

VM

Der Versicherungsmakler

Pb.b., GZ 072037591 M, Manstein ZeitschriftenverlagsgesmbH, Brunner
Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf; Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



Expertentreffen Alpbach

REIZTHEMA SCHADENREGULIERUNG

EUROPEAN
FORUM
ALPBACH

www.alpbach.org

UMFRAGE DES FACHVERBANDES

Wie erleben Makler die Schadenabwicklung?

BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Transparenzplattform gegründet

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Neue Trends in der Krankenversicherung



SEIT
190
JAHREN

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

1. Kommt es anders 2. Als man denkt 3. Besser gut abgesichert:
Mit der Wiener Städtischen, die sich seit 1824 darum kümmert,
ihren Kundinnen und Kunden in jeder Lebenslage Sorgen abzu-
nehmen. Damals, heute und in Zukunft.

wienerstaedtische.at
facebook.com/wienerstaedtische 

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Auch im Schadensfall haben Makler ein Alleinstellungsmerkmal

Das nunmehr bereits 9. Expertentreffen in Alpbach, veranstaltet vom Fachverband unter tatkräftiger Mithilfe der Fachgruppe Tirol, war ein voller Erfolg. Ein **brisantes und sehr praxisnahes Generalthema** sowie eine Rekordbeteiligung sorgten für zwei inhaltlich sehr dichte Referats-Diskussionstage. Die Schadenregulierung ist offensichtlich nicht nur integraler Bestandteil des Makleralltags, sie wirft seit einigen Jahren neue Fragen auf und mobilisiert durchaus auch Emotionen. Beschäftigt man sich mit diesem Thema auch unter **standespolitischen Gesichtspunkten**, dann wird einmal mehr klar: Gerade bei der Schadenabwicklung wird die Funktion des Versicherungsmaklers als Berater und Helfer an der Seite des Versicherungsnehmers, also seine klare Stellung an der Seite des Kunden, strukturell erkennbar. Er tut im Ernstfall alles, um den Deckungsanspruch durchzusetzen.

Der **sensationelle Besucheransturm in Alpbach** bewies, dass das Spannungsverhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer, der einen Schaden zu beklagen hat, und dem Versicherer, der aus betriebswirtschaftlichen Gründen darauf aus ist, die Schadensbegleichung kritisch zu hinterfragen und im leisesten Zweifelsfall zu verweigern, **wohl alltäglich erlebbar ist**.

Zwar landen in Österreich gegenwärtig nur rund 350 Deckungsprozesse jährlich vor Gericht, doch vielfach stellt sich im Einzelfall die Frage, ob nicht so mancher Prozess hätte geführt werden müssen.

Wir Versicherungsmakler registrieren seit einigen Jahren eine **spürbar schlechter werdende Qualität** so mancher Schadenreferenten, teilweise auch schon bei renommierten Gesellschaften. Das ist nicht nur das Ergebnis des beinhalten Kostenmanagements bei den Assekuranzen, sondern in nicht wenigen Fällen auch **eine Ausbildungs- und Erfahrungsfrage**.

Der Fachverband hat im Vorfeld des Expertentreffens eine Umfrage unter den Maklerkollegen mit einer respektablen Beteiligungsquote zu diesem Thema durchgeführt. Das Ergebnis (die Details finden Sie in einem gesonderten Beitrag in dieser Ausgabe) war recht eindeutig: Die Makler betrachten die Schadenabwicklung **als sehr wichtiges akquisitorisches Instrument**. Gleichzeitig waren jedoch die Antworten auf die konkreten Fragen zur Schadenabwicklung über weite Strecken sehr in Moll gehalten. Da ist viel „Luft nach oben“, was die Verbesserung der Professionalität der Abwicklung seitens der Versicherungen betrifft, vorhanden, was übrigens auch die Referenten aus der Assekuranz in Alpbach eingestanden haben.

Der Versicherungsmakler ist der Anwalt der Versicherten und kann im Regelfall auch viel mehr beim Versicherer erreichen als Agenten oder der Außendienst.

Ich habe in Alpbach darauf hingewiesen, dass die Kunden – die meist den Inhalt der Polisse nicht verstehen – einen Berater an ihrer Seite brauchen. Die Anwaltskosten steigen seit Jahren kontinuierlich an, auch die im Rechtsstreit beigezogenen Gutachter sind nicht billig und neigen gelegentlich dazu, sich mit ihrer Expertise beim Versicherer für weitere Aufträge zu empfehlen. Darüber hinaus haben Techniker oft wenig juristisches Wissen und vice versa.

Wir brauchen daher – das war eine wichtige Schlussfolgerung aus Alpbach-Treffen – mehr Professionalität in den Schadenabteilungen und somit höhere Qualifikationen der dort Agierenden. Die Korrespondenzen zu einem Schadensfall sollten inhaltlich sachlich geführt werden mit Kenntnis der Zusammenhänge und ohne die gelegentliche ortbare „Call-Center-Mentalität“ mit der Tendenz, alles über einen Leisten zu scheren.

Der Makler sollte ungehinderten Zugang zum **gesamten Informationsfluss rund um einen Schadensfall haben**, was jedenfalls nicht immer sichergestellt ist. Die wahrheitsgemäße Darstellung des jeweiligen Schadensverlaufs obliegt dem Kunden, wir Makler tragen aber die Verantwortung für die Expertise und den Flankenschutz **zum Wohle des Klienten**.

Wer als bemühter Konsumentenschützer alle diese Rahmenbedingungen, die wir in Alpbach intensiv diskutiert haben, in Rechnung stellt, der muss zum Ergebnis kommen: Nur der Vertriebsweg über den Versicherungsmakler bringt dem Versicherungsnehmer auch im Schadensfall jenen Beistand, den er in einer allfälligen Auseinandersetzung mit der Assekuranz braucht.

Das ist doch gar nicht so schwer zu verstehen, meint Ihr
Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Stimmungsaufheller dringend gesucht

Die ohnehin schwächelnde Konjunktur in Europa hat einen zusätzlichen Dämpfer bekommen. Die Ukraine-Krise sowie das für den „außenpolitischen Normalverbraucher“ kaum noch überschaubare Terrorgeschehen in weiten Teilen des Nahen und Mittleren Ostens belasten die Stimmung.

Die EZB hat zwar ihre **Niedrigzinspolitik nochmals praktisch auf null eskaliert**, dennoch bleibt das Investitionsverhalten in der Eurozone sehr flau.

Einmal mehr zeigt sich, dass Ökonomie überwiegend von der Psychologie bestimmt wird. Denn die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wären so schlecht nicht. Die industrielle Innovationsdynamik ist aufrecht, extrem niedrige Zinsen sollten den privaten Konsum beleben, und die Exportchancen außerhalb Europas sind intakt – nicht zuletzt deshalb, weil der Euro in den vergangenen Wochen etwas unter Druck geraten ist.

Für die **Versicherungswirtschaft hat dies alles zwei unangenehme Konsequenzen**: Die mangelnde Investitionsbereitschaft drückt naturgemäß auf alle Sparten der Sachversicherung. Die Zinslandschaft wiederum behindert in einem atemberaubenden Ausmaß die private Geldvermögensbildung. Ja mehr noch: Die Tatsache, dass Sparer und Anleger praktisch im dritten Jahr en suite selbst mit festverzinslichen Wertpapieren keine Realverzinsung mehr lukrieren können, **rückt das Thema Eigenvorsorge politisch wieder an den Rand**. Die privaten Haushalte werden mit der gegenwärtigen Zinspolitik praktisch auf kaltem Wege mit der Sanierung der öffentlichen Haushalte quer durch Europa in steigendem Ausmaß belastet.

Für den Beratungsalltag der Versicherungsmakler bedeutet das wesentlich **mehr Anstrengung in der Informations- und Beratungsleistung**. Zwar steigt in

Gesellschaften, die sich in einem ökonomischen Stimmungstief befinden, das Risikobewusstsein, gleichzeitig sinken jedoch bei **bestenfalls stagnierenden Realeinkommen** die Möglichkeiten

von Unternehmen und Haushalten, mehr Geld für die Risikoversorge zu verwenden.

Zum Abschluss eine positive Nachricht: Das jüngste Expertentreffen

der Versicherungsmakler in Alpbach ließ nicht nur den Veranstaltungssaal bersten, sondern es brachte auch inhaltlich kompetente Diskussionen mit hochkarätigen Referenten.

Sie finden in dieser Ausgabe dazu **eine ausführliche Berichterstattung**.

Ökonomisch bleibt die Hoffnung, dass sich die weltwirtschaftlichen Herbstnebel bald wieder lichten.

Die Konjunktur braucht dringend Stimmungsaufheller.



Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur

m.fruehbauer@manstein.at

„Wenigstens aus Alpbach gibt es Erfreuliches zu berichten.“

Dkfm. Milan Frühbauer



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger

3

VM Titelgeschichte

Expertentreffen in Alpbach

5

VersicherungsMärkte

Gesundheitsvorsorge: Wellness, Fitness und Prävention

21

Jugendvorsorge: Nicht warten, früh starten!

22

Rüdiger R. Burchardi übergibt an Oliver Brüll

24

VIG: Spitzengewinn und Verfassungsklage

26

Aus den Märkten

27-33

VerbandsManagement

Unbehagen beim Thema „Schadensabwicklung“

9

Berghammer-Marathon

11

Aus den Kammern

17

FV-Skripten: Neuauflage in Buchform

19

Roadshow des Fachverbandes

20

VM Rechtspanorama

13

VM Schlichtungsstelle

15

VM Kurzmeldungen

34

VM Personalia

36

VerMischtes

38

IMPRESSUM

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

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

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

Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Gründer: Prof. Hans-Jörgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

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

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer

Chef vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl, Thomas Ratka

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

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

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz

Lektorat: Susanne Drexler, **Coverfoto:** © Mag. Patrick Saringer

Vertrieb: vertrieb@manstein.at

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

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien,

+43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

Schadenregulierung: Es ist mühsamer geworden

Bereits zum neunten Mal in Folge kamen die heimischen Versicherungsmakler im Tiroler Alpbach zum Expertentreffen zusammen. Am Rande des Europäischen Forums diskutierten hochkarätige Referenten ein Thema, das in den vergangenen Jahren leider an Brisanz gewonnen hat ...

Trotz des frühen Termins zog es eine Rekordzahl von Besuchern nach Alpbach. Fachverband und Fachgruppe Tirol unter Obmann **Thomas Tiefenbrunner** hatten zum Symposium unter dem Titel „**Schadenregulierung – miteinander oder gegeneinander**“ geladen. Das Thema schien genau den Nerv der Branche zu treffen. „Die Versicherungsmakler sehen die Schadenbearbeitung als wichtigste Aufgabe in der täglichen Praxis“, stellte Obmann **Gunther Riedlsperger** bereits in seinem Eröffnungsreferat fest. Im Sinne der Kunden wolle man diese zukünftig noch optimieren. Dabei müssten aber alle an einem Strang ziehen, die Makler, die Versicherer und der Konsumentenschutz: „Jeder hat seine Aufgabe. Eine Nichterfüllung oder eine schlechte Erfüllung führen zu **haf-**

tungsrechtlichen Ansprüchen – damit ist der nächste Versicherungsfall vorprogrammiert“, so Riedlsperger. Gemeinsam wolle man Verbesserungen erarbeiten, um den wachsenden Aufwand in der Schadenabwicklung in den Griff zu bekommen. „Der Versicherungsmakler steht auf der Seite der Kunden und garantiert die **korrekte Schadenabwicklung**.“ Konsequente Weiterentwicklung und Zusammenarbeit seien daher im Sinne der Kunden geboten.

Für **Gerold Holzer**, Obmann der Fachgruppe Oberösterreich, ist die Schadenabwicklung ein wichtiger Weg, um Kunden zu gewinnen. In Alpbach schilderte er die „**gefühlte Temperatur**“ in der Kollegenschaft. „Die Schadenabwicklung wird immer schlechter“, zitierte Holzer den Tenor seiner Branchenkollegen. „Es herrscht die Meinung vor, dass im Zweifelsfall immer abgelehnt wird. So entsteht der Eindruck, dass die Versicherungsunternehmen die Kunden nur über den Tisch ziehen wollen.“ Natürlich sei es die Aufgabe der Schadenreferenten, nicht gedeckte Schäden abzulehnen, aber „der Ton macht die Musik“. Eine österreichweite Umfrage, die die Fachgruppe Oberösterreich in Auftrag gegeben hat, liefert auch dazu ein Stimmungsbild der Branche (siehe Bericht Seite 9).

Sicht der Versicherer

Birgit Eder, Schadenleiterin der ARAG Österreich, präsentierte im Anschluss Aspekte des Themas aus Sicht des Rechtsschutzversicherers. In 98 Prozent ihrer Verträge ist auch der Bereich **Versicherungsvertragsstreitigkeiten** inkludiert.



FG-Obmann Tiefenbrunner begrüßt die Teilnehmer mit Rekordbeteiligung.

Der größte Anteil der Versicherungsstreitigkeiten kommt mit rund einem Drittel aus dem Bereich Unfall, gefolgt von Kasko und Gebäude. Insgesamt sind 90 Prozent davon Leistungsklagen. Im Lauf der letzten Jahre sind die Durchschnittskosten für Versicherungsvertragsstreitigkeiten zwar gestiegen, allerdings hat die Zahl der vor Gericht ausgefochtenen Fälle abgenommen. Mittlerweile werden etwa 60 Prozent außergerichtlich beigelegt. Eder rät jedenfalls davon ab, sich ohne entsprechende Absicherung durch eine Rechtsschutzversicherung auf einen **Leistungsstreit** einzulassen: Die Erfolgsaussichten seien unterdurchschnittlich, dazu kämen eine erhebliche Kostenbelastung, die lange Verfahrensdauer sowie die Vorleistungspflicht bei Gerichts- und Sachverständigenkosten. Die Vorteile einer Rechtsschutzversicherung liegen dabei auf der Hand: kein Kostenrisiko, Prozessbegleitung sowie „Waffengleichheit“ mit dem oft



Birgit Eder: „Kein Leistungsstreit ohne Rechtsschutzversicherung.“

Alle Fotos Seiten 5-8 © Mag. Patrick Sarlinger



Wolfgang Reisinger: „Wir sind nicht die natürlichen Feinde.“

als übermächtig wahrgenommenen Gegner, dem Versicherungsunternehmen.

Wolfgang Reisinger, Leiter Spezialschaden bei der **Wiener Städtischen Versicherung**, ging im Anschluss auf den Vorwurf ein, Versicherungen würden **vorschnell die Deckung ablehnen**. Die Gründe für eine Ablehnung sind dabei ganz klar: Der Schaden ist nicht gedeckt, oder es handelt sich um einen falschen Versicherungsvertrag. Auch so manche Vorstellung der Kunden entspricht nicht der Realität. Dazu

kommen Gründe wie die Verletzung vorvertraglicher Anzeigepflicht, Ausschlüsse, Obliegenheitsverletzungen oder Gefahrerhöhung, grobe Fahrlässigkeit, Versicherungsbetrug oder einfach **Meinungsverschiedenheiten** über die Höhe der Versicherungssumme. Auch ohne handfeste Gründe würde dabei so manche Versicherungsstreitigkeit ausgefochten: „Wir haben eine hohe Marktdurchdringung bei Rechtsschutzversicherungen“, so Reisinger. „Die Kunden können es sich leisten, auch einen aussichtslosen Rechtsstreit zu führen.“ Dazu kämen Faktoren wie ein **verdichtetes Rechtsempfinden**, fehlende Kompromissbereitschaft, ahnungslose Schadenreferenten, aber auch ahnungslose Anwälte. Wolfgang Reisinger zeigte sich hingegen überzeugt: „Die Versicherungsnehmer und die Makler sind sicher nicht **die natürlichen Feinde der Versicherungsunternehmen**.“ Überhaupt trägt der subjektive Eindruck, den Makler und Kunden mitunter haben, denn nur jeder sechstausendste Schadensfall führt tatsächlich zum Deckungsprozess. „Das bedeutet nicht unbedingt, dass 5.999 Fälle unkompliziert erledigt werden“, so der Experte. Aber nicht jeder hat eine Rechtsschutzversicherung oder möchte prozessieren. Reisinger betonte: „98 Prozent der Schadensfälle machen keine Probleme.“

Die Sparten, in denen nach Erfahrung des Versicherungsprofis am häufigsten prozessiert werden, sind dabei Einbruch, Sturm, Leitungswasser und Kasko. Hier wird auch immer wieder die **Wiederherstellungsklausel** zum Thema. Wenig bis nicht prozessiert wird hingegen bei der Kfz-Haftpflicht und der allgemeinen Haftpflicht. Bleibt die Frage, wie **sinnlose Deckungsprozesse** vermieden werden können. Der Rat des Schadenspezialisten: zuallererst der Abschluss des richtigen Versicherungsvertrags. Im Streitfall sollten sich Versicherungsnehmer unbedingt an einen fachkundigen Makler oder Rechtsanwalt wenden. In Zweifelsfällen ist es durchaus ratsam, keinen **Justamentstandpunkt** einzunehmen, sondern einen Vergleich anzustreben. Bei Deckungsablehnungen sollte das Versicherungsunternehmen immer das Vier-Augen-Prinzip beherzigen. Sobald tatsächlich eine Klage vorliegt, ist die Überprüfung durch eine **neutrale Stelle** ratsam. „Auch im Prozess kann ein Vergleichsversuch noch sinnvoll sein“, so Reisinger. Gibt es nur Differenzen wegen der Höhe, sollte ein Sachverständigenverfahren verlangt werden. Bleibt die Frage, wer im Streitfall tatsächlich gewinnt: „Prozessieren lohnt sich“, so Reisinger. „allerdings für die Versicherungsunternehmen und die Rechtsanwälte.“ Das kann mitunter aber ein **Pyrrhus-Sieg** sein kann, der Kunde ist in der Regel nämlich nach so einem Streit verloren. „Eine Kundenbeziehung kann man zwar nach einem derartigen Ereignis unter Umständen noch retten, aber eher nur bei professionellen Versicherungsnehmern.“

Der zweite Tag der Veranstaltung wurde von **Ilse Huber**, Vizepräsidentin des OGH und **Vorsitzende des Versicherungsensats**, eröffnet. In ihrem sehr launigen, mit Anekdoten und konkreten Fällen gespickten Vortrag ging sie auf die **Deckungsablehnung** im Lichte der oberstgerichtlichen Rechtsprechung ein. Obwohl Strafprozesse viel spektakulärer sind, sind sie vergleichsweise selten. Die überwiegende Mehrzahl der Prozesse fällt



Gute Stimmung beim abendlichen Empfang: Es wurde intensiv diskutiert.



