



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

01 | 2021

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## LEITFADEN FÜR DEN DIGITALEN VERTRIEB

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat in Kooperation mit Mag. Martin Pichler und der Kanzlei Brandl & Talos (Dr. Raphael Toman LL.M. (NYU)) einen umfassenden Leitfaden für den digitalen Vertrieb von Versicherungsmaklern herausgegeben.





# Über 8 Mio. PERSÖNLICHE Entscheidungen.

Ein gemeinsames Ziel.

UNIQA ist überzeugt, dass die COVID-19-Impfung der einzige Ausweg aus der Krise ist. Wir unterstützen alle Menschen, ihre persönliche Impfentscheidung zu treffen. Fakten und Informationen auf [www.uniqa.at](http://www.uniqa.at)

**Gemeinsam besser leben.**



# UND TÄGLICH GRÜSST DAS MURMELTIER

**Von KommR Christoph Berghammer, MAS**

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Niemand von uns hat damit gerechnet, dass auch das heurige Jahr und unser Leben von der Covid-19 Krise so lange in Atem gehalten wird.

Normalerweise beginnen wir das Jahr mit guten Vorsätzen und einem Ausblick auf die zu erledigenden Agenden des Fachverbandes. Heuer ist alles etwas anders - aber eben doch wieder nicht. Die Covid-19 Krise hat uns weiterhin fest in der Hand, die wirtschaftlichen Auswirkungen sind noch lange nicht abschätzbar. Mit Einhaltung der gesetzlichen Schutzmaßnahmen ist es unseren Mitgliedern möglich die Kundenkontakte weiterhin zu pflegen. Auch wenn es eine herausfordernde Zeit ist können wir für unsere Kundinnen und Kunden weiterhin da sein.

Eines muss aber auch gesagt werden: die wirtschaftlichen Folgen für unseren Berufsstand werden uns erst in den kommenden beiden Jahren treffen. Um diese - zu erwartenden Umsatzeinbußen - abzufedern, widmen wir uns im Fachverband der Thematik „Entlastung“ der Mitgliedsbetriebe. Es muss in wirtschaftlich schwierigen Zeiten möglich sein, für unsere Kolleginnen und Kollegen steuerliche Entlastungen zu schaffen.

Aber nicht nur die Beobachtung der wirtschaftlichen Auswirkungen stehen auf unserer Agenda. Auch unsere und meine Bemühungen hinsichtlich der Revision der IDD Richtlinie und dem immer wieder aufflammenden Thema des Provisionsverbotes gehört Zeit gewidmet. Die EIOPA hat sich für die Revision der IDD Richtlinie den Zeitrahmen bis Ende 2022 gesetzt. Bezugnehmend auf die Arbeit der EIOPA haben wir als Fachverband im europäischen Parlament unsere Kritik eingebracht, dass diese immer mehr die Rolle eines Co-Gesetzgebers einnimmt, was aus Sicht vieler Marktteilnehmer kritisch zu sehen ist.



Gerade in wirtschaftlichen schwierigen Zeiten sollten andere Themen dringlicher sein als weitere Regulierungen und Verschärfungen am Markt. Mit der Revision der IDD Richtlinie flammen die Diskussionen um die Vergütung des freien Versicherungsvertriebes und eine Annäherung an die Normen der MiFID II wieder auf.

Seit dem Beginn meiner Tätigkeit für den Berufsstand der Versicherungsmakler ist es mein Bestreben, die Versicherungsmakler vor einem drohenden Provisionsverbot zu schützen. Dafür werde mich auch weiterhin einsetzen. Im Sinne einer gemeinsamen Abstimmung aller Marktteilnehmer in Österreich haben bereits die ersten Gespräche begonnen. Es braucht einen starken gemeinsamen Schulterschluss der europäischen Versicherungsvermittler, dafür setzen wir uns als Fachverband bei den zuständigen Gremien in Brüssel ein. Leider ist es in Zeiten der Covid-19 Krise schwierig, persönliche Gespräche zu führen aber mit vereinten Kräften können wir unsere Argumente auch anhand digitalen Mitteln Ausdruck verleihen. Ein weiterer Punkt, auf den die Covid-19 Krise Einfluss genommen hat, ist der Bereich der Aus- und Weiterbildung. Auch im Jahr 2021 wird eine Absolvierung der Weiterbildungsverpflichtung mittels Präsenzveranstaltungen nicht leicht möglich sein. Der Fachverband hat bereits die ersten Gespräche mit dem zuständigen Ministerium geführt, um die im letzten Jahr genehmigten Änderungen hinsichtlich der Weiterbildungsverpflichtung auch heuer weiterführen zu können. Unsere Forderung lautet, dass es möglich sein muss, die Weiterbildungsverpflichtung zu 100 Prozent digital absolvieren zu können. Die Online Angebote der einzelnen Fachgruppen sind sehr umfangreich. Die hohe Teilnehmeranzahl der österreichweiten Onlineveranstaltung der Kärntner Versicherungsmakler zeigt, dass wir Versicherungsmakler auch im Bereich der Weiterbildung im digitalen Zeitalter angekommen sind. Es ist nicht die Zeit, um den Kopf in den Sand zu stecken, sondern sich mit optimistischer Haltung den Herausforderungen unserer gemeinsamen Zukunft zu stellen.



Ihr KommR Christoph Berghammer, MAS

**M**

# EDITORIAL

---

03 Und täglich grüßt das Murmeltier



# TOP-THEMA

---

20 Leitfaden für den digitalen Vertrieb



# NEWS & PERSONALIA

---

- 06 Generaldirektion
- 06 Insolvenzentwicklung 2020
- 07 Auszeichnung
- 07 Produktkooperation
- 08 Vertriebsressort
- 08 Neubau
- 08 Naturkatastrophen
- 09 Neuer Leiter
- 10 100 Jahre Landesdirektion
- 10 Neuer Geschäftsführer
- 10 Auszeichnung
- 11 Telemedizinisches Service
- 11 Lebenswert-Studie
- 12 Neue Leiterin
- 12 Neuer Markenauftritt
- 13 Neue Arbeitswelt
- 13 Gütezeichen



# INTERVIEW

---

- 28 Wo sind sie denn nun, die vermeintlichen schwarzen Schafe?
- 40 Ein positiver Austausch



## MARKT

---

- 14 Zuhause ist, wo man sich wohlfühlt – Wohnen in Zeiten von Corona
- 16 Sicherheit durch Versicherung
- 19 Smart und sicher wohnen
- 31 Homeoffice-Regeln
- 32 OMDS 2 und Datenqualität
- 33 Neue Gesundheitsversicherung
- 33 Bank für Privatkunden
- 46 Erstes heimisches Versicherungsmaklerunternehmen lebt in Koblenz weiter
- 46 Klare Regeln sollte es geben
- 47 Geldwäsche-Prävention
- 48 „Stoppt Bodenvernichtung“
- 48 „A“-Rating bestätigt
- 48 Neukundentest bei Versicherungen
- 49 Einstieg in die Krankenversicherungssparte
- 50 Emissions-Hausaufgaben erledigt
- 50 Insolvenzen in der DACH-Region
- 51 Anlagebetrug 2020 gestiegen
- 51 Neuer Tarif

## FACHVERBAND & REGIONALES

---

- 24 Brüssel: Business as Usual trotz Pandemie & CO (?)
- 27 Haftungsfall: Verjährung von Betriebsunterbrechungsschäden
- 27 Weiterbildung
- 30 Update Brexit
- 34 Update Sustainable Finance - Neue Transparenzpflichten für Versicherungsmakler
- 36 Wie mach ich's richtig?
- 44 Bildungs-KickOff



## KOLUMNE & KOMMENTAR

---

- 52 RSS - Alles was Recht ist

# GENERALDIREKTION

---

## Wiener Städtische Versicherung

---

Versicherung von Mag. Robert Lasshofer übernommen, der als Vorstandsvorsitzender in den Wiener Städtischen Versicherungsverein wechselt.

„Ich freue mich sehr, dass wir Ralph Müller für diese wichtige Funktion gewinnen konnten, er wird mit seinem umfangreichen Know-how und seinen strategischen Fähigkeiten die Wiener Städtische in eine erfolgreiche Zukunft führen“, sagt Günter Geyer, Aufsichtsratspräsident der Wiener Städtischen.

Ralph Müller startete im Jahr 2011 seine Tätigkeit in der Wiener Städtischen als Vertriebsvorstand, danach war er für das Risiko- und Finanzressort verantwortlich, im Sommer 2018 wurde er Generaldirektor der Donau Versicherung. Anfang 2020 kehrte Müller als Vorstandsmitglied in die Wiener Städtische zurück, um eine koordinierte Staffelübergabe zu ermöglichen. Müller sammelte vor seiner Zeit in

Mit 1. Jänner hat Ralph Müller die Funktion des Generaldirektors der Wiener Städtischen

der VIG-Gruppe Erfahrungen im Finanzdienstleistungsbereich, unter anderem war er Vorstand der Bank Austria. Ralph Müller ist verheiratet und hat zwei Kinder.

„Es ist eine große Freude für mich und eine sehr schöne

Aufgabe, ein so erfolgreiches und zukunftsorientiertes Unternehmen zu führen. Wir werden mit voller Kraft den eingeschlagenen Modernisierungsweg konsequent fortführen und innovative Services und Produkte lancieren. Darüber hinaus ist es mein erklärtes Ziel, weiterhin über Markt zu wachsen und Marktanteile zu gewinnen“, gibt der neue Wiener-Städtische-Generaldirektor Ralph Müller die Richtung vor. **M**



Ralph Müller

---

# INSOLVENZENTWICKLUNG 2020

---

## Creditreform

---

Insgesamt gab es in Österreich letztes Jahr 10.981 Firmen- und Privatinsolvenzen, dies ist ein Rückgang von 31,6 Prozent zum Jahr 2019. Bei den Firmeninsolvenzen hat sich das Insolvenzgeschehen als Seismograf für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung vom wirklichen Zustand der österreichischen Unternehmen entkoppelt. Trotz der größten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg und eines massiven Konjunkturreinbruchs im Zuge der Covid-19-Pandemie ist die Zahl der Firmeninsolvenzen um 41,5 Prozent auf etwas mehr als 3.000 Verfahren zurückgegangen. So wenige Insolvenzen gab es in Österreich zuletzt vor 30 Jahren. Die Insolvenzzursachen liegen erstmals nicht hauptsächlich in Management-Fehlern, sondern im Kapitalmangel. Bei allen Insolvenzverfahren waren in Summe rund 14.000 Arbeitsplätze betroffen. Die Insolvenzverbindlichkeiten werden auf ca. 2,2 Milliarden Euro geschätzt. Dazu Gerhard M. Weinhofer, Geschäftsführer des Gläubigerschutzverbandes Österreichischer Verband Creditreform: „Die zahlreichen Maßnahmen der Bun-

desregierung waren angesichts der Wucht, mit der Covid-19 die heimische wie auch die Weltbevölkerung getroffen hat und den Zusammenbruch des Gesundheitssystems befürchten ließ, anfangs richtig. Um die wirtschaftlichen Folgen der zahlreichen Tätigkeitsverbote ganzer Branchen abzumildern, wurden massive wirtschaftspolitische Eingriffe verordnet, z. B. das teilweise Aussetzen der Insolvenzantragspflicht, das Moratorium hinsichtlich der Insolvenzanträge durch die ÖGK und die Finanzämter. Diese sind aber auch für die abnormale Insolvenzentwicklung verantwortlich, in der sich die tatsächliche wirtschaftliche Situation der Unternehmen nicht widerspiegelt. Es wäre aber nun an der Zeit, das Insolvenzrecht mit seinem bewährten Sanierungsinstrumentarium wieder uneingeschränkt und damit eine Marktberreinigung zuzulassen. Eine Prolongierung der Hilfsmaßnahmen und dadurch weitere Verschuldung des Staates würde nur den Überlebenskampf vieler Unternehmen hinauszögern, den letztlich alle Steuerzahler bezahlen müssten.“ Der Rückgang erfolgte quer über alle Branchen, am meisten im Transportwesen („Verkehr- und Nachrichtenübermittlung“)

mit minus 48,3 Prozent, gefolgt von den „Unternehmensbezogenen Dienstleistungen“ (-47,6 %) und dem Handel (-46,3 %). Bei den Privatinsolvenzen sieht es ähnlich aus: Trotz einer hohen Arbeitslosigkeit ist die Zahl der eröffneten Schuldenregulierungsverfahren um knapp 27 Prozent auf rund 7.300 Verfahren gesunken. So wenig Insolvenzen gab es zuletzt im Jahr

2006. Zu den Gründen meint Gerhard M. Weinhofer: „Die Österreicher sparen angesichts der unsicheren Wirtschaftslage und aus Angst um einen möglichen Jobverlust mehr als sonst.“ Die Hauptursachen für die Privatinsolvenz liegen wie immer im Arbeitsplatzverlust, in der gescheiterten Selbständigkeit sowie im generell sorglosen Umgang mit Geld. **M**

## AUSZEICHNUNG

---

### Niederösterreichische Versicherung

---

Die Initiativen „Wirtschaft für Kunst“ vergaben in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Niederösterreich, unterstützt von ecoplus – Die Wirtschaftsagentur für Niederösterreich, heuer bereits den 20. Niederösterreichischen Kultursponsoringpreis an Unternehmen für die Förderung von Kulturprojekte, die ohne diese Unterstützung nicht verwirklicht werden können hätten. Die NV hat im Jubiläumsjahr ihr Gesamt-sponsoring der letzten Jahre im Kulturbereich eingereicht. Dafür wurde sie mit dem Maecenas-NÖ-Hauptpreis 2020 ausgezeichnet. Im gleichen Zeitraum fand auch der MAECENAS-Österreich-Bewerb statt. Für ihr Gesamt-sponsoring der letzten Jahre erhielt das Versicherungsunternehmen den Anerkennungspreis MAECENAS Österreich 2020 – Kategorie Großunternehmen. Vorstandsdirektor Mag. Bernhard Lackner nahm den Preis entgegen und war sichtlich über diese Auszeichnung erfreut. Aufgrund der aktu-

ellen gesetzlichen

einschränkenden Verordnungen wurde den Hauptpreisträgern im Rahmen eines corona-sicheren Fototermins die MAECENAS-Skulptur überreicht. **M**

Landesrat Mag. Jochen Danninger; GF Mag. Helmut Miernicki, ecoplus; Vorst.-Dir. Mag. Bernhard Lackner, Niederösterreichische Versicherung AG; GF Mag. Brigitte Kössner-Skoff, Maecenas-Initiativen Wirtschaft für Kunst; Wirtschaftskammerpräsident KommR Wolfgang Ecker



## PRODUKTKOOPERATION

---

### ARAG Österreich

---

Der Vermögensschaden-Haftpflichtspezialist ALLCURA und der Rechtsschutzspezialist ARAG haben ein gemeinsames Produkt kreiert.

Das Ziel dieser Kooperation ist die umfassende Absicherung des persönlichen Haftungsrisikos des Managers. Die ALLCURA Versicherungs-Aktiengesellschaft bietet eine individuelle personenbezoge-

ne Berufshaftpflichtversicherung für Geschäftsführer, Vorstände, Beiräte, Aufsichtsräte oder leitende Angestellte an. Die ARAG hat dazu ein neues Management-Rechtsschutzprodukt entwickelt und im Oktober auf den Markt gebracht. Damit reagiert ARAG darauf, dass der Strafrechtsschutzbedarf in den Führungspositionen in den letzten Jahren stark zugenommen hat. Das persönliche Haftungsrisiko im Strafbereich wird mit dem neuen Produkt umfassend abgesichert. **M**

## VERTRIEBSRESSORT

---

### Allianz Gruppe Österreich

---

verantwortung für das Ressort Vertrieb bei der Allianz Österreich übernommen.

Stettner war acht Jahre als Vorstandsmitglied bei der Merkur Versicherung tätig und hatte Aufsichtsratsfunktionen in den Merkur-Tochtergesellschaften Kroatien, Slowenien, Serbien, Tschechien, Südtirol und bis 2016 in Montenegro und Bosnien inne. Vor seiner Zeit bei der Merkur Versicherung war Andreas Stettner 24 Jahre lang bei der Allianz Österreich, wo

Andreas Stettner hat nach seinem Vorstandsmandat bei der Merkur Versicherung die Ver-

er im Jahr 1987 seine berufliche Laufbahn in der Regionaldirektion Wien im Bereich Underwriting startete. Er durchlief in der Allianz Österreich mehrere Karriere-stationen und war zuletzt Landesleiter für die Steiermark, bevor er schließlich zur Merkur Versicherung wechselte.



Andreas Stettner

---

**M**

## NEUBAU

---

### Tiroler Versicherung

---

Gebäude ist zu klein geworden und ein Ausbau des Altbestandes ist aus Kostengründen und bautechnischer Sicht abzulehnen. Bei der Ausschreibung zum neuen Bürogebäude stand ein Thema klar im Mittelpunkt: Nachhaltigkeit.

„Unsere Planung stützt sich im Wesentlichen auf drei Säulen: dem städtebaulichen Charakter des Gebäudes, der Schaffung moderner Bürowelten und einer ökologischen Bauweise. Die verwendeten Materi-

Die Zentrale der Tiroler Versicherung wird neu gebaut. Das alte

alien werden von uns sorgfältig ausgesucht, wobei Nachhaltigkeit dabei an erster Stelle steht“, erklärt Conrad Messner, Geschäftsführer des Innsbrucker Architekturbüros DIN A4.

„Wir errichten ein Bauwerk, von dem auch die kommenden Generationen profitieren und das zur Verbesserung des innerstädtischen Klimas beiträgt. Nachhaltig, barrierefrei, tirolerisch. Angestrebt wird klar der klimaaktiv Gold Standard – mit so viel Grün und heimischem Baumaterial wie nur möglich. Diesen Anspruch erfüllt der Siegerentwurf“, so Georg Gridling, Leiter des Bereiches Immobilien bei der TIROLER VERSICHERUNG.

**M**

## NATURKATASTROPHEN

---

### Munich RE

---

2020 rund 210 Milliarden US-Dollar, wovon etwa 82 Milliarden US-Dollar versichert waren. Etwa 8.200 Menschen verloren im vergangenen Jahr bei den Katastrophen ihr Leben. Insgesamt lag der nicht versicherte Anteil bei Naturkatastrophenschäden 2020 bei rund 60 Prozent.

Die weltweiten Schäden durch Naturkatastrophen betragen im Jahr

Erneut zeigte sich, dass gerade in den aufstrebenden Ökonomien Asiens nur ein geringer Teil der Schäden abgesichert sind: Die teuerste Naturkatastrophe des Jahres war ein schweres Hochwasser in China während des Sommermonsuns. Die Gesamtschäden betragen rund 17 Milliarden US-Dollar, nur etwa zwei Prozent waren versichert.

Vorstandsmitglied Torsten Jeworrek: „Die Naturkatastrophenschäden des Jahres 2020 lagen deutlich über denen des Vorjahres. Rekorde bei relevanten Ge-

fährdungen machen nachdenklich. Ob die besonders heftige Hurrikan-Saison, extreme Waldbrände oder Gewitterserien in den USA: Bei all diesen Gefahren wird langfristig der Klimawandel eine zunehmende Rolle spielen. Vor fünf Jahren hat sich die Welt in Paris das Ziel gesetzt, die Erderwärmung deutlich unter 2° C zu halten. Es ist Zeit zu handeln.“ Denn fünf Jahre nach dem Klimaabkommen von Paris reihte sich 2020 in die Serie sehr warmer Jahre ein. Die globale Mitteltemperatur von Januar bis November lag um etwa 1,2° C höher als im vorindustriellen Vergleichszeitraum (1880–1900) – nur 0,01° C entfernt von 2016, dem bislang wärmsten Jahr. Einen besonders starken Zuwachs erlebten Regionen nördlich des Polarkreises, wo der Anstieg der Mitteltemperatur mehr als doppelt so hoch als im weltweiten Durchschnitt war.

Besonders betroffen war Nordsibirien. Dort kam es zu ausgedehnten Waldbränden und Temperaturen jenseits von 30° C.

