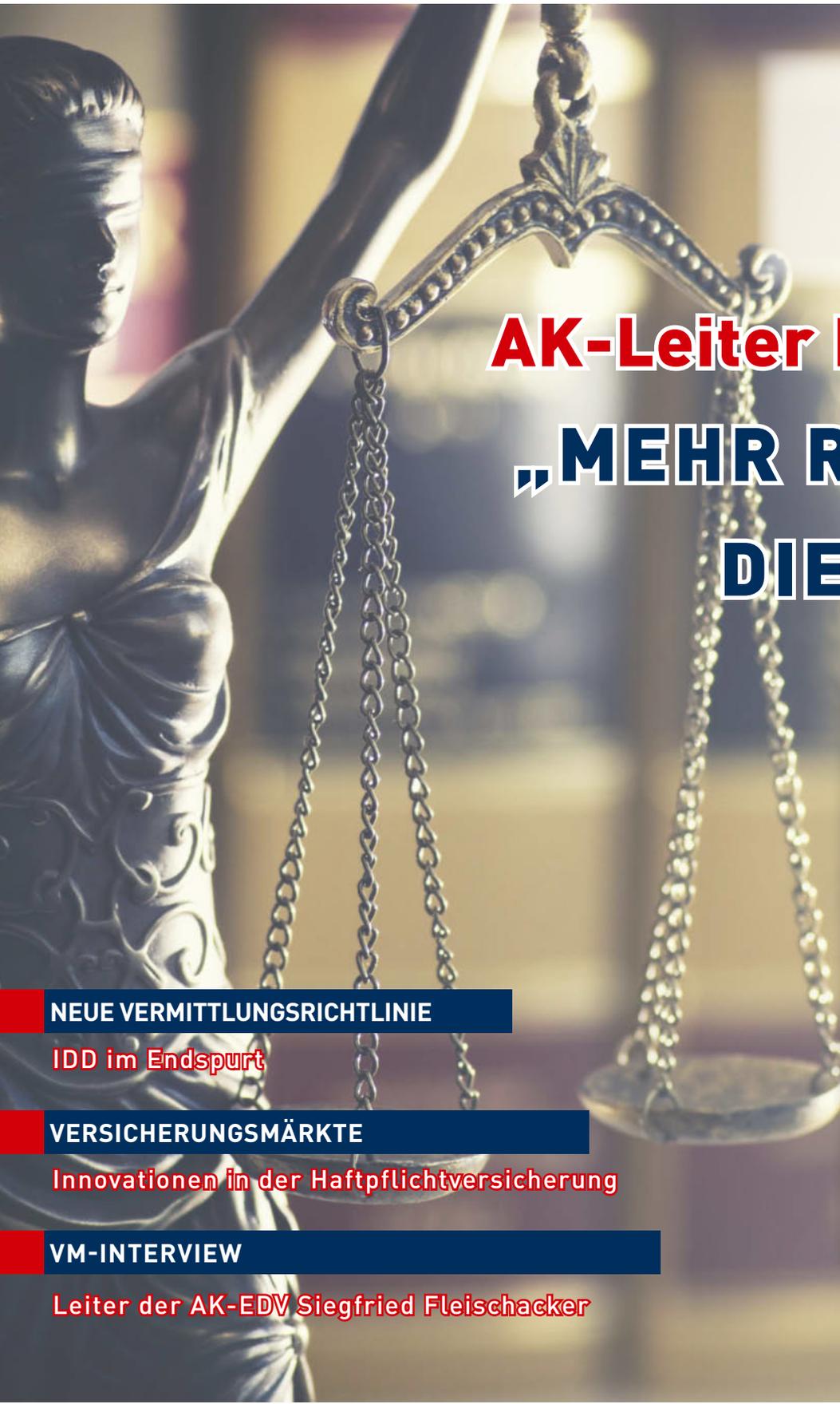


VM

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



AK-Leiter Klaus Koban „MEHR RECHT FÜR DIE MAKLER“



NEUE VERMITTLUNGSRICHTLINIE

IDD im Endspurt

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Innovationen in der Haftpflichtversicherung

VM-INTERVIEW

Leiter der AK-EDV Siegfried Fleischacker



FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



PLUS INVEST –
passt sich perfekt
den Plänen Ihrer
KundInnen an

Unsere Partnerbetreuer sorgen mit hoher Kompetenz und bestem Service dafür, dass es unseren Vertriebspartnern in ganz Österreich an nichts fehlt.

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

Mehr Infos bei Ihrem Partnerbetreuer oder auf wienersaetdtische.at/vertriebspartner

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Aufrichtige Dankbarkeit zum Jahreswechsel

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen! Es ist angesichts des nahenden Jahreswechsels an der Zeit, die **Dankbarkeit in den Vordergrund meines letzten Editorials für 2015** zu stellen. Vor allem deshalb, weil das ein ganz besonders intensives Jahr für uns alle in der Interessenvertretung war und die mit der Dankbarkeit eng verbundenen Themen wie Wertschätzung, Nächstenliebe, Achtsamkeit und andere Werte in unserer immer hektischeren und oberflächlicheren Zeit meines Erachtens zu kurz kommen.

Wenn wir auf 2015 zurückblicken und uns den „Johrlauf“ – übrigens ein wunderschönes Gedicht des steirischen Heimatdichters Peter Rosegger – ansehen, war es zu Jahresbeginn die Wirtschaftskammerwahl, für deren Ergebnis ich mich bei allen Mitgliedern unserer Branche nochmals bedanken möchte.

Die verglichen mit der gesamten österreichischen Wirtschaft **extrem hohe Wahlbeteiligung von etwa 70 Prozent und die eindeutige Wiederwahl aller neun Fachgruppenobmänner** waren ein starkes Zeichen der Einigkeit und Geschlossenheit unserer Branche.

Ich freue mich noch mehr über die Zusammenarbeit, die wir über alle Partei- und Landesgrenzen hinweg österreichweit täglich üben und die wirklich zu sehr guten standespolitischen Ergebnissen im Sinne aller österreichischen Versicherungsmakler geführt hat. Dabei dürfen wir den internationalen Konnex nicht vergessen: daher also heuer eine ganz besondere Danksagung auch an die europäischen Institutionen und deren Repräsentanten, die mit uns über Jahre hinweg Gespräche geführt haben, die letztlich in diesen Tagen zu guten Ergebnissen (IDD) geführt haben. **Ein ganz besonderes DANKE gilt „unserem“ Europaparlamentarier Othmar Karas und seinen Mitarbeitern sowie jenen der Ständigen Vertretung Österreichs bei der Union.**

Ein weiterer Dank geht natürlich namens der Branche an alle Funktionäre und Mitarbeiter des Fachverbandes und der neun Fachgruppen in den Landeskammern. **Hier seien stellvertretend unser FV-GF Mag. Erwin Gisch, meine beiden Stellvertreter KR Rudolf Mittendorfer und Christoph Berghammer sowie der Leiter der RSS, Hofrat Dr. Hellwagner, genannt.** Diese Persönlichkeiten arbeiten gemeinsam mit den Landesobleuten, den Ausschussmitgliedern im Fachverband und in den Ländern, den Fachgruppengeschäftsführern und den Mitarbeitern des Fachverbandsbüros/IVOs sowie den Arbeitskreisleitern und Arbeitskreismitgliedern auf Landes- und Bundesebene für die Gesamtheit der österreichischen Versicherungsmakler.

Wir haben mit diesen Einrichtungen vieles im Sinne einer besten Vertretung und einer Stärkung des Versicherungsmaklers er-

reicht. Im Zusammenhang mit Stärkung der Versicherungsmakler möchte ich hier auch ein ganz besonderes Danke für die Beschlussfassung der RDK an die dafür zuständigen Ausschüsse und für die Bereitschaft der **OGH-Vizepräsidentin Dr. Ilse Huber richten**, diese Institution zu leiten. Ich werde darüber in der nächsten Ausgabe gesondert berichten.

Weiters danke ich einigen außerhalb unserer Branche angesiedelten Institutionen, mit denen wir im abgelaufenen Jahr gut zusammengearbeitet haben, beispielsweise den übergeordneten Einrichtungen der WKO, des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs, der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen mit ihrer Präsidentin Prof.

Elisabeth Stadler, den Universitäten, Professoren und Rechtsanwälten, die uns unterstützt haben. Besonderer Dank gilt natürlich unseren Partnern, den Versicherungsunternehmen mit ihren Repräsentanten von den Vorstandsebenen bis zu den Fach- und Schadenabteilungen. Zwei möchte ich hier stellvertretend für alle erwähnen, weil sie das Bindeglied zwischen der Versicherungswirtschaft und der Maklerschaft waren und sind: **die Leiter des Vertriebskomitees des VVO – also bisher Dr. Ralph Müller und künftig Arno Schuchter.**

Wir möchten den erfolgreichen Weg unserer Branche natürlich auch 2016 fortsetzen. Es wird an Intensität der Arbeit nicht mangeln, schließlich werden im nächsten Jahr wesentliche Weichen betreffend der Umsetzung der IDD in österreichisches Recht gestellt. Weitere Novellen wichtiger Gesetze stehen ebenso an wie der Start der RDK. **Wenn Sie uns dabei unterstützen, wird es ein erfolgreiches Jahr 2016 werden!**

Ich wünsche Ihnen allen eine gesegnete Weihnacht und alles Gute im neuen Jahr.

**Ihr Bundesobmann
Gunther Riedlsperger**



Gunther Riedlsperger

Ein Jahr der Arbeit, wohin man blickt

Nein, das ist kein Jahresrückblick. Vielmehr geht es auch in dieser Ausgabe des VM um viele Aufgaben, die auf die Standespolitik für Versicherungsmakler und auf die Versicherungswirtschaft insgesamt warten. Die IDD, deren endgültige Formulierung wohl in den kommenden Wochen vorliegen wird, erfordert jetzt ganze Aufmerksamkeit für die notwendige Implantation in nationales Recht. Das wird eine Herausforderung für den Fachverband, aber nicht die einzige.

Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises „Recht“, skizziert die Aufgabenstellung für die kommenden Jahre. Auch die EDV-Experten unter Siegfried Fleischacker haben im Spätherbst getagt und die Arbeitsziele für 2016 abgesteckt.

Die Versicherungswirtschaft insgesamt ist mit Solvency II intensiv beschäftigt. Dazu kommt die anhaltende Niedrigzinsphase, die viele Geschäftsmodelle der Assekuranzen auf eine harte Prüfung stellt. Auch die wachsende Zurückhaltung privater Haushalte bei den Ausgaben des täglichen Lebens, die naturgemäß auch vor den „Budgets“ für Versicherungsprämien nicht haltmachen wird, sowie die anhaltende Wachstumsschwäche der heimischen Wirtschaft werden uns alle im kommenden Jahr beschäftigen. Die investive Zurückhaltung der Unternehmen ist derzeit wohl die größte Hürde für einen Ausbruch aus der Stagnation.

Das ist mittlerweile die Überzeugung vieler Entscheidungsträger. Es kommt jetzt zu Allianzen, die vor Jahren noch undenkbar erschienen wären. WKO-Präsident Christoph Leitl hat mit dem Industriellen

Hannes Androsch eine „Initiative für den Standort“ gegründet, die schon in den ersten Tagen auf sehr breite mediale Resonanz gestoßen ist. Doch bei Ankündigungen und Pressefotos darf es nicht bleiben: Auch die Initiatoren einer nachhaltigen Verbesserung des Wirtschaftsstandortes Österreich haben anno 2016 wahrlich Knochenarbeit vor sich.

„Allenthalben ehrgeizige Programme für das Jahr 2016.“
Dkfm. Milan Frühbauer

Wie wohl die meisten Versicherungsmakler auch ...

Daher wünschen der Herausgeber dieser Publikation, der Fachverband der Versicherungsmakler in der WKO, sowie Redaktion und Anzeigenabteilung des Manstein Verlages allen Lesern ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein ebenso erfolgreiches wie lohnendes, arbeitsintensives neues Jahr 2016.



Dkfm. Milan Frühbauer
Chefredakteur
m.fruehbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger **3**

VM Titelgeschichte

Gespräch mit Klaus Koban - Recht für Makler **5**

VerbandsManagement

IDD im Endspurt **8**
Graduierungen in Krems **13**
Skripten fürs Diplomstudium **14**
Aus den Fachgruppen **15-17**

VM Rechtspanorama

11

VM Schlichtungsstelle

12

VersicherungsMärkte

Ceterum censeo für die Pensionsvorsorge **18**
Haftpflichtversicherung: Paketlösung ohne Lücken **20**
Uniqa weiter auf Kurs **23**
Hanse Merkur: Eigenen Vorgaben überschritten **24**
Aus den Märkten **26-34**

VM Interview

Gespräch mit Siegfried Fleischacker **10**

VM Kurzmeldungen

34

VM Personalia

37

VerMischtes

38

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220
Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
Tel.: +43/1/866 48-0, **Fax:** +43/1/866 48-440
Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein
Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)
Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley
Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer
Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz
Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl, Roland Weinrauch
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: © Paul Hill-Fotolia.com/© Archiv, **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

„Mein Herz schlägt für den Versicherungsmakler“

Er leitet seit einigen Monaten den „Arbeitskreis Recht“ im Rahmen des Fachverbandes der Versicherungsmakler in der WKO: Dr. Klaus Koban, MBA, Geschäftsführer der Koban Südvers Group GmbH, hat sich für die Funktionsperiode bis 2020 bereit erklärt, sich den Rechtsthemen zu widmen. Da steht viel auf der Agenda: Von der Implementierung der jüngst auf EU-Ebene beschlossenen IDD in nationales Recht bis hin zur Entwicklung von Tools für die tägliche Praxis des Versicherungsmaklers, wie beispielsweise die Ausarbeitung neuer Musterberatungsprotokolle. Der ehemalige Versicherungsmanager im aktuellen VM-Interview.

VM: Was waren für Sie die Motive für die Übernahme des Arbeitskreises?

Koban: Ich befasse mich seit nunmehr 30 Jahren mit den rechtlichen Rahmenbedingungen des Versicherungsmaklers, seinen Rechten und Pflichten. Der erste Berührungspunkt war im Jahr 1985 eine Thematik zum Provisionsanspruch des Versicherungsmaklers. Als Universitätsassistent am Institut für Bürgerliches Recht bei Univ.-Prof. Fenyves durfte ich ein Gutachten zum Provisionsanspruch des Versicherungsmaklers verfassen. Kurz darauf hielt ich bereits erste Seminare zum Versicherungsmaklerrecht beim Maklerring.

Mit der Unterstützung bei der Gründung von Maklernetzwerken konnte ein weiterer Meilenstein in der Positionierung des Versicherungsmaklers im österreichischen Versicherungsmarkt erreicht werden. Mein Herz hat daher schon sehr früh für den Berufsstand des Versicherungsmaklers geschlagen. Denn dieser ist der einzige unabhängige Vertreter der Interessen des Versicherungskunden – sein Rat ist der beste Schutz für den Kunden. In zahlreichen Seminaren mit Prof. Jabornegg, Frau Dr. Bydlinksi und Herrn Dr. Frotz konnten wir viel zur Rechtssicherheit und Rechtsentwicklung des Berufsstandes beitragen. So konnten im Jahr 1996 die Rechte und Pflichten des Versicherungsmaklers als *lex specialis* im Maklergesetz kodifiziert werden.

Was ist kurzfristig der Schwerpunkt Ihrer Arbeit als Leiter dieses wichtigen Arbeitskreises? Welches Team steht Ihnen für die rechtspolitische Arbeit im Rahmen der Landesvertretung der Versicherungsmakler zur Verfügung?

Nunmehr stehen mit der Umsetzung der IDD, also der Versicherungsvermittler-Richtlinie der Europäischen Union, maßgebliche Anpassungen bevor. Am 24. November 2015 hat das EU-Parlament die mit dem Rat akkordierte Fassung angenommen. Der Rat muss dem Gesamtentwurf noch formell zustimmen. Wir gehen davon aus, dass die Richtlinie somit Anfang 2016 in Kraft tritt und mit der Umsetzung der IDD in nationales Recht innerhalb einer

zweijährigen Frist begonnen werden kann. Für die Positionierung des Versicherungsmaklers bricht jetzt wohl eine der wichtigsten Phasen seit der Regelung im Maklergesetz an. Es geht darum, die derzeit europaweit vorbildhafte zivilrechtliche Stellung auszubauen und auf der gewerberechtlichen Seite für Klarstellung im Vergleich zu den sonstigen Vermittlerberufen zu sorgen. Eine Bündelung aller vorhandenen Kräfte war erforderlich. Daher ist es sehr erfreulich, dass ich im Arbeitskreis mit der Unterstützung von Dr. Weinrauch, Mag. Gisch, Geschäftsführer des Fachverbandes, FV-Obmann Gunther Riedlsperger, Mag. Fitsch sowie Vertretern aus allen Fachgruppen rechnen kann. Die für die IDD-Umsetzung wesentlichen Themen bearbeiten wir zusätzlich noch in einem Kernteam, dem auch Christoph Berghammer als Leiter des Arbeitskreises für Europäische Angelegenheiten, KommR Rudolf Mittendorfer als Obmann-Stellvertreter und Rechtsanwalt Dr. Weinrauch, der sich sehr stark im Bereich Versicherungsrecht engagiert, angehören.

Womit kann der im Alltag operativ engagierte Versicherungsmakler als Ergebnis der Arbeit im Arbeitskreis rechnen?

Wir werden eine Reihe von Hilfen und Verbesserungen vorhandener Materialien anbieten. Das betrifft unter anderem neue Formen der verpflichtenden Beratungsprotokolle, Mustercourtagevereinbarungen oder Maklervollmachten sowie Maklerverträge. Aber auch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Versicherungs-



Klaus Koban: „Seit 30 Jahren befasse ich mich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen.“

makler werden überarbeitet. Hierbei geht es im Detail um die Erarbeitung von Mustervorlagen sowie um die Vereinheitlichung der bereits vorhandenen Vorlagen (etwa jenen des ÖVM) und die teilweise Abstimmung mit dem Versicherungsverband bei Courtagevereinbarungen und Vollmachten. Ziel ist es, die gesetzlichen Pflichten – insbesondere die umfassenden Informationspflichten des Versicherungsmaklers inklusive der neuen Anforderungen der IDD – anhand der Vorlagen aufzuzeigen. Diese sollen als Art Leitfaden die Erstellung der individuellen Maklerverträge, der notwendigen Vollmachten und der im Haftungsfall entscheidenden Beratungsprotokolle erleichtern.

Wird es praktische Rechtstipps für den Makleralltag geben bzw. welche rechtspolitischen Initiativen sind vom Arbeitskreis unter Ihrer Führung zu erwarten?

Ja, wir werden uns umfassend mit den generellen Themen des Berufsstandes Versicherungsmakler auseinandersetzen. So gilt es das erfolgreiche Modell des Rahmenvertrags der Berufshaftpflichtversicherung für den Berufsstand zu erhalten, zu stärken und zu modernisieren. Zudem werden wir ein Handbuch zum

Steuerrecht für Versicherungsmakler einführen, das unter anderem wertvolle Praxistipps zur Steueroptimierung und zum Thema Nachfolge/Übergabe des Maklergeschäfts liefern wird.

Ein besonderes Anliegen des Arbeitskreises ist die Einführung von Standesregeln für Versicherungsmakler. Dadurch sollen der bereits gelebte hohe Standard und die Qualität der Versicherungsmaklertätigkeit festgeschrieben werden. Diese Standesregeln sollen dann der Maßstab für die Arbeit der neu zu schaffenden Rechts- und Disziplarkommission (RDK) sein.

Aber auch komplexere Themen wie das Datenschutzgesetz sind für uns ein wichtiger Ansatzpunkt. Wir werden dieses Thema im Jahr 2016 in den Fokus rücken und die Mitglieder aktiv über den Datenschutz informieren. Die Complaints für den Versicherungsmakler sind ein neues Datenschutzthema, dem man sich in Zukunft stärker widmen muss.

Welche generellen versicherungs- und gewerberechtlichen Fragen sind für den Versicherungsmakler in Zukunft von Bedeutung?



Die IDD wurde im November vom EU-Parlament verabschiedet. Ein jahrelanger Prozess ist abgeschlossen.



„Klare Trennung zwischen Agent und Makler.“

Der Versicherungsmakler tritt im VersVG nicht auf, die Bestimmungen in § 43 VersVG enthalten lediglich Regelungen in Bezug auf den Versicherungsagenten und Pseudomakler. Die im VersVG normierte Abgrenzung von Versicherungsagent und Versicherungsmakler aufgrund der Nahebeziehung zum Versicherer ist meiner Meinung nach zu unscharf formuliert. Die derzeit herrschende Rechtsunsicherheit ist für den Berufsstand der Versicherungsmakler völlig inakzeptabel. Die Abgrenzung zwischen Versicherungsagent und Versicherungsmakler muss eindeutig geregelt werden.