Hans Jörg Vogl: „Viele Referenten arbeiten ohne Kontrolle!“

in den **Zivilbereich** – als beispielsweise Deckungs-, Haftpflicht- oder Regressprozesse. Entgegen der landläufigen Meinung arbeiten die Gerichte in diesem Bereich auch sehr schnell: 40 Prozent der Verfahren werden in den ersten sechs Monaten erledigt, weitere 40 Prozent binnen eines Jahres. „Der Rest sind – bedauerliche – Ausreißer“, so Huber. Insgesamt landen auf den Schreibtischen der obersten Richter etwa 60 Versicherungsfälle im Jahr. Bei diesen muss es um Summen von über 30.000 Euro gehen.

Einen weiteren juristischen Blickwinkel bot im Anschluss **Hans-Jörg Vogl**. Der Vorarlberger Anwalt ist spezialisiert auf Versicherungsrecht. Er sieht einen Teil der Problematik in den sich ändernden Strukturen: Zentralisierung oder **Schrumpfung der Schadenabteilungen** seien ein Ergebnis des Kostendrucks auf die Versicherer. Dazu käme der Abbau von sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen. Die Versicherer hofften so auf eine einheitliche Schadenerledigung und bessere Steuerbarkeit der Referenten. „Makler und Referenten kennen einander heute nicht mehr“, bemängelte Vogl zu-

dem. Häufig würde **Kommunikation** überhaupt nur noch per Mail stattfinden. **Unberechtigte Deckungsablehnung** sei dann das Ergebnis von schlecht geschulten Schadenreferenten. „Referenten arbeiten bis zu einem Limit selbstständig ohne Kontrolle und können ablehnen, wie sie wollen“, so die Erfahrung des Anwalts. „Es gibt keine Kontrolle von Vorgesetzten, ob Ablehnungen richtig oder falsch sind.“ Die Schadenabwicklung durch einen Experten sei hier absolut ratsam. Erfolgt die **Geltendmachung durch den Makler**, hat das eine Reihe von Vorteilen: So hat der Makler meist besseres Fachwissen, gute Kontakte zum Versicherungsunternehmen, und die Abwicklung ist rasch und kostengünstig. Die Nachteile: Bei Verharren in der Deckungsablehnung verpuffen die Leistungen des Maklers in der Regel entgeltlos. Auch fehlt hier mitunter das Know-how bei **juristischen Feinheiten**. Erfolgt die Geltendmachung durch einen Rechtsanwalt, benötigt dieser nicht nur alle relevanten Unterlagen, es muss auch die **Kommunikation zwischen Makler und Anwalt** festgelegt werden. Also: Interventionen ohne Rücksprache mit Rechtsanwalt bedeuten eine Schwächung der **Schlagkraft des Maklers** und des



Georg Rathwallner: „Wir empfehlen den Kunden zum Makler zu gehen.“

Anwalts. „Die Versicherung meint dann, der Kunde sei mit dem Anwalt oder dem Makler nicht zufrieden“, so Vogl. Wird der Anwalt mit der Schadenabwicklung beauftragt, hat das einige Vorteile: Der Anwalt kann im Falle des Scheiterns der außergerichtlichen Geltendmachung klagen. Zudem hat er höhere Kompetenz bei der **Geltendmachung von Personenschäden** in Haftpflichtsachen. Nachteilig wirken sich hingegen die finanziellen Interessen des Anwalts aus.

Auch die **Konsumentenschützer** sind thematisch befasst. **Georg Rathwallner**, Leiter des Konsumentenschutzes der AK Oberösterreich, beschäftigte sich mit dem Leistungsfall in der Versicherung sowie mit der Rolle, die der Makler dabei spielt. „Der Konsument muss selbst aktiv werden“, betonte Rathwallner gleich vorweg. Der Konsumentenschutz in der **Arbeiterkammer** könne nur helfen und unterstützen. So stünden beispielsweise auf der Homepage der AK Musterbriefe für das Geltendmachen von Ansprüchen zum Download bereit. Wichtig sei es auch, die richtigen Ansprechpersonen zu kennen. „Wir gehen nur sehr selten vor Gericht, und wenn, dann sind das in der Regel **Musterprozesse**.“ Hier würde die **mediale Berichterstattung** ihr Übriges tun. Aus Sicht Rathwallners ist jedoch die Vermeidung eines Streitfalls der beste Weg: „Wir empfehlen allen Kunden, zu einem Makler zu gehen.“ Hier würde mehr Beratung und weniger Verkauf geboten. Ein wichtiger Hinweis, denn aus seiner Sicht, „gibt es keinen mündigen Konsumenten. Der typische Konsument ist heute eher der **flüchtige Konsument**.“ Denn niemand würde heute mehr die Vertragsbedingungen lesen. „Was wir brauchen, ist eine optimale Information, keine umfassende.“ Die relevanten Informationen von fünf bis sechs Seiten könnten erfahrungsgemäß auf einer halben Seite zusammengefasst werden. Auch zur **Provisionsoffenlegung** äußerte sich der Konsumentenschützer: „Wir wollen keine Regelung, bei der die Makler eingeschränkt werden.“



Ilse Huber: „Beim OGH landen 60 Versicherungsprozesse jährlich!“

Zum Abschluss des Symposiums wies **Dieter Böhmendorfer**, Rechtsanwalt und Bundesminister für Justiz a. D., noch auf die **Lücken und Systemfehler** im Rechtsstaat hin. Sowohl der Anwalt als auch der Makler ist rechtsberatend tätig und muss daher in der Lage sein, eine Prognose, wie sich ein Schadensfall entwickeln wird, abzugeben. „Die **Rechtslandschaft** und das rechtliche Umfeld sind aber unübersichtlich“, schränkte Böhmendorfer ein. Die daraus resultierenden Lücken und Systemfehler seien auch

„dem ausgeprägten Beharrungsvermögen in Österreich gegen jede Änderung und damit auch gegen Verbesserungen des Rechtsschutzes“ geschuldet. Eine dieser Lücken ist die Tatsache, dass hierzulande rechtswidrige Gesetze angewendet werden müssen, bis sie vom Verfassungsgerichtshof aufgehoben werden. Das führe zu Rechtsunsicherheit und somit zu unersetzbaren Schäden. Ab 1. Jänner 2015 ist hier Besserung in Sicht. Ab dann kann jede Partei eines Zivil- oder Strafverfahrens eine Gesetzesbeschwerde gegen ein solches Gesetz einlegen. Der dezidierte EU-Skeptiker Böhmendorfer fand zudem durchaus lobende Worte für die Institution, zumindest für ihre Juristen: „Das **EU-Recht** ist vorbildhaft. Es macht Sinn, ist lesbar und nimmt keine Rücksicht auf einzelne Gruppen.“ Sein Hinweis in Richtung der Assekuranzen: „Die Versicherer müssen sich daran gewöhnen, Fachfragen von Sachverständigen klären zu lassen.“ Am Ende des Expertengesprächs herrschte eine durchaus **harmonische Stimmung** unter den Kontrahenten. Georg Rathwaller betonte die Wichtigkeit guter Kommunikation: „Das Vertrauen zwischen den handelnden Personen ist wichtig.“ „Ich habe nicht das Gefühl,



Dieter Böhmendorfer: „Lobende Worte für das EU-Recht.“

dass Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler natürliche Feinde sind“, so Wolfgang Reisinger in der Schlussrunde. „Versicherungen verbringen auch nicht **ihre ganze Zeit damit zu überlegen, warum sie nicht zahlen müssen**.“ 98 Prozent aller Fälle würden problemlos reguliert. Kommentar eines Versicherungsmaklers nach der Veranstaltung: „**Das mag stimmen, aber es ist in den letzten Jahren deutlich mühsamer geworden, diese zwei Prozent abzuwickeln.**“ ■



Fazit der Schlussdiskussion: Vom Gegeneinander zum Miteinander.

Schadensabwicklung: Deutliches Unbehagen bei den Maklern

Als Basismaterial für das Generalthema des Alpbacher Expertentreffens führte der Fachverband der Versicherungsmakler eine Umfrage durch. 10 Prozent aller österreichischen Makler haben sich daran beteiligt. Aus der Beantwortung von 24 Fragen wird klar: Bei der Schadensabwicklung drückt die Makler kräftig der Schuh. Dr. Gerold Holzer, Obmann-Stellvertreter im Fachverband und Fachgruppenobmann in Oberösterreich, präsentierte die Ergebnisse und interpretierte sie auch aus der eigenen beruflichen Erfahrung.

Die Schadensabwicklung ist gleichsam der Humus unserer Produktion, sie ist ein wichtiges ja gerade zu optimales Kundenbindungsmittel“, **betonte Gerold Holzer zu Beginn seiner eingehenden Interpretation** der Umfrageergebnisse. Die gesetzliche Verpflichtung zur Abwicklung für den Makler resultiert aus § 28 (6) Maklergesetz und ist somit die „Königsdziplin“ der Maklertätigkeit. Die Weiterempfehlung aufgrund positiver Erledigung eines Schadens ist ein ganz entscheidendes Marketinginstrument für die Versicherungsmakler.

Seit Jahren wird an den Stammtischen und bei diversen Podiumsdiskussionen darüber diskutiert, dass die Makler die **Schadensabwicklung für deutlich schlechter**

halten als noch vor einigen Jahren. Im Zweifel werde einfach abgelehnt, und die Schadenreferenten suchten **primär nach Begründungen für die Ablehnung und nicht für die Deckung**, betonte Holzer.

Der Fachverband wollte es deshalb genau wissen. Die Umfrage fand im Juli dieses Jahres statt, wandte sich an alle österreichischen Makler und wurde via **E-Mail-Newsletter der Fachgruppen** durchgeführt. Die Rücklaufquote von bundesweit 10 Prozent – in Tirol waren es sogar 18 Prozent – erlaubt es, von repräsentativen Ergebnissen zu sprechen.

Die gestellten Fragen betrafen Stellenwert, Qualität, Entwicklung und Tendenzen in der Schadensabwicklung. Nicht weniger als 91 Prozent der Antwortenden halten **eine gute Schadensabwicklung für wichtig zur Gewinnung von Neukunden.** Die Antwort auf die Frage nach der Qualität der Schadenreferenten in den Assekuranzen fällt ernüchternd aus: Nur 7 Prozent der Versicherungsmakler **halten deren Qualität aktuell für sehr gut**, 74 Prozent für gut, rund ein Fünftel hingegen für eher schlecht bzw. ganz schlecht. Dies gilt für die Personenversicherungen. In der Nichtpersonenversicherung ist das Ergebnis noch düsterer. Nur 5 Prozent geben hier den Schadenreferenten die Note „sehr gut“, 57 Prozent halten sie für gut, **38 Prozent bewerten sie jedoch als schlecht bzw. sehr schlecht.**

Die Kritik der Makler fokussiert auf folgende Tatbestände:

– Die Vollmacht bzw. die Maklerklausel über den Schriftverkehr zu einem Scha-

densfall wird vielfach von den Versicherungsgesellschaften ignoriert.

– Der Schriftverkehr findet oft zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsnehmer statt, der Makler fühlt sich nicht eingebunden bzw. informiert.

– Bei zahlreichen Schadenreferenten ist eine fehlende Kenntnis von Sondertextierungen für Deckungserweiterungen in der Polizze festzustellen.

– Viele Makler sehen bei den Schadenreferenten darüber hinaus einen „fehlenden Spielraum bei der Abwicklung“, also wenig Eigenverantwortlichkeit.

„Viele Schadenreferenten machen Dienst nach Vorschrift“, ergänzt Holzer aus seiner persönlichen alltäglichen Erfahrung.

Wenig schmeichelhaft auch die Antworten **zum Thema „Qualitätsniveau“.** Immerhin 67 Prozent der antwortenden Makler haben den Eindruck, die Versicherungsgesellschaften würden vermehrt versuchen, den Versicherungsnehmer **„über den Tisch zu ziehen“.** Nur gut ein Fünftel der Makler sieht dieses Phänomen derzeit nicht. Immerhin ein Drittel gibt an, ihnen seien Deckungsablehnungen bekannt, die geradezu **„an den Haaren herbeigezogen sind“.** Wer ablehnen will, finde auch einen Grund dafür. In diesem Zusammenhang forderte Holzer, die Schlichtungsstelle des Fachverbandes zu stärken. Alle Versicherungsunternehmen sollten sich an den Verfahren beteiligen und sich dann auch an die Empfehlungen bzw. Expertise dieser bewährten Stelle halten.



Gerold Holzer: „Repräsentative Umfrage zeigt ernüchterndes Bild der Schadenabwicklung.“



Gerold Holzer: „Schadenabwicklung ist nicht nur für den Makler, sondern auch für die Kundenbindung der Versicherer von großer Bedeutung.“

Die von der Umfrage aufgezeigten unbefriedigenden Rahmenbedingungen in den Versicherungen führen zu vermehrtem Aufwand in der Schadensbearbeitung. Für 50 Prozent der Makler ist der Aufwand in den letzten Jahren spürbar gestiegen, 28 Prozent sprechen sogar von einer massiven Ausweitung der notwendigen Aktivitäten, um zu einer befriedigenden Schadensabwicklung zu kommen. Die Gründe dafür sind die **verstärkten Versuche der Assekuranzen, die Deckung abzulehnen** (39 Prozent), die mangelnde Qualität der Schadenreferenten bei den Versicherungen (23 Prozent) sowie auch die etwas größer gewordene **Erwartungshaltung des Versicherungsnehmers**. Immerhin **jeder achte Makler ist der Meinung, dass die Schadensfälle generell komplexer geworden seien**.

Wie kann also dem Makler im Ernstfall geholfen werden? Die Umfrage signalisiert die erhöhte Notwendigkeit, bei der Schadensabwicklung externe Hilfe in Anspruch zu nehmen. Mehr als die Hälfte der Makler sieht diese Notwendigkeit leicht steigend, immerhin 14 Prozent sehen hier massiven Hilfsbedarf. „Wenn 48 Prozent unserer

Maklerkollegen sagen, dass so manche Versicherung erst auf einen Anwaltsbrief reagiert, so wird die **steigende Bedeutung der Inanspruchnahme externer Hilfe** sehr deutlich“, interpretierte Holzer.

Interessante Ergebnisse gibt es bei der Struktur jener Hilfe von außen, an die sich Makler im Zweifelsfall wenden. Bei 37 Prozent ist dies ein **Rechtsanwalt**, bei **34 Prozent der Maklerbetreuer beim Versicherungsunternehmen** und bei 16 Prozent kann ein spezialisierter Maklerkollege Hilfestellung leisten. Netzwerke innerhalb der Maklergruppe – **wie etwa das ÖVM-Netzwerk** – sind für jeden zehnten Makler eine Institution mit potenzieller Hilfestellung.

Was die Anwälte betrifft, so ist der Eindruck von deren Expertise nicht gerade rosig. Nur 5 Prozent sehen die Anwaltschaften in **Versicherungsfragen sehr gut aufgestellt**, 29 Prozent sprechen von einer guten anwaltschaftlichen Leistung, aber immerhin 21 Prozent sind überzeugt, dass vielen Anwälten das fachliche Niveau fehlt. So ist es wenig überraschend, dass nicht weniger als 93 Prozent der Versicherungsmakler **eine Rechtsschutzversicherung für Versicherungsvertragsstreitigkeiten** als sehr wichtig betrachten. Denn dort ist die versicherungsrechtliche Expertise

viel besser.

Die Makler wurden auch gefragt, ob sie eine **externe Schadensbearbeitung** für durchführbar bzw. für empfehlenswert halten. Für ein **„externes Schadensbüro“ sprechen sich immerhin 23 Prozent der Antwortenden** aus, rund die Hälfte hält davon nichts. Dieses Modell findet derzeit keinen entsprechenden Anklang in der Maklerschaft, denn nur 5 Prozent wären bereit, mehr als 20 Prozent der **jeweiligen ihnen zustehenden Provision** für eine derartige „externe Schadensbearbeitung“ auszugeben.

Holzers von der Umfrage gestütztes Resümee: Die Umfrage zeige, dass die Schadensbearbeitung die wichtigste Aufgabe in der Praxis ist. Die Makler signalisieren, **dass der Aufwand für die Abwicklung in den vergangenen Jahren wesentlich gestiegen ist**. Externe Hilfe ist immer öfter notwendig, doch dürfte die „Schmerzgrenze“ für eine kostenpflichtige Auslagerung der Schadensbearbeitung noch nicht erreicht sein.

Die Ergebnisse der Umfrage boten nicht nur „Unterfutter“ für das hochkarätige Expertentreffen in Alpbach. Sie werden wohl auch in den kommenden Monaten **den Dialog zwischen den Versicherungsmaklern und den Versicherungsgesellschaften bestimmen**. ■

Entwicklung/Tendenzen



● Aufwand der Schadensbearbeitung:

Ist der Aufwand für die Schadensbearbeitung bei VM in den letzten Jahren gestiegen?

leicht gestiegen ➡ 19%
spürbar gestiegen ➡ 50%
massiv gestiegen ➡ 28%

Gründe:

VU versuchen immer öfter die Deckung abzulehnen ➡ 39%
Qualität der Schadenreferenten beim VU hat abgenommen ➡ 23%
Erwartungshaltung des VN ist größer geworden ➡ 19%
Schadensfälle sind generell komplexer geworden ➡ 12%

Der Berghammer-Marathon für die Interessen der Makler

Christoph Berghammer leitet seit Jahren den Arbeitskreis Transparenz im Fachverband der Versicherungsmakler. Er nimmt die Sache sehr ernst: Sein Credo ist die Interessenvertretung vor Ort, quer durch Europa. Viele Auslandsreisen und persönliche Gespräche in Brüssel, Rom, Frankfurt oder anderswo sind die Stimme der Makler auf internationalem Parkett.

Als **AK-Leiter** hat Berghammer im weiteren ehrenamtlichen „Nebenberuf“ auch noch als **Fachgruppenobmann in Salzburg** eine wichtige, verantwortungsvolle und herausfordernde Tätigkeit für den Fachverband übernommen. Er zählt zu jenen, die das Thema der neuen EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie von Anfang an sehr ernst genommen haben. Allerdings nicht vom eigenen Schreibtisch aus: Tausende Flugkilometer und **Dutzende von Verhandlungs- und Sondierungsterminen** hat er bisher absolviert, um als hartnäckiger Standesvertreter und intimer Kenner der komplexen Sachargumente für die Anliegen der heimischen Maklerschaft aktiv zu sein. Er gilt als wichtiger Ansprechpartner, denn nur der Fachverband als gesetzliche Interessenvertretung vertritt sämtliche Versicherungsmakler Österreichs.



Berghammer mit dem Leiter des WKO-Büros in Brüssel, Mag. Stock.

Ein Blick auf den Terminkalender nur der vergangenen Monate dokumentiert sein Engagement:

Im Juni nahm er zusammen mit Obmann Riedlsperger und FV-Geschäftsführer Gisch am BIPAR – Annual General Meeting teil.

Dabei führte er Diskussionen mit EIOPA-Vertretern zum Konsultationsverfahren über Interessenkonflikte, widmete sich einem umfassenden Erfahrungsaustausch mit Maklervereinigungen anderer Nationen und sorgte für einen Abgleich der eigenen Positionen mit denen anderer Maklerorganisationen sowie mit BIPAR.



