



FACHVERBAND DER VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN ÖSTERREICH



JAHRES- & TÄTIGKEITSBERICHT 2019

Der **Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten** ist die gesetzliche Interessensvertretung dieser Berufsgruppe in der WKÖ. In dieser Funktion befasst sich der Fachverband in erster Linie mit Gesetzesbegutachtungen sowie mit der Interessenvertretung auf nationaler und europäischer Ebene. In Zusammenarbeit mit den Fachgruppen der Bundesländer werden Aus- und Weiterbildung, Öffentlichkeitsarbeit und die Erstellung von Serviceprodukten (Allgemeine Geschäftsbedingung, Beratungsprotokoll, etc.) koordiniert.

Der Fachverband ist weiters Interessenvertretung für einzelne Versicherungsmakler, wenn damit die Klärung einer für den gesamten Berufsstand bedeutenden Rechtsfrage verbunden ist.

Zudem ist er Rechtsträger der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), die für die außergerichtliche Streitbeilegung und Durchsetzung von versicherungsrechtlichen Ansprüchen eingerichtet ist und zudem Rechtsträger der Rechts- und Disziplinarkommission (RDK), die einschlägige Expertisen u.a. in gewerbe- und wettbewerbsrechtlichen Belangen abgibt.

Zu den weiteren Aufgaben zählen schließlich die Sicherstellung eines fairen Wettbewerbs seiner Mitglieder untereinander und der Schutz vor unfairen Maßnahmen anderer Teilnehmer. Die ständige Marktbeobachtung, die Förderung wissenschaftlicher Arbeiten rund um das Makler, Versicherungs und Gewerberecht und die politische Einflussnahme auf die europäische Gesetzgebung durch aktive Mitarbeit im europäischen Maklerverband BIPAR runden die Aufgaben des Fachverbands ab.

Der vorliegende Jahres- & Tätigkeitsbericht 2019 skizziert wesentliche Elemente der Aktivitäten, die die Arbeit des Fachverbandes in vergangenen Jahr geprägt haben und soll zudem einen Überblick über die mannigfaltigen praktischen Aufgabenstellungen der gesetzlichen Interessenvertretung geben.

Hinweis:

Soweit im Content personenbezogene Bezeichnungen nun in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise.

VORWORT

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS

Das Jahr 2019 war erneut stark geprägt durch die innerstaatliche Umsetzung der IDD, die für Versicherungsmakler mit dem Inkrafttreten der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018, mit den neuen Standesregeln und dem Weiterbildungslehrplan im abgelaufenen Jahr ihren Höhepunkt erreicht hat. Der Fachverband war dabei nicht nur gefordert, sich im Zuge der Rechtssetzungsverfahren im Interesse der österreichischen Versicherungsmakler hinreichend (und erfolgreich) einzubringen, sondern die Mitglieder in der Umsetzung der neuen Regularien in den Betrieben entsprechend zu unterstützen - die Erstellung eines IDD-Leitfadens, diverser neuer Checklisten und Formulare, vielzählige Informationen in Newslettern und in der Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“ zeugen in diesem Zusammenhang von unseren vielfältigen Serviceaktivitäten. Das Jahr 2019 war aber auch vielen anderen Themen gewidmet, die uns jedenfalls 2020 und wohl auch einige Jahre hinaus weiter beschäftigen werden: Die Makleraus- und Weiterbildung etwa wird – mit dem hehren Ansinnen, eine Maklerbefähigung auf Bachelor-Niveau zu installieren - auf neue Beine gestellt, die Mitglieder sollen bei der digitalen Transformation im Maklerbetrieb unterstützt werden, zu den von einigen Versicherern mit überbordenden

Makler-Verpflichtungen versehenen Courtagevereinbarungen wird weiter intensiv verhandelt, um nur einige Beispiele zu nennen. Einen Überblick über das Aufgabenspektrum Ihrer Interessenvertretung können Sie den weiteren Ausführungen dieses Tätigkeitsberichts entnehmen. Ich bin guter Dinge, dass die professionelle Arbeit im Fachverband unter Einbindung vieler ehrenamtlich tätiger Funktionäre auch nach der WK-Wahl und der darauffolgenden Neukonstituierung des Fachverbandsausschusses ohne Reibungsverluste fortgeführt wird und dass wir den Ansprüchen an eine leistungsstarke und moderne gesetzliche Interessenvertretung auch 2020 wieder gerecht werden.



Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

Das Jahr 2019 lässt sich aus der Sicht des Fachverbandsbüros durchaus als Rekordjahr beschreiben. Rekord nämlich insofern, als die Anzahl der Mitgliederanfragen an den Fachverband und die an die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) herangetragenen Fälle ein zuvor nie gekanntes Niveau erreicht haben. Über 500 beantwortete Mitgliederanfragen und mehr als 100 erledigte Schlichtungsstellen-Causen haben die MitarbeiterInnen im Fachverband bisweilen zwar an die Grenzen des Leistbaren gebracht, zeugen andererseits aber von der großen fachlichen Kompetenz des Fachverbandes und von der hohen Akzeptanz bei den Mitgliedern. Die Mitgliederservicierung – sei es den Mitgliedern gegenüber direkt oder in Form fachlichen Supports an die regionalen Fachgruppen – stand angesichts diverser rechtlicher Neuerungen, die nach wie vor größtenteils auf die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie zurückzuführen waren, somit erneut im Mittelpunkt der operativen Tätigkeitsschwerpunkte. Dazu gesellen sich vielzählige weitere Agenden – beispielsweise von Gesetzesbegutachtungen über WK-interne Koordinierungen bis hin zur Organisation von Veranstaltungen -, sodass sich das vergangene Jahr tätigkeitsmäßig wieder

einmal als äußerst abwechslungsreich, inhaltlich spannend und fachlich sowie ressourcenmäßig herausfordernd präsentiert hat.

Das Jahr 2020 wird für die MitarbeiterInnen im Fachverband nicht nur wegen der bevorstehenden WK-Wahlen und der darauffolgenden Neu-Konstituierung des Fachverbandsausschusses ebenso spannend werden. Es darf davon ausgegangen werden, dass die inhaltlichen Herausforderungen und die ressourcenmäßigen Beanspruchungen denen aus 2019 um nichts nachstehend werden. Getreu dem Motto der aktuellen WKÖ-Kampagne kann ich für mein Team und mich dazu jedenfalls ankündigen: [#schaffenwir!](#)



Wien, März 2020

INHALT

06	1.	Interessenvertretung allgemein
06	1.1.	Aufgabenvielfalt
06	1.2.	Interessenvertretung auf nationaler Ebene
07	1.3.	Interessenvertretung auf internationaler Ebene
09	2.	Kommentar
10	3.	Mitgliederservice
10	3.1.	Fachliche und rechtliche Auskünfte & Mitgliederanfragen
10	3.2.	Rahmenverträge
11	3.3.	IDD-Leitfaden
11	3.4.	Bundes-/Sondernewsletter
12	3.5.	„fitforidd“ – Webseite
13	4.	Öffentlichkeitsarbeit
13	4.1.	PR- und Marketingmaßnahmen
15	4.2.	Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“
15	4.3.	Recommender Studie
16	5.	Veranstaltungen
16	5.1.	IDD-Workshops
16	5.2.	Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen
17	5.3.	BIPAR AGM
17	5.4.	Alpbacher ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler
19	5.5.	Studienreise London
20	5.6.	EDV Tage Großpetersdorf
20	5.7.	Kremser Versicherungsforum
21	5.8.	Aktive Teilnahme von Fachverbandsvertretern bei Veranstaltungen anderer Organisationen
22	6.	Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS) & Rechts- und Disziplinarkommission (RDK)
24	7.	Rechtsagenden
26	8.	Ausbildung
27	9.	Weiterbildung
27	9.1.	gesetzlich verpflichtende Weiterbildung
27	9.2.	freiwillige Weiterbildung
28	10.	Technologie & Digitaler Vertrieb
29	11.	Zahlen & Daten
29	11.1.	Fachverband – Sitzungen
29	11.2.	Branchendaten Versicherungsmakler (Auszug)
33	12.	Ausblick

1. INTERESSENVERTRETUNG ALLGEMEIN

1.1. Aufgabenvielfalt

Das WKG beschreibt die Aufgaben der Fachorganisationen der gewerblichen Wirtschaft in umfangreicher Weise – von der Förderung der wirtschaftlichen Angelegenheiten der Mitglieder über die Sicherung der Chancengleichheit der Mitglieder im Wettbewerb bis hin zur Entwicklung von markt- und zukunftsorientierten Branchenkonzepten. Und tatsächlich: Die Vielfalt an Aufgaben, die der Fachverband als gesetzliche Interessenvertretung in der Praxis wahrnimmt, ist kaum zu überbieten. Im Jahr 2019 hat sich dies erneut eindrucksvoll gezeigt:

Die innerstaatliche Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive / IDD) hat erneut große Teile der Fachverbandsagenden bestimmt. Dabei standen nicht nur die rechtliche und interessenpolitische Begleitung des Umsetzungsvorhabens – 2019 u.a. hinsichtlich der Themen *Standesregeln* und *Weiterbildungsverpflichtung* mittels eigenem Lehrplan – im Fokus; infolge vielzähliger Fragestellungen, die sich angesichts der neuen Rechtslage aufgetan haben, hat die Servicierung der Mitglieder durch vielfältige Informationen auf unterschiedlichen Informationskanälen (Fachbandszeitschrift, Newsletter, etc.) erneut eine zentrale Stellung eingenommen. Selten zuvor war das Fachverbandsbüro mit derart vielen Mitgliederanfragen befasst (siehe dazu im Detail Pkt. 3.1.).

Diverse weitere regulatorische Themenstellungen, z.B. zur Thematik *sustainable finance* oder zur Adaptierung der

Regeln betr. Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (infolge der Umsetzung der V. Geldwäscherichtlinie) standen ebenfalls im Mittelpunkt der rechtlichen und interessenpolitischen Auseinandersetzung. Darüber hinaus wurden 2019 vielfältige operative Themen begonnen bzw. weiterentwickelt und Bewährtes weitergeführt, wie etwa

- die intensive Kommunikation den Mitgliedern gegenüber durch den monatlichen Fachverbands-Newsletter und via Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“,
- die Weiterentwicklung diverser Service-Tools, beispielsweise der Muster-Beratungsprotokolle sowie die Schaffung neuer Muster-Dokumente, die dem neuen Rechtsrahmen infolge der IDD-Umsetzung Rechnung tragen sollen,
- die Erstellung eines IDD-Leitfadens als praktisches Werkzeug für die tägliche Maklertätigkeit,
- die Abhaltung spezieller Informationsveranstaltungen durch die regionalen Fachgruppen zur IDD-Umsetzung,
- die Weiterführung etablierter Serviceeinrichtungen, wie z.B. die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle und die Rechts- und Disziplinarkommission des Fachverbandes,

um nur einige Beispiele zu nennen.

Auf den nachfolgenden Seiten sollen auf ausgewählte Themen, denen sich der Fachverband 2019 intensiv gewidmet hat, exemplarisch eingegangen werden.

1.2. Interessenvertretung auf nationaler Ebene

◆ IDD-Umsetzung geht weiter ...

Ende 2018 wurde mit der Veröffentlichung der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 der erste gesetzgeberische Schritt zur innerstaatlichen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) für Versicherungsvermittler gesetzt. Weitere, für Versicherungsmakler ebenso wesentliche Schritte sind 2019 gefolgt:

- Die **Standesregeln für Versicherungsvermittlung** – als Verordnung des Wirtschaftsministeriums – wurden im Juni 2019 in Kraft gesetzt und vereinen wesentliche Teile der aus der GewO bekannten Informations- und Dokumentationspflichten mit den neuen Wohlverhaltensregeln der IDD. Damit regeln diese Standesregeln für die Praxis des Versicherungsmaklers wichtige Themen, wie etwa Statusangaben, Offenlegungspflichten oder den Umgang mit Interessenkonflikten, um nur

einige Beispiele zu nennen. Das (erfolgreich umgesetzte) Bestreben des Fachverbandes war i.d.Z. insb. die Sicherstellung einer Richtlinienumsetzung mit Augenmaß und die weitgehende Vermeidung von überbordenden, über die IDD-Mindestvorgaben hinausgehenden nationalen Regeln.

