht installierbaren Features ausgestattete Homepage ist das digitale Aushängeschild. Der Auftritt im Internet, ob über die eigene Homepage oder auf Facebook, kann dazu genutzt werden, das zu repräsentieren, was den Versicherungsmakler auszeichnet: Mit umfassendem Wissen und einer ausgezeichneten Beratungsqualität als DER Konsumentenschützer für seine Kunden da zu sein. **M**



NEUORDNUNG IM VORSTAND

NÜRNBERGER Versicherung

Der Aufsichtsrat der NÜRNBERGER Versicherung hat wesentliche Änderungen im Vorstand beschlossen, die mit 1. Juni 2018 in Kraft treten. Diese Neuordnungen führen auch zu einer erweiterten Leitung der GARANTA Versicherungs-AG Österreich. Dr. Hans-Ulrich Geck (59), Chefsyndikus der NÜRNBERGER Gruppe und Vorstand der NÜRNBERGER Pensionskasse AG und Pensionsfonds AG, wird in den österreichischen Gesellschaften künftig die Bereiche Recht, Compliance, Kapitalanlagen und Mathematik verantworten. Mag. Erwin Mollnhuber (53) wurde zum Vertriebsvorstand berufen. Zu seinen Aufgaben zählen neben den vertriebli-

chen Agenden für die NÜRNBERGER und GARANTA unter anderem auch die Bereiche Marketing, Produktmanagement und Vertriebscontrolling. Das neu geschaffene Vorstandsressort „Operations“ wird von Mag. Heinz Steinbacher (42) geleitet. Zum Ressort „Operations“ gehören die Bereiche Antrag, Leistung und Bestand, Datenschutz, Geldwäsche sowie zentrale Services. Kurt Molterer (56) wird als Vorstandsvorsitzender der NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich und Hauptbevollmächtigter der GARANTA Versicherungs-AG Österreich weiterhin insbesondere die Bereiche IT, Personal, Rechnungswesen und Risikomanagement verantworten. Er ist als Vorstandssprecher unter anderem für Pressearbeit, Unternehmensplanung sowie Aufsichtsrats- und Aktionärsangelegenheiten zuständig. **M**

Kurt Molterer



Mag. Erwin Mollnhuber



Dr. Hans-Ulrich Geck



Mag. Heinz Steinbacher



AUF SCHIENE

RSS

Der Vorsitzende der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler (RSS), Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner, wurde vom Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie zum Vorsitzenden der Sachverständigenkommission nach § 48 Abs 4 Eisenbahngesetz bestellt. Diese Kommission erstellt für das BMVIT Gutachten über die Kostentragung zwischen Eisenbahnunternehmen und Straßenerhalter bei der baulichen Umgestaltung und Auflassung von Eisen-

bahnkreuzungen. Bereits vor seiner Tätigkeit als Vorsitzender der RSS, die er weiter fortführen wird, zeigte Dr. Hellwagner seine Expertise in eisenbahnrechtlichen Fragen

12 Jahre lang als Vorsitzender der Schienen-Control-Kommission, der obersten Verwaltungsbehörde zur Regulierung des Bahnverkehrs in Österreich. **M**



Dr. Gerhard Hellwagner

VORSTAND

BiPRO

Dr. Philip Steiner wurde wieder zum Vorsitzenden der ständigen Versammlung der österreichischen BiPRO-Mitglieder gewählt. Georg Spatt, Allianz Elementar Versicherungs AG, wurde zum ersten stellvertretenden Sprecher, Andreas Büttner, Geschäftsführer ARISECUR Versicherungsprovider GmbH, zum zweiten stellvertretenden Sprecher bestellt. Neu im BiPRO Normungsausschuss ist Walter Svoboda, Wüstenrot Versicherung AG. Ebenfalls neu mit an Bord des technischen BiPRO-Ausschusses ist Alexander Racz von der Allianz Elementar Versicherung AG. Bereits 18 österreichische Unternehmen sind bei BiPRO dabei. Zu den in Österreich umgesetzten Normen zählen die Norm 430.1 „Übermittlung allgemeiner Geschäftsvorfälle zur Übertragung des originären österreichischen Maklerdaten-

satzes (OMDS)“, die Norm 440 „Externe Navigation in Versicherungsportale“ sowie Services mit der Norm 430.4 zur Übertragung der Maklerpost vom Versicherer zum Vermittler. **M**

Alexander Kern (BiPRO), Frank Schrilla (BiPRO), Philip Steiner (BiPRO Österreich), Gerhard Spatt (Allianz), Walter Svoboda (Wüstenrot), Alexander Racz (Allianz) und Andreas Büttner (Arisecur)



NEUE AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

UNIQA Insurance Group AG

Vorstandes der Raiffeisen Centrobank AG, werden zur Wahl in den Aufsichtsrat der UNIQA Insurance

Elgar Fleisch



Technologieforscher Elgar Fleisch und Bankmanagerin Valerie Brunner, Mitglied des Aufsichtsrates der Raiffeisen Centrobank AG, werden zur Wahl in den Aufsichtsrat der UNIQA Insurance Group AG vorgeschlagen. Valerie Brunner blickt auf eine 25-jährige Erfahrung im Finanzbereich zurück. Neben leitenden Funktionen im Geschäft mit großen Firmenkunden hat sie vor allem bei Großprojekten, Kosteneffizienzprogrammen und konzernüber-

greifenden Strategieprojekten ihre umfangreiche Erfahrung unter Beweis gestellt. Der Technologieforscher Elgar Fleisch, der unter anderem auch dem Aufsichtsrat der Robert Bosch GmbH angehört, ist Ordinarius an der Universität St. Gallen sowie der ETH Zürich mit dem Schwerpunkt Informations- und Technologiemanagement. Im Zentrum seiner Forschung stehen die aktuell stattfindende Verschmelzung der physischen mit der digitalen Welt zu einem „Internet der Dinge“ und darauf aufbauend neue Technologien und Anwendungen zum Nutzen von Wirtschaft und Gesellschaft. Eduard Lechner und Klemens Breuer scheiden mit Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung am 28. Mai 2018 aus dem Aufsichtsrat von UNIQA aus. **M**



Valerie Brunner

GOLDENE EHRENNADEL

Vienna Insurance Group

Wirtschaftskammerpräsident Christoph Leitl hat drei österreichischen, herausragenden Managern die Goldene Ehrennadel der Österreichischen Wirtschaft verliehen. Sie hätten die von ihnen geführten Betriebe zu europaweit bedeutsamen Unternehmen gemacht. Die Auszeichnung erhielten Günter Geyer, Vorstandsvorsitzender des Wiener Städtischen Versicherungsverbandes, Gerhard Wölfel, der bis 2017 die Geschäfte der BMW Motoren GmbH in Steyr führte, und Frank Hensel, der seit Jahresanfang Aufsichtsrat der Rewe International AG ist. „Ich fühle mich sehr geehrt und bedanke mich herzlich bei der Wirtschaftskammer Österreich sowie ihrem Präsidenten Christoph Leitl für das mir entgegengebrachte Vertrauen. Mein Dank gilt auch allen Kolleginnen und

Wirtschaftskammerpräsident Christoph Leitl hat drei österreichischen, herausragenden Managern die Goldene Ehrennadel der Österreichischen Wirtschaft verliehen. Sie hätten die von ihnen geführten Betriebe zu europaweit bedeutsamen Unternehmen gemacht. Die Auszeichnung erhielten Günter Geyer, Vorstandsvorsitzender des Wiener Städtischen Versicherungsverbandes, Gerhard Wölfel, der bis 2017 die Geschäfte der BMW Motoren GmbH in Steyr führte, und Frank Hensel, der seit Jahresanfang Aufsichtsrat der Rewe International AG ist. „Ich fühle mich sehr geehrt und bedanke mich herzlich bei der Wirtschaftskammer Österreich sowie ihrem Präsidenten Christoph Leitl für das mir entgegengebrachte Vertrauen. Mein Dank gilt auch allen Kolleginnen und

Kollegen der Unternehmensgruppe der Vienna Insurance Group, für die ich stellvertretend diese hohe Auszeichnung entgegennehme“, sagte Geyer anlässlich der Verleihung. **M**

WKÖ-Präsident Christoph Leitl, Günter Geyer und WKÖ-Generalsekretärin Anna Maria Hochhauser



Die Rundum-Sicherheit
für Unternehmen:

Der **ROLAND Business-Rechtsschutz** –

die ideale Absicherung mit frei wählbaren Bausteinen!

ROLAND. Rechtsschutz ist Expertensache.

ROLAND Rechtsschutz ist der ideale Partner.

Unternehmen sind täglich vielen rechtlichen Risiken ausgesetzt, wie zum Beispiel arbeitsrechtlichen Streitigkeiten mit Mitarbeitern, rechtlichen Streitigkeiten mit Versicherungen sowie Themen im Bereich des Strafrechtes. Mit uns profitieren Ihre Kunden von maßgeschneiderten Lösungen! So können diese betrieblichen Herausforderungen gelassen entgegnet werden.

Informieren Sie sich unter

www.roland-rechtsschutz.at oder **01718 77 33 - 0**

BUCHVORSTELLUNGEN

Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Cyberversicherung von Dr. Arlinda Berisha, LL.M./Mag. Erwin Gisch, MBA/Dr. Klaus Koban, MBA

Experten widmen sich aktuellen Problemen in der Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung. Dauerbrenner wie die Anwaltswahl bei Rechtsschutzversicherungen werden ebenso beleuchtet wie Neuerungen (zB die

Versicherung von Cyber Risiken). Die Beiträge erörtern Möglichkeiten und Grenzen optimaler versicherungsmäßiger Absicherung auf aktuellem Stand.

Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Cyberversicherung



- Cyber Risiken – Wo besteht Versicherungsschutz? Abgrenzung zwischen Cyber-, D&O-, Vertrauensschaden- und Berufshaftpflichtversicherung
- Riskmanagement in der Haftpflichtversicherung

- Pflichthaftpflichtversicherungen – ihre Funktion und Wirkungsweise
- Die Abgrenzungsproblematik zwischen Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung am Beispiel der D&O- und Manager-Versicherung
- Ausgewählte Aspekte des Rechts auf den Vertrauensanwalt in der Rechtsschutzversicherung im Überblick
- Die Rechtsschutzversicherung in der Spruchpraxis der RSS

130 Seiten / ISBN 978-3-2140-4777-1

Die Rechtsschutzversicherung - Ein praxisorientierter Grundriss von Dr. Franz Kronsteiner

Das Praxishandbuch bietet eine Gesamtdarstellung dieser Versicherungssparte und beantwortet die Fragen zu Fällen in der Rechtsschutzversicherung umfassend und souverän. Der Aufbau folgt der Systematik der ARB (Allgemeine Bedingungen für die Rechtsschutzversicherung) und behandelt nach den allgemeinen Bestimmungen den Deckungsumfang der einzelnen Bausteine. Ein systematischer Grund-

riss über das Rechtsschutz-Versicherungsrecht. 233 Seiten, broschiert / ISBN: 978-3-7046-7907-9

Bauversicherungen richtig abschließen von Norbert Jagerhofer

Vertragsgestaltung und Schadensabwicklung bei Bau- und Montageversicherungsschäden. Der Leitfaden beruht auf dem Wissen von 35 Jahren Praxis und verknüpft Erfahrungen aus dem Versicherungsalltag mit richtungsweisenden OGH-Entscheidungen. Über 100 Praxistipps helfen bei der Entscheidung, welche Klauseln im Versicherungswording jedenfalls enthalten sein sollten.

296 Seiten / ISBN: 978-3-7073-3552-1

Praxisprobleme der Rechtsschutz- und der Betriebsrechtsschutzversicherung von Mag. Erwin Gisch, MBA/Dr. Roland Weinrauch LL.M

Anhand zahlreicher Fallbeispiele aus der Praxis und Judikatur wird dem Leser das Verständnis für die wesentlichen Themen und Problemfelder der Rechtsschutzversicherung erleichtert. Das vorliegende Werk ist eine Hilfestellung für in der Versicherungswirtschaft tätige Fachkräfte, Versicherungsvermittler und Rechtsanwälte und gib konkrete Antworten auf in der Praxis häufig anzutreffende Fragen.

243 Seiten, broschiert / ISBN 978-3-7046-7968-0

Die Transport-, Luftfahrt- und Kreditversicherung von Mag. Norbert Kasehs/RA Mag. Wolfgang Motter/Nadja Köszegi/Mag. Markus Renner/RA Mag. Maria Zehetbauer

In diesem Band werden die Transport-, Luftfahrt- und Kreditversicherung behandelt. Für jede Sparte werden die relevanten Versicherungsarten kompetent und übersichtlich erklärt.

300 Seiten, broschiert / ISBN: 978-3-7046-7851-5 **M**

Die Transport-, Luftfahrt- und Kreditversicherung



VERSICHERUNGSDURCHDRINGUNG GEHT WELTWEIT ZURÜCK

Die gute Nachricht zuerst: Mit einem Prämienvolumen von 3,66 Billionen Euro stiegen die Versicherungsprämien (ohne Krankenversicherung) weltweit im letzten Jahr um 3,7 Prozent.

Jedoch, und das ist die betrübliche Nachricht, sank die globale Versicherungsdurchdringung bereits das zweite Jahr in Folge. Zwar hat sich das Wachstumstempo der Prämieinnahmen 2017 gegenüber dem Jahr zuvor wieder leicht gesteigert, blieb jedoch hinter der Expansion der Wirtschaftstätigkeit zurück (+5,9 % nominelles Wachstum). Dies ergab ein Sinken der Versicherungsdurchdringung auf 5,5 Prozent, den tiefsten Wert in den letzten 30 Jahren, wie eine Studie von Allianz Research zeigt. „Es ist eigentlich eine paradoxe Situation: Die Risiken in der Welt nehmen ständig zu, doch die Menschen geben weltweit einen immer geringeren Anteil ihres Einkommens für ihre Absicherung aus“, kommentiert Michael Heise, Chefvolkswirt der Allianz SE. Es bedürfe der gemeinsamen Anstrengung von Politik und Industrie, so Heise, den „Protection Gap“ wieder zu schließen.

Schwellenländer retten Gesamtbilanz

Sowohl das Segment Schaden/Unfall (+5,0 %) als auch die Lebensversicherungsprämien (+2,8 %) verzeichneten ein geringeres Wachstum als das weltweite Wirtschaftswachstum, wobei es große regionale Unterschiede beim Prämienwachstum gibt. Heise bezeichnet die Wachstumsdiskrepanz zwischen Schwellen- und Industrieländern als „eklatant“. So gingen fast 80 Prozent des vorjährigen Prämienwachstums in Höhe von rund 130 Milliarden Euro (Schaden/Unfall, Leben) auf das Konto der Schwellenländer, zwei Drittel wiederum entfielen auf China. Im Segment Schaden/Unfall stieg das Prämienvolumen in den Schwellenländern um 11,6 Prozent, während die Industrieländer nur ein Plus von 3,5 Prozent verzeichneten. Noch geringer fiel der Anstieg des Prämienvolumens bei Schaden/Unfall in Westeuropa aus (+2,0 %). Der österreichische Markt schnitt demgegenüber überdurchschnittlich ab und verzeichnete dank einer robusten wirtschaftlichen Entwicklung ein Wachstum von 3,3 Prozent. Auch im Bereich Leben zeigt sich ein ähnliches Bild: Die Schwellenländer legten insgesamt um 17,2 Prozent zu. Den größten Beitrag zum Wachstum leistete auch in diesem Segment Chi-

na: Von den rund 60 Milliarden Euro an zusätzlichen Prämien in der Sparte Leben entfielen rund 80 Prozent auf den chinesischen Markt. In den Industrieländern schrumpften hingegen die Prämieinnahmen in der Sparte Leben 2017 um 0,5 Prozent. Geschuldet ist dies der schwachen Entwicklung in Westeuropa, wo rund 30

Prozent der weltweiten Beitragseinnahmen gezeichnet werden. Nach einem Minus von 2,2 Prozent im Jahr 2016 schlägt auch 2017 eine rote Null zu Buche.

In Österreich verlief die Entwicklung noch schlechter. So schrumpfte der Lebensmarkt in den letzten beiden Jahren um insgesamt 14 Prozent, und die Durchdringung fiel auf 1,6 Prozent. Nur Griechenland gibt in Westeuropa relativ zum Einkommen weniger Geld

für die Absicherung von Lebensrisiken aus als Österreich. Die Entwicklungen am Lebensversicherungsmarkt geben Anlass zur Sorge: „Während der voranschreitende demographische Wandel keinen Zweifel an der Notwendigkeit privater Vorsorge zulässt, nehmen die langfristigen Sparanstrengungen offensichtlich ab“, kommentiert Martin Bruckner, Chief Investment Officer der Allianz Gruppe in Österreich. Daher verlangt er von der EZB, die Niedrigzinspolitik und damit den Krisenmodus zu verlassen.

China bald Nummer Eins

Für die Zukunft rechnet die Allianz Research mit einer Erholung der Versicherungsmärkte. So sollte sich das Prämienwachstum in der nächsten Dekade auf rund sechs Prozent beschleunigen. Die Sparte Leben (+6,4 %) sollte dabei global gesehen schneller wachsen als die Sparte Schaden/Unfall (+5,4 %). Die Gewichtsverschiebung zugunsten der Schwellenländer wird sich aber weiterhin fortsetzen. In zehn Jahren dürften knapp 40 Prozent der globalen Prämieinnahmen in diesem Länderkreis gezeichnet werden, während es vor zehn Jahren noch unter zehn Prozent waren. China wird dabei die USA als größten Versicherungsmarkt überholen.

Martin Bruckner



M

„ALLES KLAR, ODER WAS?“

Die innerstaatliche Umsetzung der IDD-Richtlinie kommt immer näher, noch sind jedoch einige Punkte unklar. Auch steht eine Veränderung der Gewerbeordnung im Raum – dem Gutachten des em. Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg zur Frage nach der Statusklarheit zufolge, müsste eine solche erfolgen.* Wir haben Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS und KR Rudolf Mittendorfer, Konsumentensprecher des Fachverbandes, zum aktuellen Status der IDD Richtlinie befragt.

Wie sieht es aktuell mit der Umsetzung der IDD-Vertriebsrichtlinie aus?