Zudem ist es erforderlich, die Positionierung des Versicherungsmaklers gegenüber dem Versicherer zu stärken. Die Pflicht des Versicherers zur Kommunikation und Information des Versicherungsmaklers muss gesetzlich normiert werden. Besonders im Bereich der elektronischen Kommunikation gemäß § 5a VersVG ist die Stellung des Versicherungsmaklers als Vertreter des Versicherungskunden zu regeln.

Der Versicherungsmakler als Bundesgenosse des Versicherungsnehmers bedarf der gesetzlichen Ermächtigung auf Akten-

einsicht. Dies fordern wir vorrangig im Hinblick auf etwaig vorliegende Gutachten und den Schadenakt. Im Gewererecht ist eine klare Definition und Trennung zwischen Agent, Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten erforderlich. Dazu zählt auch die Eindämmung von Mehrfachagenturen. Bei diesen ist die Abgrenzung zwischen dem Versicherungsmakler als unabhängigen Berater und dem Agenten für den Versicherungskunden kaum erkennbar.

Zuletzt möchte ich noch eine Bemerkung zu einem heiklen Thema machen, zum Onlinevertrieb. Dieser birgt viele Gefahren in sich. Sofern ein Versicherer/Vermittler seine Dienste online anbietet, sind alle Auskunfts- und Informationspflichten der Gewerbeordnung einzuhalten.

Wie wird die standespolitische Vernetzung für die mittelfristige Ausrichtung Ihrer Arbeit aussehen?

Wir müssen uns primär mit der IDD beschäftigen. Dazu wurde – wie bereits angedeutet – eine Task Force gegründet, deren Mitglied ich bin. Es besteht eine enge Kooperation mit dem Arbeitskreis „Europäische Angelegenheiten“, der unter der bewährten und umsichtigen Führung von Christoph Berghammer steht und vom Konsumentenschutzsprecher Kommerzialrat Rudolf Mittendorfer unterstützt wird. Es geht jetzt darum, das Zeitfenster für die gesetzgeberischen Aktivitäten in Sachen nationale Umsetzung der IDD im Interesse der Versicherungsmakler optimal zu nutzen. Es wird im Jahr 2016 spezielle Informationsveranstaltungen zum Thema IDD geben, die einerseits rechtswissenschaftlicher und andererseits interessenpolitischer Natur sein werden. Das wird eine vorrangige standespolitische Aufgabe des Fachverbandes sein.

Generell sind wir als Arbeitskreis sehr gut

vernetzt. Alle Bundesländer sind in diesem Gremium vertreten. Das stellt eine Meinungsbildung auf breiter Basis sicher. Alle Fachgruppen bringen Rechtsthemen ein, sodass der Arbeitskreis die bundesweite Bewusstseins- und Problemlage in Rechtsfragen abdecken kann. Wir werden die Fachgruppen auch gezielt zu spezifischen Rechtsthemen befragen und somit in unsere Arbeit integrieren. Natürlich werde ich darüber hinaus auch eng mit der Rechtsservice- und Schiedsstelle (RSS), die von Hofrat Dr. Hellwagner und Mag. Wetzelberger seit Jahren ambitioniert geführt wird, zusammenarbeiten. Jedenfalls liegt ein umfangreiches Arbeitsprogramm vor uns.

Ich habe viel Freude und Spaß an der Arbeit im AK-Recht, die ganz im Zeichen der Stärkung der Positionierung des Versicherungsmaklers steht nach dem Motto: „Wer, wenn nicht er – Ihr Versicherungsmakler“.



Jetzt geht es um die nationale Umsetzung in Österreich. Auch das Wirtschaftsministerium spielt dabei eine wichtige Rolle.

Die IDD im Endspurt

Ende November hat die finale Abstimmung über die IDD (Versicherungsvertriebs-Richtlinie) und die Änderungsvorschläge aus dem informellem Trilog (Rat/Parlament/Kommission) im EU-Parlament stattgefunden. Sobald auch der Rat diese Materie verabschiedet hat, muss die Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union erfolgen. Experten rechnen damit im 1. Quartal 2016. Ein intensiver und jahrelanger Diskussionsprozess mit ordnungs- und konsumentenpolitischen sowie wettbewerbsrechtlichen Aspekten ging dieser Einigung voraus.

Nach der Veröffentlichung ist die IDD dann innerhalb von zwei Jahren in nationales Recht umzusetzen. Auf der Rednerliste der finalen Diskussion auf EU-Parlamentsebene standen unter anderem MEP Dr. Werner Langen, EU-Kommissar Jonathan Hill sowie die Europa-abgeordneten Markus Ferber und Mag. Othmar Karas, der sich aus österreichischer Sicht jahrelang in die komplexe Materie mit professioneller Pragmatik eingebracht hat.

Dr. Werner Langen (CDU), fachlich zuständiger Berichterstatter des Parlaments, berichtete, dass nach über dreieinhalb Jahren am letzten Tag der Letztischen Ratspräsidentschaft endlich ein Kompromiss



Werner Langen, der zuständige Berichterstatter im EU-Parlament.

gefunden werden konnte, der die folgenden zehn Themenbereiche umfasst:

- 1.) Anwendungsbereich mit Ausnahmen für nebenberufliche Vermittlung, Flat Rate und Pro-Rata-Versicherung
- 2.) Registrierung: EIOPA als Schnittstelle für Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit
- 3.) Erhöhte Qualifikationsanforderung bei ersten Registrierung im Heimatmitgliedstaat; z. B. Mitspracherecht der Mitgliedsstaaten bei Aus- und Weiterbildung
- 4.) Kein generelles Provisionsverbot bzw. eine Provisionsoffenlegung, wobei die Mitgliedsstaaten die Möglichkeit einer strengeren Regulierung haben
- 5.) Grundformat des Produktinformationsblatts basierend auf Vorschlägen von EIOPA
- 6.) Offenlegung der Gesamtkosten bei Lebensversicherungsprodukten
- 7.) Kein Provisionsverbot für anlagebasierte Versicherungsprodukte; die Mitgliedsstaaten haben jedoch die Möglichkeit, ein solches einzuführen
- 8.) Übergangsfrist für die Umsetzung in nationales Recht von 24 Monaten
- 9.) Außergerichtliche Streitbeilegung
- 10.) Stärkung des Verbraucherschutzes durch gleiches Schutzniveau auf allen Versicherungsvertriebskanälen.

Langen hatte Anfang November **seinen Abschlussbericht vorgelegt**. Darin finden sich nicht weniger als 79 Punkte, die konkret die Hintergründe für die Details der Richtlinie erläutern. Ziele die frühere Richtlinie allein auf die Versicherungsvermittlung ab, so umfasst nunmehr der Geltungsbereich der IDD jede Art des Vertriebs

von Versicherungsprodukten. Langen betonte, die neue Richtlinie solle die Wettbewerbschancen und die Rahmenbedingungen für den Wettbewerb für alle Vermittler fördern – unabhängig davon, ob sie an einen Versicherer gebunden seien oder nicht. Ziel sei es gewesen, nicht nur die Assekuranzen, **sondern auch die mehr als eine Million ausmachenden kleinen und selbstständigen Versicherungsvermittler zu stärken.**

Mag. Othmar KARAS brachte in seiner parlamentarischen Stellungnahme zusammenfassend die Vorteile der IDD auf den Punkt:

- Verbesserter **Konsumentenschutz**
 - Erhöhte **Transparenz** und
 - Berücksichtigung der unterschiedlichen Kulturen im Versicherungsvertrieb der einzelnen Mitgliedsstaaten
- Er sei froh über das Nichtzustandekommen eines allgemeinen Provisionsverbots, unterstrich Karas, da dies sonst den Wettbewerb verzerrt bzw. sogar erschwert hätte. Darüber hinaus hätten generell Provisionsverbote den Preis der Vermittlungsleistung bzw. Beratung in die Höhe treiben können.

Für **den Abgeordneten Markus Ferber** bestand das Ziel darin, die Lücke zwischen Gesetzgebung im Hinblick auf Finanzprodukte und die Konsequenzen der Zersplitterung der Versicherungsmärkte durch die IMD 1 zu schließen. Seine Zukunftssorge gilt dem regulatorischen Arbitrage zwischen Finanz- und Versicherungsprodukten.

EU-Kommissar Jonathan Hill unterstrich vor allem die Wichtigkeit einer höheren Transparenz und des verstärk-



Othmar Karas: „Provisionsverbot ist erfreulicherweise nicht zustande gekommen.“

ten Konsumentenschutzes. Hill strebt die rasche Umsetzung der IDD in die jeweiligen nationalen Gesetzgebungen und eine engere Zusammenarbeit mit EIOPA an.



Gunther Riedlsperger: „Im täglichen Geschäft immer für den Kunden.“

Im Text der Richtlinie wird expressis verbis vermerkt, dass die Mitgliedsstaaten relativ viel nationalen Spielraum haben. Sie können das Anbieten oder Annehmen von Gebühren, Provisionen oder sonstigen nicht geldwerten Vorteilen eines Dritten für die Erbringung einer Beratungsleistung in Sachen Versicherung weiter einschränken oder gar verbieten.

Jedenfalls sollte die Vergütungspolitik die Kundeninteressen berücksichtigen, meinte Berichtersteller Langen.

„Ich bin sehr zufrieden über den Ausgang der Abstimmung. Der vehemente Einsatz – fundiert mit stichhaltigen Argumenten – gegen das angedrohte Provisionsverbot sowie die Provisionsoffenlegung hat sich gelohnt.“

Christoph Berghammer

Bei der anschließenden Abstimmung hat das EU-Parlament die mit dem Rat akkordierte Fassung mehrheitlich angenommen. Die IDD soll fünf Jahre nach Inkrafttreten evaluiert und die in den einzelnen Ländern gewonnenen Erfahrungen ausgewertet werden. Die bisherige Richtlinie IMD soll 24 Monate nach Inkrafttreten der IDD aufgehoben werden.

Der Obmann-Stellvertreter des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Arbeitskreisleiter für europäische Angelegenheiten, **Christoph Berghammer**, bilanziert die jahrelangen intensiven Gespräche mit entscheidenden Meinungsbildnern: „Ich bin sehr zufrieden über den Ausgang der Abstimmung. Der vehemente Einsatz – fundiert, mit stichhaltigen Argumenten – gegen das angedrohte Provisionsverbot sowie die Provisionsoffenlegung hat sich gelohnt, und wir konnten die Interessen der Versicherungsmakler auf europäischer Ebene hervorragend durchsetzen.“

Der Fachverband skizziert den Zeitplan so: „Der Rat muss dem Gesamtentwurf inklusive der eingearbeiteten Änderungsvorschläge noch formell zustimmen, sodass die Veröffentlichung der Richtlinie im Amtsblatt der EU erfolgen und 20 Tage nach der Kundmachung in Kraft treten kann. Wir gehen davon aus, dass die Richtlinie somit im 1. Quartal 2016 in Kraft tritt und mit der Umsetzung der IDD ins nationale Recht innerhalb einer zweijährigen Frist (bis zum 1. Quartal 2018) begonnen werden kann.“

„Die wesentlichen Punkte der IDD wie erhöhte Transparenz und Verbraucherschutz unterstreichen die grundlegende Arbeit der Versicherungsmakler. Damit wird ein Vertrauensverhältnis geschaffen, und schließlich agiert der Makler in seinem täglichen Geschäft immer für den Kunden“, unterstreicht Bundesobmann **Akad.**

Vkfm. Gunther Riedlsperger. ■



Christoph Berghammer: „Die jahrelange Argumentationsoffensive hat sich gelohnt.“

„Es wird einen Award oder ein Ranking geben“

Der Maklerdatensatz OMDS stand einmal mehr im Mittelpunkt der diesjährigen EDV-Tage, die vom Arbeitskreis „Technologie“ des Fachverbandes traditionell im burgenländischen Großpetersdorf abgehalten werden. An dieser Zusammenkunft nehmen auch namhafte Vertreter aus den Versicherungsunternehmen teil. Der VM sprach mit dem AK-Leiter KommR Siegfried Fleischacker über den Stand des Datenmanagements zwischen Assekuranzen und Versicherungsmaklern aus der Sicht eines operativen Praktikers.

VM: Der OMDS wurde noch vor wenigen Jahren als inpraktikabel schlechtederet, manche meinten sogar, er sei Geschichte. Vor allem die Professionalisierung der Maklerportale der Versicherungsgesellschaften rücke das Problem OMDS in den Hintergrund. Doch siehe da ...

Fleischacker: ... die Totgesagten leben bekanntlich wesentlich länger. Im Ernst: Ich habe stets an den Maklerdatensatz als Basis eines professionellen Datenmanagements bei unseren Maklerkollegen geglaubt. Natürlich müssen die administrativen Verwaltungsprogramme des Maklerunternehmens ebenfalls mit der Professionalisierung Schritt halten. Mittlerweile geht nämlich die Qualität des OMDS weit über das Niveau der Standardausstattung der Maklersoftware hinaus. Die Zeit der handgestrickten Lösungen geht langsam zu Ende.

Welchen Eindruck hatten Sie bei den diesjährigen EDV-Tagen im südlichen Burgenland?

Mich hat vor allem die breite Präsenz wichtiger Versicherungsunternehmen gefreut, die sich mit ihren EDV-Verantwortlichen sehr intensiv und vor allem auch konstruktiv in die Diskussion eingebracht haben. Wir haben da ein breites Themenspektrum bewältigt: Es ging unter anderem um den aktuellen Stand des OMDS sowie dessen Nutzung durch die Maklerkollegen selbst. Darüber hinaus entwickelte sich eine umfassende Diskussion. In der Folge standen auch die Adaptierungen der vom Makler gewünschten Informationen sowie die Reaktionszeiten der Assekuranzen bei etwaigen Fehlerbehebungen auf der Tagesord-

nung. Da gibt es naturgemäß recht unterschiedliche Erfahrungswerte unserer Kollegen, was wir den Assekuranzen auch offen gesagt haben.

Und wie waren die Ergebnisse?

Viele Versicherungsvertreter bekräftigten, dass sie dem Datentransfer große Aufmerksamkeit schenken und dass sie Fehlermeldungen rasch bearbeiten. Doch wir haben in intensiven Gesprächen festgestellt: Vielfach wird der erfolgte Datenabgleich seitens der Versicherer nicht ausreichend kommuniziert, und es fehlt da und dort auch das Bewusstsein, dass es sich beim Datenmanagement um ein wichtiges Geschäftsfeld handelt. Wir brauchen also aktive Kommunikation seitens der Versicherer und der involvierten Softwarehäuser. Weiters wurde sehr heftig darüber diskutiert, welche Daten der Makler zu einer bestimmten Polizza braucht. Da ging es um Details wie Höchstversicherungssumme oder Bündelversicherungen. Fazit: Die Makler sind aufgefordert, ihre Wünsche zur

Präzisierung der OMDS-Daten zu formulieren. Es geht da um bestimmte Parameter, die der Makler für seine Verwaltungs- und Kundenbetreuungsarbeit braucht, und um zusätzliche Spezifikationen, die sich vor allem aus der immer größer werdenden Produktvielfalt ergeben, die seitens der Versicherer am Markt angeboten wird.

Sie haben bei der Tagung einmal mehr Maßnahmen angemahnt, die OMDS in breiteren Maklerkreisen als unverzichtbares Instrument des professionellen Datenmanagements verankern sollen. Gab es da bei den EDV-Tagen Ergebnisse?

Wir haben uns sowohl in der Runde mit den Versicherungsvertretern als auch in der nachfolgenden AK-Sitzung darauf verständigt: Es wird im nächsten Jahr erstmals ein OMDS-Ranking oder einen OMDS-Award geben. In einem intensiven Brainstorming wurden vorerst 13 verschiedene Kriterien formuliert, die zur Bewertung des OMDS-Service seitens der Assekuranzen herangezogen werden könnten. Die Details werden vom Fachverband der Versicherungsmakler ausgearbeitet. Dann soll die Ausschreibung erfolgen, die das beste OMDS-Management vor den Vorhang bitten wird.

Ob es ein Award oder ein Ranking wird und wie die Struktur der Juroren aussehen soll, das wird in den kommenden Wochen entschieden. Parallel dazu denken wir an Testimonials von Maklerkollegen in Sachen OMDS in diversen Fachmedien, etwa im offiziellen Organ des Fachverbandes, dem VM. Jedenfalls wurde heuer wieder klar: Der OMDS ist alternativlos, man muss ihn aber laufend anpassen. ■



Siegfried Fleischacker:
„Konstruktive Diskussion
über die Weiterentwicklung
des OMDS.“



Beweislast für Aufklärung

Die ordnungsgemäße Aufklärung des Versicherungsnehmers ist vom Makler zu beweisen. Kann der Versicherungsmakler ein Beratungsprotokoll nicht vorlegen, dann ist dem Versicherungsnehmer eine Beweislasteilerleichterung bis hin zur Beweislastumkehr zu gewähren. Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch analysiert dazu ein deutsches Urteil.

Bekanntlich sind Fehler, die dem Versicherungsmakler im Rahmen der Beratung des Kunden bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten unterlaufen, im Verhältnis zum Versicherer dem Kunden zuzurechnen. Dies führt regelmäßig dazu, dass im Fall von Ablehnungen von Versicherungsleistungen Kunden Haftungsansprüche gegen Versicherungsmakler erwägen. Trotz der großen Anzahl von vermittelten Produkten seitens der Versicherungsmakler sind veröffentlichte oberstgerichtliche Entscheidungen in Österreich dazu rar. Umso interessanter ist es, regelmäßig die deutsche Judikatur zu verfolgen. Besonders aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang das unlängst vom **Saarländischen Oberlandesgericht** ergangene Urteil zur Aktenzahl 5U64/13, in welchem sich das saarländische Oberlandesgericht mit dem Thema der Beweislast hinsichtlich der ordnungsgemäßen Aufklärung bei der Vermittlung von Versicherungen durch Versicherungsmakler befasst hat.



Roland Weinrauch:
„Interessante Judikatur aus
Deutschland.“

Das Gericht kommt dabei zu folgenden Schlussfolgerungen:

Die Pflichten des Versicherungsmaklers sind weit gefasst. Er wird regelmäßig vom Versicherungsnehmer beauftragt und wird als sein Interessen- oder sogar Abschlussvertreter angesehen. Wegen seiner umfassenden Pflichten kann der Versicherungsmakler für den Bereich des Versicherungsverhältnisses des von ihm betreuten Versicherungsnehmers als dessen treuhänderischer Sachwalter bezeichnet werden. Insoweit ist er durchaus mit sonstigen Beratern zu vergleichen. Der Beratungsaufwand hängt im Wesentlichen vom Schwierigkeitsgrad – also von der Vielschichtigkeit und Verständlichkeit – des angebotenen Versicherungsprodukts ab.

Kann der Versicherungsmakler eine Dokumentation (Beratungsprotokoll) nicht vorlegen, ist dem Versicherungsnehmer eine Beweislasteilerleichterung bis hin zur Beweislastumkehr zu gewähren. Andernfalls würde die Dokumentationspflicht den Zweck einer Beweissicherung nicht erfüllen können. Diese Grundsätze gelten nicht nur, wenn überhaupt keine Beratungsdokumentation vorgelegt wird, sondern auch dann, wenn die vorgelegte Dokumentation die behauptete **Beratung nicht ausweist**. In diesem Fall muss der Versicherungsmakler nachweisen, dass er entgegen der schriftlichen Dokumentation trotzdem mündlich beraten hat, wie behauptet. Im konkreten Fall ein schwieriges Unterfangen.

Das gegenständliche Urteil stellt **auf die schriftliche Dokumentationsverpflich-**

tung der Beratung ab, wie diese auch in Österreich gesetzlich geboten ist, und geht dabei von einer grundsätzlichen Beweislastumkehr aus. In Österreich sind dazu, soweit ersichtlich, keine höchstgerichtlichen Entscheidungen ergangen. Dieses **zum Nachteil des Versicherungsmaklers ergangene deutsche Urteil** könnte daher auch für die österreichischen Gerichte Leitschnur sein.

Losgelöst von rechtlichen Überlegungen zur Beweislastverteilung ist aus Praxis-sicht schon grundsätzlich anzumerken, dass ohne ausreichende gesetzlich gebotene Dokumentation das **Obsiegen im Haftungsprozess** für den Versicherungsmakler besonders schwer ist. ■



Beweislast-Urteil des Saarländischen Oberlandesgerichtes.



Gilt Haftpflicht oder ist es Eigenschaden?

Ein ebenso brisanter wie durchaus alltäglicher Fall, herangetragen an die RSS (Schiedsstelle) des Fachverbandes. Eine Causa im Spannungsverhältnis zwischen dem Haftpflichtfall oder einem Eigenschaden.