- Den Vorgaben des § 137b Abs. 3a GewO zufolge, hatte der Fachverband einen **Weiterbildungslehrplan** für seine Mitglieder zu erstellen, der mit 12. Juli 2019 in Kraft getreten ist und v.a. Regelungen zu den weiterbildungsverpflichteten Personen, zu Lerninhalten und Lernmodulen, zu Unabhängigkeit und Eignung von Bildungsinstituten sowie zur Facheinschlägigkeit von Schulungen beinhaltet. Dem finalen Weiterbildungslehrplan vorangegangen waren nicht nur zahlreiche Gespräche mit Vertretern des zuständigen Wirtschaftsministeriums – der Lehrplan war i.S.d. GewO vom BMDMW vor seiner Veröffentlichung zu bestätigen –, sondern ein WK-internes und eine externes Begutachtungsverfahren, im Rahmen dessen über 100 Stakeholder (Ministerien, Konsumentenschutzorganisationen,

Aufsichtsbehörden, usw.) eingeladen worden sind, ihre Stellungnahmen zum Lehrplan-Entwurf abzugeben.

Nicht nur zu diesen beiden Themen waren diverse Koordinierungen und (WK-interne sowie externe) Abstimmungen abzuhalten; auch zu vielen anderen interessenspolitischen Belangen wurden seitens der Vertreter des Fachverbandes vielzählige Gespräche mit Ministerien, Vertretern der Aufsicht, Konsumentenschutzvertretern, usw. geführt, um die Interessen der österreichischen Versicherungsmakler zu vertreten.

◆ **Vielfältige weitere nationale Themenstellungen**

Zu vielen weiteren Themen, die direkten oder indirekten Einfluss auf die Branche ausüben, fanden 2019 viele Termini

und Gespräche von Fachverbandsobmann Berghammer und -geschäftsführer Mag. Gisch sowie den Obmann-Stellvertretern und Arbeitskreis-Leitern mit Entscheidungsträgern und Meinungsbildnern auf unterschiedlichen Ebenen samt intensiver Vorbereitung und Nachbereitung statt. Eine Vielzahl dieser Themen war darüber hinaus Gegenstand von Gesetzesbegutachtungen, Konsultationen u.dgl. Dazu zählen beispielsweise

- Finanzmarkt-GeldwäscheG,
- Lehrberuf-Ausbildungsordnung für Bürokaufmann/frau und Versicherungskaufmann/frau,
- Geldwäschenovelle 2019,
- Kapitalmarktgesetz.

1.3. Interessenvertretung auf internationaler Ebene

◆ **Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)**

Obwohl der Fachverband 2019 intensiv seine Mitglieder bei der Umsetzung der IDD basierten neuen Regelungen unterstützte, wurde auch auf europäischer Ebene unverändert weitergearbeitet.

Hier ist zunächst die Mitgliedschaft bei [BIPAR \(European Federation of Insurance Intermediaries\)](#) anzuführen.



Als langjähriges Mitglied unterstützte der Fachverband diesen Verband bei der Organisation und Durchführung des Annual General Meetings, das erstmals in Wien stattfand (siehe dazu im Detail Pkt. 5.3.). Auch an weiteren Meetings von BIPAR nahm der Fachverband - unter Federführung von Fachverbandsobmann Christoph Berghammer - teil, etwa am Halbjahrestreffen Ende Jänner 2019 in Paris.

Themen, die dabei behandelt wurden, reichten von Sustainable Finance (nachhaltige Finanzierung) bis zur Auswirkung des geplanten BREXITs. Obmann Berghammer

ist zudem als gewähltes Mitglied des Management Boards dieser Organisation bestens über alle Neuerungen auf europäischer Ebene informiert und übernimmt durch seine Funktion als Kassier auch eine Schlüsselrolle.

Auf globaler Ebene ist der Fachverband natürlich ebenfalls präsent und engagierte sich genau wie in den vorhergehenden Jahren in der WFII (World Federation of Insurance Intermediaries).

Auch vom Fachverbandsbüro aus wurde an europäischen Agenden gearbeitet. Insbesondere nahm der Fachverband an zahlreichen Umfragen teil, etwa an jenen zum Stand der IDD Umsetzung in den verschiedenen Mitgliedstaaten. Der Fachverband unterstützte darüber hinaus Maklerverbände in anderen europäischen Ländern mit Ratschlägen und Erfahrungsberichten.

Sustainable Finance war eines der internationalen Topthemen der Finanzwelt, welches auch den Fachverband beschäftigte.

Dabei handelt es sich -grob gesagt -um die Anreizschaffung für vermehrte Investitionen in grüne Projekte. Auch wenn der Fachverband dieses Anliegen grundsätzlich begrüßt, sieht er es als seine Aufgabe an, Mitglieder vor überschießenden Anforderungen diesbezüglich zu bewahren. So konnte beispielsweise erreicht werden, dass die Verordnung (EU) über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor, für Versicherungsmakler mit weniger als 3 Mitarbeitern nicht verbindlich wird.

Ein weiteres Thema von globaler Bedeutung, dem sich der Fachverband 2019 verstärkt widmete, war Cybersecurity. Neben der interessenspolitischen Beschäftigung mit diesem Thema ist die Informationsoffensive des Fachverbands gemeinsam mit der Sparte IC im Rahmen des Fach-



BIPAR Midterm meeting - KommR Christoph Berghammer und Nic De Maesschalck (Geschäftsführer BIPAR)

verband-Newsletters und der Fachverbandszeitschrift zu erwähnen. Dem damit verwandten Thema Digitalisierung war nicht nur die Studienreise nach London (siehe Punkt 5.5) gewidmet, sondern auch zahlreiche Teilnahmen an Diskussionen auf europäischer Ebene

Letzt genannte Themen werden den Fachverband auch 2020 weiterhin beschäftigen. Darüber hinaus sind zahlreiche Treffen mit EU-Abgeordneten, Vertretern der ständigen Vertretung Österreichs in Brüssel sowie weiteren internationalen Stakeholdern geplant.

2. KOMMENTAR

KommR Rudolf Mittendorfer, Fachverbandsobmann-Stellvertreter und Konsumentensprecher im Fachverband

Der Sager „Nach der IDD heißt vor der IDD“ gilt nicht nur für Wahlen - er gilt auch für die IDD. Kaum haben wir die Umsetzung der IDD hinter uns, schon sind wir in den Arbeiten für die kommende Novelle.

Zum einen zeigen sich zahlreiche Schwächen und unnötige Auflagen dieser Überregulierung, zum anderen arbeiten andere bereits wieder an schärferen Regelungen zur Provision. Provision ist für viele in der Neidgesellschaft offenbar ein Reizwort. Immer „zu viel“ vom kaufmännischen Risiko und von der erbrachten Dienstleistung spricht hingegen niemand, wie man aktuell auch bei der Entgeltdiskussion bei den Immobilienmaklern sieht.

Wir sind also nach wie vor voll gefordert, das gegenwärtige Vergütungsmodell zu bewahren und bürokratische Giftzähne der IDD bei deren Reform zu ziehen.

Einen Kommentar zum abgelaufenen Jahr zu schreiben, zwingt gleichzeitig zu Auslassungen bzw. Schlagworten.

Apropos Schlagworte: Wir leben in einer Phase, in der oberflächliche Schlagworte wie Transparenz oder Liberalisierung als gut befunden werden. Gleichzeitig wird von uns immer mehr Qualität verlangt und mehr Haftung aufgebürdet. Wie das mit einem freien Gewerbe zusammengehen soll – das wollen viele - wissen wohl nur die Götter im „transparenten Liberalisierungshimmel“!

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, an alle VersicherungsmaklerInnen zu appellieren, bei jeder Gelegenheit unseren Berufsstand richtig darzustellen, zu positionieren und zu „bewerben“. Noch immer sehen uns viele als Polizzenverkäufer anstelle unserer Rechtsstellung als „treuhänderischer Sachwalter des Kunden“.

Noch einen Appell: Ich habe für den Fachverband im vergangenen Jahr an viele Veranstaltungen und Podiumsdiskussionen teilgenommen sowie auch vorgetragen. Bei vielen dieser Events sind MaklerInnen in zu geringer Zahl vertreten und bringen sich in den Diskussionen zu selten ein. Doch ist es wichtig, dass unsere Standpunkte akzentuiert und wiederholt artikuliert werden – von Vielen, nicht nur am Podium! Gerade wenn uns Veranstalter erklären, dass online alles billiger ist (aha) oder Roboadvisor besser als analoge Berater sind, braucht es kritische Reaktionen. Wir müssen aufschreien, wenn man uns auf die Zehen steigt.

Das gilt für die EU wie für die Republik, die uns mit DSGVO quälen, mit Protokollen zumüllen und auch für die VU's, die regelmäßig ihre eigenen Süppchen kochen (z.B. In Courtagevereinbarungen oder DSGVO-Vorgaben) und sich keinen Deut darum scheren, dass wir all diese Vorgaben mit dem Faktor 20-40 multiplizieren müssen.

Aber auch Kommentare und Leserbriefe – nicht nur in den Fachmedien – sind wichtig zur Positionierung. Bitte nehmen Sie Stellung, bringen Sie Ihre Meinung ein.

Das gilt aber auch für die Digitalisierung. Neue Technologien werden generell als gut gestellt, Gefahren eher ausgeklammert, die Kosten der Bewerbung von Online-Produkten ebenso. Online heißt nicht automatisch billig. Trotz Snowden, trotz „Panama Papers“ etc. wird Digitalisierung generell unreflektiert geradezu angebetet.

In vielen Berufen (RA, Richter, Arzt) bedarf es jedoch eines realen MENSCHEN, der in natura mit dem Kunden spricht, mit emotionaler Intelligenz dessen Lebenssituation bespricht und individuelle Lösungen findet. Das schließt technische Hilfen nicht aus, sondern ein. Wir sollten uns aber nicht die Illusion auf's Auge drücken lassen, dass OHNE UNS das Leben für die Menschen besser würde. Dem ist nicht so, ganz im Gegenteil.

Noch zwei Gedanken – achten Sie auf die Ideen des Paneuropäischen Pensionsmodells (PEPP) – das ist meines Erachtens ein völlig undurchführbarer Plan für die Altersvorsorge. Ein Produkt mit 0,5% Kostendeckelung! Wie soll das gehen?

Abschließend möchte ich mir noch den Hinweis auf eine Art „Steckenpferd“ von mir erlauben.

Die Zertrümmerung der kapitalgedeckten Altersvorsorge in Folge der Nullzinspolitik. Seit der Finanzkrise ersparte sich der Staat über 60 Mrd. Zinsendienst und reduzierte dafür die Sparförderung. Diese 10-jährige Entreichung verdient lauten Protest – der fehlt mir; generell und auch aus der Branche. Auch in der Wahlwerbung ALLER Parteien für die vergangene NRW-Wahl spielte das Vorsorgethema keine Rolle.

Es liegt daher weiterhin an uns die Bevölkerung, unsere Kunden, mit den notwendigen Informationen zu versorgen und Riskmanagement in jeder Weise zu betreiben. Österreich braucht unabhängige Beratung!

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches Neues Jahr und persönlich Gesundheit und Glück.

Rudolf Mittendorfer“



KommR Rudolf Mittendorfer
© Verag Versicherungsmakler

3. MITGLIEDERSERVICE

3.1. Fachliche und rechtliche Auskünfte & Mitgliederanfragen

Der Fachverband und die RSS unterstützen einerseits die Fachgruppen bei fachlichen Anliegen und wickeln - parallel/zusätzlich zur Mitglieder-Servicierung durch die Fachgruppen - darüber hinaus vielzählige Mitgliederanfragen ab.

Mitgliederanfragen nach Themenstellungen

Versicherungsrecht	187
Maklerrecht/Gewerberecht	310
davon Bildungsthemen	175
Sonstiges	45
Insgesamt	542

2019 wurden seitens Fachverband und RSS beispielsweise an die 540 juristische Anfragen (schriftlicher und mündlicher Art) bearbeitet. Die nachfolgenden Tabellen geben einen Überblick hinsichtlich Themenstellungen und Anfragekanal.

Mitgliederanfragen nach „Anfragekanal“

Mitglieder (Makler)	307
Funktionäre & Fachgruppen	122
Konsumenten / VN	67
Sonstiges	46
Insgesamt	542

3.2. Rahmenverträge

Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hat mit diversen Versicherungsunternehmen [Rahmenverträge](#) für Versicherungsmakler abgeschlossen.