Berghammer: Das ist nicht einfach zu beantworten, wie wohl doch gemäß ursprünglicher EU-Vorgabe seit 23. Februar eine Umsetzung ins österreichische Recht hätte erfolgen sollen. Mittlerweile ist wenig geschehen: Der Nationalrat hat die Umsetzung zwar bis 1. August 2018, mit Wirksamkeit 1. Oktober 2018, verschoben, aber formal ist die Insurance Distribution Directive alias IDD im Februar 2016 in Kraft getreten. Nun haben wir Ende Mai und es liegt noch immer kein Umsetzungsentwurf des zuständigen Ministeriums vor.

Worauf führen Sie das zurück?

Berghammer: Das liegt wohl in erster Linie an politischen Veränderungen in und bei den zuständigen Ministerien. Es wurden viele Bereiche neu sortiert

Es wurden viele Bereiche neu sortiert und zugeordnet und nun wird manches wohl auch anders gesehen.

auch lähmend ist. Der Fachverband informiert seit vielen Monaten seine Mitglieder und versucht, sie auf die Änderungen (auch DSGVO) vorzubereiten. Gleichzeitig gilt aber leider: „Nichts Genaues weiß man nicht“!

Herr Mittendorfer, worin sehen Sie die besonderen Herausforderungen bei der Umsetzung der Richtlinie?

Mittendorfer: Unter den vielen sehr wichtigen Änderungen möchte ich zwei hervorheben, die von besonderer – aktueller wie auch strategischer – Bedeutung sind: Das ist zum einen die nun verpflichtende Weiterbildung, zum anderen ist es der Begriff der „Statusklarheit“.

Was ist unter „Statusklarheit“ zu verstehen?

Mittendorfer: Ein Beispiel: Man versetze sich in die Rolle eines Kunden und betrachte, wer zur Zeit Versicherungen vermitteln darf. Beginnend mit dem angestellten Außendienst – der alles, was seine Versicherungsgesellschaft an Produkten anbietet, beraten und verkaufen darf. Gefolgt von den Exklusivagenturen, die genauso verfahren. Dann kommen die Mehrfachagenturen – das kann ein spartenbezogener Mehrfachagent sein, der also je Agenturverhältnis zu bestimmten Produkten verschiedener Versicherungsunternehmen vertreten darf. Oder ein konkurrierender Mehrfachagent, der theoretisch mit allen Versicherungsunternehmen kontrahieren könnte. Praktisch gibt es laut Vermittlerregister auch viele, die 20–35 Agenturverhältnisse haben. Dann kommt noch der Vermögensberater, der nur Lebens- und Unfallversicherungen vertreten darf, sich dafür aber aussuchen kann, ob er da als Versicherungsmakler oder Versicherungsagent auftritt. Um die Sache abzurunden gibt es für bestimmte Berufe noch alte Nebengewerberechte, die den bestehenden Inhabern nicht weggenommen wurden, beispielsweise Anwälte in bestimmten Geschäftsbereichen. Dann gibt es noch den Bankenvertrieb und den Onlinevertrieb. Kunden können hierbei sehr leicht den Überblick verlieren.

Und die Versicherungsmakler?

Mittendorfer: Ja, die gibt es gottseidank auch. Bei diesem Berufsstand ist aber aus Sicht des Kunden alles klar ersichtlich. Versicherungsmakler dürfen laut Gewerbeordnung alle Produkte verkaufen und zu allen Produkten Beratung anbieten. Nur schrän-

Der Fachverband informiert seit vielen Monaten seine Mitglieder und versucht, sie auf die Änderungen (auch DSGVO) vorzubereiten.



ken viele ihre Tätigkeit immer häufiger freiwillig ein. Aus gutem Grund, weil selten jemand die exorbitante, unlimitierte Haftung nach dem Maklergesetz tragen will. Aber beim Versicherungsmakler weiß der Kunde, woran er ist – denn der Makler ist klar dem Kunden zugeordnet, er ist der Bundesgenosse des Kunden

Beim Versicherungsmakler weiß der Kunde, woran er ist – denn der Makler ist klar dem Kunden zugeordnet, er ist der Bundesgenosse des Kunden und hat, unter anderem, die best advice-Verpflichtung gegenüber seinem Kunden.

und hat, unter anderem, die best advice-Verpflichtung gegenüber seinem Kunden.

Und wie ist das bei den anderen Vermittlern?

Mittendorfer: Da kann man fast würfeln. Beim angestellten Außendienst

und beim Exklusivagenten ist klar definiert, dass diese zur Sphäre der Versicherung gehören – und damit hat es sich. Alles andere würde ich als „intransparent“ erklären, und genau deshalb braucht es bei der Umsetzung diese „Statusklarheit“.

Herr Berghammer, ist das die besondere Aufgabe des Fachverbandes?

Berghammer: Ja, dem ist so. Neben vielen anderen Punkten muss vor allem das geklärt werden. Und weil das im Detail gar nicht so einfach ist, haben wir dazu ein Gutachten erstellen lassen, das die normierten Unterschiede aus der IMD- und der IDD-Richtlinie aufzeigt. Dabei wird genau auf den Begriff der Beratung bzw. die Beratungspflicht eingegangen. Wenn man den Art. 18 in den vielen Unterteilungen des Gutachtens durchgeht, dann wird darin klar dargestellt, wie es mit Vertrieb mit und ohne Beratung auszusehen hat.

Das heißt, Vertrieb ohne Beratung wäre auch möglich?

Berghammer: Ja, aber mit erheblichen Auflagen durch Informations-, Erkundungs-, Aufklärungs- und Dokumentationspflichten.

Und Sie, Herr Mittendorfer, meinen, dass das der Kunde nicht versteht?

Mittendorfer: Ja, genau das getraue ich mich zu behaupten. Denn das verstehen selbst Menschen nicht, die langjährig in der Branche arbeiten. Ich bin seit 1978 Versicherungsmakler und seit 2000 Standesver-

treter und seither ständig mit der Gewerbeordnung und diversen Richtlinien befasst. Zweifellos hat das Ganze Ausmaße einer „babylonischen Sprachverwirrung“ angenommen.

Meinen Sie die Übersetzungsprobleme vom englischen Richtlinien text zum deutschen Richtlinien text oder andere Übersetzungen?

Mittendorfer: Ja, das meine ich auch. Es gibt viele Beispiele. Deshalb heißen wir ja künftighin alle „Vertreiber“. Das ist ja schon ein kabarettistischer Ausdruck für einen Beruf, der Kunden sucht.

Aber nein, ich meine das eher im ursprünglichen Sinne. Es ist wie beim Turmbau zu Babel.

Damit wollten die Menschen ja Gott gleich werden und den Turm in den Himmel bauen. Und um sie davon abzuhalten, verwirrte Gott – laut der Bibel – die Sprachen, daher konnten sich die Erbauer nicht mehr verstehen und der Turm stürzt ein. Im übertragenen Sinn geht es darum, dass eine Sache, an der so viele Institutionen mit so vielen unterschiedlichen Vorgaben und Interessen werken, schwer gelingen kann. Und neben diesem „Naturgesetz“ gibt es ein weiteres „natürliches“ Gesetz, nämlich die gezielte Desinformation.

Das klingt nach einem Vorwurf?

Mittendorfer: Das meine ich auch so. Die Branche, damit meine ich Versicherungen, Makler, Agenten und Finanzdienstleister, haben vor vielen Monaten beschlossen, die Umsetzung gemeinsam bestmöglichst gestalten zu wollen. Dazu gab und gibt es zu den wesentlichen Fragen auch eine gemeinsam aufgesetzte, schriftlich bestätigte Erklärung. Wenn nun Einzelne die Vereinbarung zwar unterschreiben, aber hinterrücks andere Aktivitäten starten, dann ist das eine Sauerei.

Wen meinen Sie damit konkret?

Mittendorfer: Ich für meinen Teil möchte das nicht aussprechen, es dürfte weitestgehend bekannt sein. Aber ich möchte den Betroffenen noch Gelegenheit geben, auf „den Pfad der Tugend“ zurückzukehren und gemeinsam an einer guten Umsetzung zu arbeiten.

Wie sehen Sie das, Herr Berghammer?

Berghammer: Ich bin zumindest so erbost wie Kollege Mittendorfer; ich saß und sitze mit den Vertretern der anderen Gruppen oft zusammen und es ist schon mühsam, wenn das gesprochene Wort scheinbar nicht mehr gilt. Anscheinend stehen manche Verhandlungspartner unter Druck, von wem auch immer.

Es ist einfach unerträglich, dass Gesetze nur mehr von Juristen verstanden werden können – und diese erst recht unterschiedlich interpretieren.

//

Was meinen Sie damit?

Berghammer: Nun, wir Makler sind der festen Überzeugung, dass eine klare Gewerbeordnung, ein unzweideutiger Auftritt, eine

Statusklarheit, für den Kunden wichtig ist, und auch Teil eines fairen Wettbewerbes sein sollte. Bestimmte Kammerorganisationen und bestimmte Vertriebsorganisationen sehen das offenbar anders. Auch Versicherungsmakler, die einen zusätzlichen Gewerbeschein als Versicherungsagenten innehaben, müssen sich entscheiden, welches Gewerbe sie in Zukunft ausüben möchten. Natürlich besteht bei zwei unterschiedlichen Unternehmen die Möglichkeit, beide Gewerbe auszuüben, aber nicht in Personalunion in einem Unternehmen. Die darf es nicht mehr geben. Denn es geht soweit, dass der Vermögensberater der Lebens- und Unfallversicherung vertreibt, das als Versicherungsmakler oder Versicherungsagent machen kann. Er kann aber nicht als Vermögensberater Versicherungsmakler sein und in einem anderen Bereich Versicherungsagent. Hier ist Statusklarheit gefordert.

Herr Mittendorfer, Sie haben in ähnlicher Situation – vor der IDD – den Begriff des „Vermittlerchamäleons“ geprägt. Gibt es das noch?

Mittendorfer (lacht): Das gibt es leider noch und es ist sogar älter als die IDD.

Damals ging es um den Vielfachagenten und um die Nebengewerbler. Letztere wurden als neu zu begründendes Gewerbe ja abgeschafft. Aber die vielen schon zuvor erwähnten Auftrittsmöglichkeiten sind einfach für jeden Außenstehenden nicht fassbar, und werden daher nicht zu notwendigen Differenzierungen am Markt führen können. Das wünschen sich ja einige – und wir halten das für definitiv falsch.

Eine rechtliche Situation, die Berater und Kunden kaum nachvollziehen können, kann nicht gut sein,

und wird vom Markt auch nicht exekutiert werden. Ich verweise auf den Schweinehirten der Maria Theresia. Diese hatte (angeblich) einen intelligenten ungarischen Schweinehirten kennengelernt. Der konnte zwar nicht schreiben, aber man konnte ihm natürlich vorlesen. Neue Gesetze mussten ihm vorgelesen werden – verstand er den Sinn, dann konnte das Gesetz in Kraft treten. Verstand er es nicht, dann mussten die Minister eine neue, verständlichere Formulierung finden.

Selbst wenn die Geschichte erfunden sein sollte – so einen „institutionellen Schweinehirten“ bräuchten die EU und alle Regierungen. Es ist einfach unerträglich, dass Gesetze nur mehr von Juristen verstanden werden können – und diese erst recht unterschiedlich interpretieren.

Wir Makler sind der festen Überzeugung, dass eine klare Gewerbeordnung, ein unzweideutiger Auftritt, eine Statusklarheit, für den Kunden wichtig ist, und auch Teil eines fairen Wettbewerbes sein sollte.

//

Welche Lösung schlagen Sie vor?

Mittendorfer: Nun, das ist ziemlich einfach: Der angestellte Außendienst gehört zur Versicherung und diese entscheidet, was der tun darf, denn sie haftet auch dafür. Bei Exklusivagenturen ist genau so zu verfahren. Mehrfachagenten entsprechend der geklärten Haftung, die Situation der Versicherungsmakler ist klar. Banken müssen sich im Vertrieb deklarieren, ob sie als Versicherungsmakler oder Versicherungsagent auftreten.

Und die Finanzdienstleister?

Mittendorfer: Die IDD kennt den Begriff nicht. Da geht es um vertraglich gebundene oder vertraglich nicht gebundene Versicherungs-„Vertreiber“, daran wird man sich zu orientieren haben.

Danke für das Gespräch.

M

*Laut Gutachten von em. Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg zur Frage der prinzipiellen Statusklarheit der Versicherungsvermittler auf Basis des Regimes der Versicherungsvertriebs-RL (IDD) sieht die IDD eine Reihe von im Vergleich zur IMD neuen Erwägungsgründen und Regelungen vor, die eine Klarstellung des Vermittlerstatus nicht erst beim konkreten Kundengespräch zulassen, sondern schon vorweg beim Marktauftritt erforderlich machen, womit in Wahrheit bereits eine berufs- und registerrechtliche Trennung von Versicherungsagenten auf der einen und Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten andererseits erforderlich wird.

Weiteres Zitat aus dem Gutachten:

Nach Erwägungsgrund 40 sollen Kunden vor allem „vorab genaue Informationen über den Status der Personen, die Versicherungsprodukte vertreiben“ haben, was sinnvoll nur dahin verstanden werden kann, dass schon beim Marktauftritt, also bei dem nach außen hin sichtbar werdenden Bemühen, Kunden für den Abschluss von Versicherungsverträgen zu gewinnen, der Status klargestellt wird.

WIENER STÄDTISCHE LEGT FÜR KURZE ZEIT NEUEN EINMALERLAG AUF

Mit der neuen indexgebundenen Lebensversicherung, dem European Top Select, haben Kunden der Wiener Städtischen bis 30. September die Möglichkeit, an der Entwicklung des EURO-STOXX-50-Index per Einmalerlag zu partizipieren. Der maximale Ertrag des Produkts mit einer Laufzeit von 15,5 Jahren ist mit 75 Prozent begrenzt. Eine strukturierte Anleihe soll Schutz gegen mögliche Kursverluste bieten. Das Emittentenrisiko bleibt jedoch bestehen.

Ab einer Mindestprämie von einmalig 5.000 Euro und einer Laufzeit von 15,5 Jahren besteht bei der neuen indexgebundenen Lebensversicherung die Möglichkeit, zu 100 Prozent an der Wertentwicklung des EURO-STOXX-50-Index in einer Durchschnittsberechnung teilzuhaben. Die Entwicklung errechnet sich aus dem Index-Endstand auf Basis einer Durchschnittsberechnung der letzten 21 Quartals-Indexstände in den Jahren 2028 bis 2033. Ein etwaiger Ertrag ist mit 75 Prozent der Basisauszahlung gedeckelt.

Fallschirm durch strukturierte Anleihe

Im Ablebensfall wird der Geldwert der Deckungsrückstellung zuzüglich zehn Prozent der Einmalprämie, mindestens jedoch die Einmalprämie inklusive der Versicherungssteuer, ausbezahlt. Im Erlebensfall soll eine Basisauszahlung (Einmalprämie inklusive Versicherungssteuer) durch Veranlagung in eine

strukturierte Anleihe sichergestellt werden. Der Tilgungsbetrag der Anleihe entspricht im Erlebensfall bei Vertragsablauf – sofern die Emittenten der Referenzanleihen jeweils ihren Zahlungsverpflichtungen in Form von Zinsen und Tilgung fristgerecht nachkommen – der Basisauszahlung in Höhe der Einmalprämie inklusive Versicherungssteuer zuzüglich des etwaigen Ertrags aus der Indexbeteiligung. Die fünf Emittenten der Referenzanleihen sind Barclays, Electricite de France, E.ON International Finance, Vodafone, Volkswagen International Finance. Ein Ausfall

z.B. einer der Emittenten würde die Basisauszahlung um ein Fünftel senken. Eine garantierte Leistung gibt es jedenfalls nicht.

Rentenoption

Ab einer Einzahlung von 10.000 Euro besteht eine Rentenoption, die bis zum 70. Lebensjahr in Anspruch genommen werden kann. Auf die Laufzeit von 15,5 Jahren schmälern die Gesamtkosten die Rendite um 0,86 Prozentpunkte p.a., wobei 0,44 Prozent auf die Einstiegskosten und 0,42 Prozent auf die laufenden Kosten (Ablebensschutz, Anlagenverwaltung) fallen. „Der European Top Select richtet sich vor allem an Anlegerinnen und Anleger, die ihr Geld gewinnbringend und stabil anlegen möchten. Unser neuer indexgebundener Einmalerlag bietet vor allem jetzt, im anhaltenden Niedrigzinsumfeld, viele Chancen und gute Möglichkeiten“, erklärt Manfred Rapf, Vorstand der Wiener Städtischen. **M**

INFORMATIONSKAMPAGNE

„Der Versicherungsmakler – ihr Sicherheits-Nahversorger“ so lautet die Informationskampagne der IGV Austria.

„Die IGV versteht sich als unabhängige Gemeinschaft, die sich ihren Mitgliedern, deren Kunden und

der Versicherungsbranche in Österreich verpflichtet fühlt. Kooperationen mit Behörden und Partnern ist die Basis unserer Arbeit – aber vor allem die Zusammenarbeit der Mitglieder untereinander. Die IGV ist initiativ und aufgeschlossen für Neuerungen. Ständig arbeiten wir an neuen Produkten und Entwicklungen. Anregungen und neue



Anton Brenninger

Mitglieder in ganz Österreich sind uns jederzeit willkommen. Als Nahversorger beim Thema Sicherheit bieten wir unseren Kunden ein österreichweites Netzwerk an Experten, kompetente Beratung und ganzheitliches Service rund um die Uhr. Diese Vorteile wollen wir künftig auch verstärkt in der Öffentlichkeit kommunizieren“,

kündigt Helmut Hochnegger, Präsident der IGV-Steiermark, an.

Anton Brenninger, Präsident der IGV Austria: „Es ist für den einzelnen Berater kaum mehr möglich, alleine allen Erfordernissen der immer komplexer werdenden Versicherungslandschaft gerecht zu werden. Dazu kommen für uns Makler hohe Anforderungen durch die Gewerbeordnung und das Maklergesetz – dem strengsten in ganz Europa. In der IGV, die derzeit rund 140 Maklerbetriebe umfasst, sind wir in der

Lage, gemeinsame Probleme auch gemeinsam zu lösen. Das spart Kosten und bietet den Kunden einen echten Mehrwert“.