Ernst Rauch, Chef-Klima- und Geowissenschaftler von Munich Re, sagte: „Auch wenn Wetterextreme eines Jahres nicht direkt auf den Klimawandel zurückgeführt werden können und zur Einordnung ein längerer Zeitraum betrachtet werden muss: Diese Extremwerte passen zu den erwartbaren Folgen eines jahrzehntelangen Erwärmungstrends von Atmosphäre und Ozeanen, der sich auf Risiken auswirkt: Zunehmende Hitzewellen und Dürren heizen Waldbrände an, starke tropische Wirbelstürme werden häufiger, Gewitter ebenso. Forschungsarbeiten zeigen, dass Hitzewellen wie zuletzt in Nordsibirien 600 Mal wahrscheinlicher als früher sind.“ **M**

## NEUER LEITER

### Niederösterreichische Versicherung

Eric-René Steininger, MAS hat mit 1. Jänner die Nachfolge von Christian Kreuzer angetreten.

Christian Kreuzer ist in den wohlverdienten Ruhestand gegangen.

In den letzten Jahren gelang es Christian Kreuzer, Leiter Ungebundener Vertrieb und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung der Niederösterreichischen Versicherung AG, den Vertriebsweg Ungebundener Vertrieb deutlich auszubauen und erfolgreich zu etablieren.

Eric-René Steininger ist bereits im Juli 2020 ins Unternehmen eingetreten und hat seitdem eng mit

Christian Kreuzer zusammengearbeitet. Eric-René Steininger ist 50 Jahre alt und Absolvent des Masterlehrganges „Finance Services“ an der Donauuniversität Krems. Steininger hat mehrjährige Vertriebs- und Führungserfahrung; zuletzt war er bei der Allianz Leiter des Maklervertriebes in der Regionaldirektion Ost für Niederösterreich und Burgenland. **M**



Eric-René Steininger, MAS



**EIN RUNDUM  
SICHERES ZUHAUSE.  
WIR SCHAFFEN DAS.**

## Wohnen<sup>plus</sup> Der Rundumschutz fürs Wohnen.

- Für Haus oder Wohnung
- Auch schon in der Rohbauphase
- Kompakt und individuell



Die Niederösterreichische  
Versicherung

Das Produktinformationsblatt  
finden Sie auf unserer Website.

Wir schaffen das.

[www.nv.at](http://www.nv.at)

# 100 JAHRE LANDESDIREKTION

---

## Wiener Städtische Versicherung

---

Im Jahr 1920 wurde die erste Landesdirektion der Wiener Städtischen in Klagenfurt im „Augustenhof“ eröffnet. Zu dieser Zeit waren zwei Innendienst- und drei Außendienstmitarbeiter für Kundenanliegen im Bundesland im Einsatz. Im Zuge des kontinuierlichen Wachstums wurden Umbauarbeiten und Übersiedlungen notwendig, bis schließlich das Gebäude am St.-Veiter-Ring errichtet wur-

de. Dieses ist bis heute der Sitz der Landesdirektion Kärnten/Osttirol. Eröffnet wurde es bereits am 22. April 1980.

„Die 100-jährige Geschichte der Wiener Städtischen in Kärnten/Osttirol ist eine Geschichte von Erfolg und Wachstum, geprägt von engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern“, sagt Landesdirektor Ferdinand Bucher. „Wir leben Nachhaltigkeit und Regionalität seit 100 Jahren und stehen den Menschen und Unternehmen im Bundesland als verlässlicher Partner zur Seite!“ **M**

## NEUER GESCHÄFTSFÜHRER

---

### Bundessparte Information und Consulting

---

Der langjährige Geschäftsführer der Bundessparte Information und Consulting Josef Moser ist in den wohlverdienten Ruhestand gegangen. Zu seinem Nachfolger wurde im Dezember 2020 Philipp Graf bestellt. Bereits 2003 bis 2010 war Graf stellvertretender Geschäftsführer der damals neu eingerichteten Bundessparte Information und Consulting. In den vergangenen zehn Jahren war der Wiener Jurist Geschäftsführer im Fachverband der Telekommunikations- und Rundfunkunternehmen sowie dem Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT). Graf: „Gera-

de in schwierigen Zeiten braucht es eine konsequente Interessensvertretung. Ich freue mich auf die Herausforderungen, denen ich mich gemeinsam mit der Obfrau der Bundessparte, Angelika Sery-Froschauer, im Sinne der rund 130.000 wissensbasierten Dienstleistungsunternehmen der Bundessparte BSIC konsequent und bestmöglich stellen werde.“ **M**



Philipp Graf

---

## AUSZEICHNUNG

---

### FUNK International Austria

---

Das Unternehmen wurde auch letztes Jahr wieder als österreichischer Leitbetrieb zertifiziert. Als Leitbetriebe werden nach einem umfassenden Qualifikationsverfahren jene vorbildhaften Unternehmen ausgezeichnet, die sich zu nachhaltigem Unternehmenserfolg, Innovation und gesellschaftli-

cher Verantwortung bekennen. „Wir freuen uns über diese Auszeichnung und sehen unseren nachhaltigen Unternehmenserfolg auch langfristig als einen der wichtigsten Bausteine für eine starke gemeinsame österreichische Wirtschaft“, betont Geschäftsführer Mario Heinisch. Die Auszeichnung wurde im Rahmen eines Unternehmensbesuchs von Leitbetriebe-Austria-Geschäftsführerin Monica Rintersbacher an Geschäftsführer Mario Heinisch übergeben. **M**

# TELEMEDIZINISCHES SERVICE

---

## Merkur Versicherung

---

In Zeiten der Pandemie können telemedizinische Maßnahmen dazu beitragen, das Gesundheitssystem und die Praxen zu entlasten sowie Infektionsrisiken zu minimieren. Unter diesem Fokus stellt die Merkur Versicherung ihren Kunden bis zum 15. April kostenlose telemedizinische Videoberatung mit Allgemeinmedizinerinnen und Kinderärzten zur Verfügung. Das Service wird in Kooperation mit der Gesundheitsplattform 1health GmbH angeboten und durchgeführt. Das Wiener Health-Tech-Unternehmen Latido bietet hierfür eine der führenden Softwarelösungen

für österreichische Wahlärzte und deren Patienten. Ingo Hofmann, CEO der Merkur Versicherung: „Telemedizin ist ein Thema der Schnelligkeit. Menschen wollen immer rascher Auskünfte und wir sorgen dafür, dass sie die besten Services erhalten und der Austausch zwischen Patienten und Arzt noch effizienter wird.“ **M**



Ingo Hofmann

---

# LEBENSWERT-STUDIE

---

## HDI Leben

---

Die HDI Leben erhob das zweite Mal den LEBENSWERT-Index der Österreicher. Die Menschen in Österreich finden ihr Leben trotz Corona-Krise sehr lebenswert. Im Rahmen der Studie wurden landesweit Menschen gefragt, was ihr Leben lebenswert macht und welchen Stellenwert finanzielle Absicherung dabei hat.

Michael Miskarik, Leiter der HDI Lebensversicherung AG in Österreich, erklärt: „Die Corona-Zeit hat das Leben vieler Menschen nachhaltig beeinflusst, daher haben wir diesmal auch ermittelt, wie sich die Pandemie auf den LEBENSWERT der Menschen auswirkt.“

74 Prozent der Befragten empfinden ihr derzeitiges Leben als „sehr“ oder „ziemlich“ lebenswert. Nur neun Prozent stufen ihr Leben als „weniger“ oder „gar nicht“ lebenswert ein. Auch wenn sich der LEBENSWERT-Index im Vergleich zu 2019 (7,35) auf den ersten Blick kaum verändert hat, so zeigt sich bei näherer Betrachtung doch eine klare Verschiebung der Prioritäten: Infolge der Herausforderungen der vergangenen Monate wurde die Familie zum wichtigsten LEBENSWERT-Faktor (52 %), gefolgt von Gesundheit (49 %), finanzieller Sicherheit (29 %), Freunden (29 %) und Liebe (28 %). Am wenigsten Bedeutung wird Schönheit (1 %), Ansehen (1 %) und Marke (0 %) beigemessen. Ein finanzielles sorgenfreies Leben hat für die Menschen

in Österreich einen hohen Stellenwert. 63 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass die staatliche Pension nicht ausreichen wird. Bei der privaten Vorsorge gehören die Lebensversicherung (41 %), das Sparbuch (38 %) und der Bausparvertrag (25 %) zu den beliebtesten Vorsorgeformen. Die meisten Befragten legen zwischen 50 und 200 Euro monatlich zurück. Jeder dritte Pensionist gibt an, dass er es bedauere, nicht rechtzeitig vorgesorgt zu haben. Junge Menschen finden sich hinsichtlich ihrer Altersvorsorge nicht ausreichend informiert. Eine Veränderung in der Studie hat es zum Vorjahr auf alle Fälle gegeben: Die Corona-Krise hat das Landleben attraktiver gemacht. Die Wiener haben ihren Lebensindex mit nur 7,32 angegeben, Menschen in den anderen Bundesländern einen Durchschnitt von 7,54.

An der repräsentativen Umfrage, die im Auftrag von HDI LEBEN von der WISSMA Marktforschung GmbH durchgeführt wurde, nahmen 1.045 Menschen ab 18 Jahren teil. **M**

Michael Miskarik

---



## NEUE LEITERIN

---

### Donau Versicherung AG

---

Seit 1. Jänner 2021 leitet Franziska Dieplinger den neu gegründeten Bereich Kunden- und Bestandsmanagement des Unternehmens. Die erfahrene Managerin ist seit 22 Jahren in unterschiedlichen Fach- und Führungspositionen in der DONAU tätig. Der Bereich im Ressort von Vertriebsvorstand Reinhard Gojer umfasst die Themen Bestands- und Kundenbedarfsmanagement und setzt einen Schwerpunkt auf Projekte rund um Vertriebskampagnen. Service- und Kundenorientierung sowie digitale Information und Ansprache der Kunden werden aus-

gebaut und stehen im Vordergrund. „Ich freue mich, dass mit Franziska Dieplinger eine echte ‚Donaurianerin‘ einen Bereich übernimmt, in dem die Verantwortung für die Zukunftsthemen Bestandsmanagement, Kundenbedarfsmanagement und Kampagnenmanagement zusammengeführt wird“, so Reinhard Gojer.



Franziska Dieplinger

---

**M**

## NEUER MARKENAUFTRITT

---

### Merkur Versicherung AG

---

Die Merkur Versicherung hat einen neuen Markenauftritt, ein neues Logo mit klaren Farben, Dynamik und dem Menschen im Mittelpunkt. Seit dem Jahreswechsel unterstreicht der traditionsreichste Versicherer Österreichs, die in Graz sitzende Merkur Versicherung, mit neuem Markenauftritt seine Grundwerte und stellt die DNA, die seit 1798 das Wesen der Merkur ausmacht, erlebbar in den Mittelpunkt: Das Wunder Mensch und dessen Bedürfnisse rücken damit dorthin, wo sie seit Anbeginn hingehören.

„Wir erfinden uns nicht neu, vielmehr machen wir jetzt sichtbar, was unsere Wurzeln sind“, so Ingo Hofmann, CEO der Merkur Versicherung. „Unser Wesen und somit unsere Stärke, die aus 222 Jahren Gründungsgeschichte zusammenfließen, werden nun im neuen Auftritt greifbarer und konkreter als je zuvor.“ Passend zur Unternehmenskultur, die darauf abzielt, im Team zu denken, agil zu arbeiten, bereichsübergreifend transparent zu kommunizieren, wurde der Markenauftritt zeitgemäß weiterentwickelt. Mit dem neu akzentuierten Logo, klaren Farben und einem Menschen, der sich dynamisch auf die

Wort-Bildmarke zubewegt, betont die Merkur Versicherung ihre eigenen Stärken.

„Wir entfalten visuell, was wir in unseren Werten ausdrücken, was wir unseren Kunden wie auch Mitarbeitern in die Hände legen: Freiheit und Selbstbestimmung. Mit dem neuen Auftritt betonen wir unsere 222-jährige Identität und setzen ein starkes Zeichen für die Zukunft, das ohne unsere Traditionsgeschichte nicht denkbar wäre“, ergänzt Christian Kladiva, CFO der Merkur Versicherung.

**M**



# NEUE ARBEITSWELT

## Zurich Versicherung AG

Zurich Österreich bündelt alle Wiener Büros an einem neuen Standort in Wien. „Unsere Arbeitswelt befindet sich in einem starken Wandel. Die zunehmende Digitalisierung und der

Wunsch unserer Mitarbeitenden, Arbeit auch von zu Hause aus erledigen zu können, erfordern neue und flexible Arbeitsplatzkonzepte. Wir ziehen unsere Wiener Standorte an einen zusammen, der diesen Bedürfnissen gerecht wird und nach modernsten Nachhaltigkeitskriterien errichtet wurde“, erklärt Vorstandsvorsitzende Andrea Stürmer, MSc MPA.

Auf einer Mietfläche von rund 9.000 Quadratmetern schafft das Unternehmen ein Arbeitsumfeld nach modernsten Aspekten. Die Gestaltung und Ausstattung folgt dem Arbeitsplatzkonzept des Activity Based Working. Der neue Standort befindet sich in einem Gebäude namens Square One im 19. Wiener Gemeindebezirk. Mit bester Anbindung an den öffentlichen Verkehr ist es das erste Gebäude Österreichs, das mit dem Platin-Zertifikat von ÖGNI für Nachhaltigkeit ausgezeichnet wurde. Im Gebäude selbst stehen Mitarbeitenden Zusatzangebote wie eine Cafeteria mit Innenterrasse, gesunde Menüs im Betriebsrestaurant sowie ein firmeneigenes Fitnesscenter zur Verfügung. **M**

# GÜTEZEICHEN

## TIROLER Versicherung

Um Privatleben und Beruf optimal vereinbaren zu können, benötigt es mehrere Bedingungen wie zum Beispiel flexible Arbeitszeiten oder auch Führungspositionen in Teilzeit. Die

Personalpolitik des Unternehmens wurde in einem Auditprozess genau unter die Lupe genommen und hat das staatliche Gütezeichen „Audit berufundfamilie“ vom Bundesministerium für Arbeit, Familie und Jugend

verliehen bekommen. „Die TIROLER ermöglicht es allen, private Herausforderungen und Prioritäten – worin immer sie bestehen – mit den beruflichen Rahmenbedingungen in Einklang zu bringen“, so der Vorstand Franz Mair. Das Gütezeichen behält bis 2023 seine Gültigkeit. **M**

Jane Platter und Franz Mair



Auch bei Streitigkeiten mit Versicherungen

Wenn es blöd läuft, hilft Glück auch nicht.

Wir aber schon!

D.A.S. Rechtsschutz AG

0800 386 300

www.das.at



DAS ORIGINAL IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group



## ZUHAUSE IST, WO MAN SICH WOHLFÜHLT – WOHNEN IN ZEITEN VON CORONA

---

**Die Pandemie hat das Zuhause noch weiter in den Mittelpunkt des Lebens der Menschen gerückt. In Zeiten, in denen draußen vieles nicht mehr möglich ist, in denen Gasthäuser, Theater, Sportstätten und sogar Büros geschlossen sind, verändern sich Perspektiven und verfestigen bzw. entstehen neue Trends. Wohnungen und Häuser sind zu erzwungenen Rückzugsorten geworden.**

von Mag. Sigrid Hofmann

---

### **Wohnsituation Österreich\***

Die Zahl der Hauptwohnsitzwohnungen lag im Jahresdurchschnitt 2019 bei vier Millionen. Etwas weniger als die Hälfte der Personen wohnte im Jahr 2019 in einer Eigentumswohnung oder in einem eigenen Haus. 43 Prozent lebte in einer gemieteten Wohnung. Davon entfielen 17 Prozent auf Gemeindewohnungen, 39 Prozent auf von Genossenschaften bzw. gemeinnützigen Bauträgern vermieteten Wohnungen, die übrigen 44 Prozent sind andere, meist private Hauptmietwohnungen. Die durchschnittliche Wohnnutzfläche der gesamten Privathaushalte lag im Jahr 2019 bei 100,0 Quadratmeter, wobei es jedoch zwischen den Bundesländern große Unterschiede gibt. Über die höchste Durchschnittswohnfläche verfügen mit 124 Quadratmetern die Burgenländer, gefolgt von den Niederösterreichern mit 116 Quadratme-

tern. Dahinter folgen die Bundesländer Oberösterreich, Steiermark und Kärnten. Gegen Westen hin nehmen die zur Verfügung stehenden Quadratmeter ab und entsprechen der Durchschnittswohnfläche Österreichs. Mit 74 Quadratmeter Durchschnittsfläche bildet Wien das Schlusslicht. Die durchschnittliche Wohnungsgröße hat sich in Österreich in den letzten Jahren kaum verändert. Gestiegen ist allerdings, ausgenommen in Wien, die durchschnittliche Wohnfläche, die einer Person zur Verfügung steht, – was auf eine Zunahme von Singlewohnungen hinweist.

37 Prozent der Hauptwohnsitze entfallen auf Singlehaushalte. Die durchschnittliche Wohnraumanzahl (inklusive Küchen ab vier Quadratmetern) lag bei vier Räumen pro Wohnung bzw. 1,8 Räumen pro Person.

### **Einfluss der Pandemie**

Eine im Jahr 2020 von Gallup im Auftrag von Raiffeisen Immobilien durchgeführte Studie zeigt: Die Corona-Krise beeinflusst die Wohnbedürfnisse der Österreicherinnen und Österreicher. So fehlt es in kleinen Immobilien an Platz für Homeoffice, Distance Learning und Workout, Städter überlegen vermehrt, aufs Land zu ziehen. Obwohl der Großteil der Wohnbevölkerung mit der Größe der Wohnung zufrieden ist, gibt es auch viele Unzufriedene. Jeder Fünfte, der bisher in einer kleinen Wohneinheit mit bis zu 60 Quadratmeter Wohnfläche lebte, findet, zu wenig Platz zu haben.

\* Die Daten wurden dem von Statistik Austria erstellten Tabellenband Wohnen 2019 entnommen

Corona hat also die Wohnbedürfnisse der Menschen maßgeblich verändert, viele suchen daher größere Wohnungen und wünschen sich einen Balkon, eine Terrasse oder einen Garten.

Drei Viertel der Österreicher ist davon überzeugt, dass es während der Krise besser ist, auf dem Land zu leben. Kommt jetzt die große Stadtfucht? Werden in Zukunft die Innenstädte durch den Homeoffice-Trend geleert? Bislang klassische urbane Jobs könnten in ländliche Gebiete abwandern, sofern die Unternehmen auf diesen Trend aufspringen und Homeoffice verstärkt gewähren. Derzeit wird an einer gesetzlichen Regelung für Homeoffice gearbeitet.

### **Der Traum vom Eigenheim**

Ein Haus auf dem Land ist der Traum vieler Österreicher, die Pandemie hat diesen Wunsch noch verstärkt. Ein Haus mit eigenem Garten bietet mehr Freiraum und gefühlte Sicherheit. Das hat Auswirkungen auf den Immobilienmarkt. Noch ist es kein Tsunami, mit anhaltender Krise steigt jedoch die Nachfrage und leider auch der Preis. Im Fokus stehen nicht nur neue Häuser, sondern auch alte Häuser. Die Leute wollen keine Zeit mit dem Bauen verlieren, sondern so rasch wie möglich eine Immobilie nutzen. Wurde früher der Althausbestand eher als Zweitwohnsitz genutzt, wollen nun viele Leute ihren ständigen Wohnsitz aufs Land verlegen. Allerdings gibt es in den bevorzugten Gegenden nicht genug Angebote.