Berghammer mit Dr. Jenssen (Verband Deutscher Versicherungsmakler) beim BIPAR-Treffen in Rom.

Es folgten diverse Konsultationen in Brüssel im Juli dieses Jahres, beispielsweise mit dem Gesandten Mag. Meinecke und dem Attaché Mag. Binder von der Ständigen Vertretung Österreichs bei der EU. Dabei ging es um den Stand der Arbeiten in den Ratsarbeitsgruppen in Sachen IMD II und die österreichische Position dazu. Berghammer sorgte für ein neuerliches Einbringen der Argumente und Standpunkte des Fachverbandes. Er diskutierte unter anderem mit Mag. Stock, dem Leiter des WKO-EU-Büros in Brüssel, über den Abgleich der Positionen zur IMD II. Dabei machte Berghammer klar, dass eine Vertretung der Interessen aller heimischen Versicherungsvermittler nur durch eine



Dialog mit Dr. Pfleger (FMA) in Frankfurt.

einheitliche, im Vorfeld sorgfältig akkordierte Stimme der Wirtschaftskammer Österreich erfolgen sollte.

Schon wenige Tage später folgte die Teilnahme am EIOPA Public Event on Insurance Mediation Directive zum Thema „Interessenkonflikte“ am 11. Juli 2014 in Frankfurt. Sein Anliegen dabei war das EIOPA-Diskussionspapier zum Thema



Gespräch mit Attaché Binder und Mag. Meinecke von der Ständigen Vertretung Österreichs bei der EU.

Interessenkonflikte bei Versicherungsprodukten mit Anlagecharakter. Denn im Zuge der Umsetzung der IMD 1.5 hat die Europäische Kommission bekanntlich EIOPA um deren Ansicht zum Thema Interessenkonflikte befragt bzw. EIOPA gebeten, Vorschläge für eine künftige Regelung von Interessenkonflikten bei Versicherungsprodukten mit Anlagecharakter zu unterbreiten. Diese Vorschläge sollen bis Ende Jänner kommenden Jahres vorliegen, und die EIOPA hat dazu ein

Konsultationsverfahren eröffnet. Der Fachverband hat dazu eine einschlägige – ordnungspolitisch durchaus kritische – Stellungnahme abgegeben. Wieder war Berghammer zur Stelle und repräsentierte die Maklerschaft beim Public Event in Frankfurt.

Ein nur kleiner Ausschnitt aus dem Terminkalender des Berghammer'schen Reise- und Überzeugungsmarathons für die gerechte Sache ... ■

Präsident Schalich zum Gedenken

Mit sehr großer Betroffenheit hat der Fachverband der Versicherungsmakler vor Kurzem die traurige Nachricht erhalten, dass der langjährige Vorsitzende der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle, Sen.-Präs. i. R. Hofrat Dr. Ekkehard Schalich, verstorben ist.

Damit verliert die Versicherungswirtschaft eine fachlich wie menschlich hochgeschätzte Persönlichkeit, die den Bereich Versicherungsrecht wie kaum eine andere in vielen Funktionen geprägt hat. Schalich war als Richter beim OGH und ehemaliger Vorsitzender des versicherungsrechtlichen Senats, als Vortragender an der Akademie für Recht, Steuern und Wirtschaft bzw. als erster Vorsitzender der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler tätig und hat in allen diesen Funktionen höchste Reputation erlangt.

Präsident Schalich hat mit seinem umfassenden Fachwissen und großem Engagement die Schlichtungsstelle des Fachverbandes mit aufgebaut und zu einer mittlerweile etablierten Einrichtung zur außergerichtlichen Regulierung von Schadensfällen für die österreichische Maklerschaft gemacht. In seiner beruflichen Tätigkeit war er durchaus beharrlich, konsequent und zielstrebig, als Privatperson ein kunstsinniger Genussmensch mit einer großen Leidenschaft für klassische Musik und Malerei. Schalich liebte das Reisen in ferne Länder genauso wie seinen verwünschten Garten am Wiener Kahlenberg. Wir erinnern uns an ihn als einen sehr interessanten, auch eigenwilligen Charakter und liebenswerten Menschen. Unser Mitgefühl ist bei seiner Familie. Wir werden ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren.



*In Trauer und Gedenken
Fachverband der Versicherungsmakler
Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes
Interessenverband der Versicherungsmakler*



Wer haftet für Vermittler?

Passiert dem Vermittler ein Beratungsfehler, ist fraglich, ob der Versicherer (VR) dafür haftet. Man sollte meinen, dass die Antwort einfach ist: Nach dem gesetzlichen Modell ist zu unterscheiden, ob ein Agent oder ein Makler für die Fehlberatung verantwortlich war. Der „pathologische“ Fall des Pseudomaklers stiftet allerdings Verwirrung.

Versicherungsagenten – Personen, die vom Versicherer (VR) mit der Vermittlung von Versicherungen ständig oder gelegentlich betraut werden – werden dem VR zugerechnet. Sie haften für ihr Verschulden nach § 1313a ABGB. Damit ist der Versicherungsnehmer (VN) gegen eine Fehlberatung geschützt, weil er sich bei Beratungsfehlern an den VR wenden kann. Der Versicherungsagent haftet dem VN hingegen in der Regel nicht.

Versicherungsmakler schließen einen Vertrag mit dem Kunden und sind verpflichtet, den bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln. Sie haben daher selbst einen hohen Pflichtenstandard zu erfüllen. Ihr Verhalten wird dem VR nicht zugerechnet, weil sich dieser des Maklers nicht im Sinne des § 1313a ABGB bedient. Da bei Einschaltung eines Maklers nur diesen die Beratungspflichten treffen, haftet auch nur

er für Beratungsfehler. Im Ergebnis kann sich der Kunde darauf verlassen, **stets einen Haftpflichtigen** zu haben, nämlich denjenigen, dem er sein Vertrauen geschenkt hat: den VR, wenn und weil

modelle der Haftung zeigen auch, dass es auch nicht den „besseren“ oder „schlechteren“ Vertriebsweg gibt. Das **Haftungssystem ist nämlich jedenfalls ausgewogen**.

Was bedeutet der Begriff des wirtschaftlichen Naheverhältnisses? Die Auslegung ist umstritten, was an seiner holprigen Entstehungsgeschichte liegt. Die Bestimmung wurde erst in der Endphase der VersVG-Novelle 1994 ‚erfunden‘ (Rabl, Anmerkung zu 4 Ob 129/12t, ÖBA 2013, 437) und vom Justizausschuss in letzter Sekunde mit ‚recht heißer Nadel genäht‘ (Fenyves, § 43a VersVG und das allgemeine Schadenersatzrecht, in FS Baumann [1999] 65).

sich der VN an den Agenten und damit „den Mann des Versicherers“ gewendet hat; den Makler, wenn und weil sich der Kunde an einen vom VR unabhängigen Berater gewendet hat. Diese beiden Basis-

Tritt ein Vermittler aber als unabhängiger Makler auf, ohne in Wahrheit unabhängig zu sein, greift § 43a VersVG ein, der die **Haftung für Pseudomakler** regelt. Demnach wird der Makler dem VR ausnahmsweise zugerechnet, wenn er „zum Versicherer in einem solchen wirtschaftlichen Naheverhältnis [steht], das es zweifelhaft erscheinen lässt, ob er in der Lage ist, überwiegend die Interessen des Versicherungsnehmers zu wahren“.

Was bedeutet der Begriff des **wirtschaftlichen Naheverhältnisses**? Die Auslegung ist umstritten, was an seiner holprigen Entstehungsgeschichte liegt. Die Bestimmung wurde erst in der Endphase der VersVG-Novelle 1994 „erfunden“ (Rabl, Anmerkung zu 4 Ob 129/12t, ÖBA 2013, 437) und vom Justizausschuss in letzter Sekunde mit „recht heißer Nadel genäht“ (Fenyves, § 43a VersVG und das allgemeine Schadenersatzrecht, in FS Baumann [1999] 65).

Auch wenn die Tatbestandsvorausset-



Stefan Perner: „Umstrittene Auslegung des ‚wirtschaftlichen Naheverhältnisses‘.“



zungen im Detail umstritten sind, gibt es einen **gemeinsamen Nenner**: Die Abhängigkeit des Maklers von einem VR kann sich vor allem daraus ergeben, dass er im **Verhältnis zu seinem Gesamtumsatz** einen großen Anteil bei einem VR platziert. Das wirtschaftliche Naheverhältnis muss dem VR – je nachdem, welcher Auffassung man folgt – entweder erkennbar sein, oder der VR musste sogar **positive Kenntnis von der Abhängigkeit haben** und sie außerdem zur Steigerung der Erwerbschance ausgenutzt haben. Die zweite Auffassung dürfte in Österreich herrschend sein.

Für die Zurechnung kann es hingegen **nicht** ausreichen, dass der VR auf eine eigene **Vertriebsorganisation** (= Vertrieb durch Angestellte oder sonstige Agenten) **verzichtet**. Dieses bisweilen vorgebrachte Argument übersieht, dass

an der Entstehung der einen oder anderen Marktstruktur – wie bereits erwähnt – eben nichts auszusetzen ist (Rabl, ÖBA 2013, 434). Vor allem aber legt es in irreführender Weise nahe, dass sich der VR durch Platzierung seiner Produkte beim Makler „aus der Verantwortung stiehlt“, was durch Zurechnung „ausgeglichen“ werden müsse. Das

stimmt natürlich nicht, denn der Vertrieb über Makler bedeutet nichts anderes, als dass sich der **VR einem ehrlichen Wettbewerb** mit anderen Anbietern stellt. Wie auch immer der OGH in der Zukunft zur Zurechnung des Pseudomaklers an den VR steht – er sollte von diesem Argument Abstand nehmen. ■

Von Prof. Stefan Perner

INFO

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner ist Professor für Privatrecht und stellvertretender Vorstand des Instituts für Rechtswissenschaft an der Alpen-Adria Universität (AAU) Klagenfurt. Zu seinen Forschungsschwerpunkten gehören neben Zivil- und Europarecht vor allem das Versicherungs- sowie das Vermittlerrecht. Er unterrichtet diese Gebiete an der AAU, der Universität Wien, der Donau-Universität Krems sowie an der Executive Academy der Wirtschaftsuniversität Wien.

Europäische 
Reiseversicherung

**Das wichtigste
Gepäckstück für
eine entspannte
Geschäftsreise:**

**Eine Reiseversicherung
der Europäischen!**

Nähere Informationen: www.europaeische.at/geschaeftsreisen

Sicher. Entspannt. Unterwegs



„Beweisfrage“ um eine mündliche Bestätigung

Ein ebenso komplexer wie interessanter Fall aus der RSS des Fachverbandes.

Eine selbstständig tätige Friseurin beantragt – vermittelt von einem Makler – bei einer Versicherung eine **Betriebsunterbrechungsversicherung für ihre Tätigkeit als Friseurin**. Die dem Antrag beigeschlossenen Fragen nach allfälligen Erkrankungen beantwortet die Friseurin allesamt mit „Nein“. Am Tag nach der Antragstellung, dem 11. 4. 2013, sei, so berichtet die Friseurin (wurde dem Makler bestätigt), mündlich durch eine Mitarbeiterin der Versicherung die „vorläufige Deckung“ bestätigt worden. Die Friseurin und ihr Makler beantragen allerdings ein **„vorzeitiges Kündigungsrecht“**, dem die Versicherung nicht zustimmt.

Ohne das beantragte vorzeitige Kündigungsrecht wird der Vertrag mit Beginn 28. 5. 2013 poliziert. Am 4. 7. 2013 erfolgt eine Schadenmeldung: Die Versicherung lehnt die Deckung ab und tritt vom Vertrag zurück...

Die „Neins“ im Antrag

Bereits im Dezember 2012 war bei der Friseurin bei einer Vorsorgeuntersuchung eine Vergrößerung der Schilddrüse festgestellt worden. Die Fachärztin empfahl eine weitere Abklärung. Bei Antragstellung am 10. 4. hatte die Friseurin die Gesundheitsfragen allesamt mit „Nein“ beantwortet. Fünf Tage später, am 15. 4., erfolgte eine

Schilddrüsen-Sonographie. Der Befund machte eine Operation notwendig. Der Eingriff wurde am 6. 5. 2013 durchgeführt – seitdem ist die Friseurin **zu 100 Prozent arbeitsunfähig**. Rund zwei Monate später erfolgte die genannte Schadenmeldung.

„Obliegenheitsverletzung“?

Die Friseurin argumentiert, dass sie bei der Vorsorgeuntersuchung und zum Zeitpunkt der Antragstellung davon ausgehen konnte, nicht erkrankt zu sein. Die behandelnde Ärztin habe erklärt, dass **„rund 30 Prozent der Bevölkerung“ im Alter der Friseurin** eine vergrößerte Schilddrüse hätten. Sie habe bei Antragstellung „vorvertragliche Anzeigepflichten“ nicht verletzt. Die Versicherung stellt aus ihrer Sicht fest, dass „der Sachverhalt eindeutig geklärt“ sei und die „Obliegenheitsverletzung aus den Unterlagen eindeutig“ hervorgehe.

Knackpunkt „Beweisfrage“

Aus rechtlicher Sicht stellt die angerufene RSS fest, dass der Versicherungsvertrag „unbestritten mit 28. 5. 2013 zustande gekommen“ sei. „Eine Deckung des am 6. 5. 2013 eingetretenen Schadensfalls aus dem Versicherungsvertrag ist daher nicht möglich.“

Aber: Der Rücktritt **aus dem Vertragsverhältnis durch die Versicherung sei „rechtlich verfehlt“**: Denn zum Zeitpunkt der Beantwortung der Gesundheitsfragen wusste die Friseurin lediglich, dass ihre Fachärztin „die weitere Abklärung für empfehlenswert“ hält. Somit habe die Friseurin „die Frage nach Krankheiten bei Antragstellung am 10. 4. 2014 richtig beantwortet“. Daher könne sich die Versicherung **nicht auf „die Verletzung vorvertraglicher Anzeigepflichten“**

berufen, sehr wohl aber auf „eine in der Zeit zwischen Stellung und Annahme des Versicherungsantrags eingetretene Erhöhung der Gefahr“, was lediglich zu einer Kündbarkeit des Vertrags, nicht aber zu einem Rücktritt führt.

Diese Erhöhung der Gefahr sei mit der Untersuchung am 23. 4. und dem nicht bekannten Zeitpunkt der Zustellung des Befundes gegeben. Die Friseurin behaupte zwar, dass am Tag nach der Antragstellung auf Versicherung am 11. 4. (also **zwei Wochen vor der Untersuchung mit den genannten Folgen**) mündlich eine „vorläufige Deckung“ erfolgt sei. Das ließe „einen echten Versicherungsvertrag“ entstehen, wenngleich provisorisch. Aber: „Die Frage, ob die Zusage durch eine Mitarbeiterin tatsächlich erfolgt ist, ist eine Beweisfrage, ob die Zusage auch rechtliche Bindungswirkung für die Antragsgegnerin hat, ist ebenfalls von der Klärung in einem streitigen Verfahren“ abhängig. Wäre der Sachverhalt so, wie von der Friseurin dargelegt, so **bestünde eine wirksame vorläufige Deckungszusage**. Die Versicherungsnehmerin hätte zwar den Versicherer unverzüglich über die veränderte Gefahrenlage informieren müssen, Versicherungsfälle, die innerhalb eines Monats ab dem Zeitpunkt, zu dem die Meldung hätte erfolgen müssen, eintreten, müssten jedoch nach § 28 Abs. 1 VersVG weiterhin gedeckt werden.

Der Schlichtungsantrag sei daher laut Verfahrensordnung zurückzuweisen, „da die Frage der vorläufigen Deckung nach Ansicht der RSS nur durch ein Beweisverfahren geklärt werden kann und die RSS nur Sachverhalte rechtlich zu beurteilen hat, die unbestritten sind“.

Es wird wohl doch ein Richter gebraucht ...



Schilddrüsenuntersuchung und Zeitpunkt der Befundierung.

Jetzt neu!

Allianz Business:

Das neue Gewerbe-
bündel mit Allrisk-
Lösung.

**Fragen Sie Ihren
Maklerbetreuer!**

Michael Sturmlechner – Leiter Maklervertrieb

Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

Ihre Rückmeldungen, auf die wir stolz sind:

1. Platz im Weiterbildungsangebot – wir sind stolz auf unsere Top Partner- und BAV-Akademie und informieren Sie gerne.

1. Platz in der BAV – wir sind **der** Partner in diesem stark wachsenden Bereich und werden das auch weiterhin bleiben.

1. Platz in der Technischen Versicherung – ein klarer Auftrag, den Vorsprung zu halten und auszubauen.

Hoffentlich Allianz.

Allianz 



Oberösterreich

Volles Programm

Die Fachgruppe OÖ startet mit einer ganzen Palette an Seminaren, Workshops und Branchenevents in den Herbst. Unter anderem auf dem Veranstaltungskalender: Fachgruppentagung, IC-Akademie, Unternehmensbewertung und Betriebsnachfolge.

Am 15. Oktober finden ein Seminar und ein Workshop über die Umfrageergebnisse zu **Unternehmensbewertung und Betriebsnachfolgen** statt.

Die **OÖ-Fachgruppentagung** und **Roadshow** des Fachverbands geht am 29. Oktober im WIFI Linz über die Bühne.

Thema des **IC-Seminars** ist die Betriebs-

haftpflicht. Referent Gerhard Kofler präsentiert am 20. November individuelle Maklerlösungen.

Am 7. Oktober startet zudem ein neues Weiterbildungsangebot, ein **Webseminar**. Thema dieses Angebots sind der Betriebsrechtsschutz und das Versicherungsvertragsgesetz. Bei fünf Mittagsterminen (jeweils 12.00–13.00 Uhr) können die Teilnehmer vom Büro aus die fünf zusammenhängenden Bausteine via Web absolvieren. Ebenfalls im Oktober startet der **WIFI-Ausbildungslehrgang zum Versicherungsmakler**, der auch in einzelnen Modulen gebucht werden kann. Am WIFI Linz

können die Teilnehmer ihre Fähigkeiten perfektionieren und ihr Fachwissen erweitern. Der Lehrgang soll eine optimale Vorbereitung auf die fachliche Befähigungsprüfung in den Bereichen Fachkunde, Spartenkunde sowie Rechtskunde bieten. Teilnahmegebühren: 2.040 Euro inklusive Unterlagen. ■

Bei Fragen zu diesen Veranstaltungen steht Eva Steininger gern zur Verfügung: Fachgruppe OÖ Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, Tel.: 05/90 909-4723 E-Mail: versicherungsmakler@wkooe.at.