Die IGV, die Interessengemeinschaft österreichischer Versicherungsmakler, ist ein horizontal organisierter Verbund von Maklern in ganz Österreich. In diversen Fach-Untergruppen werden laufend alle

Produkte am Markt analysiert und bewertet. Zusätzlich werden spezielle Konditionen für die IGV-Mitglieder gestaltet und verhandelt, welche vor allem den rund 350.000 Kunden zu Gute kommen. Bis Ende 2017 traten 17 steirische Büros unter der Führung von Helmut Hochnegger der IGV Austria bei, woraus sich die IGV Steiermark als 6. Organisationseinheit der IGV Austria bildete. Hochnegger zeichnet künftig auch für die Öffentlichkeitsarbeit der IGV Austria verantwortlich. **M**



Helmut Hochnegger

INSOLVENZEN

Das erste Quartal des Jahres 2017 hat im Bereich der Insolvenzen, sowohl Unternehmens- als auch Privatinsolvenzen, eine Trendumkehr zum Jahr 2016 aufgezeigt.

Ausgelöst durch die Reform der Privatinsolvenzregelung sind die Zahlen der Privatinsolvenzen in den ersten drei Monaten auf 2.787 Insolvenzen (+63 %) gestiegen, davon mussten mangels Vermögen 12 Prozent abgewiesen werden. Im Firmenbereich liegen die Zahlen der ersten drei Monate bei 1.402 Firmeninsolvenzen, das bedeutet einen Anstieg um 2,8 Prozent. Die Anzahl an eröffneten Verfahren stieg dabei um 0,9 Prozent auf 853 Unternehmen. In 549 Fällen (+5,8 %) wurden die Insolvenzanträge mangels kostendeckender Vermögen abgewiesen. Die am stärksten betroffene Branche ist das Bauwesen mit mehr als zehn Insolvenzen je 1.000 Branchenunter-

nehmen, wenn auch mit einem Rückgang um 10,2 Prozent. Positiv ist die Entwicklung dank des guten Konsumklimas und der sinkenden Arbeitslosigkeit auch beim Handel (-6,4 %) sowie infolge der guten Wintersaison im Tourismus (-1,4 %). Den größten Zuwachs verzeichnet die Branche „Kredit- und Versicherungswesen“ mit einem Plus von 19,4 Prozent. Trotz einer Steigerung um 7,4 Prozent – das entspricht aber nur einem Plus von vier Insolvenzen – ist die „Sachgütererzeugung“ mit zwei Insolvenzen je 1.000 Industrieunternehmen die Branche mit der niedrigsten Insolvenzbetroffenheit. Gerhard Weinhofer, Geschäftsführer von XY, sieht an den verschärften Bedingungen des wirtschaftlichen Umfeldes, der rasch fortschreitenden Digitalisierung und Automatisierung, dem verschärften Konkurrenzdruck und den rigiden, gesetzlichen Vorschriften (Datenschutzgrundverordnung) einen Umstand, der noch Auswirkungen auf zahlreiche Unternehmen haben könnte. **M**

MOTORRADSAISON

Die Zweirad-Saison ist voll im Gange. Eine Analyse der Wiener Städtischen Versicherung zeigt: Österreicher fahren Motorräder mit deutlich weniger PS als noch vor zehn Jahren und Motorradfahren ist und bleibt eine Männer-Domäne.

Führen Männer im Jahr 2008 noch Motorräder mit durchschnittlich 61,8 PS, so waren es 2017 nur noch 53,2 PS. Bei Frauen ist der Rückgang noch markanter: Der PS-Durchschnitt fiel von 50 auf 36,9 PS. Das heißt, der Abstand zwischen Männern und Frauen wird immer größer. Erhebliche Unterschiede gibt es auch im Österreich-Vergleich: Spitzenreiter ist sowohl bei den Frauen als auch bei den Männern Vorarlberg. Männer aus dem westlichsten Bundesland Österreichs besitzen Motorräder mit durchschnittlich 60,8 PS, Vorarlberger Frauen mit durchschnittlich 44,5 PS, gefolgt von der Steiermark und dem Burgenland. Schlusslichter sind Wien, Kärnten und Oberösterreich. Ein weiterer Trend, der sich klar abzeichnet: Die Motorradfahrer werden immer älter. Die Altersgruppe der 16- bis 45-Jährigen nimmt ab, während das Segment der 46- bis 65-Jährigen deutlich ansteigt. Das gefährlichste Pflaster hinsichtlich der Schadenshäufigkeit ist Wien. Knapp jeder

dritte Motorrad-Schaden wird in der Bundeshauptstadt verzeichnet. Dahinter folgt Niederösterreich, wo mehr als 15 Prozent aller Motorradunfälle passieren. Schlusslicht bei den Schäden ist Oberösterreich mit lediglich 6,9 Prozent Unfällen. Die Oberösterreicher fahren nicht nur die PS-schwächsten Maschinen, sondern tendieren auch zur sichersten Fahrweise. Die Auswertung erfolgte anhand der versicherten Motorräder und der Schadenfälle in den vergangenen zehn Jahre (2008–2017). **M**



VAV SORGT SICH UM OLDTIMER

Die VAV erneuert seinen Classic-Tarif. Damit sollen die Besitzer von Oldtimer (mind. 30 Jahre), Youngtimer (mind. 20 Jahre), klassische Motorräder, LKWs und Traktoren versicherungstechnisch noch besser bedient werden.

Die Unterschiede zwischen herkömmlichen Kfz und Oldtimern sind vielfältig und bedürfen auch einer speziellen Behandlung durch Versicherungen. Wäh-

rend z.B. moderne Fahrzeuge mit der Zeit an Wert verlieren, ist ein Oldtimer auch eine Wertanlage, mit Wertsteigerungspotential. So profitieren Kunden von einer prämienfreien Wertsteigerungsvorsorge bis 20 Prozent. Neu ist, dass nun auch die jüngeren Oldtimer-Liebhaber die Versicherung in Anspruch nehmen können. So wurde das Mindestalter der Versicherungsnehmer auf 23 Jahre gesenkt. Des Weiteren können Haftpflicht und Kasko unabhängig voneinander abgeschlossen werden. Als ÖAMTC-Vorteil-

spartner bietet die VAV ÖAMTC-Mitgliedern zehn Prozent Prämiennachlass für neu abgeschlossene Verträge. Eine Prämienrückvergütung gibt es außerdem für die Hinterlegung des Kennzeichens in der Haftpflichtversicherung. Zusätzlich ist der Einschluss des 24 Stunden-Pannenservice, der Lenker- oder Insassen-Unfallversicherung und des KFZ-Rechtsschutzes möglich. Darüber hinaus sind Fahrten auf Rennstrecken/abgesperrten Strecken im Rahmen von Gleichmäßigkeitsfahrten mit einer

Durchschnittsgeschwindigkeit bis 50 km/h versichert, sofern die Rennstrecke/abgesperrte Strecke nur als untergeordnete Etappe in die Gesamtveranstaltung eingebunden ist. Auch Schäden, die beim Transport auf einer Ladefläche entstehen, wenn das Transportfahrzeug verunfallt sind mitversichert. Zusätzlich sind bei Abschluss einer Vollkaskoversicherung auch Schäden, die während des Be- und Entladens des Fahrzeugs auf bzw. von einem Transportmittel erfolgen, versichert.



Vier Selbstbehaltvarianten

Bis zu einem Fahrzeugwert von 50.000 Euro benötigt die VAV für PKW/Kombi und für LKW kein Gutachten eines gerichtlich beeideten Sachverständigen (bei Vorlage von aktuellen Fahrzeugfotos und einer Selbstbewertung). Bei Motorrädern und Traktoren gilt diese Regelung bis zu einem Fahrzeugwert von 20.000 Euro. Es kann zwischen 4 Selbstbehalt-Varianten ausgewählt werden (EUR 150,300,500 und 1.000), weitere Selbstbehaltvarianten können individuell vereinbart werden. **M**

MASCHINENBRUCHVERSICHERUNG ERNEUERT

Der Versicherer für Forst-, Land- und Baumaschinen R+V bessert nach, was Versicherungsschutz und Deckungsumfang für landwirtschaftliche Maschinen betrifft.

So erhöhte der Spezialversicherer das Maximalalter der versicherbaren Maschinen, weitete die Versicherungssummen aus und entwickelte neue Erstrisikopositionen. Mit den neuen Deckungserweiterungen wurde das Maximalalter der versicherbaren landwirtschaftlichen Maschinen auf acht Jahre erhöht. Die maximale Versicherungssumme je Maschine beträgt nun 500.000 Euro, bei einer maximalen Gesamtversicherungssumme von fünf Millionen Euro. Außerdem wurde eine Liste der Erstrisikopositionen erweitert. So gelten z.B. innere Betriebsschäden an elektronischen Bauteilen bis 2.500 Euro, Bereifung bis 2.500 Euro und Sachen im

Gefahrenbereich bis 5.000 Euro auf erstes Risiko mitversichert. Hinzu kommen die Neuwertentschädigung innerhalb der ersten zwölf Monate sowie die automatische Mitversicherung von Glasbruch (SB 150 Euro), Schäden durch Versaufen und Verschlammen. Darüber hinaus kann für besonders dringliche Schäden bis 5.000 Euro sofort eine Reparatur in Anspruch genommen werden. **M**



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IST ENTSCHEIDENDER WACHSTUMSFAKTOR FÜR ZUKUNFT

Künstliche Intelligenz (KI) wird bis 2030 das globale Bruttoinlandsprodukt um 14 Prozent erhöhen. Das geht aus der PwC-Studie „Sizing the prize“ hervor. Die denkenden und lernenden Maschinen erhöhen dabei aber nicht nur die globale Produktivität, sondern werden die Kräfteverhältnisse in der Wirtschaftswelt empfindlich durcheinanderwirbeln. Einer der größten Profiteure von KI ist China.

Die Studie untersuchte die wirtschaftlichen Auswirkungen künstlicher Intelligenz auf Volkswirtschaften, Unternehmen und einzelne Branchen und kommt zum Schluss: KI wird der Wirtschaft ein Plus von 15,7 Billionen US-Dollar bescheren. Die höchsten BIP-Zuwachsraten durch KI werden für China (+26%) erwartet. Nordamerikas Wachstum wird mit 14% prognostiziert. Europa wird durch die intelligenten Maschinen bis 2030 sein BIP um neun bis

Gerald Dipplinger



zwölf Prozent steigern können. Verhältnismäßig gering fällt die prognostizierte Wachstumsrate in den Entwicklungsländern aus. Aufgrund der niedrigen Digitalisierungsrate soll dort KI nur für sechs Prozent Wachstum sorgen. PwC rechnet damit, dass automatisierte Prozesse sowie Robotik das globale BIP-Wachstum bis 2030 um rund 6,6 Billionen US-Dollar steigern werden. 9,1 Billionen US-Dollar des globalen BIP-Wachstums werden verbraucherseitig beigesteuert und stammen aus Produktverbesserungen sowie Verschiebungen bei der Verbrauchernachfrage.

„Die Auswirkungen auf die Produktivität allein könnten den Wettbewerb umwälzen. Unternehmen, die KI nicht einsetzen, könnten in punkto Durchlaufzeiten, Kosten und Erfahrungen rasch zurückfallen und als Folge daraus wesentliche Marktanteile verlieren“, meint Gerald Dipplinger, Partner und Digital Leader bei PwC Österreich. KI könnte also für viele Unternehmen aber auch für viele Märkte zum Game-Ch-

anger werden. Aus makroökonomischer Sicht bieten sich daher besonders Chancen für Schwellenländer, besser entwickelte Länder zu überholen. „Ein heutiges Start-up oder ein noch nicht gegründetes Unternehmen könnte in zehn Jahren bereits Marktführer sein“, so Dipplinger.

Chinas Versicherer sind Vorreiter

Auch die Versicherungsbranche kann stark von den Errungenschaften Künstlicher Intelligenz profitieren. China und der asiatische Raum haben dabei eine Vorreiterposition eingenommen. So zeigt die Boston Consulting Group in einer anderen Studie „Warum chinesische Versicherer den Weg zu digitaler Innovation weisen.“ Dabei kommen die Autoren zum Ergebnis: „Viele Versicherungen außerhalb Chinas hinken der digitalen Entwicklung weit hinterher, speziell im Vergleich mit chinesischen Branchenvertretern. Laut den Studienautoren müssen die Versicherer lernen vor allem Big Data effizienter einzusetzen. So könnten durch die Blockchain-Technologie, Cloud-Computing oder dem Internet der Dinge in Fahrzeugen, Kosten verringert werden und die Effizienz erhöht werden. WeChat, das chinesischen Pendant von WhatsApp hat gemeinsam mit einer chinesischen Assekuranz eine Online-Krankenversicherung auf dem Markt gebracht. WeChat mit fast einer Milliarde Nutzer verfügt demgemäß über eine riesige Datenmenge von Kunden inklusive deren Bewegungsprofil. Damit ist WeChat auch in der Lage, potenzielle Interessenten bereits vorab selektieren zu können. Die Studienautoren führen unter anderem das chinesische Fin-Tec-Unternehmen Ant Financial an, dass einige Werkzeuge für die Versicherungswirtschaft entwickelt hat. So werden durch künstliche Intelligenz Unfallfotos analysiert und gleichzeitig daraus der Unfallhergang abgeleitet. Das System lernt mit jedem weiteren Schadensfall. Am Ende soll eine verlässliche Bewertung binnen Sekunden erfolgen. Ein anderes Tool des chinesischen Fintec-Startups überprüft das individuelle Risiko von Versicherungsnehmern anhand von Beruf, Fahrverhalten und anderen Daten. Die Technologien werden bereits von Onlineversicherern in China angewendet. Mit Blick auf die europäische Versicherungsbranche betont die Boston Consulting Group, dass ein Übernehmen und Anpassen einiger Digitalstrategien aus China nützlich wäre. „Neues Denken kann neue Möglichkeiten eröffnen.“

M

DONAU SCHÜTZT VOR CYBERATTACKEN

Vor allem die Unternehmen sind durch die zunehmende Digitalisierung neuen Risiken ausgesetzt. 72 Prozent aller österreichischen Betriebe waren laut einer KPMG-Studie bereits Ziel einer Cyberattacke.

Die Donau-Versicherung hat sich diesem aktuellen Thema im großen Umfang genähert, und für diese Fälle ein Cyberschutz-Produkt entwickelt. Im Bereich Cyberrisiko gibt es weltweit noch eine Schutzlücke, also den nicht versicherten Anteil an den Gesamtverlusten, von rund 90 Prozent, wie eine Studie des Versicherungs-Think-Tank Geneva Association, ergab. Die Gefahren, die von Schadensoftware oder Datenklau ausgehen, können für die Unternehmen existenzbedrohend sein. Daher beschäftigen sich auch immer mehr Versicherungen intensiv mit diesem Thema. Im Basispaket deckt der Cyberschutz der DONAU die eigenen Schäden im Unternehmen sowie Schäden Dritter, wie z.B. von Kunden oder

Lieferanten. Gedeckt sind dabei unter anderem Kosten von durch Schadprogramme oder Hackerangriffe ausgelöste Datenschutzverletzungen, Schäden durch ausgefallene Zahlungssysteme oder beschädigte bzw. verlorengegangene Daten. Zusätzlich stehen beim Cyberschutz individuell wählbare Zusatzbausteine, wie z.B. Leistung bei Betriebsunterbrechung von mehr als zwölf Stunden, Krisen- und PR-Management bei Imageverlust oder Hilfe bei Cyber-Erpressung und Kostenübernahme für die Abwehr von Ansprüchen durch die Medienhaftpflicht zur Verfügung. Die Versicherungssummen reichen von 75.000 bis 750.000 Euro. **M**



Gothaer forciert das Kollektivgeschäft

Die Gothaer Lebensversicherung AG macht weiter Tempo und festigt ihren Ruf als Top-Adresse in der Biometrie.



Direktor Helmut Karner, MAS, über die Absicherung der Arbeitskraft

Herr Direktor Karner, welche Schwerpunkte setzt die Gothaer im Jahr 2018?

Dir. Helmut Karner: Die Gothaer Lebensversicherung AG in Österreich hat sich als langjähriger seriöser Anbieter im Bietriebbereich etabliert. Wir sind gut unterwegs, besonders großes Potenzial für unsere Vertriebspartner sehe ich im BU-Kollektivgeschäft. Damit meine ich die Versicherung gegen Berufsunfähigkeit für ganze Berufsgruppen in einem Unternehmen. Die Gothaer bietet hier attraktive Gruppenversicherungskonditionen mit extrem verkürzter Gesundheitsprüfung. Das gibt den Versicherten ein gutes Gefühl, und Arbeitgeber stärken damit die Bindung ihrer Mitarbeiter ans Unternehmen.

Das Thema BU galt in der Branche bislang ja eher als ungeliebtes Stiefkind, oder?

Karner: Da findet ein Umdenken statt. Die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ist ja eine Art Vollkaskoversicherung für einen selbst. Daher ist bei uns die Versicherung gegen Berufsunfähigkeit bei jedem Beratungsgespräch mit dabei. Auf Grund der starken Nachfrage steht mein langjähriger Kollege Mario Woltsche nun als Spezialberater ausschließlich für das Thema BU-Kollektivgeschäft zur Verfügung.

Warum ist die Absicherung der Arbeitskraft so wichtig?

Karner: Die Berufsunfähigkeitsversicherung sollte ganz oben stehen, weil sie im Fall des Falles auch die anderen Versicherungsprodukte mitfinanziert. Stellen Sie sich vor, Sie haben im Keller eine Maschine, die monatlich 2.000,00 bis 3.000,00 Euro auswirft – würden Sie diesen persönlichen Bankomaten schützen und versichern? Die Antwort wird JA lauten, und genauso sollte man seine Arbeitskraft gegen Berufsunfähigkeit versichern!



GENERALI TRUMPT BEI DEN ASSEKURANZ-AWARDS AUF

Der große Sieger der Assekuranz-Awards Austria (AAA) war in diesem Jahr die Generali Versicherung, die drei von sieben möglichen ersten Plätzen belegte. Die anderen Sieger des diesjährigen Contests waren Dialog, Nürnberger, Standard Life und Janitos.

Bereits seit 2005 werden die Auszeichnungen im Rahmen des vom Österreichische Versicherungsmaklerings (ÖVM) veranstalteten ÖVM-Forums verliehen. An der AAA-Umfrage, die von der Wissma Marktforschungs-GmbH durchgeführt wurde, haben sich in diesem Jahr 530 Makler beteiligt. In sieben Sparten (Berufsunfähigkeit, Krankenversicherung, Ableben

(Risiko), Leben fondsgebunden, Unfall, Haushalt/Eigenheim, Rechtsschutz privat) wurden die Sieger gekürt. Abgefragt wurden Leistungsbereiche wie Produktqualität, Leistungsregulierung, Prämien, Softwareangebot, Maklerbetreuung und Image des Versicherers beim Endkunden, Maklerbetreuung, Maklerportal, Courtageabwicklung, Software-Angebot, etc.