Eine haftpflichtversicherte Wohnungseigentümerin bohrt versehentlich – aus welchem Grund auch immer – eine Gasleitung an: **Ein Fall für die Haftpflichtversicherung – oder ist das ein Eigenschaden, den der „Verwahrer“ verursacht hat?**

Für die Behebung des Schadens fallen Kosten in Höhe von 584,02 Euro an, die von der Wohnungseigentümerin bezahlt werden. Die Wohnungsinhaberin hat für ihre Eigentumswohnung eine Haushaltsversicherung abgeschlossen, die auch eine Privathaftpflichtversicherung beinhaltet. Sie reichte daher die Rechnung bei ihrer Versicherung ein. **Diese lehnte mit dem Argument, es handle sich um einen Eigenschaden, jedoch die Deckung ab.** Zur Klarstellung der Begrifflichkeiten: In der Haftpflichtversicherung werden alle Schäden abgedeckt, die Dritten entstehen beziehungsweise zugefügt werden. Unter einem Eigenschaden werden Schäden, die dem Versicherten selbst entstanden sind

(der also Geschädigter und Versicherter in einer Person ist), verstanden. Deshalb gibt es auch zusätzlich zur Haftpflichtversicherung die Eigenschadenversicherung. Im gegenständlichen Fall liegt diese jedoch nicht vor. **Der Antrag der Wohnungseigentümern wird daher im Rahmen ihrer Haftpflichtversicherung eingebracht. Denn der von ihr verursachte Schaden an der Gasleitung in der Wand ist einem Dritten (Hauseigentümer/Verwalter) entstanden.**

Wohnungseigentum nur „in Verwahrung“?

Die Wohnungseigentümerin wendet sich an die Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler und ersucht, der Versicherung die Deckung des Schadens zu empfehlen. In ihrer Stellungnahme zum Sachverhalt argumentiert die betroffene Assekuranz die Abweisung des Antrags auf Anerkennung der Haftpflicht damit, dass die Wohnungseigentümerin den Teil der Gasleitung angebohrt habe, der sich innerhalb der Wohnung befindet. Dieser Teil der Gasleitung ab Eintritt in die Eigentumswohnung befindet sich versicherungsrechtlich „in Verwahrung“.

Die Schiedsstelle klärt in bewährter Expertise vorweg die Fragen zu Eigentum und „in Verwahrung“ so: Laut Wohnungseigentumsgesetz 2002 ist Wohnungseigentum als die Nutzfläche zu betrachten, die „die gesamte Bodenfläche eines Wohnungseigentumsobjekts abzüglich der Wandstärken sowie der im Verlauf der Wände befindlichen Durchbrechungen und Ausnehmungen“ ausmacht; im Gegensatz zu „allgemeinen Teilen der Liegenschaft, die der allgemeinen Benützung dienen“. Die Wandflächen seien wohl „nicht allge-

meiner Teil des Hauses“, doch – so analysiert die Schiedsstelle – könne „**daraus nicht der Schluss gezogen werden, dass der Wohnungseigentümer diese Wände ‚in Verwahrung‘ genommen hätte**“.

Der Verwahrungsvertrag

Im Verwahrungsvertrag besteht die Haftpflicht des Verwahrers darin, die ihm anvertraute Sache durch eine bestimmte Zeit sorgfältig zu verwahren und nach Zeitablauf dem Hinterleger in ebendem Zustand, in welchem der Verwahrer die Sache übernommen hat – und mit allfälligen Zuwächsen – zurückzustellen.

Der Wohnungseigentümer, so präzisiert die Schiedsstelle, erwerbe nach den Bestimmungen des Wohnungseigentumsgesetzes „ein dingliches Recht auf ausschließliche Nutzung der Eigentumswohnung“. Er kann über das Wohnungseigentumsobjekt „frei verfügen“ und sei somit kein Verwahrer. Die rechtliche Conclusio der RSS: „Dem Einwand (der Versicherung, Anm.), **dass sich die Gasleitung in Verwahrung der Antragstellerin befindet, kann daher rechtlich nicht beigeprüft werden.**“

Ein nicht unwesentlicher Aspekt sei noch erwähnt: Ein Eigenschaden, wie von der Versicherung ins Treffen geführt, kann sich lediglich auf das Ausmaß des Miteigentumsanteils der Wohnungseigentümern an der Liegenschaft beziehen. Sonst wäre klassische Haftpflicht im Sinne der Schädigung eines Dritten gegeben.

Das Erkenntnis der Schiedsstelle: **Der betroffenen Versicherung wird die Deckung des Haftpflichtschadens aus der Haushaltsversicherung „unter Berücksichtigung des anteiligen Eigenschadens“ empfohlen. Eine Ansicht, der der Versicherer letztlich auch folgte.** ■



Demolierte Gasleitung und weitreichende Folgen.

© Robert Knoesche

Graduierungen in Krems

Der Zuspruch zu den Weiterbildungsangeboten der Donau-Universität Krems in Sachen Versicherungsrecht ist ungebrochen. Vor Kurzem gab es 19 Graduierungen aus drei Lehrgängen. Der Bedarf an Experten steigt.

Als Spezialistin für Weiterbildung bietet die Donau-Universität Krems **gezielt Programme mit Fokus auf rechtliche Fragestellungen in der Versicherungsbranche** an. Der Zuspruch zu diesem Professionalisierungsangebot ist ungebrochen: Mit den Graduierungen wurden kürzlich die drei Lehrgänge **„Master of Legal Studies – Vertiefung Versicherungsrecht“**, **„Akademische/r VersicherungsmaklerIn“** und **„Akademische/r ExpertIn in Versicherungsrecht“** abgeschlossen. **19 neue Absolventen** auf dem Gebiet des Versicherungsrechts konnten Ende November im Rahmen der Graduierungsfeier zu den drei Lehrgängen ihre Urkunden entgegennehmen.

Als Folge des wachsenden Bedarfs aus der Versicherungswirtschaft und den Vorgaben des EU-Rechts zur Versicherungsvermittlung hat die Donau-Universität Krems in den vergangenen Jahren gezielt auf Weiterbildungsprogramme zum Versicherungsrecht gesetzt.

Der dreisemestrige Lehrgang „Akademische/r ExpertIn in Versicherungs-

recht“ bietet den von Experten geforderten systematischen Überblick über die relevanten Rechtsnormen und -begriffe zur Anwendung der komplexen Rechtsmaterie des Versicherungsvertragsrechts. Mit seinen drei Semestern ist der Lehrgang eine Alternative zum ebenfalls angebotenen **viersemestrigen „Masterstudium Versicherungsrecht“**. Dieses bietet eine breit gefächerte Rechtsausbildung, die sowohl unerlässliche allgemeine rechtliche Grundlagen aufbereitet als auch eine umfassende Vertiefung im Versicherungsvertragsrecht vermittelt.

Das Ziel des ebenfalls dreisemestrigen Universitätslehrgangs **„Akademische/r VersicherungsmaklerIn“** **liegt in der Vermittlung einer fundierten, auf Versicherungsmakler und deren Mitarbeiter zugeschnittenen Ausbildung im Bereich des Versicherungsmaklerrechts.**



Die Donau-Uni in Krems forciert ein umfassendes Angebot zur Weiterbildung im Versicherungsrecht.

**ONCE
IN
YOUR
LIFETIME**



**AND
CHRISTMAS
EVERY YEAR**

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein schönes Weihnachtsfest und viele „Once in your lifetime“-Reiseerlebnisse im neuen Jahr.

Europäische
Reiseversicherung 

Die Europäische wird heuer die verunglückte Synchronschwimmerin Vanessa Sahinovic finanziell unterstützen und deshalb auf Weihnachtsgeschenke verzichten.

Skripten fürs Diplomstudium

Die Ausbildungsskripten des Fachverbandes der Versicherungsmakler sind nun auch im Diplomstudium der Rechtswissenschaften sehr beliebt. Zum ersten Mal wurde im Wintersemester 2015 die etablierte Prüfungsliteratur „Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen für Versicherungsmakler“ für angehende Makler durch Bundesobmann Akad. Vfmk. Gunther Riedlsperger an das Juridicum der Universität Wien übergeben.

Herausgegeben wird der Ausbildungsband jährlich vom **Fachverband der Versicherungsmakler** und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Für einen geringen Bestand der Skripten aus dem Jahr 2014 gab es aufgrund der Neuauflage keine weitere Verwendung mehr. Anstatt diese zu entsorgen, entschloss sich der Fachverband, die Unterlagen an Studierende von Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves zu spenden.

Für die Übergabe der Ausbildungsskripten nahm sich Riedlsperger persönlich Zeit. Im Rahmen der Vorlesung „Versicherungsvertragsrecht“ des Rechtsexperten Professor Fenyves fand die Überreichung der Lernunterlagen am **Wiener Juridicum** statt. Zur Freude der Spender war der Seminarraum rege besucht, und die Teilnehmer nahmen dankbar die Skripten entgegen.

Die Vorlesung „**Versicherungsvertragsrecht**“ zählt zum Wahlfachkorb „**Bank- und Versicherungsrecht**“, der von Studierenden frei gewählt werden kann und nicht verpflichtend ist. Bei der Absolvierung gewinnen die Teilnehmer einen Einblick in das Tätigkeitsfeld der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Die Zurverfügungstellung der Ausbildungsskripten **durch den Fachverband trägt dadurch zur Positionierung des Berufsfeldes der Versicherungsmakler** in der Bildungsstätte Universität bei.

Aktuelles Rechts- und Versicherungswissen

Die Ausbildungsskripten des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten sind eine qualitative Lernunterlage für zukünftige Versicherungsmakler und gleichzeitig ein Nachschlagewerk für bereits etablierte Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten. Verfasser der Skripten sind Experten der Versicherungsbranche sowie langjährige Versicherungsmakler.

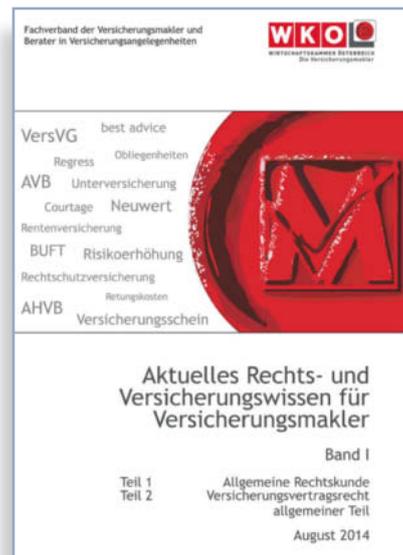
Das Ausbildungsskriptum 2014 umfasst insgesamt vier Bände und rund 1.500 Seiten mit folgenden Themenschwerpunkten:

Band I: Allgemeine Rechtskunde, Versicherungsvertragsrecht allgemeiner Teil

Band II: Allgemeine Fachkunde, Sozial- und Pensionsversicherung, KFZ-Versicherung

Band III: Sachversicherung 1 + 2, Technische Sparten

Band IV: Vermögensversicherungen, Rück- und Mitversicherung, Maklerrecht



Durch die jährliche Modifikation wurden Änderungen von 2013 auf 2014 durchgeführt. In Band I wurden die Neuerungen durch das Fern- und Auswärtsgeschäftegesetz (FAGG) bzw. **das Verbraucherrechte-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (VRUG)** eingearbeitet. Aber auch Änderungen im GmbH-Recht und Updates zu Zahlscheingebühren und Dauerrabatt wurden geändert. In Band II wurden die steuerlichen Änderungen bei der Lebensversicherung (AbgÄG 2014) angepasst und die Kapitel Pensionsversicherung und Motorbezogene Versicherungssteuer neu aktualisiert. Im Hinblick auf die Neuauflage der Ausbildungsskripten von 2014 auf 2015 ist in Band I und II die Neuerung durch das Versicherungsaufsichtsgesetz 2016 (VAG 2016) aktualisiert worden. Weiters wurden in Band III das Kapitel technische Versicherungen völlig überarbeitet und in Band IV die Änderungen in der Gewerbeordnung (Zentrales Gewerbeverzeichnis) angepasst. **Gänzlich neu aufgenommen wurden die Maßnahmen des Versicherungsmaklers zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung.**



Obmann Riedlsperger übergibt die beliebten Skripten an Prof. Fenyves.

Wien

Wiener Informationstag: Generalmotto „Bewegt“

Es ist ein absoluter Fixtermin in den Terminkalendern der Branchenvertreter: der Informationstag der Wiener Versicherungsmakler. Unter dem Motto „Bewegt“ findet er zum bereits 14. Mal statt.

Am 24. Februar 2016 geht der schon traditionelle Informationstag unter dem diesjährigen Motto „Bewegt“ über die Bühne. Sei es steigende Mobilität, zunehmendes Tempo im Berufsleben oder die Flüchtlingsströme, Bewegung ist ein bestimmendes Thema. Daher widmet sich der **14. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler** der Frage, wohin sich unsere Welt bewegt und welche Veränderungen diese Bewegung auf uns alle haben kann. **Mobilität** bedeutet aber auch Freiheit und Selbstbestimmung. Im Rahmen des 14. Informationstages suchen die Wiener Versicherungsmakler am 24. Februar 2016 im Palais Ferstel gemeinsam mit hochkarätigen Referenten Antworten auf die Frage, wohin sich unsere Welt bewegt und welche Auswirkung diese Bewegung auf unsere Gesellschaft haben kann. „Mobilität ist ein bewegendes Thema für bewegte Zeiten. Unsere Gesellschaft befindet sich im Umbruch. Der digitale Wandel und die damit verbundene körperliche und geistige Beweglichkeit haben großen Einfluss auf uns Menschen. **Die Versicherungsbranche ist von dieser Veränderung betroffen wie kaum eine andere Branche. Das erkennen wir bereits deutlich in den Sparten Kfz, Vorsorge, Pflege oder Cyber-Risk-Versicherung**“, so **Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler**. Die Wirtschaft stehe vor enormen Herausforderungen – von



Branche in Bewegung: Der 14. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler widmet sich dem weiten Feld der Mobilität im Wiener Palais Ferstel.

Industrie 4.0 bis hin zur Sharing Economy. Der Trendforscher **Univ.-Prof. Dr. Kurt Matzler** wird sich in seinem Vortrag der digitalen Transformation sowie den disruptiven Umbrüchen, die damit verbunden sind, widmen und aufzeigen, wie sich Unternehmen und die Gesellschaft auf diesen Wandel vorbereiten können. Was es heißt, die körperliche Bewegung durch geistige Mobilität zu kompensieren, wird der Psychologe und Autor **Mag. Dr. Georg Fraberger**, der ohne Arme und Beine zur Welt kam, beschreiben.

Die **„Hammurabi-Preisverleihung“** und das beliebte „talk together“ werden auch diesmal das Programm des Informationstages abrunden. Der Besuch der Veranstaltung ist geladenen Gästen vorbehalten, die im Jänner eine persönliche Einladung erhalten und gebeten werden, sich anzumelden. „Im Namen aller Wiener Versicherungsmakler möchte ich mich bei unseren Partnern bedanken, die uns unterstützen, diesen bewegenden Maklertag am 24. Februar 2016 zu veranstalten“, so Mojescick, der einmal mehr mit einem vollen Haus rechnet. ■

Aktuelles Wissen

Die Seminarreihe **„Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler von heute und morgen“** hat sich zur anerkannten Standardausbildung der Branche entwickelt. Am 11. März 2016 startet nun der erste Vorbereitungskurs

zur Befähigungsprüfung im Jahr 2016 für Versicherungsmakler, in dem alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt werden. Die Seminarreihe ist jedoch auch bestens dazu geeignet, Wissen aufzufrischen, aber auch um neue

Mitarbeiter einzuschulen. Der Kurs beginnt jeweils um 9.00 und endet um 17.00 Uhr. Nähere Informationen erhalten Sie in Kürze auf www.wiener-versicherungsmakler.at ■

Niederösterreich *Image in Fahrt*

Die Imagekampagne der niederösterreichischen Versicherungsmakler hat Fahrt aufgenommen: Seit einigen Wochen sind 35 ÖBB-Busse mit entsprechenden Werbebotschaften täglich in Niederösterreich unterwegs. „Wir wollen mit dieser Aktion die Flexibilität der Maklerkollegenschaft präsentieren und zeigen, dass wir flächendeckend in Niederösterreich mit kompetenter Beratung für unsere Kunden da sind“, erklärt **Fachgruppenobmann Gottfried Pilz**. Die Werbeaktion soll zum einen Neukunden bringen, jedoch auch die Anliegen der Makler unterstreichen. „800 niederösterreichische Versiche-



Voll in Fahrt: Auf regionalen ÖBB-Bussen wird für die Branche geworben.

rungsmakler arbeiten für die Niederösterreicher kompetent, kundenorientiert und unabhängig. Der Versicherungsvertreter vertritt die Versicherung. **Wer vertritt jedoch die Kunden?**

„Das sind nun mal die Makler“, so Pilz. Mit dieser Aktion möchte man zudem auch das **Zusammengehörigkeitsgefühl der niederösterreichischen Versicherungsmakler** fördern. ■

Steiermark

Sternstunden der Beratung

Weiterbildung ist das Um und Auf in der kompetenten und langfristigen Kundenbetreuung. Beim Expertentag der Fachgruppe Steiermark Mitte November gab es Updates zu einer Reihe aktueller Themen.

Rund 200 Makler trafen einander im MP09 in Graz zum alljährlichen herbstlichen Branchentreff. Neben der aktuellen Arbeit im Bereich der Interessenvertretung widmete sich **Gunther Riedlsperger**, Bundes- und steirischer Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler, beim Expertentag der steirischen Versicherungsmakler auch dem Unterschied zwischen Maklern und Agenten. Ein aktueller **Mystery-Shopping-Test** hat die Unterschiede am Beispiel Kfz-Versicherung erst kürzlich untersucht und bestätigt: So erhalten Kunden bei Versicherungsmaklern in 67 Prozent der Fälle mehr als ein Angebot, bei Versicherungsagenten lediglich in 16 Prozent der Fälle. Auch bei der Versicherungssumme können Maklerkunden durchschnittlich mit einer um rund zwölf Prozent höheren Deckungssumme rechnen.

Bei der jährlichen Prämie sind die Makler-



Interstellare Expertenpower: Dr. Hans-Jörg Vogl, Gerda Rogers und Gunther Riedlsperger.

angebote (Haftpflicht und Kasko) um mehr als 17 Prozent günstiger als jene der Agenten. „Der Kunde muss automatisch einen Versicherungsmakler an seiner Seite haben, damit er unabhängig und bestmöglich in versicherungstechnischen Belangen beraten wird“, so die klare Zielsetzung von Riedlsperger. **Die Industrie sei zu fast 100 Prozent bei Maklern versichert, größere Gewerbebetriebe zu etwa 70 und kleinere zu rund 50 Prozent. Im Konsumentenbereich liegt der Anteil hingegen nur bei einem Drittel.**

Die **Berufsunfähigkeitsversicherung** war wiederum das Thema von **Philipp Andree**, Leiter des Leistungszentrums der Nürnberger Versicherung AG Österreich. „Der Mak-

ler ist der Lotse im Leistungsfall“, betonte der Experte. Ein häufiges Problem sei hier die Anzeigepflichtverletzung. Diese passe häufig, wenn psychische Erkrankungen verschwiegen werden. Die Häufigkeit von Leistungsfällen infolge von psychischen Erkrankungen nehme laut Statistik stark zu. Als „unverrückbare rote Linie“ im Leistungsfall bezeichnete Andree die berufliche Tätigkeitsbeschreibung. Für eine fundierte Erst- und Nachprüfung müsse diese möglichst konkret und exakt formuliert werden.

Ein wichtiges Geschäftsfeld für Versicherungsmakler sind **private Zusatzversicherungen**. Kaum ein Unternehmen könne es sich erlauben, darauf zu verzichten,

erläuterte **Mag. Kirsten Fichtner-Koele** vom Rechtsservice der Wirtschaftskammer Steiermark: „Eine Überbrückungshilfe erhält man als Selbstständiger nur, wenn man zumindest sechs Wochen krank ist.“ Außerdem dürfe für eine Inanspruchnahme das Nettoeinkommen nicht höher als 1.146 Euro monatlich sein, und selbst dann erhalte man nur 50 Prozent der vorgeschriebenen Sozialversicherungsbeiträge als Guthaben – nicht als gesonderte Auszahlung. Auf die Tricks der **Unfallversicherungen** ging **Dr. Hans-Jörg Vogl** ein und brachte dabei auch Beispiele aus der Praxis. Den Abschluss des diesjährigen Expertentags bildeten die „Sternstunden“ mit **Gerda Rogers**. ■

Motiviert ins neue Jahr

Neujahrsempfang mit spannenden Referenten.