Niederösterreich

Grundschulung für Innendienstmitarbeiter

Unter dem Motto „Ausbildung muss leistbar sein“ lädt die Fachgruppe Niederösterreich erneut zur Ausbildungsreihe. Die Grundschulung für Innendienstmitarbeiter wird seit einiger Zeit mit sehr großem Erfolg durchgeführt, daher gibt es im Herbst 2014 wieder einen Kursblock. Im WIFI Mödling stehen folgende Themen jeweils ganztägig auf dem Programm:

Grundwissen zu Schadenersatz, VVG, Maklerhaftung, AGB
29. September 2014

Kfz-Haftpflicht, Kaskoversicherung
6. Oktober 2014

Allgemeine Haftpflichtversicherung im privaten Bereich
13. Oktober 2014

Rechtsschutzversicherung
20. Oktober 2014

Krankenversicherung, Basiswissen Sozialversicherung
27. Oktober 2014

Lebens- und Unfallversicherung
3. November 2014

Haushalts- und Eigenheimversicherung
10. November 2014

Kündigungsrecht, Verkaufstraining
17. November 2014

Die Kosten für den gesamten Kursblock betragen 350 Euro, einzelne Kurstage können zum Preis von 50 Euro gebucht werden. Eine Rückerstattung der Seminarkosten ist nicht möglich, es besteht aber die Möglichkeit, eine Ersatzperson zu nominieren. Die Teilnehmeranzahl ist pro Termin auf 30 Personen begrenzt.

Anmeldungen bis spätestens 22. September per Fax an 02742/851-19729 oder per E-Mail an versicherungsmakler@wknoe.at.



Wien

Der beste Rat

Am 30. Oktober lädt die Fachgruppe Wien zum bereits 17. Mal zu **Best Advice** in das WKW-Spartenhaus am Schwarzenbergplatz. Versicherungsmakler müssen sich nicht nur mit versicherungstechnischen Aspekten auseinandersetzen, sie sind auch selbst Unternehmer. Das Programm umfasst daher ein breites thematisches Spektrum. Auch heuer konnten hochkarätige Experten gewonnen werden. Der erste Vortrag des Nachmittags beschäftigt sich mit der Haftung des Maklers. Wolfgang Fitsch von Uniqa wird das Thema mit konkreten Praxisbeispielen illustrieren. Im direkten Anschluss hält Helmut Tenschert einen Vortrag zur Managerhaftung und zu idealtypischen Absicherungen. Den Ab-

schluss macht Andrea Wellner, Geschäftsführerin von Courtage Control Consulting, die der Frage „Vermittler mit eigener Buchhaltung oder echter Unternehmer?“ nachgehen wird.

Den Ausklang der Veranstaltung bildet ein Buffet, das auch Gelegenheit zum Netzwerken bieten soll.

Die Kosten betragen 15 Euro für Mitglieder der Wiener Fachgruppe Versicherungsmakler und 30 Euro für andere Fachgruppenmitglieder.

Die Teilnahmegebühr bitte auf Wirtschaftskammer Wien, Fachgruppenverwaltung Sparte Information & Consulting, IBAN: AT72 20111 28236 7722 00, BIC: GIBAATWWXXX überweisen. Wir bitten Sie, die Kostenstelle „709 – Best Advice“ am



© Courtage Control Consulting

Andrea Wellner gehört zu den Experten, die das Thema analysieren.

Zahlschein anzugeben. Der Einzahlungsbeleg gilt als Eintrittskarte. ■

INFO

Selbstanzeige bei der Finanz wird ab 1. Oktober teurer

Kurz vor der parlamentarischen Sommerpause wurde im Nationalrat die Finanzstrafgesetznovelle 2014 beschlossen. Rund 9.000 Selbstanzeigen werden pro Jahr bei der Finanz erstattet – auch vor dem Hintergrund, dass eine solche Selbstanzeige, wenn sie im Zuge einer Betriebsprüfung erstattet wurden, bislang strafrei möglich war. Es erschien dem Gesetzgeber nicht gerechtfertigt, Selbstanzeigen, die zu einem Zeitpunkt erstattet werden, in dem bei **verständiger Würdigung der Sachlage mit der Tatendeckung gerechnet werden muss**, ohne zusätzliche Leistung strafbefreiende Wirkung zukommen zu lassen. Ab 1. Oktober 2014 soll das daher anders sein: Wenn eine finanzbehördliche Nachschau oder Prüfung bereits angemeldet wurde, ist die

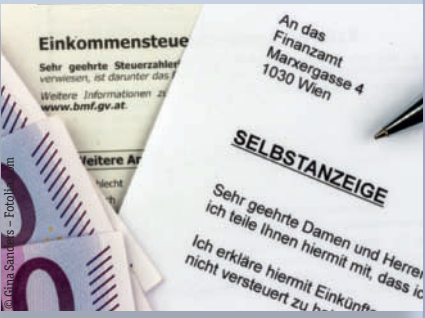
Selbstanzeige bei vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Finanzvergehen nur mehr strafbefreiend, wenn die offene Steuerschuld samt eines Zuschlags zwischen 5 (Mehrbetrag unter 33.000 Euro) und 30 Prozent (Mehrbetrag über 250.000 Euro) binnen Monatsfrist beglichen wird.

Weiters kann eine Selbstanzeige **nur mehr einmal für ein und denselben Abgabeananspruch abgegeben werden**, das heißt, es ist nicht mehr möglich, „scheibchenweise“ den wahren Sachverhalt offenzulegen. Auf die Vollständigkeit der Selbstanzeige ist daher zu achten, um sich nicht hinsichtlich übersehener Umstände einem finanzstrafrechtlichen Risiko auszusetzen.

Das Finanzministerium erhofft sich durch diese Maßnahmen eine Reihe von Selbst-

anzeigen vor dem 1. Oktober 2014, was zu einem Einmaleffekt von 150 Mio. Euro führen soll. Die Zuschläge sollen in den Folgejahren 25 bis 30 Mio Euro an zusätzlichen Steuereinnahmen bringen, weiters erhofft man sich **eine höhere „Steuer Ehrlichkeit“ der Österreicher**.

In Hinblick auf die strafrechtlichen Folgen einer unvollständigen oder gar falschen Selbstanzeige empfiehlt sich jedenfalls die Rücksprache mit dem Steuerberater.



FV-Skriptum: Neuauflage erstmals in Buchform

„Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen für Versicherungsmakler“ – das Skriptum des Fachverbands der Versicherungsmakler ist erstmals in Buchform für FV-Mitglieder sowie sonstige Interessierte auf webshop.wko.at erhältlich.

Für uns Versicherungsmakler sind ein hohes Ausbildungsniveau, kontinuierliche Weiterbildung und somit entsprechendes Know-how essenziellen Grundlage für die optimale Betreuung der Kunden“, unterstreicht **Gunther Riedlsperger, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten** in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO), anlässlich der Neuauflage des bereits zum unverzichtbaren Standardwerk avancierten vierteiligen Skriptums **„Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen für Versicherungsmakler“**.

Das aktualisierte Skriptum schafft inhaltlich einen Spagat und wendet sich sowohl an angehende als auch bestehende Versicherungsmakler, die zum einen Interesse an der **Ausübung der Maklertätigkeit** und zum anderen an der Materie selbst haben. Einerseits wird ein Auszubildender, der mit der Thematik noch nichts zu tun hatte, an die komplexen Inhalte des Versicherungswesens und -rechts herangeführt, und andererseits wird bereits Etablierten **ein profundes und stets aktuelles Nachschlagewerk geboten**.

Das Skriptum in Buchform kann ab sofort im WKO-Webshop mit der Adresse webshop.wko.at käuflich erworben werden – und dies erstmals in Buchform für alle Mitglieder sowie sonstige Interessierte. Der Preis für die vier Bände beläuft sich auf 126 Euro für Mitglieder (Versicherungsmakler mit aufrechter Gewerbeberechtigung) sowie 192 Euro für Nichtmitglieder.

Als Verfasser des Skriptums konnten unterschiedliche Autoren – großteils praxiserprobte Versicherungsmakler –, die eine einschlägige Fachexpertise zum jeweiligen Themengebiet aufweisen, gewonnen werden. Auf rund 1.500 Seiten wird umfassendes Fachwissen zur allgemeinen und **spezifischen Rechtskunde sowie Fach-/Spartenkunde** präsentiert.

Zusätzlich zu dieser qualitativen Lernunterlage stellt der Fachverband angehenden Versicherungsmaklern die Onlineplattform **„Austrian Broker College“** zur Verfügung. Die Teilnehmer an den von den regionalen Fachgruppen angebotenen Vorbereitungskursen für angehende Versicherungsmakler/-innen erhalten dazu Zugang. Neben den digitalisierten Skripten ermöglicht dieses Webtool den Prüfungswerbern, ihre in-

dividuellen Lernfortschritte zu testen. **Thomas Tiefenbrunner, Leiter des Arbeitskreises Ausbildung im Fachverband**, sagt über die Neuauflage: „Wir haben einen wichtigen Schritt unternommen, das Skriptum nicht nur angehenden Maklern anzubieten, sondern auch der ganzen Branche, da es von bereits aktiven Maklerinnen und Maklern auch als umfassendes und fundiertes Nachschlagewerk benutzt werden kann. **Ich lege großen Wert darauf zu betonen**, dass die Fachgruppen und viele Vortragende der Maklerkurse, aber auch sonstige Experten der einzelnen Fachbereiche an diesem Kompendium mitgewirkt haben.“ Über Ausbildungskurse für Versicherungsmakler und **Berater informiert Sie gern die jeweilige Landesorganisation in den Bundesländern.** ■



FV-Geschäftsführer Erwin Gisch, FG-Obmann Thomas Tiefenbrunner und FV-Obmann Gunther Riedlsperger: Zur Lektüre empfohlen!

Roadshow des Fachverbandes in allen Bundesländern

Der Fachverband der Versicherungsmakler führt in Zusammenarbeit mit den Fachgruppen wieder eine Info-Offensive im Oktober und November durch. Im Rahmen der einzelnen Fachgruppentagungen findet die Roadshow in allen Bundesländern statt und umfasst folgende Programmpunkte:

1. Ihre Interessenvertretung 2010 bis 2020

Bundesobmann **Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger** lässt die letzten – durch aus ereignisreichen – Jahre aus interessenpolitischer Sicht Revue passieren, skizziert die wesentlichen aktuellen Themenstellungen und wirft einen Blick auf die kommenden Herausforderungen für die Branche.

2. Vermittlerrelevante EU-Themen

Die kommende Neuregelung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie stellt nach wie vor die zentrale interessenpolitische Herausforderung für den Fachverband dar, denn dabei geht es insbesondere darum, überbordende Regulierungen und Vergütungsbe-

schränkungen bzw. -verbote zu verhindern. **Christoph Berghammer**, MAS, als AK-Leiter Transparenz und **Mag. Erwin Gisch** als FV-Geschäftsführer berichten über den aktuellen Stand der diesbezüglichen Rechtsentwicklungen und über die vielfältigen Aktivitäten des Fachverbandes.

3. Das Marketing-/PR-Konzept des Fachverbandes

Die Stärkung der Marke „Versicherungsmakler“ in der Innen- und Außenwirkung war stets ein wichtiges Anliegen der Interessenvertretung auf nationaler wie auch auf regionaler Ebene. **Mag. Gerhard Jeidler** präsentiert als AK-Leiter Öffentlichkeitsarbeit im Fachverband die aktuellen Marketing-

und PR-Aktivitäten auf Bundesebene, die die regionalen Maßnahmen der Fachgruppen ergänzen und erweitern.

4. Maklerhaftpflichtversicherung

Die Dauerbrenner Maklerhaftpflicht und Maklerhaftpflichtversicherung sollen auch bei dieser Roadshow nicht fehlen. Im Hinblick auf das strenge Haftungsregime des Maklergesetzes in Theorie und Praxis sollen die wichtigsten Haftungsfälle und -fehler ebenso thematisiert werden wie Praxisfälle aus dem Fundus der Haftpflichtversicherer. Diverse hochrangige Vortragende werden sich mit diesem Themenbereich beschäftigen. **Die Einladung erfolgt über die jeweiligen Fachgruppen.**

DIE DETAILS DER ROADSHOW – TERMINE:

FG Kärnten Di, 14. Oktober 2014, 15:00 WK Kärnten Europaplatz 1 9020 Klagenfurt	FG Niederösterreich Mi, 22. Oktober 2014, 13:00 WIFI St. Pölten Mariazeller Straße 97 3100 St. Pölten	FG Tirol Fr, 7. November 2014, 10:00 WIFI Innsbruck Egger-Lienz-Straße 116 6020 Innsbruck
FG Wien Mi, 15. Oktober 2014, 18:00 WK Wien Schwarzenbergplatz 14 1041 Wien	FG Oberösterreich Mi, 29. Oktober 2014, 13:30 WIFI Linz Hessenplatz 3 4020 Linz	FG Steiermark Fr, 14. November 2014, 10:00 MP09 Liebenauer Tangente 4/6 8041 Graz
FG Salzburg Di, 21. Oktober 2014, 13:00 Sternbräu Griesgasse 23–25 5020 Salzburg	FG Vorarlberg Do, 6. November 2014, 14:00 WK Vorarlberg Wichnergasse 9 6800 Feldkirch	FG Burgenland Di, 18. November 2014, 16:00 WK Burgenland Robert-Graf-Platz 1 7000 Eisenstadt

Gesundheit im Paket

Die privaten Krankenversicherungen haben sich zu Gesundheitsversicherungen entwickelt. Neben Leistungen für Heilkosten wünschen Kunden heute auch Vorsorge im Bereich Wellness, Fitness und Prävention.

Die Assekuranten reagieren auf diese gestiegenen Ansprüche ihrer Kunden: Die **Merkur Versicherung**, heimischer Spezialversicherer für Gesundheitsprodukte, bietet mit ihrer **Privatklasse Novum** eine umfassende Vorsorge: Sonderklasse im Krankenhaus, Privatarzt, Medikamente, Behandlungen der Ganzheitsmedizin, Vorsorge, Rehabilitation sowie die innovative Hightech-Früherkennung. In vier Varianten können sich Merkur-Kunden je nach Bedürfnissen und Lebenssituation versichern – von der **Basisabsicherung bis zur Komplettvariante**. Mit der **ego4you Gesundheitsvorsorge** bietet die Merkur zudem ein **ganzheitliches Gesundheitsvorsorgeprogramm** mit Partnern wie Gesundheitshotels und Fitnessstudios. Untersuchungen und Therapien werden vom Team der Merkur Recreation, einem Tochterunternehmen der Merkur Versicherung, durchgeführt.

Auch die **Wiener Städtische** setzt auf individuelle Pakete: Die **MEDplus Sonderklasse** kann je nach Wunsch zusammengestellt werden. Auch örtlich kann der Schutz eingegrenzt werden: Es gibt einen regionalen, einen österreichweiten sowie einen weltweiten Schutz. Weitere Unterscheidungen erfolgen nach Alter oder Höhe des Selbstbehalts. Wenn sich zwei oder mehr Personen in einem Haushalt für die **MEDplus Sonderklasse** entscheiden, verringert sich zudem die Prämie.

Bei der **Generali** verzeichnet man ein steigendes Interesse der Kunden an den angebotenen Serviceleistungen: Mit dem „**Gesundheits-Management**“ der Generali sollen Kunden auf Wunsch den jeweils besten Arzt für das gesundheitliche Problem finden, die **Generali-Gesundheits-Coaches** bieten Unterstützung, damit die Genesung optimal verläuft und Risikofaktoren reduziert werden. Auch das **Thema**

„**Optionen**“ ist in den letzten Jahren in den Vordergrund getreten: Durch den Abschluss einer Pflegeoption oder der **Option auf Sonderklasse** kann sich der Kunde zu einer günstigen Prämie das Recht sichern, den Versicherungsschutz später abzuschließen oder dessen Umfang zu erhöhen – und zwar ohne neuerliche Risikoprüfung.

Mit rund 48 Prozent ist **Uniq** der heimische Marktführer. „Wir bieten mit der Produktlinie ‚Gesund & Wertvoll‘ eine Reihe von innovativen und flexiblen Vorsorgeangeboten im Bereich der Krankenversicherung an. Die Tarife werden immer wieder verbessert“, so **Maklerleiter Peter Prinz**. **Uniq** war eine der ersten Versicherungsunternehmen, die aktiv auf **Prävention** gesetzt hat. So werden Kunden bei der aktiven Förderung ihrer Gesundheit unterstützt, etwa mit der Kooperation mit New Moove – einem virtuellen Fitness-Studio für die eigenen vier Wände. Eine Verbesserung gab es beim Sonderklassensatz **Select PLUS Optima**, der künftig Sonderklasse und ambulanten Tarif kombiniert. Neu ist auch das **Tele-Underwriting**. Der **Gesundheits-Check** erfolgt am Telefon, die

Gesundheitsfragen werden von Allgemeinmedizinern und Fachärzten im Call Center bearbeitet.

Die **Allianz** setzt auf **innovative Selbstbehaltstarife**. Versicherte bis 40 zahlen nur den halben Selbstbehalt. Besonders niedrige Selbstbehalte gibt es beim **Tarif SGX**, wenn ein Spital in den Bundesländern NÖ, Steiermark oder Burgenland aufgesucht wird. Der Umstieg von einem Selbstbehaltstarif auf einen Tarif ohne Selbstbehalt ist außerdem ohne Risikoprüfung möglich. Bei ambulanten Operationen, die einen stationären Aufenthalt ersetzen, entfällt der Selbstbehalt. Weitere Vorteile: Wer in einem Kalenderjahr keine Leistungen in Anspruch genommen hat, erhält eine Gewinnbeteiligung in der Höhe einer Monatsprämie. Bei Kombination eines Österreichtarifs mit der **Assistance Reisekrankenversicherung** gilt weltweite Kostengarantie. Bei Behandlungen, die in Österreich nicht gleichwertig möglich sind, werden auch die Reisekosten übernommen. Bei Kombination eines ambulanten Tarifs mit einer Krankenhauskostenversicherung gibt es 20 Prozent bzw. 25 Prozent Kombinationsrabatt. ■



Fitness, Wellness und Prävention in der Krankenversicherung auf dem Vormarsch.

Nicht warten, früh starten!

Viele Eltern oder Großeltern wollen möglichst bald für die finanzielle Zukunft ihres Nachwuchses vorsorgen. Versicherungsprodukte sind dabei eine gute Ergänzung zu Sparbuch und Bausparvertrag.

Es ist das Wunder des Zinseszinses, auch wenn dieser derzeit gering ausfällt: Je früher man beginnt, desto mehr hat man später auf der hohen Kante. Vorausplanende Verwandte legen daher oft schon unmittelbar nach der Geburt Geld für den Nachwuchs an. Mit den richtigen Anlagemöglichkeiten kann man den Ertrag optimieren.