Im Rahmen der Preisverleihung betonte der Präsident des ÖVM, Alexander Punzl, die Kontinuität und Nachhaltigkeit des Preises: „Es zeigt sich, dass die leistungsstarken Versicherer immer besser werden.“

Die Makler beurteilten die Versicherer in diesem Jahr durchaus kontroversiell. In einigen Sparten gab es einschneidende Positionsverschiebungen auf

Berufsunfähigkeit		Kranken		Ableben (Risiko)		Leben fondsgebunden	
1	Nürnberger	1	Generali	1	Dialog	1	Standard Life
2	Continental / HDI Leben	2	Wiener Städtische	2	Europa	2	APK
		3	Merkur / UNIQA	3	UNIQA	3	Helvetia



den vordersten Rängen. So wurden in der Sparte „Ableben“ die Karten völlig neu gemischt: Mit den diesjährigen Preisträgern Dialog, Europa und UNIQA wurden die Vorjahressieger Allianz, Generali und Wr. Städtische von den Stockerlplätzen verwiesen. Anders lag der Sachverhalt wiederum in der Kategorie der Berufsunfähigkeit, in der sich mit der Nürnberger, der Vorjahressieger zum dritten Mal hintereinander durchsetzte (vor der Continentale und HDI). Die Nürnberger konnte dabei nicht nur ihren ersten Platz verteidigen, sondern den Vorsprung auf den Zweitplatzierten (Continentale) im Vergleich zum Vorjahr stark ausbauen.

Mit dem Höchstwert aller in die Wertung gekommenen Versicherungen erreichte die Standard Life Versicherung in der Kategorie fondsgebundener Lebensversicherungen den ersten Platz. Der Sieger des Vorjahres in dieser Sparte, die Helvetia Versicherungen AG, belegte nur den dritten Platz, hinter der APK Versicherung AG.

Auch in der Krankenversicherung gibt es einen neuen Leader. Die Merkur, Sieger 2016, wurde von der Generali an der Spitze abgelöst und gleichzeitig noch von der Wr. Städtischen überholt und landete diesmal nur auf Platz drei. Auch in der Kategorie Unfallversicherung gibt es mit der Janitos Versicherung eine neue Nummer Eins. Diesmal ist es die Generali, die ihren Titel nicht verteidigen konnte und noch hinter der muki auf Platz drei in dieser Kategorie zurückgefallen ist.

Genau umgekehrt lag der Sachverhalt in der Kategorie Haushalt/Eigenheim. Dort konnte die Generali die muki vom ersten Platz verdrängen. Der dritte Platz in dieser Wertung geht an die HDI. Auch in der letzten Sparte „Rechtsschutz privat“, gelingt der Versicherung mit dem Löwen der Sprung an die Spitze. Der zweite Platz geht an ARAG noch vor der HDI. **M**

Unfall	Haushalt/Eigenheim	Rechtsschutz privat
1 Janitos	1 Generali	1 Generali
2 muki	2 muki	2 ARAG
3 Generali	3 HDI	3 HDI

Wir sorgen dafür, dass Sie zu Ihrem Recht kommen!

Ihre D.A.S. Top-Juristen!



D.A.S. Rechtsschutz AG

www.das.at

Find us on 



DAS ORIGINAL IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group

FACEBOOK

Der Fachverband der Versicherungsmakler ist seit fast zwei Jahren auf der Social-Media-Plattform Facebook vertreten.

Zum einen gibt es die Fanseite „Fachverband der Versicherungsmakler“, die von ca. 310 sogenannten Followern abonniert ist und sämtliche für Versicherungsmakler relevante und aktuelle Informationen beinhaltet. Zum anderen wurde vor ungefähr einem Jahr – im Rahmen der

 Fachverband der Versicherungsmakler

IDD-Umsetzung – eine zusätzliche geschlossene Gruppe namens „Fachverband Versicherungsmakler“ eingerichtet, die bereits rund 320 Mitglieder aufweist und immer weiter wächst.

In dieser Facebook-Gruppe können sich Versicherungsmakler untereinander mit anderen Versicherungsmaklern österreichweit austauschen, die persönliche Meinung kundtun und natürlich auch Fragen stellen. Der Fachverband der Versicherungsmakler ist stets bemüht, allfällige (An)Fragen möglichst rasch zu beantworten und freut sich über jede

neue Freundschaftsanfrage bzw. Abonnenten. Brigitte Kreuzer, Obmann-Stellvertreterin der Fachgruppe Wien, Leiterin des PR-Ausschusses im Fachverband: „Die Nutzung sozialer Netzwerke ist heute nicht mehr wegzudenken. Wie zuvor ausgeführt, bedient sich auch der Fachverband dieser Kommunikationswege und viele unserer Kollegen nutzen dies bereits. Ich bin davon überzeugt, dass für einen raschen Informationsaustausch dies ein guter Weg ist – aber es wird noch nicht so genützt, wie ich mir das wünschen würde. Wenn wir in Österreich über 4.000 MaklerInnen haben und nur ca. 300 Follower, dann ist da noch ausreichend Potenzial. Ich rufe daher alle meine Kollegen auf, interessante Themen, Vorfälle, Erfahrungen mit der Kollegenschaft zu teilen.“ **M**



Brigitte Kreuzer

FACHVERBAND HERBST ROADSHOW 2018

Der Fachverband veranstaltet in Kooperation mit den regionalen Fachgruppen eine Roadshow u.a. zu den Details der IDD Umsetzung in die österreichische Rechts-

ordnung und den praktischen Auswirkungen für die österreichischen Versicherungsmakler. Das detaillierte Programm wird noch zeitnah bekannt gegeben. **M**

Termine

Bundesland	Datum / Uhrzeit	Ort
Wien, Niederösterreich & Burgenland	Di, 2.10.2018 / 13:30 Uhr	WIFI St.Pölten, Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten
Steiermark	Do, 4.10.2018 / 13:30 Uhr	8010 Graz
Oberösterreich & Salzburg	Di, 16.10.2018 / 14:00 Uhr	Schlosshotel Mondsee, Schlosshof 1a 5310 Mondsee
Kärnten	Mi, 17.10.2018 / 13:30 Uhr	WK Kärnten, Europaplatz 1 9021 Klagenfurt
Tirol & Vorarlberg	Mi, 24.10.2018 / 13:30 Uhr	WK Tirol, Wilhelm-Greil-Straße 7 6020 Innsbruck

UNIVERSITÄTSLEHRGANG

Kärntner Versicherungsmakler

Die Fachgruppe der Versicherungsmakler in Kärnten plant erneut einen Universitätslehrgang für Versicherungsmakler in Kooperation mit der Donau-Universität Krems. Die berufsbegleitende universitäre Weiterbildung startet im September. Fachgruppenobmann Franz Ahm: „Bereits der erste Lehrgang war ein voller Erfolg. Mit der Weiterführung gewährleisten wir auch, dass in den nächsten Jahren das Fachwissen bei den Kärntner Versicherungsmaklern eine durchgängige Steigerung erleben wird. Denn das ist unser USP! Je mehr Wissen und Spezialisierung wir haben, desto besser sind wir in der Beratung bei unseren Kunden.“ Der Lehrgang ist speziell auf die Berufsgruppe Versicherungsmakler zugeschnitten und trägt zur Professionalisierung der Branche bei. Inhaltlich dreht sich die Ausbildung vor allem um rechtliche Angelegenheiten: Europäisches Versicherungsrecht, Versicherungsvertragsrecht, Aufsichtsrecht, Schaden-, Haft- und Personen-

versicherung oder steuerrechtliche Aspekte. Außerdem stehen Maklerskills und Unternehmensführung sowie Business-Mediation, Leistungsabrechnung oder Managerrechtsschutzversicherung auf dem Lehrplansplan.

Der berufsbegleitende Universitätslehrgang „Akademische/r VersicherungsmaklerIn“ dauert drei Semester. Von den elf verschiedenen Modulen werden sieben in Klagenfurt angeboten und vier an der Donau-Universität Krems. Jene Module, die in Krems stattfinden, werden gemeinsam mit dem österreichweit laufenden Universitätslehrgang durchgeführt. So können Netzwerke Bundesländer übergreifend aufgebaut bzw. erweitert werden. **M**



Franz Ahm

IMAGEKAMPAGNE

Kärntner Versicherungsmakler

Die bereits seit fünf Jahren laufende Imagekampagne der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Kärnten geht in die nächste Runde. Seitdem die Kärntner Versicherungsmakler ihre eigenen Werbebotschaften kreieren, kommen diese besonders gut an. Der Resonanz auf Seiten der Kunden ist enorm. Gesucht werden heuer wieder kreative Fachgruppenmitglieder in Kärnten, die sich als Texter und als Werbebotschafter versuchen wollen. Die dabei entstehenden Radiospots werden wieder in den Monaten Juli, August und September in zwei Kärntner Radiosendern ausgestrahlt. Akad. Versicherungsmakler Peter Tschernutter, Geschäftsführer der TGK Versicherungsmakler KG, hat sich bereits vor einigen Jahren als kreativer Werbetexter betätigt, sein heutiger Werbetext würde lauten: „Damit wir Ihnen den besten Versicherungsschutz vermitteln können, bilden sich unsere Mitarbeiter und wir ständig weiter.“ Der Absolvent

des ersten Universitätslehrganges der Kärntner Versicherungsmakler, in Kooperation mit der DONAU Universität, weiß, wie wichtig Aus- und Weiterbildung ist: „Wir Kärntner Versicherungsmakler haben mit der berufsbegleitenden universitären Weiterbildung ein Modul geschaffen, das zeigt, wie positiv die Fachgruppe Kärnten sich in den letzten Jahren weiterentwickelt hat. Die Ausbildung zeichnet sich durch Flexibilität aus, die Absolventen haben nicht nur einen Mehrwert aufgrund des Wissenstransfers, sondern auch durch das entstandene Netzwerk der Kärntner Versicherungsmakler. **M**

Peter Tschernutter



BÜCHER FÜR KREBSKRANKE KINDER

Wiener Versicherungsmakler

cher, als ihre Krankheit für ein paar Stunden zu vergessen.

Gemeinsam mit der Autorin Karin Pfolz besuchten die Wiener Versicherungsmakler vertreten durch Fachgruppen Obmann Helmut Mojescick und seiner Stellvertreterin Brigitte Kreuzer, das St. Anna Kinderspital und spendeten 150 Exemplare des zweisprachigen Kinderbuches „Der Blaubeerfuchs“ an die Kinder-Krebs-Hilfe Wien. „Die intensiven und langwierigen Therapien hinterlassen meist tiefe Spuren, nicht nur körperlich, sondern auch emotional. Mit den Büchern von Karin Pfolz wollten wir den Kindern Mut und ein paar Stunden Auszeit von ihrer Krankheit schenken. Das ist uns auch gelungen“, freute sich Helmut Mojescick. „Der Blaubeerfuchs“ ist ein Zauberbuch in Deutsch und Englisch. Vollgefüllt mit liebevollen Illustrationen und einer kleinen Überraschung. Ein wertvolles Kinderbuch über Probleme und deren Lösung. Hervorragend geeignet, um Sprachen zu erlernen und ein paar Augenblicke in eine Welt voll Zauber einzutauchen. „Oft müssen die Kinder viele Wochen im Krankenhaus bleiben und sich der Routine im Spital unterordnen. Sie mit

Einmal dem Alltag zu entfliehen – Kinder, die im Spital liegen, wünschen sich nichts sehnlicher,

meiner Geschichte zu motivieren und ihnen dabei spielerisch eine Fremdsprache näher zu bringen, ist eine Herzensangelegenheit für mich“, erklärte Karin Pfolz, die darüber hinaus einen Teil der Erlöse aus dem Verkauf von „Der Blaubeerfuchs“ für krebskranke Kinder spenden wird. **M**

Sabrina Benedik (Kinderkrebshilfe Wien), Barbara Hahn (Pflegedirektorin St. Anna Kinderspital), KR Helmut Mojescick (Obmann der Wiener Versicherungsmakler), Karin Pfolz (Autorin), Brigitte Kreuzer (stv. Obfrau der Wiener Versicherungsmakler)



MITGLIEDERSERVICE

Im Mitgliederbereich der WKÖ Homepage bietet der Fachverband wichtige Anleitungen und Hilfestellungen zur Anwendung der DSGVO für seine Mitglieder an, zum Beispiel:

- Einwilligungserklärung für die Verarbeitung von Gesundheitsdaten
- Einwilligungserklärung für die Zusendung von Marketing-Material inklusive Newsletter
- Informationsblätter zur Informationserteilung gemäß Art. 13 DSGVO (mit und ohne Gesundheitsdaten, allgemeine Information und Onlineratgeber)
- AGB

- Mustervertrag zum Auftragsverarbeitervertrag gemäß Art 28 DSGVO
- Musterschreiben und Anleitung zum Auskunftsrecht
- Musterberatungs- und Auftragsprotokoll
- Kurz-Anleitung Data Breach Notification
- Vollmacht für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Versicherermaklervertrag

Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass der Fachverband keinerlei Haftung für oben angeführte Formulare und ähnliches übernimmt.

MUSTER COURTAGEVEREINBARUNG

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat gemeinsam mit dem Versicherungsverband Österreich (VVO) einen Annex zur Muster Courtagevereinbarung erarbeitet.

Gegenstand dieses Musters sind die Rollen des Maklers und Versicherers bei der Datenverarbeitung unter der Beachtung der DSGVO Regelung. Das Thema ist neu und es bestehen diesbezüglich unterschiedliche Rechtsmeinungen. Dennoch hat der Fachverband versucht eine Mustervereinbarung als Anhang zu den Courtagevereinbarungen zu treffen. Die Vereinbarung ist bewusst allgemein gehalten und muss angesichts der unterschiedlichen Ansichten Spielraum für differierende rechtliche Interpretationen lassen. Die Mustervereinbarung steht im Mitgliederbereich der Wirtschaftskammer Österreich Homepage zum downloaden zur Verfügung. Die Vereinbarung ist unverbindlich und weder der VVO noch der Fachverband haben einen Rechtsanspruch auf die

Die IDD-Courtage-Ergänzung finden Sie im Mitgliederbereich auf der Webseite des Fachverbandes sowie auf der Webseite www.fitforidd.at.



Durchsetzung.
Empfohlen wird, die von Versicherungsunternehmen zugesandten

Ergänzungen zu Courtagevereinbarungen genau zu studieren und die Änderungen zur bisherigen Courtagevereinbarung individuell zu bewerten. Einen besonders Augenmerk sollte darauf liegen, ob allfällige Textpassagen die Rechte als Versicherungsmakler beschränken könnten. Nachfolgend finden Sie zwei Beispiele.

- Hat der Versicherer Grund zur Annahme, dass der Vermittler diese Kriterien nicht erfüllt, ist er berechtigt, deren Einhaltung durch geeignete Maßnahmen zu überprüfen. Dies

Dr. Klaus Koban



erscheint uns beispielsweise deswegen problematisch, zumal nach der gegenständlichen Textierung offenkundig jeglicher Grund (und nicht nur ein rechtlich berechtigter, allenfalls taxativ aufgezählter Grund) hergezogen werden kann, die Tätigkeit des Maklers durch den Versicherer zu überprüfen.

- Eine Verarbeitung dieser Daten (Anmerkung: gemeint sind hier Gesundheitsdaten) durch den Versicherer, z.B. im Zuge einer Schadenfallabwicklung, kann nur erfolgen, wenn diese Daten vom Kunden direkt an den Versicherer mit der Bitte um Prüfung und Schadenbearbeitung übermittelt werden. Der Versicherer darf keine Verarbeitung dieser Daten vornehmen, wenn die Daten durch einen Vermittler eingereicht werden. Eine derartige Regelung erscheint aus unserer Sicht deswegen problematisch, da hier vertraglich in die gesetzlich geregelten Rechte des Maklers – Schadenabwicklung für den Kunden – eingegriffen wird.

An der unverbindlichen Mustervereinbarung hat Dr. Roland Weinrauch in Abstimmung mit den Mitgliedern des Arbeitskreises Recht unter der Leitung von Dr. Klaus Koban mitgearbeitet.



Unverbindliche Muster-Ergänzung zu Courtagevereinbarungen infolge der IDD bzw. deren innerstaatlichen Umsetzung

Erarbeitet zwischen dem Fachverband der Versicherungsmakler (unter Beiziehung von Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch) und dem Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO)

Mai 2018

PFLICHTEN DER VERTRAGSPARTEIEN NACH DER VERSICHERUNGSVERTRIEBSRICHTLINIE (IDD)

1. Die Vertragsparteien bestätigen, sämtliche sie jeweils treffenden Pflichten aufgrund der Richtlinie (EU) 2016/97 und den auf deren Grundlage erlassenen europäischen und österreichischen Rechtsvorschriften sowie ergangenen behördlichen Vorgaben nachzukommen und Vertriebstätigkeiten für die XXXX AG im Einklang mit diesen Bestimmungen durchzuführen.
2. Das sind unter anderem die mit der Richtlinie (EU) 2016/97 (im Folgenden „IDD“), den delegierten Verordnungen der Kommission und den Umsetzungsbestimmungen zur IDD im österreichischen Recht eingeführten Bestimmungen zur Aufsicht und Lenkung des Versicherungsvertriebs (im Folgenden „POG-Vorschriften“). Die POG-Vorschriften richten sich vorwiegend an die Hersteller von Versicherungsprodukten, sohin die XXXX AG, und verpflichten diese, POG-Grundsätze aufrechtzuerhalten, anzuwenden und zu überprüfen, um kontinuierlich zu gewährleisten, dass alle vermarkteten Versicherungsprodukte für ihren spezifischen Zielmarkt angemessen sind. Festgehalten wird, dass als Hersteller von Versicherungsprodukten sowohl Versicherungsvermittler als auch Versicherungsunternehmen (auch gemeinsam) gelten können.
3. Die XXXX AG stellt dem Vermittler sämtliche für den Vertrieb innerhalb des jeweils definierten Zielmarktes erforderlichen Informationen zu den Versicherungsprodukten, zum Zielmarkt selbst sowie, eine vom Versicherer vorgeschlagene dazugehörige Vertriebsstrategie (im Folgenden „Produkt- und Vertriebsinformationen“) zur Verfügung. XXXX AG kann dem Vermittler die Produkt- und Vertriebsinformationen in geschriebener Form oder elektronisch (etwa in einem E-Mail oder über ein Portal) zur Verfügung stellen. Der Vermittler wird die Produkte der XXXX AG grundsätzlich im Rahmen der von

DSGVO – EIN BÜROKRATISCHES KONSTRUKT DER SONDERKLASSE?