### **Wohntrends**

Aber auch in den Städten werden mehr Wohnungen nachgefragt, wobei sich die Bedürfnisse und Ansprüche geändert haben. Während sich in Österreich ein Lockdown an den anderen reiht und ein Ende noch nicht abzusehen ist, sitzen viele Erwachsene und auch Kinder zu Hause bei Homeoffice und Distance Learning. War früher der Küchen- oder der Esstisch für das Arbeiten von zu Hause ausreichend, sehnen sich die Leute nun nach einem eigenen funktionellen Büroraum in den eigenen vier Wänden. Großzügige, offene Wohnräume, wie sie in den letzten Jahren „in“ waren, sind dem Bedürfnis nach abgetrennten Zimmern gewichen. Eine Wohnung ohne Außenraum, wie Terrasse oder Balkon, geht heute gar nicht mehr. Als im ersten Lockdown im Frühjahr 2020 zuerst die Baumärkte und etwas später die Möbelhäuser öffneten, war der Andrang groß. Dabei spielen zwei Gesichtspunkte eine Rolle: Da ist einerseits der Wunsch nach Funktionalität, der Homeoffice und Distance Learning geschuldet ist. Andererseits wurde der Wunsch nach Wärme, Gemütlichkeit, Geborgenheit und Sicherheit verstärkt, was sich über Einrichtung und Dekor erreichen lässt.

Und auch das Umweltthema beeinflusst zunehmend die Ausstattung von Wohnungen und Häu-

sern. So werden Heizungen, auch Dank staatlicher Förderungen, auf umweltfreundliche Technologien umgerüstet. Mehr und mehr Solarzellen zieren die Dächer der Einfamilienhäuser auf dem Land. Das Nichtverlassen des Hauses oder die nicht erlaubte Urlaubsreise in den Süden hat den Trend zum eigenen Swimmingpool, zur eigenen Sauna oder zum eigenen Fitnessraum noch verstärkt. Mit einem Wort: Die Menschen investieren verstärkt in ihr Heim.

Ein weiterer Trend unserer Zeit ist das vernetzte Gebäude oder die vernetzte Wohnung – das sogenannte Smart Home. Im Gabler Wirtschaftslexikon wird Smart Home folgendermaßen definiert: „Der Begriff ‚Smart Home‘ zielt auf das informations- und sensortechnisch aufgerüstete, in sich selbst und nach außen vernetzte Zuhause. Angestrebt wird dadurch eine Erhöhung der Lebens- und Wohnqualität, der Betriebs- und Einbruchsicherheit und der Energieeffizienz, was sowohl ökonomische als auch ökologische Implikationen hat.“

Des Weiteren wird erklärt, dass es die Vision eines intelligenten Hauses bereits in den Neunzigerjahren gegeben habe und manche Komponenten zum Standard geworden seien, ohne dass das große Ganze erreicht worden sei, außer in Vorzeigeprojekten und Musterhäusern. Als nachteilhaft wird der Verlust der informationellen Autonomie und die Möglichkeit des Datenmissbrauchs auch im Kontext gesehen. Eine feindliche Übernahme von Systemen ist kaum zu verhindern. Eine große Herausforderung für Anbieter solcher Module und im Schadensfall für den Versicherer.

### **Immobilienmarkt**

Entgegen der Erwartungen sind die Preise weder in Ballungsräumen noch in ländlichen Gebieten gesunken. So sind zum Beispiel die Preise in Wien 2020 um sieben Prozent, im ersten Bezirk sogar um 13 Prozent, gestiegen. Ob dieser Trend anhält, hängt von der Dauer und der Schwere der Rezession ab. In Österreich sind die ökonomischen Auswirkungen der Pandemie jedoch besonders groß. So erwirtschaftete Österreich, nach einer Schätzung von Eurostat, im vierten Quartal gegenüber dem dritten Quartal 2020 einen Einbruch von 4,3 Prozent. Hält die Rezession länger an, könnten Mietausfälle, uneinbringliche Hypothekarkredite und schwierige Finanzierungsmöglichkeiten zu einem Einbruch der Immobiliennachfrage kommen und die Banken werden in der Kreditvergabe restriktiver. War es bislang möglich, mit einem guten Job und geringen Eigenmitteln eine Fremdfinanzierung zu bekommen, wird bereits eine höhere Eigenleistung verlangt. Auch der Beruf des Kreditwerbers wird stärker in die Beurteilung einbezogen, Tourismusmitarbeiter haben es derzeit sicher schwerer, einen Kredit zu bekommen.

**M**

# SICHERHEIT DURCH VERSICHERUNG

---

**Mit der wachsenden Bedeutung eines Zuhauses, in dem man sich wohlfühlt und entsprechend investiert, gewinnt der richtige Versicherungsschutz noch höhere Bedeutung als bisher.**

von Mag. Sigrid Hofmann

---

Wie gut, wenn alle Extras wie Pool, Terrassenmöbel, umweltfreundliche Energiequellen und so weiter durch die aktuelle Versicherung gedeckt sind. Vor dem Abschluss oder auch beim Wechsel einer Versicherung empfiehlt sich ein ausführlicher Vergleich der angebotenen Leistungen. Letztendlich soll ein Mix aus Leistungen und Beitrag als Entscheidungsgrundlage dienen. Welche Leistungen sind explizit vom Versicherungsschutz ausgeklammert (zum Beispiel Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit)? Große Vorsicht ist bei alten Verträgen geboten, da die Gefahr der Unterversicherung besteht. Wir haben einige Versicherungsunternehmen zu diesen Themenblöcken befragt. Hier sind ihre mehr oder weniger ausführlichen Antworten:

## **Unterversicherung und Deckung für grobe Fahrlässigkeit**

Bietet Ihr Unternehmen noch neue Produkte ohne das Feature „Unterversicherungsverzicht“ an und wie verhält es sich mit dem Thema

Wolfgang Petschko, Vorstand  
DONAU Versicherung



„Grobe Fahrlässigkeit“, wie ist das Verhältnis zwischen Versicherungsverträgen mit oder ohne Deckung für grobe Fahrlässigkeit?

**DONAU Versicherung AG**, Wolfgang Petschko, Vorstand: „Die DONAU Versicherung bietet mit ihren Haushalt- und Eigenheimversicherungen einen sehr umfassenden

Leistungsumfang durch Erweiterungspakete individuell angepasst werden. Die aktuellen Produkte beinhalten bereits im Standardansatz den Unterversicherungsverzicht, wenn die Prämie auf Basis der Wohnungs- oder Eigenheimgröße ermittelt wird. Die laufende Wertanpassung sorgt für zusätzliche Sicherheit. Wohnung oder Eigenheim sind dadurch auch bei steigenden Preisen in ausreichender

Höhe geschützt und dabei gilt generell bei uns der Neuwertersatz. Eine gut gewählte Deckung bei der Haftpflichtversicherungssumme ist ebenso wesentlich.

Bereits seit 2015 bietet die DONAU die Möglichkeit zum Einschluss der groben Fahrlässigkeit an. Ein Ansatz, der in der Beratung durch unsere Vertriebspartner sehr geschätzt wird, um für ihre Kunden in allen Eventualitäten vorzubeugen. Der ‚DONAU Privatschutz Wohnen‘ übernimmt in der Basisausführung bei Schäden, die durch grobe Fahrlässigkeit entstanden sind, die Kosten bis zu 50 Prozent der Versicherungssumme. Bei den Produktvarianten ‚Plus‘ sind diese sogar bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme gedeckt. Insgesamt sind fast 85 Prozent aller Verträge in dieser Sparte mit diesem Schutz ausgestattet. Ein junges, sehr empfehlenswertes Produkt ist unsere Cyberversicherung für Privatkunden. Diese

schützt vor digitalem Einbruch und den dadurch entstandenen finanziellen Schäden. Im Plus-Paket unserer Cyberversicherung ist zusätzlich das Smart Home abgesichert.“

**ERGO Versicherung AG**, Dr. Philipp Wassenberg, Vorstandsvorsitzender: „Wir bieten mit unserem Produkt ‚ERGO fürs Wohnen‘ im Bereich Haushalt/Eigenheim nur Produkte mit Un-

tersicherungsverzicht an. Der überwiegende Teil unserer Kunden, das sind mehr als 90 Prozent,

Dr. Philipp Wassenberg,  
Vorstandsvorsitzender ERGO  
Versicherung AG



schließt heute Verträge zu Haushalt-/Eigenheimversicherungen mit dem Einschluss der ‚groben Fahrlässigkeit‘ ab.“

**Generali Versicherung AG**, Dr. Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate:



Dr. Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate Generali Versicherung AG

„Die Generali Versicherung berechnet mit einem Bewertungstool im Zuge eines Beratungsgesprächs den Wert des Eigenheims, dessen Inhalts bzw. des Inhalts einer Wohnung. Basis sind die verbaute Fläche bzw. die Wohnfläche, die pauschal bewertet werden. Wenn dieser kalkulierte Wert (oder ein höherer) als Versicherungssumme in die Police einfließt, besteht im Privatbereich automatisch ein

Unterversicherungsverzicht seitens der Generali.

Grobe Fahrlässigkeit ist in den Produkten bereits seit mehreren Jahren standardmäßig inkludiert. Je nach Produktvariante besteht Deckung bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme. Die Anzahl der Verträge, die grobe Fahrlässigkeit beinhalten, liegt bereits deutlich über 50 Prozent.“

Thomas Stellfeld, Produktmanagement Schaden-Unfall Helvetia Österreich



**Helvetia Österreich**, Thomas Stellfeld, Produktmanagement Schaden-Unfall: „Bereits 2016 war es uns ein Anliegen, die Bedürfnisse, Wünsche und Ängste unserer Kundinnen und Kunden in Bezug auf die Eigenheim- und Haushaltsversicherung zu erfassen. So konnte im Rahmen einer quanti-

tativen Umfrage in Kooperation mit dem Meinungsforschungsinstitut GfK festgestellt werden, dass

nahezu jeder Zweite der Befragten Angst vor unzureichender Versicherungsdeckung im Schadensfall verspürt. Demgegenüber steht jedoch, dass nur jeder Zweite Kenntnis über die individuelle Deckungssumme hat und nur ein Bruchteil der Befragten die Deckungssumme auf aktuelle Bedürfnisse anpasst. Das Risiko einer Unterversicherung und die damit einhergehenden Konsequenzen sind demnach oft nicht bekannt. Eine Unterversicherung ist sehr selten, da unsere Vertriebspartner sehr professionell beraten und bei einer Veränderung der Situation die Versicherungssummen prüfen. Dabei ziehen wir u. a. als Bemessungsgrundlage Quadratmeterrichtsätze heran. Somit reagieren wir auf die Sorgen unserer Kundinnen und Kunden und setzen einer möglichen Unterversicherung klare Schranken.

Auch das Thema der groben Fahrlässigkeit wurde in der Wohn-Studie überprüft und das Ergebnis bestätigt, dass die größte Sorge der Befragten sich mit dem Thema Fahrlässigkeit beschäftigt. Dabei handelt es sich im Konkreten um die Furcht vor Schäden, die aufgrund von Fahrlässigkeit nicht erstattet werden, oder eine solche unterstellt wird und folglich eine ungerechtfertigte Schadenablehnung resultiert. Aus diesem Grund ist es uns wichtig, unseren Kunden im Sinne unseres Leitbilds ‚einfach.klar.helvetia‘ optimale Lösungen zu bieten. So beinhaltet bereits der überwiegende Anteil unserer Haushalts- und Eigenheimversicherungen den Punkt ‚Grobe Fahrlässigkeit‘. Weiters bietet Helvetia zwei unterschiedliche Zusatzbausteine zur Haushaltsversicherung an und ermöglicht somit die Erhöhung der ursprünglichen Entschädigungsleistung für grob fahrlässig herbeigeführte Schäden.

Die Deckungsvariante ‚exklusiv‘ erhöht die Versicherungssumme um 100 Prozent, die Option ‚gehoben‘ um 50 Prozent.“

**UNIQA Versicherung**, Franz Lehner, Leiter UNIQA Makler- & Partnervertrieb: „Mit unserem neuen IT-Kernsystem, dem Projekt UNIQA Insurance Plattform (UIP), befinden wir uns mitten in einer Business-Transformation. Sie ist die Basis für die komplette Neugestaltung unserer Produkte, um sie fit für die Zukunft zu machen. Typisch für das neue

Franz Lehner, Leiter Makler- & Partnervertrieb UNIQA Versicherung



MARKT | 17

Produktdesign wird der modulare Aufbau sein. Er birgt das große Potential von standardisierten bzw. automatisierten Lösungen. Schon heute ist in unseren Standardprodukten im Bereich Haushalt und Eigenheim der Unterversicherungsverzicht integriert, sofern die Höchsthaftungssumme durch Quadratmeterberechnung ermittelt wird und alle Angaben richtig sind. Auch wenn der Versicherungswert die Höchsthaftungssumme um bis zu zehn Prozent übersteigen sollte, leistet UNIQA im Schadensfall. Im vergangenen Jahr erreichten die Neuverträge inklusive ‚Grober Fahrlässigkeit‘ bereits die 80-Prozent-Marke.“

**ZÜRICH Versicherung AG**, Kurt Möller, Mitglied des Vorstandes: „Die Haushalts-/Eigenheimversicherungen von Zurich sind auf die heutigen Kundenbedürfnisse optimal abgestimmt. Dazu zählt der Unterversicherungsverzicht, den unsere Angebote

---

Kurt Möller, Mitglied  
des Vorstandes ZÜRICH  
Versicherung AG



grundsätzlich beinhalten. Grundvoraussetzung ist jedoch die richtige Anwendung unserer Gebäude- bzw. Inhaltsschätzung anhand der Bewertung von Quadratmetern oder der Wahl der Ausstattungskriterien. Seit 2015 ist in unserem Produkt fix eine Deckung der groben Fahrlässigkeit in der Höhe von 20.000 Euro integriert. Einen Vertrag ohne den Schutz der groben Fahrlässigkeit verkaufen wir gar nicht mehr.

Viele Versicherungsnehmerinnen und -nehmer entscheiden sich sogar für die Deckung von 50 Prozent der Versicherungssumme bzw. der Volldeckung.“

### Schadensverlauf

Last, but not least hat uns interessiert, wie sich die Krise auf den Schadensverlauf im Bereich der Sachversicherung ausgewirkt hat.

**UNIQA Versicherung**, Franz Lehner, Leiter UNIQA Makler- & Partnervertrieb: „Gesamt betrachtet hatte die Covid-19-Krise keinen wesentlichen Einfluss auf den Schadensverlauf im vergangenen Jahr. UNIQA verzeichnet 2020 geringfügig höhere Schadenzahlen als in den Vorjahren.“

**Helvetia Österreich**, Thomas Stellfeld, Produktmanagement Schaden-Unfall: „Die Annahme, dass die Corona-Situation merkliche Auswirkungen auf den Schadensverlauf in der Eigenheim-/Haushaltsversicherung im letzten Jahr genommen hat, kann zum jetzigen Zeitpunkt nicht bestätigt werden. Vielmehr verzeichnen wir eine Kontinuität im Schaden-Reporting im Bereich Haushalts- und Eigenheimversicherung. Grundsätzlich wichtig ist es, zu erwähnen, dass auch in der Haushalts- und Eigenheimversicherung der regelmäßige Kontakt und Austausch zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsberater von wesentlicher Bedeutung ist. Eine aktualisierte und auf die Bedingungen angepasste Police kann im Schadensfall umfänglich schützen und unliebsame Folgen vermeiden.“

**Generali Versicherung AG**, Dr. Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate: „Die Generali ist mit dem Schadensverlauf der Sparten Haushalt/Eigenheim insgesamt zufrieden. Bedingt durch die in den letzten Jahren verstärkt auftretenden Unwetter wie Sturm- und Hagelereignisse ist die Schadenssituation am österreichischen Markt angespannt. Auch im Leitungswasserbereich liegen die Schadensätze im Marktdurchschnitt generell sehr hoch.“

**ERGO Versicherung AG**, Dr. Philipp Wassenberg, Vorstandsvorsitzender: „Der Schadensverlauf war im Gesamtergebnis mit den Vorjahren vergleichbar. Wir bemerken aber eine deutliche Steigerung der Schäden durch Naturkatastrophen (vor allem durch mehrere Stürme, aber auch Hagel etc.) im Vergleich zum Jahr 2019.“

**DONAU Versicherung AG**, Wolfgang Petschko, Vorstand: „Der Schadensverlauf in der Haushalt- und Eigenheimversicherung hat sich im letzten Jahr stabil gezeigt – lediglich der Bereich der Naturgefahren zeigt tendenziell einen Anstieg. Im Jahresvergleich verzeichnete die DONAU einen Anstieg um rund 1.500 Leistungsmeldungen. Insofern empfehlen wir jedem, die Deckung in diesem Bereich zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen. Bei unserem Paket ‚Eigenheim Plus‘ bieten wir deutlich höhere Versicherungssummen bei Lawinen oder Vermurungen. Attraktive Erweiterungspakete decken den Swimmingpool ab und auch unbenannte Gefahren – wie zum Beispiel Vandalismus oder Heimwerkertätigkeit – können eingeschlossen werden.“

Zusammenfassend kann man sagen, dass die Gesundheitskrise, sofern das schon endgültig beantwortet werden kann, keine Auswirkungen auf den Schadensverlauf genommen. Eindeutig erkennbar ist jedoch der stets wachsende Anteil an den Schäden durch Naturereignisse. **M**

# SMART UND SICHER WOHNEN

**Jährlich passieren österreichweit über eine Million Schadensfälle in den Bereichen Haushalt und Eigenheim, verursacht durch Feuer, Sturm, Einbruch oder Leitungswasser. Doch auch neue Gefahren wie Cyber und neue Rahmenbedingungen – Stichwort Smart Home – verlangen nach entsprechender Absicherung.**



Gerhard Heine

Das neue „Wohnen“-Produkt der Wiener Städtischen deckt Cyberangriffe genauso wie die Folgen nach Einbrüchen im Smart Home und wertet die Haftpflichtdeckung deutlich auf. Darüber hinaus ist dank der innovativen Prämien-Berechnung nach Quadratmetern eine Unterversicherung im Scha-

densfall so gut wie auszuschließen und entstandene Schäden werden zum Neuwert erstattet.

„Damit haben wir eine völlig neue Produktgeneration auf den Markt gebracht, die wir im Leistungsbe- reich deutlich aufgewertet haben. Dazu geht dieses Produkt klar über den klassischen Deckungsumfang einer herkömmlichen Haushalts- oder Eigenheim- versicherung hinaus“, sagt Gerhard Heine, Partner- vertriebschef der Wiener Städtischen Versicherung.

## Moderne Risikodeckungen

Neben deutlich verbesserten Leistungen bei klassi- schen Schadensfällen bietet die neue Produktgene- ration „Mit Sicherheit Wohnen“ höhere Leistungen

aus der privaten Haftpflichtversicherung (bis 6 Mio. Euro). Darüber hinaus zahlt die Versicherung auch bei grober Fahrlässigkeit oder nach Cyberschäden (Stichwort Bankomat- bzw. Kreditkartenmissbrauch oder Phishing beim Online-Banking). Gerade der Cyberschutz ist ein wichtiger Zu- satzbaustein, der die oben genannten Ver- mögensschäden durch Cyberkriminelle bis 2.500 Euro ersetzt.

## 6 gute Gründe für „Mit Sicherheit Wohnen“

- Freie Wahl der Versicherungssumme
- 100 Prozent der Versicherungssumme auch bei grober Fahrlässigkeit
- Integrierte Haftpflichtversicherung (bis 6 Mio. Euro) für alle im Haushalt lebenden Personen
- Rund 100 neue und verbesserte Deckungen (Cyber- schäden, Einbruchsdiebstählen mittels „moderner Kriminalitätsmethoden“)
- Innovative Absicherung bei Naturgefahren
- Zielgruppenspezifische Zusatzpakete (Freizeit, Un- terhaltungselektronik, Swimmingpool...)