Konkret handelt es sich dabei um:

- Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (Berufshaftpflicht) – UNIQA - GENERALI
- Vermögensschadenhaftpflicht-Exzedentenversicherung – Wiener Städtische mit Beteiligung ALLCURA
- Rechtsschutzversicherung – ARAG, D.A.S., ROLAND
- Gruppenkrankenversicherung – Städtische
- Berufsunfähigkeitsversicherung – Die Continentale
- Pflege- und Berufsunfähigkeitsversicherung – NÜRNBERGER



In regelmäßigen Abständen werden diese Rahmenverträge vom Fachverband gemeinsam mit den betreffenden Versicherern evaluiert. Im Jahr 2019 wurden der Rahmenvertrag zur Berufshaftpflichtversicherung mit Uniqa und Generali neu unterzeichnet. Zur Abdeckung höherer Risiken dient die Berufshaftpflicht-Exzedentenversicherung, die mit der Wiener Städtischen Versicherung Vienna Insurance Group und dem neuen Rahmenvertragspartner Allcura erneuert wurde.

Für Versicherungsmakler, die auch über eine Gewerbebe-
rechtigung als Gewerblicher Vermögensberater verfügen,

steht nunmehr ein Rahmenvertrag mit der Allcura Versi-
cherungs-Aktiengesellschaft über eine Berufshaftpflicht-
versicherung für beide Gewerbe offen.

Weiters schloss sich der Fachverband dem Rahmenver-
trag der Bundessparte Information und Consulting mit der
Wiener Städtischen Versicherung AG Vienna Insurance
Group hinsichtlich einer Gruppenkrankenversicherung
an.

Hinweis: Musterformulare bzw. -courtagen sind unter
Punkt 7. Rechtsagenden zu finden.

3.3. IDD-Leitfaden für Versicherungs- makler

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) und deren Um-
setzung in nationales Recht haben die Versicherungsmak-
ler einige Jahre begleitet. Mit der Novellierung der GewO
und des MaklerG infolge der Versicherungsvermittlungs-
novelle 2018, den Standesregeln für die Versicherungs-
vermittlung sowie dem Weiterbildungs-Lehrplan ist die
innerstaatliche IDD-Umsetzung auch für die Versiche-
rungsmakler mit einer zeitlichen Verzögerung zur Gänze
abgeschlossen worden.

Der Fachverband hat daraufhin in gemeinsamer Koopera-
tion mit der Kanzlei Weinrauch Rechtsanwälte die für Ver-
sicherungsmakler relevanten neuen Regularien in einem
„**IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler**“ zusam-
mengefasst. Dieser Leitfaden enthält nicht nur einen zu-
sammenfassenden Überblick über die wichtigsten neuen
Vorschriften, sondern auch wertvolle Informationen und
praktische Tipps, Musterformulare, Checklisten und To-
dos, um die Mitglieder bei der Umsetzung der von der IDD
geforderten Rechtsvorschriften in ihrem eigenen Unter-
nehmen zu unterstützen.

Mitte Juli 2019 wurde jedem Versicherungsmakler und Be-
rater in Versicherungsangelegenheiten ein kostenloses Ex-
emplar postalisch zugeschickt.

3.4. Bundes- und Sonder-Newsletter

Der Bundesnewsletter des Fachverbandes mit einer Reich-
weite von über 4.000 Mitgliedern sorgt für monatliche
Informations-Updates. Darüber hinaus werden auch Son-
dernewsletter zu ganz aktuellen Themen versendet. Mehr
zum Thema Newsletter finden Sie unter Punkt 4. 1. PR &
Marketingmaßnahmen.



3.5. Webseite-„fitforidd“

Auf der vom Fachverband der Versicherungsmakler eigens eingerichteten Webseite „www.fitforidd.at“ standen online diverse unterschiedlichste Informationen zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive/IDD) in die nationale Rechtsprechung unterstützend zur Verfügung.

Diese wurde laufend um wichtige Neuigkeiten und essenpolitische Informationen ergänzt, so dass neben den aktuellen Inhalten zur IDD-Umsetzung auch Mitgliederinformationen, Courtageergänzungen sowie Musterfor-

mulare im Downloadbereich zu finden gewesen sind. Zudem gab die Webseite auch einen kurzen Überblick über IDD-relevante Veranstaltungen.

Durch die Webseite wurde den Mitgliedern die Möglichkeit gegeben sich ausreichend und rechtzeitig auf die künftigen Regelungen vorzubereiten, die mit 28.01.2019 in Kraft getreten sind. Im Zuge der abgeschlossenen nationalen IDD-Umsetzung wurde auch die Webseite „www.fitforidd.at“ mit Ende des Jahres 2019 geschlossen.



[LINKS](#)
[KONTAKT](#)
[IMPRESSUM](#)
[DATENSCHUTZ](#)

[FACEBOOK](#)
[EMPFEHLEN](#)
[NEWSLETTER](#)

[HOME](#) [RECHTSGRUNDLAGEN](#) [STANDPUNKTE](#) [DOWNLOADS](#) [EVENTS](#)

Home

WILLKOMMEN BEI FIT FOR IDD



— Als im Juli 2012 die Europäische Kommission den Vorschlag einer überarbeiteten Versicherungsvermittlerrichtlinie veröffentlicht hat, standen wir als Standesvertretung vor einer besonders großen Herausforderung. Denn dieser Vorschlag sah zahlreiche Regelungen vor, die zulasten der österreichischen Versicherungsmakler in den Wettbewerb eingegriffen und den wirtschaftlichen Fortbestand vieler Maklerunternehmen gefährdet hätten. Nach unzähligen intensiven Gesprächen mit politischen Entscheidungsträgern und Meinungsbildnern in Österreich und Brüssel ist es uns – gemeinsam mit der europäischen Interessensvertretung BIPAR – gelungen, viele Einschränkungen und negative Auswirkungen der Richtlinie, wie z.B. die automatische Provisionsoffenlegung oder das Provisionsverbot für die unabhängige Beratung von Versicherungsanlageprodukten, zu verhindern.

4. ÖFFENTLICHKEITSARBEIT



Brigitte Kreuzer
© Weinwurm

**Brigitte Kreuzer,
Leiterin Arbeitskreis
Öffentlichkeitsarbeit
im Fachverband:**

„Auch 2019 hat für unsere Branche einen enormen Aufwand hinsichtlich Umsetzung der neuen Regularien in unseren Büros bedeutet - sei es die Weiterbildungsverpflichtung, Abläufe neu zu definieren etc. Und wir konnten mit aktuellen Informationen unsere Mitglieder dabei unterstützen.“

Mit unserem Print Medium „Der Versicherungsmakler“ haben wir laufend unsere Mitglieder mit Neuerungen, Informationen und interessanten Beiträgen rund um unsere Branche versorgt. Der Bundesnewsletter hat sich etabliert und ermöglicht raschen Informationstransfer zwischen dem Fachverband und den VersicherungsmaklerInnen.

Besonders freut es mich, dass meine Kollegen/innen neue Medien nutzen. Dies spiegelt sich ganz deutlich in der Useranzahl unserer Facebook Seite, denn die Nutzer haben sich in den letzten 2 Jahren verdreifacht und manche Postings erreichen über 10.000 Personen.

Das alljährliche Alpbacher ExpertInnentreffen mit zahlreichen interessanten Vorträgen und medialen Nachberichten war sehr erfolgreich - auch wenn die Anreise für einen Großteil unserer Mitglieder mit einem Aufwand verbunden ist: ES LOHNT SICH!“

4.1. PR- & Marketingmaßnahmen

- 2019 wurden sieben **Presseaussendungen** des Fachverbandes zu den Themen Haftpflichtrahmenvertrag, Kuh Urteil, BIPAR AGM, 2x Alpbacher ExpertInnentreffen und Neuauflage Ausbildungsskripten lanciert.
- Der Fachverband zeigt weiterhin seine Präsenz in den sozialen Medien auf **Facebook**. Laufende Postings zu den interessenpolitischen Aktivitäten sowie Branchen-News sorgen nicht nur für aktuelle Inhalte, sondern schaffen für unsere social-media affinen Mitglieder Raum zum unkomplizierten Meinungsaustausch.

Die offizielle Facebook Seite „[Fachverband der Versicherungsmakler](#)“ gefällt ca. 600 (vgl. 2018: 390) sogenannten Fans und beinhaltet sämtliche für Versicherungsmakler und deren Endkunden relevante und aktuelle Informationen.

Auswertungen haben gezeigt, dass Beiträge, die für KonsumentInnen Relevanz haben, öfter geliked, geteilt und kommentiert werden als jene Postings, die „nur“ die Branche betreffen.

Das Posting vom 4. Juli 2019 erreichte 12.000 User:

„Oft werden wir gefragt, was ein Versicherungsmakler eigentlich so tut. Anders als der Versicherungsagent, der für ein bestimmtes Versicherungsunternehmen tätig ist, agiert der Versicherungsmakler unabhängig. (...)“

Im Jahr 2019 wurden fünf Postings veröffentlicht, die knapp 10.000 oder mehr Personen erreicht haben. Dies

entspricht **einem ungefähren Werbewert von 15.000 Euro** – in Anlehnung an die Tarife der branchennahen Magazine (Durchschnittspreis ½ Seite bei Auflage von 10.000 - 15.000 Stück: 3.000 Euro).

Die Anzahl der Frauen unter den Fans ist leicht gestiegen. Waren es Ende 2018 nur 23%, sind es heute 28% Frauen. Das Durchschnittsalter liegt bei 25 bis 44 Jahren. 72% der Fans sind Männer. Durchschnittlich sind diese 35 bis 44 Jahre alt und kommen vorwiegend aus Österreich (die meisten davon aus Wien, Steiermark und Kärnten).

Darüber hinaus wurde im Rahmen der IDD-Umsetzung auch eine zusätzliche geschlossene Facebookgruppe eingerichtet, in der sich die Mitglieder untereinander austauschen konnten. Nachdem die IDD-Umsetzung im Laufe des Jahres ihren Abschluss gefunden hat, wurde die entsprechende Facebookgruppe auch mit Dezember 2019 eingestellt.

- Monatlich erscheint ein eigener [Bundesnewsletter](#) des Fachverbandes, mit dem der Fachverband Regionen übergreifende Themen direkt an die über 4.000 Mitglieder transportiert. Dieser Bundesnewsletter ergänzt einerseits die Informationen der regionalen Fachgruppen und andererseits die Beiträge der Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“.

Neben den monatlichen Bundesnewslettern wurden 2019 auch sechs **Sondernewsletter** zu ganz aktuellen Themen wie IDD & Courtagevereinbarungen versendet.



Eine Auswertung des Bundesnewsletters ergab nachstehende Jahresdurchschnittswerte für 2019:

- Öffnungsrate*: 44,09 %
- Leserate*: 34,16 %
- Read-to-Open-Rate*: 77,41 %
- Klickrate*: 13,94 %
- Click-to-Open-Rate*: 31,53 %

**Die Öffnungsrate gibt die tatsächliche Reichweite an und misst das Verhältnis von allen E-Mail Empfängern zu denen, die den Newsletter auch wirklich geöffnet haben.*

Die Leserate beschreibt das Verhältnis von gelesenen Newslettern zu alle zugestellten Newslettern.

Die Read-to-Open-Rate dient als Qualitätsindikator. Um vom E-Mail Empfänger zum Leser zu werden, muss die Lesezeit mindestens 8 Sekunden betragen.

Die Klickrate beschreibt das Verhältnis von Klicks zu E-Mail Empfängern.

Im Gegensatz zur Click-to-Open-Rate, die nur diejenigen Empfänger des Newsletters berücksichtigt, die ihn tatsächlich auch geöffnet haben.

Die besten Ausgaben 2019 waren der Bundesnewsletter vom April mit der höchsten Öffnungs- (47,27 %) und Leserate (37,11%).

In der Februarausgabe war die höchste Klickrate (17,46 %) und in der Dezemberausgabe die höchste Click-to-Open Rate (39,43 %) zu finden.

Die beste Read-to-Open-Rate (80,52 %) teilen sich die März und Mai Bundesnewsletter-Ausgaben.

- Der Fachverband der Versicherungsmakler wird öfters eingeladen im Rahmen von [TV-Beiträgen](#) Expertisen zu versicherungsrechtlichen Themenstellungen abzugeben. 2019 hatte der Fachverband gleich zwei TV-Auftritte:

- ORF/BürgerAnwalt
Brigitte Kreuzer als Leiterin des Arbeitskreises Öffentlichkeitsarbeit diskutierte mit Peter Resetarits zum Thema „Obliegenheitsverletzung der Krankenversicherung“.
- ORF/Konkret
KommR Rudolf Mittendorfer als Konsumentensprecher des Fachverbandes und Walter Hager vom Verein für Konsumenteninformationen diskutierten gemeinsam zum Thema „Probleme mit Unfallversicherungen“.