Das Versicherungsbüro Schäfer wurde 1978 von Herrn Univ.-Lektor KR Christian Schäfer (Jahrgang 1956) gegründet und hat sich zu einem bedeutenden Versicherungsmakler-Unternehmen in den Bereichen Hausverwaltungen, Handel und Gewerbe entwickelt, wobei eine langjährige Erfahrung, speziell im Haftpflicht- sowie Objektversicherungsbereich, besteht. KR Schäfer ist unter anderem auch als gerichtlich beeideter Sachverständiger tätig. Ist Vorstandsmitglied im Verband der österreichischen Versicherungsmakler und seit 2002 Stellvertretender Obmann der Sparte Information und Consulting in der WK Wien. Weiters ist er in der der Prüfungskommission für Versicherungsmakler und Berater und fungiert sowohl in der Wirtschaftsuniversität Wien, als auch in der Donau Universität Krems als Universitätslektor.

Herr KR Schäfer, seit dem 25. Mai muss Ihr Unternehmen die DSGVO umgesetzt haben – haben Sie?

Schäfer: Ich bin froh, dass Sie mich das fragen, und nicht die Datenschutzbehörde. Denn Ihnen kann ich

antworten und muss nicht sofort mit Verwarnung und/oder Strafe rechnen.

Herausgekommen ist ein bürokratisches Konstrukt der Sonderklasse, welches jedem ordentlichen Betrieb völlig unnötig enorme organisatorische und kostspielige Pflichten auferlegt und die großen Täter „außen vor“ lässt.

Das heißt, Sie haben noch nicht umgesetzt und fürchten sich vor Strafe?

Schäfer: Ja! Ich fürchte mich vor der möglichen

Strafe, die beträgt ja immerhin vier Prozent des Jahresumsatzes oder max. 20 Mio. Euro. Ich finde diese Verordnung ungeheuerlich und freue mich, das auch begründen zu dürfen. Zunächst möchte ich festhalten, dass nicht ich oder ein anderer Makler oder irgendein österreichisches Unternehmen Datenmissbrauch begangen haben. Die Wahrheit ist,

dass wir seit einigen Jahren wissen, dass die NSA-Regierungen Unternehmen und private Personen ausgespäht hat. Folgen hat das keine gehabt, außer dass Frau Merkel sagte: „Freunde abhören, das geht gar nicht“. Nach meinen Recherchen hat dann ein deutscher (grüner) EU-Mandatär begonnen, diese Datenschutzverschärfung zu „lobbyieren“. Herausgekommen ist ein bürokratisches Konstrukt der Sonderklasse, welches jedem ordentlichen Betrieb völlig unnötig enorme organisatorische und kostspielige Pflichten auferlegt und die großen Täter „außen vor“ lässt.

Was meinen Sie damit?

Schäfer: Damit meine ich, dass Regierungen und Behörden von der DSGVO ausgenommen sind. Doch gerade die sind es, die mit Staatsgewalt in unsere ge-

heimsten Daten eindringen; In Österreich wird u.a. doch gerade der „Staatstrojaner“ vorbereitet. Und an die großen Missetäter – Google, Amazon, Facebook etc. – kommt man nicht heran. Die „Befragung“ von Zuckerberg vor den EU-Fraktionsführern war ja eine Farce. Und krimineller Energie sind sowieso keine Grenzen gesetzt – das erleben wir ja täglich, wenn wir unseren PC starten und schon wieder 40 Mio. Euro im spanischen Lotto gewonnen haben, oder mit immer gefinkelteren Tricks Kontodaten gefischt werden.

Das heißt, Sie fühlen sich ungerecht behandelt?

Schäfer: Und ob – selbstverständlich sehe ich das so! Da wird mit Kanonen auf unschuldige Spatzen geschossen. Ich mache mein Geschäft als Versicherungsmakler seit 40 Jahren. Ich betreue meine Kunden korrekt, ich arbeite mit zahlreichen Versicherungen korrekt zusammen und zahle die Abgaben für meine Angestellten und meine eigenen Steuern. Und ich missbrauche keine Daten.

Aber dann müssten Sie sich ja ohnehin nicht fürchten?

Schäfer: Auf diesen Einwand habe ich gewartet. Das ist so wie bei allen Überwachungsmaßnahmen des Staates. Da argumentieren dann die Verfechter



damit, dass jemand, der nichts Unrechtes tut, doch nichts gegen Überwachung haben könnte – es diene doch der Sicherheit aller. Das ist aber grober Unfug und eine vollkommen unzulässige Argumentation.

Weil?

Schäfer: Aus zwei Gründen: Erstens, weil viele der überwachten Vorgänge niemanden etwas angehen und zweitens doch niemand ausschließen kann, dass die auf Verdacht gesammelten Daten vielleicht doch einmal verwendet werden.

Aber diese Argumentation ist doch eher eine Begründung für diese DSGVO, und nicht dagegen?

Schäfer: Nein, nein und noch einmal nein. Genau das Gegenteil ist der Fall. Lassen Sie mich einmal zusammenfassen, worum es überhaupt geht: Die DSGVO schützt die personenbezogenen Daten von natürlichen Personen. Das sind alle Informationen, die sich auf eine bestimmte oder bestimmbar natürliche Person beziehen, wie z.B. Identifikationsmerkmale (Name, Anschrift, Geburtsdatum), äußerliche Merkmale (Geschlecht, Augenfarbe, Größe, Gewicht), innere Zustände (Meinungen, Wünsche, Überzeugungen), sachliche Informationen (Vermögens- und Eigentumsverhältnisse, Kommunikations- und Vertragsbeziehungen) sowie Kunden, Polizzen und Schadennummern. Besonders schutzbedürftig sind „sensible“ Daten, aus denen die rassische und ethnische Herkunft, politische Meinungen, genetische Daten, biometrische Daten, Gesundheitsdaten oder Daten zum Sexualleben hervorgehen. Weiters Daten über strafrechtliche Verurteilungen. Alle diese Daten (ausgenommen politische Meinungen und das Sexualleben) benötigen wir als Makler, um unsere Pflichten gemäß Maklergesetz erfüllen zu können. Ein individuelles Deckungskonzept kann doch nur erfolgen, wenn ich alle diese Dinge weiß. Und selbstverständlich haben wir alle diese Daten schon bisher vertraulich behandelt.

Aber nochmals, dann bräuchten Sie die DSGVO erst recht nicht fürchten?

Schäfer: Ich wehre mich gegen die Umkehr der Beweislast und gegen alle überzogenen Vorschriften. Das ist ja so, wie wenn man bei der Führerscheinprüfung beweisen müsste, dass man niemals zu schnell fahren, nie falsch parken oder erst recht nie alkoholisiert ans Steuer gehen wird. Die DSGVO bringt eine unfassbar kostspielige und organisatorisch kaum zu bewältigende Fülle von Vorschriften, die für kleine und mittlere Unternehmen kaum zu bewältigen sind. Zunächst einmal die Pflichten als „Verantwortliche“: Die Einhaltung der DSGVO-Pflichten ist sicherzustellen. Es sind geeignete technische und

organisatorische Maßnahmen zu treffen. Es ist der Nachweis zu erbringen, dass die Verarbeitung der Daten DSGVO-konform erfolgt. Es muss einen Rechtfertigungsgrund für die Daten geben. Sie müssen transparent sein, zweckgebunden, minimiert, richtig und vertraulich behandelt. Es muss ein Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten geben, es gibt Informationspflichten (Datenschutzerklärung und Einwilligungserklärung), es müssen die Betroffenenrechte erfüllt sein. Das sind die Rechte auf Auskunft, auf Berichtigung, auf Löschung, auf Einschränkung der Verarbeitung, auf Übertragbarkeit und auf das Widerspruchsrecht. Und eine erkannte Datenschutzverletzung muss binnen 72 Stunden an die Datenschutzbehörde und die Betroffenen erfolgen.

Das klingt tatsächlich nach einigem Aufwand, haben Sie das alles geschafft?

Schäfer: Da ist ja längst noch nicht alles. Es müssen Maßnahmen zur Datensicherheit getroffen werden. Da geht es um Passwörter, passwortgeschützte PDFs, um Passwortverwaltung (KeePass) und die Benutzung fremder WLANs – mit VPN-Verbindung. Es muss Zugangs- und Zutrittskontrollen geben, betriebsfremde Personen müssen begleitet werden, dürfen keine Daten sehen, nicht an Arbeitsplätze gelangen, Aktenräume etc. sind extra zu versperren, Altpapier muss generell geschreddert werden.

Sind all diese Auflagen bei Ihnen rein räumlich/technisch möglich?

Schäfer: Ich kann Ihnen nur sagen: Wir arbeiten seit 4-5 Monaten intensivst an der Umsetzung. Wir haben das Problem zweifellos unterschätzt, wie übrigens viele Kollegen, wie ich erfahre, wenn ich mit diesen über das Thema spreche. Wir waren auf die IDD fokussiert und haben die größere und früher zu lösende Aufgabe übersehen.

Ich kehre zu meiner ersten Frage zurück: Sind Sie mit der Umsetzung fertig geworden?

Schäfer: Ganz ehrlich – nein, alles haben wir noch nicht abgearbeitet. Das sind ja ungeheuer viele Aufgaben und es muss ja die gesamte interne Organisation, alle Arbeitsabläufe, nach der DSGVO ausge-

Im Mitgliederbereich der WKÖ Homepage bietet der Fachverband wichtige Anleitungen und Hilfestellungen zur Anwendung der DSGVO für seine Mitglieder an **i**

richtet werden. Das gilt auch und besonders für die MitarbeiterInnen. Die verstehen ja überhaupt nicht, was da alles plötzlich verboten oder geboten ist.

Datenschützer und Politiker wenden allerdings ein, dass alle die bestehenden Regeln ja längst gelten, seit der DSG 2000, und dass die österreichische Regierung der DSGVO die Zähne gezogen hat.

Schäfer: Wenn die vorliegende Regelung eine mit gezogenen Zähnen sein soll, dann muss es sich ursprünglich um ein Krokodilsmaul gehandelt haben. Das ist eine ganz scharfe und überzogene Regelung. Es soll mir einmal so ein Befürworter vorhüpfen, wie ich meine Aufgabe als Makler erfüllen soll, wenn ich keine Daten haben darf bzw. löschen muss. Löschen kommt außerdem für uns sowieso nicht in Frage.

Wie meinen Sie das? Wenn der Kunde das verlangt, müssen Sie ja löschen.

Schäfer: Ja, so steht es in der DSGVO, aber wenn gesetzliche Pflichten dem entgegenstehen, dann eben nicht. Das Maklergesetz erlegt uns eine Umkehr der Beweislast auf. Ich muss also noch nach Jahren und Jahrzehnten beweisen können, was ich mit dem Kunden besprochen und vereinbart habe, welche meiner Vorschläge er gegebenenfalls nicht angenommen hat.

Was wäre da ein Beispiel?

Schäfer: Nehmen wir die grobe Fahrlässigkeit. Ich empfehle dem Kunden, den Eigenheimvertrag zu konvertieren und die grobe Fahrlässigkeit einzuschließen. Er lehnt das ab. Morgen kommt er, kündigt mir die Vollmacht und verlangt die Löschung aller Daten. Übermorgen kommt es zu einem Feuer-schaden mit grober Fahrlässigkeit, die Versicherung zahlt nicht, muss auch nicht zahlen. Überübermorgen erzählt ihm ein Anwalt (ich erwarte, das wird eine neue Industrie), dass er den Makler ja klagen könne. Das heißt, ich kann gar nicht anders, als NICHT zu löschen, sonst habe ich nie mehr Beweise zur Verfügung, sondern bin der Willkür von Kunden und Gerichten ausgeliefert.

Sie fürchten also, dass durch das DSGVO gezielt gegen Makler vorgegangen wird?

Schäfer: Jedenfalls kann man das nicht ausschließen. Es liegt in der Natur der Sache, dass Kundenbeziehungen auch hin und wieder beendet werden. Und es liegt auch auf der Hand, dass Schäden abgelehnt werden. Da wurde ja schon bisher gerne ein „Schuldiger“ gesucht, der man keinesfalls selbst sein kann. Und seit es ein Geschäftsmodell geworden ist,

Berater, Banken und Versicherungen zu klagen, ist Misstrauen leider angesagt. Aber es müssen ja nicht Kunden sein, auch bestimmte „Wettbewerber“ können einem das Leben schwer machen. Man muss sich das ja organisatorisch vorstellen. Wir haben knapp 2000 Kunden. Wenn 100 davon kommen und verlangen, ich soll nachweisen, welche Daten ich habe, und dass ich sowieso alle Vorschriften zu deren korrekter Verwaltung und Speicherung einhalte, dann habe ich einen Monat Zeit für die Beantwortung. Da kann ich zusperrern – selbst, wenn nur zehn gleichzeitig kommen. Ich habe daher größte Bedenken. Noch nie hatte eine Behörde derart umfangreiche Kompetenzen wie die Datenschutzbehörde. Ich fühle mich offen gestanden vollkommen ausgeliefert. Und besonders ärgert mich, dass die, um die es ursprünglich ging, ausgenommen sind: die Staaten und Behörden. Das ist schlichtweg eine Sauerei.

Und die großen Konzerne werden sich keinen Deut um das Ganze scheren, und Alexa wird uns weiterhin in unseren eigenen vier Wänden ausspähen, die NSA über die Bildschirme sehen und hören, was wir zuhause und im Büro machen, und die amerikanische Wirtschaft lacht sich einen Ast über die Kosten, die man der EU wieder einmal umgehängt hat; ganz zu schweigen von den Chinesen, die wahrscheinlich nicht einmal wissen, dass es eine Datenschutzgrundverordnung gibt.

Was meinen Sie damit?

Schäfer: Nun, das ist doch klar – bestellen Sie einmal via Internet etwas in den USA – dann sehen Sie, dass die Amis Datenschutz nicht kennen. Wir aber belasten die Wirtschaft mit einem völlig unproduktiven Rucksack, der keinerlei effektiven Nutzen hat und uns enorme Kosten verursacht. Ausgenommen die Rechtsanwälte und Unternehmensberater, die seit Wochen Hochkonjunktur haben. Wir erhalten doch alle täglich Werbung, wer uns nicht aller in kürzester Zeit DSGVO-fit macht. Da herrscht jetzt richtig Goldgräberstimmung. Das alles ist vollkommen unproduktiv, wir lähmen uns geradezu selbst, und der eigentliche Zweck unseres Handelns geht verloren?

Weil?

Schäfer: Weil ich und meine ganze Firma und alle unsere Partner in der Branche und auch unsere Kunden nur damit beschäftigt werden, ja formal keine der unzähligen Vorschriften auszulassen. Ich behaupte aber, dass ich meine Kunden deshalb gewonnen habe, weil Sie mir vertrauen und weil Sie von mir Rat und Hilfe in Versicherungsfragen wollen – und keine Abhandlungen über das Speichern oder Löschen oder Nicht-Löschen von Daten.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

„MAN MUSS VIEL GELERNT HABEN, UM ÜBER DAS, WAS MAN NICHT WEISS, FRAGEN ZU KÖNNEN.“

Seit 1977 ist Herbert Schmaranzer als Versicherungsmakler tätig, seit Beginn seiner Tätigkeit ist ihm Weiter- und Ausbildung ein großes, persönliches Anliegen. Im Laufe seiner langjährigen erfolgreichen Tätigkeit kann er auf einige offizielle Funktionen zurückblicken. Wir haben Herbert Schmaranzer gefragt, warum so wenige Versicherungsmakler die umfassende Dienstleistung der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler nutzen.

Es gibt zwei Möglichkeiten, die das erklären könnten: Einerseits das mangelnde Wissen über das Bestehen der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), und andererseits die Scheu des Versicherungsmaklers vor

Herbert Schmaranzer



Inanspruchnahme von rechtlicher Hilfe – sei es bei einem möglichen Beratungsfehler oder bei der Schadenablenkung eines Versicherers. Vielen ist auch nicht bewusst, dass das Ergebnis der RSS den Status eines Privatgutachtens innehat und kostenlos ist. Die Entscheidungen der Schlichtungs-

kommission sind aufbereitet wie Gerichtsurteile und können im Falle eines juristischen Einschreitens gerichtlich sicherlich hilfreich sein. Grundsätzlich ist es aber meiner Meinung nach so, dass viele Kollegen bei schwierigen Themen oft zu wenig Fachwissen haben, und bevor sie sich blamieren, unternehmen sie lieber gar nichts. Obwohl die RSS seit über zehn Jahren besteht, ist noch immer nicht jeder Kollege mit ihrer Funktion und ihren Möglichkeiten vertraut.

Wie ist Ihre Meinung über den Wissensstand der Versicherungsmakler im Allgemeinen?

Es ist wichtig, sich umfassendes Wissen anzueignen. Meiner Meinung nach sind zehn Prozent der am österreichischen Markt tätigen Versicherungsmakler mit einem umfassenden und ausgezeichneten

Wissen ausgestattet. Weitere 40 Prozent bemühen sich, und der Rest hat keinen ausreichenden Wissensstand, um Kunden fachlich fundiert zu beraten. Man muss regelmäßig aktuelle Unterlagen einholen – das Versicherungsvertragsgesetz, Gerichtsentscheidungen, Literatur von Prof. Attila Fenyves oder Dr. Wolfgang Reisinger, OGH-Vizepräsidentin a.D. Dr. Ilse Huber Univ.-Prof. Dr. Andreas Riedler um nur einige zu nennen. Auch Seminare, wie z. B. beim Wifi werden oft von zu wenigen besucht, ich behaupte das deswegen, weil ich sehr viele Seminare besuche und die

Anzahl der Makler bei Seminaren nur als sehr gering bezeichnen kann. Anscheinend ist das für die Mehrheit zu viel Aufwand. Unser Maklergesetz verpflichtet uns zu best advice! Viele vergleichen zu wenig die Produkte, eigentlich sind einige eher Verkäufer und keine guten Berater. Ich bin seit langer Zeit als Versicherungsmakler tätig und bin sicherlich einer der wenigen, der die RSS sehr oft anruft, um sich eine zweite Meinung zu holen oder für eine rechtliche Auskunft bzw. Absicherung.

Was kann die RSS alles abdecken?