Die **Nürnberger** hat mit der **Biene Maja Kindervorsorge** eine ganze Palette an unterschiedlichen Lösungen entwickelt, die ab 25 Euro im Monat die Grundlage für ein späteres Vermögen legen. Die Variante „**Sparen und Schutz**“ bietet dynamischen Kapitalaufbau mit Kapital- und Höchststandsgarantie. Die Variante „**Schutz**“ sichert die Kinder im Fall eines Unfalls finanziell ab. Biene Maja Klick ist ein lebensbegleitender Kapitalaufbau in Form einer fondsgebundenen Lebensversicherung. Hier kann, **etwa zu besonderen Anlässen wie Geburtstag oder Weihnachten**, auch flexibel zugezahlt werden. Auch gibt es die Möglichkeit, vorzeitig Kapital zu entnehmen. Der Biene Maja Fonds-Pass ist eine fondsgebundene Lebensversiche-

rung mit der Möglichkeit zum Fondswechsel. Auch bei diesen Produkten besteht die „Patenschaft“ der Nürnberger, die bei Ausfall des Versorgers die Prämien übernimmt.

Die **Donau** bietet mit der **YoungStar Kindervorsorge** eine Versicherungslösung für Kinder in drei Varianten. Zur Pensionsvorsorge eignet sich die **BonusPension**, die staatlich geförderte Zukunftsvorsorge. Zur Finanzierung von Studium oder Führerschein ist **YoungStar Classic** die ideale Versicherung. Die Veranlagung erfolgt „klassisch“ und ist dadurch besonders risikoarm. Auch **YoungStar Garant** bietet die Sicherheit der klassischen Lebensversicherung mit höheren Ertragschancen durch die Veranlagung der Gewinnanteile in Fonds. Eine Versicherungslösung, die sich durch hohe Renditechancen auszeichnet, bietet **YoungStar Invest**, eine fondsgebundene Lebensversicherung. „Wir beobachten in den letzten Monaten einen Anstieg bei der Nachfrage nach Kindervorsorgeprodukten. Die mediale Diskussion rund um das Pensionskonto und die spätere Versorgung im Ruhestand sind ist ein Grund dafür“, so **Mag. Harald Riener**, Vorstandsdirektor Donau Versicherung. Sein Rat: „Nicht warten, früh starten!“

Das Kinderprodukt **CleVestino** der **Helvetia** zeichnet sich vor allem durch Flexibilität bei gleichzeitiger Absicherung aus. Neben gemanagten Portfolios und Einzelfonds wird auch die spezielle Ausprägung von Garantiefonds angeboten. Bei der Wahl von Garantiefonds können auch Teilabläufer vereinbart werden, und zusätzlich sind Entnahmen bereits ab dem fünften Jahr kostenlos möglich. Ebenso können zu jedem Monatsersten Zuzahlungen getätigt werden. „Wir als Helve-

tia sehen eine steigende Tendenz im Bereich Kindervorsorge“, bestätigt auch **DI Heinrich Plametzberger**, Leitung Aktuariat & Produktmanagement Leben. „Es wird immer moderner, beispielsweise dem Patenkind zur Taufe eine Vorsorge zur Ausbildung, für den Führerschein oder für die eigenen Wohnung zu schenken. Derzeit bieten wir eine fondsgebundene Produktlösung mit Absicherungsmöglichkeiten. Es gibt allerdings durchaus Überlegungen, auch ein klassisches Kinderprodukt auf den Markt zu bringen.“

Auch **Christian Hösch** von der **Zurich** bestätigt den Trend: „Die Zurich Junior Edition ist ein ideales Geschenk von Eltern, Großeltern oder TaufpatInnen für den Start ins Leben eines Kindes. Je nach Laufzeit bietet das so Gesparte ein gutes Polster für das erste Auto, die ersten vier Wände oder das Studium. Natürlich kann die Junior Edition auch der erste Schritt in Richtung Pensionsvorsorge sein – damit kann man schließlich nicht früh genug beginnen.“ Mit dem Produkt **Zurich Junior Edition** haben die Schweizer eine Kindervorsorge in Form einer fondsgebundenen Lebensversicherung im Angebot. Die Kunden sparen die Kapitalertragsteuer, die bei einem Sparbuch fällig wird, und genießen zudem noch ein hohes Maß an Sicherheit. Die **Prämienzahldauer ist von der Vertragslaufzeit entkoppelt** – man kann also beispielsweise nur in einem Zeitraum von zehn Jahren sparen, dem Begünstigten wird das Geld jedoch erst beispielsweise mit dem 18. Lebensjahr ausgezahlt. Möglich ist die Junior Edition bei den fondsgebundenen Produkten Zurich Vario Invest und Zurich Prime Invest.

Auch die **Generali** bietet eine ganze Reihe von Vorsorgeprodukten für Kinder und Jugendliche. Die **Generali Startvorsorge**



Die Vorsorge kann nicht früh genug beginnen.

ist eine spezielle Form der klassischen Lebensversicherung, mit der für Kinder ein entsprechendes Startkapital angespart wird. Die Generali Startvorsorge ist auch ein Bestandteil des Bündelproduktes **Generali KIDS Care**. Dieses Vorsorgepaket kann für das Kind bis zum 15. Geburtstag abgeschlossen werden und besteht aus den drei Bausteinen Gesundheitsvorsorge, Unfallschutz und finanzielle Vorsorge. Renate Schönwetter, Leiterin Produktmanagement Leben/FDL, empfiehlt darüber hinaus noch weitere, nicht spezifisch nur für Kinder entwickelte Produkte, etwa die **staatlich geförderte Zukunftsvorsorge**, eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** oder die **klassische Lebensversicherung**. Auch der **Generali Life Plan**, eine fondsgebundene Lebensversicherung, sollte als Anlage für Kinder in Betracht gezogen werden.

Start ins Leben ist das Kindervorsorge-

produkt der **Wiener Städtischen**. „Mit ‚Start ins Leben‘ für Kinder und ‚Easy Future‘ für Studierende und junge Leute bieten wir maßgeschneiderte und günstige Vorsorgemodelle“, erläutert Dr. Ralph Müller, Vertriebsvorstand Wiener Städtische. „Junge Menschen werden sich der Bedeutung von zusätzlicher privater Vorsorge immer stärker bewusst. Und dabei zählt vor allem eines: eine lange Laufzeit. Ein Drittel unserer Vorsorge-KundInnen ist jünger als 30 Jahre.“

Wüstenrot hat für junge Kunden eine große Auswahl unterschiedlicher Produkte, die ab 20 Euro im Monat eine Vielzahl von Vorsorgelösungen für verschiedene Altersgruppen und unterschiedliche Bedürfnisse bieten. Die Versicherungspolizen **Junior-Polize**, **Ausbildungsvorsorge** und **Hochzeitsvorsorge** sichern Kinder und Jugendliche sowohl für den Er- als auch für den Ablebensfall ab. Dazu gibt es

natürlich den klassischen Bausparvertrag, der für junge Leute bis 26 eine besonders attraktive Verzinsung bietet.

Ein **Feature**, das mittlerweile **alle Versicherungsunternehmen** bieten: Im Fall des Ablebens des versicherten Versorgers – also etwa die Eltern oder Paten – vor Vertragsende übernimmt der Versicherer die weitere Prämienzahlung. ■



Interessante Produkte um für die Enkel rechtzeitig anzusparen.

Denk
PUNKTE
SAMMELN zahlt
Sich AUS.

www.uniqa.at

MaklerService

Der SteffShop ist das neue **UNIQA Bonuspunkteprogramm** für Makler – Top-Angebote sowie exklusive Golf- und Skitage mit Stephan Eberharter.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen



„Ein gut bestelltes Feld“

Rüdiger R. Burchardi hatte seit 2003 maßgeblichen Einfluss auf die Geschicke der Dialog Versicherung. Nun übergab er an seinen Nachfolger Oliver Brüß, der ein Unternehmen auf Erfolgskurs übernimmt.

Als Maklerversicherer ist die Dialog einer der größten Ablebensversicherer am deutschen und österreichischen Markt.

Seit mehr als zehn Jahren stand **Rüdiger R. Burchardi** an der Spitze des Unternehmens und schrieb einen großen Teil der Erfolgsgeschichte des Versicherers mit. Ende September tritt der langjährige Vorstandssprecher seinen wohlverdienten Ruhestand an. Sein Nachfolger ist **Oliver Brüß**, der zukünftig das Ressort Vertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit leiten wird.

Burchardi blickt auf 45 Jahre in der Versicherungsbranche zurück. 18 Jahre davon

war er im Generali-Konzern, wo er eine Reihe von Leitungspositionen innehatte. 2003 stieg er schließlich als Vertriebsvorstand bei der Dialog ein. Innerhalb kürzester Zeit formte er das Unternehmen von einem reinen Ablebensversicherer zu einem **Spezialversicherer für biometrische Risiken** um.

Innerhalb der elf Jahre seiner Tätigkeit entwickelte sich die Dialog so zu einem der **führenden Maklerversicherer** in Deutschland und Österreich. Die Beitragseinnahmen verdoppelten sich von 123,8 auf 243,7 Millionen Euro, der Marktanteil in der Ablebensversicherung stieg von 2,3 auf derzeit 8,2 Prozent. Ein Erfolg, der nicht zuletzt der von Burchardi aufgebauten Vertriebs- und Marketingorganisation zu verdanken ist. So wuchs die Zahl der Vertriebspartner von 3.000 auf über 15.000, davon 4.000 in Österreich.

Bei einer **Pressekonzferenz in Wien** ergriff Burchardi die Gelegenheit, sich nicht nur bei seinen engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu bedanken, er hob auch die besondere Bedeutung der **österreichischen Vertriebspartner** hervor, die maßgeblich dazu beigetragen haben, dass das Unternehmen so wachsen konnte. Sein Nachfolger Oliver Brüß verfügt ebenfalls über langjährige Versicherungserfahrung, unter anderem im Maklervertrieb: Seit 2005 war er für die deutsche Generali-Gruppe, zuletzt auf verschiedenen Vorstandspositionen, tätig. Brüß ist bereits am 1. August 2014 bei der Dialog als Vorstand eingetreten. „Ich übernehme ein gut bestelltes Feld“, so der neue

Vorstandssprecher. „Die Arbeit von Rüdiger R. Burchardi ist eine hervorragende Basis für weiteres Wachstum.“

Besondere Herausforderungen bestün-

Burchardi blickt auf 45 Jahre in der Versicherungsbranche zurück. 18 Jahre davon war er im Generali-Konzern, wo er eine Reihe von Leitungspositionen innehatte. 2003 stieg er schließlich als Vertriebsvorstand bei der Dialog ein. Innerhalb kürzester Zeit formte er das Unternehmen von einem reinen Ablebensversicherer zu einem Spezialversicherer für biometrische Risiken um.

den in den vielen **regulatorischen Eingriffen**, die speziell den Maklermarkt trafen und besondere Anstrengungen der Unternehmen erforderten. „Mit der Ausrichtung als biometrischer Spezialversicherer und **reiner Maklerversicherer**, den innovativen Services und dem wachsenden Bedarf an biometrischer Absicherung in der Bevölkerung sehe ich die Dialog für die Zukunft bestens gerüstet.“ Brüß betonte dabei die wichtige Rolle, **die der österreichische Markt für die Dialog spielt**. Österreich hat zwar nur ein Zehntel der Einwohner von Deutschland, dennoch werden hier 40 Prozent des Gesamtumsatzes des Unternehmens erwirtschaftet. Brüß freut sich jedenfalls auf seine neue Aufgabe: „Die Zuwächse des vergangenen Jahres – 9,7 Prozent Wachstum auf 76,03 Millionen Euro im laufenden Beitrag – zeigen die Richtung an, in die wir in den nächsten Jahren wollen. Die außerordentlich positive Entwicklung im ersten Halbjahr 2014 gibt zu großem Optimismus Anlass.“



Rüdiger R. Burchardi tritt in den Ruhestand. Oliver Brüß will die Erfolgsgeschichte weiterschreiben.

„Sicherster Motorradfahrer“

Marco Pöllinger gewinnt Geschicklichkeitsbewerb von HDI und ÖAMTC.

Vor Kurzem wurde im ÖAMTC-Fahrtechnikzentrum Saalfelden/Brandlhof „Österreichs sicherster Motorradfahrer“ gekürt. Beim spannenden Finale des Geschicklichkeitsbewerbs setzte sich **Marco Pöllinger aus Tauplitz** gegen 48 weitere Finalisten durch. Der 32-jährige Steirer gewann damit den Hauptpreis: eine **Honda CB1000R**. Nur knapp dahinter platzierte sich Ernst Rosenberger aus Zell am See, der als Zweitbesten eine iXS-Motorradbekleidung im Wert von 1.000 Euro mit nach Hause nimmt. Den dritten Platz eroberte Walter Müller aus der Hinterbrühl, der ein Set Michelin-Motorradreifen nach Wahl erhält.

Darüber hinaus gab's für die Plätze 4 bis 10 Gutscheine für ÖAMTC-Fahrtechnik-

Motorradtrainings. Die besten 10 erhielten zusätzlich Shell-V-Power-Gutscheine im Wert von 100 (Platz 1–3) bzw. 50 Euro (Platz 4–10).

„Es ist sehr erfreulich, dass unsere gemeinsame Initiative so gut angenommen wurde“, freut sich **Wolfgang Kaiser**. Der Marketingleiter von HDI ist davon überzeugt, dass so mehr Bewusstsein für aktives, sicheres Fahrverhalten geschaffen werden konnte.

Mit dem Beginn der Motorradsaison **starteten ÖAMTC Fahrtechnik und HDI Versicherung** in Kooperation mit **Shell, Michelin und Honda** den Bewerb „Österreichs sicherster Motorradfahrer“. Dabei ging es um Geschicklichkeit und um die Beherrschung des eigenen Fahrzeugs,

nicht um Geschwindigkeit. Bis zum Sommer konnte jeder Teilnehmer eines Motorrad-Warm-ups im Rahmen des Trainings zwei Bewerbsstationen fahren. Genau 1.298 Biker nahmen am Bewerb teil. Die 50 Besten waren zum Finale eingeladen. ■



Freude über die Honda beim Sieger und bei der HDI über die so breite Resonanz!

Die neue mobile Berechnungsplattform:
www.tarifrechner-ruv.at

Profis für Profis

Der Risikobaukasten für KMUs

Komplexe Dinge einfach machen – mit den Speziallösungen für Firmenkunden von R+V:
Garantie & Kredit • Betriebs- und Produkthaftpflicht • Vermögensschadenhaftpflicht • Transport • Tier • Technische Versicherung

VIG: Spitzengewinn und Verfassungsklage

Um ein Plus von nicht weniger als 41,4 Prozent auf 290,9 Mio. Euro wuchs der Gewinn (vor Steuern) der Vienna Insurance Group im 1. Halbjahr 2014 – trotz des schwierigen Marktumfeldes, Wertberichtigungen und Wechselkursschwankungen. VIG-Generaldirektor Peter Hagen zeigt sich zufrieden: „Die starken CEE-Ergebnisse tragen zur guten Entwicklung des Konzerns zu 55 Prozent bei. Auch die in Rumänien gesetzten Maßnahmen zeigen erste positive Wirkungen. Mit der neuerlichen Bestätigung unseres A+-Ratings mit stabilem Ausblick durch Standard & Poor's wird darüber hinaus die Finanzkraft der Vienna Insurance Group unterstrichen.“

Die **Prämien** entwickelten sich stabil auf rund 5 Mrd. Euro, wechsellkursbereinigt wurde sogar ein Plus von 1 Prozent erzielt. Das **Finanzergebnis** des Konzerns lag bei 551,6 Mio. Euro. Die Kapitalanlagen der Vienna Insurance Group (einschließlich der liquiden Mittel) erreichten etwa 30,5 Mrd. Euro.

Die **Combined Ratio** wurde um 2,7 Prozentpunkte auf 97,1 Prozent gesenkt. Diese deutliche Verbesserung gelang der VIG trotz fortgesetzt konservativer Reserverungspolitik für das Italiengeschäft der **Donau Versicherung** sowie der Belastung durch Unwetterschäden, insbesondere in

Österreich, Serbien und Bosnien-Herzegowina.

Senkung der Verwaltungskosten

Durch **zielorientiertes Kostenmanagement** senkte die VIG die Verwaltungskosten des Konzerns im 1. Halbjahr 2014 um 4,2 Prozent. Seit dem Jahr 2008 konnte der Verwaltungsaufwand durch laufende Maßnahmen um rund ein Fünftel verringert werden. Im selben Zeitraum stiegen die abgegrenzten Nettoprämien um rund 25 Prozent. „Wir fahren kein explizites Sparprogramm, aber wir schauen laufend und konsequent auf unsere Kosten“, so Hagen.

Sehr erfreut zeigt man sich im Wiener Ringturm über die Performance in den CEE-Märkten. „Mittel- und Osteuropa wird heute unterschätzt und zu negativ geschil-

Wir fahren kein explizites Sparprogramm, aber wir schauen laufend und konsequent auf unsere Kosten.

dert, das stimmt aber nicht“, so Peter Hagen. So wurde beispielsweise in der **Slowakei, in Polen und in den übrigen Märkten der Gewinn** (vor Steuern) erneut erhöht. Auch die rumänischen Konzerngesellschaften konnten einen positiven Gewinnbeitrag leisten.



Peter Hagen: „CEE-Märkte werden unterschätzt.“

Im Segment **Schaden/Unfallversicherung** zeigten viele Konzerngesellschaften eine starke Prämienentwicklung: In Österreich beispielsweise erwirtschaftete die **Wiener Städtische** ein Plus von 3,1 Prozent, in der Slowakei wuchs die **Komunálna** um 6 Prozent, und in Serbien legte die **Wiener Städtische Osiguranje** sogar um 23,4 Prozent zu.

Wachstum in der LV

Im Segment **Lebensversicherung** wuchsen die Prämien leicht um 0,5 Prozent auf 2,2 Mrd. Euro. Währungsbereinigt betrug das Prämienwachstum in diesem Segment 2 Prozent. Deutliche Zuwächse wurden in der Tschechischen Republik – trotz negativer Währungseffekte +8,3 Prozent – und in der Slowakei mit 4,4 Prozent erzielt.

„Absurder Untreue-Paragraf“

Die VIG hält 90 Mio. Euro an Hypo-Anleihen, rund die Hälfte entfällt auf Nachrangpapiere mit Kärntner Landeshaftung, die als Folge des jüngst beschlossenen Sondergesetzes in **Sachen Hypo Alpe Adria** nicht zurückgezahlt werden. Eine Beschwerde vor dem Verfassungsgerichtshof werde demnächst dagegen eingebracht, betonte Hagen: „Wir müssen diese Beschwerde einbringen, denn Österreich hat den absurdesten Untreue-Paragrafen, nach dem uns jeder Kunde oder der Staatsanwalt anzeigen könnten, wenn wir die Beschwerde nicht einbringen.“ Die Erfolgsaussichten des Gangs vor Gericht schätzt Hagen auf weit mehr als 50 Prozent ein. ■

Sensationeller Zuwachs in der Rentenversicherung

Neuregelung beim Einmalerlag vom Markt bestens aufgenommen.