Die Fachgruppe der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Steiermark lädt am 18. Jänner 2016 zum Neujahrsempfang in die Alte Universität in Graz. Bundesobmann **Gunther Riedlsperger** darf zu diesem Anlass eine illustre Gästerunde begrüßen: **Dr. Karl-Heinz Dernoscheg** wird zum Thema „Wirtschaftswachstum – was sonst?“ referieren. **Dr. Klaus Koban** erörtert die „Tools zur Stärkung der

Positionierung des Versicherungsmaklers – ein Bericht aus dem Arbeitskreis Recht“. Als Special Guest **wird Paralympics-Sieger Thomas Geierspichler** erwartet. Unter dem Titel „Wer Visionen hat, kann Grenzen überwinden“ wird der Sportler, Autor und Motivator aufzeigen, dass Grenzen nur im Kopf existieren und wie man diese überwindet.

Bundesobmann Gunther Riedlsperger wird einen Ausblick auf die Herausforderungen des kommenden Jahres geben. Zudem wird

er im Rahmen der Veranstaltung auch die Urkunden an die erfolgreichen Absolventen der Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten überreichen.

Um Anmeldung – unter Angabe der Mitgliedsnummer – bis 15. Januar wird gebeten:

versicherung.makler@wkstmk.at

Donnerstag, 21. Januar 2016, 18 Uhr

Alte Universität, Hofgasse 14

8010 Graz ■



*Der Versicherungsmakler
wünscht frohe Weihnachten
und einen guten Start
ins neue Jahr!*

Ein Ceterum censeo für die Pensionsvorsorge

Eine deutliche Warnung in Sachen Pensionssystem sprachen der Obmann des Fachverbandes der Pensionskassen und ÖVP-Finanzsprecher Andreas Zakostelsky, der Volkswirt Gottfried Haber von der Donau-Universität Krems und der Chefökonom der Industriellenvereinigung Christian Helmenstein in einem gemeinsamen Hintergrundgespräch aus. Bis etwa 2030 sei die erste Säule relativ sicher, ab da müsse man sich ernsthafte Sorgen machen und an „mehreren Stellschrauben drehen“, so das Ceterum censeo der drei.

Die Pensionen weisen laut **Gottfried Haber** im Budget mit einem jährlichen Plus von 4,2 Prozent die größte Zuwachsrate auf der Ausgabenseite auf. Im Wesentlichen gebe es drei Möglichkeiten, um das staatliche Pensionssystem abzusichern: die Erhöhung des Pensionsantrittsalters, die Angleichung des Frauenpensionsalters und die Senkung der Nettoersatzrate. Für „sichere“ Pensionen werde es nicht ausreichen, lediglich an den ersten beiden Schrauben zu drehen, da es nur einen gewissen Kuchen zwischen Erwerbstätigen und Nichterwerbstätigen zu verteilen gebe. Von den 26 Milliarden Euro, die jährlich ausbezahlt werden, **seien mehr als 20 Prozent nicht durch Einzahlungen gedeckt**. „Rein ökonomisch gibt es nur zwei Optionen: Erhöhung der Einzahlungen oder Reduzierung der Auszahlungen. Darüber wird man sich unterhalten müssen“, so Haber.



Andreas Zakostelsky:
„Zweite und dritte Säule
unbedingt in Diskussion
einbeziehen.“

„Brot, Butter und Wurst“

Daraus müsse man zur Sicherung der Altersvorsorge in Österreich die Konsequenzen ziehen: „Die zweite und dritte Säule sind sinnvolle Ergänzungen zur staatlichen Pension und müssen in die laufende Diskussion einbezogen werden“, fordert **Andreas Zakostelsky**. Als Beispiel führt er die Schweiz an, wo die erste Säule die Existenzsicherung oder – bildlich gesprochen – das „Brot“ in der Pension darstelle. Die zweite Säule, die betriebliche Vorsorge, vergleicht er mit der „Butter“ darauf, und private Vorsorge stelle als Draufgabe „ein Scheibchen Wurst“ dar. Ähnlich sei das System in Schweden organisiert.

„Viele Leute glauben noch, dass allein die erste Säule Brot, Butter und Wurst finanzieren kann“, meinte **Gottfried Haber von der Donau-Uni Krems**. Diese Erwartung teilt er nicht: „Wenn das System nicht korrigiert wird, dann ist die erste Säule langfristig nur insofern gesichert, als man *irgendeine* Pension erhalten wird.“

Die derzeit flauere Konjunktur Österreichs schwächt laut IV-Ökonom **Christian Helmenstein** die staatliche Pension zusehends. Ohne Lohnwachstum werde der im Umlageverfahren zu verteilende Kuchen nicht größer. Dagegen könnten die kapitalgedeckten Säulen zwei und drei höhere Zuwächse erzielen. Zudem würden über die Akkumulation des Kapitals dessen Verfügbarkeit erhöht und die Kosten gesenkt. Das fördere Investitionen und Wachstum – und so auch die erste Säule. „Auf eine intelligente Mischung kommt es an“, folgert **Helmenstein**.

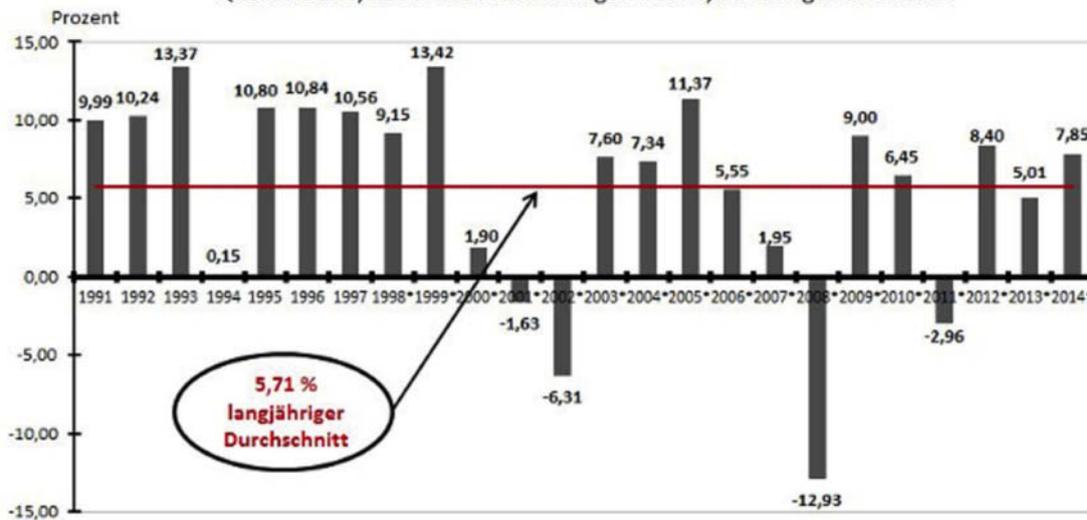
Besonders zuspitzen wird sich der Engpass der ersten Säule den Experten zufolge in der ersten Hälfte der 2030er-Jahre. Einen Anspruch auf eine Firmenpension haben laut **Zakostelsky** derzeit lediglich 860.000 Menschen oder 22 Prozent der Arbeitnehmer. Die Bereitschaft der Unternehmen, Firmenpensionen zu leisten, müsse wachsen, deren **Umwegrentabilität** müsse argumentiert werden.

Bei allen drei Säulen der Altersvorsorge – sowohl beim staatlichen Umlageverfahren als auch bei der kapitalgedeckten betrieblichen und privaten Pensionsvorsorge – werde mehr professionelle Expertise benötigt, hieß es unisono von den Experten.

Der Bestand der Vermögensgegenstände für die Pensionsvorsorge beträgt laut **Helmenstein** in Österreich **nur 4,9 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP)**. Österreich liege damit auf dem Niveau von „Transformationsvolkswirtschaften“ wie Tschechien und der Slowakei. In der Schweiz seien es dagegen 110 Prozent, in Großbritannien 95 Prozent. „Das sind völlig andere Dimensionen“, so der IV-Ökonom. Nicht zu vergessen seien die damit verbundenen gesamtwirtschaftlichen Effekte. **„Die Akkumulation von Kapital ist sinnvoll für Investitionen und damit für das dringend benötigte Wachstum.“** Die Nachteile eines reinen kapitalgedeckten Systems sehe man derzeit in Japan, wo es aufgrund einer jahrelangen **Stagnationsphase am Kapitalmarkt** zu einer deutlichen Verarmung der Bevölkerung gekommen sei. Jetzt, da es praktisch keine realen Renditen mehr für Staatsan-

Anlageergebnis der österr. Pensionskassen

*Quelle: OeKB, 1991-1997: Erhebungen des FV, vorläufiger Wert 2014



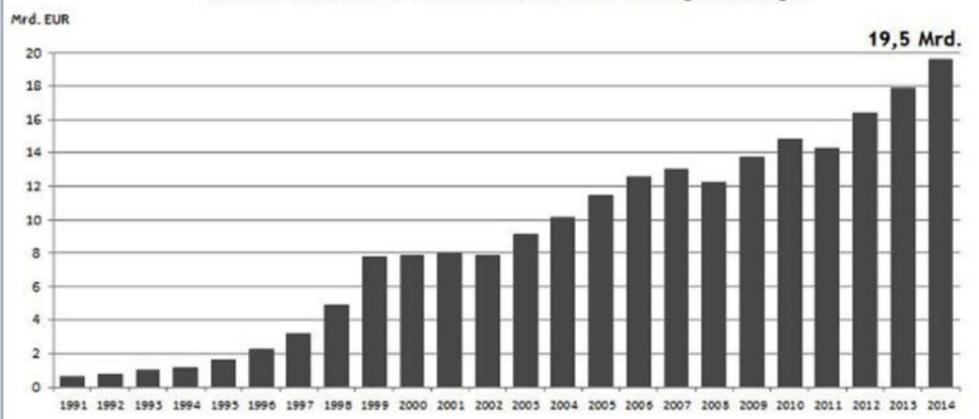
leihen gebe, werde man sich auch mit den Renditeerwartungen in kapitalgedeckten Systemen beschäftigen müssen. „Das ist eine gewaltige Herausforderung.“

Nachteil Demographie

Die zweite große Herausforderung sei der „enorme Alterungsprozess“. In Österreich habe es 60 Jahre gedauert, bis man eine Dreiviertelmillion Menschen im nicht mehr erwerbstätigen Alter hatte. In den nächsten knapp 20 Jahren – bis 2033/34 – werde eine weitere Dreiviertelmillion dazukommen bei gleichzeitiger Abnahme der Erwerbsbevölkerung um 200.000; unter der Annahme eines Status quo, was Migrationsbewegungen betrifft. Dem gegenüber stehe ein Pensionssystem, das wesentlich Elemente aus den 50er- und 60er-Jahren aufweise und immer noch keine automatische Berücksichtigung der steigenden Lebenserwartung vorsehe, so Helmenstein. Ein möglicher Ausweg sei die Erhöhung der Geburtenrate durch eine geänderte Familienpolitik, etwa nach dem Vorbild Frankreichs, wo es nicht so eine gravierende Differenz zwi-

Anlagevermögen der österr. Pensionskassen

Quelle: Fachverband der Pensionskassen, 2014: vorläufige Erhebung FV



schem dem Berufs- und Familienleben der Frau gebe.

Es habe sich, so der Chefökonom der Industriellenvereinigung, das Verhältnis von Erwerbsjahren zu Nicht-Erwerbsjahren (Jahre bis Arbeitsbeginn und Pensionsjahre) seit dem Jahr 1971 von 48:25 auf 38:43 im Jahr 2011 verschoben. Per 2011 mussten also 43 Jahre, in denen nicht gearbeitet wird, mit 38 Erwerbsjahren finanziert werden: „Das zeigt, dass die Nachhaltigkeit eines Pensionssystems, das auf einer anderen Demografie und einer wachsenden Ökonomie aufgebaut hat, langfristig nicht gesichert ist.“

Reformen unerlässlich

Der Fachverbandschef der Pensionskassen in der WKÖ, Andreas Zakostelsky, warnte

eindringlich: Auf Pensionszahlungen entfielen in Summe bereits ein Anteil von rund 28 Prozent der Gesamtausgaben des Bundes im Jahr 2016. Eine Entlastung sei aufgrund der kommenden „Babyboomer-Jahrgänge“ (1956 bis 1969) nicht in Sicht. „Diese Generation wird nach dem gesetzlichen Pensionsantrittsalter ab 2019 in Pension gehen. Dadurch werden die Ausgaben spürbar weiter steigen“, warnt der ÖVP-Finanzsprecher.

Es gäbe daher einen hohen Bedarf, ernsthafte Reformen anzugehen, um einerseits das staatliche Pensionssystem finanzierbar zu halten und andererseits auch zukünftigen Generationen durch die zweite und dritte Säule einen annehmbaren Lebensstandard in der Pension gewähren zu können, so Zakostelsky. ■

Paketlösung ohne Lücken

Kaum ein Produkt bildet die Lebensrealität der Österreicher besser ab als die Haftpflichtversicherung. Entsprechend passen die Assekuranzen ihre Deckungsbausteine laufend aktuellen gesellschaftlichen Trends an. Allein, nach wie vor ist der Versicherungsschutz nicht flächendeckend gegeben.

Die Haftpflichtversicherung – insbesondere für den betrieblichen Bereich – war bis vor einigen Jahren ein Modulsystem, das nach den individuellen Bedürfnissen der Kunden zusammengestellt wurde“, skizziert **GRaWe-Generaldirektor-Stellvertreter Klaus Scheitegel** ein zentrales Produktthema. Mittlerweile wurden diese Deckungsbausteine in Gesamtkonzepte zusammengefasst, die im Wesentlichen die Bedürfnisse der Kunden abdecken. „Lediglich ‚außergewöhnliche Risiken‘, wie sie speziell bei einzelnen Unternehmen vorkommen, sind noch risikomäßig zu evaluieren und mit maßgeschneiderten Deckungsbausteinen zu ergänzen.“ Der Vorteil dieser Gesamtlösungen bestehe in einem hohen



Klaus Scheitegel: „Bei Bausteinen wird die Gefahr des Übersehens von risikorelevanten Umständen auf ein Minimum reduziert.“

Maß: „Die Gefahr des Übersehens von risikorelevanten Umständen wird so auf ein Minimum reduziert“, so Scheitegel. Generell sieht er einen kontinuierlichen Trend in Richtung vorgefertigte und mit Komplettversicherungsschutz ausgestattete Produkte.

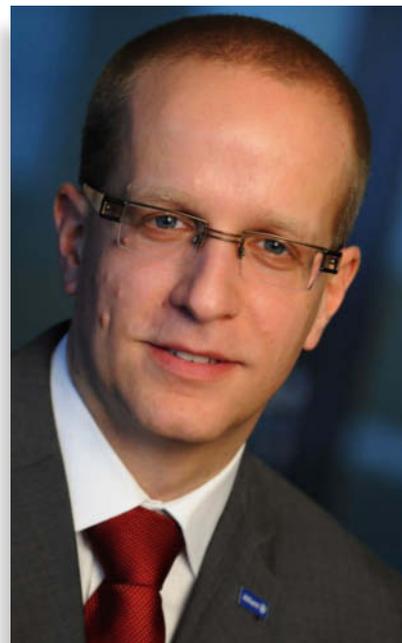
Allumfassende Konzepte

„In Österreich ist die Privat- und Sporthaftpflicht seit Langem Bestandteil einer Haushaltsversicherung, hier beobachten wir eine konstant gute Prämienentwick-

In Österreich ist die Privat- und Sporthaftpflicht seit Langem Bestandteil einer Haushaltsversicherung, hier beobachten wir eine konstant gute Prämienentwicklung.

lung“, erklärt **Klaus Brandstetter, Leiter der Abteilung Firmenkunden der Allianz**. Im Privatbereich wird in der Regel ein Fixbaustein abgeschlossen, verschiedene Zusatzbausteine gewährleisten die Absicherung für jede Lebenssituation. „Damit ist sichergestellt, dass die verschiedenen Risikosituationen adäquat und gerecht abgebildet werden können. Seit einiger Zeit bieten wir auch eine Forderungsausfallversicherung an, die dann einschreitet, wenn ein bei uns Versicherter von einer nicht versicherten bzw. nicht liquiden Person geschädigt wird“, so Brandstetter.

Im Rahmen der Betriebshaftpflichtversicherung besteht für die Unternehmer die Möglichkeit, spezifische Bausteine je nach Betriebsart abzuschließen. Grundsätzlich gilt aber: Je mehr Bausteine der Unternehmer für nützlich erachtet und ab-



Klaus Brandstetter: „Schlussendlich liegt diese Entscheidung immer beim Unternehmer, inwieweit er die Übernahme eines Risikos gegen zusätzliche Prämie auslagern möchte.“

schließt, umso geringer ist das Risiko einer Deckungslücke.

Trotz zufriedenstellender Entwicklung der Sparte spürt man bei der Zurich verstärkten Wettbewerb um profitable Kunden: „Gerade im Bereich der Gewerbe- und Industriekunden zeigt sich mittlerweile, dass die Schadensätze tendenziell steigen. Dabei ist entscheidend, dass Selbstbehalte in der Haftpflicht weiterhin zu wenig thematisiert werden und damit neben dem Großschadenrisiko auch die Frequenz von Kleinschäden branchenspezifisch sehr hoch ist“, erläutert **Vorstand Kurt Möller**. „Im privaten Haftpflichtbereich beobachten wir immer wieder, dass es zu Deckungslücken kommt – vor allem dann, wenn Kinder aufgrund ihres Alters oder aufgrund ihres Eintritts in das Berufsleben aus der Deckung des Familienverbandes herausfal-

len.“ Hier sei es umso wichtiger, von einem guten Berater betreut zu werden. Den Bausteincharakter der Haftpflichtversicherung kann Möller nur bestätigen, er verweist aber auf die hohe Beratungsintensität: „Das birgt auch das Risiko, im Einzelfall eine essenzielle Deckung zu übersehen. Die Tendenz geht hier aber klar in Richtung eines allumfassenden Konzepts, das alle theoretisch denkbaren Deckungserweiterungen offeriert.“ Viele Versicherungsmakler wünschten jedoch einen spezifischen und möglichst weit gehenden Deckungsumfang für sämtliche ihrer Gewerbe- und Industriekunden: „Leider wird dabei häufig außer Acht gelassen, dass ein ‚All-in-Konzept in der Haftpflicht auch entsprechende Anpassungen in puncto Prämie bedingt. Wir haben das zum Anlass genommen, um im ersten Quartal 2016 ein deutlich adaptiertes und verbessertes Firmenkundenprodukt auf den Markt bringen, das viele der üblichen Deckungswünsche berücksichtigt.“



Kurt Möller: „Es entstehen Lücken im privaten Haftpflichtbereich, wenn Kinder aus der Deckung des Familienverbandes herausfallen.“

zum Anlass genommen, um im ersten Quartal 2016 ein deutlich adaptiertes und verbessertes Firmenkundenprodukt auf den Markt bringen, das viele der üblichen Deckungswünsche berücksichtigt.“

Individuelles Gewerbe

Uniqa-Vorstand Robert Wasner beobachtet im Gewerbebereich einen Trend zu indi-

„Viele Versicherungsmakler wünschten jedoch einen spezifischen und möglichst weit gehenden Deckungsumfang für sämtliche ihrer Gewerbe- und Industriekunden: „Leider wird dabei häufig außer Acht gelassen, dass ein ‚All-in-Konzept in der Haftpflicht auch entsprechende Anpassungen in puncto Prämie bedingt. Wir haben das zum Anlass genommen, um im ersten Quartal 2016 ein deutlich adaptiertes und verbessertes Firmenkundenprodukt auf den Markt bringen, das viele der üblichen Deckungswünsche berücksichtigt.“

viduelleren Lösungen: „In wesentlichen Haftpflichtsegmenten bestätigt sich der Trend, dass die Nachfrage nach speziellen, individuellen HP-Deckungskonzepten steigt. Diese Entwicklung zeigt sich vor allem im Gewerbebereich. Gleichzeitig nimmt aber auch die Nachfrage nach Vollrisikodeckungen bei uns zu, sodass wir sowohl ein Bausteinsystem als auch entsprechende umfangreiche Deckungskonzepte ‚auf Knopfdruck‘ anbieten.“ Das Bausteinsystem erfordere allerdings fundiertes Fachwissen des Vermittlers. „Die Komplexität und der schnellere Wandel von Geschäftsprozessen und Geschäftsbeziehungen erfordern auch den regelmäßigen Check einer Versicherungslösung auf Bausteinbasis“, so der Rat des Versicherungsexperten.