## „losleben“: EINE App zum Einreichen von Gesundheitsleistungen und Haushalts-Eigenheimschäden

Einreichungen bequem online mit wenigen Klicks erledigen – dieses Erfolgskonzept steht mit der neuen App „losleben“ ab sofort auch Haushalts- und Eigenheimversicherungskunden zur Verfügung. Mit ihrer Gesundheits-App ist es der Wiener Städtischen Versicherung auf Anhieb gelungen, die am besten bewertete App am österreichischen Versicherungsmarkt zu etablieren. Jetzt wird die App in „losleben“ umbenannt und auf das nächste Level gehoben. Was bisher nur Kunden mit Privatarzt- und Taggeldversicherung zur Verfügung gestanden ist, wird nun auf die Bereiche Haushalts- und Eigenheimversicherung erweitert. Somit können nun, neben ärztlichen Honorarnoten, Medikamentenrechnungen oder Bestätigungen für Kur- oder Reha-Aufenthalte, auch sämtliche Schäden aus Haushalt und Eigenheim schnell und mit wenigen Klicks über die neue App abgewickelt werden.



# LEITFADEN FÜR DEN DIGITALEN VERTRIEB

---

**Der Fachverband der Versicherungsmakler hat in Kooperation mit Mag. Martin Pichler, Rechtsanwalt und Kooperationspartner bei Jarolim Partner Rechtsanwälte, und Dr. Raphael Toman LL.M. (NYU), assoziierter Partner bei Brandl Talos Rechtsanwälte, einen 90 Seiten umfassenden Leitfaden für den digitalen Vertrieb von Versicherungsmaklern herausgegeben.**

---

„Die Digitalisierung verändert nicht nur die Art und Weise, wie wir mit- und zueinander kommunizieren, sie hat auch Einfluss auf unsere sozialen Beziehungen und auf unser Arbeitsumfeld. Neben den Fragen rund um die Themen der Datensicherheit und des Schutzes vor Cyberkriminalität müssen wir die Chancen des digitalen Wandels ergreifen. Das digitale Bewusstsein muss zu einer digitalen Orientierung sämtlicher Geschäftsprozesse führen. Nur wer sich der Digitalisierung stellt, wird in Zukunft bestehen“, zeigt sich Angelika Sery-Froschauer, Obfrau der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ, überzeugt.

Bei der Gestaltung ihres Online-Auftritts haben Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten freie Hand. Wie die Webseite aussieht, ob Social-Media-Kanäle genutzt und Verträge über Fernkommunikation abgeschlossen werden, entscheiden die Makler selbst. Der rechtliche Rahmen sollte dabei jedoch stets beachtet werden. Im aktuellen Leitfaden für den digitalen Vertrieb wird anhand von Checklisten und zahlreichen Tipps aus der Praxis gezeigt, wie ein rechtskonformer digitaler Vertrieb aufgebaut werden kann.

„Umfassendes Expertenwissen und professionelle Beratung ersetzt der digitale Vertrieb freilich nicht, aber er kann ein zusätzliches Werkzeug darstellen, um die tägliche Arbeit zu vereinfachen, dadurch die Effizienz zu steigern und die Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern zu optimieren. Als unabhängige Beraterinnen und Berater sind wir Konsumentenschützer an vorderster Front – sowohl offline als auch online. Um die hohen Standards unseres Berufstandes zu bewahren und unsere Mitglieder beim Aufbau ihres digitalen Vertriebs bestmöglich zu unterstützen, stellen wir unseren Mitgliedern den unverbindlichen Leitfaden kostenlos zur Verfügung“, erläutert KommR Christoph Berghammer, MAS Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler. „Die Idee zum Leitfaden ist bereits lange vor der Corona-Krise entstanden. Es ist schon lange klar, dass

Digitalisierung in der Versicherungsbranche im Versicherungsvertrieb die Zukunft bedeutet. Das ist auch einer der Hauptgründe, warum wir in der derzeitigen Funktionsperiode das Thema zum Hauptthema 2021 definiert haben. Neben dem digitalen Vertrieb liegt unser Fokus aber auch auf der Umsetzung des Bereiches ‚Schnittstellen‘, wir beraten Mitgliedsbetriebe, sich digital zu entwickeln, um wie zum Beispiel mit besseren Verwaltungsprogrammen Abläufe zu standardisieren

und zu beschleunigen. Ein digital gut aufgestelltes Versicherungsmaklerbüro kann Geld sparen und sich am Markt in der Zukunft besser positionieren. Ist digitaler Vertrieb der Internetauftritt oder die erste digitale Beratung des Kunden?“, so der Fachverbandsobmann. Bei der Präsentation bedankte er sich bei Mag. Martin Pichler, der seit Beginn der Planung des digitalen Leitfadens dem Fachverband beratend zur Seite stand, und bei Dr. Raphael Toman, der seitens der Kanzlei Brandl & Talos das Projekt begleitete. Die hohe Akzeptanz des erst vor Kurzem erschienenen Leitfadens zeige, wie wichtig das Thema für die österreichischen Versicherungsmakler sei. „Der digitale Leitfaden erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit in der Materie, er spannt aber inhaltlich einen ausgewogenen Bogen zwischen rechtlichen Vorgaben und praxisnahen Beispielen.“

Neben digitalem Unternehmensauftritt, Urheberrecht, Informationspflichten und digitalem Signieren werden im Leitfaden für Digitalen Vertrieb unter anderem auch der virtuelle Kundenkontakt und digitale Beratungs- und Vermittlungsprozesse ausführlich erörtert. „Die IDD erfasst alle Formen des Vertriebs von Versicherungen. Die Richtlinie gilt daher auch für digitalisierte Verkaufsprozesse. Es soll hinsichtlich Aufklärung und Beratung für den Kunden keinen Unterschied machen, ob er ein Versicherungsprodukt auf klassischem Weg oder online erwirbt. In der Praxis zeigen sich bei der Digitalisierung der Prozesse jedoch gewisse Tücken. Was im persönlichen Kundenkontakt noch ganz einfach umzusetzen ist, wird im digitalen Umfeld teilweise zur technischen Herausforderung. Entscheidend ist, dass Kunden auch im digitalen Vertrieb die vorgeschriebenen Informationen und Aufklärungen zum jeweils richtigen Zeitpunkt erhalten müssen. Schon beim Konzipieren des Wunsch- und Bedürfnistests ist zu beachten, dass es möglicherweise im gesamten Verkaufsprozess keinen persönlichen Kontakt zwischen dem Makler und dem Kunden gibt“, betont Martin Pichler. In einem zukünftigen zweiten



Band will der Fachverband der Versicherungsmakler noch näher auf Datenschutz und Datensicherheit eingehen und auch die technische Seite der digitalen Vertriebsform beleuchten. „Wir freuen uns, zu diesem Projekt beigetragen zu haben – als Kanzlei, die bereits seit Jahren Versicherungsmakler betreut, war es für uns selbstverständlich, die Branche bei der Vorbereitung für den Sprung in die Zukunft zu unterstützen“, unterstreicht Raphael Toman von Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH. Das E-Book des digitalen Leitfadens ist auf der Homepage des Fachverbandes downloadbar, die Print-Version wird den Versicherungsmaklern von ihren Fachgruppen übersandt. Wir haben den beiden Rechtsanwälten Fragen zum Leitfaden gestellt:

**Der vom Fachverband der Versicherungsmakler herausgegebene Leitfaden für den digitalen Vertrieb wurde vorgestellt. Sie haben daran mitgewirkt – was ist der Grundgedanke hinter diesem Leitfaden?**

**Pichler:** Die aktuelle Pandemie beschleunigt den Fortschritt der Digitalisierung massiv. Der Startschuss für den Leitfaden erfolgte allerdings bereits vor Ausbruch der Corona-Krise. Auch bei Versicherungsunternehmen ist die digitale Transformation immer stärker sichtbar. Umso wichtiger ist es, Versicherungsmaklern eine Hilfestellung zu bieten, um den digitalen Ein- und Umstieg zu erleichtern. Ziel des Leitfadens ist es daher, auf die wichtigsten und



dringlichsten Fragen im digitalen Vertrieb verständliche Antworten zu geben, die eine praxisnahe Umsetzung ermöglichen.

**Worauf ist denn besonders zu achten, wenn man als Versicherungsmakler den ersten Schritt in den digitalen Vertrieb, z. B. mit einer eigenen Webseite, macht?**

**Toman:** Die Webseite ist als erster Kontakt zum Kunden von besonderer Bedeutung. Bereits die Domain der Webseite ist überlegt auszuwählen, um nicht Immaterialgüterrechte anderer zu verletzen und gleichzeitig die eigene „digitale“ Marke aufzubauen. Aus den Anfangszeiten des Internets hält sich standhaft das Gerücht, dass das Internet relativ rechtsfrei sei. Allerdings ist das Gegenteil der Fall: Ein digitaler Ein- und Umstieg bietet viele Chancen, verlangt aber von rechtlicher Seite sorgfältige Vorbereitungen, man denke nur an die Vorgaben an das Impressum

oder die Datenschutzerklärung – überhaupt sind beim digitalen Versicherungsvertrieb zahlreiche Informationspflichten zu beachten.

**Welche Folgen bzw. welches Strafausmaß drohen bei Nichteinhaltung von Informationspflichten wie Impressum oder Ähnlichem?**

**Pichler:** Das Impressum muss den Anforderungen des Unternehmensrechts und des Gewerberechts entsprechen. Die Strafe bei Verstoß gegen diese Informationspflichten kann bis zu 3.600 Euro betragen. Dabei handelt es sich um das maximale Strafausmaß, das konkrete wird im Einzelfall festgelegt. Der Leitfaden enthält hierfür eine genaue Liste der zu erteilenden Informationspflichten.

**Wenn man schon länger eine Webseite betreibt und nun den Fokus auf den digitalen Vertrieb lenken möchte, die Abfrage beim Patentamt aber**

**zeigt, dass sich jemand anderer den Namen der Webseite hat schützen lassen, was soll man dann unternehmen?**

**Toman:** Geistiges Eigentum ist das „digitale Gold“ und daher vollumfänglich geschützt. Dabei gilt das „First come, first serve“-Prinzip. Das bedeutet, dass nicht nur der genaue Name oder die bildgleiche Marke von dem geschützt sind, der zuerst die Marke angemeldet hat, sondern auch Kennzeichen, die diesen (zu sehr) ähneln und den Kunden irreführen können. Freilich kann es Einzelfälle geben, in denen nachträglich die Marke noch umgetragen werden kann – etwa, wenn jemand in betrügerischer Absicht die Marke einer anderen Person als seine hat eintragen lassen.

**Ist die Nutzung von digitalen Diensten Dritter für Versicherungsmakler hinsichtlich Datenschutzes zu empfehlen?**

**Pichler:** Digitale Dienste Dritter sind ein unausweichliches Mittel für den digitalen Vertrieb, die Möglichkeiten reichen von Softwarelösungen, Cloud-Services bis zum Facebook-Auftritt. Dabei ist unbedingt das Datenschutzrecht zu beachten, was in der Praxis durchaus herausfordernd sein kann. Hält der Versicherungsmakler die datenschutzrechtlichen Spielregeln ein, ist das Einbinden derartiger Dienste aber jedenfalls empfehlenswert.

**Viele Makler benützen außerdem bei ihren digitalen Softwarelösungen „elektronische Signaturen“. Sind diese Signaturen eine gleichwertige rechtliche Alternative zur handschriftlichen Signatur?**

**Toman:** In den meisten Fällen handelt es sich hierbei um eine „einfache elektronische Signatur“, worunter etwa das Anführen des Namens am Ende einer E-Mail fällt. Diese einfache elektronische Signatur entspricht der „geschriebenen“ Form iSd § 5a VersVG. Keinesfalls erfüllen derartige Signaturen aber ein „Schriftlichkeitserfordernis“ iSd § 886 ABGB und § 1b VersVG – hier bedarf es entweder der Handschriftlichkeit oder einer qualifizierten Signatur. Zu dieser qualifizierten Form zählen in der Praxis insbesondere die Bürgerkarte bzw. die Handy-Signatur.

**Wie ist es rechtlich zu bewerten, wenn der Versicherungsmakler ein „White Label“-Produkt eines Produktgebers auf seiner Website als Vertriebsunterstützung einpflegt, wer übernimmt die Haftung des Produktes und des Vertriebes?**

**Pichler:** Im Rahmen des digitalen Versicherungsvertriebs sind genauso wie im klassischen Vertrieb die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden zu ermitteln. Hier kommen Lösungen zum Einsatz, bei denen mit

Entscheidungsbäumen und Multiple-Choice-Fragen gearbeitet wird, um die notwendigen Informationen vom Kunden zu erhalten. Aus Maklersicht ist insbesondere zu beachten, dass der Kunde beim digitalen Beratungsprozess nicht schlechter gestellt wird – es darf zu keinem Qualitätsverlust im Vergleich zur persönlichen Beratung kommen. Hier kommen verstärkt „White Label“-Lösungen zum Einsatz. Darunter versteht man z. B. Softwarelösungen für den Beratungsprozess von Drittanbietern, die der Versicherungsmakler in seine Website einbinden kann. Mithilfe dieses Beratungsalgorithmus wird dann die Beratung und Vermittlung – im besten Fall vollautomatisiert – durchgeführt. Der Vorteil solcher „White Label“-Lösungen für Versicherungsmakler liegt darin, dass sie nicht selbst ein komplexes Beratungssystem entwickeln müssen. Für eine allfällige Fehlerberatung, etwa weil das System nicht ausreichende Informationen abfragt, haftet gegenüber dem Kunden aber weiterhin der Versicherungsmakler. Dieser hat sicherzustellen, dass das System den regulatorischen Vorgaben entspricht, um dem Kunden schlussendlich das am besten für ihn geeignete Produkte empfehlen zu können.

**Noch zu einem anderen Thema, nämlich zur Geldwäscherei: Inwieweit ist ein Makler verpflichtet, den Kunden zu identifizieren, bspw. über die Vorlage eines Ausweises?**

**Toman:** Das kann der Fall sein, die Details ergeben sich aus den Vorschriften zur Verhinderung von Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung. Versicherungsmakler unterliegen diesen Sorgfaltspflichten nicht vollumfänglich, sondern nur, wenn sie Dienstleistungen im Zusammenhang mit Lebensversicherungen oder andere Dienstleistungen mit Anlagezweck erbringen. In einem solchen Fall treffen den Versicherungsmakler die Pflichten der §§ 3650 ff GewO, worunter auch die zwingende Identifikation des Kunden fällt. Bei üblichen Sachversicherungen bestehen diese Sorgfaltspflichten aber nicht.

**Zum Abschluss noch eine Frage: Wie, glauben Sie, wird sich der digitale Vertrieb in Zukunft entwickeln?**

**Pichler:** Der digitale Vertrieb eröffnet viele Chancen und Möglichkeiten und wird in den nächsten Jahren immer mehr Marktanteile gewinnen. Die derzeit verfügbaren Systeme sind aber noch nicht so weit ausgereift, um auch für komplexere Produkte ideale Lösungen anbieten zu können. Gerade dort erbringt die Digitalisierung noch nicht den notwendigen Mehrwert. Es bleibt also spannend, die weiteren technischen Entwicklungen zu beobachten.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

**M**



## BRÜSSEL: BUSINESS AS USUAL TROTZ PANDEMIE & CO (?)

---

**Anfang Februar nahmen Vertreter des Fachverbands an den Mid-term meetings von BIPAR teil, die dieses Jahr aufgrund der fortwährenden Covid-19 Pandemie ausschließlich online stattfanden.**

**BIPAR gab im Rahmen der 2-tägigen Veranstaltung einen Ausblick auf die europäischer Themen, die die Versicherungsbranche voraussichtlich die nächsten fünf Jahre beschäftigen werden. Neben der Überarbeitung der IDD, werden insbesondere die Förderung von sustainable finance (nachhaltige Finanzierung), der Vorschlag für einen Rechtsakt zur digitalen Betriebsstabilität (DORA) oder die CMU (Kapitalmarktunion) von besonderer Bedeutung sein.**

**Ein Bericht von Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag Erwin Gisch und Mag. Olivia Strahser, jur. Referentin im Fachverband.**

---

### **Vernetzte Themen / vernetzte (Versicherungs-)Welt**

BIPARs Vorsitzender Juan Ramón Plá Otáñez freute sich, bei den diesjährigen mid-term meetings der anderen Art, über 80 Teilnehmer begrüßen zu

dürfen. Er merkte an, dass die zahlreiche Teilnahme an den Videokonferenzen in den letzten Monaten zeige, dass Versicherungsvermittler europaweit mit einer Stimme sprechen.

Zunächst skizzierte BIPAR Direktor Nic De Maesschalck die mögliche Versicherungswelt im Jahr 2026, in der alle Player digital vernetzt sein werden und merkte an, dass die einzelnen Teile die dazu nötig sind, bereits jetzt schon existieren, aber wie bei einem Puzzle noch teilweise zusammengesetzt werden müssen.

Zusammengefasst kann man die abgebildeten Puzzlesteine grob den Themen Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Kapitalmarktunion zuordnen. Was die vorliegende Grafik zudem verdeutlicht ist, dass all diese Themen zusammenhängen und sich gegenseitig beeinflussen.

Auch der Einfluss der Covid-19-Pandemie wird in Grafik 1, wie in der Realität, ersichtlich: So führte die Pandemie und ihre Auswirkungen zur Beschleunigung der Weiterentwicklung der Kapitalmarktunion, um Unternehmen europaweit mit Kapital auszustatten und Investoren die Möglichkeit zu geben, in nachhaltige Projekte zu investieren - wodurch wieder eine Brücke zum Thema Sustainable Finance geschlagen werden

„A ,brave new‘ insurance world by 2026 ?  
The pieces are there but not yet together ...“ (Nic De Maesschalck,  
Director of BIPAR)



Grafik 1

kann. Ein weiteres Beispiel für Beeinflussung und Vernetzung der genannten Themen und der damit in Zusammenhang erlassenen oder geplanten Rechtsakte, ist, die für Versicherungsmakler überaus wichtige Versicherungsvertriebsrichtlinie - die IDD. Eine Pflicht zur Überprüfung und Bewertung der Versicherungsvertriebsrichtlinie ergibt sich aus Art. 41 der IDD selbst. Damit einhergehend wird eine Anpassung der IDD erfolgen. Insbesondere durch den neuen Plan der Kommission, der die CMU vorantreibt, wird es zu einer Integration der Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung in die überarbeitete IDD kommen (siehe Grafik 2). Ein weiterer Kritikpunkt an der IDD ist die so genannte Papierlastigkeit der IDD. Im Rahmen der Überarbeitung wird die IDD auch in diesem Punkt an die neuen digitalen Gegebenheiten in der Versicherungswelt angepasst.

### IDD-Revision: offenbar Verzögerung

Wie aus den Zeitleisten der Aufsichtsbehörde EIOPA und der Europäischen Kommission ersichtlich, erfolgt die Überarbeitung der IDD verspätet (Grafik 3).

Nico Spiegel, Legal Officer der Europäischen Kommission, gibt als Grund dafür an, dass EIOPA aufgrund der verzö-

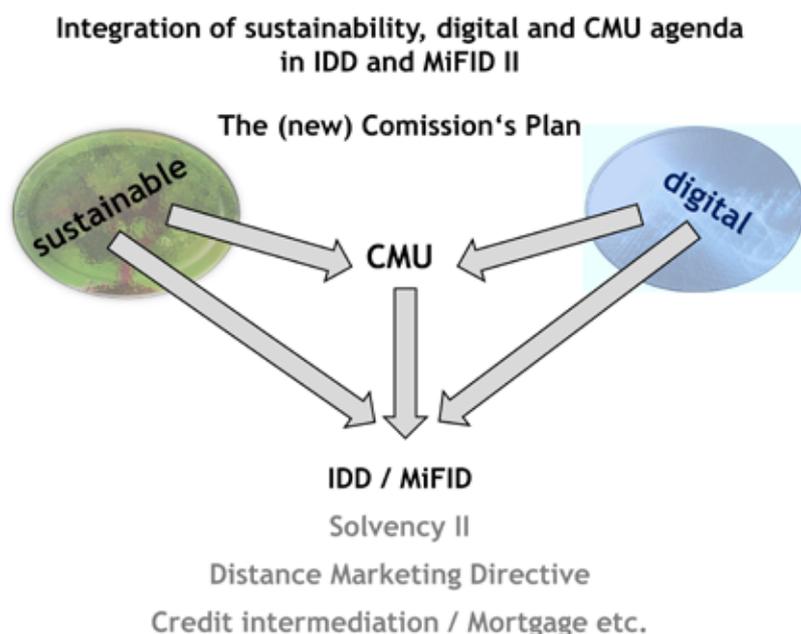
gerten Implementierung der IDD-Regelungen in den Mitgliedstaaten mehr Zeit braucht, ihrer Berichtspflicht gemäß Art. 41 IDD nachzukommen. Dies insbesondere aufgrund der Tatsache, dass eine sinnvolle Überprüfung der IDD-Regelungen eine gewisse Geltungsdauer in den einzelnen Mitgliedstaaten voraussetzt, um ihre Effekte auf Versicherungskunden in Realität feststellen zu können. Geplant sind Befragungen diverser Bevölkerungsgruppen sowie mystery shopping seitens EIOPA in einigen Mitgliedstaaten. Von besonderem Interesse für die Kommission ist in diesem Zusammenhang die Frage, wie gut Verbraucher die Informationen aus den Infor-

mationsblättern zu Versicherungsprodukten – es geht hier v.a. um das Key Information Document – verstehen und für ihre Entscheidungen verwenden können.