Der Bedarf an ergänzender **privater Pensionsvorsorge** und die entsprechend verstärkte Nachfrage spiegeln sich ganz deutlich in der Zuwachsrate der Rentenversicherung im 1. Halbjahr 2014 in Österreich wider. Die Versicherungsbranche verzeichnet in diesem Segment eine Steigerung im Prämienvolumen von 487 Mio. auf 711 Mio. Euro, das sind 46 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Den größten Anteil daran hatte der **Prämienanstieg im Einmalerlagsgeschäft**. Die österreichischen Lebensversicherungen weisen in der Rentenversicherung im Einmalerlag im 1. Halbjahr 2014 367 Mio. Euro an Prämien aus, was gegenüber den 155 Mio. Euro im 1. Halbjahr 2013 einen Anstieg um 137 Prozent bedeutet.

„Dass die gesetzliche Mindestlaufzeit bei Einmalerlägen in der Lebensversicherung für über Fünfzigjährige mit 1. März 2014 wieder auf zehn Jahre reduziert wurde, war die absolut richtige politische Weichenstellung“, kommentiert **DI Manfred**

Rapf, Vorsitzender der Sektion Lebensversicherung im österreichischen Versicherungsverband VVO, den enormen Zuwachs im 1. Halbjahr 2014. „Diese Neuregelung hat vor allem den Wunsch vieler älterer Versicherungsnehmer nach mehr Flexibilität vor ihrem Pensionsantritt erfüllt. 15 Jahre Laufzeit für eine Lebensversicherung mit Einmalerlag ist vielen über Fünfzigjährigen viel zu lang gewesen. Ich gehe davon aus, dass dieser Trend der verstärkten Nachfrage **bis Jahresende anhalten wird**, da viele Österreicherinnen und Österreicher ihre Pensionskontonachricht noch gar nicht erhalten haben, womit auch die Notwendigkeit ergänzender Vorsorge zur staatlichen Pension erst richtig bewusst gemacht wird“, ergänzt **Rapf**.

Garantierte lebenslange Pension

Die Rentenversicherung mit ihren rund eine Million Verträgen ist in Österreich einer der Durchführungswege in der

klassischen Lebensversicherung. Sie sichert dem Versicherungsnehmer eine lebenslange Pension mit garantierter Verzinsung und ermöglicht selbst im Fall des Ablebens die Absicherung der Erben über Hinterbliebenenrente oder Kapitalrückgewähr. ■



Manfred Rapf: „Der Markt hat auf die Neuregelung beim Einmalerlag umfassend reagiert.“

Mediclass mit Generali

Rund 100.000 Generali-Kunden mit einer Krankenzusatzversicherung können ab sofort bei Mediclass direkt abrechnen.

Mediclass, das größte Ärztezentrum Österreichs, kooperiert ab sofort auch mit der **Generali Versicherung AG**. Christoph **Sauermann, Geschäftsführer von Mediclass**: „Wir freuen uns über das große Vertrauen eines der wichtigsten heimischen Versicherungsunternehmen. Die rund 100.000 Generali-Kunden mit einer privaten Krankenzusatzversicherung werden begeistert sein werden.“ Denn Mediclass übernimmt die komplette Administration mit der gesetzlichen Krankenkasse

und rechnet die erbrachten Leistungen direkt mit der Generali Versicherung ab.

In der Regel sind Rechnungen von Privat- und Wahlärzten zur Gänze vor Ort zu begleichen und müssen danach vom Patienten sowohl beim gesetzlichen als auch beim privaten Krankenversicherer eingereicht werden. Bei Mediclass geht das in einem Schritt. Zu bezahlen ist ausschließlich die Rechnung in Höhe des Kassentarifs, dessen Rückerstattung Mediclass für

den Patienten beantragt. Den Privatanteil rechnet Mediclass direkt mit der Generali Versicherung ab. **Dr. Peter Thirring, Vorstandsvorsitzender der Generali Gruppe Österreich**: „Der doppelte Vorteil für unsere Versicherten hat uns von der Servicequalität von Mediclass überzeugt. Kunden mit einer privaten Krankenzusatzversicherung haben damit eine um 80 Prozent geringere Zahlungsvorleistung als bei einem anderen Privatarzt und gleichzeitig umfassenden Service bei der Abrechnung.“ ■

Die „Europäische“ bringt neue Jahresversicherungen

Seit Juni dieses Jahres ist Mag. Wolfgang Lackner Vorstandsvorsitzender der Europäischen Reiseversicherung AG. Im VM-Gespräch betont er die Offensive bei Jahresversicherungen. In diesen Tagen startet die Präsentation neuer Produkte.

Wir schließen mit unseren Innovationen bei den Jahresreiseversicherungen eine Produktlücke und präsentieren ab Ende September sehr attraktive Angebote“, skizziert Lackner die **herbstliche Marktoffensive**. Die Hauptzielgruppe der neuen Jahres-Geschäftsreiseversicherung sind die kleineren KMU mit bis zu 60 Mitarbeitern und maximal 750 Reisetagen pro Jahr. Der Pauschaltarif verzichtet auf die namentliche Nennung betroffener Mitarbeiter und erleichtert somit die Administration.

„Aufgrund gesetzlicher Regelungen besteht eine weitreichende Haftung des Dienstgebers für seine Dienstnehmer während Geschäftsreisen. Diese Haftung erstreckt sich vom Krankenversicherungsschutz im Ausland über die Fürsorgepflicht für den Heimtransport bis zur Haftung für Privatgegenstände des Dienstnehmers“, **unterstreicht Lackner** und hegt die Vermutung, dass die daraus resultierenden Risiken vor allem von kleineren Unternehmen unterschätzt werden.

Deshalb bietet die „Europäische“ dazu ein **attraktives Rahmenpaket:**

- Versichert sind alle Geschäftsreisen innerhalb eines Jahres
- Der Schutz gilt während der gesamten Geschäftsreise, auch bei Freizeitaktivitäten
- Preisvorteil gegenüber Einzelabschlüssen
- **Weltweiter** Versicherungsschutz
- Hohe Versicherungssummen, **keine Selbstbehalte**
- Geleistete Prämienzahlungen zugunsten

der Mitarbeiter können als steuermindernde Betriebsausgaben geltend gemacht werden.

- Der Vertrag gilt für **sämtliche Geschäftsreisen aller Mitarbeiter mit jährlicher Prämienzahlung**

Die Krise des Jahres 2009 war bei den Geschäftsreisen schon deutlich überwunden, jetzt wird aber wieder mehr gespart. Dennoch: Die Quote der Reisen mit einer Reiseversicherung steigt weiterhin an, könnte aber naturgemäß höher sein.

Ein analoges Produkt wird auch für Private als „**Jahres-Reiseversicherung**“ angeboten, das ebenfalls umfangreiche Zusatzpakete beinhaltet und vor allem den neuen familienpolitischen Trends – etwa Patchwork-Familie – im Deckungsumfang Rechnung trägt.

Lackner sieht die **Jahres-Reiseversicherungen** als guten Einstieg für Versicherungsmakler, wenn sie Unternehmen oder Private auf umfassenden Versicherungsschutz hinweisen wollen. „Rund zehn Prozent unseres Prämienvolumens stammen bereits aus dem Maklergeschäft, und die Tendenz ist steigend. Dieser Vertriebsweg ist für die Europäische von wachsender Bedeutung“, betont Lackner, nicht ohne auf die attraktiven Courtagesätze rund um die Reiseversicherung bei seinem Institut hinzuweisen. Er schätze an den Maklern vor allem die **hohe Beratungsqualität und die Professionalität** in der Vermittlung.

Zur Tourismusentwicklung insgesamt gibt

sich Lackner verhalten optimistisch. „Die Krise des Jahres 2009 war bei den Geschäftsreisen schon deutlich überwunden, jetzt wird aber wieder mehr gespart.“ Dennoch: **Die Quote der Reisen mit einer Reiseversicherung** steigt weiterhin an, könnte aber naturgemäß höher sein. Die Sommersaison sei gut verlaufen, das relativ schlechte Wetter habe das Outgoing-Reisegeschehen durchaus beflügelt.

Die Europäische Reiseversicherung rechnet für das Geschäftsjahr 2014 **in allen Geschäftsbereichen mit einem leichten Plus**. Der Trend zu einer Reiseversicherung halte längerfristig an, denn es steige das Bewusstsein „für die vielfältigen Risiken im Reisegeschehen“, so Lackner.

Das technische Ergebnis werde gut ausfallen, in der Schadensentwicklung sei ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen. „Wir sind als Gesellschaft auf der Eigenkapitalseite sehr solide aufgestellt und auch im Hinblick auf Solvency II bestens gerüstet“, so der neue **Chef der Europäischen in Österreich**. ■



Wolfgang Lackner: „Mit sehr attraktiven Jahres – Reiseversicherungen tragen wir einem Markttrend Rechnung.“

BU: Führende Versicherer starten Transparenzoffensive

Die Versicherungsgesellschaften Donau, Gothaer, HDI-Leben, Wiener Städtische, WWK und Zurich unterstützen das Berechnungs-, Vergleichs- und Analyseportal für Berufsunfähigkeits-tarife „LV-Online.at“. Das unabhängige Analysehaus Morgen & Morgen initiiert das Portal und etabliert es in Kooperation mit Courtage Control Consulting in Österreich.

Der BU-Markt in Österreich hat sich in den letzten 15 Jahren sehr langsam entwickelt.

Waren es in der Vergangenheit im wesentlichen vier Versicherungsunternehmen, die in der BU dominiert haben, ist mittlerweile **spürbar Bewegung in den Markt gekommen** – man kann durchaus von einer wahren Aufbruchstimmung sprechen. Leider betrifft das vorerst nur die Versicherungsunternehmen, die Vermittler folgen diesem Trend noch nicht. Die Berufsunfähigkeit (BU) als existenz-

Dies ändert sich jetzt: Mit dem neuen Vergleichs- und Analyseportal für Vermittler „**LVOnline.at**“ können Vermittler die BU-Tarife der teilnehmenden Gesellschaften online für den individuellen Kunden vollständig transparent berechnen, vergleichen und analysieren. Dies ist wichtig, da sich die Tarife sowohl in den Bedingungen als auch im Preis je nach Beruf, Laufzeit des Vertrags, Eintrittsalter und Beitragshöhe drastisch unterscheiden.

Rating ermöglicht Qualitätsvergleich

Die Versicherer stellen sich zusätzlich einem weiteren Qualitätskriterium: der Beurteilung durch das externe **Analysehaus Morgen & Morgen** im BURating. Dieses Rating analysiert und beurteilt die BU-Tarife im Hinblick auf Qualität der Bedingungen, BU-Kompetenz der Anbieter, der Transparenz und der Antragsfragen und verdichtet diese Informationen zu einem Rating mit vier Teilratings. Alle teilnehmenden Versicherer verpflichten sich, die erforderlichen **Informationen dem Portal gegenüber offenzulegen**, damit die Vermittler und damit die Konsumenten stets auf aktu-

ellste Informationen zugreifen können. Die Vertraulichkeit der versicherungs-internen Informationen und Kalkulationen garantiert hierbei das unabhängige Analysehaus.

Es zeichnet sich mittlerweile eine starke Sogwirkung durch die Unterstützung der „Transparenzpioniere“ ab: Fünf weitere Versicherer haben ihr ausdrückliches Interesse bekundet, sich ebenfalls in „LV-Online.at“ integrieren zu lassen. „Und BU ist erst der Anfang, viele Versicherer und Makler drängen bereits jetzt darauf, weitere Sparten mit aufzunehmen, **beispielsweise die Erlebens- und Ablebensversicherungen** sowie die fondsgebundenen Tarife“, freut sich **Christian Brandstätter**, Geschäftsführer von Courtage Control, der mit seiner Firma exklusiv die Organisation und Koordination in Österreich übernommen hat. Der Schwerpunkt des Vertriebs liegt bei „LV-Online.at“ auf Großkunden. Auch einzelne Makler können sich **über Courtage Control** lizenzieren. Die Einzellizenz für das BU-Modul liegt bei 15 Euro pro Monat; die Vollversion mit den anderen Sparten wird später etwa 49 Euro pro Monat kosten. **Für Großkunden werden individuelle Vereinbarungen getroffen.** ■



Christian Brandstätter: „Ein wichtiger Schritt, die BU auch für Makler transparent zu machen.“

bedrohendes Risiko wird vielen Menschen jetzt bewusster. Gleichzeitig sehen sich aber die Versicherungsgesellschaften mit dem Vorwurf der mangelnden Transparenz konfrontiert. Denn es ist bisher für Makler wie für Konsumenten sehr schwierig, vor der Entscheidung für die adäquate Absicherung auf **eine fundierte, neutrale und qualitativ hochwertige Informationsbasis** und Entscheidungsgrundlage zuzugreifen.

INFO

Courtage Control Consulting GmbH (CCC) bietet auf dem österreichischen Markt auf OMDS (Österreichischer Makler Datensatz) basierende Dienste zur Optimierung der Geschäftsprozesse im Bereich Bestands- und Provisionscontrolling an.

Allianz mit erfolgreichem Stand zur Halbzeit

Die Allianz Gruppe in Österreich kann auf ein erfreuliches erstes Halbjahr 2014 zurückblicken. Prämienvolumen und Ergebnis haben sich neuerlich verbessert. Die Gesellschaft forciert die Diversifizierung der Altersvorsorgesysteme.

In der **Schaden- und Unfallversicherung** legten die abgegrenzten Bruttoprämien um 1,6 Prozent auf 454,2 Millionen Euro zu. Besonders positiv verlief die Entwicklung in der **Unfallversicherung**, wo die Prämieinnahmen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 5,5 Prozent anstiegen. In der Krankenversicherung wurde die positive Entwicklung der letzten Jahre prolongiert: Die Prämien nahmen um 6,3 Prozent auf 29,7 Millionen Euro zu. Auch in der **Lebensversicherung** konnte die Allianz die Prämieinnahmen steigern: Diese legten von 201,0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2013 um 2,3 Prozent auf 205,6 Millionen Euro zu. „Auch im Niedrigzinsumfeld erweist sich die Lebensversicherung als attraktives Instrument für die private Vorsorge“, unterstreicht **Dr. Wolfram Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz Gruppe in Österreich**. Über alle Geschäftsbereiche gerechnet stiegen die abgegrenzten Bruttoprämieinnahmen

auf 689,5 (676,2) Millionen Euro. Das bedeutet im Vorjahresvergleich **ein Plus von 2 Prozent**.

Mehr Auszahlungen an Kunden

Getrieben durch Großschäden erhöhten sich die Aufwendungen für Versicherungsfälle in der Schaden- und Unfallversicherung vor Rückversicherung um 3,1 Prozent auf 326,1 Millionen Euro. Die Aufwendungen für **Versicherungsfälle in der Krankenversicherung** beliefen sich auf 18,5 Millionen Euro und stiegen damit im Jahresabstand um 12,1 Prozent. In der Lebensversicherung gingen die Aufwendungen für Versicherungsfälle **um 3,8 Prozent zurück**, und zwar auf 149,4 (155,3) Millionen Euro. Die Aufwendungen lagen über alle Geschäftsbereiche gerechnet um 1,2 Prozent über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres: „Im ersten Halbjahr 2014 haben wir Leistungen in der Höhe von insgesamt 494,1 Millionen Euro für unsere Kunden erbracht“, so Littich.

Ergebnis gesteigert

Bedingt durch den Rückgang bei Schäden aus Naturgefahren verbesserte sich das versicherungstechnische Ergebnis im Vorjahresvergleich um 58,6 Prozent von 29,2 Millionen Euro auf 46,2 Millionen Euro. **Die Combined Ratio sank** deutlich und ist mit 93,9 (2013: 97,7) Prozent auf einem sehr guten Niveau. Das Investmentergebnis konnte deutlich zulegen: von 96,1 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2013 um 10,4 Prozent auf aktuell 106,1 Millionen Euro. Insgesamt konnte die Allianz ihr Ergebnis der **gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) steigern**: Es legte um 26,5 Prozent auf 66,4 (52,5) Millionen Euro zu.



Wolfram Littich: „Pensionsvorsorge in Eigenverantwortung.“

Ausbau der Pensionsvorsorge

Für die kommenden Monate erwartet Littich die Fortsetzung des laufenden Wachstumskurses auf der Prämienseite. Um sich auf kommende fiskalische und demografische Herausforderungen einzustellen, sei auch hierzulande eine stärkere Diversifizierung der Altersvorsorgesysteme notwendig: Österreich ist das einzige Land in Europa – mit Ausnahme der ehemaligen Warschauer-Pakt-Staaten –, in dem das durchschnittliche reale Pensionsantrittsalter unter 60 Jahren liegt. „Das Umlagesystem bietet zwar eine gute Grundversorgung, aber steigende Lebenserwartung und Staatsverschuldung werden zu weiteren Leistungskürzungen in der ersten Säule führen. **Eine Vorsorge für Berufsunfähigkeit, Hinterbliebene, Alter und Pflege** muss in Eigenverantwortung finanziert werden“, so Littich. ■



Zweite und dritte Säule der Eigenvorsorge stärker im Fokus.

NV rüstet Maklernet auf

Makler können jetzt online Offerte zum Wohnenplus berechnen.

Die **Niederösterreichische Versicherung AG** hat ihr im Vorjahr aktualisiertes Vertriebspartnerportal (<https://maklernet.noever.at>) weiter ausgebaut. Den Nutzern steht nun neben der einfachen Kalkulation ein **Offert-Programm zur Verfügung**, das es ermöglicht, Offerte vor Ort zu erstellen und zur weiteren Bearbeitung sicher abzuspeichern. Die Prüfung und Verarbeitung der Anträge erfolgt anschließend durch die NV. Der Weg vom **Offert zur fertigen Police** wird damit **enorm verkürzt**.

Die Benutzeroberfläche ist übersichtlich, zur besseren Verständlichkeit sind zahlreiche Funktionen mit Hilfstexten hinterlegt. In die Testphase des neuen Angebots waren zahlreiche Maklerpart-

ner direkt eingebunden.

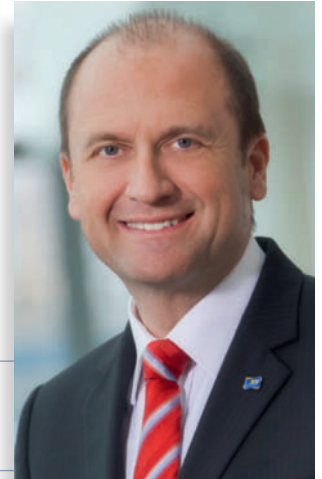
Der Onlinedienst der NV besteht wird monatlich von rund 630 Vertriebspartnern genutzt. Die meistgenutzten Anwendungen sind **Bestands- und Schadenabfragen sowie Prämienberechnungen**. Darüber hinaus stehen über dieses Portal auch Produktinformationen und Bedingungen zum Download zur Verfügung.