Laut **Erich Leiß, Vorstand der Wiener Städtischen**, wachse man im Bereich der Haftpflicht über dem Marktdurchschnitt. Auch im Ringturm setzt man auf den Baukasten: „Das hat den Vorteil, dass individuell für einzelne Kunden der gewünschte Versicherungsschutz sichergestellt werden kann, ohne dass bei Komplettlösungen für nicht gebrauchte



Robert Wasner: „Die Haftpflichtversicherung ist jene Sparte, in der sich technische Entwicklungen am raschesten bemerkbar machen.“

Bausteine Prämie verrechnet wird.“ Vergessene Bausteine schließt Leiß eher aus: „Wir können über unsere Vertriebspartner beste Beratungsqualität gewährleisten, sodass die Vorteile des modularen Systems optimal genutzt werden können.“ In Zukunft rechnet er bei größeren Verträgen oder bei bestimmten Branchen damit, dass vermehrt Konzepte für große Pauschalösungen zum Einsatz kommen werden.

„In der industriellen Haftpflichtversicherung sind die Prämien seit Jahren unter Druck. Diese Entwicklung hat sich auch im Jahr 2015 fortgesetzt. Das Prämieniveau ist für die zunehmend komplexeren Risiken sehr oft zu niedrig“, ist **Franz Verdorfer von HDI** überzeugt. Die unterschiedlich ausgeprägten Haftpflichttrisiken könnten mit einem Bausteinkonzept meist nicht komplett abgedeckt werden: „In Zusammenarbeit mit Maklern und Kunden entwickeln wir für die Industrie individuelle Deckungskonzepte, die genau auf die jeweiligen Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt sind.“

Schadenshitparade

„Die Haftpflichtversicherung ist jene Sparte, in der sich technische Entwicklungen am raschesten bemerkbar machen“, ist **Robert Wasner überzeugt**. So wurden Smartphones innerhalb weniger Jahre zu den am häufigsten beschädigten Sachen. Kämen neue Modelle auf den Markt, verstärkte sich dieser Trend noch deutlich. Kostendruck und die immer mehr voranschreitende Arbeitsteilung im Wirtschaftsleben sorgen ebenfalls für neue Herausforderungen. Auch gesellschaftliche Strömungen machten sich bemerkbar. „Das deutlich gestiegene Umweltbewusstsein stellt nicht nur große Industriebetriebe, sondern immer öfter auch Klein- und Mittelbetriebe vor neue haftungsrechtliche Herausforderungen. Es war keine leichte Aufgabe für die Versicherungswirtschaft, den Unternehmen für das noch relativ neue, sehr strenge Bundes-Umwelthaftungsrecht maßge-



Erich Leib: „Wir können über unsere Vertriebspartner beste Beratungsqualität gewährleisten.“

schneiderte Deckungskonzepte zur Verfügung stellen zu können.“ Einen weiteren Trend erkennt Wasner in der stetig wachsenden Vollkasko-Mentalität: „Für jeden Schaden hat entweder die Allgemeinheit aufzukommen, oder es muss ein Schuldiger gefunden werden. Ein Beinbruch beim Skifahren darf nicht die Folge

mangelnden eigenen Könnens sein – da kann man doch sicher den Liftbetreiber wegen ungenügender Pistenqualität haftbar machen.“

Wie wichtig ein guter Haftpflichtschutz sein kann, zeige sich bei Großschäden: „Besonders hervorzuheben ist hier die Haftung, die Eltern wegen mangelnder Beaufsichtigung von Kindern treffen kann. Für Kleinkinder, die an Zündhölzer kommen und ganze Bauernhöfe abfackeln, haften Eltern ebenso wie für übermütige Buben, die an übrig gebliebene Silvesterraketen herankommen und damit ihren Freund genau ins Auge treffen. Solche Schäden können schnell ein paar hunderttausend Euro kosten und die Existenz ganzer Familien gefährden, wenn nicht eine ausreichende Privathaftpflichtversicherung einspringt.“ Laut Klaus Scheitegel wird die Hitparade nach wie vor von Schäden an elektronischen Geräten und Personenschäden als Folge von Sportausübung sowie von Schäden aus der Gebäudehaftung angeführt. Im Gewerbebereich sind wie gehabt Bau- und Baunebengewerbe besonders schadensträchtig. Klaus Brandstetter beobachtet auch vermehrt Schadenersatzansprüche an Unternehmer. Seine Interpretation: Mehr Menschen fühlen sich von Unternehmern geschädigt oder machen sie für einen Schaden verantwortlich. Die HDI sieht insbesondere im Bereich der Kfz-Zulieferindustrie eine starke Schadenszunahme. Schäden in Millionenhöhe seien hier mittlerweile keine Seltenheit mehr.

Gewichtige Rolle

„Speziell in der Betriebshaftpflichtversicherung ist vom Vermittler ein hohes Maß an Wissen gefordert, um ein Unternehmen umfassend und richtig zu versichern, weshalb insbesondere dem Makler eine gewichtige Rolle zukommt“, ist Scheitegel überzeugt. Neben dem günstigsten Angebot auf dem Markt biete der unabhängige Vertrieb auch das komplette Spektrum der am Markt vorhandenen Produkte und somit eine Optimierung des Versicherungs-



Franz Verdorfer: „In der industriellen Haftpflichtversicherung sind die Konditionen und die Prämien seit Jahren unter Druck.“

schutzes: „Der Makler stellt ein wichtiges Bindeglied zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer dar, um Informationen bedarfsgerecht aufzubereiten und an die jeweilige Stelle zu kommunizieren.“

Laut Klaus Brandstetter möchten 93 Prozent aller Kunden eine persönliche Beratung vor Abschluss eines Versicherungsprodukts: „Denn speziell bei der Haftpflichtversicherung ist der individuelle Bedarf der Kunden allein mit Standardprodukten oft schwer oder gar nicht zu decken.“ Zu unterschiedlich seien die jeweiligen Bedarfssituationen, und schließlich ginge es bei der Haftpflicht auch um möglicherweise existenzbedrohende Risiken. „Dieses Risikopotenzial gilt es zu erkennen, im Kundengespräch richtig zu erfragen und dann entsprechend abzudecken.“ Dafür brauche es umfassendes Know-how und auch den nötigen Marktüberblick.

„Gerade die betriebliche Haftpflichtversicherung ist einem ständigen Veränderungsprozess unterworfen wie kaum eine andere Sparte“, weiß Franz Verdorfer. „Hier bedarf es Experten, die die Risiken erkennen, bewerten und bedarfsgerecht abdecken. Die Rolle des unabhängigen Versicherungsmaklers ist demnach bei Beratung und Verkauf enorm wichtig.“ ■

Uniqa weiter auf Kurs

Die Uniqa Insurance Group AG (Uniqa Group) erwirtschaftete in den ersten neun Monaten 2015 ein operatives Ergebnis von 340,4 Millionen Euro (+10,6 Prozent). Das EGT erreichte 301,9 Millionen Euro (+9,7 Prozent). Das Konzernergebnis (nach Steuern und Minderheitsanteilen) betrug 245 Millionen Euro (+29,6 Prozent).

Andreas Brandstetter, CEO Uniqa Insurance Group AG, analysiert die ersten drei Quartale des laufenden Jahres: „Ausschlaggebend für die gute Ergebnisentwicklung waren vor allem eine positive Entwicklung in der Krankenversicherung und ein signifikanter Anstieg der Profitabilität im internationalen Bereich. Zudem konnten wir die Kostenquote senken und haben trotz der Belastung durch die Hagelunwetter im dritten Quartal **auch die Combined Ratio verbessert**. Angesichts

Group inklusive der Sparanteile der fonds- und der indexgebundenen Lebensversicherung stiegen in den ersten neun Monaten 2015 um 8,3 Prozent auf 4.866,1 Millionen Euro. Die Steigerung ist primär auf ein in den ersten drei Monaten des Jahres **sehr starkes Wachstum des Einmalerlagsgeschäfts** in der Lebensversicherung – vor allem im Bankenvertrieb in Italien – sowie auf die gute Entwicklung im Bereich der Krankenversicherung zurückzuführen.

Zudem konnten wir die Kostenquote senken und haben trotz der Belastung durch die Hagelunwetter im 3. Quartal auch die Combined Ratio verbessert. Angesichts der Herausforderungen des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes, von dem vor allem die Erträge aus Kapitalanlagen in der Lebensversicherung betroffen sein werden, und einer schwachen Konjunktur in Teilen Europas fokussieren wir uns auch weiterhin auf unser Kerngeschäft und konzentrieren uns dabei auf eine kontinuierliche Verbesserung im operativen Versicherungsgeschäft.

der Herausforderungen des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes, von dem vor allem die Erträge aus Kapitalanlagen in der Lebensversicherung betroffen sein werden, und einer schwachen Konjunktur in Teilen Europas fokussieren wir uns auch **weiterhin auf unser Kerngeschäft und konzentrieren uns dabei auf eine kontinuierliche Verbesserung** im operativen Versicherungsgeschäft. An unserem ambitionierten Ausblick auf das Jahresergebnis 2015 halten wir unverändert fest.“

Die **verrechneten Prämien** der Uniqa

Während die laufenden Prämien über alle Geschäftsbereiche um 0,2 Prozent anstiegen, wuchsen die Einmalerlagprämien in der Lebensversicherung um 58,5 Prozent. In der Schaden- und Unfallversicherung wuchsen die Prämien – aufgrund **der Zurückhaltung im wettbewerbsintensiven Kfz-Geschäft in CEE** – nur leicht auf 2.029,6 Millionen Euro. In der Lebensversicherung stiegen die verrechneten Prämien in Summe um 19,6 Prozent auf 2.087,5 Millionen Euro. Die Prämieinnahmen in der Krankenversicherung stiegen um 3,5 Prozent auf

749,1 Millionen Euro.

Die **abgegrenzten Prämien im Eigenbehalt** stiegen um 10,4 Prozent auf 4.307,6 Millionen Euro. Die **Versicherungsleistungen im Eigenbehalt** der Uniqa Group erhöhten sich in den ersten neun Monaten 2015 vor allem aufgrund des starken Prämienanstiegs in der Lebensversicherung um 10,6 Prozent auf 3.512,5 Millionen Euro. Die **Combined Ratio** (nach Rückversicherung) verbesserte sich trotz der Belastung durch die Hagelunwetter um einen Prozentpunkt auf 98 Prozent.

Die **Nettoerträge aus Kapitalanlagen** stiegen in den ersten neun Monaten 2015 um 2,8 Prozent auf 618 Millionen Euro. Vorwiegend haben dazu geringere Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen und der fortgesetzte Umbau **der strategischen Veranlagungspolitik** beigetragen. Der **Kapitalanlagebestand** der Uniqa Group (einschließlich der Kapitalanlagen der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung) erhöhte sich zum 30. September 2015 gegenüber dem letzten Bilanzstichtag um 1,8 Prozent auf 29.740,6 Millionen Euro. Die Anzahl der **Mitarbeiter** der Uniqa Group sank auf 14.038.

Die Uniqa Group hat sich für das Jahr 2015 das Ziel gesetzt, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf 425 bis 450 Millionen Euro zu steigern. Dies setzt ein stabiles Kapitalmarktumfeld, **eine moderate Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds und eine im normalen Rahmen bleibende Schadensbelastung durch Naturkatastrophen voraus.** ■



Andreas Brandstetter: „Wir halten an den Ergebniszielen fest.“

„Haben die eigenen Vorgaben überschritten“

Die HanseMerkur Reiseversicherung startete vor drei Jahren am österreichischen Markt. Trotz der bestehenden Wettbewerbssituation blickt Vertriebsdirektor Fuad Izmirlija auf einen äußerst erfolgreichen Start zurück.

Wir sind mit dem Start in Österreich überaus zufrieden“, betont **Izmirlija in einem Gespräch mit dem VM**. In Deutschland ist die **HanseMerkur** ein bedeutender Anbieter von Krankenversicherungen und der zweitgrößte Reiseversicherer. Hierzulande beschränkt man sich auf die Reiseversicherung und auf die Nische Brillenversicherung. Da man sich in der Alpenrepublik so erfolgreich etablieren konnte, gibt es nun auch eine Dependence im polnischen Warschau. Im Bereich der Reiseversicherung hätte man sehr gute Chancen gesehen, da das Produkt äußerst innovativ sei, so der langjährige Versicherungsexperte.

Außerdem fühle man sich in der Touristik außerordentlich wohl. Was zu Beginn nicht mehr als eine **One-Man-Show** war, ist mittlerweile auf respektable Größe angewachsen: Momentan gibt es sechs



Fuad Izmirlija: „Auch Verbraucherschützer raten dringend dazu, eine Auslandskrankenversicherung abzuschließen.“

Mitarbeiter im Wiener Büro, und die Zahlen sprechen für sich: „Wir haben unsere eigenen Vorgaben bei Weitem überschritten.“ Das Wachstum betrage dabei über 30 Prozent.

40 Stornogründe

Die Notwendigkeit der Reiseversicherung liegt für Izmirlija auf der Hand: „Nicht alle Kosten übernimmt die Krankenkasse in der Heimat. Verbraucherschützer raten deshalb dringend dazu, eine **Auslandskrankenversicherung** abzuschließen.“ Egal ob Beinbruch oder Infektion, die Behandlung könne vor allem in nichteuropäischen Ländern sehr schnell sehr teuer werden: „Ist eine Verlegung innerhalb des Urlaubslandes oder gar ein **Rücktransport nach Österreich** notwendig, sind Beträge von bis zu 100.000 Euro keine Seltenheit. Zusätzlich gibt es bei der HanseMerkur eine **24-Stunden-Hotline**, die sich im Notfall um den Heimtransport kümmert und etwa Medikamente besorgt, aber auch Kontakt zu einem medizinischen Dienst vor Ort herstellen kann“, so der Experte. Generell empfiehlt Izmirlija den Abschluss auch für Heimaturlaube: „Im Inland ist man natürlich mit der E-Card krankenversichert – abgesehen davon können in Österreich die gleichen Ereignisse eintreten wie auch bei einem Auslandsurlaub, etwa ein Storno, ein Unfall oder eine Bergung“, verweist er auf die Notwendigkeit. Und **auch bei Inlandsreisen kann der Abschluss einer Auslandskrankenversicherung sinnvoll**

sein: „Dann, wenn ein Ausflug in ein Nachbarland in den Reiseplan integriert ist oder ein spontaner Abstecher denkbar ist. So ist der Kunde im Fall des Falles abgesichert.“

Zudem rät er zum **Stornoschutz**, besonders angesichts steigender Reisepreise:

Egal ob Beinbruch oder Infektion, die Behandlung könne vor allem in nicht-europäischen Ländern sehr schnell sehr teuer werden: „Ist eine Verlegung innerhalb des Urlaubslandes oder gar ein Rücktransport nach Österreich notwendig, sind Beträge von bis zu 100.000 Euro keine Seltenheit. Zusätzlich gibt es bei der HanseMerkur eine 24-Stunden-Hotline, die sich im Notfall um den Heimtransport kümmert und etwa Medikamente besorgt, aber auch Kontakt zu einem medizinischen Dienst vor Ort herstellen kann.“

„Bei der Urlaubsplanung sollte der Reisende sich nach der Höhe der Stornokosten erkundigen. Diese können schon lange vor Reisebeginn sehr hoch sein.“ Eine Reise kann auch storniert werden, wenn Angehörige, aber auch Lebensgefährten unerwartet und schwer erkranken. „Bei der HanseMerkur ist der Stornoschutz immer mit einem Reiseabbruch kombiniert. Als einziger Anbieter erstatten wir den gesamten Reisepreis, wenn eine Reiseunterbrechung aus einem versicherten Grund in der ersten Reisehälfte erfolgt.“ Insgesamt gibt es bei der HanseMerkur 40 verschiedene

Stornogründe.

Jahresticket

Vielreisende sollten sich zudem überlegen, ob sie nicht gleich eine Jahrespolizze abschließen: Die **Ganzjahresreiseversicherung** zahlt sich bereits ab zwei Reisen aus, die Sorge, ob alles abgedeckt ist, kann man dann zumindest für zwölf Monate vergessen.

„Schon ab elf Reisetagen oder ab zwei Reisen pro Jahr sind Urlauber in der Jahresversicherung günstiger versichert als in einer Versicherung nur für eine Reise“, rechnet Izmirlija vor. „Auch **Spontantrips** über die Grenze erfordern hier keine lange Vorbereitung oder einen Neuabschluss. Kunden können so oft verreisen, wie sie möchten: Der **Jahres-Storno- & Reiseschutz** gilt für alle Reisen innerhalb eines Jahres bis zu einer Reisedauer von jeweils 62 Tagen.“ Zudem seien die Ganzjahrespakete auch eine **Chance für die Makler**: „Wir haben ein sehr einfaches, aber gleichzeitig höchst attraktives Produkt“, zeigt sich der Vertriebsprofi überzeugt. Dennoch sei die Reiseversicherung für Makler nur am Rande interessant: „Für viele ist es eine sinnvolle Ergänzung zu bestehenden Produkten“, so Izmirlija. „Ich habe aber bereits zwei Makler, für die sich die Reiseversicherung zum wichtigen Standbein entwickelt hat.“ In Österreich laufen gerade einmal unter zehn Prozent über die Makler, anders am Heimatmarkt: „**Im Businessbereich bringen die Makler in Deutschland fast so viel wie die Reisebüros.**“

Der Löwenanteil der Polizzen wird jedoch nach wie vor **im Reisebüro verkauft**. Nach Vorstellung von Brüssel soll sich das zwar ändern, die Reiseversicherer kämpfen jedoch darum, den Status quo zu erhalten. Auch wenn das den unabhängigen Vermittlern ein Dorn im Auge ist, die Tatsache bleibt bestehen, dass Reiseversicherungen notwendig sind und deren Verkauf am POS den größten Erfolg zeitigt.

Dennoch sind die Makler wichtige



„Eigene Maklerprodukte sind für 2016 geplant.“

Vertriebspartner: „Reiseversicherungen werden vor allem dann über Makler gebucht, wenn es sich um **Auslandsaufenthalte im Allgemeinen** – also Studium, Ausbildung im Ausland – oder berufliche Auslandsaufenthalte handelt, „erklärt Izmirlija. „Wir bieten unseren Makler persönliche Betreuung durch unseren Account Manager. Hiermit können wir unseren Partnern eine individuelle Betreuung und den gleichen Ansprechpartner bieten.“ Entsprechend plant die HanseMercur In Österreich mit Jahresbeginn 2016 **eigene Maklerprodukte für Langzeitreiseversicherungen**: „Am heimischen Markt gibt es hier kaum Angebote, Kunden müssen nach Deutschland ausweichen.“ Parallel dazu will Izmirlija die Betreuung der Makler verstärken und so mittelfristig auch den Anteil der Makler an seinem Vertrieb erhöhen: Dabei wolle er neben den maßgeschneiderten Maklerprodukten auf gezielte Schulungen setzen. Von der Kompetenz seiner unabhängigen Partner ist Fuad Izmirlija überzeugt: „Die Makler sind für uns ein enorm wichtiger Vertriebsweg – durch sie erreichen wir auch jene Kunden, die Reisen prinzipiell nicht über ein Reisebüro planen.“ ■



Mit einem D.A.S. Rechtsschutz können Unternehmen auf professionelles Forderungsmanagement vertrauen.

INKASSO-RECHTSSCHUTZ = LIQUIDITÄTSABSICHERUNG

Jedes zehnte Unternehmen gibt an, dass Zahlungsausfälle seiner Kunden die betriebliche Existenz bedrohen. Gerade EPU und KMU geraten in Bedrängnis, wenn die Zahlungsmoral ihrer Geschäftspartner mangelhaft ist. Das können bei Firmenkunden schon einmal 28 Tage und mehr sein.

In der heutigen Wirtschaftslage schmelzen ohne effizientes Forderungsmanagement die hart erkämpften Umsätze rasch dahin.

Der D.A.S. Inkasso-Rechtsschutz hilft Firmenkunden, das Liquiditätsrisiko abzusichern!

- Kostenlose Inkasso-Beratungen für ein professionelles Mahnwesen
- Kostenlose D.A.S. Direkthilfe® zur außergerichtlichen Eintreibung offener Rechnungen
- Inkasso-Rechtsschutz mit voller Kostenübernahme für
 - Außergerichtliches Inkasso-Management
 - Gerichtliche Inkasso-Abwicklung
- Kostenlose Prüfung von AGB und Impressum

Mehr Informationen finden Sie auf <http://partnerportal.das.at>

In 80 % der Fälle 2015 konnte D.A.S. für Kunden verloren geglaubtes Geld ganz oder teilweise einbringlich machen!



DER FÜHRENDE SPEZIALIST IM RECHTSSCHUTZ

Riener: „Neuer Service in der Krankenversicherung“

Rechtzeitig zu Jahresbeginn 2016 startet die Donau eine Produktoffensive. Neu im Portfolio ist eine innovative Krebsversicherung. Zudem wurden auch die Bereiche Eigenheim, Rechtsschutz und Haftpflicht überarbeitet und mit neuen Features versehen.