### EIOPA als Treiber einer IDD 2? EIOPA als „heimlicher Gesetzgeber“?

EIOPA, als Aufsichtsbehörde eingerichtet, drängt zusehends auf eine umfassende Revision der IDD. Obwohl der Aufsicht im Rahmen des europäischen Rechtssetzungsverfahrens keine formelle Rolle

Grafik 2



zukommt und Ihre Aufgabe hauptsächlich in der Erstellung des Reports besteht, die der Europäischen Kommission zur Verfügung zu stellen ist, nimmt EIOPA mehr und mehr die Rolle eines Co-Gesetzgebers ein. Zur Europäischen Kommission, dem Europäischen Parlament und dem Rat als Formalorgane im Rechtssetzungsprozess gesellt sich mit EIOPA ein vierter Player, der seit Jahren an Einfluss gewinnt und den Prozess – so scheint es – zu dominieren beginnt. Aus Sicht vieler Marktteilnehmer wird dazu kritisch angemerkt, dass die europäische Aufsichtsbehörde die Grenzen ihrer Zuständigkeit, ja die Grenzen der Gewaltentrennung überschreitet.

Dazu kommt, dass gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten andere Themen die europäische Bühne beherrschen sollten, als weitere Regulierung und Verschärfungen.

### **Vollharmonisierung auf europäischer Ebene als Wunsch EIOPA's (?)**

David Cowan, Teamleiter der Geschäftspolitik EIOPA's wünscht sich insbesondere eine nähere Beschreibung der sogenannten good rules (Standesregeln) auf europäischer Ebene, intensiviertere Kooperation der nationalen Aufsichtsbehörden über die Grenzen der Mitgliedstaaten hinweg sowie möglichst klare Festlegung der Kompetenzen. Offenbar wünscht sich EIOPA eine Vollharmonisierung auf europäischer Ebene.

Karel Van Hulle, als ehemaliger Mitarbeiter der Kommission immerhin der „Vater des IMD-2-Entwurfes“ des Jahres 2012, konterte im Sinne BIPARs,

„Wir befinden uns mit der COVID-19- Pandemie in der schwersten Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit. Uns mit Re-Regulierungen und Maximalharmonisierungen, so wie EIOPA und die EK sich dies vorstellen – zu beschäftigen, kommt zur völligen Unzeit. Dies sind allenfalls Themen für ‚wirtschaftliche Schönwetterperioden‘, aber nicht für Zeiten von existenziellen Wirtschaftskrisen. Offenbar kennt man in Brüssel und Frankfurt weder Demut, noch bringt man Verständnis für Unternehmer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten auf!“  
(Aussage eines Sitzungsteilnehmers)

### **EIOPA: IDD Application Report - Timing** (EIOPA-Bericht zur IDD-Umsetzung - Zeitleiste)

| Time              | Step   |
|-------------------|--|
| Q4/2020 - Q2/2021 | Survey stakeholders<br>(Statement and report of BIPAR already submitted) |
| Q1/2021 - Q2/2021 | Survey supervisory authorities   |
| Q3/2021           | Data analysis / drafting   |
| Q4/2021           | Submission of final report   |

### **Commission: IDD-Report - Timing** (IDD-Report der Europäischen Kommission - Zeitleiste)

| Time              | Step                               |
|-------------------|------------------------------------|
| 23.2.2021         | Due date under Article 41 IDD      |
| Q1/2022           | Start of work                      |
| Q1/2022 - Q3/2022 | Data gathering, drafting           |
| Q4/2022           | Submission of report to EP/Council |

Grafik 3

dass eine Vollregulierung der Versicherungsvermittlung nicht Ziel der IDD ist, und Zweifelsfragen nach den Basic Principles (dazu gehören etwa: Proportionalität, Rechtssicherheit, Gleichheit, Subsidiarität,..) geregelt werden sollten. Eine Vollharmonisierung sei außerdem völlig überzogen und get an der Realität der unterschiedlichen Märkte in Europa vorbei, so BIPAR-Vertreter weiter. Die IDD wird von den meisten Stakeholdern im Bereich der Versicherungswirtschaft als ausgewogenes Papier gesehen. Daher spricht sich BIPAR - wie auch der Fachverband - klar dafür aus, dass die Aufsicht zunächst die vorhandenen Werkzeuge, die die IDD bereit hält, genutzt werden sollen, bevor neue Regularien geschaffen werden. Dazu kommt, dass Versicherungsvermittler in den letzten Jahren oft massive Aufwendungen zu tätigen hatten, um allen Anforderungen der IDD nachzukommen. Das regulatorische Pendel müsste endlich mal in Richtung der Deregulation ausschlagen oder zur Ruhe kommen, sind sich die Sitzungsteilnehmer einig.

In Bezug auf DORA bestehen übereinstimmende Meinungen von EIOPA und BIPAR: Sowohl die Aufsichtsbehörde als auch die europäische Vereinigung der Versicherungsvermittler wollen klare Regelungen in Bezug auf die Proportionalität, der von Versicherungsvermittlern zu setzenden Maßnahmen, zum Schutz der Betriebsstabilität und der Größe und Risikogeneignetheit ihrer Geschäftsfälle.

Learnings aus den BIPAR-mid-term-meetings: Business as Usual trotz Pandemie & Co.

M

# HAFTUNGSFALLE: VERJÄHRUNG VON BETRIEBSUNTERBRECHUNGSSCHÄDEN

---

**Zahlreiche Betriebsinhaber waren aufgrund von behördlichen Anordnungen zum Corona-Virus (SARS-CoV-2) zur Schließung ihrer Betriebe gezwungen. Aufgrund des wirtschaftlichen Totalausfalls stellt sich aktuell die Frage des Deckungsschutzes aus den bestehenden Seuchen-BU- und BUFT-Versicherungen.**

**von Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU), Partner  
Weinrauch Rechtsanwälte**

---

Die Frage des Deckungsschutzes ist höchst umstritten und es sind dazu eine Vielzahl von außergerichtlichen Schadenerledigungen offen. Grundsätzlich geht es dabei um die Auslegung von Versicherungsbedingungen. Diese sind in den gegenständlichen Produktgruppen zum Teil sehr unterschiedlich ausgestaltet worden und erlauben einen weiten Spielraum für Vertragsinterpretationen. Eine Klärung vor dem Höchstgericht ist bisher noch nicht erfolgt und es ist auch nicht zu erwarten, dass eine solche Klärung in Kürze erfolgen wird. Darüber hinaus gibt es unterschiedliche Fallgruppen, je nach zugrundeliegendem Sachverhalt, die auch zu unterschiedlichen rechtlichen Ergebnissen führen können. Die Versicherer haben nur zum Teil Verjährungsverzichte in diesen Schadenfällen abgegeben. Zum Teil haben Versicherer Schadenfälle auch gemäß § 12 Abs 3 VersVG quali-

fiziert abgelehnt. Gemäß § 12 Abs 3 VersVG ist der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Anspruch auf die Leistung nicht innerhalb eines Jahres gerichtlich geltend gemacht wird. Die Frist beginnt erst, nachdem der Versicherer dem Versicherungsnehmer gegenüber, den erhobenen Anspruch unter Angabe der mit dem Ablauf der Frist verbundenen Rechtsfolge abgelehnt hat; sie ist für die Dauer von Vergleichsverhandlungen über den erhobenen Anspruch und für die Zeit, in der der Versicherungsnehmer ohne sein

Verschulden an der rechtzeitigen gerichtlichen Geltendmachung des Anspruchs gehindert ist, gehemmt. Die qualifizierte Ablehnung führt daher regelmäßig zu einer Verkürzung der Verjährungsfrist auf ein Jahr. Diese Jahresfrist wird in bestimmten Fällen schon demnächst ablaufen. Wenn ein Versicherungsmakler einen Schadenfall in die Abwicklung übernimmt, haftet er auch für die rechtzeitige (gerichtliche) Geltendmachung von Ansprüchen. Erst wenn die Schadenabwicklung an den Rechtsanwalt übergeben wurde, ist der Versicherungsmakler von seiner Verpflichtung befreit. Ein Versäumnis dieser Frist kann daher im Zuge der Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler zur Haftungsfalle werden. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne unter [kanzlei@anwaltei.at](mailto:kanzlei@anwaltei.at), [www.weinrauch-rechtsanwalte.at](http://www.weinrauch-rechtsanwalte.at) zur Verfügung. **M**

## WEITERBILDUNG

---

### **Versicherungsmakler Steiermark**

---

Unter dem Namen Trainingdays werden seit Herbst 2020 von der Fachgruppe Steiermark Weiterbildungsveranstaltungen angeboten. Ab sofort können nicht nur die steirischen Versicherungsmakler, sondern alle österreichischen Versicherungsmakler kostenfrei an den online stattfindenden Trainingdays teilnehmen. Die technische Abwicklung inkl. Anmeldung, Wissensüberprüfung und Teilnahmebestätigung übernimmt [meine-weiterbildung.at](http://meine-weiterbildung.at).

**Trainingday 6** „Verkehrsunfall mit ausländischer Beteiligung im In- und Ausland- Internationale Schadenregulierer in der Praxis mit Mag. Rene Gharibeh (Lehrplan Modul 2) **18.3.**

**Trainingday 7** „Datenschutz – Update und Praxistipps“ mit DI (FH) Harald Schenner, CMC (Lehrplan Modul 1) **18.3.**

**Trainingday 8** „Keine Angst vor dem großen Knall- wie man mit einem klugen Beschwerdemanagement den Umsatz steigern kann!“ mit Alfred J. Schablas. (Lehrplan Modul 1) **19.3.** **M**

# WO SIND SIE DENN NUN, DIE VERMEINTLICHEN SCHWARZEN SCHAFE?

---

**Im Herbst des Vorjahres wurde in den Medien von teils gravierenden Missständen bei Versicherungsvermittlern gesprochen, die im Rahmen von Überprüfungen seitens des Marktamtes in Wien zutage getreten seien. Wir haben den Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch befragt, wo die vermutlichen schwarzen Schafe abgeblieben sind bzw. welche Sanktionen seitens der Gewerbebehörde Wien verhängt worden sind.**

---

**Gisch:** Ja es stimmt, im November des Vorjahres erschien in einer österreichischen Tageszeitung ein Bericht über die gewerberechtliche Überprüfung von Versicherungsvermittlern durch das Marktamt in Wien als zuständige Gewerbebehörde. Es war damals u. a. die Rede davon, dass die Gewerbebehörde „70 Versicherungsmakler unter die Lupe“ genommen habe und dass „gravierende Missstände“ – so der Wortlaut – festgestellt worden seien. Die Meldung machte in der Branche schnell die Runde und ebenso schnell sprangen einige andere Medien auf den Berichterstattungszug auf. Zunächst muss man festhalten, dass es keinesfalls durchwegs Versicherungsmakler waren, die seitens der Gewerbebehörde geprüft worden sind, sondern dass auch Versicherungsagenten und Finanzdienstleister dabei waren.

**Warum spricht die Headline des Artikels nur von Versicherungsmaklern?**

**Gisch:** Der Wortlaut der Headline lautete „Wiener Marktamt nahm 70 Versicherungsmakler unter die

---

Nicht einmal eine Handvoll Versicherungsmakler-Unternehmen wurden beanstandet.

widmete, kann nur der Verfasser des Artikels beantworten. Tatsächlich handelte es sich bei den 19 beanstandeten Unternehmen um Finanzdienstleister, Versicherungsagenten und Versicherungsmakler.

Nicht einmal eine Handvoll Versicherungsmakler-Unternehmen wurden beanstandet.

**In den Medien wurde von „gravierenden Missständen“ und sogar von „Wahnsinn“ gesprochen, was sagen Sie dazu?**

**Gisch:** Wenn es gravierende Missstände tatsächlich gegeben hätte, dann wäre der „moderne Pranger“ zur Anwendung gekommen. Ich beziehe mich dabei auf den

§ 360a GewO, wonach rechtskräftige Entscheidungen, mit denen eine verwaltungsrechtliche Sanktion oder Maßnahme wegen des Verstoßes gegen die Bestimmungen der §§ 137 bis 138 oder die Landesregeln für Versicherungsvermittlung verhängt werden, von der Behörde unverzüglich auf ihrer Homepage zu veröffentlichen sind. Für Verstöße gegen Wohlverhaltensregeln beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten sieht die GewO gar die „öffentliche Bekanntgabe“ vor.

---

Wenn es gravierende Missstände tatsächlich gegeben hätte, dann wäre der „moderne Pranger“ zur Anwendung gekommen.

**Dies ist aber, soweit uns bekannt ist, nicht geschehen, warum?**

**Gisch:** Ich zitiere weiter die Gewerbeordnung: Es gilt das Verhältnismäßigkeitsprinzip. Das bedeutet: Hält die Behörde nach einer fallbezogenen Prüfung der Verhältnismäßigkeit die Veröffentlichung der Identität oder personenbezogener Daten der verantwortlichen Perso-

---

Wenn seitens der Gewerbebehörden tatsächlich Missstände gefunden und aufgedeckt worden wären, die „gravierend“ gewesen wären, so müssten doch auf den Webseiten der Behörden entsprechende Veröffentlichungen ersichtlich sein.

nen die Veröffentlichung dieser Daten für unverhältnismäßig – beispielsweise, weil der Verstoß nicht gravierend ist – so kann von einer Veröffentlichung abgesehen werden. Daraus könnte man folgern: Wenn seitens der Gewerbebehörden tatsächlich Missstände gefunden und aufgedeckt worden wären, die „gravierend“ gewesen wären, so müssten doch auf den Webseiten der Behörden entsprechende Veröffentlichungen ersichtlich sein. Sind sie es? Nein! Die einschlägige Webseite des Marktamtes Wien weist jedenfalls zum jetzigen Zeitpunkt keine entsprechende Veröffentlichung auf und auch eine Stichprobe bei rund 20 anderen Gewerbebehörden österreichweit ergab, dass keine Veröffentlichungen einschlägiger Verstöße von Versicherungsvermittlern gegen Regeln der GewO oder der Landesregeln für Versicherungsvermittlung öffentlich eingetragen sind.

**Das bedeutet, dass man den Versicherungsmaklern in den medialen Berichterstattungen Unrecht andeihen ließ? Ihr Resümee?**

**Gisch:** Soweit es tatsächlich Verstöße gegeben haben mag – und das zweifle ich per se nicht an, denn

Die Herde der Versicherungsvermittler besteht offenkundig aus weißen Schafen



niemand ist perfekt ... –, müssen diese offenbar so geringfügig gewesen sein, dass dazu keine rechtskräftigen Entscheidungen ergangen sind,

die eine Veröffentlichung wert waren. Dieses Ergebnis spiegelt im Wesentlichen wider, was für die Zeit der IDD-Umsetzung bis inklusive Ende 2019 seitens



der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA im 1st annual report on administrative sanctions and other measures under the insurance distribution directive (IDD), veröffentlicht am 14. Dezember 2020, berichtet worden ist: In Österreich wurden in dem besagten Zeitraum keine Sanktionen wegen IDD-Verstößen ausgewiesen.

Was bleibt also? Die offenkundige Schlussfolgerung, dass die „gravierenden“ Missstände doch nicht gravierend waren. Die Herde der Versicherungsvermittler besteht offenkundig aus weißen Schafen; mögen auch allenfalls ein paar graue darunter sein, die Veröffentlichungen auf den Websites der Gewerbebehörden zeigen bis dato jedenfalls kein einziges schwarzes Schaf.

**Danke für das Gespräch.**





## UPDATE BREXIT

---

### Was haben Versicherungsvermittler nun zu beachten

von Mag. Olivia Strahser

---

Ende Dezember war es endlich so weit: Das Vereinigte Königreich und die EU haben sich im letzten Moment auf ein Abkommen geeinigt, das ihre Beziehung ab 1.1.2021 regelt.

Folgende Teilbereiche können unterschieden werden:

- Freihandelsabkommen
- Sicherheitspartnerschaft
- Weitere Verträge

Im Folgenden stellen wir drei Teilaspekte vor, die für Versicherungsmakler von Relevanz sein können. Mehr Informationen finden Sie auf den Seiten der Europäischen Union. Praktisch aufbereitet sind die Themen insbesondere in „Fragen und Antworten: Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland“

#### **Freihandelsabkommen und Versicherungsvermittlung**

Das Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich deckt Finanzdienstleistungen genauso ab, wie diese im Allgemeinen von den anderen Freihandelsabkommen der EU mit Drittländern erfasst werden. Im Abkommen wird Versicherungsvermittlung ausdrücklich unter dem Begriff Finanzdienstleistungen subsumiert. Es besteht danach die Verpflichtung für

beide Vertragsparteien, also für das Vereinigte Königreich und für die EU, ihre Märkte für Anbieter der anderen Vertragspartei offen zu halten, die Finanzdienstleistungen auf dem Wege der Niederlassung erbringen wollen.

Beide Parteien verpflichten sich, dafür Sorge zu tragen, dass international vereinbarte Standards im Finanzdienstleistungssektor in ihrem Gebiet umgesetzt werden. Beide Vertragsparteien behalten sich das Recht vor, aus aufsichtsrechtlichen Gründen Maßnahmen einzuführen oder aufrechtzuerhalten, um die Finanzstabilität und die Integrität der Finanzmärkte zu wahren.

Da diese Regelungen sehr vage gehalten sind, soll bis März 2021 eine Vereinbarung zur Schaffung eines Rahmens für die Regulierungszusammenarbeit bei Finanzdienstleistungen getroffen werden.

#### **Reisefreiheit im Rahmen des Handels- und Kooperationsabkommens zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich**

Das Vereinigte Königreich erlaubt keinen freien Personenverkehr von EU-Bürgerinnen und -Bürgern in das Vereinigte Königreich. Es gibt daher kein Kapitel über Mobilität im Abkommen. Geschäftsreisen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich sind also nicht mehr so einfach wie früher:

In Bezug auf die vorübergehende Einreise natürlicher Personen zu Geschäftszwecken haben sich die EU und das Vereinigte Königreich jedoch auf verschiedenste gegenseitige Verpflichtungen geeinigt, die es den im Hoheitsgebiet einer Vertragspartei gelegenen Unternehmen erleichtern, bestimmte Arbeitnehmer im Rahmen unternehmensinterner Versetzungen in einem verbundenen Unternehmen im

Hoheitsgebiet der anderen Vertragspartei einzusetzen. Solche Versetzungen sind jedoch auf drei Jahre begrenzt.

Bei Staatsangehörigen des Vereinigten Königreichs, die in die EU versetzt werden, umfasst diese Dauer von drei Jahren auch Zeiten der Mobilität zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten.

Das Abkommen erleichtert auch die Einreise von Dienstleistern zur Erbringung von Dienstleistungen unter bestimmten Bedingungen. Auch Geschäftsreisende, die keine Dienstleistungen erbringen, können kurzfristig einreisen, um bestimmte Tätigkeiten durchzuführen.

### **Anerkennung von Berufsqualifikationen**

Die Möglichkeit vereinfachter Anerkennung von Qualifikationen wie sie zwischen Mitgliedstaaten der EU bestehen, gibt es im Verhältnis zum Vereinigten Königreich nicht mehr.