„Mit dem Offertprogramm über unser Maklerportal bieten wir unseren Vertriebspartnern nicht nur ein Originalangebot der NV, sondern stellen damit auch eine rasche Polizzierung nach Einreichung des Antrags sicher“, **betont NV-Vorstandsdirektor Mag. Bernhard Lackner**. „Damit haben wir einen weiteren wichtigen Schritt zu

noch mehr Serviceorientierung für unsere Vertriebspartner gesetzt“, so Lackner.

Die Niederösterreichische Versicherung als **führender Regionalversicherer** mit über 40 Kundenbüros in Niederösterreich und

Bernhard Lackner:
„Haben den Weg zur Police deutlich verkürzt.“



Wien beschäftigt rund 600 Mitarbeiter, davon 400 in der Kundenbetreuung. Die NV erwirtschaftet ein Prämienvolumen von rund 280 Mio. Euro und betreut 267.000 Kunden mit etwa 1.208.000 Versicherungsverträgen. ■



In der IT- und Cyber-Welt bedeutet Innovation Sicherheit.

Unsere Cyber-Lösungen geben Ihnen den nötigen Vorsprung.

Ihre Firmendaten sind einem ständig steigenden Risiko ausgesetzt. Seit Markteinführung 1999 in den USA, unterstützen wir unsere Kunden dabei, ihre Cyber-Risiken zu managen. Unsere AIG CyberEdge App informiert Sie in Echtzeit über Datenschutzverletzungen. Außerdem bieten wir Ihnen mit unseren proaktiven Risikominimierungstools einen zusätzlichen Schutz durch Informationen zu Netzwerksicherheit, Schulung und Compliance. Nutzen Sie unsere Expertise als Ergänzung zu Ihrem Know-how, um Ihren Sicherheitsvorsprung auszubauen. Weitere Informationen finden Sie unter www.aig.co.at

AIG Bring on tomorrow

@AIGinsurance



Die Produkte und Dienstleistungen werden von Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen der American International Group, Inc. erbracht und zur Verfügung gestellt und sind nicht automatisch in jedem Land verfügbar. Diese Anzeige dient lediglich zur allgemeinen Information und kann in keinerlei Situation zur Begründung eines Deckungsanspruchs herangezogen werden. Für weitere Informationen, besuchen Sie bitte unsere Website www.aig.co.at

Helvetia überholt den Markt

Mit Gesamtprämieinnahmen von 137,7 Millionen Euro (inklusive Transportversicherungsgeschäft) konnte Helvetia das Geschäftsaufkommen im ersten Halbjahr 2014 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres mit einem Plus von 4,8 Prozent deutlich steigern. Das Schweizer Versicherungsunternehmen behauptete sich in Österreich damit wiederholt besser als der gesamtösterreichische Markt.

Burkhard Gantenbein, CEO Helvetia Versicherungen AG: „Die Erfolge der letzten Jahre und des Halbjahres 2014 bestätigen unsere Strategie und unsere Umsetzungsarbeit. Helvetia ist ein verlässlicher Partner für Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner. Wir sind ein sehr profitables Unternehmen. Mit dem Kauf der Basler haben wir unsere Position am Markt weiter gestärkt und zählen nun zu den zehn größten Versicherern Österreichs.“

Helvetia punktet mit FLV

Das Lebensgeschäft der Helvetia Versicherung weist mit Prämieinnahmen von 52,3 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2014 einen sehr erfreulichen **Zuwachs von über 13 Prozent auf**. Diese Steigerung hebt sich deutlich vom Markt ab, der im ersten Halbjahr lediglich ein Plus von 2,2 Prozent erzielen konnte. Laut Gantenbein ist der abermals starke Anstieg im Bereich

Auch **das Schaden-Unfall-Geschäft** ist für die Helvetia Versicherungen AG erfreulich verlaufen. Exklusive Transportversicherung ist ein Wachstum um 2,2 Prozent zu verzeichnen. In der Transportversicherung wurden im ersten Halbjahr profitabilitätsorientierte Trennungen von Großverbindungen vollzogen, und daraus resultiert ein Rückgang im Prämienaufkommen. Trotzdem kann auch bei Schaden-Unfall inklusive Transportversicherung im ersten Halbjahr 2014 ein Wachstum um 0,3 Prozent auf 85,4 Millionen Euro gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres verzeichnet werden.

Das Ausbleiben von **Unwetter- und Großschäden sowie eine sehr erfreuliche Entwicklung in den Basisschäden** führen für die Helvetia Versicherungen AG zur guten Combined Ratio von 98,3 Prozent exklusive Transportversicherung bzw. 97,8 Prozent inklusive Transportversicherung (IFRS netto).



Burkhard Gantenbein: „Boom bei der fondsgebundenen LV.“

sam mit der Nationale Suisse eine einzigartige Versicherungsgruppe mit guten Erfolgsaussichten zu formieren.“

Das starke Halbjahresergebnis 2014 unterstreicht die erfolgreiche Entwicklung der Helvetia Gruppe. Ertragsorientiertes Wachstum und eine solide Kapitalausstattung bilden das beste Fundament, um gemeinsam mit der Nationale Suisse eine einzigartige Versicherungsgruppe mit guten Erfolgsaussichten zu formieren.

Leben das Ergebnis der **Fokussierung der Helvetia auf die fondsgebundene Lebensversicherung (FLV)**. So kann die Helvetia im ersten Halbjahr 2014 in der FLV einen Zuwachs von 25,5 Prozent auf 13,1 Millionen Euro verzeichnen.

Gruppe steigert Gewinn

Die Helvetia Gruppe steigerte im ersten Halbjahr 2014 ihren Gewinn um 9,8 Prozent auf 196,9 Millionen CHF. Das Geschäftsvolumen wuchs um 1,3 Prozent (in Originalwährung) auf 4.821,7 Millionen CHF. Der Prozess zum Schulterchluss mit Nationale Suisse verläuft nach Plan. Stefan Loacker, CEO der Helvetia Gruppe, freut sich über den Halbjahresabschluss 2014: „Das starke Halbjahresergebnis 2014 unterstreicht die erfolgreiche Entwicklung der Helvetia Gruppe. Ertragsorientiertes Wachstum und eine **solide Kapitalausstattung bilden das beste Fundament**, um gemein-

sam mit der Nationale Suisse eine einzigartige Versicherungsgruppe mit guten Erfolgsaussichten zu formieren.“

Die Helvetia Gruppe ist in mehr als 150 Jahren aus verschiedenen schweizerischen und ausländischen Versicherungsunternehmen zu einer erfolgreichen, europaweit präsenten Versicherungsgruppe gewachsen. Heute verfügt die Helvetia über Niederlassungen in der Schweiz, in Deutschland, Österreich, Spanien, Italien und Frankreich und **organisiert Teile ihrer Investment- und Finanzierungsaktivitäten** über Tochter- und Fondsgesellschaften in Luxemburg und Jersey. Der Hauptsitz der Gruppe befindet sich im **schweizerischen St. Gallen**. Bei einem Geschäftsvolumen von 7,5 Milliarden CHF erzielte die Helvetia im Geschäftsjahr 2013 einen Reingewinn von 363,8 Millionen CHF. ■

Uniqa weiter auf Kurs

Die Uniqa Insurance Group AG (Uniqa Group) erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2014 ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) von 181,4 Millionen Euro (-7,7 Prozent). Bereinigt um den Einmaleffekt aus dem Verkauf der Austria Hotelgruppe im ersten Halbjahr 2013 in der Höhe von 51,1 Millionen Euro stieg das EGT im Vergleich zur Vorjahresperiode jedoch um 24,7 Prozent.

Die verrechneten Prämien – inklusive der Sparanteile der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung – steigerte die Uniqa Group um 2 Prozent auf 3.130,3 Millionen Euro. Die abgegrenzten Prämien im Eigenbehalt (nach IFRS ohne Sparanteile) wuchsen um 6 Prozent auf 2.643,8 Millionen Euro.

Uniqa-CEO Andreas Brandstetter: „Wir sind im ersten Halbjahr 2014 in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld weiter auf Kurs geblieben, sind wieder gewachsen, haben die Kosten gesenkt und die Combined Ratio weiter verbessert. Auch die laufenden Kapitalerträge sind, trotz Abschreibungen auf die Hypo-Alpe-Adria-Anleihen und Niedrigzinsumfeld, leicht gestiegen. Insgesamt hat das dafür gesorgt, dass unser EGT – auf vergleichbarer Basis – deutlich zugelegt hat. Unser Ziel für das Gesamtjahr 2014, das EGT gegenüber 2013 wieder deutlich zu steigern, bleibt aufrecht.“

de Effekte aus abreifenden Lebensversicherungsverträgen im Zusammenhang mit dem bereits 2011 gefassten Beschluss, sich komplett aus dem **deutschen Markt zurückzuziehen** und kein Neugeschäft mehr zu zeichnen.

Die **abgegrenzten Prämien im Eigenbehalt** (nach IFRS exklusive Sparanteile der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung) stiegen deutlich stärker um 6 Prozent auf 2.643,8 Millionen Euro.

Die **Versicherungsleistungen im Eigenbehalt** der Uniqa Group stiegen in den ersten sechs Monaten 2014 um 6,6 Prozent auf 2.142,0 Millionen Euro. Der Zuwachs bei den Leistungen lag damit leicht über dem Niveau der abgegrenzten Prämien.

Die **Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb** abzüglich der erhaltenen Rückversicherungsprovisionen verbesserten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,7 Prozent und gingen auf 638,4 Millionen Euro zurück. Deutlich reduziert wurden die Verwaltungskosten, die um 13,6 Prozent bzw. 28,4 Millionen auf 179,6 Millionen Euro zurückgingen. Demgegenüber steht ein **moderates Wachstum bei den Vertriebskosten** um 4 Prozent auf 458 Millionen Euro.

Die **Combined Ratio** (nach Rückversicherung) verbesserte sich – trotz der Flutschäden in Ost- und Südosteuropa und der leicht gestiegenen Schadenquote – aufgrund der positiven Kostenentwicklung um 1,1 Prozentpunkte auf 98,3 Prozent (1–6/2013: 99,4 Prozent), 2012 lag die Combined Ratio noch bei 101,3 Prozent.

Die **Nettoerträge aus Kapitalanlagen** der Uniqa Group sanken im ersten Halbjahr 2014 um 11,8 Prozent von 408,9 Millionen auf 360,7 Millionen Euro. Im Vergleichs-



Andreas Brandstetter: „Die EGT-Ziele für heuer bleiben aufrecht.“

wert des Vorjahres ist allerdings der Buchgewinn aus dem Abgang der Austria Hotels International Gruppe in Höhe von 51,1 Millionen Euro enthalten.

Der **Kapitalanlagenbestand** der Uniqa Group erhöhte sich zum 30. Juni 2014 gegenüber dem letzten Bilanzstichtag um 1.455,1 Millionen auf 28.838,7 Millionen Euro. Das **Gesamteigenkapital** der Uniqa Group stieg in den ersten sechs Monaten 2014 um 9 Prozent auf 3.041,7 Millionen Euro. Die **Solvabilitätsquote** (Solvency I) im ersten Halbjahr 2014 ist mit 301,8 Prozent weiterhin sehr stark und verbesserte sich gegenüber dem Jahresende um 14,7 Prozentpunkte. Die **Zahl der Mitarbeiter** erhöhte sich aufgrund der Übernahme von Versicherungen in Kroatien und Serbien von 14.353 auf 14.620 (+1,9 Prozent). Davon waren 5.960 Mitarbeiter im Außendienst und 8.660 in der Verwaltung tätig. ■

Die Combined Ratio (nach Rückversicherung) verbesserte sich – trotz der Flutschäden in Ost- und Südosteuropa und der leicht gestiegenen Schadenquote – aufgrund der positiven Kostenentwicklung um 1,1 Prozentpunkte auf 98,3 Prozent (1–6/2013: 99,4 Prozent), 2012 lag die Combined Ratio noch bei 101,3 Prozent.

Konzernkennzahlen

Dämpfend auf das Prämienwachstum wirkte sich vor allem ein deutlicher Prämienrückgang in der fondsgebundenen Lebensversicherung (FLV) aus. Hauptauslöser dieser Entwicklung sind nachlaufen-

Koban Südvers unterstützt SOS-Kinderdorf

Im Rahmen des alljährlich in Klagenfurt stattfindenden Ironman wurde heuer auch für den guten Zweck gesammelt. Auf Initiative des Kärntners Harald Kitz wurde die Aktion „Kitz4Kids“ ins Leben gerufen. Unternehmen waren aufgerufen, für SOS-Kinderdorf zu spenden. Insgesamt kamen durch den Spendenaufruf 10.000 Euro zusammen. Rund ein **Drittel davon – 3.000 Euro – spendete die Versicherungsmaklergruppe**

Koban Südvers mit Firmensitz in Kärnten. „Wir hoffen, dass wir damit das eine oder andere Lächeln in die Gesichter der SOS-Kinderdorf-Bewohner zaubern können“, so Erich Artner, Key Account Manager bei Koban Südvers und selbst begeisterter Triathlon-Teilnehmer. ■



Eine unschlagbare Kombination: Sport und Sammeln für den guten Zweck. SOS Kinderdorf durfte sich über insgesamt 10.000 Euro freuen.

David gegen Goliath

Der Fall geht seit geraumer Zeit durch alle Medien: Der österreichische Jus-Student Maximilian „David“ Schrems verklagt „Goliath“ Facebook.

So hat der streitbare junge Mann, der bereits seit 2011 gegen Facebook vorgeht, eine Sammelklage gegen den Internetriesen angestrengt, für die er innerhalb von nur drei Tagen über 10.000

Mitstreiter gewinnen konnte. Was weniger bekannt ist: **Roland ProzessFinanz finanziert diese Sammelklage.** Hintergrund der Klage: Nutzer des sozialen Netzwerks sind aufgerufen, sich anzuschließen und damit aktiv für den Datenschutz zu kämpfen. Ist die Klage erfolgreich, können die Kläger zudem auf Schadenersatz hoffen. Facebook igno-

riert seit Jahren weitgehend das europäische Datenrecht und verwendet ohne Berechtigung die Daten der Nutzer und Dritter kommerziell. Alle volljährigen Facebook-User können sich der Klage anschließen: Das funktioniert über eine einfache Abtretung der Ansprüche auf der Website www.fbclaim.com. ■



© xurzon - Fotolia.com

Abschlag für den guten Zweck

Unter dem Motto „Golfen für einen guten Zweck“ veranstaltete die **Nürnberger Versicherung Österreich** kürzlich ein Golfturnier in Bad Gastein. „Wir unterstützen seit Jahren soziale Institutionen auf regionaler Ebene. Das Charity-Golfturnier in Bad Gastein leistet dazu einen wichtigen Beitrag. Mit den Nenngeldern und zusätzlichen Spenden der Nürnberger können wir insgesamt 10.000 Euro für wohltätige Zwecke zur Verfügung stellen“, freut sich **Nürnberger-Chef Kurt Molterer**. Der Erlös der Aktion ging dabei an die „Nachbarschaftshilfe Bad Gastein“, die sich für



Kurt Molterer, Judith Wiesner-Floimair, Turnierbotschafterin Nürnberger Gastein Ladies, Mag. Markus Ploner, Geschäftsführer der Spängler IQAM Invest, Günther Kerle, Managing Director Mazda Austria GmbH.

die Anliegen von bedürftigen Bad Gasteinern einsetzt, das Projekt „Spürnasen-Ecke“, bei dem Kindergartenkinder den Umgang mit Natur, Umwelt und Technik spielerisch erlernen, sowie den

Verein „Rainbows Salzburg“, der Kinder und Jugendliche, die von Trennung oder Scheidung der Eltern oder vom Tod eines nahestehenden Menschen betroffen sind, begleitet. ■

Auf den Hund gekommen

Die Österreicher lieben ihre Haustiere. So werden eigene Haustierversicherungen immer beliebter. Die **Ergo**

bietet eine Kfz-Versicherung mit Haustierschutz. Ein kürzlich präsentierter Crashtest des Allianz Zentrums für Technik mit

Hunde-Dummies zeigt, dass ein mittelgroßer Hund beim Aufprall zu einem tonnenschweren Wurfgeschoss werden kann.

Gurtsysteme und Hundebox gehören daher zur unverzichtbaren Ausstattung für alle Haustierbesitzer. **Bei der Haustier-Mitfahrversicherung** sind Haustiere auch bei einem selbst verschuldeten Unfall des Versicherten geschützt. Die Vorsorge bezahlt Behandlungs-, Arzt- oder Heilungskosten bis zu 2.500 Euro, wenn das mitfahrende Haustier bei einem Verkehrsunfall im versicherten Auto verletzt wird. Die Leistung wird

auch bei Fremdverschulden erbracht, wenn aus der Haftpflichtversicherung des Unfallgegners nur eine teilweise Leistung für das verletzte Tier erfolgt. Auch die **Allianz** hat tierische Produkte im Portfolio: **Mit Petplan** können Tierbesitzer für Tierarztkosten bei Hund und Katze vorsorgen. Petplan Plus bietet darüber hinaus einen umfassenden europäischen Kranken-, Unfall- und Haftpflichtschutz. ■



Im Auto mitfahrende Hunde müssen immer gesichert werden. Sollten sie dennoch verletzt werden, bewahren eigene Vorsorgeprodukte vor hohen Kosten.