Der Fachverband fungiert schließlich als laufender Ansprechpartner für die Fachpresse und andere Medien sowie als Inputgeber zu diversen fachlichen und rechtlichen Themenstellungen für die Newsletter der einzelnen Fachgruppen.

In diversen Medien haben die Pressemeldungen und Expertisen des Fachverbandes entsprechende Berücksichtigung gefunden.

4.2. Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“

Die Fachzeitschrift „Der Versicherungsmakler“ wurde als offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten im Jahr 2019 insgesamt 6 Mal herausgegeben ([RisControl Verlag](#)). Eine Spezialausgabe wurde auch wieder den Frauen in der Branche gewidmet und hierfür extra umbenannt in „Die Versicherungsmaklerin“ (5. Ausgabe 2019).

Sämtliche wichtigen Branchenthemen und interessenspolitische Aspekte sowie teilweise auch rechtliche Themen konnten darin aufbereitet werden. Die Zeitschrift erscheint in einer Auflagenstärke von 6.500 Stück und wird jedem österreichischen Versicherungsmakler kostenlos zugesandt.

Sämtliche Ausgaben stehen darüber hinaus in elektronischer Form auf der Webseite des Fachverbandes zur Ansicht bereit.



4.3. Recommender Studie

Die Recommender Studie wird jährlich vom unabhängigen Finanz-Marketing Verband Österreich (FMVÖ) in Auftrag gegeben und misst in einer repräsentativen Umfrage u.a. die Weiterempfehlungsbereitschaft von Bank-, Versicherungs- und Bausparkassenkunden. 2019 umfasste die Stichprobe insgesamt 8.000 österreichische Kunden (davon 2.000 Maklerkunden) im Alter von 16 bis 70 Jahren.

Die Weiterempfehlungsbereitschaft von 8.000 Befragten für einen Versicherungsmakler liegt bei einem Net Promoter Score - NPS Wert - von knapp 43 Prozent - im Vergleich zu einem Versicherungsangestellten (NPS 23,5%) und Bankangestellten (NPS 5,6%). In anderen Zahlen ausgedrückt würden 60% der Befragten ihren Versicherungsmakler aktiv einem Freund oder Bekanntem weiterempfehlen.

5. VERANSTALTUNGEN

5.1. IDD-Workshops

Die Versicherungsvermittlungsnovelle (IDD), die Ende Jänner 2019 in Kraft trat, brachte viele Neuerungen für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten mit sich. Zu denken ist dabei etwa an die Statusklarheit, die Weiterbildungsverpflichtung und weitere wichtige Verpflichtungen für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

Um seine Mitglieder IDD fit zu machen, informierte der Fachverband diese nicht nur auf allen Kanälen, sondern initiierte zusammen mit den Fachgruppen praxisnahe Workshops. Diese, von den Fachgruppen organisierten Weiter-

bildungsveranstaltungen, fanden im Zeitraum vom 15. Mai 2019 bis 4. Juli 2019 in allen neun Bundesländern statt und verzeichneten über 600 Besucher.

Als Vortragender konnte Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch gewonnen werden, der nach einer theoretischen Einführung in die Materie den rechtskonformen Beratungsprozess sowie Verhalten bei einer eventuellen Behördenprüfung präsentiert hat. Zudem unterstützte der IDD-Experte die Teilnehmer bei der IDD-konformen Gestaltung sämtlicher Geschäftsunterlagen und -prozesse und stellte den in gemeinsamer Kooperation mit dem Fachverband erarbeiteten IDD-Leitfaden vor.

5.2. Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen

Am 9. und 10.5.2019 fand in Velden das diesjährige Symposium, veranstaltet von der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen und dem Fachverband der Versicherungsmakler, statt. Rund 300 Teilnehmer verfolgten die Vorträge und Diskussionen aus drei großen Themenbereichen. Der Generalsekretär der WKO, Nationalratsabgeordneter Karlheinz Kopf, widmete sich zu Beginn aktuellen wirtschaftspolitischen Entwicklungen und den Potenzialen der aktuell angekündigten Steuerreform in Österreich.

Im Rahmen des ersten Themenblocks am ersten Tag analysierte em. o. Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg die IDD-Umsetzung aus gewerberechtlicher und zivilrechtlicher Sicht. Mag. Andreas Krebs, Franz Ahm und KommR Gerhard Hei-

ne gingen anschließend auf die Auswirkungen der IDD auf die Arbeit eines Großmaklers, eines mittelgroßen Maklerunternehmens und eines Versicherers ein. Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch referierte darüber, wie sich ein Maklerunternehmen zweckmäßig auf Prüfungen durch Gewerbe- oder Datenschutzbehörden vorbereiten kann. Die Universitätsprofessoren Dr. Stefan Perner und Dr. Peter Reiff stellten aktuelle, vermittlerrelevante Judikatur aus Österreich und Deutschland vor.

Den Nachmittag beherrschte das Thema Digitalisierung. Der Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute, Michael H. Heinz, forderte eine faire Partnerschaft mit den Produktgebern und ging dabei auch auf den Rechtsstreit des BDVK mit der Plattform check24.de ein. Rechtsanwalt Mag. Ernst Pichler stellte die Rechtslage für den digitalen Versicherungsvertrieb in Österreich dar. Nach Impulsreferaten von Andreas Hallemann und Dr. Philip Steiner diskutierten die Vorstände Mag. Thomas Bayer (Generali), Mag. Werner Müller (Allianz) und

v.l.n.r.: KommR Christoph Berghammer, Prof. Elisabeth Stadler und Abg. z. NR Karlheinz Kopf



© Oreste Schaller

v.l.n.r.: Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner und Prof. Mag. Erwin Gisch



© Oreste Schaller

Mag. Klaus Riener (Zürich) mit DI Andrea Wellner und KommR Siegfried Fleischacker intensiv über die Problematik von Schnittstellen zwischen Maklern, Versicherern und Softwareherstellern.

Tag 2 wurde mit einem Vortrag von em. o. Univ.Prof. Dr. Attila Fenyves eröffnet, der auf die aus seiner Sicht mitunter wenig gelungenen Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes im Bereich der elektronischen Kommunikation, der Neuregelung der Rücktrittsrechte und der

Änderung des zivilrechtlichen Begriffs des „Versicherungsagenten“ zu „Versicherungsvertreter“ einging.

Den Abschluss bildete das Thema Ethik. Der Schweizer Abt Daniel Schönbächler mahnte in seinem Referat zu Stille und Einkehr. Ronald Barazon, Dr. Klaus Koban und KommR Rudolf Mittendorfer diskutierten über Nachhaltigkeit und Ethik, insbesondere auch aus aufsichtsbehördlicher Sicht, die von Dr. Stephan Korinek dargelegt wurde.

5.3. BIPAR AGM

Vom 19. bis 21. Juni 2019 hielt BIPAR erstmals seine Generalversammlung in der Bundeshauptstadt ab. Rund 100 Delegierte aus ganz Europa nahmen an dem Treffen im Hotel Marriott teil und diskutierten über aktuelle Trends

v.l.n.r.: De Maesschalck, Hemerka, Dolzer, Gisch, Pla Otáñez, Zander und Berghammer



© Christoph Schönellner

und Themen der Branche. So standen u.a. nachhaltige Finanzen, Aufsicht, Daten und Kryptowährungen, aber auch die weitere europäische Integration und die Umsetzung der IDD auf der Agenda.

Juan Ramon Pla Otáñez (Vorstand BIPAR) und Christoph Berghammer



© Christoph Schönellner

5.4. 14. ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler beim Europäischen Forum Alpbach

Das „[Alpbacher ExpertInnentreffen der österreichischen Versicherungsmakler](#)“ wurde am 30. August 2019 zum 14. Mal vom Fachverband in gemeinsamer Kooperation mit der Tiroler Fachgruppe veranstaltet, das auch 2019 wieder Fachvorträge mit interessenpolitischen Aktivitäten genauso verbunden hat, wie spannende key-notes mit professionellem Netzwerken. Die diesjährige Veranstaltung Ende August 2019 fand zum ersten Mal im großen Erwin Schrödinger Saal des Congress Centrums Alpbach mit rund 250 Teilnehmern statt.

Am Vormittag widmeten sich hochkarätige Vortragende, wie Mag. Andreas Kößl, Johannes Martin Hartmann, Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber sowie Hon.-Prof. Dr. Johann Höllwerth dem ersten Themenschwerpunkt – Gesetz und Recht als Produkt-Influencer.

In einer berührenden Festrede sprach die ehemalige Stabhochspringerin und Nationalrätin Kira Grünberg von ihrem abrupten Karriereende. Seit ihrem Trainingsunfall 2015 ist die Politikerin querschnittgelähmt und betont, dass das Thema Vorsorge jeden betrifft. Für den persönlichen Einblick in ihr Leben erntete sie minutenlange Standing Ovationen von den Teilnehmern.

Am Nachmittag wurde das Hauptaugenmerk auf das viel-



v.l.n.r.: Gunther Riedlsperger, Michael Schopper, Erwin Gisch, Franz Fischler, Christoph Berghammer, Rudolf Mittendorfer

© Julian Raggl

seitige, zukunftsreiche und unterschätzte Thema Vorsorge gelegt. Dass es hier noch Nachholbedarf seitens der ÖsterreicherInnen gibt, zeigten die Ergebnisse zur Umfrage von Telemark-Marketing-Geschäftsführer Mag. Robert Sobotka. 42 % der Befragten im Alter von 18 bis 60 Jahre gaben an keine Lebensversicherung oder Pensionsvorsorge abgeschlossen zu haben, obwohl für mehr als 89 % eine private Vorsorge sehr wichtig bzw. wichtig ist.

Michael Miskarik referierte über die Perspektiven in der Pensions- und Pflegevorsorge aus Sicht eines Lebensversicherungsunternehmens und Mag. Frederik Fokkink aus der Sicht eines auf Vorsorgeprodukte spezialisierten Versicherungsmaklers.



v.l.n.r.: Rudolf Mittendorfer, Andreas Kößl, Kira Grünberg, Christoph Berghammer, Erwin Gisch

© Julian Raggl

Den letzten Vortrag hielt Mag. Arno Ebner, Sektionschef für Konsumentenpolitik im Bundesministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz.

Abgerundet wurde das 14. Alpbacher ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler mit einer Podiumsdiskussion zur vielschichtigen Vorsorgethematik, an der auch Mag. Ulrike Weiß, MBA vom Konsumentenschutz Oberösterreich teilnahm.

Eine ausführlichere Berichterstattung zum 14. Alpbacher ExpertInnentreffen kann in der [4. Ausgabe](#) der Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“ nachgelesen werden.



v.l.n.r.: Johannes Hartmann, Arno Ebner, Ulrike Weiß, Christoph Berghammer, Frederik Fokkink, Michael Miskarik

© Julian Raggl



© Julian Raggl

5.5. Studienreise London

Schlagworte wie InsurTechs, parametrische Versicherung, Plattformökonomie, Skalierbarkeit, Disruption und MGA werden viel verwendet und selten in vollem Umfang verstanden. Es herrscht vielfach das Gefühl vor, dass sich etwas ändert, nur die Inhalte und die Richtung sind schwer abzuschätzen. Viele Makler fühlen sich dadurch verunsichert, so dass der Fachverband im September 2019 eine Studienreise nach London organisiert hat, um sich einen Überblick zu den neuesten Entwicklungen und digitalen Geschäftsmodellen im Versicherungsbereich im europaweit führenden modernsten Versicherungsmarkt zu verschaffen.

Als erster Programmpunkt wurde das [Außenwirtschaftscenter](#) als Außenstelle Österreichs besucht, wo neben Zahlen und Fakten auch der Status Quo zum Brexit und deren mögliche Auswirkungen auf die österreichische Wirtschaft präsentiert wurden. Auch ein Vortrag von Ben Howarth, Director General Business Manager bei [ABI](#), dem britischen Versicherungsverband, gab Aufschluss über typische Tätigkeitsbereiche von InsurTechs.

Christopher Sandilands, Partner bei [Oxbow Partners](#), sprach über die Digitalisierung in der Versicherungsindustrie in UK und die möglichen Auswirkungen auf Österreich. Seinem Vortrag folgte George Scarfe, Head of Insu-



v.l.n.r.: Philip Steiner, Erwin Gisch, Christoph Berghammer, Jennifer Willner, Josef Moser, Hermann Fried, Reinhold Baudisch, Michael Theil, Herbert Orasche © Christoph Schönfellner

rance Product bei [Simply Business](#), einem Online-Makler mit über 600.000 Kunden, der über erfolgsentscheidende Kernkompetenzen referierte.