Ab dem 1. Jänner 2021 müssen Briten, unabhängig davon, wo sie ihre Qualifikationen erworben haben, und EU-Bürger mit Qualifikationen, die im Vereinigten Königreich erworben wurden, grundsätzlich ihre Qualifikationen in dem betreffenden Mitgliedstaat nach den jeweils geltenden Vorschriften für die Qualifikationen von Drittstaatsangehörigen anerkennen lassen.

Das Handels- und Kooperationsabkommen sieht jedoch Möglichkeiten vor, nach dem die EU und das Vereinigte Königreich später unter Umständen für bestimmte Berufe zusätzliche Regelungen für die gegenseitige Anerkennung vereinbaren können. Das Abkommen verhinderte in letzter Minute einen sogenannten „harten Brexit“, also einen vertragslosen Zustand. In diesem Licht müssen die getroffenen Regelungen gesehen werden. In vielen Bereichen wird daher Bedarf zur Nachbesserung der Vereinbarungen bestehen.

Wir halten Sie auf dem Laufenden.

**M**

## **HOMEOFFICE-REGELN**

---

Die Sozialpartner, Industriellenvereinigung und Bundesregierung haben sich auf Homeoffice-Regeln geeinigt. Die Vereinbarungen im Bereich Steuer- und Sozialversicherungsrecht sind vorerst bis Ende 2023 befristet. Bis spätestens Ende des Jahres 2022 sind diese zu evaluieren und gegebenenfalls zu adaptieren. Die erforderlichen Rechtsvorschriften werden dem Parlament zur weiteren Beschlussfassung vorgelegt.

Die Tätigkeit im Homeoffice bleibt freiwillig, die Vereinbarung dazu ist in schriftlicher Form abzuschließen und kann beiderseits aus wichtigem Grund unter Einhaltung einer Frist von einem Monat widerrufen werden. Als Unterstützung werden bereits Mustervereinbarungen hierfür von den Sozialpartnern und der Industriellenvereinigung entworfen. In Betrieben, in denen ein Betriebsrat installiert ist, sollten die Betriebsvereinbarungen um den Tatbestand „Einführung und Regelung von Homeoffice“ erweitert werden. Sämtliche Bestimmungen des Arbeitszeit- und Arbeitsruhegesetzes sowie des Dienstnehmerhaftpflichtgesetzes behalten auch im Homeoffice ihre Gültigkeit bzw. sind hierfür anzuwenden. Schäden, die Haushaltsangehörige (oder Haustiere) an bereitgestellten Arbeitsmitteln verursachen, sind den Arbeitnehmern zuzurechnen. Das Arbeitsinspektorat hat kein Betretungsrecht für private Wohnungen. Mangels direkter Anwendung bzw. Überprüfbarkeit des Arbeitnehmerschutzes soll eine Musterevaluierung von Homeoffice-Arbeitsplätzen



erarbeitet werden. Hinsichtlich der Information für Arbeitnehmer zur Ausübung von Homeoffice und deren Arbeitsplatzgestaltung werden eine Informationsbroschüre und ein Leitfaden entwickelt. Bezüglich des Unfallschutzes im Homeoffice sollen die Corona-Regeln ins Dauerrecht übernommen werden. Eine genaue rechtliche Ausgestaltung der Qualifizierung von Arbeitsunfällen wird vom Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz noch geprüft und überarbeitet. Arbeitnehmer können Kosten für Anschaffungen bis zu 300 Euro jährlich zusätzlich als Werbekosten geltend machen. Auch die Zuschüsse vom Arbeitgeber für Dienstnehmer werden bis zu 300 Euro jährlich steuer- und sozialversicherungsfrei und nicht als Sachbezug gerechnet.

**M**

# OMDS 2 UND DATENQUALITÄT

---

**Ob Versicherungsmakler oder Versicherungsunternehmen, Vertrags- und Kundendaten gehören zu den wertvollsten Vermögenswerten der Unternehmen. Von deren Verfügbarkeit, Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit hängt die Handlungsfähigkeit und der Erfolg eines Unternehmens ab. Mangelhafte Daten führen zu mangelhaften oder falschen operativen und strategischen Entscheidungen und Ausrichtungen, aufwendigen innerbetrieblichen Prozessen und gehen oftmals mit finanziellen Verwerfungen einher.**

von Mag. Sigrid Hofmann

---

## Datenqualität

Es gibt viele Einflussgrößen, deren Vorhandensein die Beschaffenheit der in einem Unternehmen vorhandenen Daten beeinflussen. Die Daten sollen korrekt und vollständig, relevant und aktuell, verlässlich, in sich stimmig und informativ sein. Ergänzt um den Anspruch auf Verständlichkeit, Eindeutigkeit und einfache Verfügbarkeit. Daten, die diesen Qualitätskriterien nicht entsprechen, können zu falschen betrieblichen Entscheidungen und vergeblichen Chancen führen. Die Qualität der Kundenbetreuung und -beratung korreliert nicht nur mit Kompetenz und Erfahrung des Beraters, sondern hängt stark von der Güte der verfügbaren Informationen über den jeweiligen Kunden und dessen Bedürfnisse ab.

## Datenpflege mit OMDS 2

Eine Datenqualität, welche den oben angeführten Anforderungen entspricht, bedarf einer aufwendigen und darüber hinaus zeit- sowie personalintensiven Pflege. Nicht jedes Unternehmen verfügt über ausreichende personelle Ressourcen. OMDS 2 ist die Lösung für dieses Dilemma, das sich aus der Notwendigkeit einer top Datenqualität und dem Umstand, nicht über ausreichende personelle und finanzielle Mittel zu verfügen, ergibt.

Der Österreichische Maklerdatensatz, OMDS 2, ist ein standardisiertes Datenformat zum Zwecke des spartenübergreifenden Informationsaustausches zwischen Versicherungsunternehmen und dem freien Vertrieb. Er umfasst die Bereiche Personendaten, Vertragsdaten, Inkassodaten, Schadensdaten,

Provisionsdaten und Fondsdaten. Die von den Partnerunternehmen kostenlos zur Verfügung gestellten Daten ersetzen nicht nur die analoge Aktualisierung und Komplettierung des eigenen Datenfundus, sondern liefern die Basis für durchgehende und genormte digitale Prozesse, in Form des OMDS 3.

## Vorteile des OMDS 2

Durch die Verwendung standardisierter Daten erspart sich der Vermittler händische Eingaben in sein Bestandsverwaltungssystem, unabhängig davon, mit welchen Versicherungsunternehmen er zusammenarbeitet. Die eingesetzten Bestandsverwaltungssysteme können einheitlich und unabhängig vom Lieferanten

die Daten verarbeiten und aktualisieren. Aktuelle Informationen können jederzeit unabhängig von Personen und individuellen Firmenportalen aus dem eigenen System abgerufen werden. Service- und Beratungsleistungen können somit besser vorbereitet und durchgeführt werden.

## Kann ich den Daten vertrauen

Diese Frage stellen sich viele Empfänger des Datensatzes und speichern die Daten dann in einer sogenannten Schattendatenbank, um nicht eigene zu überschreiben. Man bringt den selbst erfassten Daten mehr Vertrauen als jenen der Versicherungsunternehmen entgegen. Die Frage, ob Misstrauen und mangelndes Vertrauen in die Qualität der gelieferten Daten zu Recht bestehen, kann man mit Ja und Nein beantworten. Nicht alle Versicherungsunternehmen in Österreich haben die Bedeutung von OMDS 2 im vollen Umfang erkannt. Versionen, es gibt jährliche Anpassungen, Erweiterungen und Ergänzungen, werden nicht aktuell realisiert. Einige Versicherer mindern den Informationsgehalt durch die großzügige Verwendung des Schlüssels „Sonstige“. Lieferintervalle, gemeint sind die Zeitabstände, in denen Daten zur Verfügung gestellt werden, sind bei einigen Versicherern zu großzügig bemessen, was die Aktualität der Daten beeinträchtigt. Der Umstand, dass viele Daten nur optional geliefert werden müssen, wird von einigen OMDS-2-Lieferanten ausgiebig genutzt. Das beeinflusst wiederum die Vollständigkeit und Relevanz der Daten.

Im Gegenzug gibt es jedoch viele Unternehmen, welche den Datensatz nicht nur technisch, sondern

auch inhaltlich valide und noch dazu in zeitlich akzeptablen Intervallen liefern. Allerdings ist auch bei den eigenen Daten Vorsicht geboten, denn der „Faktor Mensch“ ist immer zu berücksichtigen. Überall dort, wo Menschen arbeiten, passieren auch Fehler.

Dennoch ist es unerlässlich, die für die Optimierung der Datenqualität definierten Prozesse möglichst zu automatisieren, denn nur so kann sichergestellt werden, dass der „Faktor Mensch“ die Datenqualität nicht zu sehr beeinträchtigt.

## NEUE GESUNDHEITSVERSICHERUNG

---

### Allianz Gruppe Österreich

---

kussiert neben den klassischen Sparten Sonderklasse und Wahlarzt insbesondere auf die Bereiche Prävention, Telemedizin und mentale Gesundheit. Zur Auswahl stehen drei Pakete, die sich danach unterscheiden, wie viele Risiken sie abdecken: vom preislich attraktiven Einsteigerpaket „Comfort“ über „Extra“ bis hin zu einer alle Risiken umfassenden „Max“-Variante. „Die Gesundheit ist unser wichtigstes Gut. Als Gesundheitsversicherer setzen wir daher alles daran, einerseits die optimale Versorgung im Problemfall sicherzustellen, andererseits die Erhaltung der Gesundheit unserer Kunden bestmöglich zu fördern“, so Vorstand Mag. Christoph Marek. Für die einzelnen Schwerpunktbereiche holte das Unternehmen profilierte Partner mit ins Boot. So steht via Medi24 die digitale Gesundheitsassistentin „Emma“ zur Ver-

„Meine Gesundheitsversicherung“ heißt die neue Versicherungslösung der Allianz und fo-

fügung, die medizinische Hilfe rund um die Uhr per WhatsApp, Telegram oder Webchat leicht zugänglich macht. Neue Wege geht „Meine Gesundheitsversicherung“ auch in Sachen Vorsorge. In Zusammenarbeit mit Health Strategy können Kunden von umfassenden Vorsorgechecks profitieren. Um auch die mentale Gesundheit zu stärken, bietet die neue Gesundheitsversicherung daher auch sofortige, unkomplizierte 24/7-Unterstützung durch Instahelp, die Plattform für psychologische Online-Beratung, an. **M**

Mag. Christoph Marek



## BANK FÜR PRIVATKUNDEN

---

### Wüstenrot Österreich

---

wollen für unsere Kunden ein echter Allfinanzdienstleister sein“, so die Wüstenrot-Chefin Susanne Riess. Die Konzession ist beantragt. Der Betrieb soll am 1. April 2022 aufgenommen werden – Bankfilialen wird es aber nicht geben. Ihre Bankgeschäfte können die Kunden online und auch mit Unterstützung der Finanzberater abwickeln.

„Die Bank weist durch die Nutzung modernster Technologien eine schlankere Kostenstruktur als traditionelle Banken auf und bietet durch die bestehende Vertriebsstruktur ein Höchstmaß an persönlicher Beratung. Geben wird es in der neuen Bank Girokon-

Das Unternehmen wird eine eigene Bank für Privatkunden gründen. „Wir

ten, Hypothekarkredite und Sparprodukte – sowohl täglich fällig als auch mit fixen Laufzeiten – sowie internetfähige Debit- und Kreditkarten“, so Wolfgang Hanzl, Vorstand der Projektgesellschaft Wüstenrot & You AG sowie künftiger Bankvorstand. Derzeit kann die Wüstenrot-Gruppe über die Bausparkasse besicherte Bauspardarlehen bis zur Höchstbeitragsgrenze von 200.000 Euro pro Kunde anbieten bzw. von 30.000 Euro bei unbesicherten Darlehen. Durch die Gründung der Bank können künftig auch erweiterte und flexiblere Wohnraumfinanzierungen angeboten werden.

Konsumkredite werde man über andere Banken vermitteln und nicht in den eigenen Büchern haben. Ab dem dritten Jahr könnten auch Wertpapierdepots dazukommen. **M**

# UPDATE SUSTAINABLE FINANCE - NEUE TRANSPARENZPFLICHTEN FÜR VERSICHERUNGSMAKLER

---

**Neues Jahr, neue Verpflichtungen:  
Für Versicherungsvermittler, die  
Versicherungsanlageprodukte vermitteln und  
mehr als 2 Mitarbeiter<sup>1</sup> beschäftigen, bestehen  
ab 10.3.2021 zusätzliche Informationspflichten im  
Bereich Nachhaltigkeit.  
Dies ergibt sich aus der neuen EU-OffenlegungsVO,  
die ab diesem Datum gilt.**

von Mag. Olivia Strahser

---

## Wie wird ein Versicherungsanlageprodukt definiert?

Als Versicherungsanlageprodukt gilt gemäß Art 2.3. OffenlegungsVO ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist, oder ein für einen professionellen Anleger bereitgestelltes Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt sind.

Die Regelungen der OffenlegungsVO werden voraussichtlich auch im Rahmen der Beratung über:

- Altersvorsorgeprodukte
- einen Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (OGAW),
- PEPP

gelten.

Die EU-Offenlegungsverordnung (genau: Verordnung über die Offenlegung von Informationen über nachhaltige Investitionen und Nachhaltigkeitsrisiken sowie zur Änderung der Richtlinie (EU) 2016/2341 (FN 16)) ist ab März anzuwenden, obwohl damit in Zusammenhang stehende Änderungen in der delegierten Verordnung zu MiFIDII und zur IDD vom Europäischen Gesetzgeber noch nicht vorgenommen wurden. Mit ihrer Veröffentlichung ist erst Ende dieses Jahres zu rechnen.

Eine Umsetzung der OffenlegungsVO ins österreichische Recht ist nicht erforderlich, da Verordnungen der EU unmittelbar gelten.

Achtung: Vermittler mit weniger Mitarbeitern sind-

wie oben erwähnt- zwar nicht verpflichtet, Informationen gemäß dieser Verordnung zur Verfügung zu stellen, sie müssen in ihrem Beratungsprozess dennoch Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigen und einbeziehen.

## Wozu dient die OffenlegungsVO?

Sie soll - so wie weitere Rechtsakte der Europäischen Union - dazu beitragen, dass vermehrt Kapital in nachhaltige Investitionen fließt, ein nachhaltiges und integratives Wachstum erreicht wird und

finanzielle Risiken, die sich aus Klimawandel, Ressourcenknappheit, Umweltzerstörung und sozialen Problemen ergeben, bewältigt werden. Es soll also Transparenz und Langfristigkeit im Finanz- und Wirtschaftsbereich gefördert werden. All diese Ziele werden unter dem Begriff Sustainable Finance zusammengefasst, siehe dazu bereits FV-NL 4/2019, 12/2019, 2/2020 sowie einen Bericht in der 2. Ausgabe 2020 der Zeitschrift „Der Versicherungsmakler“. Im engen Zusammenhang zur OffenlegungsVO stehen folgende Verordnungen:

- Verordnung über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen („Taxonomie-VO“)
- Verordnung zur Änderung der Verordnung (EU) 2016/1011 über CO<sub>2</sub>-arme Referenzwerte und solche mit günstiger CO<sub>2</sub>-Bilanz („Referenzwerte-Verordnung“).

## Welche neuen Pflichten ergeben sich bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten?

Finanzberater (zu denen ausdrücklich gemäß Art. 2.11.a) Versicherungsvermittler, die Versicherungsanlageprodukte vertreiben, gehören), haben Informationen zu Nachhaltigkeitsrisiken zu geben. Nachhaltigkeitsrisiken sind Ereignisse oder Bedingungen in Bezug auf Nachhaltigkeitsfaktoren, deren Eintreten tatsächlich oder potenziell wesentliche negative Auswirkungen auf den Wert von Vermögenswerten bzw. auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Reputation eines Unternehmens haben könnten.

Konkret bedeutet dies für Versicherungsvermittler, dass die eigene Geschäfts- und Risikostrategie überprüft wird und vorvertragliche Informationen im Hinblick auf Nachhaltigkeitskriterien ergänzt werden sollten. Diese Informationen sollten leicht verständlich auf der eigenen Webseite platziert und regelmäßig überprüft und aktualisiert werden. In der folgenden Übersicht finden Sie die wichtigsten Verpflichtungen, die sich aus der OffenlegungsVO ergeben:

### Interne Maßnahmen

- Art. 3**
- Pflicht zur Veröffentlichung von Informationen zu Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei Investitionsentscheidungsprozessen.
  - Pflicht zur Veröffentlichung von Informationen zu Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei Anlageberatungs- oder Versicherungsberatungstätigkeiten
- Art. 4** Informationen, ob und wie nachteilige Auswirkungen von Investitionsentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren bei der Beratung berücksichtigt sind
- Art. 5** Angaben, inwiefern die eigene Vergütungspolitik mit der Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken im Einklang steht.

### Vorvertragliche Informationen

- Art. 6** Erläuterungen haben zu enthalten:
- die Art und Weise, wie Nachhaltigkeitsrisiken bei Anlage- oder Versicherungsberatung einbezogen werden; und
  - das Ergebnis der Bewertung der zu erwartenden Auswirkungen von Nachhaltigkeitsrisiken auf die Rendite der Finanzprodukte, die Gegenstand der Beratung sind.
  - klare und knappe Begründung, wenn Nachhaltigkeitsrisiken als irrelevant erachtet werden.
- Art. 8** Transparenz bei der Bewerbung ökologischer oder sozialer Merkmale in vorvertraglichen Informationen:  
Wird ein Finanzprodukt unter anderem mit ökologischen oder sozialen Merkmalen oder eine Kombination aus beiden beworben gilt folgendes, wenn die Unternehmen,

in die investiert wird, Verfahrensweisen einer guten Unternehmensführung<sup>2</sup> anwenden:

- Angaben, wie diese Merkmale erfüllt werden;
- wenn ein Index als Referenzwert bestimmt wurde, ob und wie dieser Index mit diesen Merkmalen vereinbar ist.

**Art. 9** Wird mit einem Finanzprodukt eine nachhaltige Investition oder CO<sub>2</sub>-Reduktion angestrebt und ist kein Index als Referenzwert bestimmt, müssen die offenzulegenden Informationen Erläuterungen enthalten, wie das angestrebte Ziel zu erreichen ist.

### Weitere Verpflichtungen

- Art. 12** Angaben auf der Internetseite müssen überprüft und stets auf aktuellem Stand gehalten werden.
- Art. 13** Marketingmitteilungen dürfen nicht im Widerspruch zu den verordnungsgemäß zu veröffentlichenden Informationen stehen.

### Bitte beachten Sie

Die OffenlegungsVO finden Sie auf der Webseite der Europäischen Union. Unser Bericht kann nur einen Überblick über die neuen Regelungen geben, wir empfehlen daher eine genaue Durchsicht der Verordnung.

Da – wie oben bereits erwähnt – einige wichtige Rechtsakte noch nicht veröffentlicht wurden, werden wir die Informationen zum Thema Sustainable Finance und insbesondere zur OffenlegungsVO laufend aktualisieren. Diese finden Sie in den nächsten Ausgaben des „Versicherungsmaklers“ sowie als Mitgliederinformation auf [www.ihr-versicherungsmakler.at](http://www.ihr-versicherungsmakler.at). **M**

---

Mag. Olivia Strahser



<sup>1</sup> Die derzeit vorherrschende Meinung ist, dass alle Beschäftigte – die OffenlegungsVO spricht von „employed“ – zu zählen sind und nicht nur diejenigen, die an der Vermittlung mitwirken. Eine authentische Interpretation des Gesetzgebers steht noch aus.

<sup>2</sup> Ad Verfahrensweisen einer guten Unternehmensführung („corporate governance“): Eine global einheitliche Definition was unter dem Begriff zu verstehen ist, existiert bis auf wenige Grundsätze nicht. Dennoch ist folgende Definition zweckmäßig: Gute Corporate Governance gewährleistet verantwortliche, qualifizierte, transparente und auf den langfristigen Erfolg ausgerichtete Führung und soll so der Organisation selbst, ihren Eigentümern, aber auch externen Interessensgruppen (Geldgebern, Absatz- und Beschaffungsmärkten, der Gesellschaft, den Bürgern) dienen.