„PflegerIn mit Herz“ ermittelt

Ins bereits dritte Jahr geht die Wiener Städtische mit der Kampagne „PflegerIn mit Herz“. Damit sollen mehr Sensibilität für das Thema Pflege und eine Bewusstseinssteigerung für die Vorsorgeproblematik erreicht werden. Nach dem großen Erfolg der letzten beiden Jahre sollen auch heuer Österreichs beliebteste Pfleger und Pflegerinnen vor den Vorhang geholt werden. Neben den Partnern der beiden ersten Jahre – dem Sozialministerium, dem Wirtschaftsministerium und der Erste Bank und Sparkassen – konnten die Initiatoren der Kampagne, der Wiener Städtische Versicherungsverein und die Wiener Städtische Versicherung, zwei weitere Unterstützer gewinnen: die **Wirtschaftskammer Österreich** und die **Arbeiterkammern**. Ab sofort können Nominierungen auf der Website www.pflegerin-mit-herz.at oder auf dem Post-



Beim Preis „PflegerIn mit Herz“ sollen jene geehrt werden, die oft unbeachtet wertvolle Arbeit im Pflegebereich leisten.

weg (Postfach 25000/1011 Wien, Kennwort: „PflegerIn mit Herz“) eingereicht werden. Einsendeschluss ist der 24. Oktober 2014. Aus allen Nominierungen wählt eine Jury je einen Gewinner oder eine Gewinnerin pro Bundesland aus. Diese werden bei **einer Abschlussveranstal-**

tung im Dezember mit einem Geldpreis des Wiener Städtische Versicherungsvereins gewürdigt. Darüber hinaus wird zusätzlich pro Bundesland eine 24-Stunden-Betreuerin oder -Betreuer gewählt und mit einem Geldpreis der Wirtschaftskammern Österreichs geehrt. ■

Helvetia neu für Agronomen

Der Schweizer Versicherer lanciert eine neue Landwirtschaftsversicherung: Die Helvetia Land und Wohnen bietet eine umfassende Risikoabdeckung von landwirtschaftlichen Betrieben unabhängig von der Unternehmensgröße. Die Versicherung kann sowohl von einem Vollerwerbsbauern als auch von einer Reitstallbesitzerin oder einem Eigenheimbesitzer, der lediglich eine Scheune und einen Traktor versichern will, gleichermaßen abgeschlossen werden. Darüber hinaus hat

Helvetia Land und Wohnen spezifische Angebote mit Vorteilsdeckung für besondere Konstellationen, beispielsweise Gastro/Ab-Hof-/Direktvermarktung, Fremdenbeherbergung, Viehhaltung, Winzer, Wald und Weidewiesen, Reitstall/Reiterhof, Stalltechnik, Gemüse- und Obstbau. Das neue Produkt umfasst dabei die Versicherungssparten Feuer, Sturm, Leitungswasser, Betriebsunterbrechung, Glasbruch, Technik, Haftpflicht, Rechtsschutz, Haushalt und Unfall. Die Jahresprämie be-

ginnt bei 700 Euro und richtet sich nach den individuellen Anforderungen. „Ein besonderes Kunden-Highlight ist, dass mit der Helvetia Land und Wohnen eine Unterversicherung ausgeschlossen ist“, so Thomas Neusiedler, Vorstand Schaden-Unfall der Helvetia Versicherungen AG. Sofern alle von Helvetia Versicherungen AG vorgegebenen Kriterien erfüllt sind, gilt die Versicherungssumme als **Höchstentschädigung je Schadensfall ohne Einwand von Unterversicherung**. ■

PERSONALIA

DONAU VERSICHERUNG

Prof. Elisabeth Stadler hat mit 1. September 2014 die Funktion der Generaldirektorin der Donau Versicherung AG Vienna Insurance Group übernommen. Sie folgt in dieser Position **Mag. Johanna Stefan** nach und ist bereits die zweite Frau an der Spitze des fünftgrößten Schaden-/Unfall-Versicherers des Landes. Die gebürtige Niederösterreicherin studierte Versicherungsmathematik an der Technischen Universität Wien und machte Karriere in der österreichischen Versicherungswirtschaft in den Funktionen als Vorstandsmitglied und als Vorstandsvorsitzende. So war sie lange Zeit an der Spitze von Uniqa tätig und begleitete den Markteinstieg der Ergo in Österreich. Für ihre Verdienste in der Versicherungsbranche wurde Stadler im Mai 2014 von Bundesministerin Gabriele Heinisch-Hosek der Berufstitel verliehen.



Elisabeth Stadler

„Die Donau Versicherung ist eines der führenden Versicherungsunternehmen in Österreich, und ich freue mich sehr auf die neue Aufgabe und die Herausforderung, das Unternehmen auf dem kompetitiven Markt in Österreich weiter voran zu bringen“, so Elisabeth Stadler zu ihrer neuen Aufgabe.

Gerhard Schneebacher leitet seit Juli den Außendienst der Donau Versicherung. In seiner Verantwortung liegen damit die strategische Verkaufskonzeption sowie Incentive- und Wettbewerbsgestaltung. Daneben wird er auch seine Funktion als Landesdirektor im Burgenland weiterhin wahrnehmen. Schneeberger verfügt über zwei Jahrzehnte Versicherungserfahrung. 1993 startete der langjährige Verkaufsprofi seine Karriere bei der Donau, zuerst im Außendienst, später als Gebietsverkaufsleiter in der Landesdirektion Steiermark. Ende 2011 übernahm er die Leitung der neu hinzugekommenen Landesdirektion Burgenland. 2013 wurde er zum interimistischen Stammvertriebsleiter ernannt und trägt seither bereits die Verantwortung für den gesamten Außendienst der Donau Versicherung.



Gerhard Schneebacher

„Der Vertrieb ist das Herzstück einer Versicherung. Der Erfolg der Donau gründet sich seit vielen Jahren auf dem unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeiter – vor allem im Außendienst. Mit Gerhard Schneebacher übernimmt ein langjähriger Donau-Mitarbeiter und erfahrener Versicherungsprofi die Vertriebsaufgaben und damit die Verantwortung für über 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Stammvertriebs“, betont Vertriebsvorstand Mag. Harald Riemer.

NÜRNBERGER

Mag. Stephanie Harant ist seit Anfang August die neue Leiterin der Produkt- und Vertriebsförderung der Nürnberger Versicherung in Österreich. Die gebürtige Oberösterreicherin verfügt über langjährige Branchenerfahrung, zuletzt war sie in einem großen österreichischen Finanzvertrieb für das Produkt- und Risikomanagement zuständig. „Ich kenne und schätze die Nürnberger als Produktpartner schon seit vielen Jahren. Aus meiner bisherigen Arbeit weiß ich, welche Anforderungen Vertriebspartner an gute Produkte und Services stellen. Diese Erfahrungen möchte ich in meine neue Tätigkeit einbringen“, so Harant. Dr. Philip Steiner, Mitglied des Vorstandes, zeigt sich erfreut über den Neuzugang: „Die Produkt- und Vertriebsförderung ist eine wichtige Schnittstelle zwischen Produktentwicklung und Vertrieb.“



Stephanie Harant

WIENER STÄDTISCHE

Der Aufsichtsrat von Wiener Städtische Wechselseitiger Versicherungsverein – Vermögensverwaltung – Vienna Insurance Group hat vor Kurzem folgende Veränderungen im Vorstand der Gesellschaft beschlossen:

Mit Wirkung zum 1. Dezember 2014 werden **Mag. Helene Kanta** und **Dr. Hans Bichler** in den Vorstand des Wiener Städtische Versicherungsvereins berufen.

Der Vorstand des Wiener Städtische Versicherungsvereins setzt sich ab 1. Dezember 2014 wie folgt zusammen: **Dr. Günter Geyer, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender, Dr. Hans Bichler, Dr. Rudolf Ertl, Dkfm. Karl Fink, Mag. Helene Kanta und Dkfm. Hans Raumauf.**

Der Wiener Städtische Versicherungsverein ist Hauptaktionär der Vienna Insurance Group (VIG) und unterstützt den Konzern in allen kulturellen und sozialen Belangen. Dabei wird großer Wert auf den grenzüberschreitenden Kulturaustausch gelegt, der Platz und Freiräume für die kulturelle Entfaltung schafft. Im Rahmen von Kooperationen und Initiativen werden gezielt die Tätigkeiten von sozial aktiven Organisationen, vor allem in jenen Ländern Zentral- und Osteuropas, in denen die Vienna Insurance Group tätig ist, unterstützt. Darüber hinaus befasst sich der Wiener Städtische Versicherungsverein in seiner Funktion als Hauptaktionär mit strategischen Grundsatzfragen des Konzerns.

PERSONALIA

HELVETIA

Otmar Bodner übernimmt mit 1. Oktober die Funktion des Vorstandsvorsitzenden von Dr. Burkhard Gantenbein, der bereits Ende letzten Jahres angekündigt hatte, Helvetia zu verlassen. Die Bestellung des neuen Vorstandsvorsitzenden erfolgt parallel zur nun vollzogenen Übernahme der Basler Österreich. Die Transaktion wurde mit der notwendigen Zustimmung von FMA und Kartellbehörde per Ende August abgeschlossen. Um die anstehende Integration zu erleichtern, werden die Führungsorgane beider Gesellschaften in Personalunion identisch besetzt. Die Leitung der Helvetia Österreich übernimmt mit Oktober Otmar Bodner, bisher Vorstandsvorsitzender der Basler Österreich. Das bestehende Vorstandsteam der Helvetia Österreich mit Jürgen Horstmann (Lebensversicherung), Thomas Neusiedler (Nicht-Leben) und Werner Panhauser (Vertrieb) wird bestätigt und durch Josef Gutschik (bisher CFO Basler Österreich) als Finanzvorstand ergänzt. Dieselbe Vorstandszusammensetzung ist mit 1. September 2014 für die Basler Österreich in Kraft getreten.

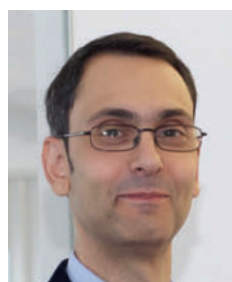


Otmar Bodner

Gerhard Liegl, bisher Vertriebsvorstand der Basler Österreich, **übernahm** mit September 2014 die Leitung des Agenturvertriebs bei Helvetia Österreich. Der Markenname „Basler“ wird noch bis Jahresende verwendet und anschließend durch „Helvetia“ ersetzt.

R+V KREDITVERSICHERUNG

Mag. Hadi Hashemi wird sich in der Niederlassung Österreich als Underwriter künftig schwerpunktmäßig der Warenkreditversicherung zur Absicherung von Forderungsausfällen widmen. Als Brancheninsider ist Mag. Hashemi bereits seit 18 Jahren im Bereich Kreditversicherung tätig. Dem Karrierestart bei der Prisma Kreditversicherung folgten weitere Stationen als Spezialist für Kreditversicherungen bei GrECo International sowie im Bereich Underwriting und Großkundenbetreuung bei Coface Austria. Die Sparte Kreditversicherung zählt zu den zentralen Wachstumstreibern der R+V-Niederlassung.



Hadi Hashemi

VAV

Mag. Birgit Lenauer fungiert seit Mai als Leiterin der Stabsstelle Compliance und Recht bei der VAV. Der Versicherer holte damit eine erfahrene Compliance Managerin ins Unternehmen. Lenauer wird dabei für diverse Rechtsagenden verantwortlich zeichnen und direkt an den Vorstandsvorsitzenden berichten. Die Juristin verfügt über mehrjährige nationale wie internationale Erfahrung auf dem Gebiet Compliance und steht sämtlichen Abteilungen des Unternehmens beratend zur Seite. So sammelte sie Erfahrung bei einem Versicherungs- und Wertpapierdienstleistungsunternehmen, zuletzt war die gebürtige Burgenländerin Compliance-Beauftragte bei einem Kreditkartenanbieter. Bei der VAV wird Lenauer nicht nur alle Mitarbeiter in Rechtsfragen unterstützen, sie wird auch ihre speziellen Kenntnisse – etwa auf dem Gebiet des Gesellschaftsrechts – im Produktmanagement von Manager-Versicherungen (D&O; Rechtsschutz) einbringen. „Die Versicherungsbranche erlebt einen stetigen Wandel. Solvency II und andere Regulative ergeben neue Herausforderungen, denen die VAV optimal Rechnung tragen will. Birgit Lenauer erfüllt alle notwendigen Kriterien, um uns bei diesen Entwicklungen mehr als nur zu unterstützen“, freut sich VAV-Chef Norbert Griesmayr über die neue Mitarbeiterin. „Mit den Kenntnissen und der Erfahrung von Frau Lenauer legen wir einen weiteren Grundstein für Geradlinigkeit, Rechtssicherheit und Transparenz in unserem Unternehmen. Gleichzeitig signalisieren wir, dass kompetente, junge Leute bei der VAV große Chancen haben.“



Birgit Lenauer

KÄRNTNER LANDESVERSICHERUNG

Patrick Kerschbaumer hat die Leitung des Maklerservice des Kärntner Regionalversicherers übernommen. Damit ist er verantwortlich für die umfassende Betreuung aller Makler-Geschäfte sowie Kooperationspartner in Kärnten und ganz Österreich. Der gebürtige Friesacher absolvierte eine Lehre zum Versicherungskaufmann. In weiterer Folge war er in verschiedenen leitenden Funktionen im Vertrieb tätig. Seit 2005 zeichnete er sich bei einem großen österreichischen Versicherer verantwortlich für Makler, Agenturen sowie Bankenkooperationen in Kärnten und Osttirol.

Schlusspointen

„Die Innovationskraft einiger Versicherungsgesellschaften erinnert mich an Schützenpanzer.“

FV-Obmann Gunther Riedlsperger beim Expertentreffen in Alpbach

„Die Qualm-Saga geht weiter.“

Titel in der WIENER ZEITUNG zu den Verboten für das Rauchen in der Gastronomie

„Die Wahl zum Parteivorsitzenden ist kein Schönheitswettbewerb.“

Bundeskanzler Werner Faymann

„Junge Grüne starten ‚Ein Joint geht durchs Land‘-Tour

Cannabis: Natürlich normal, natürlich legal – alles andere ist unvernünftig.“

Aus einer Presseaussendung der „Jungen Grünen“

„Wir werden auch Spiele verlieren.“

ÖFB-Teamchef Marcel Koller in einem Zeitungsinterview

„Jetzt ist sie ja nicht mehr in der Finance. Jetzt kann man ja wieder wie in der Kieberei mit ihr reden.“

ÖVP-Klubchef Reinhold Lopatka über Maria Fekter

„Wenn der Wind stürmisch weht, dann bauen die einen Schutzmauern, und die anderen bauen Windräder.“

Gunther Riedlsperger zitiert ein chinesisches Sprichwort zur Charakterisierung der Innovationsbereitschaft in der Versicherungswirtschaft

Was zu beweisen war

Monatelang verzichtete der damalige Vorstandschef der Vienna Insurance Group bei seinen öffentlichen Auftritten nicht auf ein ceterum censeo: Die Verlängerung der Laufzeiten beim Einmalerlag sei ein Fehler gewesen. Der daraufhin feststellbare Markteinbruch sei auch für die – damalige – Finanzministerin kontraproduktiv, weil sie auf beträchtliche Beträge aus der Versicherungssteuer verzichte. Maria Fekter wollte es nicht glauben und verteidigte diese Maßnahme mehrmals auch medial mit der ihr eigenen verbalen Nachdrücklichkeit.

Günter Geyer hat auch in dieser Frage recht behalten: Vor Kurzem meldete der Versicherungsverband ein sprunghaftes Ansteigen der Einmalerläge in der Lebensversicherung. Die Zuwachsrates im ersten Halbjahr lag bei mehr als 130 Prozent.

Einmal mehr zeigt sich also, dass die Politik – die gern an Detailrädchen herumdoktert, wenn der große reformatorische Mut fehlt – mehr auf die Expertise aus den betroffenen Branchen hören sollte.

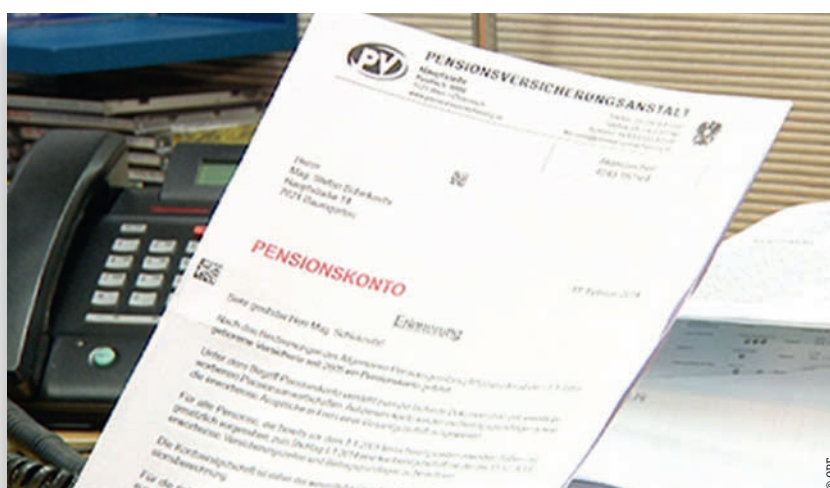
Das gilt jetzt neuerlich in einem ähnlichen Zusammenhang. Hunderttausende Österreicher haben nunmehr Einblick in ihr individuelles Pensionskonto und können die ihnen von der PVA darin gebuchte Erstgutschrift analysieren.

Natürlich ist das ein stichtagsbezogener Istwert und keineswegs die Endpension. Doch es besteht für viele, die vom Betrag namens Erstgutschrift – auch im Hinblick auf ihren bisherigen Berufsverlauf und die noch zu erwartenden Einkommen – rechtschaffen enttäuscht sind, hoher Beratungsbedarf. Assekuranzen und auch Banken haben sich in den vergangenen Monaten für diese nunmehr notwendige Serviceoffensive sehr gut aufgestellt.

Aber schon kommt das Sperrfeuer aus der Politik und einigen Arbeitnehmervertretungen. Versicherungen und Banken werden ob ihrer Angebote der „Geschäftemacherei“ bezichtigt. Man spekuliere mit der Verunsicherung bzw. Unwissenheit derjenigen, die jetzt in das Konto Einsicht nehmen. Die PVA beschwichtigt, und der öffentlich-rechtliche Rundfunk lässt primär jene zu Wort kommen, die schon immer das Hohelied auf die allein seligmachende Wirkung des Umlageverfahrens gesungen haben. Man merkt die Absicht ...

In einigen Jahren wird klar sein: Das Pensionskonto, Teil einer lobenswerten Transparenzoffensive, die dereinst politisch hart erkämpft werden musste, wird vielen Beschäftigten erst die Brisanz der Thematik zusätzliche Eigenvorsorge für den Lebensabend nähergebracht haben.

Dann wird sich zeigen, ob die Erstgutschrift mit der politischen Vollmundigkeit der Gegner jeglicher Eigenvorsorge Schritt gehalten hat. Skepsis ist angebracht!



Meinen Arzt will ich
mir **selber** aussuchen.
Ich kenn' mich,
wenn ich krank bin.

Johannes R., Innsbruck

Verstanden:

**Die umfassende
Gesundheitsvorsorge**

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Mit „MedCare: Sonderklasse“ und „MedCare: Privatarzt & Alternative Vorsorge“ immer in besten Händen: Stationäre Unterbringung auf Sonderklasse, Schul- und Alternativmedizin im ambulanten Bereich sowie Unterstützung durch speziell geschulte Gesundheits-Manager sind bei Generali ganz selbstverständlich.



Unter den Flügeln des Löwen.

GENERALI

The HDI logo is displayed in a white box in the top left corner. It consists of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. The letter 'H' is stylized with a red horizontal bar across its middle.

HDI

DONE BY @HDCOM

A man in a black motorcycle jacket is leaning back on a red motorcycle, eyes closed, appearing relaxed. A red, bean-shaped HDI mascot with a green cape and a heart-shaped logo on its chest stands on the motorcycle's fuel tank, with one hand on the man's shoulder. The background is a blurred outdoor scene with trees and a clear sky.

HDI – Das ist Versicherung.

- **Sicher fahren – 7x mehr Prämien sparen.**
- **Österreichs bestes Werkstattnetz.**

www.hdi.at