Laut Nikolas Sühr, dem Gründer und CEO von [KASKO](#), einem InsurTech, das sich auf EDV- Dienstleistungen sowohl für Versicherungsunternehmen als auch für größere Makler- und Maklergruppierungen spezialisiert hat, ist die Umsetzung von fachlichem Wissen in Technologie sehr gefragt und auch wettbewerbsfördernd.

George Scarfe



© Christoph Schönfellner

Nikolaus Sühr



© Christoph Schönfellner

Christopher Sandilands



© Christoph Schönfellner

Richard Beaven



© Christoph Schönfellner

Richard Beaven, ehemaliger Distribution Direktor der Swinton Group - einem der größten Maklerunternehmen in Großbritannien - und derzeit COO bei der [Brightside Group](#), beschrieb die digitale Transformation in Großbritannien mittels der Schlüsselfaktoren: Daten, Kundenverhalten und Technologie.

Den Abschluss bildete ein Besuch bei [Lloyd's of London](#), der internationalen Versicherungsbörse.

Eine detaillierte zweiteilige Berichterstattung zur Studienreise nach London ist in den [Ausgaben 5](#) und [6](#) der Fachverbandszeitschrift „Der Versicherungsmakler“ zu finden.

5.6. EDV Tage Großpetersdorf

Von 7. bis 8. November 2019 trafen sich wie jedes Jahr die Mitglieder des Arbeitskreises Technologie im Fachverband der Versicherungsmakler mit Vertretern des VVO, der Versicherer und der Maklersoftware-Anbieter im burgenländischen Großpetersdorf zu den „EDV-Tagen“.

Ziel des Treffens war es einen Marktüberblick zu schaffen, was im Bereich OMDS und BiPRO alles umgesetzt wurde und welche Teilbereiche von den Versicherungsgesellschaften bedient werden. Der österreichische Versicherungsvermittlermarkt ist ein mittelständisch geprägter Markt, der Grad der Teilnahme am Digitalisierungsprozess ist daher eine Kostenfrage. Normen und Standards, welche einheitlich erarbeitet und kostenlos zur Verfügung gestellt werden, erleichtern und unterstützen den Transformationsprozess.

Normen und Standards gehörten somit zu den Topthemen des Tages. Während BiPRO sich derzeit vor allem auf Prozesse zum Dokumentenaustausch der sogenannten „Maklerpost“ konzentriert, liegt der Fokus der OMDS 3.0 Initiative auf den Berechnungs- und Antragsprozessen sowie dem Prozess zur Offerterstellung.



© RisControl

Viele Normen und Standards sind bereits fertig definiert und einige bereits in Anwendung, das demonstrierten die Vertreter der beiden Initiativen OMDS 3.0 und BiPRO in ihren Vorträgen. Woran es derzeit aber noch mangelt, ist die flächendeckende Umsetzung durch Versicherungsunternehmen und Softwareanbieter.

5.7. Kremser Versicherungsforum

Am 12. November 2019 fand mit einem Teilnehmerrekord von rund 280 Teilnehmern das [5. Kremser Versicherungsforum](#) statt, das die Donau-Universität Krems in Kooperation mit dem Fachverband veranstaltet. Unter dem Motto „Haftpflicht, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht“ wurden durch ein hochkarätiges Vortragsteam aktuelle Entwicklungen und Neuerungen im Versicherungsbereich aufgezeigt.

Univ.-Prof. Dr. Thomas Ratka, Vizerektor für Lehre/Wissenschaftliche Weiterbildung und Lehrgangsleiterin Dr. Arlinda Berisha, LL.M., eröffneten die Veranstaltung.

Dr. Walter Kath erläuterte das Spannungsverhältnis zwischen dem Gefahrerhöhungssystem (§§ 23ff VersVG) und der vereinbarten Prämienregulierung in der Betriebshaftpflicht- und Betriebsrechtsschutzversicherung. Mit der Problematik der durch Versicherungsverträge formulierten sogenannten „verhüllten“ Obliegenheit setzte sich Univ.-Prof. Mag. Dr. Andreas Riedler von der Johannes Kepler Universität Linz auseinander.

Rechtsanwalt Dr. Herbert Salficky gab Einblick in die Schadenbearbeitung in der Haftpflichtversicherung aus der Sicht des Beraters. Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch analysierte unter dem Titel „Best-Interest und Auswirkungen auf Haftung von Versicherern und Versicherungsver-“



© Wolfgang Skokanitsch



© Wolfgang Skokanitsch



© Wolfgang Skokanitsch

mittlern“ die Auswirkungen auf das Verhältnis zwischen Versicherungsmakler und Versicherer.

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner von der Wirtschaftsuniversität Wien, befasste sich mit der Frage, ob Ausschlüsse in der Haftpflichtversicherung eine Aushöhlung des Versicherungsschutzes bedeuten. Den Abschluss des Forums bildete ein Vortrag von Dipl. Päd. Oliver A. Lontzen LL.M. zu Ethik im Versicherungsbetrieb.

Die Programmgestaltung und Moderation des 5. Versicherungsforums oblagen neben der Lehrgangsleitung, dem wissenschaftlichen Beirat des Forums (Dr. Klaus Koban, MBA, Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA).

Eine Fortsetzung des Kremser Versicherungsforums ist für 10. November 2020 geplant.

5.8. Aktive Teilnahme von Fachverbandsvertretern bei Veranstaltungen anderer Organisationen

Zusätzlich zur Durchführung eigener Veranstaltungen, nahmen Vertreter des Fachverbandes an vielen Events, Tagungen und Seminaren anderer Organisationen teil, z.B.

- durch Fachverbandsobmann Berghammer und AK-Recht-Leiter Dr. Koban beim Internationalen Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen in Velden oder beim AsCompact-Trendtag,
- Fachvorträge zu aktuellen Maklerthemen von Mag. Gisch, z.B. im Rahmen der Fachgruppen-Tagung Salzburg,
- Moderation des Maklersymposiums in Velden durch Mag. Gisch,

- Input-Referate und Diskussionsleitungen von Fachverbandsobmann-Stv. KommR Mittendorfer und –Geschäftsführer Mag. Gisch beim Insurance Forum Austria (IFA),
- Vorträge über die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle durch den RSS-Vorsitzenden Dr. Hellwagner in mehreren Bundesländern,
- Teilnahme an diversen weiteren Veranstaltungen durch den Obmann, die Stellvertreter und/oder den Fachverbandsgeschäftsführer (z.B. FMVÖ-Veranstaltung Roboadvisory, PEPP-Spezialtag, Forum Assekuranz, Finanzjournalistenforum, ...)
- u.dgl.

Dadurch konnten nicht nur weitere Wissensinhalte vermittelt, sondern insb. auch interessenpolitisch wichtige Botschaften und Argumente platziert werden.

6. RECHTSSERVICE UND SCHLICHTUNGSSTELLE & RECHTS- UND DISZIPLINARKOMMISSION

Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger,
FV-Obmann-Stv. & Leiter des
Arbeitskreises RSS & RDK im
Fachverband

© Martin Steinthaler

Die seit 2006 bestehende (und mit 2007 in Betrieb gegangene) [Rechtsservice- und Schlichtungsstelle](#) fungiert – unter der Leitung von Herrn Senatspräsident des OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner – nicht nur zur Abwicklung und [Empfehlung](#) der beantragten Schlichtungsverfahren; in Zusammenarbeit mit dem Fachverbandsbüro und dem –geschäftsführer nimmt die RSS auch eine wesentliche Rolle in der Betreuung der Mitglieder hinsichtlich rechtlicher Anfragen ein.

Zudem fungiert die RSS gemeinsam mit dem Fachverband als Verfasser der im Rahmen des Bundesnewsletters monatlich erscheinenden Versicherungsrechts-News.

Um einen besseren Überblick über die Empfehlungen der Schlichtungskommission zu gewährleisten, werden von der Geschäftsstelle sogenannte [Leitsätze](#) erstellt, die die wesentlichen rechtlichen Schlussfolgerungen der Schlichtungsempfehlungen zusammenfassen.

■ Welche Schwerpunkte hatte die RSS 2019 in ihrer Arbeit?

„Rund ein Drittel der Schlichtungsfälle betrafen die Rechtsschutzversicherung, was zu einem gewissen Teil auch mit der Unterstützung der RSS durch einige Rechtsschutzversicherer zusammenhängt. Aufgrund der Vielzahl der Risiken war aber auch die Eigenheimversicherung samt deren Sparten häufig vertreten.“

■ Was hat überwogen? Konflikte von Versicherungskunden mit Versicherern oder zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern?

„Mehr als 90% der Fälle sind Streitigkeiten zwischen Versicherungskunden und Versicherern, mehrheitlich Deckungsstreitigkeiten. Einige wenige Konfrontationen gab es aber auch zwischen Maklern und Versicherern sowie zwischen Kunden und Maklern.“

■ Sind die Versicherer aus ihrer Sicht kritischer in der Deckungsbeurteilung geworden?

„Bei den eingebrachten Schlichtungsanträgen halten sich drei Gruppen die Waage: Fälle, in denen der Anspruch des Kunden grundsätzlich berechtigt ist, solche, in denen das nicht der Fall ist, bzw. Fälle, in denen es zu einem Vergleich kommt oder die Schlichtungskommission den Schlichtungsantrag zurückweisen muss, meist wegen Beweisfragen. Diese Verteilung ist in den letzten Jahren weitgehend unverändert. Aus der ansteigenden Zahl an Schlichtungsfällen auf eine zunehmende „Ablehnungskultur“ der Versicherer zu schließen, ist jedoch nicht angebracht.“



RSS Vorsitzender Sen. Präs. d.
OLG Wien i.R. Hofrat
Dr. Gerhard Hellwagner

© Martin Steinthaler

Formelle Schlichtungsverfahren

Im Jahr 2019 wurden 117 formelle Schlichtungsfälle durch die RSS wie folgt bearbeitet:

- 99 Erledigungen zuzüglich
- 18 Überträge (Bearbeitung übernommen/begonnen; Abschluss erfolgt 2020).

Im Laufe des Frühjahr 2020 wird der Fachverband einen separaten RSS-Tätigkeitsbericht veröffentlichen, der weitere Details zur Arbeit der Schlichtungsstelle enthalten wird.

Versicherungsrechts-News



RSS

Rechtsservice- und Schlichtungsstelle
des Fachverbandes der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle fungiert gemeinsam mit dem Fachverband als Verfasser der [Versicherungsrechts-News](#), die monatlich als fixer Bestandteil des Bundesnewsletters veröffentlicht werden. Dabei werden aktuelle Judikate zu versicherungs- und vermittlerrelevanten Themen ebenso aufbereitet, wie Literatur und Judikatur zu

allgemein-rechtlichen und europäischen Rechtsthemen.

In den 11 RSS-/Versicherungsrechts-News 2019 wurden insg.

- 11 RSS-Fälle und
- 113 Gerichtsentscheidungen besprochen (u.a. 74 x OGH, 4 x EuGH und 31 dt. unterinstanzliche Entscheidungen) sowie
- 42 weitere Rechtsbeiträge

erstellt.



Dr. Ilse Huber, Vorsitzende des
RDK-Begutachtungssenats

© Christoph Schönfellner

Rechts- und Disziplinarkommission (RDK)

Die Rechts- und Disziplinarkommission ist nun bereits das 4. Jahr tätig, und hat seit ihrer Gründung bereits insgesamt an die 70 Fälle bearbeitet.

Was die RDK 2019 bewegt hat, erfahren Sie im folgenden kurzen Interview mit der Vorsitzenden des RDK-Begutachtungssenats Dr. Ilse Huber:

■ Welche Themenstellungen wurden 2019 an die RDK 2019 herangetragen?

„Im vergangenen Jahr hatte die RDK u.a. mit folgenden Themen zu tun: Prüfung des lauterkeitsrechtlichen Verhaltens von Versicherern und Mitbewerbern gegenüber Maklerkunden; Beurteilung von zweifelhaften Geschäftsauf-

tritten von Mitbewerbern, weil diese mit Qualifikationen warben, die sie nicht hatten; mehrere Anfragen zur Pflicht der Versicherer zur Übermittlung von Polizzen, etwa ob die Übermittlung auch über eine Website erfolgen kann; Beurteilung einer Maklervereinbarung.“

■ Gab es einen Themenschwerpunkt?