Das Rechtsservice gibt auch Auskunft im Bereich von Courtagevereinbarungen, bei strittigen oder unklaren Provisionsabrechnungen – eigentlich gibt es bei allen rechtlichen Belangen, die einen Versicherungsmakler betreffen, kostenlose Hilfestellung. Auch Fachanfragen bei der Unklarheitenregel, die sich in den Paragraphen 914 und 915 des AGBG befinden, können von der RSS begutachtet und kommentiert werden.

Die RSS ist zu 100 Prozent unabhängig?

Manchmal sind Versicherungsmakler überrascht, bei der RSS nicht Recht zu erhalten. Wenn die RSS eine Entscheidung in einem Schlichtungsfall erteilt, dann ist diese zu 100 Prozent unabhängig, mit einer gewissen Rechtssicherheit verbunden und mit dementsprechenden Begründungen von OGH-Urteilen ausgestattet. Sollte ein Versicherer aufgrund der Empfehlung nicht in Schäden, was die meisten Fälle der Schlichtungsstelle betreffen, eintreten, kann man sich fast sicher sein, vor Gericht Recht zu erhalten.

Danke für das Gespräch.

M

GESETZLICHE REGELUNG NACH WIE VOR NÖTIG

Die geplante Vorlage einzelner Rechtsfragen österreichischer Gerichte an den EuGH zeigt die große Rechtsunsicherheit und die unbefriedigende Situation für Kunden.

Eine gesetzliche Regelung für Kunden der Versicherungen ist nach wie vor nötig. Zum Rücktrittsrecht in der Lebensversicherung gibt es mittlerweile über 100 widersprüchliche Urteile zu großteils identen Sach- und Rechtsfragen. Nachdem die Gerichte jeden Fall individuell beurteilen, ist der Ausgang jedes Verfahrens ungewiss. Prozesskostenfinanzierer und einzelne Anwälte nutzen die Rechtsunsicherheit aus. Nur der Gesetzgeber kann die notwendige Rechtssicherheit im Bereich der privaten Altersvorsorge wiederherstellen.

Die Versicherungswirtschaft weist schon seit über einem Jahr im Interesse ihrer Kunden auf die dringende Notwendigkeit einer Regelung durch den Ge-

setzgeber hin. Die nun geplante Vorlage einzelner Rechtsfragen an den EuGH hat nichts mit den grundlegenden offenen Fragestellungen – nämlich der Klärung der Rechtsfolgen bei einem Spätücktritt – zu tun.

Diese kann und muss der nationale Gesetzgeber regeln, weil es dafür keine europarechtlichen Vorgaben gibt. Richtig ist, dass die Ausübung des Rücktrittsrechts für Versicherungsnehmer nicht erschwert werden darf: Die derzeit bis zu sechs verschiedenen Rücktrittsrechte bei einem Lebensversicherungsvertrag sind schwer verständlich und erschweren dem Kunden die Wahrnehmung seines Rechts. Aus diesem Grund müssen die zahlreichen Rücktrittsrechte zu einem einheitlichen Rücktrittsrecht zusammengefasst werden. Dieses Problem kann der EuGH nicht lösen. Die Versicherer wollen Rechtssicherheit und fordern daher im Interesse aller Kunden eine klare gesetzliche Regelung, die den europarechtlichen Vorgaben entspricht. **M**



**WER SAGT,
DASS IHR
MARATHON
NICHT AUCH
4,2 KM HABEN
KANN?**

Mit unserem Gesundheitsprogramm Generali Vitality motivieren und begleiten wir Sie auf Ihrem Weg in ein gesünderes Leben. Dabei belohnen wir Sie für jeden Schritt: mit tollen Vergünstigungen bei attraktiven Marken. Und mit der schönsten Belohnung überhaupt: einem besseren Lebensgefühl – das Sie mit nur 9,98 Euro pro Monat gerade mal so viel kostet wie die Schnürsenkel eines guten Laufschuhs.

Jetzt anmelden und aktiv werden: [generali.at/vitality](https://www.generali.at/vitality)

 **GENERALI** Vitality



KLARE WORTE

Die erste Runde der „klaren Worte“ zwischen Versicherungsmaklern und Versicherungsunternehmen bezog sich auf die Thematik Rechtsschutzversicherung. Dazu hat Dr. Helmut Tenschert Fragen vorbereitet und Vertreter von Spezialversicherungsunternehmen um ihre Antworten gebeten: Mag. Birgit Eder, Mitglied der Geschäftsführung ARAG SE Direktion Österreich, Johannes Loinger, Vorstandsvorsitzender D.A.S. Rechtsschutzversicherung und Mag. Martin Moshammer, Niederlassungsleiter Roland Rechtsschutz Versicherung AG.

Lässt das alles dominierende Thema der Digitalisierung in der Zukunft noch Raum für individuelle Vertragsgestaltungen? Und wenn ja, wie und wo?

Mag. Birgit Eder: Die Digitalisierung ist bei ARAG ein aktuelles strategisches Thema. Neben damit einhergehenden Prozessoptimierungen und Effizienz-

steigerungen steht bei uns vor allem die Verbesserung des Kundenerlebnisses im Vordergrund. Wir haben uns schon seit längerem auf den Ausbau von Serviceleistungen konzentriert, um als Spezialversicherer auch auf individuelle Wünsche von Kunden und Vermittlern eingehen zu können. Daher schließen sich Digitalisierung und individuelle Vertragsgestaltung nach unserem Verständnis nicht aus. Im Gegenteil – durch effizientere Prozesse und den digitalen Ausbau der Zugangswege und Services werden Zeitressourcen frei, die es uns ermöglichen noch stärker auf individuelle Bedürfnisse einzugehen. Es ist nicht in unserem Sinne Interaktionen

mit Kunden und Geschäftspartnern zu 100% zu digitalisieren. Wir setzen hier auf eine gesunde Mischung aus digitaler Interaktionsmöglichkeit und persönlicher Betreuung.

Johannes Loinger: Digitalisierung und Automatisierung von Standardprozessen im Mengengeschäft sind geradezu die Voraussetzung dafür, dass zukünftig

ausreichend Ressourcen für das Individualgeschäft bereitgestellt werden können. Hier sehen wir den Bedarf vor allem im anspruchsvollen Firmengeschäft, für das wir weiterhin maßgeschneiderte Lösungen anbieten werden. Der Markt bestätigt die Richtigkeit dieser Strategie durch die gute Annahme und ungebrochen hohe Nachfrage.

Dr. Helmut Tenschert



Mag. Martin Moshammer: Wir sehen die Digitalisierung als Chance in zweifacher Weise: Einerseits wird sie dabei helfen, unab-

dingbare Prozessoptimierungen im Standardgeschäft zu erreichen. Andererseits ist die Digitalisierung aber auch die große Chance für uns als Spezialversicherer, uns durch maßgeschneiderte Konstruktionen (individuelles Underwriting) von Mitbewerbern abzuheben. So haben wir bewusst im Herbst 2016 eine eigene Abteilung geschaffen, die sich ausschließlich mit kom-

plexen Geschäftsfällen beschäftigt. Bei dieser Einheit ist die individuelle Risikobewertung samt anschließendem Underwriting der Dreh- und Angelpunkt. Allen generellen Digitalisierungsbemühungen zum Trotz werden wir diese Abteilung zukünftig sogar noch ausbauen, weil wir hier beträchtliches Wachstumspotential sehen. Der Vermittler darf also zwischen dem Anzug von der Stange und dem Maßanzug wählen. Den Anwendungsbereich des Maßanzuges sehen wir insbesondere in unserer Domäne des Straf-Rechtsschutzes in allen seinen Produktfacetten sowie im Gewerbe-Rechtsschutz, aber auch in neuen Produktentwicklungen.

Mag. Birgit Eder



Welche Bedeutung haben in Ihrem Haus die Versicherungssummen? Ist in Zukunft ähnlich wie

Denk
wo soll's
hingehen?

UNIQA
SafeLine

Die Autoversicherung
mit Notfallknopf im
Auto und am Handy.

SOS

Denk

UNIQA

bei Haftpflichtversicherungen zunehmend mit Sublimits zu rechnen?

Mag. Birgit Eder: Eine gute Absicherung ist ein wichtiges Bedürfnis von Kunden und ihrem betreuenden Vermittlern. Bei ARAG haben die meisten unserer Verträge im Bestand eine sehr hohe Versicherungssumme, auch in sehr alten Verträgen. Seit Jänner bieten wir Versicherungssummen im Privat-Rechtsschutz in Höhe von 200.000,- Euro an, erweiterbar auf 250.000,- Euro. Im Straf-Rechtsschutz gehen wir bis zu 1.100.000,-. Wir legen Wert darauf, erhöhte Summen genau dort anzubieten, wo diese auch wirklich gebraucht werden und nicht dort, wo mit hoher Wahrscheinlichkeit dieses Risiko nie eintreten wird. Mit unserem neuen Tarif haben wir gleichzeitig mit der Erhöhung der Versicherungssummen auch die Sublimits angehoben, sodass zB. im Arbeitsgerichts-Rechtsschutz statt bisher 1.520,- Euro nun 4.000,- Euro für die außergerichtliche Streitbeilegung zur Verfügung stehen. Der Trend geht bei uns daher in eine andere Richtung: Wir fördern eine außergerichtliche Streitbeilegung, um so die Kundenzufriedenheit zu erhöhen (weil wir den Kunden zeitintensive, kostspielige und nervenaufreibende Prozesse

Johannes Loinger



wenn möglich ersparen) und können dadurch auch unsere Schadenregulierungskosten reduzieren. Wir wissen aus Erfahrung, dass der Kunde das Problem schnell und positiv gelöst haben will – außergerichtlich sind dabei die Chancen höher. Ein Versicherer der kosteneffizient agiert, hat auf der anderen Seite die Möglichkeit auch sogenannte

Mag. Martin Moshhammer: ROLAND zählt am heimischen Markt seit Jahren zu jenen Anbietern, die die mit Abstand höchsten Deckungssummen zur Verfügung stellen. So bieten wir beispielsweise im Privat-Rechtsschutz für Nichtselbständige Deckungssummen in der Höhe von wahlweise 150.000 Euro, 275.000 Euro sowie 350.000 Euro an. Während wir



im Betriebs-Rechtsschutz (Business Polizze) bis zu 350.000 Euro (Straf-Rechtsschutz 300.000 Euro) zur Verfügung stellen, sind im Bereich Universal-Straf-Rechtsschutz für Unternehmen Versicherungssummen von bis 500.000 Euro, im Einzelfall maßgeschneidert sogar 2.000.000 Euro, möglich. Sollte der Vermittler oder Kunde mit diesen Summen wider Erwarten nicht das Auslangen finden, so arrangieren wir im Bedarfsfall gerne Beteiligungskonstruktionen.

An eine Herabsetzung der Versicherungssummen denken wir aktuell ebenso wenig, wie an den Einzug von zusätzlichen bzw. neuen Sublimits. Dies stünde unseres Erachtens auch in Widerspruch zu unserem Selbstverständnis als Spezialversicherer. Im individuellen Underwriting von Spezial- sowie Industrierisiken können Sublimits allerdings dazu dienen, an sich „unversicherbare“ Risiken beherrschbar zu machen – denn mit einer grundsätzlichen Ablehnung wäre weder dem Kunden noch dem Vermittler gedient.

Mag. Martin Moshhammer



Johannes Loinger: Versicherungssummen haben für unsere Kunden und damit auch für uns eine sehr große Bedeutung. Seit jeher gehören wir zu den Anbietern mit den höchsten Versicherungssummen im Rechtsschutz. So können wir gewährleisten, dass unsere Kunden umfassenden und in jedem Fall ausreichenden Versicherungsschutz genießen. Sublimits setzen wir nur dort ein, wo es dafür sachliche und verständliche Begründungen gibt. Was sich natürlich auch auf die Leistbarkeit von Rechtsschutz positiv auswirkt. **M**

Ein Partner, der auf mich und meine Kunden schaut.



Was mir an der Donau so gefällt? Als regionaler Versicherer spricht sie wie ich einfach die Sprache unserer gemeinsamen Kunden. Und ich kann Versicherungen mit umfangreichem Deckungsumfang anbieten. Dank der breiten Produktpalette der Donau ist für jeden Kunden etwas dabei. So stell ich mir das vor. Mehr auf [donaubrokerline.at](https://www.donaubrokerline.at)

DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG AUS SICHT DES VERSICHERUNGSMAKLERS

In einem aktuellen Vortrag spricht Rechtsanwalt, Dr. Roland Weinrauch, über die Idee des 8-Punkte-Programms der DSGVO aus dem Blickwinkel eines Versicherungsmaklers. Nachfolgend eine gekürzte Version des Inhaltes im O-Ton:

Warum sind wir alle von der DSGVO betroffen?

Das Arbeiten mit personenbezogenen Daten schafft die Grundlage hierfür. Egal ob Sie mit solchen Daten elektronisch oder in Papierform arbeiten und egal welche Verarbeitungstätigkeit (erheben, speichern, etc.) Sie verrichten, sobald ein gewisses System (Archiv, Computerdateien, Ablagesystem in Ordnern etc.) dahinter ist, sind sie in diesem Datenschutzthema drinnen.

Zusammenfassend bedeutet das: es gilt für jeden von Ihnen, weil jeder ganz sicher personenbezogene Daten verarbeitet wird und es gilt sofort, nämlich ab dem 26. Mai 2018, und es wird hier grundsätzlich auch kein Pardon geben, weil die Behörde sich darauf stützen wird, dass Sie zwei Jahre lang Zeit gehabt haben sich mit der Materie zu beschäftigen.

Verantwortlicher – wie kann man sich das vorstellen?

Der primäre Adressat aus Sicht der Verordnung ist das Unternehmen als solches, dh. Sie als Unternehmen egal in welcher Rechtsform. Sie sind der Adressat und somit der Verantwortliche, der letztendlich dafür Sorge tragen muss, dass diese Regelungen eingehalten werden.

Wer wird gestraft werden – das Unternehmen oder der Geschäftsführer?

Der eine oder andere wird Geschäftsführer einer GmbH sein und vielleicht sogar noch Fremdgeschäftsführer (nicht die eigenen Anteile verwaltend) und hier müsste man sich überlegen, wer hier Strafadressat sein soll. Meiner Meinung nach ist es so, dass sowohl das Unternehmen als auch der Geschäftsführer Strafadressat sein kann. Nachdem die Umsetzungsgesetzgebung in Österreich ein Doppelbestrafungsverbot vorsieht, wird wohl primär das Unternehmen der Strafadressat sein. Aus meiner Sicht ist es aber im Umkehrschluss möglich zu sagen,

dass, wenn das Unternehmen nicht bestraft wird, der Geschäftsführer bestraft wird.

Wie erreichen wir das Ziel NICHT bestraft zu werden?

Die Behörde hat und ich zitiere hier das Umsetzungsgesetz § 22 „umfassende Rechte erhalten... sich bei Ihnen Dinge anzuschauen“. Die Datenschutzbehörde kann

- vom Verantwortlichen alle notwendigen Aufklärungen verlangen.
- Einschau in die Datenverarbeitungen halten und diesbzgl. Unterlagen begehren
- nach Verständigung des Verantwortlichen und des Inhabers der Räumlichkeiten, die Räume, in welchen Datenverarbeitungen vorgenommen werden, betreten.
- Datenverarbeitungsanlagen in Betrieb setzen und die zu überprüfenden Arbeiten durchführen.
- Kopien von Datenträgern, in dem von der Ausübung der Kontrollbefugnisse unbedingt erforderlichem Ausmaß, herstellen.

Was ist unser Problem?

Es gibt unterschiedliche Betroffenenrechte, wie das Recht auf Löschung, das Recht auf Auskunft, das Recht auf Berichtigung etc., mit denen man umgehen muss. Vor dem Hintergrund der Betroffenenrechte werden Sie auch Korrespondenzen mit Betroffenen führen, die Ihnen vielleicht auch nicht wohl gesinnt sein könnten und Sie gegenüber der Datenschutzbehörde anzeigen oder anschwärzen.

Vertragserfüllung oder Einwilligung?

Jede Datenverarbeitung ist grundsätzlich unrechtmäßig, wenn nicht irgendein Rechtfertigungsgrund vorliegt. Die zwei wesentlichen Ausnahmen, die für Sie eine Rolle spielen, sind zum einen die Vertragserfüllungsausnahme und zum anderen die Ausnahme rund um die Einwilligung. Sie dürfen Daten verarbeiten, wenn derjenige, dessen Daten hier betroffen sind, dazu seine Einwilligung erteilt. Sie dürfen aber auch ohne Einwilligung Daten verarbeiten, wenn es für die Vertragserfüllung erforderlich ist. Im Sinne der Rechtskonformitäten-Grenze besteht die Grenze dieser Datenverarbeitung jedoch darin, sich im Rah-



men des Vertragserfüllungszweckes zu bewegen. Dh. Sie dürfen Daten, die Sie für die Vermittlung des Versicherungsproduktes für sich in die Verarbeitung genommen haben, verarbeiten solange Sie dem Zweck der Vermittlung dieses Produktes dienen. Sie dürfen aber bspw. dem Kunden ohne Einwilligung keinen Newsletter schicken, da der Newsletter nichts mit der Vertragserfüllung zu tun hat.

Dr. Roland Weinrauch



Die zweite Möglichkeit ist die Einwilligung. Meiner Meinung nach spricht sehr vieles gegen eine Einwilligung und insoweit es Ihnen möglich ist, macht eine auf Vertragserfüllung basierte Datenverarbeitung wohl vieles leichter. Außer Sie arbeiten mit sensiblen Daten. Hierzu müssen Sie sich eine

Einwilligung holen, da Vertragserfüllung allein als Rechtfertigungsgrund nicht ausreicht.

Sensible Daten sind Daten aus denen rassische und ethnische Herkunft, politische Meinungen, religiöse oder weltanschauliche Überzeugungen oder Gewerkschaftszugehörigkeit hervorgehen. Dazu gehören auch genetisch und biometrische Daten sowie Gesundheitsdaten oder Daten zum Sexualleben oder zur sexuellen Orientierung.

Sie müssen eine rechtssichere Einwilligungserklärung als Formblatt haben, das Sie als Formblatt verwenden, um keine Fehler zu machen und um letztlich auch einen Standard im Unternehmen zu setzen. Auf der Webseite der WKÖ stehen bereits einige Musterformblätter zur Verfügung, mit denen man arbeiten kann, um rechtssicher unterwegs zu sein.