Die **Diagnose Krebs** bedeutet für die Betroffenen in der Regel einen massiven Schock. Mittlerweile bieten die Versicherer daher nicht nur die gängigen Produkte im Rahmen der Krankenversicherung, sondern sie entwickeln eigene Bausteine, um den speziellen Anforderungen eines solchen Krankheitsbildes gerecht zu werden. Auch die Donau Versicherung hat künftig eine entsprechende Polizze im Portfolio: „Hauptzweck ist die sofortige Leistung bei der Diagnose einer bösartigen Krebserkrankung“, betont Vorstand **Mag. Harald Riener**. Zusätzlich bietet man jedoch die Möglichkeit, sich eine professionelle Zweitmeinung von den besten Ärzteteams weltweit einzuholen. „Wir arbeiten als erster Partner in Österreich mit **MediGuide** zusammen.“ Das amerikanische Unternehmen hat sich weltweit als führender Anbieter von medizinischen Zweitmei-

nungen etabliert und arbeitet mit mehr als 90 Krankenhäusern und den renommiertesten Ärzteteams zusammen, etwa dem Harvard Medical School Teaching Hospital in Boston, dem King's College Hospital in London oder der Charité, Berlin. „Das sind schon Topadressen, die für die Attraktivität unseres Angebots sprechen“, so Riener. „Aber natürlich auch die Chance, sich zusätzlich eine **zweite Meinung** einholen zu können. Wenn Sie mit der Diagnose Krebs konfrontiert werden, ist das enorm belastend. Da will man sichergehen, alle Möglichkeiten und die optimale Behandlung genutzt zu haben.“ Konkret bedeutet das: Der Kunde erhält ein Gutachten und einen speziell für seine diagnostizierte Krebsart abgestimmten Vorschlag für die effizienteste Behandlung. „Wichtig ist uns, dass dies alles in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen behandelnden Arzt lokal erfolgt.“ Der Kunde wählt nur eine Hotline, um den Service in Anspruch zu nehmen. MediGuide nimmt mit dem lokalen Arzt oder dem Spital Kontakt auf, holt sich die Befunde und schlägt drei auf genau diese Krebsart spezialisierte Krankenhäuser vor. „Der Kunde wählt dann gemeinsam mit dem Hausarzt das Krankenhaus aus. Eine Behandlungsbeurteilung sowie Behandlungsempfehlung erfolgt innerhalb von zehn Werktagen“, skizziert Riener das Prozedere.

Ein **einfacher, aber gleichzeitig effizienter Zugang**, denn „laut unserem Partner hat eine Harvard-Studie belegt, dass durch die Zweitmeinung der Behandlungsplan in mehr als 80 Prozent der Fälle verbessert werden konnte“. Ein weiterer Vorteil der **Donau-Krebsversicherung sind lediglich zwei einfache Gesundheitsfragen:**

„**Wir fragen auch nicht nach Rauch- und Essensgewohnheiten oder dem Body-Mass-Index.**“

Back to the Roots

Viele Assekuranzen setzen neuerdings wieder verstärkt auf Risikoversicherungen. Ein Trend, den Riener als „Back to the Roots“-Entwicklung bezeichnet: „Wir haben eine **anhaltende Niedrigzinsphase**, das stellt für Versicherungen eine große Herausforderung in der Veranlagung dar. Zu den ohnehin strengen gesetzlichen Veranlagungsbestimmungen zum Schutz der Kundengelder kommen **durch Solvency II verschärfte Eigenkapitalvorschriften** hinzu.“ So trete die finanzielle Risikoabsicherung gegenüber Renditeerwartungen klar in den Vordergrund. „Wir müssen wieder stärker unsere eigentliche Aufgabe betonen“, ist der Experte überzeugt. „Die besteht nicht im Ziel, eine möglichst hohe Rendite zu erzielen, sondern Risiken abzusichern. Das ist unsere primäre Aufgabe, und das kann auch niemand anderer als wir. Die Zeiten, da sich Versicherungen in den **Renditeberechnungen als bessere Bankprodukte** verkauft haben und umgekehrt, sind vorbei.“

Entsprechend habe man die Eigenheim/Haushalts- sowie die Rechtsschutzpolizzen für 2016 überarbeitet und an neue Erfordernisse angepasst: „Wir orientieren uns mit wählbaren Leistungspaketen noch spezifischer an **individuellen Kundeninteressen**. Neu angeboten wird die Deckung von Risiken wie Einbruch durch moderne Kriminalitätsmethoden, Ungeschicklichkeit bei Geräten der Unterhaltungselektronik oder Hochwasser bei der Rohbauversicherung. Wir erweitern auch



Harald Riener: „Bei Krebsdiagnose kann sofort eine medizinische Zweitmeinung eingeholt werden.“

unsere **Höchsthaftungssummen.**“ Ein besonderes Highlight sei die Möglichkeit, sich bis zur vollen Versicherungssumme gegen grobe Fahrlässigkeit abzusichern. „Im neuen Baustein Basispaket Plus ist die grobe Fahrlässigkeit bis zu 50 Prozent der Höchsthaftungssumme gedeckt.“ Gegen eine geringe Jahresmehrprämie **von 30 Euro sei diese Deckung im neuen Tarif bis zur vollen Höchsthaftungssumme erweiterbar.** „Damit sind wir führend am Markt.“

Auf Lebenssituation abstellen

So gilt beispielsweise für eine 50 Quadratmeter große Wohnung eine Höchsthaftungssumme von 100.000 Euro. Die Donau biete somit **Sicherheit in der Risikobewertung** durch eine der größten Höchsthaftungssummen am Markt. „Wir werden auch regionale und lebensbezogene Situationen in der Tarifgestaltung

berücksichtigen. Besondere Prämiennachlässe gibt es zum Beispiel für Singles, für versicherte Objekte in risikoärmeren Regionen, Degressionsrabatte für größere Wohnungen, Nachlässe für den Zweitwohnsitz und speziell gesetzte Sicherheitsmaßnahmen wie Alarmanlage oder Sicherheitstüre.“ Auch auf **aktuelle Entwicklungen** will man mit dem Produkt reagieren, etwa auf die **modernen Methoden der Kriminellen:** „Wenn jemand beispielsweise den elektronischen Zutrittscode zu einer Wohnung oder einem Haus knackt und unbefugt eindringt, ist dieser Einbruch nun gedeckt. Bisher waren Einbruchsspuren nachzuweisen.“ Bei der **Rechtsschutzversicherung** wurde unter anderem für Ansprüche zu Unterlassungsklagen, bei Stalking oder zum Datenrechtsschutz zur Durchsetzung des Auskunfts- und Lösungsrechts gespeicherter persönlicher Daten erweitert. Die

neuen, individuellen Lösungen benötigen naturgemäß auch ein immer **fundierte-res Know-how** auf Beraterseite. Andererseits bemüht man sich bei der Donau sehr, die Produkte auch an die Ansprüche des **freien Vertriebs** bestmöglich anzupassen: „Es gibt aus meiner Sicht wenige Anbieter, die sich so spezifisch an den Ansprüchen und Wünschen der Makler orientieren wie die Donau“, ist Riener überzeugt. „Wir betonen die hohe Wichtigkeit dieser Vertriebsschiene sogar mit einer eigenen ‚Marke‘, der **Donau Brokerline.**“ Man fokussiere weiterhin klar auf die persönliche Beratung und setze daher auch in Zukunft auf den eigenen Außendienst und Maklerbeziehungen: „Gerade wenn es um individuelle Beratung und umfangreiche Kundenbetreuung geht, sind Makler für uns **wesentliche Partner,** ganz speziell für die Zielgruppe Klein- und Mittelbetriebe.“ ■

Wetterkapriolen anno 2015

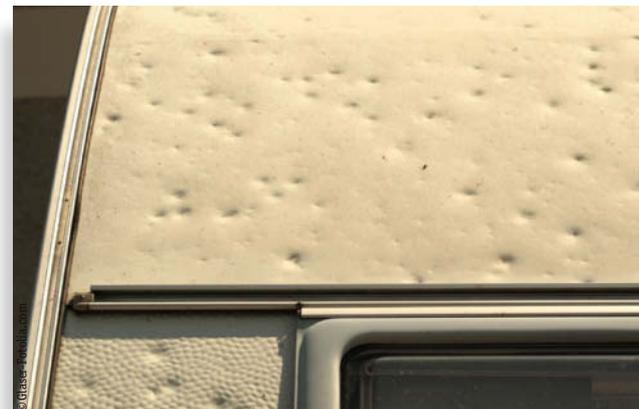
Erst zu nass, letztlich zu heiß. Mit überdurchschnittlich warmen Monaten ist das Wetter-Jahr 2015 geprägt von hohen Temperaturen und Hitzerekorden, so die Bilanz des Österreichischen Versicherungsverbandes (VVO) und der Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik (ZAMG). Die Experten raten zur Eigeninitiative und zu vorbeugenden Maßnahmen.

Das Wetter-Jahr 2015 ist vor allem geprägt durch überdurchschnittlich hohe Temperaturen. So brachte der Sommer extreme Hitze mit zahlreichen regionalen Hitzerekorden, etwa bei der Zahl der Tage über 30 °C und über 35 °C. „Österreichweit gesehen war es der zweitwärmste Sommer in der 248-jährigen Messgeschichte der ZAMG“, bilanziert der **Direktor der Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik (ZAMG), Dr. Michael Staudinger.** Ungewöhnlich ist heuer auch die lang anhaltende Trockenheit in einigen Regionen, vor allem im Norden und Osten Österreichs. Zum Beispiel gab es von Jänner bis Mitte November 2015 in Linz und Zwettl um rund ein Drittel weniger Niederschlag als im vieljährigen Mittel.

Extremwetterereignisse: Einfache Maßnahmen können Schadensausmaß re-

duzieren. Weltweit sind wetterbedingte Versicherungsschäden in den letzten 30 Jahren um **das 15-fache angestiegen.** 2014 beliefen sich die versicherten Schäden aus Naturkatastrophen weltweit auf rund 92 Milliarden Euro. In Österreich rechnen Experten aufgrund der diesjährigen Wetterereignisse mit hohen Dürreschäden in der Landwirtschaft. Auch schwere Gewitter sind nicht zu unterschätzen: Obwohl die Zahl der schweren Gewitter in Österreich im Jahr 2015 vergleichsweise eher unterdurchschnittlich war, gab es in einigen Regionen Österreichs massive Schäden durch Hagel, Starkregen und Sturmböen. Allein in der Landwirtschaft verzeichnet **die Österreichische Hagelversicherung bis Ende Juli mehr als 30 Millionen Euro Schaden** durch schwere Hagelereignisse. „Eigeninitiative zum

Schutz gegen Extremwetterereignisse wird auch für Privatpersonen in Zukunft wichtiger denn je. Einfache Präventionsmaßnahmen können das Schadensausmaß von Naturkatastrophen begrenzen“, betont man im **VVO.** ■



Wetterbedingte Schäden sind im Vormarsch. Gerade nach Hagelwettern.

Wertberichtigungen drücken auf das Ergebnis der VIIG

Eine ganze Reihe von Faktoren belasten auch bei der Vienna Insurance Group das Finanzergebnis. Dazu zählen das anhaltend niedrige Zinsumfeld und Wertberichtigungen im IT – Bereich in der Höhe von knapp 200 Mio. Euro. Die wichtigsten Kennzahlen aus den ersten drei Quartalen des Jahres sind noch vor der Wachablöse an der Vorstandsspitze publiziert worden.

Von Jänner bis Ende September gibt es im VIIG-Konzern folgende Kennzahlen: Die Prämien ohne Einmalumlage erreichten ein solides Plus von 2,5 Prozent. Eine ausgezeichnete Entwicklung signalisiert die Combined Ratio bei einem

Rückgang auf rund 96 Prozent. Das operative Ergebnis von 370,3 Millionen Euro bleibt wegen der geschilderten erschwerten Rahmenbedingungen und der unvorhersehbaren Wertberichtigungen mit etwa 370 Millionen Euro unter den Erwartungen. Der Gewinn (vor Steuern) nach Wertberichtigung erreicht in den ersten drei Quartalen 175,3 Millionen Euro. Die **Vienna Insurance Group setzt weiter auf eine gezielte Entwicklung profitabler Sparten.** Wesentlich dabei sind die Schaden-/Unfallversicherung (+0,9 Prozent) sowie die Lebensversicherung mit laufender Prämie, die mit 5,8 Prozent **deutliche Zuwächse** verzeichnen.

te. Im Bereich Einmalumlage ist der Konzern im aktuellen Zinsumfeld weiter zurückhaltend. Dies führte in der Lebensversicherung zu einem Gesamtrückgang von 5,2 Prozent. In den ersten neun Monaten erwirtschaftete die Vienna Insurance Group Gesamtprämien von 6,9 Milliarden Euro (-1,8 Prozent), **ohne Einmalumlage ein solides Plus von 2,5 Prozent.** Erneut lieferten alle Märkte der Vienna Insurance Group einen positiven Ergebnisbeitrag. Die übrigen Märkte der Vienna Insurance Group erzielten mit 48,6 Millionen Euro ein Plus von 10,5 Prozent und damit ein Rekordergebnis. **Die Combined Ratio konnte auf sehr gute 96,9 Prozent gesenkt werden.**

Das operative Ergebnis belief sich insgesamt auf 370,3 Millionen Euro. Der Rückgang des ordentlichen Finanzergebnisses durch das anhaltend niedrige Zinsniveau, das auch die Bildung einer Vorsorge für Personalarückstellungen in Österreich erforderlich machte, und der Zinsaufwand für die nachrangige Anleihe vom März 2015 belasteten das Ergebnis.

Wertberichtigungen

Die VIIG überprüft im Rahmen der **laufenden Evaluierung der technischen Nutzbarkeit** sowie im Hinblick auf die sich rasch ändernden Anforderungen des Marktes. Diese Analyse hat nunmehr ergeben, dass **mit hoher Wahrscheinlichkeit davon auszugehen** ist, dass bestimmte IT-Systeme bzw. Programmteile nicht mehr oder nicht vollumfassend die zukünftigen technischen und wirtschaftlichen Anforderungen erfüllen werden. Dementsprechend sind die auf diese Programme entfallenden Bilanzansätze durch eine **Wertberichtigung im Ausmaß von 195 Millionen Euro zu reduzieren.** Diese Überprüfung wurde mit externer Unterstützung durchgeführt. **In Konsequenz** beträgt der Gewinn (vor Steuern) nach Wertberichtigung 175,3 Millionen Euro. ■



Peter Hagen:
„Gezielte Zurückhaltung im Geschäft mit Einmalumlagen.“

Städtische mit „Papawoche“

Die Wiener Städtische baut ihre Angebote zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie weiter aus. Zusätzlich zu den bestehenden Benefits für Eltern und ihre Kinder wurden weitere Maßnahmen entwickelt. Eine der ersten Ideen, die umgesetzt wird, ist die „Papawoche“. Erst kürzlich wurde die Wiener Städtische als familienfreundliches Unternehmen zertifiziert.

Für die Wiener Städtische steht im Vordergrund, dass sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht für Beruf oder Familie entscheiden müssen, sondern beides möglich ist“, erläutert Generaldirektor Mag. Robert Lasshofer. „Für Unternehmen wird es in Zukunft immer wichtiger werden, gute

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden und zu halten – und dabei zählt der Faktor Familienfreundlichkeit immer mehr.“

Eine der Maßnahmen, die ab 2016 umgesetzt wird, ist die Einführung der „Papawoche“ mit dem Ziel der Sensibilisierung für aktive Vaterschaft. Frischgebackene Väter

haben die Möglichkeit, nach der Geburt eine Woche mit ihrem Baby zu verbringen, ihr Urlaubsanspruch bleibt unangetastet. Neben der „Papawoche“ werden die Ferienbetreuungsangebote für Kindergarten- und Schulkinder erweitert und die Einkaufsmöglichkeiten für Eltern ergänzt. ■

Gefahr aus dem Netz

Cybervorfälle und Hackerangriffe sind mittlerweile an der Tagesordnung. Dennoch sind sich viele Unternehmen der Gefahr nicht bewusst. Zu wenige Unternehmen verfügen über ausreichende Sicherheitsmaßnahmen, gleichzeitig haben viele Angst, so das Ergebnis einer aktuellen Studie. Jetzt sind auch die Makler zur Schaffung des Problembewusstseins gefragt.

Im Rahmen des Global CEO Outlook von KPMG wurden rund 1.300 Führungskräfte zum einschlägigen Thema befragt. Während in den USA fast 90 Prozent der CEO der Meinung sind, dass ihre Unternehmen gut auf Cyberangriffe vorbereitet sind, ist das Ergebnis für den europäischen Raum weniger ermutigend. Ein Drittel der Führungskräfte Europas gab an, bisher nicht die Vorkehrungen getroffen zu haben, die erforderlich wären. „Den Herausforderungen im Bereich Cyber Security wird in den Unternehmen teilweise noch immer ein geringer Stellenwert zugeschrieben.“

Nach wie vor fehlt bei vielen CEOs das Bewusstsein“, so **KPMG-Partner Michael Schirmbrand**. Für rund ein Drittel ist die Netzsicherheit die größte Schwachstelle im eigenen Unternehmen. Rund ein Fünftel meint, dass die Informationssicherheit ihre größte Sorge sei. Immerhin vier von zehn CEOs gaben an, dass die Rolle des IT-Managers in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen wird, obwohl eben diese qualifizierten Fachkräfte rar sind. „Fehleinschätzungen seitens der Unternehmen sind die Hauptursache für Sicherheitslücken. Zahlreiche Unternehmen sind der Meinung, ausreichend vorbereitet zu sein. Unterschätzt wird dabei die Hartnäckigkeit und Raffinesse der Angreifer“, gibt KPMG-Partner Gert Weidinger zu bedenken. „In Sachen Internet sind wir gemeinschaftlich und unfreiwillig in ein Stadium der Verwundbarkeit geschlittert.“

Datenschutz hat hohe Priorität

Die Problematik ist naturgemäß auch ein Thema für die Versicherer. Eine aktuelle Zurich-Studie bestätigt wiederum die

Angst der KMU vor Attacken aus dem Internet. Anlässlich des **sogenannten Cyber-Mondays – dem Abverkaufstag** für den Online-Handel Ende November – sei man der Frage nachgegangen, wie die heimischen KMU zum Thema Cyber-Crime stehen. Fazit: Die österreichischen Klein- und Mittelunternehmen haben ein gut

„Den Herausforderungen im Bereich Cyber Security wird in den Unternehmen teilweise noch immer ein geringer Stellenwert zugeschrieben. Nach wie vor fehlt bei vielen CEOs das Bewusstsein.“

ausgeprägtes Bewusstsein für die Gefährdungen durch Cyber-Kriminalität. Sie sehen insbesondere **die Kundendaten im Fokus von Kriminellen**. Für rund ein Drittel der heimischen KMU steht der Diebstahl von Kundendaten ganz oben auf der Risikoliste, erst dann kommt die Sorge ums eigene Geschäft. An dritter Stelle des Unsicherheitspektrums sehen die österreichischen KMU die Gefahr, dass Bankdaten missbräuchlich verwendet wer-

den und so Geld sowie Ersparnisse gestohlen werden. Auch die Sorge, dass es online zur Rufschädigung kommen könnte, **bereitet 13 Prozent der Unternehmen Sorge**. Jedes achte Unternehmen fürchtet, dass Identitätsdaten missbräuchlich verwendet werden könnten. „Die heurige Studie zeigt, dass die österreichischen Klein- und Mittelbetriebe im letzten Jahr an Verständnis bezüglich der Gefährdungen aus dem Internet gewonnen haben. 2014 sahen nur zehn Prozent der österreichischen Unternehmen Cyber-Crime überhaupt als Risiko. Dass heute der Schutz von personenbezogenen Daten besonders wichtig ist, zeugt vom Verantwortungsbewusstsein der Firmen“, so die Analyse von **Kurt Möller, Vorstandsmitglied und verantwortlich für den Bereich Schaden/Unfall bei Zurich in Österreich**. „Neben dem sorgsamem Umgang mit Kundendaten ist es aber jedenfalls auch sinnvoll, andere unternehmerische Risiken gut abzuschern. Firmen sollten auch für das Risiko einer **Betriebsunterbrechung entsprechend vorsorgen**. Wenn etwa bei einem Händler der Webshop gehackt wird, geht es schließlich um Umsatzverluste.“ ■



Die heimischen Unternehmer sind sich der Gefahr aus dem Netz mittlerweile durchaus bewusst. Cybercrime lauert fast überall.

Prämienvolumen gestiegen – Pensionskassen unter Druck

Die FMA hat jüngst interessante Daten veröffentlicht. Die Versicherungswirtschaft liegt auf solidem Wachstumspfad, doch die Pensionskassen hatten im dritten Quartal dieses Jahres mit Ertragsdruck zu kämpfen.