„Themenschwerpunkt war die Kontaktierung von Kunden von Maklern und die Einflussnahme auf deren Versicherungsverträge durch Mitbewerber, z.B. durch eine Vertragskonvertierung ohne entsprechende Vollmacht und ohne Zustimmung des Kunden, durch die Aufforderung an fremde Maklerkunden, von Lebensversicherungsverträgen zurückzutreten oder durch direkte Kontaktaufnahme eines Außendienstmitarbeiters mit einem Maklerkunden zwecks Schadensregulierung.“

■ Was hat überwogen? Konflikte zwischen Versicherungsmaklern untereinander oder zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern?

„Die knappe Mehrheit der Fälle betraf Konflikte zwischen Versicherungsmaklern untereinander, gefolgt von Konflikten zwischen Maklern und Versicherern. Einige wenige Konfrontationen gab es aber auch zwischen Maklern und Agenten und zwischen einem Makler und der Betreiberin eines Online-Portals.“

7. RECHTSAGENDEN

**Dr. Klaus Koban, LL.M.,
Leiter des Arbeitskreises Recht
im Fachverband**

„2019 war erneut ein Jahr mit vielen Herausforderungen, die Folgen der Umsetzung der IDD waren und sind mannigfaltig, umso erfreulicher ist es, dass wir diesbezüglich auf eine hervorragende Bilanz zurückblicken können. Besonders stolz bin ich auf die durch den Arbeitskreisrecht erarbeiteten Mustervorlagen und Checklisten für unsere Mitglieder, die dem einzelnen Makler bei der Umsetzung der IDD-Regelungen im eignen Versicherungsmaklerbetrieb eine Hilfestellung bieten. Die Initiative „FIT 4 IDD“ bietet meinen Maklerkollegen laufend Beratung und aktuelle Informationen zum Thema IDD. Eine besondere Hürde waren im Jahr 2019 auch die neuen Courtagevereinbarungen mit den Versicherern, hier werden wir bis ins Jahr 2020 hinein an einer gemeinsamen und zufriedenstellenden Lösung für alle Marktteilnehmer arbeiten, erfolgreich ist uns das ja bereits 2018 im Bereich der DSGVO gelungen.“

Der Arbeitskreis Recht hat es sich unter der Leitung von Dr. Klaus Koban zur Aufgabe gemacht, einerseits die **grundsätzliche rechtliche Stellung des Versicherungsmaklers abzusichern** und punktuell aufzuwerten; andererseits sollen diverse **operative Tools** den Makler bei der täglichen Arbeit unterstützen und administrative Agenden erleichtern.

2019 war von der Begleitung und Beobachtung rechtlicher Thematiken beherrscht, die noch 2018 rechtlich umgesetzt wurden, deren Auswirkungen sich aber nun in der täglichen Maklerpraxis zeigen. Zum einen ist hier natürlich die Versicherungsvertriebsrichtlinie zu nennen, aber auch die Datenschutz-Grundverordnung wirft vielfältige Probleme hinsichtlich des korrekten Umgangs mit Kundendaten auf. Weiters wurden mit anwaltlicher Unterstützung und in Kooperation mit der Österreichischen Versicherungsmaklerring und dem Verband Österreichischer Versicherungsmakler die Courtagevereinbarungen von mehr als 20 Versicherungsunternehmen einer Prüfung unterzogen und die Ergebnisse als „Negativliste“ zusammengefasst. Diese Zusammenstellung enthält eine Vielzahl von Klauseln, die für den Makler potentiell benachteiligend sind und tunlichst vermieden werden sollten.

Fortgeführt wurde die seit 2017 bestehende Kooperation mit dem Manz-Verlag über die [Rechtsdatenbank \(RDB\) für Versicherungsmakler](#). Die RDB ist seit mehr als 30 Jahren Österreichs marktführende Rechtsdatenbank. Maßgebliche juristische Fachzeitschriften, Bücher und Entscheidungssammlungen von MANZ und anderen namhaften Verlagen stehen rund um die Uhr zur Online-Recherche bereit. In Zusammenarbeit mit dem Fachverband

wurde dieses umfangreiche Angebot auf den Bedarf der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten hin überprüft und angepasst. Die „RDB für Versicherungsmakler“ fasst versicherungsrechtliche Inhalte der RDB Rechtsdatenbank und solche, die eigens vom Fachverband der Versicherungsmakler produziert werden, zu einem neuen Paket zusammen und stellt somit eine wesentliche Hilfe in der Professionalisierung der Tätigkeit des Versicherungsmaklers dar.

Darüber hinaus spielen Mitglieder des Arbeitskreises Recht, insb. Arbeitskreisleiter Dr. Koban, oftmals eine zentrale Rolle bei der Verknüpfung unterschiedlicher Themen mit den rechtlichen Themenstellungen im Fachverband. Die Arbeitsgruppe zur IDD oder der Arbeitskreis Technologie treffen beispielsweise regelmäßig auf rechtliche Fragestellungen, die sozusagen als thematische Schnittmengen der Involvierung des Arbeitskreises Recht bedürfen.

2019 wurden den Mitgliedern im entsprechenden Mitgliederbereich der offiziellen Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler – www.ihrversicherungsmakler.at - insgesamt vier neue und fünf überarbeitete Dokumente zur Verfügung gestellt:



Dr. Klaus Koban, LL.M.

© priMA

Muster: Vollmacht, Maklervertrag, Protokolle, Einwilligungserklärungen

1. [Muster Beratungsprotokoll Auftragserteilung](#) (AKTUALISIERT)
 - Anpassungen infolge IDD-Umsetzung
2. [Muster Beratungsprotokoll Sparte Kfz](#) (AKTUALISIERT)
 - Anpassungen infolge IDD-Umsetzung
3. [Checkliste Beratungsprozess](#) (NEU)

8. AUSBILDUNG

Akad. Vkmf. Michael Schopper,
Leiter des Arbeitskreises Bildung im Fachverband:

„Im Bereich der Aus- und Weiterbildung war das Jahr 2019 geprägt von der finalen Umsetzung der Vorgaben durch die IDD. Der größte Bereich war wohl die Ausarbeitung des geforderten Lehrplanes. Hier konnte eine sehr moderate und für die Versicherungsmakler einfache Umsetzung erreicht werden. Speziell für Mitarbeiter in Versicherungsmaklerbüros konnte die denkbar einfachste Variante durchgesetzt werden.

Weiters wurden Vorarbeiten zur Klassifizierung nach dem Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR) gestartet. Diese Vorarbeiten bilden gleichzeitig auch die Grundlagen für einen möglichen schriftlichen Prüfungsteil im Rahmen der künftigen Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler.

Darauf aufbauend wurden bereits in der zweiten Jahreshälfte Vorbereitungen für einen möglichen schriftlichen Prüfungsteil begonnen.

Dieses Projekt wird uns wohl das ganze Jahr 2020 begleiten.“

Durch die nationale IDD-Umsetzung wurde auch die Überarbeitung der PrüfungsstoffVO für angehende Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten notwendig. Zum einen aufgrund der Einarbeitung der neuen IDD Inhalte und zum anderen aufgrund des seit 2016 gültigen NQR-Gesetzes (Bundesgesetz über den Nationalen Qualifikationsrahmen). Darin werden zur besseren Vergleichbarkeit nationale Qualifikationen einem bestimmten Qualifikationsniveau zugeordnet. Die insgesamt 8 Qualifikationsniveaus des Nationalen Qualifikationsrahmens entsprechen denen des Europäischen Qualifikationsrahmens. Für den Beruf des Versicherungsmaklers und Beraters in Versicherungsangelegenheiten ist das NQR Niveau 6 - entspricht dem eines Bachelorstudiums sowie Meisterprüfungen - vorgesehen.

Daher hat der Fachverband in Zusammenarbeit mit dem [ibw - Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft](#), ein der WKO nahestehendes Institut mit langjähriger Expertise im Bereich Zertifizierung von Bildungsinstitutionen und Didaktik, einen Workshop zur Erstellung eines sogenannten Qualifikationsstandards im Frühjahr 2019 abgehalten, der als Basis für die neue PrüfungsstoffVO dient. In diesem Qualifikationsstandard wird das Berufsbild des Versicherungsmaklers anhand von NQR-Berufsbeschreibungen, Kenntnissen und Fertigkeiten beschrieben.

Die Anforderungen des NQR Niveau 6 schließen eine rein theoretische Wissensabfrage aus und setzen eine komplexere Wissensvermittlung voraus, so dass eine komplette Neugestaltung der Prüfungsfragen (mündlich & schriftlich) für die Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler erforderlich ist.

In diesem Zusammenhang ist die ehrenamtliche Mitarbeit von Versicherungsmaklern, Funktionären des Fachverbandes und Prüfern hervorzuheben, ohne deren Input und Unterstützung dieses anspruchsvolle Projekt in absehbarer Zeit nicht umgesetzt werden kann. Im zweiten Halb-

jahr fand daher eine Erstinformationsveranstaltung für jene ehrenamtlichen Maklerkollegen sowie ein weiterer Workshop zur Erstellung der neuen PrüfungsstoffVO für Versicherungsmakler statt.

Die Fertigstellung der PrüfungsstoffVO soll im ersten Quartal 2020 erfolgen und ein weiterer 2-3 tägiger Workshop zur Ausarbeitung von Prüfungsfragen und -beispielen ist 2020 ebenfalls eingeplant.



Akad. Vkmf. Michael Schopper

© Martin Steintaler

Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten

Im Jahr 2013 wurden erstmals die neuen, insgesamt rund 1.500 Seiten starken Versicherungsmakler-Ausbildungsskripten vom Fachverband den Fachgruppen für deren Ausbildungskurse in gebundener Form zur Verfügung gestellt. Seit September 2014 sind die Versicherungsmakler-Skripten über den [Web-Shop der WKO](#) nicht nur für Mitglieder, sondern für sämtliche am Versicherungs- und Maklerrecht interessierte Personen und Organisationen beziehbar.

Auch im Jahr 2019 wurden die Skripten von den Autoren aktualisiert, sodass nicht nur den Auszubildenden eine umfangreiche und hochwertige Lehrunterlage zur Verfügung steht, sondern allen Interessierten ein kompetentes Nachschlagewerk angeboten werden kann. Aktuelle Entwicklungen aus Gesetzgebung und Rechtsprechung, wie beispielsweise

- die Versicherungsvermittlungsnovelle 2018,
- das Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018, sowie
- das allgemeine Rücktrittsrecht für Versicherungsnehmer

wurden in der Neuauflage 2019 hinreichend berücksichtigt.

Das 4-teilige Skriptum wurde 2019 um die Sonderbeilage „IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler“ (siehe Punkt 3.3.) erweitert.



9. WEITERBILDUNG

9.1. Gesetzlich verpflichtende Weiterbildung

§ 137b Abs. 3 und 3a GewO normieren auf der Grundlage des Art. 10 IDD eine verpflichtende laufende Fortbildung für Versicherungsmakler und deren an der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten im Ausmaß von mind. 15 Stunden pro Jahr. Die zuständigen Fachorganisationen der WKÖ, sohin auch der Fachverband der Versicherungsmakler, hatten den gesetzlichen Auftrag, Lehrpläne für den Schulungsinhalt zu erarbeiten, um diese Weiterbildungsverpflichtung zu konkretisieren.

Bereits Anfang 2019 ist der Fachverband dieser Aufgabe samt [Erläuterungen](#) nachgekommen, jedoch erfolgte die rechtlich erforderliche Bestätigung des Lehrplans durch das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort mit einer deutlichen zeitlichen Verzögerung, so dass der [Lehrplan für Versicherungsmakler](#) erst mit 12. Juli 2019 in Kraft getreten ist, obwohl die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsmakler bereits mit 1.1.2019 zu laufen begonnen hat.

Bzgl. Schulungen, die zwischen dem 1.1.2019 und dem 12.7.2019 (Inkrafttreten des Lehrplans) absolviert worden sind, ist der Fachverband der unverbindlichen Ansicht, dass alle Schulungen, die inhaltlich den Mindestanforderungen der IDD (Anlage 9 der GewO) entsprechen, als geeignet erscheinen.

Der Weiterbildungslehrplan enthält insbesondere Regelungen

- zu den weiterbildungsverpflichteten Personen,
- zu Lerninhalten und Lernmodulen,
- zu Unabhängigkeit und Eignung von Bildungsinstituten sowie
- zur Facheinschlägigkeit von Schulungen.