Was ist mit Verarbeitungsverzeichnis gemeint?

Die Kernverpflichtung wird die Erstellung eines Verarbeitungsverzeichnisses nach Artikel 30 sein. Das Verzeichnis muss eine Schriftform haben, egal ob elektronisch oder in Papierform. Aus diesem Verzeichnis muss hervorgehen, welche Daten Sie in welcher Form im Unternehmen verarbeiten. Unter Zuhilfenahme von Mustersheets von EDV-Dienstleis-

tungsunternehmen werden Sie nicht herkommen sich für Ihr Unternehmen folgende Fragen zu stellen:

- Wer verarbeitet im Unternehmen welche Daten?
- Welche Daten gehen wohin?

Für einen Dritten muss anhand Ihrer Aufstellung nachvollziehbar sein, wie die Datenverarbeitung in Ihrem Unternehmen funktioniert. Wenn man es runterbricht, ist das der Kern des Verzeichnisses und Sie werden bei dieser Aufstellung sehr viele Grundsätze des Datenschutzrechtes wiederfinden, da Sie sich – vor allem vor dem Hintergrund des Grundsatzes der Datenminimierung und des Grundsatzes der Datensicherheit – immer wieder überlegen müssen:

- Soll wirklich jeder Mitarbeiter über diese Daten verfügen?
- Wie lange soll der Mitarbeiter über diese Daten verfügen?
- Wer soll wo und wie welche Daten abspeichern?
- Wie sicher werden diese Daten abgespeichert etc.?

Dh. Im Zuge der Verzeichniserstellung werden sich sukzessiv viele Fragen klären.

Warum müssen Sie ein Verarbeitungsverzeichnis machen?

Unabhängig von der Mitarbeiteranzahl sind Sie aufgrund der permanenten Verarbeitung von Daten verpflichtet ein Verarbeitungsverzeichnis zu führen. Wenn Sie bei einer Überprüfung seitens der Behörde ein solches Verzeichnis nicht vorweisen können, wird es wohl nicht bei einer Ermahnung bleiben, da das Verzeichnis eben eine Kernverpflichtung ist.

Wann muss ich eine Meldung bei der Behörde machen?

Sie müssen eine Meldung immer dann machen, wenn Sie personenbezogene Daten „verlieren“ oder Gefahr für diese Daten besteht. Je nach Ausmaß müssen Sie nur die Behörde oder auch die Betroffenen verständigen.

Wenn Sie bspw. tausende Kundendaten auf einem Datenstick verlieren, weil bspw. einer Ihrer Mitarbeiter den besagten Stick in der S-Bahn verloren hat, werden Sie als Unternehmer entscheiden müssen, ob Sie die tausenden Betroffenen informieren oder nicht. Wenn Sie sich aber entscheiden, keine Meldung zu machen, müssen Sie sich auf jeden Fall Ihre Argumentation gegenüber der Behörde überlegen und auch wie Sie bei den Mitarbeitern das Bewusstsein schaffen mit Daten ab sofort anders umzugehen und Sie bei Datenverlust immer zu informieren. Sie werden sich auch überlegen müssen, ob Sie nicht z.B.

Ihren EDV-Techniker damit beauftragen alle Geräte auch von extern deaktivieren, um ggf. alle Daten löschen zu können.

Müssen Sie einen Datenschutzbeauftragten bestellen?

Grundsätzlich müssen Sie keinen Datenschutzbeauftragten bestellen, da eine Verpflichtung nur dann besteht, wenn Ihre Kerntätigkeit aus einer umfangreichen und systematischen Überwachung von Betroffenen besteht oder Ihr primäres Aufgabengebiet in der Verarbeitung von sensiblen Daten liegt. Das wird wohl beides bei Ihnen weniger der Fall sein, deswegen wird man in 99 Prozent der Fälle davon ausgehen dürfen, dass Sie keinen Datenschutzbeauftragten brauchen.

Was sind aus meiner Sicht die wesentlichen To Do's, denen man sich ab dem 25. Mai 2018 stellen muss?

- 1.) Sie müssen ein Verarbeitungsverzeichnis erstellen
- 2.) Sie werden sich in einem zweiten Schritt überlegen müssen, ob Sie das alleine oder nur mit einer Expertenhilfe schaffen
- 3.) Wenn Sie dann das Verarbeitungsverzeichnis erstellt haben, müssen Sie sich noch überlegen, ob Sie sich einen Datenschutzbeauftragten engagieren oder nicht.
- 4.) Weiters werden Sie sich überlegen müssen, welche vorliegenden Musterdokumente Sie verwenden oder ob Sie selber Dokumente erstellen. Wenn die Behörde bei Ihnen vorbeikommt, wird sie sich Ihre Vorgänge und Prozesse und Dokumente, die Sie dazu hinterlegt haben, näher anschauen, sowie welche Mitarbeiter dafür verantwortlich sind. Sie werden die Mitarbeiter entsprechend schulen müssen, um der Behörde auch zu zeigen, dass Sie das Thema mit ihnen durchgegangen sind. Auf der Webseite der WKÖ gibt es dazu auch schon Musterverlagen für Schulungen von Mitarbeitern.
5. Dahinter steht das große Thema der IT-Sicherheit. Sie werden sich gemeinsam mit einem EDV-Dienstleistungsanbieter überlegen müssen, wie Sie Datensicherheit schaffen. Zum einen wird die gebotene Datensicherheit abhängig sein von den Arten der Daten sowie von der Art der Datenverarbeitung. Zum anderen aber auch vom Datenmüll.
- 6.) Sie werden sich im Rahmen der Verzeichniserstellung auch überlegen müssen:
 - Wie lange ist es legitim und sinnvoll, Daten zu verarbeiten?
 - Wie lange ist es legitim und sinnvoll, insbesondere personenbezogene Daten zu speichern?
 - Welche Rechtspflichten gehen damit einher?
 - Welche Rechtfertigungsgründe stehen dafür? **M**

13. Alpbacher ExpertInnentreffen

IDD-Umsetzung & Der Maklervertrieb in der digitalen Welt

Freitag, 31. August 2018 | Congress Centrum Alpbach/Hayek- und Liechtenstein-Saal

1. Teil - IDD-Umsetzung

- 10.00 Uhr **Begrüßung**
Ing. Mag. Thomas TIEFENBRUNNER,
Fachgruppen-Obmann Tirol
Christoph BERGHAMMER, MAS,
Fachverbands-Obmann
Dr. Franz FISCHLER, Präsident
Europäisches Forum Alpbach
- 10.30 Uhr **Rechtliche Änderungen in der
Gewerbeordnung infolge der IDD-
Umsetzung**
MMag. Stefan TROJER - BM für
Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft
- 11.00 Uhr **Neue Compliance und
Wohlverhaltensregeln im
Versicherungsvertrieb**
Dr. Ludwig PFLEGER, Finanzmarktaufsicht
(FMA) & EIOPA
- 11.30 Uhr **Wesentliche praktische Änderungen in
der Tätigkeit des Maklers infolge der IDD-
Umsetzung**
Mag. Erwin GISCH, MBA, Fachverband der
Versicherungsmakler
- 12.30 Uhr **Pause**
- 14.00 Uhr **Festvortrag**
- Moderation: Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger
Stv. Fachverbands-Obmann

Anmeldung

Anmeldungen sind nur bis 17. August 2018 möglich:
Online per Anmeldeformular unter
www.ihrversicherungsmakler.at
Alle Anmeldungen gelten ausschließlich für
das ExpertInnentreffen der österreichischen
Versicherungsmakler. Weitere Infos dazu finden Sie auch
unter: <http://wko.at/ihrversicherungsmakler>

Zimmerreservierung

Bitte wenden Sie sich direkt an einen der
Beherbergungsbetriebe in Alpbach (www.alpbachtal.at) oder
an den Tourismusverband Alpbachtal Seenland.
Tourismusverband Alpbachtal & Tiroler Seenland, Zentrum 1,
A - 6233 Kramsach | T: +43 (5337) 21 200, F: +43 (5337) 21 200-
100, M: info@alpbachtal.at

2. Teil - Der Maklervertrieb in der digitalen Welt

- 15.00 Uhr **Studie „Generation Online“ - Ziele,
Sorgen & Versicherungsverhalten**
Werner PANHAUSER, Vorstand Helvetia
Versicherungen AG
- 15.30 Uhr **Digitaler Versicherungsvertrieb - wie
gelingt der Spagat zwischen analog und
digital?**
Mag. Werner MÜLLER, Vertriebsvorstand
Allianz Elementar Versicherungs AG
- 16.00 Uhr **Wie sieht die digitale Welt zum Kunden
aus?**
Dr. Klaus KOBAN, MBA, Koban
SüdversGroup Austria
- 16.30 Uhr **Pause**
- 16.50 Uhr **Was macht die Digitalisierung mit
unserem Bewusstsein? - eine Annäherung
durch Kollektive Bewusstseins-
Aufstellung**
Peter KLEIN, Mitbegründer system.
Aufstellungsarbeit Innere Form® - Integral
Systemics Consulting
- 18.30 Uhr **voraussichtliches Veranstaltungsende**
- 19.00 Uhr **Abendempfang** im Hotel Alpbacherhof auf
Einladung des Fachverbandes der
Versicherungsmakler
- Moderation: KommR Rudolf Mittendorfer
Stv. Fachverbands-Obmann

Veranstalter

Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in
Versicherungsangelegenheiten
Wirtschaftskammer Österreich, Stubenring 16/7, 1010 Wien

Fachgruppe Tirol der Versicherungsmakler und Berater in
Versicherungsangelegenheiten
Wirtschaftskammer Tirol



**FORUM
ALPBACH
PARTNER**

Official Partner of the European Forum Alpbach 2018

ZUKUNFT GESTALTEN

Seit Anfang April hat Dipl. Oek. Sven Rabe die Funktion des Vorsitzenden des Vorstands der VAV Versicherung inne. Er hat vor neun Jahren im Unternehmen als ordentliches Mitglied des Vorstands für die Agenden Finanzen, Rückversicherung, IT und Betriebsorganisation begonnen. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler startete seine Karriere in der Wirtschaftsprüfung bei KPMG und ist im Jahr 2002 in die VHV Gruppe gewechselt.

Zu Ihrer neuen Aufgabe bei der VAV Versicherung: Was wird sich ändern im Unternehmen?

Rabe: Es ist zwar eine neue Aufgabe für mich, aber nach neun Jahren kenne ich das Unternehmen sehr gut und daher wird es auch keine massiven Veränderungen geben. Das Unternehmen wird seit April von einem Zwei-Personen-Vorstand geleitet: Dipl.

In relativ kurzer Zeit haben wir eine Markenbekanntheit von 50 Prozent in Österreich erreichen können.

Ing. Christian Sipöcz, der für die Agenden Produkte, Vertrieb und Firmengeschäft zuständig ist, und meiner Person. Zu den Agenden, die ich bereits vorher verantwortet habe, sind noch die Bereiche Privatschaden, Personal und Marketing dazugekommen. Wir sind ausgezeichnet aufgestellt und der bereits lange geplante Übergangsweg von Dr. Griesmayr hat sehr gut funktioniert. An dieser Stelle möchte ich einen großen Dank an Dr. Griesmayr dafür aussprechen.

Die Veränderung im Vorstand macht Sinn, da viele Synergien wechselseitig genutzt werden können und wir sehr marktnah aufgestellt sind.

marktnah aufgestellt sind. Ich sehe sehr positiv in die Zukunft der VAV Versicherung.

Was plant die VAV heuer Neues?

Rabe: Es wurden bereits 2016 strategische Schwerpunkte festgelegt, die wir konsequent weiterverfolgen. Einer davon ist die Stärkung der Marke VAV, das ist mit der Fernsehkampagne „Til Schweiger“ sehr gut gelungen. In relativ kurzer Zeit haben wir eine Markenbekanntheit von 50 Prozent in Österreich erreichen können. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Positionierung der Sachsparten bei unseren Vertriebspartnern und der Ausbau der Produktlandschaft mit „best advice“-Lösungen.

Damit bieten wir Versicherungsmaklern modulare Produktlösungen an, die sich in ihrer höchsten Ausbaustufe mit ausgezeichneten Features von allen anderen Produkten am Markt unterscheiden. Im Herbst werden wir dahingehend unser Unfallprodukt verändern. Besonders wichtig ist auch zu sagen, dass die VAV Versicherung ein Maklerversicherer und Partner des ungebundenen Vertriebs ist und das auch bleiben wird.

Stichwort Digitalisierung – wie fit ist die VAV?

Rabe: Wir werden bereits als IT-fitte Versicherung am Markt wahrgenommen.

Wir haben eine schlanke IT-Struktur und waren aufgrund der Kompetenz der VHV-Gruppe bereits vor Langem in der Lage, unseren Vertriebspartnern Themen wie Automatisierung, Dunkelpolizze, Online-Abschluss sowie Offert-Programme zur Verfügung zu stellen. Digitalisierung ist mehr als schnelle Prozesse, es umfasst das ganze Geschäftsmodell Versicherung. Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern es ist eine Vereinfachung der Prozesse für Kunden und Vertriebspartner und wird den Arbeitsalltag erleichtern.

Inwieweit wird die VAV Versicherung ihre Vertriebspartner bei der Umsetzung der IDD-Richtlinie unterstützen?

Rabe: Unser Ziel ist es, besonders Versicherungsmakler in kleinen Büroeinheiten zu unterstützen. Das

Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern es ist eine Vereinfachung der Prozesse für Kunden und Vertriebspartner und wird den Arbeitsalltag erleichtern.



liegt auch in der Tradition unseres Unternehmens. Vor allem das Thema Beratungsprotokoll nehmen wir sehr ernst. Besonders kleinere Versicherungsmaklerunternehmen haben keinen Zugriff auf große Backendsysteme. Wir bieten daher ein Beratungstool, das wir in der Testphase schon im KFZ-Tarif 2018 ausgerollt haben. Bis Herbst wird es in allen Tarifsparten möglich sein, ein Protokoll beim Kundengespräch zu erstellen. Die wesentlichen Daten im Protokoll werden automatisch

Der Versicherungsmakler hat jetzt die Möglichkeit, seinen Kunden den Mehrwert der Beratung deutlich zu machen und sich selbst damit zukunftsfit.

mit den antragsrelevanten Details befüllt, am Ende wird das Protokoll mit der Unterschrift des Kunden versehen. Damit kann der Versicherungsmakler ohne großen Mehraufwand seine Dokumentationspflicht erfüllen. Wir sehen es als unsere Aufgabe, die Versicherungsmakler in die Welt der Digitalisierung zu begleiten.

Versicherungsmakler ist ein Beruf mit Zukunft, trotz der steigenden bürokratischen Hürden?

Rabe: Absolut! Wenn man es mit der Situation der Einführung der Solvency-II- Richtlinie vergleicht, war Anfang 2016 alles in Aufruhr, heutzutage sind die Prozesse Standard geworden. Meiner Meinung nach wird das auch im Bereich IDD-Richtlinie so sein und die bürokratischen Anforderungen werden rasch zu Standards werden. Die Versicherungsmakler können ihre Zukunft jetzt selbst gestalten. Es wird hochautomatisierte Vertriebskanäle und persönliche Beratung geben. Am Ende entscheidet der Kunde, welchen Weg er wählt. Der Versicherungsmakler hat jetzt die Möglichkeit, seinen Kunden den Mehrwert der Beratung deutlich zu machen und sich selbst damit zukunftsfit. Beratung wird in der hochkomplexen Welt an Bedeutung gewonnen.

Was ist Ihnen wichtig in der Geschäftsbeziehung zu Ihren Vertriebspartnern?

Rabe: Ein großes Anliegen ist mir, mit unseren Vertriebspartnern mehr in persönlichen Kontakt zu treten, zu hinterfragen, welche Themen sie beschäftigen,

was sie von uns erwarten und wo wir Hilfestellungen anbieten können. Das Beziehungsmanagement wird in unserer Branche weiterhin obersten Stellenwert haben, und man wird nicht alles zu 100 Prozent durch Automatisierung erledigen können. Ich persönlich werde mit meinem Vorstandskollegen verstärkt Vertriebspartner jeder Größe vor Ort besuchen und die aktuellen Themen direkt besprechen.

Wie zufrieden sind Sie mit den Ergebnissen des ersten Quartals?

Rabe: Sehr zufrieden. Besonders im Neugeschäft sehen wir, dass unsere „best advice“-Lösungen sehr gut angenommen werden. Bei allen Produkten, wo diese Variante erhältlich ist, können wir ein zweistelliges Wachstum bereits im ersten Quartal vermerken.

Danke für das Gespräch.

M



RECOMMENDER

Insgesamt 25 Versicherungen haben sich heuer für den begehrten „Recommender Award“ qualifiziert.

„Der FMVÖ-Recommender-Award hat sich in seinem 12-jährigen Bestehen als maßgebliches Branchenbarometer etabliert. 8.000 befragte Bank- und Versicherungskunden fällen als größte Jury Österreichs klare Urteile darüber, welche Unternehmen es schaffen, ihre Kunden von sich nicht nur zu überzeugen, sondern zu begeistern. Unsere Gütesiegel und unser Award fungieren damit sowohl als Orientierungshilfe für Kunden als auch als Benchmark für Finanzinstitute“, so Finanz-Marketing Verband Österreichs Präsident Erich Mayer. Bei der Gala wurden die Auszeichnungen für die höchste Weiterempfehlungsbereitschaft verliehen. Anhand der Methode des Net Promoter Score wurden die Gewinner in neun Kategorien sowie zwei Sonderpreisträger ermittelt. Von 63 untersuchten Instituten qualifizierten sich 27 für das FMVÖ-Recommender-Gütesiegel für „ex-

zellente“, „hervorragende“ oder „sehr gute“ Kundenorientierung. Das ist gegenüber dem Vorjahr, in dem von 62 untersuchten Instituten nur 20 das begehrte Gütesiegel erhalten hatten, ein deutlicher Anstieg. Das FMVÖ-Recommender-Gütesiegel wird an jene Unternehmen vergeben, deren Ergebnis zumindest fünf Prozentpunkte über dem Branchendurchschnitts-NPS der letzten fünf Jahre liegt. Unter den überregionalen Versicherungen holte sich die GRAWE abermals den begehrten Award für die höchste Weiterempfehlungsbereitschaft ihrer Kunden, mit einem NPS von 21,4 Punkten. In der Kategorie Bankenversicherer ging der Sieg an die Sparkasse Versicherung. In der Kategorie regionale Versicherungen holte sich die Vorarlberger Versicherung den ersten Platz mit einem NPS von 40,7 Prozent. In der Kategorie Direkt- und Spezialversicherung hat der muki Versicherungsverein auf Gegenseitig seinen ersten Platz vom Vorjahr verteidigt und die NPS-Prozente auf 30 Prozent gesteigert. **M**

Die FMVÖ-Recommender-Award Gewinner 2018: v.l.n.r.: Erich Mayer (Präsident FMVÖ), Herbert Kaiser (Leiter Außendienst UNIQA Österreich), Robert Eckmair (Vorstandsdirektor-Stellvertreter Raiffeisenlandesbank Oberösterreich), Wolfgang Viehhauser (Mitglied des Vorstandes, HYPO NOE Landesbank), Wenzel Staub (Vorstandsvorsitzender muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit), Walter Zandanell (Generaldirektor Volksbank Salzburg), Georg Schneider (Vorstandsdirektor GRAWE), Manfred Bartalszky (Vorstandsdirektor Sparkassen Versicherung), Gerhard Fabisch (Präsident Österreichischer Sparkassenverband), Rainer Henke (Vorstand easybank), Christian Derler (Leiter Vertriebsmanagement Retail, Volksbank Wien), Klaus Himmelreich (Vorstandsmitglied Vorarlberger Landes-Versicherung)



REGISTER ÜBER WIRTSCHAFTLICHE EIGENTÜMER

Bislang waren im Firmenbuch nur Daten der rechtlichen Eigentümer von Gesellschaften und Stiftungen enthalten. Wesentliche Informationen über den wirtschaftlichen Eigentümer wurden nicht gesondert erfasst.