# WIE MACH ICH'S RICHTIG?

---

## Antworten auf Fragen aus dem Gewerberecht

von Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA, Mag.iur. Olivia Strahser und Mag.iur. Christian Wetzelberger

---

Unternehmerisch denken heißt auch, sich weiterzuentwickeln und über den Tellerrand hinauszusehen. Eine neue Geschäftsidee oder auch nur die Erweiterung des bisherigen Tätigkeitsbereichs kann aber mitunter zu gewerberechtlichen Problemen führen, speziell in Randbereichen des bisher ausgeübten Gewerbes.

Teil 3 unserer Reihe geht der Frage nach, was neben dem eigentlichen Kerngeschäft eines Gewerbetreibenden noch erlaubt ist.

### Was sind sogenannte „Nebenrechte“?

Die Nebenrechte räumen Gewerbetreibenden das Recht ein, innerhalb gesetzlich definierter Grenzen bestimmte Tätigkeiten anderer Gewerbe auszuüben, ohne dass hierfür eine zusätzliche Gewerbeberechtigung erforderlich ist. Sie sind als sonstige Rechte in § 32 Gewerbeordnung (GewO) geregelt und stehen allen Gewerbetreibenden unabhängig von deren Einstufung als Erzeuger, Händler oder Dienstleister zu. Darüber hinaus gibt es noch für bestimmte Branchen spezielle Nebenrechte.

### Welche Nebenrechte stehen allen Gewerbetreibenden zu?

- Vorarbeiten und Vollendungsarbeiten auf dem Gebiet anderer Gewerbe, um das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung absatzfähig zu machen (zB: Wartung und Reparatur eines im Eigentum des Kfz-Händlers befindlichen Fahrzeugs, Schimmelbekämpfung durch Maler)
- Herstellung von Maschinen und Werkzeugen für den eigenen Gebrauch
- Instandhaltung und Instandsetzung der eigenen Betriebseinrichtungen, Maschinen (nicht aber das Errichten von Betriebsgebäuden)
- die Beistellung des zu verwendenden Materials, wenn Aufträge zur Herstellung von Waren erteilt werden
- Herstellung der Verpackung bzw. von Etiketten für eigene Produkte
- Aufstellung und Montage der gelieferten Gegenstände (zB Einrichtungsfachhändler darf Küche

montieren, E-Herd anschließen, nicht aber Verlegen von Böden, Fliesen)

- Sammeln und Aufbereiten von Abfällen (unter Berücksichtigung des Abfallrechts)
- Planung von Arbeiten im zulässigen Umfang der eigenen Gewerbeberechtigung
- Übernahme von Gesamtaufträgen, sofern ein wichtiger Teil des Auftrages dem eigenen Gewerbe zukommt, unter der Voraussetzung, dass die anderen Arbeiten durch befugte Gewerbetreibende ausgeführt werden (zB Baumeister bietet Errichtung des Hauses samt Elektroinstallationen und Errichtung des Dachstuhles an)
- Handel von Waren, soweit dies nicht Tätigkeiten eines reglementierten Gewerbes sind (dh. jeder Gewerbetreibende kann Händler sein, solange die Eigenart des Betriebes gewahrt bleibt; zB Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln durch Fitnessstudio)
- Durchführung einfacher Tätigkeiten reglementierter Gewerbe, deren fachgemäße Ausübung den sonst vorgeschriebenen Befähigungsnachweis nicht erfordert (zB Aushub von Künetten bis 2,5m im Rahmen des Gärtnergewerbes)
- Ausübung gewisser freier Gewerbe, wenn diese in fachlichem Zusammenhang mit der hauptberuflichen Tätigkeit stehen (vgl § 162 Abs 1 GewO; zB Änderungsschneiderei, Anfertigen von Schlüsseln mittels Kopierfräsmaschinen, Einbau von Radios in Kfz)
- Ausübung des Werkverkehrs mit Gütern und Personen (zB unentgeltliche Beförderung von Mitarbeitern zur Baustelle)
- Unentgeltliche Ausschank von Getränken (keine Werbung, keine eigenen Räumlichkeiten, keine zusätzlichen Hilfskräfte)

### Welche ergänzenden Leistungen darf der Gewerbetreibende noch erbringen?

Insgesamt dürfen Gewerbetreibende ergänzende Leistungen aus anderen (reglementierten und freien) Gewerben im Umfang bis zu 30 % des Jahresumsatzes erbringen. Diese müssen eine wirtschaftlich sinnvolle Ergänzung der eigenen Tätigkeit darstellen.

Die Leistungen aus anderen reglementierten Gewerben (Ausnahme Versicherungsvermittlung, siehe unten) dürfen jedoch 15% der eigenen Leistung (Auftragswert bzw. Zeitaufwand) des konkreten Auftrags nicht überschreiten.

Beispiele: (jeweils unter Einhaltung der angeführten Prozentgrenzen)

- Ein Elektrotechniker, der umfangreiche Elektroinstallationen in einem Wohnzimmer durchführt, darf auch die entsprechenden Wohnzimmermöbel montieren.
- Ein Spediteur, der den Umzug für einen Kunden durchführt, darf in diesem Rahmen auch anbieten, ausgeschlagene Ecken in den Wänden zu verspachteln.

### Darf ein Gewerbetreibender ergänzend Versicherungen vermitteln?

Für die ergänzende Vermittlung von Versicherungsverträgen gilt aufgrund der Vorgaben der Versicherungsvertriebsrichtlinie eine Sonderbestimmung: Grundsätzlich ist für jede Versicherungsvermittlung die entsprechende Gewerbeberechtigung (samt Befähigungsnachweis und Haftpflichtversicherung) notwendig. Ausgenommen sind lediglich diejenigen Vermittler, die gemäß § 137a GewO auch vom Anwendungsbereich der IDD ausgenommen sind.

Um diese Ausnahme in Anspruch nehmen zu können, müssen sämtliche nachstehenden Bedingungen erfüllt sein:

1. Die Versicherung stellt eine ergänzende Leistung zur Lieferung einer Ware bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung durch einen beliebigen Anbieter dar, und mit der Versicherung wird Folgendes abgedeckt:

- a. Das Risiko eines Defekts, eines Verlusts oder einer Beschädigung der Ware oder der Nichtanspruchnahme der Dienstleistung, die von dem betreffenden Anbieter geliefert bzw. erbracht werden, oder
  - b. Beschädigung oder Verlust von Gepäck und andere Risiken im Zusammenhang mit einer bei dem betreffenden Anbieter gebuchten Reise.
2. Die Prämie für das Versicherungsprodukt übersteigt bei zeitanteiliger Berechnung auf Jahresbasis nicht 600 Euro.
  3. Die Prämie pro Person übersteigt abweichend von Z 2 nicht 200 Euro, wenn die Versicherung eine ergänzende Leistung zu einer der in Z 1 genannten Dienstleistungen darstellt und die Dauer dieser Dienstleistung nicht mehr als drei Monate beträgt.

### Welche weiteren Nebenrechte gibt es für einzelne Gewerbetreibende?

Weitere Rechte von Gewerbetreibenden sind in § 150 GewO zusammengefasst bzw. finden sich zum Teil direkt bei den spezifischen Gewerbevorschriften. Hier eine Auswahl:

- Bäcker dürfen Konditorbackwaren und Mehlspeisen herstellen und ihre Erzeugnisse im Geschäftslokal verabreichen und dazu nichtalkoholische Getränke und Bier in handelsüblichen verschlos-

Krebsversicherung

**Donau**  
VIENNA INSURANCE GROUP

**Ja,**

Bis  
30. April 2021  
von zwei  
Gratismonaten  
profitieren.

## die DONAU unterstützt finanziell bei der Diagnose Krebs.

Unsere **Krebsversicherung** fängt Sie und Ihre Kunden finanziell bei der Diagnose Krebs auf und unterstützt auch mit der Möglichkeit einer medizinischen Zweitmeinung.

[www.donauversicherung.at/krebsversicherung](http://www.donauversicherung.at/krebsversicherung)



*So stell ich mir das vor*

senen Gefäßen ausschenken.

- Gold- und Silberschmiede dürfen Ohrlöcher stechen.
- Tischler dürfen Böden verlegen (Ausnahme Stein- oder Keramikböden).

### **Welche besonderen Nebenrechte haben Versicherungsvermittler?**

Versicherungsvermittler sind auch zur Vermittlung von Bausparverträgen und von Leasingverträgen

über bewegliche Sachen berechtigt.

Mit dem Abschluss eines Bausparvertrages entsteht ein Rechtsanspruch auf Gewährung eines Bauspardarlehens (§ 1 Abs. 2 BausparkassenG), unter der Voraussetzung, dass die vereinbarten Bauspareinlagen geleistet werden. Die Vermittlung eines Bauspardarlehens allein ist im Bausparkassengesetz nicht vorgesehen und daher nicht vom Nebenrecht umfasst.

### **Wie sieht es mit der Vermittlung von Pensionskassenverträgen bzw. dem Beitritt zu betrieblichen Vorsorgekassen aus?**

Gewerbliche Versicherungsvermittler (Versicherungsagenten, Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten) stehen mit ihren Kunden oftmals in einem ständigen Betreuungs- und Beratungsverhältnis. Bei Unternehmenskunden kann dabei der Bedarf entstehen, diese über Altersvorsorgemöglichkeiten für ihr Unternehmen und ihre Mitarbeiter zu beraten und beim Abschluss solcher Verträge zu unterstützen. Insbesondere auch Verträge mit Pensionskassen sowie Verträge mit Betrieblichen Vorsorgekassen werden in diese Beratung einbezogen und vermittelt.

Aus rechtlicher Sicht der Wirtschaftskammer Österreich gelten ein Pensionskassenvertrag und ein Beitrittsvertrag zu einer Betrieblichen Vorsorgekasse allerdings nicht als Versicherungsverträge im Sinn der Versicherungsvertriebsrichtlinie und der entsprechenden Bestimmungen über Versicherungsvermittlung in der Gewerbeordnung 1994. Die Vermittlung solcher Verträge ist daher nicht vom unmittelbaren Berechtigungsumfang eines gewerb-



Mag. iur. Christian Wetzberger



Prof. Mag. iur. Erwin Gisch, MBA



Mag. iur. Olivia Strahser

lichen Versicherungsvermittlers umfasst.

Die Vermittlung von Vorsorge- und Pensionskassenverträgen (inkl. möglicher Hinterbliebenen- und Invaliditätsvorsorge) durch gewerbliche Versicherungsvermittler wird aber aus Sicht der WKO als eine, die eigene Leistung wirtschaftlich sinnvoll ergänzende Leistung nach § 32 Abs 1a GewO 1994 angesehen. Daher ist die Vermittlung von Vorsorge- und Pensionskassenverträgen (inkl. möglicher Hinterbliebenen- und Invaliditätsvorsorge) durch gewerbliche Versicherungsvermittler durch Inanspruchnahme eines sonstigen Rechts nach § 32 Abs 1a GewO 1994 rechtlich zulässig. Das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort hat diese rechtliche Einschätzung auf Anfrage der WKO geteilt.

### **Was ist bei der Ausübung der Nebenrechte besonders zu beachten?**

Bei der Ausübung müssen der wirtschaftliche Schwerpunkt und die Eigenart des Betriebes erhalten bleiben. Soweit dies aus Gründen der Sicherheit notwendig ist, haben sich die Gewerbetreibenden entsprechend ausgebildeter und erfahrener Fachkräfte zu bedienen. Eine bestimmte Mindestqualifikation ist nicht vorgesehen. Eine Lehrabschlussprüfung ist jedenfalls ausreichend.

Soweit spezielle berufsrechtliche Regelungen gelten, sind diese auch bei der Ausübung der Nebenrechte zu beachten.

Achtung: Auch wenn für die Ausübung eines reglementierten Gewerbes eine Berufshaftpflichtversicherung gesetzlich erforderlich ist, muss diese nicht zwingend auch Schäden bei Ausübung der Nebenrechte umfassen.

**M**



# ROT KÜMMERT SICH UM SIE

Rot ist nicht nur unsere Farbe, es ist unsere Haltung. Unsere bestens  
ausgebildeten regionalen Maklerbetreuungs-Teams kümmern sich  
stets hoch motiviert um Sie.

[WWW.GENERALI.AT/PARTNER](http://WWW.GENERALI.AT/PARTNER)

## UNS GEHT'S UM SIE

# EIN POSITIVER AUSTAUSCH

---

**Seit Jahresanfang leitet Rene Brandstötter den ungebundenen Vertrieb bei der Allianz Versicherung. Der 32-Jährige startete seine Karriere als Lehrling bei der Allianz und war danach zunächst im Back-Office der Makler-Abteilung tätig. Später entwickelte er sich zum Key Account Manager im Allianz Sondervertrieb, ehe er 2014 zum Abteilungsleiter aufstieg. Als Leiter des ungebundenen Vertriebes verantwortet er nun die Betreuung der direkt servicierten Versicherungsmakler- und Mehrfachagenten, sowie den Allianz Sondervertrieb und die Industrie- und Großkundenmakler. Wir haben mit ihm über wichtige Themen in der Zusammenarbeit zwischen der Allianz Versicherung und den Versicherungsmaklern gesprochen.**

---

**Vertrieb in Zeiten von Corona, wie haben Sie die letzten Monate erlebt, was bedeutet diese Krise für Sie?**

**Brandstötter:** 2020 ist ein absoluter Wendepunkt und hat alle Bereiche unseres Lebens nachhaltig beeinflusst. Auf einmal standen wir vor nie dagewesenen Herausforderungen, haben aber sofort reagiert, denn schließlich galt es, unser Geschäft aufrecht-

---

2020 ist ein absoluter Wendepunkt und hat alle Bereiche unseres Lebens nachhaltig beeinflusst. //

zuerhalten. Die Gesundheit der Menschen bei der Allianz hat dabei immer Priorität. Binnen kürzester Zeit arbeiteten 90% der Beschäftigten im Home Office. Unsere IT-Infrastruktur ermöglichte es uns, unter den neuen Bedingungen weiterhin für unsere Kundinnen und Kunden da zu sein. Ein gutes Beispiel ist unsere Fernunterschrift, mit der die Kundinnen und Kunden Versicherungsverträge auch ohne persönliches Gespräch, aber zum Beispiel via Videotelefonie oder ähnlichem abschließen können – sicher und ganz bequem von zuhause aus.

Dank unseres Gesundheitsbarometers 2020 haben wir erkannt, dass durch Corona das Gesundheitsbewusstsein der in Österreich lebenden Menschen gestiegen und das Interesse an entsprechenden Themen demzufolge gewachsen ist. Auch die Vorsorge und die finanzielle Absicherung haben an Wichtig-

keit gewonnen. Diese wichtigen Erkenntnisse haben wir in unsere Pläne für 2021 einfließen lassen – mit einem verstärkten Fokus auf das Thema Personenversicherung.

**Wie war in den letzten Monaten die Kommunikation mit dem unabhängigen Vertrieb?**

**Brandstötter:** Sehr gut! Besonders jetzt in den ersten Wochen in meiner neuen Position gab es einen sehr positiven und konstruktiven Austausch. Wir haben zudem großartiges Feedback zu unseren Produktneuheiten bekommen. Ende des Jahres stellten wir unsere digitalen Fondsgewundenen Lebensversicherungen „Meine Zukunft Flexinvest“ und „Meine Zukunft Flexinvest Junior“ vor. Beide

sind in unserem Online-Berechnungstool für Maklerinnen und Makler (ANP) ganz einfach zu berechnen und beantragen. Das gilt auch für unsere neue Gesundheitsversicherung, mit der wir erfolgreich ins neue Jahr gestartet sind. Wir werden auch weiterhin auf die Digitalisierung setzen, um damit schnellere Prozesse, mehr Transparenz und eine bessere Erreichbarkeit zu gewährleisten. Der Austausch mit unseren Maklerpartnerinnen und -partnern ist uns extrem wichtig und auch wenn selbiger momentan nicht persönlich möglich ist, bleiben wir im Kontakt. Wir schätzen das Feedback unserer Partnerinnen und Partner sehr, denn es gibt uns die Chance, weitere Optimierungen vorzunehmen und noch besser zu werden.

---

Wir werden auch weiterhin auf die Digitalisierung setzen, um damit schnellere Prozesse, mehr Transparenz und eine bessere Erreichbarkeit zu gewährleisten. //

**Gibt oder gab es besondere Auswirkungen/ Änderungen auf die Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Vertrieb?**

**Brandstötter:** Wir haben in den letzten Jahren viel in die Digitalisierung des Unternehmens investiert. Das hat sich gelohnt, wie wir gerade in den letzten Monaten beobachten konnten. Denn wir sehen mehr denn je, wie wichtig unsere digitalen Serviceleistun-



gen sind, mit denen wir sowohl unsere Kundinnen und Kunden als auch unsere Vertriebspartnerinnen und -partner rasch und unkompliziert servieren. Die Digitalisierung wird zukünftig eine noch viel größere Rolle spielen – sowohl in unserer Zusammenarbeit mit den Maklerinnen und Maklern, als auch in der Kundenbeziehung.

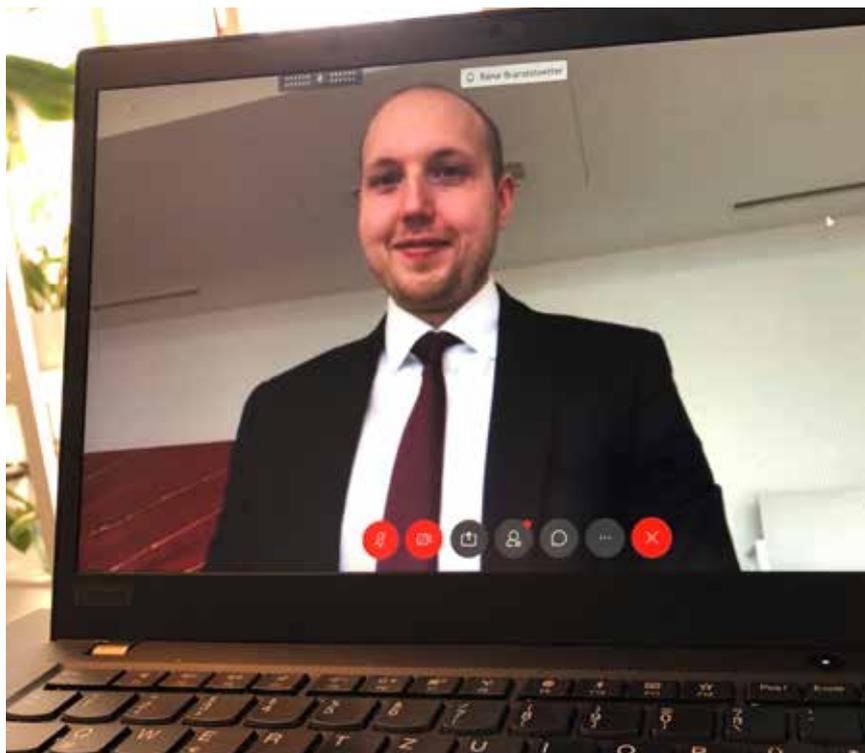
**Wo liegen die Vertriebsschwerpunkte der Allianz im heurigen (2021) Jahr?**

**Brandstötter:** 2021 rücken wir das Thema Personenversicherung näher in den Fokus. Wir haben beispielsweise gerade unsere neue Gesundheitsversicherung lanciert, deren Deckungen und Limits nun viel einfacher und besser sind. Außerdem überzeugt sie durch zeitgemäße Angebote wie unsere telemedizinischen Services. Die Gesundheitsversicherung ist ein wachsender Markt, in dem wir viel Potenzial sehen. Auch das Thema Lebensversicherung bleibt ein wichtiger Fokus. Hier bieten wir wie bereits an-

gesprächen seit Ende letzten Jahres tolle und vor allem einfache digitale Lösungen. Unser Augenmerk ist natürlich ebenso auf dem Bereich Schaden/Unfall; auch hier wollen wir weiter wachsen.