Österreichs Versicherungsunternehmen haben im zweiten Quartal 2015 das Prämienvolumen im Vergleich zum Vorjahresquartal um 1,6% auf 4,2 Mrd. Euro gesteigert. Davon entfielen 2,05 Mrd. Euro (+1,22%) auf die Schaden- und Unfallversicherung, 1,67 Mrd. Euro (+1,47%) auf die Lebensversicherung und 482 Mio. Euro (+4,00%) auf die Krankenversicherung.

Im gesamten ersten Halbjahr 2015 stieg das Prämienvolumen um 3,46% auf 9,57 Mrd. Euro (Schaden/Unfall: +1,74% auf 4,97 Mrd., Leben: +5,71% auf 3,62 Mrd., Kranken: +4,18% auf 983 Mio.). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) sank im ersten Halbjahr um 199,8 Mio. Euro oder -18,2% auf 898 Mio. Euro. Dies lag darin begründet, dass das versicherungstechnische Ergebnis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um -21,6% zurückging und sich das Finanzergebnis um -7,63% verringerte. Dies geht aus dem von der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) veröffentlichten Bericht über das

zweite Quartal der österreichischen Versicherungswirtschaft hervor.

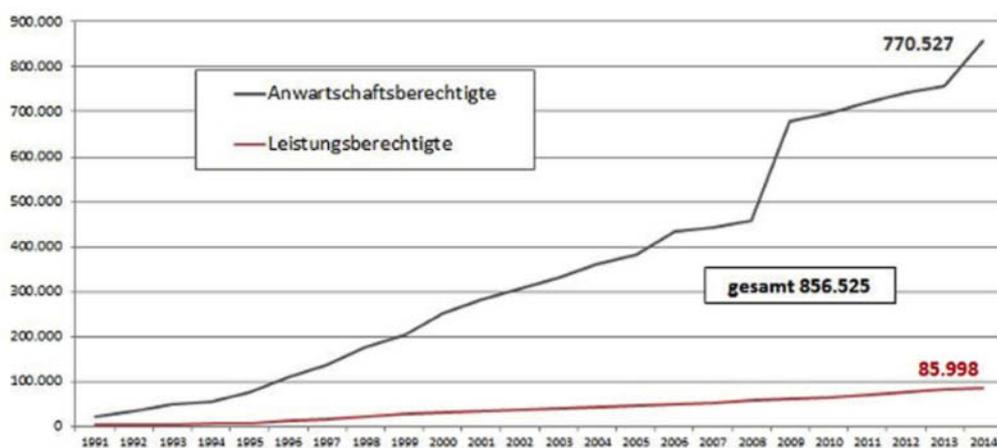
Die Summe aller Vermögenswerte der österreichischen Versicherungsunternehmen (inkl. Kapitalanlagen der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung) verringerte sich zum Ende des zweiten Quartals verglichen **mit dem Ultimo des ersten Quartals 2015 um -0,70% auf 108,17 Mrd. Euro**. Die Kernaktienquote (Aktienfonds, Aktien notiert und Aktienrisiko in gemischten Fonds) hat sich im zweiten Quartal gegenüber dem Vorquartal von 3,69% auf 3,61% vermindert. Die erweiterte Aktienquote (zusätzlich Aktien, die nicht notiert sind, und einschließlich Beteiligungen, strukturierte Schuldverschreibungen ohne Kapitalgarantie und Darlehen ohne Kapitalgarantie) verringerte sich und liegt bei 16,76%. Die stillen Nettoreserven zeigen Ende des abgelaufenen Quartals eine Verringerung zum Vorquartal um -11,75% auf 21,91 Mrd. Euro. Das entspricht einer Reservequote bei den Kapitalanlagen von 24,80%.

Pensionskassen kämpfen mit Niedrigzinsumfeld

Zum Ende des dritten Quartals 2015 betrug das von den österreichischen Pensionskassen verwaltete Vermögen 19,2 Mrd. Euro. Dies entspricht einem Rückgang um 3,7% im Vergleich zum Vorquartal. Die Zahl der Anwartschafts- und Leistungsberechtigten erhöhte sich im 3. Quartal geringfügig um 0,4% auf rund 870.000, etwa 10,0% davon bezogen eine Pensionsleistung. Die von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) errechnete Veranlagungsperformance ergab für das 3. Quartal im Vergleich zum Vorquartal ein Minus von 4,0%; in den ersten neun Monaten des Jahres +0,1%. Im Durchschnitt der vergangenen drei, fünf und zehn Jahre beträgt die Performance +4,9%, +4,1% bzw. +2,8%. Dies geht aus dem heute von der Finanzmarktaufsichtsbehörde FMA veröffentlichten Bericht über das 3. Quartal der österreichischen Pensionskassen hervor.

Das Vermögen der **Pensionskassen wird zu rund 94% indirekt über Investmentfonds gehalten**, wobei 98,2% aller Vermögenswerte zu Marktpreisen bewertet werden. Durchgerechnet in Veranlagungsklassen machen Schuldverschreibungen mit 47,3% den größten Anteil aus, **gefolgt von Aktien mit 27,9%** und Guthaben bei Kreditinstituten mit 13,3%. Der Rest entfällt auf Immobilien, Darlehen und Kredite sowie sonstige Vermögenswerte. **Das Vermögen war nach Währungsabsicherungsgeschäften zu rund 17% in ausländischer Währung veranlagt.**

Österreicher mit Anspruch auf eine Firmenpension
im Rahmen einer Pensionskassenlösung, Quelle: FV Erhebung



Leidiges Thema Winterreifen

Was passiert, wenn man im Winter mit Sommerreifen fährt? Versicherungen prüfen, ob der Unfall mit den richtigen Reifen verhindert werden hätte können. Es gilt: Reifenwechsel lieber rechtzeitig durchführen, als von einem plötzlichen Wintereinbruch überrascht zu werden.

Die gute Nachricht zuerst: Wer im Winter mit Sommerreifen auf Österreichs Straßen unterwegs ist, hat, solange kein Unfall passiert, nichts zu befürchten. „Die Winterreifenpflicht ist zwar eine Pflicht, diese muss aber nur bei winterlichen Fahrbahnverhältnissen eingehalten werden“, erklärt **Robert Wasner, Sachversicherungsvorstand von Uniqa Österreich**. Die schlechte Nachricht ist, wenn doch etwas passiert, kann sich die Versicherung schadlos halten, sofern es einen kausalen Zusammenhang zwischen dem Unfall und den Reifen gibt.

Grundsätzlich muss man zwischen Schäden, die aus der Kfz-Haftpflicht und der Kfz-Kasko-Versicherung gedeckt sind, unterscheiden. Wie der Name schon sagt, ist die Kfz-Haftpflichtversicherung eine Pflichtversicherung, die immer für den

Schaden an Dritten aufkommen muss. Was passiert aber, wenn der Fahrer auf winterlichen Straßen mit Sommerreifen einen Unfall verursacht hat? Auch in diesem Fall wird im ersten Schritt der Schaden an Dritten von der Versicherung übernommen. **„Allerdings kann es dann in einem zweiten Schritt dazu kommen, dass sich die Versicherung an dem Schadenverursacher regressiert, sprich das Geld für den Schaden zurückfordert“**, so Wasner. Ähnlich verhält es sich bei der **Kfz-Kaskoversicherung**. Hier kann der Versicherer gänzlich abspringen.

Ausschlaggebend für den Versicherer ist ebenfalls das Wetter zum Zeitpunkt des Unfalls und die Information, ob der Unfall mit den richtigen Reifen hätte verhindert werden können. Gibt es einen kausalen Zusammenhang, über-



Winterbereifung schützt vor Regressgefahren bei Unfällen auf Schneefahrbahn.

nimmt die Versicherung einen Schaden in der Kfz-Kaskoversicherung in der Regel nicht. ■

„Sicher leben“ im VVO

Mit dem Ziel die Öffentlichkeit für wichtige Sicherheitsmaßnahmen, wurde vor fünf Jahren in Zusammenarbeit des österreichischen Versicherungsverbandes (VVO) und dem KfV (Kuratorium für Verkehrssicherheit) die erfolgreiche Pressereihe „Sicher leben“ gestartet.

Praktische Tipps und einfach umzusetzende Präventionsmaßnahmen für die Bevölkerung, etwa im Bereich Eigentumsdelikte oder Unfallvorsorge, stehen im Mittelpunkt jeder Veranstaltung. „Mit einfachen Maßnahmen die eigene Sicherheit erhöhen“ – unter diesem Motto wurde vor fünf Jahren die erfolgreiche Pressereihe „Sicher leben“ gestartet, die sich als Treffpunkt für Experten und Meinungsbildner etabliert hat. „Uns war es wichtig, dass die Bevölkerung ihre eigenen Lebensbereiche mit anwenderfreundlichen und praktischen Präventions-tips ein Stück weit sicherer gestalten

kann. Gemeinsam mit dem KfV und zahlreichen Experten wurden viele spannende Themenbereiche beleuchtet“, **betont Dr. Louis Norman-Audenhove**, Generalsekretär des österreichischen Versicherungsverbandes VVO. Die Liste der Themen und Projekte, die in den letzten Jahren entstanden sind, ist durchaus bemerkenswert: Beginnend bei der richtigen Sicherung des Eigenheims oder der korrekten Aufbewahrung von Wertgegenständen bis zur persönlichen Sicherheit im Heim-, Freizeit- oder Sportbereich **reicht das Themenspektrum der VVO/KfV-Presseskonferenzen**. ■



Louis Norman-Audenhove:
„Praktische Hinweise zur Prävention sind ein wichtiges Anliegen des VVO.“

OECD-Pensionsbericht: Wachstumsflaute macht Druck

Die wirtschaftliche Belebung kommt schleppend, gerade in Österreich sind die Wachstumsraten von Quartal zu Quartal bescheiden. Das verschärft den Druck auf die öffentlichen Pensionssysteme. Viele Länder haben deshalb in den vergangenen Jahren an den Stellschrauben in ihren Systemen gedreht. Zu diesem Befund gelangt die OECD in einem aktuellen Bericht, in dem auch auf pensions-reformatorische Maßnahmen in Österreich eingegangen wird. Mit einem Zeithorizont von drei bis vier Jahrzehnten könnten die Bemühungen fruchten.

Ein Blick über die Grenzen zeigt, dass die Diskussion um die Zukunft des Pensionssystems im **Umlageverfahren keineswegs allein ein österreichisches Phänomen** ist. Der von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) erstellte Bericht widmet sich insbesondere der Frage, ob und wie die 34 Mitgliedsländer in den vergangenen zwei Jahren an ihren Pensionssystemen in Richtung Nachhaltigkeit Veränderungen vorgenommen haben. Die Studie klingt über weite Strecken in Moll: „Die anhaltende Unsicherheit auf den Finanzmärkten, die niedrigen Renditen und Zinsen auf Rekordtief lassen Zweifel an der Fähigkeit der Systeme aufkommen, angemessene Renditen zu sichern.“ Die steigende Lebenserwartung, die sich in vielen Ländern beschleunigt, verstärkte

diese Herausforderungen. Der Bericht anerkennt aber auch bereits geleistete Reformarbeit: Etwa die Hälfte der OECD-Länder habe in den vergangenen zwei Jahren Maßnahmen zur Verbesserung der **finanziellen Tragfähigkeit ihrer Rentensysteme** ergriffen.

Zumeist sei das Leistungsniveau gesenkt worden, indem eine weniger günstige Indexierung eingeführt wurde. Eine Kürzung der tatsächlich ausbezahlten Rentenzahlungen habe es nicht gegeben. Die Finanzlage der Rentensysteme sei zudem durch eine Erhöhung von Steuern und Beitragssätzen verbessert worden.

Dem österreichischen System attestiert die OECD, dass es in der Breite wirkende Maßnahmen in Sachen finanzieller Nachhaltigkeit getroffen habe. Viele OECD-Länder seien dabei, den Zugang zur Frühpension zu erschweren. In Österreich erhöhe sich die erforderliche Versicherungszeit von 38 Jahren 2013 auf 40 Jahre 2017. Darüber hinaus sei das Mindestalter für die Frühpension hinaufgesetzt worden.

Im OECD-Schnitt gingen in der Gruppe der 55- bis 64-Jährigen knapp 19 Prozent jener Frauen und 22 Prozent der Männer, die den Arbeitsmarkt verließen, in Frühpension. „In Österreich, Dänemark, den Niederlanden, Polen, der Slowakei, der Schweiz und in Großbritannien verließ 2013 mehr als ein Drittel der Männer durch Frühpensionierung den Arbeitsmarkt.“

Finanzielle Anreize

Zu Österreich hält der Report weiters fest, dass die jährlichen Abschläge für jedes vorgezogene Jahr frühzeitiger Pen-



sion für die ab 1955 Geborenen im Zuge des neuen Pensionskontos in der Regel von 4,2 auf 5,1 Prozent angehoben werden. Darüber hinaus sei in Österreich die Palette an Möglichkeiten, die zur Anrechnung von Ersatzzeiten führen, eingeschränkt worden.

Der Bericht stellt auch einen Vergleich der Nettoersatzraten der Pensionssysteme an. **Im statistischen Durchschnitt liegt die Nettoersatzrate** der Pensionssysteme (in die verpflichtend einzuzahlen ist) OECD-weit bei 63 Prozent. Österreich mit seiner stark ausgebauten ersten Säule liegt mit gut 90 Prozent im Spitzenfeld auf Platz drei.

Zunahme der Ausgaben

Zu den Ländern mit wachsenden Ausgaben zählt auch Österreich. Im Zeitraum 2010 bis 2015 werden die öffentlichen Ausgaben für Pensionen mit 13,9 Prozent des BIP angegeben. Laut der Projektion wird etwa bis 2035 oder 2040 eine Quote von 14,7 Prozent erreicht. Danach folgt ein leichtes Absinken auf 14,4 Prozent bis 2060. Allerdings sind Vorhersagen über einen so langen Zeitraum, wie der Bericht selbst festhält, kritisch zu betrachten. Die Zahlen seien aber geeignet, einen Trend aufzeigen: Für die gesamte OECD äußert er sich in einem Anstieg von 9,0 Prozent des BIP auf 10,1 Prozent im Jahr 2050.

Für die EU insgesamt wird mit einer Entwicklung von aktuell 11,3 auf 11,7 Prozent 2035/40 gerechnet. ■



Österreichs Nettoersatzrate liegt im europäischen Spitzenfeld.

Kompass Krankenversicherung

Das Online-Markt- und Meinungsforschungsinstitut Marketagent.com hat die gesetzliche und die private Krankenversicherung und deren Anbieter unter die Lupe genommen. Obwohl die Österreicher grundsätzlich mit der gesetzlichen Krankenversicherung zufrieden sind, gibt es dennoch Optimierungsbedarf.

Laut dem „Krankenversicherung Kompass“ von Marketagent.com, in dessen Rahmen 1.000 Österreicher zwischen 18 und 69 Jahren zum Thema Krankenversicherung befragt wurden, sind knapp drei Viertel mit der gesetzlichen Krankenversicherung sehr bis eher zufrieden, nur 11,1 Prozent der heimischen Bürger sind weniger bis überhaupt nicht zufrieden.

Die Problemfelder sind bekannt: Als größtes Defizit wurde **von jedem Zweiten die lange Wartezeit auf Operationen, Therapien und Ähnliches genannt**. Ein Drittel beurteilt die zu entrichtende Rezeptgebühr und die fehlende Beitragsrückerstattung am Jahresende als Nachteile der staatlichen Krankenversicherung.

Die Pflichtversicherung der an die Sozialversicherung abgeführt wird empfinden knapp 55 Prozent der Befragten als sehr bis eher angemessen.

Beim Thema Wissensstand haben die Österreicher noch etwas Nachholbedarf.

Nur rund ein Viertel weiß über seine derzeitige Krankenversicherung zumindest eher genau Bescheid. 42,2 Prozent würden ihren Informationsstand als mittelmäßig bezeichnen, und ein Drittel hat eher wenig bis gar keine Informationen über seine Krankenversicherung.

Die erfreuliche Nachricht für die Versicherungsbranche: **Vorsorge im Bereich Krankenversicherung gilt als wichtiges Thema**. Für ein Drittel der Österreicher würde der Abschluss einer zusätzlichen Versicherung in dieser Sparte in Frage kommen. Allerdings erachtet fast die Hälfte eine private Krankenversicherung derzeit als nicht interessant. **Für 17,4 Prozent ist die gesetzliche Krankenversicherung ausreichend und daher eine private Zusatzversicherung nicht un-**

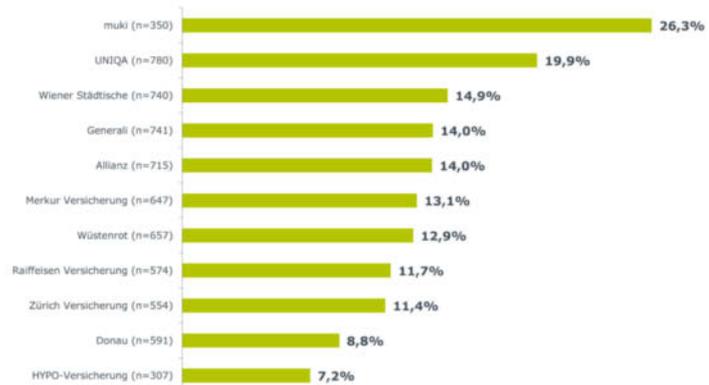
bedingt notwendig.

Im Rahmen der Befragung hat Marketagent auch die Belieb- und Bekanntheit der heimischen Krankenversicherer abgefragt: Am sympathischsten ist den Österreichern trotz vergleichsweise niedrigem Bekanntheitsgrad **der Versicherungsverein „muki“**, der ursprünglich als Ver-

ein „Mutter und Kind im Krankenhaus“ gegründet wurde. Etwas abgeschlagen finden sich auf den **Plätzen Unica (19,9%) und die Wiener Städtische (14,9%)**, gefolgt von Generali (14,0%) und Allianz (14,0%). ■

muki ist sympathischster Krankenversicherungs-Anbieter.

Top-Box: bewertet mit "sehr sympathisch" (5-stufige Skalierung)

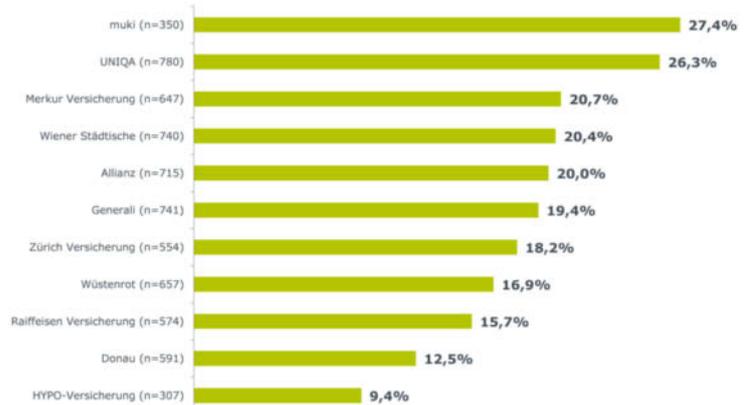


(Basis: Respondenten sind derzeit krankenversichert und kennen den jeweiligen Anbieter zumindest dem Namen nach)

Inwieweit sind Ihnen die folgenden Krankenversicherung-Anbieter sympathisch? [...]

muki und UNIQA sind am kompetentesten im Bereich Krankenversicherung.

Top-Box: bewertet mit "sehr kompetent" (5-stufige Skalierung)



(Basis: Respondenten sind derzeit krankenversichert und kennen den jeweiligen Anbieter zumindest dem Namen nach)

Inwieweit empfinden Sie die folgenden Krankenversicherung-Anbieter als kompetent in Bezug auf private Zusatz-Krankenversicherungen? [...]