Um Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu verhindern, wurde nun auch ein Register der wirtschaftlichen Eigentümer eingerichtet (WiEReG). Die erstmaligen Meldungen an das Register sind bis zum 1. Juni 2018 abzugeben. Nicht meldepflichtig sind protokollierte Einzelunternehmen, Wohnungseigentümergeinschaften und Agrargemeinschaften.



Bei Kunden mit einer inländischen Unternehmensstruktur, bei denen ein geringes und mittleres Geldwäscherisiko vorliegt, kann die Feststellung und Überprüfung der wirtschaftlichen Eigentümer auf Basis eines vollständigen, erweiterten Auszuges aus dem Register erfolgen. In solchen Fällen wird es oftmals möglich sein, die wirtschaftlichen Eigentümer eines Kunden im Rahmen eines Erstgesprächs festzustellen und zu überprüfen. Einsicht in das Register kann man ab Mai 2018 in Form eines einfachen oder erweiterten Auszuges einnehmen. Beide Auszüge enthalten neben den Stammdaten des Unternehmens die Daten über direkte und indirekte wirtschaftliche Eigentümer. Das Nutzungsentgelt für die Einsicht in das Register der wirtschaftlichen Eigentümer beträgt drei Euro für einen einfachen Auszug bzw. 3,60 Euro für einen erweiterten Auszug. Erweiterte Auszüge enthalten zusätzlich die Angaben über die vertretungsbefugten Personen des Rechtsträgers sowie eine textliche und graphische Darstellung der Beteiligungsebene bzw. der wirtschaftlichen Eigentümer. Das Register wird durch das Bundesministerium für Finanzen geführt. Ab Mai neu gegründete Rechtsträger müssen ihre Meldung innerhalb von vier Wochen ab Eintragung im Firmenbuch vornehmen. **M**

VERSICHERUNGSMAKLER STEIGERN UMSÄTZE MODERAT

Die Versicherungsmakler konnten im vergangenen Jahr ihre Umsätze gegenüber 2016 nominell um 4,7 Prozent steigern. Die preisbereinigte Umsatzsteigerung betrug 4,0 Prozent. Für 2018 rechnen die Versicherungsmakler nur mit einem Umsatzanstieg von 1,7 Prozent.

Dies geht aus dem „Konjunkturbericht 2018“ der KMU-Forschung Austria im Auftrag der Sparte In-

formation und Consulting der Wirtschaftskammer (WKO) hervor. Die, in der Sparte „Information und Consulting“ der Wirtschaftskammer untergebrachten Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, konnten das Wachstumstempo der IC-Sparte im vergangenen Jahr nicht ganz mitgehen. So lag die Umsatzsteigerung 2017 in der gesamten Sparte nominell bei 6,6 Prozent und preisbereinigt bei 5,6 Prozent. „Das Jahr 2017 verlief für die Sparte Information & Consulting sehr

erfreulich. Das nominelle Plus fiel mit 6,6 Prozent deutlich höher aus, als das gesamtwirtschaftliche Wachstum (BIP nominell: +4,5%)“, wie die Studienautoren schreiben. Mit dem Umsatzwachstum von 4,7 Prozent konnte auch der Fachverband der Versicherungsmakler ein Wachstum über dem Bruttoinlandsprodukt erzielen.

Geplant: Investitionen sinken, Personalstand steigt

Die Versicherungsmakler wendeten für Investitionen 4,4 Prozent des Gesamtumsatzes auf. Im Vergleich dazu lag der Durchschnitt der IC-Sparte bei 6,7 Prozent. Bei der Frage nach den geplanten Investitionen prognostiziert die Branche für 2018 einen Rückgang von 0,9 Prozent. Die WKO erklärt diesen Rückgang auf Anfrage vom „Versicherungsmakler“ damit, dass die IT-Investitionen für die großen Themen wie IDD und Datenschutzgrundverordnung bereits zum großen Teil 2017 getätigt wurden. Im Gegensatz dazu planen die Versicherungsmakler und Berater für 2018 einen Ausbau des Personalstands um 4,1 Prozent. Damit sollte auch der Personalrückgang des vergangenen Jahres wettgemacht werden können. So zeigt die Erhebung, dass die Zahl der unselbstständig Beschäftigten im letzten Jahr um 4,3 Prozent schrumpfte. Nur die Druckereibranche hatte mit einem noch stärkeren Sinken der Beschäftigungszahlen zu kämpfen. Die Statistik weist bei den Versicherungsmaklern und Beratern für 2017 im Jahresdurchschnitt 3.074 Unternehmen mit 6.060 unselbstständig Beschäftigten aus. Insgesamt ist die Zahl der

unselbstständig Beschäftigten in der Sparte Information & Consulting im Vergleich zu 2016 um 4,9 Prozent auf rund 199.700 Personen gestiegen.

Optimismus schwindet

In Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen investierten Versicherungsmakler und Berater 0,8 Prozent des Gesamtumsatzes. Damit lag der Fachverband der Versicherungsmakler über dem Spartendurchschnitt (+0,7%). Zwar wurde die Auftragslage für das erste Quartal 2018 von den Versicherungsmaklern als gut bezeichnet (Note: 2,2), jedoch ist man bei den Umsatzerwartungen für das Gesamtjahr im Vergleich zum Vorjahr (+5,5%) sehr zurückhaltend. Während die Gesamtsparte mit einem Umsatzwachstum von 7,8 Prozent rechnet, so erwarten die Versicherungsmakler für 2018 gerade einmal einen Anstieg von 1,7 Prozent. **M**

Die Versicherungsmakler und Berater planen für 2018 einen Ausbau des Personalstands.



FONDSPALETTE

Mit insgesamt 15 neuen Investmentfonds hat die HDI Lebensversicherung ihre Fondspalette ausgebaut.

Unter den ausgewählten Fonds befinden sich unter anderem der BGF New Energy, der Parvest Aqua PC sowie der Global Technology Fund von Fidelity. Wertgelegt wurde auf Zukunftsthemen wie Umwelttechnologie, erneuerbare Energien, Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Mit einem verwalteten Fondsvolumen von rund einer Milliarde Euro ist der Parvest Aqua einer der weltweit führenden Um-

welttechnologie-Fonds. „Spezialisten aus unterschiedlichen Bereichen – darunter Ingenieure, ehemalige Mitarbeiter von Umweltbehörden, sowie Infrastruktur- und Regulierungsexperten – unterstützen das Fondsmanagement bei der Investmentanalyse und -auswahl“, begründet Christian Wagner, Produktmanager bei HDI LEBEN in Österreich, die Aufnahme des Fonds.

Neu in der Liste sind auch der Ampega DividendePlus sowie der Schroder ISF Asian Equity Yield. Beide Fonds weisen eine nachhaltige Dividendenstrategie auf. **M**

BEST BUSINESS-PAKET

Das Gewerbeversicherungsprodukt „Helvetia Best Business“ ist überarbeitet und mit wesentlichen Produktneuerungen ausgestattet worden.

Es gibt vier zusätzliche Deckungspakete im Bereich Sach-, Technik-, Haftpflicht- und Rechtsschutz. Im Sachbereich wurden die Sublimits wesentlich erhöht und Neuerungen im Bereich Naturkatastrophen-Deckung, Schwel- und Schmorbrände oder Schäden durch Tier und KFZ eingebaut. Auch die Deckung einer groben Fahrlässigkeit mit 100 Prozent der Versicherungssumme wird gegeben. In der Haftpflicht gibt es vor allem eine spürbare Erhöhung der Pauschalversicherungssumme in der Betriebshaftpflicht. Nun gilt

eine Pauschalversicherungssumme für Personen- und Sachschäden von drei Mio. Euro für das Deckungspaket „Komfort“ bzw. fünf Mio. Euro für das Deckungspaket „Exklusiv“. Darüber hinaus wurden auch in der Haftpflicht die Sublimits erhöht und die Angehörigendeckung inkludiert.

Beim Rechtsschutzpaket wurde die Streitwertgrenze für jeweils einen Versicherungsfall in zwei Versicherungsjahren verdoppelt. Zudem beinhaltet das Paket innovative Features wie einen Daten-Rechtsschutz und einen Anti-Stalking-Rechtsschutz. Weiters ist neu, dass Versicherungsvertragsstreitigkeiten im betrieblichen Bereich auch dann gedeckt sind, wenn kein allgemeiner Vertragsrechtsschutz für den betrieblichen Bereich vereinbart ist und hierbei keine Streitwertgrenze zur Anwendung kommt. **M**

SICHERHEIT AUF REISEN

Das Thema Sicherheit als Kriterium für die Urlaubswahl hat stark zugenommen. Das Sicherheitsbewusstsein am Urlaubsort ist ebenfalls deutlich gestiegen.

Das sind einige der Ergebnisse der Studie zum Urlaubsverhalten und den Reisetrends in Österreich. Die Studie wird alle zwei Jahre von marketagent für die Europäische Reiseversicherung AG durchgeführt. Ein weiterer Aspekt ist, dass Frauen sicherheitsbewusster als Männer bei der Wahl des Urlaubszieles sind. Im Hinblick auf die medizinische Versorgung vor Ort ist das ein Thema für Frauen und ältere Personen. Auch die Reisehäufigkeit ist weiter gestiegen. Immer mehr Österreicher verreisen immer öfter, dieser seit Jahren anhaltende Trend bestätigt sich auch heuer wieder. Besonders ältere Personen packen ihre Koffer gerne mehrmals pro Jahr, was sich mit höherem Alter sogar verstärkt. Dass der Urlaub unverzichtbar ist, können fast alle Befragten bestätigen. Das Hauptmotiv für eine Reiseversicherung ist immer

noch der Stornoschutz, gefolgt von medizinischer Versorgung, Heimtransport und 24-Stunden-Notfallhilfe. Beunruhigend ist der Faktor, dass mehr als 80 Prozent der Befragten immer noch glauben, dass die E-Card innerhalb Europas ausreicht für eine umfassende medizinische Versorgung. 18 Prozent unterliegen sogar

dem Irrglauben, weltweit mit der E-Card geschützt zu sein. **M**

Frauen sind bei der Wahl des Urlaubszieles sicherheitsbewusster als Männer.





Schaden beim Schneeräumen – welche Haftpflicht deckt? Nachwehen der kalten Jahreszeit: der Versicherungsnehmer räumt die Schneeschaufel weg und verursacht einen Schaden. Und nun die spannende Frage: Privat-Haftpflicht oder Haftpflicht für Haus- und Grundbesitz?

Der Versicherungsnehmer hat sein Haus umfassend versichert – in der Bündelversicherung ist sowohl eine Privathaftpflichtversicherung als auch eine Haftpflichtversicherung für Haus- und Grundbesitzrisiko inkludiert.

An einem schneereichen Tag Anfang 2017 führt er Schneeräumarbeiten im Bereich der Garage der Liegenschaft durch. Beim Wegräumen der Schneeschaufel stößt er an eine Regentonne, diese stürzt um und beschädigt das abgestellte Auto seines Sohnes.

Angesichts zweier Haftpflichtversicherungen sollte die Deckung kein Problem darstellen, möchte man glauben, doch im Rahmen der Haftpflicht für Haus- und Grundbesitz sind Schäden von Angehörigen nicht versichert. Der Versicherer ordnet den Schaden auch dieser zu und lehnt daher die Deckung ab, die die Beschädigung stehe direkt in Zusammenhang mit der Reinhaltung bzw. Pflege der Liegenschaft.



Der Versicherungsmakler des Kunden argumentierte, es handle sich um eine Gefahr des täglichen Lebens, die in der Privathaftpflichtversicherung angesiedelt sei. Er verwies auf eine deutsche Entscheidung, wonach ein Schaden in die Privathaftpflicht falle, wenn sich die Gefahr unabhängig von der Verletzung der aus dem Eigentum am Gebäude resultierenden Verkehrssicherungspflicht verwirkliche und deshalb die zufällig in Zusammenhang mit dem Immobilienbesitz stehe (OLG Hamm vom 25.1.2012, I-20 U 120/11).

Die Schlichtungskommission konnte dieser Argumentation nicht folgen. Die zitierte Entscheidung habe einen völlig anderen Sachverhalt zum Inhalt gehabt. Dort sei eine zufällig innerhalb der Wohnung vorbeigehende Person beim Renovieren der Wohnung durch Fliesensplitter getroffen worden. Demgegenüber haben nach § 93 StVO die Anrainer von Liegenschaften in Ortsgebieten dafür zu sorgen, dass die entlang der Liegenschaft in einer Entfernung von nicht mehr als 3 m vorhandenen, dem öffentlichen Verkehr dienenden Gehsteige und Gehwege entlang der ganzen Liegenschaft in der Zeit von 6 bis 22 Uhr von Schnee und Verunreinigungen gesäubert sowie bei Schnee und Glatteis bestreut sind. Auf der eigenen Liegenschaft hafte der Eigentümer nach § 1319a ABGB für den mangelhaften Zustand des Weges. Abschnitt B Z 11 EHVB erfasst diese Haftungen umfassend. Legt man den Wortlaut „Innehabung, Verwaltung, Beaufsichtigung, Versorgung, Reinhaltung, Beleuchtung und Pflege der versicherten Liegenschaft“ im Sinne der ständigen höchstgerichtlichen Rechtsprechung aus, so kann ein durchschnittlich verständiger Versicherungsnehmer dies nur so verstehen, dass dadurch auch Schäden erfasst sind, die in einem ursächlichen Zusammenhang mit der Schneeräumung auf bzw. vor der versicherten Liegenschaft stehen. Dieser ursächliche Zusammenhang ist nach Ansicht der Schlichtungskommission auch noch gegeben, wenn der Versicherungsnehmer Werkzeuge, die zur Reinhaltung dienen, unmittelbar nach Verwendung wieder verstaut. **M**

VORSCHAU



13. Alpbacher
ExpertInnentreffen –
IDD-Umsetzung & Der
Maklervertrieb in der digitalen
Welt



Unfall- & Krankenversicherung

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/

Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Christian Proyer

Redaktion: Mag. Christian Sec, Rene Schachinger, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Dkfm. Milan Frühbauer

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schöpfungellner

Coverfoto: Gregor Nesvadba/risControl

Weitere Fotos: Kurt Patzak, Kuratorium für Verkehrssicherheit/APA-Fotoservice/Juhasz, Jurga Graf, Erika Mayer, ideenwerk werbeagentur gmbh, Michael Kamnmeter, Ingo Folie, Wolfgang Kunasz, Martin Steinhaller | tinefoto.com, Gregor Nesvadba, Sissi Furgler Fotografie, Foto Wilke, ROLAND Rechtsschutz, Bogdan Baraghin, Christian Husar, Richard Tanzer, redenswert.

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

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

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2018



PKPBDO

Er versendet gerade eine Schadensmeldung.

Er versendet gerade einen Kfz-Antrag.

Er empfängt das gute Gefühl, dass er mit OMDS bestens vernetzt ist.

OMDS 3.0 setzt neue Maßstäbe in der Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Vertriebspartnern. Vereinheitlichte und standardisierte Geschäftsprozesse zum Vorteil aller Beteiligten. Noch nie war es einfacher und sicherer, Daten auszutauschen.

Eine Initiative des österreichischen Versicherungsverbandes VVO.

<https://omds.vvo.at>

● **MDS** | Österreichischer
Makler
Daten
Service

**KONSUMENT
TESTSIEGER**

K1801007

muki Unfall

PRIVATE UNFALLVERSICHERUNG 3/2018

muki – Ihr starker Partner in den Sparten:



Unfallvorsorge



Die gesetzliche Unfallversicherung reicht nicht aus...!

- Kinderunfall-Exklusivschutz
- Unfall-Exklusivschutz
- Unfallsonderklasse

✓ **Top-Versicherungsschutz weltweit rund um die Uhr**



Gesundheitsvorsorge



Der beste Schutz für Sie und Ihre Familie

- FamilyPlus
- Sonderklasse Exklusiv
- Wahlarzt Ambulant
- Krankenhaustagegeld

✓ **Freie Arzt- und Krankenhauswahl**



Kfz-Versicherung



Erstklassige Leistung serienmäßig

- Kfz-Haftpflicht Exklusiv
- Kfz-Kasko Exklusiv
- Kfz-Rechtsschutz Exklusiv

✓ **Top-Konditionen für Bonusfahrer und Zweitwagenbesitzer**



Sachversicherung



Mit muki wohnen Sie rundum sicher – vergleichen Sie!

- Haushaltversicherung Exklusiv
- Eigenheimversicherung Exklusiv

✓ **Umfassender Versicherungsschutz für wenig Geld**



Gewerbeversicherung



Sicherheit für Ihr Unternehmen

- allRisk Gebäude
- allRisk Betriebsinhalt
- allRisk Betriebsunterbrechung
- allRisk Mehrkosten-Betriebsunterbrechung
- Betriebshaftpflicht
- Kfz-Flottenversicherung
- individuelle Paketlösungen

✓ **Unternehmensschutz maßgeschneidert**