Gemäß § 6 Z 2 des Lehrplans beauftragte der Fachverband das [ibw – Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft](#) mit der Konzeption eines Gütesiegels für unabhängige geeignete Bildungsinstitute für Versicherungsmakler.



„Seit August 2019 vergibt das ibw im Auftrag des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten das Gütesiegel Weiterbildung bei entsprechender Eignung an Bildungsanbieter. Auf Antragsstellung erhalten die Einreichenden alle notwendigen Formulare, die sie ausgefüllt zusammen mit den Nachweisen der geforderten Kriterien dem ibw übermitteln. Es folgen eine gründliche Prüfung, eine Expertise und letztendlich die Entscheidung über die Gütesiegel-Vergabe. Das Gütesiegel ist drei Jahre gültig, die Einhaltung der Kriterien kann jederzeit im Rahmen von unangekündigten Audits überprüft werden.“ so DSA Susanne Hosek, BED, zuständige Mitarbeiterin des ibw.

Mit Stand 17. Jänner 2020 konnte das Gütesiegel an 36 Weiterbildungsanbieter verliehen werden. Nähere Informationen können auf der Webseite www.ibw-guetesiegel.at nachgelesen werden.

Zudem wurden zwei [Mitgliederinformationen](#) und [FAQs zum Lehrplan](#) sowie alle wichtigen Informationen rund um das Thema gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung auf der Webseite des Fachverbandes sowie in den vom Fachverband betriebenen Medien und Portalen (Bundes- und Sondernewsletter, Zeitschrift „Der Versicherungsmakler, Facebook) publiziert.

9.2. Freiwillige Weiterbildung

Basierend auf der Nachfrage einiger Mitglieder wurde Ende 2018 im Fachverbandsausschuss beschlossen, das vor ca. 5 Jahren eingeführte und gut etablierte freiwillige Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes neben der gesetzlich verpflichtenden Weiterbildung fortzuführen.

Die Kriterien wurden an die der gesetzlichen Weiterbildung angepasst, so dass die gesetzliche Weiterbildung im Ausmaß von mindestens 10 Stunden übererfüllt sein muss, um das freiwillige Weiterbildungszertifikat zu erwerben. Mit anderen Worten kann jedes Mitglied mit einer aufrechten Gewerbeberechtigung und einer Weiterbildung von mindestens 25 Stunden im Jahr das freiwillige Weiterbildungszertifikat des Fachverbandes beantragen. Mit Anfang des Jahres 2020 können die ersten Zertifikate für das Kalenderjahr 2019 ausgestellt werden.



10. TECHNOLOGIE & DIGITALER VERTRIEB

KommR Siegfried Fleischacker, Leiter des Arbeitskreises Technologie im Fachverband:

„Das gesamte Jahr 2019 war vom Thema Digitalisierung - speziell Antragsüberleitung und damit Dunkelpolizierung über genormte Schnittstellen, wie OMDS 3.0 und BiPRO - geprägt.

Leider ist es aktuell so, dass jene Versicherungsunternehmen, welche bereits (längere Zeit) ein Webservice anbieten, ihre proprietären Schnittstellen zum Einsatz bringen. Bei bereits vorhandenen hauseigenen Schnittstellen ist dies auch aus Kostengründen seitens der Versicherer verständlich, jedoch muss zukünftig Ziel sein, dass bei Tarifwechsel nur mehr die beiden genannten Industrieschnittstellen im Fokus der Umsetzung stehen. Eine enorme Kostenersparnis sowohl auf Seite der Versicherer, aber besonders auf Seite der Versicherungsmakler wäre damit gesichert. Derzeit ist es nach OMDS 3.0 Standard bereits möglich, die Sparten Kfz sowie Eigenheim/Haushalt - beginnend mit dem Berechnungsprozess über die Beantragung bis hin zur fertigen Polizze - umzusetzen. Die Sparten Unfall und Rechtsschutz sind bereits genormt und es ist zu hoffen, dass sich auch für diese Sparten sehr rasch Umsetzungspartner finden.

Diese Möglichkeit der Dunkelverarbeitung bringt sowohl bei den Versicherern, als auch dem Versicherungsmakler eine enorme Prozessoptimierung, in Form von Zeit- und Kostenersparnis. Der eingeschlagene Weg ist gut. Anlässlich der EDV-Tage in Großpetersdorf haben wir uns auf dessen konsequente Fortsetzung verständigt.“

Auch 2019 widmete sich der Arbeitskreis Technologie vor allem dem Thema Digitalisierung, insbesondere Antragsüberleitung und die damit verbundene Dunkelpolizierung über genormte Schnittstellen wie OMDS 3.0 und BiPRO. Die Möglichkeit der Dunkelverarbeitung bringt sowohl den Versicherungsunternehmen als auch dem Versicherungsmakler eine enorme Prozessoptimierung in Form von Zeit- und Kostenersparnis.

Im Rahmen der EDV-Tage in Großpetersdorf (siehe dazu Punkt 5.6.) verständigten sich die Mitglieder des Arbeitskreises Technologie sowie namhafte Experten aus dem Versicherungsbereich und IT darauf, diese Neuerung zu fördern und konsequent weiter zu begleiten.

Zum Thema digitaler Vertrieb veranstaltete der Fachverband eine Studienreise nach London. Mehr dazu siehe Punkt 5.5.

Für 2020 steht die Fortführung des Themas „rechtskonforme Versicherungsvermittlung in der digitalen Welt“ auf der Agenda.



KommR Siegfried Fleischacker

© Martin Steinthaler



© sdecoret/Fotolia

11. ZAHLEN & DATEN

11.1. Fachverband – Sitzungen

2019 haben folgende Sitzungen stattgefunden:

- 3 ganz-/mehrtägige Fachverbandsausschusssitzungen (Organsitzungen),
- 1 Arbeitskreissitzung
- 5 Sitzungen der Schlichtungskommission der RSS
- 2 Sitzungen des Begutachtungssenats der RDK

Darüber hinaus wurde eine Besprechung der Fachgruppen-Obleute zur Abstimmung diverser strategischer Themen bzw. zur Vorbereitung der Organsitzungen abgehalten.

An den Organsitzungen haben im Durchschnitt 73,8 % der stimmberechtigten Fachverbandsausschuss-Mitglieder teilgenommen.

11.2. Branchendaten Versicherungsmakler (Auszug)

Die Hauptdaten und Wirtschaftskennzahlen für 2019 stellen sich wie folgt dar:

Branchenprofil VERSICHERUNGSMAKLER UND B. IN VERS.ANGELEGENHEITEN			
WKO WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH			
Hauptdaten 2019 (oder letztverfügbar) *	Werte	%-Anteil an der Sparte Information und Consulting	%-Anteil an gewerblicher Wirtschaft insgesamt **
Fachgruppenmitgliedschaften insgesamt (Mehrfachzählung)	5.526	3,9	0,6
Aktive Fachgruppenmitgliedschaften (Mehrfachzählung)	4.024	3,6	0,6
Unternehmensneugründungen (Fachgruppenmitgliedschaften)	210	2,8	0,4
Unternehmensneugründungen (Schwerpunktzählung)	171	2,8	0,4
Unternehmen (Schwerpunktzählung)	3.098	3,5	0,6
Arbeitnehmer (Beschäftigungsverhältnisse; ohne geringfügig Beschäftigte)	6.106	2,9	0,2
Arbeitnehmer (Beschäftigungsverhältnisse; inkl. geringfügig Beschäftigte)	7.360	3,2	0,3
Umsatzerlöse in Mio. EUR	1.088	2,0	0,2
Produktionswert in Mio. EUR	1.029	2,6	0,2
Bruttowertschöpfung in Mio. EUR	618	2,7	0,3
Bruttoinvestitionen in Mio. EUR	17	0,2	0,1
Personalaufwand in Mio. EUR	344	2,8	0,3
Wirtschaftskennzahlen 2019 (oder letztverfügbar) *	Werte	Sparte Information und Consulting	Gewerbliche Wirtschaft insgesamt **
Gründungsquote (Neugründungen in % der aktiven Fachgruppenmitgliedschaften)	5,2	6,7	7,1
Arbeitnehmer (inkl. geringfügig Besch.) je Unternehmen (insgesamt)	2,4	2,6	5,2
Ein-Personen-Unternehmen (EPU) - Anteil in %	47,4	59,8	59,8
Ø Personalaufwand je Arbeitnehmer (lt. Leistungs- und Strukturstatistik) in EUR	47.741	57.264	47.211
Ø Umsatz je Erwerbstätigen in EUR	120.483	203.454	255.364
Nettoquote (Bruttowertschöpfung in % des Produktionswertes)	60,1	57,7	41,3
Investitionsquote (Bruttoinvestitionen in % der Umsatzerlöse)	1,6	16,7	4,4

* Fachgruppenmitgliedschaften: Ende 2019; Unternehmensneugründungen: Stand 2019 (vorläufige Daten); Unternehmen/Arbeitnehmer: Stand 2018; EPU: Ende 2018; Erwerbstätige, Personalaufwand, Umsätze, Wertschöpfung, Investitionen: Stand 2017 (Leistungs- und Strukturstatistik)

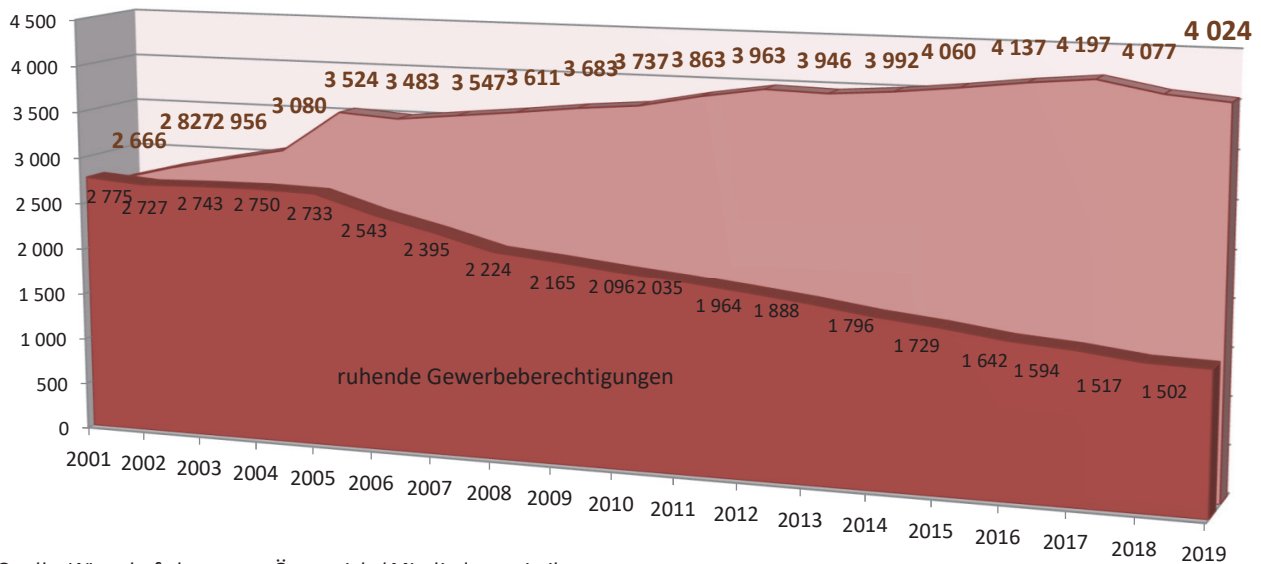
** Gesamtheit aller Fachverbände der sieben Sparten; Daten der Leistungs- und Strukturstatistik: Gesamtheit der erfassten Bereiche

Quellen: Fachgruppenmitglieder: WKO-Mitgliederstatistik; Unternehmensneugründungen: WKO-Gründungsstatistik; Unternehmen und Beschäftigte: WKO-Beschäftigungsstatistik; EPU: WKO-EPU-Auswertung; Leistungs- und Strukturdaten: STATISTIK AUSTRIA (Sonderauswertung der Leistungs- und Strukturstatistik in der Kammerstatistik im Auftrag der WKO)

WKÖ/Abteilung für Statistik

Die Anzahl aktiver Gewerbeberechtigungen von Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten ist österreichweit im Jahr 2019 leicht gesunken und beträgt nun **4.024**:

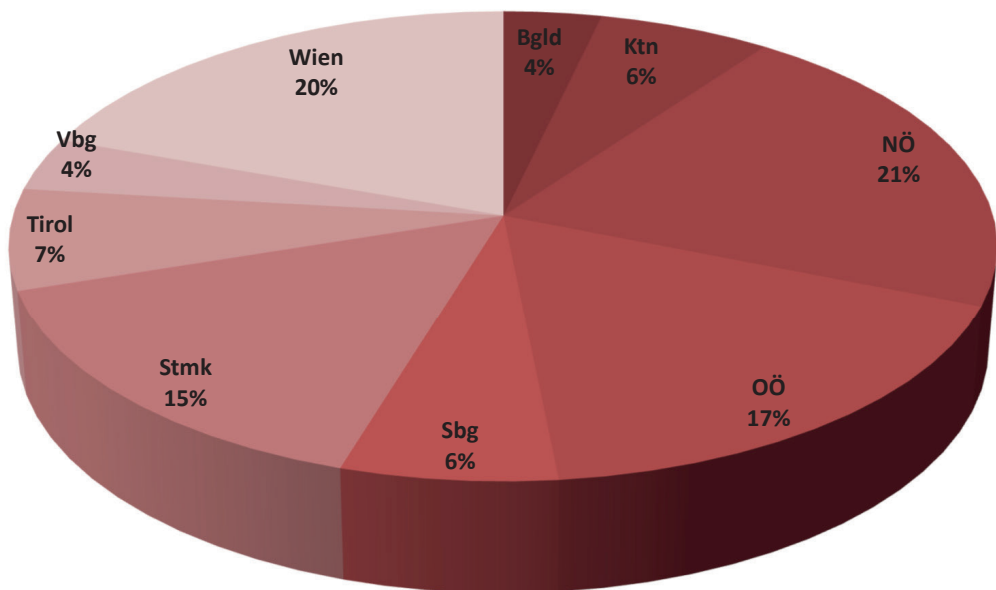
Gewerbeberechtigungen Versicherungsmakler Österreich gesamt (aktiv - ruhend) Entwicklung 2001-2019



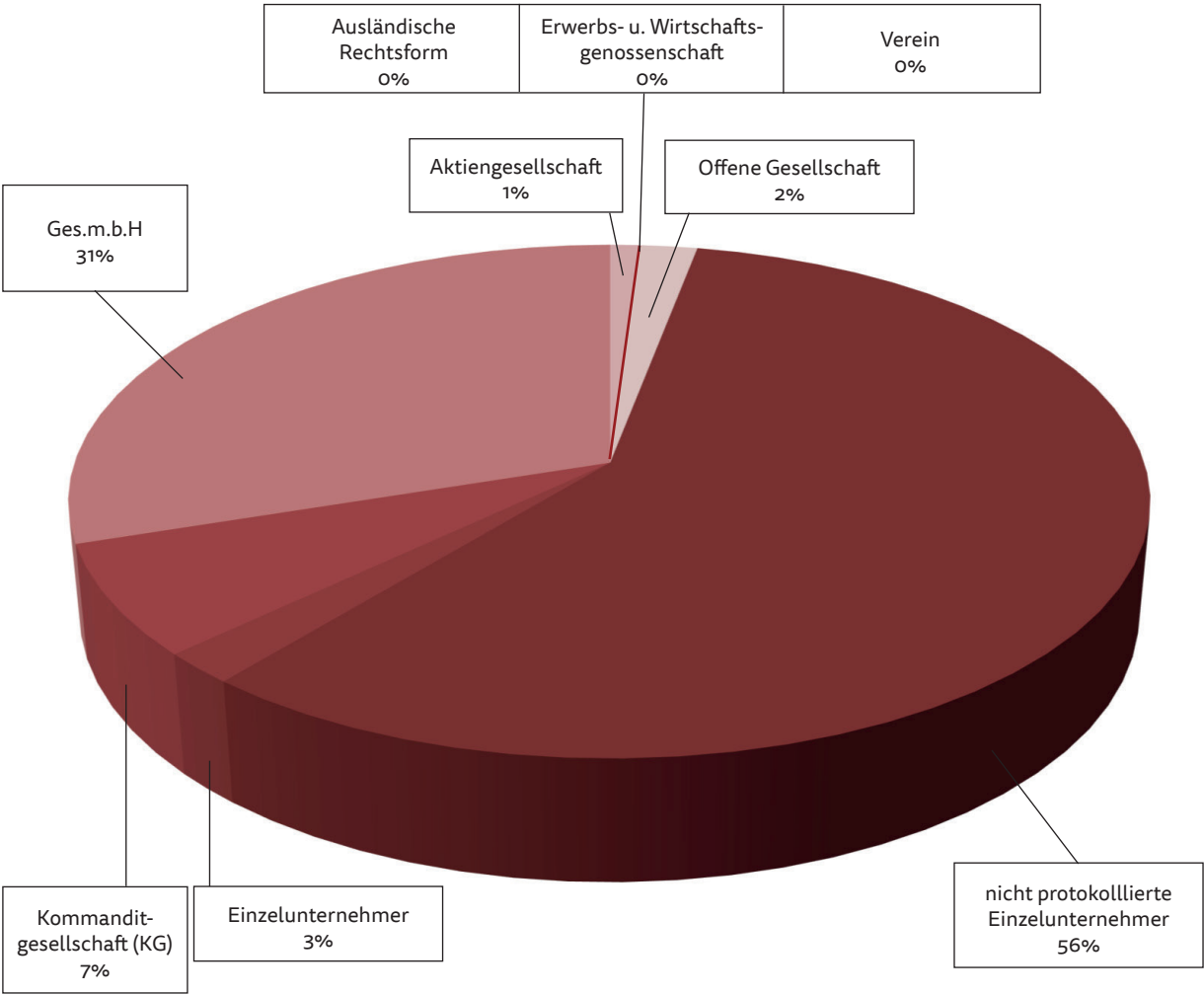
Quelle: Wirtschaftskammern Österreich / Mitgliederstatistik

Die Aufteilung der aktiven Gewerbeberechtigungen nach Bundesländern / Fachgruppen zum 31.12.2019 zeigt dabei folgendes Bild:

Bgld	146
Ktn	257
NÖ	849
OÖ	697
Sbg	252
Stmk	613
Tirol	279
Vbg	148
Wien	783
gesamt	4024



In der nach Rechtsformen unterteilten Mitgliederstatistik 2019 dominieren Einzelunternehmen (56%), gefolgt von GmbHs (31%):



Quelle: Wirtschaftskammern Österreich / Mitgliederstatistik

Ende 2018 – Daten aus 2019 liegen noch nicht vor – haben Österreichs Versicherungsmaklerunternehmen insg. 7.360 Mitarbeiter beschäftigt.

Beschäftigungsstatistik



Fachverband VERSICHERUNGSMAKLER UND B. IN VERS.ANGELEGENHEITEN (709):

Arbeitgeberunternehmen und Beschäftigte 2018

	ohne geringfügig Beschäftigte	mit geringfügig Beschäftigten
Arbeitgeberunternehmen (Schwerpunktzuordnung) *	1.181	1.500
Unselbständig Beschäftigte insgesamt **	6.106	7.360
Angestellte	5.846	6.801
Arbeiter	153	452
Lehrlinge	107	107
Arbeiteranteil in %	2,5	6,1
Lehrlingsanteil in %	1,8	1,5
Männer	2.556	2.950
Frauen	3.550	4.410
Frauenanteil in %	58,1	59,9
geringfügig Beschäftigte	.	1.254
"Geringfügigen"-Anteil in %	.	17,0
Unselbständig Beschäftigte je AG-Unternehmen ***	5,2	4,9

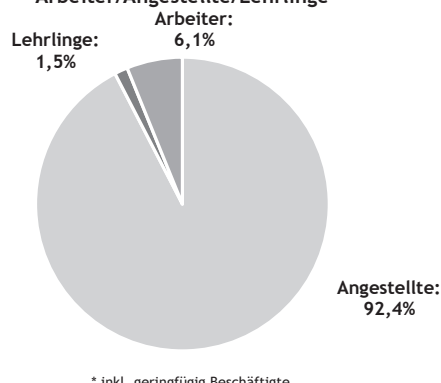
* Unternehmen mit unselbständig Beschäftigten; Jahresdurchschnittswerte

** Beschäftigungsverhältnisse; einschließlich geringfügig Beschäftigte;
im Rahmen der WKO-Beschäftigungsstatistik entspricht die Zuordnung der Lehrlinge dem Tätigkeitsschwerpunkt des Unternehmens, wodurch es zu teilweise erheblichen Abweichungen von den Daten der WKO-Lehrlingsstatistik kommt, wo die Zuordnung der Lehrlinge nach dem Lehrberuf lt. Lehrvertrag erfolgt

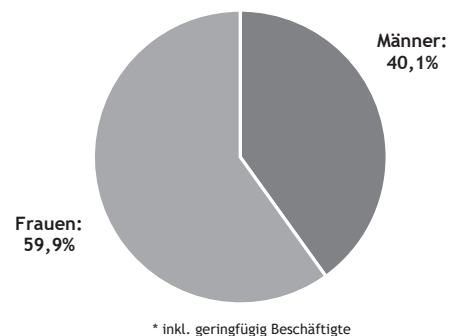
*** durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer je Arbeitgeberunternehmen

Quelle: WKO (Beschäftigungsstatistik)

Unselbständig Beschäftigte *
Arbeiter/Angestellte/Lehrlinge



Unselbständig Beschäftigte *
Männer/Frauen



Die vollständigen Branchendaten und Wirtschaftskennzahlen sind auf der Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler unter [Statistiken](#) abrufbar.

12. AUSBLICK

Die Arbeit der österreichischen Versicherungsmakler steht für eine hochqualifizierte Tätigkeit im Interesse des Versicherungskunden; der Fachverband sieht sich selbst dementsprechend einer ebenso hohen Servicequalität seinen Mitgliedern gegenüber verpflichtet.

Die hohen Anforderungen an den Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten werden im Jahr 2020 gegenüber denen in der Vergangenheit nicht zurückbleiben.

2020 wird darüber hinaus in gewisser Weise auch ein Jahr der Weichenstellung werden, zumal infolge der anstehenden Wirtschaftskammer-Wahlen und der darauffolgenden Neukonstituierung des Fachverbandsausschusses voraussichtlich nicht nur einige „neue Köpfe“ im Fachverband agieren werden, sondern die Aufgabenschwerpunkte für die kommende Funktionsperiode zu definieren sein werden. Welche Schwerpunktthemen der künftige Ausschuss auch setzen wird, die professionelle Servicierung der Mit-

glieder wird jedenfalls weiterhin ebenso auf der Agenda stehen, wie die Weiterführung offensiver Informations- und Kommunikationspolitik über die bewährten Kanäle (Newsletter und Fachverbandszeitschrift). Darüber hinaus werden die notwendigen Arbeiten an einer Befähigungsprüfung für Versicherungsmakler zeit- und ressourcenintensiv werden.

Für das Jahr 2020 sind vom Fachverband darüber hinaus nachstehende maklerspezifische Veranstaltungen angedacht, deren Termine zeitnah kommuniziert werden:

- 04.09.2020 15. ExpertInnentreffen der österr. Versicherungsmakler in Alpbach
- 05.-06.11.2020 EDV Tage in Großpetersdorf
- 10.11.2020 6. Kremser Versicherungsforum

Stellvertretend für den gesamten Fachverbandsausschuss wünschen wir unseren Mitgliedern ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2020.



KommR Christoph Berghammer, MAS
Fachverbandsobmann

Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger
Fachverbandsobmann-Stv.



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA
Fachverbandsgeschäftsführer

KommR Rudolf Mittendorfer
Fachverbandsobmann-Stv.



Ihr Team
im Fachverbandsbüro:

Mag. Olivia Strahser (Referentin, Teilzeit)
Mag. Jennifer Willner (Referentin, Teilzeit)
Michaela Leeb (Assistentin, Teilzeit)
Ulrike Gonda / Katja Fuchs (Assistentin, Teilzeit)

sowie Ihr Team
des IVO und
der Rechts- und Disziplinarkommission (RDK) bzw. der
der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS):

Dr. Ilse Huber (RDK-Vorsitzende)
SenPräs. d. OLG Wien i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner (RSS-Vorsitzender)
Mag. Christian Wetzelberger (Referent, Teilzeit)



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

Stubenring 16/7 
1010 Wien

+43 (0)5 90 900 / 4816 
+43 (0)5 90 900 / 118 225 

ihrversicherungsmakler@wko.at 

www.wko.at/versicherungsmakler 
www.ihrversicherungsmakler.at