Sichere Daten bei Helvetia

Als Versicherungskonzern mit Schweizer Hintergrund haben wir in Bezug auf Datensicherheit eine besonders hohe Verantwortung gegenüber unseren Kundinnen und Kunden“, betont **Christian Brandtner, Leiter IT-Betrieb der Helvetia Versicherungen AG in Österreich**. Das Unternehmen vertraut seit zehn Jahren in diesem Bereich auf die hohen Sicherheitsstandards im privaten Tele2-Netzwerk. Christian Brandtner: „Modernste Technologien ermöglichen zudem einen optimierten Datenverkehr. Auch der reibungslose Ablauf aller wichtigen Prozesse und die hohe Servicequalität von Tele2 sind lobend zu erwähnen.“

Seit 10 Jahren erfolgreich

Die exklusive Veranstaltungsreihe für **Helvetia-Vertriebspartner** erfreut sich seit mittlerweile zehn Jahren hoher Be-

liebtheit. 2015 wurde sogar ein neuer Teilnehmerrekord verbucht. Fast 800 Gäste kamen zu den Veranstaltungen, die in Klagenfurt (Kunsthhaus Kollitsch), Graz (Aiola im Schloss), Linz (Stahlwelt), Salzburg (Remise Schloss Fuschl), Wattens (Swarovski Kristallwelten), St. Pölten (Landmuseum Niederösterreich) und Wien (Colosseum) stattgefunden haben. **Werner Panhauser, Helvetia Vertriebsvorstand**: „Das spricht für unser ‚3-I-Konzept‘, in-

teressante Gäste zu interessanten Themen in den interessantesten Locations der jeweiligen Bundesländer zusammenbringen.“ **Alexander Neubauer, Leiter Partnervertrieb** bei Helvetia, ergänzt: „Die Vertriebspartner schätzen generell unsere regionale Präsenz. Wir leben diese ja nicht nur im Rahmen des Partner Cercles, sondern auch im Alltag, beispielsweise durch unsere in den Regionen tätigen Vertriebspartner-Coaches.“



Erfolgskonzept: interessante Gäste zu interessanten Themen an attraktiven Locations.

Allianz Junior Music Camp

Man hat nicht alle Tage Gelegenheit, mit Starpianist Lang Lang zu musizieren. Für **zehn Nachwuchspianisten zwischen neun und 14 Jahren** wurde dieser Traum Wirklichkeit: Sie wurden aus über 300 Bewerbungen von der Lang Lang International Music Foundation ausgewählt. Den Höhepunkt **des Allianz Junior Music Camps** bildete Ende November eine Veranstaltung im Brahms-Saal. „Für die Gewinnerkinder erfüllte sich heuer der Traum, die Liebe zur Musik mit einem Meister am Piano zu teilen. Dass darunter auch zwei österreichische Kinder sind, freut uns sehr“, so **Mag. Werner Müller, Vorstandsmitglied der Allianz Gruppe in Österreich**. Als Partner der Lang Lang Foundation ist die Allianz seit Jahren Sponsor dieser Initiative. Die Unterstützung von Bildungsinitiativen und das Engagement für junge Menschen gehören zu den Grundpfeilern der Sponsoring-Aktivitäten der Allianz-Gruppe weltweit. „Jugendförde-



Höhepunkt des Allianz Junior Music Camps war Ende November die Veranstaltung im Brahms-Saal.

rung sehen wir auch als Teil unserer gesellschaftlichen Verantwortung. Mittels Allianz Junior Music Camp und der Part-

nerschaft mit der Lang Lang International Music Foundation unterstützen wir hochbegabte Talente.“

Förderpreis an der BOKU Wien

Seit 2012 verleiht die **Österreichische Hagelversicherung** alljährlich den Förderpreis für besondere wissenschaftliche Arbeiten mit hohem Praxisbezug aus dem Bereich Landwirtschaft. Dr. Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, überreichte mit Rektor **Univ.-Prof. Dr. Martin Gerzabek** im Rahmen einer akademischen Feier an der Universität für Bodenkultur (BOKU) in Wien den Förderpreis in Höhe von insgesamt 3.000 Euro an Dr. Georg Lehecka und Dipl.-Ing. Marcus Eichinger. „Innerhalb der Volkswirtschaft

ist der Agrarsektor am stärksten von den Auswirkungen des Klimawandels betroffen. Mit ihrer Werkstatt unter freiem Himmel ist die Landwirtschaft den zunehmenden Unwetterextremen als Folge der Erderwärmung und auch der fortschreitenden Bodenversiegelung durch Verbauung unmittelbar ausgesetzt“, ist Weinberger überzeugt. Dem Agrarische-Naturkatastrophen-Versicherer sei es ein wichtiges Anliegen, junge Wissenschaftler und ihre Forschungen zu fördern.

Dr. Georg Lehecka erhielt für seine Dissertation „Value and effects of

public information and effects of the financialization on commodity futures markets“ die diesjährige Auszeichnung. Die Arbeit untersucht die Beziehung zwischen Rohstoffmarkt und Finanzmarkt. Dipl.-Ing. Marcus Eichinger befasste sich im Rahmen seiner Masterarbeit mit dem Thema „Verfahrenstechnische und bodenphysikalische Untersuchungen bei Band- und Radlaufwerken in der Praxis“ und konnte die Jury mit seinem Vergleich von Rad- und Bandlaufwerk hinsichtlich Bodenschonung und Treibstoffverbrauch überzeugen. ■

15 Jahre „Gläserner Akt“

Das Schlagwort „Digitalisierung“ ist aus unseren Arbeitsabläufen nicht mehr wegzudenken. Bereits vor 15 Jahren lieferte der **Rechtsschutzversicherer ARAG** mit dem „Gläsernen Akt“ eine Pionierleistung: Bundesweit wurden schon im Jahr 2000 die Vertriebspartner online mit umfangreichen Vertragsdaten versorgt, und zwar passwortgeschützt und im Einklang mit den Datenschutzbestimmungen. Der Nischenplayer, der damals gerade nach der Trennung BV-ARAG den Strategiewenken hin zum reinen Maklerversicherer vollzogen hatte, fand für die damalige Pionierleistung umgehend große Anerkennung in der Maklerschaft. Schon damals konnten sich Makler online beispielsweise über den aktuellen Stand der Bearbeitung einer Schadensakte informieren. Auch die Vertrags- und Provisionsinformationen sowie die

gesamte Vertragskorrespondenz standen – damals wie heute – online zur Verfügung, und auf die Vertrags-, Schadens- und Provisionsdaten konnte mittels des OMS-Maklerdatensatzes zugegriffen werden.

„Wir sind stolz darauf, wie weit wir damals der Zeit voraus waren und mit Extra-Services in der Maklerschaft punkten konnten“, so **CEO Dr. Matthias Effinger**. „Aber die Zeit bleibt nicht stehen. Zuletzt haben wir diverse innovative Online-Services für unsere Makler und Versicherungsnehmer initiiert, etwa unsere Online-Rechtsdatenbank oder unser ARAG-Inkassoportal auf unserer Homepage – damit können Firmenkunden ihre Inkassoforderungen zur außergerichtlichen Geltendmachung durch unsere hoch qualifizierten ARAG-Inhouse-Juristen weiterleiten. Wir werden auch zukünftig an weiteren innovativen Lösungen arbeiten.“ ■



Matthias Effinger: „Wir sind stolz darauf, wie weit wir vor 15 Jahren der Zeit voraus waren.“

Tops und Flops

Ranking-check.info untersucht laufend die Nachfragesuchvolumen und das Suchmaschinen-Ranking der in Österreich tätigen Versicherungs- und Finanzdienstleister. **Die aktuelle Auswertung nahm sowohl Vergleichsplattformen als auch Versicherungsunternehmen unter die**

Lupe. Als Gewinner bei den Versicherern ging Uniqa hervor, nach der im September 2015 18.100-mal online gesucht wurde. Einen ähnlichen Wert erzielte die **Wiener Städtische**, die ebenfalls etwa 18.100-mal online gesucht wurde. Die Allianz hatte ein im Zweijahresschnitt durchschnittlich

steigendes Suchvolumen mit zuletzt 15.090 markenbezogenen Suchanfragen im September 2015. Die Schlusslichter unter den gesuchten Versicherern bilden R+V und ACE. Ebenfalls schwach unterwegs waren im September 2015 die Hypoversicherung (90), die OeKB Versicherung

(110), die Cardif Allgemeine Versicherung (110), die Continentale (210) und die Prisma-Kreditversicherungs-AG (140).

„Auffällig war ein starker Anstieg bei Suchanfragen nach der **Marke Ergo im**

Juli 2015“, meinte ranking.check-CEO Christoph Wendl. „Die Marke wurde in diesem Zeitraum fast doppelt so oft gesucht wie in den umliegenden Monaten. Dieses Plus ist vermutlich im Zusammen-

hang mit dem Skandal um die hohen Verluste bei Lebensversicherungspolizzen zu sehen. Der Anstieg bei markenbezogenen Suchanfragen ist also nicht immer positiv zu bewerten“, so Wendls Resümee. ■

Sicher zu Hause

Laut einer aktuellen Umfrage im Auftrag von **Panasonic und Allianz**, macht sich fast jeder zweite Deutsche Sorgen, dass bei ihm eingebrochen werden könnte. 90 Prozent davon würden sich sicherer fühlen, wenn sie per Nachricht auf ihr Smartphone über Vorkommnisse im Haus informiert und für weitere Schritte unterstützt würden. Genau das bietet Panasonic in einem umfangreichen Sicherheitspaket zusammen mit dem 24/7-Notfallservice der Allianz Global Assistance (AGA) an.

Registriert der aktivierte Panasonic-Smart-Home-Sensor unerwartete Vorkommnisse, sendet er diese Information an das Smartphone des Bewohners. Gleichzeitig werden die Sirene im Innenraum ausgelöst und das AGA-Service-Center informiert. Deren Notfallservice benachrichtigt, wenn gewünscht, die zuvor festgelegten Kontaktpersonen und leitet notwendige Schritte ein, um größere Schäden zu verhindern. **Das Smart-Home-System von Panasonic** lässt sich schnell und leicht innerhalb weniger Minuten einrichten und bedarf keiner

professionellen Hilfe. **David Türk, General Manager Smart Home & Telecom von Panasonic Europe**, erklärt: „Unser Anspruch besteht nicht nur darin, smarte Produkte zu entwickeln, sondern auch einen smarten Mehrwert an den Endkunden

liefern zu können.“ Die Kombination aus Assistance-Dienstleistungen von AGA und der Smart-Home-Expertise von Panasonic bietet den Kunden einen Komplettservice: Schutz, Überwachung und Notfallreparatur aus einer Hand. ■



Die Kombination aus Assistance-Dienstleistungen von AGA und der Smart-Home-Expertise von Panasonic bietet Komplettservice.

PERSONALIA

D.A.S.

Rudolf Böck leitet künftig den „Vertrag- und ProduktService“ der D.A.S. Rechtsschutz AG. Der Jurist verfügt über langjährige Erfahrung im Rechtsschutzbereich und umfassendes Versicherungs-Know-how. Zuletzt war er als Leiter des Bereichs Rechtsschutz in der Uniqa Versicherung tätig, wo er für Schaden, Underwriting und Tarifgestaltung verantwortlich zeichnete. In seiner Funktion folgt er auf Michael Waldeck, der in Altersteilzeit wechselt und damit die Führung der Abteilung zurücklegt. Böck wird im Rahmen seiner Leitung für Produktentwicklung, Vertragsservice, Versicherungstechnik und Inkasso

verantwortlich sein. „Als führender Spezialist im Bereich Rechtsschutz wollen wir unsere Positionierung mit dementsprechenden Produkten am österreichischen Versicherungsmarkt ausbauen. In Rudolf Böck haben wir einen erfahrenen Rechtsschutzprofi gefunden, der unser Unternehmen mit seiner Expertise auf diesem Weg bereichern wird“, so Johannes Loinger, Vorstandssprecher der D.A.S.



Rudolf Böck

PERSONALIA

VIG

Dr. Peter Hagen hat seine Funktion als Vorstandsvorsitzender der Vienna Insurance Group im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat mit Wirkung zum 31. Dezember 2015 zurückgelegt. Als Grund für den Rücktritt gab das Unternehmen Auffassungsunterschiede über die weitere strategische Ausrichtung und Führung des Konzerns an. Als Vorstandsvorsitzende folgt Hagen Prof. Elisabeth Stadler nach, die mit Wirkung zum 1. Jänner 2016 bis 30. Juni 2018 vom Aufsichtsrat in die Funktion bestellt wurde. Der Vorstand der Vienna Insurance Group setzt sich ab 1. Jänner 2016 daher wie folgt zusammen: Prof. Elisabeth Stadler, CEO, Franz Fuchs, Mag. Roland Gröll, Dr. Judit Havasi, Mag. Peter Höfing, Dr. Martin Simhandl, CFO. Stellvertreter für den Vorstand ab 1. Jänner 2016: Ing. Martin Diviš, MBA Gabor Lehel.



Elisabeth Stadler

GENERALI

Peter Thirring tritt als CEO der Generali Holding Vienna AG und der Generali Versicherung AG mit Jahresende zurück. Thirring fungierte seit März 2013 als Vorstandsvorsitzender der Generali Holding Vienna AG und der Generali Versicherung AG. Zuvor war der studierte Jurist seit 2005 CEO der Generali Poistovna in der Slowakei und seit 2007 Vorstandsmitglied der Generali Holding Vienna, wo er 2012 zum CFO berufen wurde. Seine Position als CEO übernimmt mit 1. Jänner der derzeitige CEO der Generali Schweiz Holding, Alfred Leu, per 1. Jänner 2016. Alfred Leu wurde 2005 zum CEO der Generali Schweiz Holding berufen. Zuvor war er CEO bei der Generali General Insurance in Genf und ab 2002 stellvertretender CEO der Generali Schweiz Holding. Leu studierte Rechtswissenschaften in Bern und begann seine Karriere 1987 bei der Fortuna Lebens-Versicherungs-Gesellschaft, in der Folge bekleidete er mehrere Führungspositionen in verschiedenen Versicherungsunternehmen. Alfred Leu gehört auch nach seinem Rücktritt dem Verwaltungsrat der Generali Schweiz Holding an. Jaime Anchustegui, Vorsitzender der EMEA-Region, wird die Generali Schweiz Holding interimsmäßig leiten, bis ein Nachfolger gefunden ist.



Peter Thirring

GRECO JLT GRUPPE

Mag. Andreas Krebs, bisher Vorstandsmitglied bei GrECo International AG, wechselt mit Anfang Jänner in die GrECo Holding und übergibt seine Position an Akad. Vkm. Christoph Repolust.

Krebs begann seine berufliche Laufbahn nach seinem Dolmetschstudium 1981 in der Versicherungsbranche, seinen Tätigkeitsschwerpunkt verlegte er auf Industrieversicherung und Rückversicherung. Seit 2007 ist er in der GrECo-JLT-Gruppe tätig, seit 2009 Vorstand im Bereich Risiko und Versicherungstechnik.

Der derzeitige Regionalleiter Steiermark und Mitglied der Geschäftsleitung bei GrECo International AG, Akad. Vkm. Christoph Repolust, wird Krebs als Vorstandsmitglied nachfolgen. Der langjährige Branchenprofi gilt als Experte für alle Sparten und ist unter anderem zertifizierter Berater für die Betriebliche Altersvorsorge. Bevor er 2011 zu GrECo kam, hatte er verschiedene Führungspositionen bei einem Versicherungsunternehmen und einem Versicherungsmakler inne. Christoph Repolust wird künftig die Verantwortung für den Bereich Risiko und Versicherungstechnik übernehmen und mit dem gesamten Team weiterentwickeln.

Der Wechsel soll ein Schritt in der organisatorischen Entwicklung der GrECo-JLT-Gruppe sein und neue Impulse für die länderübergreifende Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe setzen.



Andreas Krebs

ALLIANZ

Dr. Johannes Türk leitet seit September den Bereich Recht der Allianz Gruppe in Österreich. Er folgt damit Mag. Eva Pöttler, LL.M., nach, die ihre Karriere im Unternehmen fortsetzt. Nach Abschluss seines Studiums der Rechtswissenschaften startete Türk seine Karriere in einer Rechtsanwaltskanzlei mit Schwerpunkt Versicherungsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht sowie Wertpapierrecht. Nach der Anwaltsprüfung 2006 wechselte er in die Versicherungsbranche und übernahm Führungsverantwortung als Leiter Recht & Compliance. Parallel dazu schloss Türk den Executive MBA an der Imadec University Wien ab. In seiner neuen Funktion ist Türk für den Bereich Recht der rund 20 zur Allianz Gruppe in Österreich gehörenden Unternehmen verantwortlich. Zu seinen Aufgabebereichen gehören die Sicherstellung der Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen, Vertragsverhandlungen, rechtliche Unterstützung der Fachabteilungen bei Projekten und Geschäftsfällen und hausinterne Rechtsberatung.



Johannes Türk

Schlusspointen

„Rapid braucht dringend Punkte.“

Beinharte Analyse von Hans Krankl in ÖSTERREICH

„Zutritt für Nichtberechtigte, besonders für Bauarbeiten, verboten.“

Anschlag auf einem Haustor in Wien

„Ehefrau erstickt: Tod in Haft.“

Titel aus der Kronen Zeitung

„Ein wichtiger Faktor, warum Männer frauenfeindlich sind, ist die Herkunft.“

Sozialkritische Analyse aus einer

Deutschschularbeit in einer AHS

„Landeshauptmann Josef Krainer hat schon gesagt: Wo ich bin, dort ist vorne. Das gilt auch für mich.“

Fachverbandsobmann Riedlsperger bei einer Maklerversammlung nach Aufforderung, an der Festtafel vorne Platz zu nehmen

„Sollten mindestens 20.000 Bürger einen Antrag auf Volksbegehren stellen, dann müsse ein Bürger- und Weisenrat aus neun Frauen, acht Männern und vier Experten gebildet werden.“

Der KURIER über Vorstellungen von Frank Stronach zur direkten Demokratie

„Diese Zeitung ist gut!“

Aufmacher der Österreichischen Sparkassenzeitung, November-Ausgabe

Der Versicherungsmakler ■ Dezember 2015

Spannungsfeld zwischen Stimmung und Lage

Die Zeit der **Charity-Veranstaltungen, der vielen Erlagscheine im Postkasten und der dutzendfach angebotenen Adventkonzerte** geht zu Ende. Dafür kommt jetzt die Hochsaison der Jahresrückblicke und der „Perspektiven 2016“. Bis Silvester entsteht vor allem medial der Eindruck, unser aller Weltenlauf und operativer Alltag gehe mit dem Jahreswechsel endgültig zu Ende. Was bis dahin nicht erledigt, analysiert und evaluiert ist, das werde der Evolution und ihrem kompromisslosen Zeitraffer zum Opfer fallen ... Der Bundeskanzler betonte vor einigen Wochen, die Stimmung sei schlechter als die Lage. Er meinte die Volkswirtschaft bzw. die unternehmerische Befindlichkeit darin. Das ist nicht ganz falsch, über weite Strecken jedoch politisch motivierte Schönfärberei.

Und so werden die Jahresendkommentatoren und Befindlichkeitsanalysten in den kommenden Tagen – zum wievielten Mal eigentlich? – die überfälligen Reformen einmahnen, sie werden auf diverse Standortrankings verweisen, in denen sich Österreich seit der Ära Schüssel drastisch verschlechtert hat, und sie werden die verhaltene Investitionsneigung im **Lande zur Kronzeugenschaft ihres Pessimismus stilisieren**.

Die Politik wiederum wird betonen, dass alles so schlecht nicht sei. Siehe etwa die Steuerreform oder auch die marginale Senkung der Lohnnebenkosten.

Was jedoch völlig untergeht: Die Staatsfinanzen sind so angespannt, dass die Zusatzausgaben für Asylwerber und Flüchtlinge nicht ohne den Bittgang nach Brüssel bewältigt werden können. Österreich musste die EU darum bitten, die Kosten für die Flüchtlingswelle des Jahres 2015 und die Folgeaufwendungen im kommende Jahr aus den Maastricht-Kriterien herausrechnen zu dürfen.

Das ist die eigentliche Malaise. Den Bund werden die Einwanderer – ob Asylwerber oder Wirtschaftsflüchtlinge – rund 0,5 Prozent des BIP zusätzlich kosten. Das ist viel Geld.

Aber das viertreichste Land der EU – **wie die Sozialdemokraten immer dann betonen, wenn es um die Wiedereinführung von Vermögenssteuern geht** – sollte einen halben Prozentpunkt der Wirtschaftsleistung als vorübergehende Zusatzbelastung der öffentlichen Haushalte verkraften können.

Kann es leider nicht: Denn es ist in den vergangenen Jahren nicht gelungen, auch nur **einige Millimeter an budgetärem Handlungsspielraum** wiederzugewinnen. Das ist das Ergebnis einer jahrelangen Reformverweigerung im Hinblick auf die Staatsfinanzen.

Der Bund hat es versucht, Länder und Gemeinden tun jedoch weiter so, als gehe sie das alles nicht an. Deshalb auch das Spannungsfeld

zwischen Stimmung und Lage. Dennoch: Alles Gute für 2016!

Milan Frühbauer



Danke für Ihr Vertrauen!



Michael Sturmlechner – Leiter Maklervertrieb

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

WER WILL SICH SCHON DARAUF AUSRUHEN?

Wir verwenden Lorbeer ausschließlich zum Würzen.



Was für uns wirklich zählt, ist Ihr positives Feedback zu Kompetenz und Servicequalität unserer Mitarbeiter bei Polizzierung und Schadenregulierung.

HDI

Das ist Versicherung.