**Es gab einige Unstimmigkeiten im KFZ Bereich bei der Vorgangsweise der KFZ Schäden Ablösungen von Versicherungsnehmern der Versicherungsmakler, was können Sie uns dazu sagen?**

**Brandstötter:** Ich glaube, Sie sprechen hier das Thema Digitalisierung unserer Schadenprozesse an, zu dem wir im vergangenen Jahr auch kritisches Feedback erhielten. Das haben wir sehr ernstgenommen, uns mit Vertretern der Branche zusammengesetzt und gemeinsam eine für alle zufriedenstellende Lösung gefunden. Demzufolge haben die Maklerinnen und Makler im Privatgeschäft die Wahlmöglichkeit, ob bei einem Schaden



---

Die Digitalisierung ist wichtig für die Maklerschaft, denn sie erfüllt die steigenden Erwartungen der Kundinnen und Kunden.

Kundinnen und Kunden. Gerade im Schadenfall führt sie zu mehr Schnelligkeit, Effizienz und Transparenz. Damit kommen wir den Anforderungen der Kundinnen und Kunden am besten nach.

**Gibt es bereits Lösungen für dieses Problem?**

**Brandstötter:** Die Wahlmöglichkeit haben wir Anfang dieses Jahres nun auch technisch umgesetzt. Es ist insgesamt ein sehr gutes Beispiel, warum mir der Austausch mit den Maklerinnen und Maklern so wichtig ist. Gemeinsam haben wir so unsere Zusammenarbeit verbessern können. Diese Art von Zusammenarbeit werde ich auch in Zukunft forcieren, indem ich bei den Maklerinnen und Maklern präsent sein und Feedback entgegennehmen werde.

eher sie oder die Kundinnen und Kunden direkt kontaktiert werden sollen. Die Digitalisierung ist wichtig für die Maklerschaft, denn sie erfüllt die steigenden Erwartungen der

**Was empfehlen Sie den Versicherungsmaklern für das Jahr 2021?**

**Brandstötter:** Wir empfehlen, dass die Maklerpartnerinnen und -partner unsere digitalen Services als vertriebliche Unterstützung wahrnehmen und nutzen. Mit unserem ANP-Berechnungstool und den Schnittstellen kann ganz einfach und effizient quotiert und beantragt werden.

Auch der Jahresbeginn 2021 lässt erstmal weiterhin keine persönlichen Veranstaltungen zu und man muss schauen, wie sich das in den nächsten Monaten entwickelt. Präsenz werden wir aber dennoch bei den gängigen und jetzt online abgehaltenen Veranstaltungen zeigen und auch

---

Wir empfehlen, dass die Maklerpartnerinnen und -partner unsere digitalen Services als vertriebliche Unterstützung wahrnehmen und nutzen.

über das Jahr hinweg diverse Online-Schulungen anbieten. Wir freuen uns über die Teilnahme unserer Maklerpartnerinnen und -partner an diesen Veranstaltungen, denn es ist eine sehr gute Möglichkeit, sie über Neuerungen bei uns zu informieren. Zudem kann man bei unsere Online-Schulungen auch IDD-Ausbildungsstunden sammeln.

**Wir danken für das Gespräch.**

**M**

**GROBE  
FAHRLÄSSIGKEIT**

**BEST-  
LEISTUNGS-  
GARANTIE**

**FAHRRAD  
EUROPAWEIT**

**VON EXPERTEN  
VERSICHERT**

**VAV III  
VERSICHERUNGEN**

**TIL SCHWEIGER IN**

# ~~ZIEMLICH~~ **BESTE HAUSHALT**

**SO VERSICHERT MAN HAUSHALT HEUTE!**

Das Wohnleben in sicheren Händen. Die innovative Haushaltsversicherung mit ausgezeichneten Leistungen bietet einen umfassenden Haushaltsschutz. Und versichert damit alles, was sich innerhalb der vier Wände befindet.

Entdecken Sie die VAVorteile des **zweifachen Testsiegers**.

[www.vavpro.at](http://www.vavpro.at)



Zum 2. Mal in Folge!



## BILDUNGS-KICKOFF

**Die Fachgruppe der Kärntner Versicherungsmakler hat für alle österreichischen Versicherungsmakler am 25. und 26. Jänner vier Online-Webinare ausgerichtet. Das wahrscheinlich größte Makler-Bildungsformat im ersten Halbjahr mit über 1.000 Teilnehmern konnte mit einem umfangreichen Programm punkten.**

Hon.-Prof. Dr. Johann Höllwert gab in seinem Vortrag ein Update über die aktuelle Rechtsprechung des versicherungsrechtlichen Fachsenats des Obersten Gerichtshofs und zu allen wichtigen Bereichen des Privatversicherungsrechts. „Das Versicherungsrecht ist aufgrund seiner ständigen Weiterentwicklung durch den Gesetzgeber, durch Klauselanpassungen seitens der Versicherer und nicht zuletzt durch neue Rechtsprechung eine sehr lebendige Rechtsmaterie, die Konsumenten in elementaren Lebensbereichen, bisweilen sogar in existenziellen Krisensituationen

und die in diesem Bereich beratenden Berufe im Arbeitsalltag ständig begleitet.“ Arno Slepice, Geschäftsleiter der business-point Unternehmensberatung und Vorsorgemanagement widmete seinen Vortrag dem Thema „Gesetz und Praxis in der Berufsunfähigkeit“. Im Detail sprach er über die wichtigen Änderungen seit 1.1.2014 und deren Auswirkungen auf Betroffene. „Die gesetzlichen Leistungen für den Fall der Berufsunfähigkeit haben sich durch das SRÄG 2012 enorm verschlechtert. Aktuelle Marktzahlen und Statistiken, Verweisung, Berufsschutz, Qualifikationsschutz sowie die Höhe der gesetzlichen Leistung bei BU-Pension, Rehabilitationsgeld und Umschulungsgeld sind derzeit wichtige Themen für alle Berater. In der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung steht natürlich der Vergleich der jeweiligen Anbieter und Tarife im Vordergrund. Neben der Prämie spielt bei der Produktbeurteilung auch das Bedingungsmerk eine wichtige Rolle. Bei zu versichernden Personen mit Vorerkrankungen soll-

ten auch noch die Unterschiede bei den Gesundheitsfragen Beachtung finden.“

Die beiden weiteren Online-Module beschäftigten sich mit den Themen „Der Schaden in der Sachversicherung – ein Mittel zur Kundenbindung“ und „Das Rücktrittsrecht des Versicherungsnehmers in der Lebensversicherung“.

Akad. Vfm. Reinhard Jesenitschnig, Schadensexperte, widmete sich in seinem Vortrag dem Thema Schaden in der Sachversicherung. „Der Schaden ist der Moment der Wahrheit jedes Vertrages in der Sachversicherung und bedeutet für den Versicherungsmakler Ressourcenbindung und Zeitaufwand. Kluge Maßnahmen im Vorfeld und professionelle Abwicklungsstrategien verringern den Aufwand und verstärken das Vertrauen unserer Kunden nachhaltig.“ Mit Beispielen aus Judikatur und Praxis zeigte er dazu neue Möglichkeiten. Univ.-Prof. Dr. Martin Schauer, stellvertretender Vorstand des Instituts für Zivilrecht an der Universität Wien, und Univ.-Ass. Mag. Markus Weichbold referierten zum Thema „Das Rücktrittsrecht des Versicherungsnehmers in der Lebensversicherung“.

Durch die Entscheidung des EuGHs in der Rechtssache Rust-Hackner ist die Debatte über das so genannte ewige Rücktrittsrecht des Versicherungsnehmers in der Lebensversicherung um ein Kapitel reicher: Der EuGH hatte sich in der Entscheidung mit mehreren Fragen in Zusammenhang mit den Voraussetzungen und Folgen eines zeitlich unbefristeten Rücktrittsrechts des Versicherungsnehmers auseinandergesetzt. Die Ausführungen des EuGHs wurden bereits einer Vielzahl von Ent-

scheidungen des Obersten Gerichtshofs zugrunde gelegt und durch diese weiter präzisiert. Der Vortrag gab einen Überblick über die Konsequenzen, Folgefragen und Perspektiven dieser Entscheidungen.

Fachgruppenobmann der Kärntner Versicherungsmakler, Franz Ahm: „Warum nicht die Digitalisierung für Synergien nutzen!“ So konnten bei diesem Format zusätzlich zu den Kärntner Versicherungsmaklern auch österreichweit alle Kollegen teilnehmen.

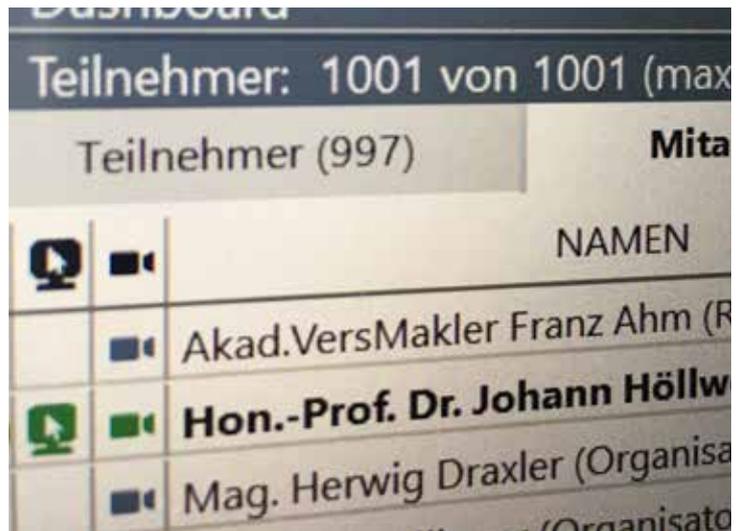
„Es wurden alle Grenzen der Vorstellung und der technischen Möglichkeiten gesprengt. Vier Mal 1.000 Teilnehmende – ausschließlich Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler – motivieren uns diese Angebote weiter auszubauen. Zusammenfassend war es die größte ‚Versicherungsmakler-Bildungsveranstaltung‘ der letzten Jahre.“

Franz Ahm



M

Akad. Vfm. Reinhard Jesenitschnig



# ERSTES HEIMISCHES VERSICHERUNGSMAKLER-UNTERNEHMEN LEBT IN KOBAN SÜDVERS WEITER

---

## Koban Südvers

---

Vor genau 100 Jahren gründete Gustav Emil Kiefhaber das erste Versicherungsmaklerunternehmen in Österreich. Das Familienunternehmen entwickelte sich im Laufe der Jahrzehnte zum Versicherungsberater bedeutender österreichischer Industrieunternehmen sowie zahlreicher Gewerbebetriebe und Privatkunden. Ende der 1980er-Jahre begann eine intensive Zusammenarbeit mit der deutschen SÜDVERS GmbH. Nach dem Rückzug des Junior-Chefs, Erich Kiefhaber, beteiligte sich der deutsche Kooperationspartner im Jahr 2006 an dem nun „Internationale Versicherungsmakler Kiefhaber GmbH“ lautenden Unternehmen, ehe es 2011 mit der Koban & Partner Holding verschmolzen wurde, einem Unternehmen, das von Dr. Klaus Koban gegründet wurde. „So lebt der Geist des 1920 gegründeten Familienunternehmens als international tätiger Partner in Versicherungsfragen für Industrie-, Gewerbe- und Privatkunden erfolgreich weiter“, betont Dr. Klaus Koban, geschäftsführender Gesellschafter von KOBAN SÜDVERS. In einer Welt der zunehmenden internationalen Vernetzung und Verflechtung von Produktionsunternehmen und grenzüberschreitenden Liefer- und Handelsketten war die Gustav

E. Kiefhaber GmbH (später Internationale Versicherungsmakler Kiefhaber GmbH) in Österreich führend in der Gestaltung und Umsetzung von internationalen Versicherungsprogrammen tätig. Daraus entwickelten sich mit den Jahren erfolgreiche Partnerschaften mit Risk-Managern und Versicherungsabteilungen von Konzernen sowie bedeutenden ausländischen Maklerhäusern (unter anderem in den USA, Deutschland, Großbritannien und Frankreich.) **M**

---

Dr. Klaus Koban und  
Erich Kiefhaber



## KLARE REGELN SOLLTE ES GEBEN

---

### D.A.S. Rechtsschutz

---

Das Thema rund um die Corona-Impfung in Österreich polarisiert. „Die Einführung einer Impfpflicht wurde von der österreichischen Bundesregierung ausgeschlossen. Für bestimmte Berufsgruppen kann eine Impfung aber trotzdem vorgeschrieben werden und auch Einschränkungen im alltäglichen Leben für Nicht-Geimpfte sind denkbar“, erklärt Johannes Loinger, Vorsitzender des D.A.S.-Vorstandes. Loinger betont weiters dezidiert, lediglich einen neutralen, rechtlichen Blick auf das Thema zu werfen. Der neutrale Blick und die rechtliche Betrachtung lassen einen aber aufhorchen. Auch, wenn es noch

keine klaren und eindeutigen Regeln gibt, könnten Restaurant- oder Barbetreiber Ungeimpften zukünftig den Zutritt verweigern dürfen. Private Unternehmen, wie zum Beispiel Restaurants, Friseure oder Fluglinien, können in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen Voraussetzungen regeln, unter denen man ihre Dienste in Anspruch nehmen kann.



---

Johannes Loinger

„Grenzen gibt es jedoch, wenn die sachliche Rechtfertigung für den Ausschluss bestimmter Personengruppen fehlt und die Regelungen eine grobe Benachteiligung oder Sittenwidrigkeit darstellen“, so Loinger. Gerade in der Luftfahrt, wo sich mehrere Personen auf engem Raum in Innenräumen aufhalten, wäre die sachliche Rechtfertigung für den Ausschluss nicht geimpfter Personen vermutlich gegeben.

Besitzt ein Unternehmen eine Monopolstellung, dann unterliegt dieses dem sogenannten Kontrahierungszwang. Das heißt, es darf seine Dienstleistung bestimmten Personengruppen nicht verwehren, weil diese ansonsten keine Möglichkeit haben, sich anderswo zu versorgen. Das gilt beispielsweise für notwendige Grunddienstleistungen, aber auch für den einzigen Lebensmittelhandel in einem Ort, die ÖBB oder Städtische Verkehrsbetriebe wie die Wiener Linien. „Es ist davon auszugehen, dass auch ungeimpfte Personen bedient werden müssen. Um aber solch komplexe Debatten zu vermeiden und nicht allein dem Privatsektor zu überlassen, ist der Gesetzgeber gefordert, klare und eindeutige Regeln zu erlassen“, wünscht sich Loinger. Besonders interessant ist die Betrachtung der Interessensabwägung bezüglich Kündigung. Bei der Frage, ob ein Arbeitgeber Kündigungen aussprechen darf, wenn sich seine Mitarbeiter nicht impfen lassen, muss eine Interessensabwägung durchgeführt werden.

„Das Gleichbehandlungsgesetz hilft bei dieser Frage nicht weiter. Denn es regelt zwar, dass eine Diskriminierung beispielsweise wegen ethnischer Zugehörigkeit, Religion oder sexueller Orientierung verboten ist, der Impfstatus ist durch diese Rechtsvorschrift aber nicht abgedeckt“, so Loinger. Auf der Seite des Unternehmers stehe sein Grundrecht, frei über sein

Eigentum zu verfügen und in seinem Betrieb eine Impfung zu verlangen. Der Arbeitnehmer werde durch die Verpflichtung, sich impfen zu lassen, aber in seinem Recht auf körperliche Unversehrtheit eingeschränkt.

„Bietet die Corona-Impfung wie dargestellt auch Fremdschutz, ist eher davon auszugehen, dass Unternehmer weitreichende arbeitsrechtliche Befugnisse haben und die Abwägung zu ihren Gunsten ausfallen wird. In diesen Fällen könnten Betriebe unter Umständen Mitarbeiter kündigen oder nicht neu aufnehmen, sofern sie sich nicht impfen lassen und keinen Schutz nachweisen“, erklärt der Vorsitzende des D.A.S.-Vorstandes.

Klar ist allerdings, dass von einer Kündigung nur Berufsgruppen mit nahem oder direktem Körperkontakt betroffen sein können, wie etwa Kellner, Busfahrer, Friseure und Personal im Gesundheitswesen. Sollte das Vakzin nur die geimpfte Person selbst schützen, dann könnten Arbeitgeber nur wichtigen Mitarbeitern, sogenanntem Schlüsselpersonal, mit arbeitsrechtlichen Konsequenzen drohen. Beim Ausfall dieser Personen müsste also ein größerer Schaden zu befürchten und das Ansteckungsrisiko hoch sein.

Das wäre beispielsweise auf einer Intensivstation der Fall, bei Pflegerinnen im Altenheim oder etwa bei Fluglotsen. Bei allen anderen Mitarbeitern, die sich gegen die Impfung stellen, würde die Abwägung vermutlich eher zugunsten der Arbeitnehmer ausgehen. Überall dort, wo Dienstnehmer im öffentlichen Sektor arbeiten, ist die Rechtslage eine andere. Für Lehrer, Ärzte oder Kindergartenpädagogen in öffentlichen Kindergärten bräuchte es klare rechtliche Vorgaben, um von diesen Bediensteten eine Impfung verlangen zu können. **M**

## GELDWÄSCHE-PRÄVENTION

---

### FMA

---

Die Geldwäschebestimmungen für Dienstleister in Bezug auf virtuelle Währungen, die ihre Geschäftstätigkeit in Österreich erbringen oder von Österreich aus anbieten, wurden vor etwa einem Jahr verschärft. Seit 10. Jänner 2020 muss man sich vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit bei der FMA registrieren und man unterliegt den Sorgfalts- und Meldepflichten zur Prävention von Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung. Seither wurden insgesamt 40 Anträge auf Registrierung bei der FMA eingebracht und in 18 Fällen erfolgte eine Registrierung. Bei den 18 registrierten Unterneh-

men handelt es sich größtenteils um Dienstleister, die elektronische Geldbörsen und Tauschplattformen betreiben. „Die FMA verfolgt einen klaren ‚Null-Toleranz-Ansatz‘ im Bereich der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung“, so der Vorstand, Helmut Ettl und Eduard Müller. Sie folgt dabei je nach Größe des Unternehmens, angebotenem Geschäftsmodell und der damit verbundenen Risiken, für Zwecke der Geldwäscherei oder Terrorismusfinanzierung missbraucht zu werden, dem Proportionalitätsprinzip sowie einem risikobasierten Aufsichtsansatz. Das Anbieten von Dienstleistungen in Bezug auf virtuelle Währungen ohne Registrierung kann mit einer Geldstrafe von bis zu 200.000 Euro bestraft werden. **M**

# „STOPPT BODENVERNICHTUNG“

---

## Österreichische Hagelversicherung VVG

---

Neben Fernsehstars wie Tobias Moretti, Franz Welser-Möst und Arabella Kiesbauer schließt sich auch der ESA-Generaldirektor Dr. Josef Aschbacher der Allianz „Stoppt Bodenvernichtung“ des Vorstandsvorsitzenden der Österreichischen Hagelversicherung, Dr. Kurt Weinberger, an. Dazu der jetzige neue ESA-Chef: „Wir zerstören unseren Lebensraum durch Verbauung bzw. Rodungen und schädigen dadurch dauerhaft unsere Lebensgrundlage. Dabei ist der Boden ein Kultur-

gut und höchst schützenswert! Daher unterstütze ich auch die Allianz der Hagelversicherung, die ich schon als Pionier in der Nutzung unserer Satellitendaten vor Jahren kennen und schätzen gelernt habe.“ Weinberger ist über die Unterstützung sehr erfreut und fügt hinzu: „Wir haben auch schon bei Covid-19 gesehen, was es heißt, wenn die Grenzen dicht sind, die Flugzeuge am Boden und die Schiffe in den Häfen bleiben. Die Landwirtschaft hat bewiesen, dass sie systemrelevant und ein stabiler Faktor in der Krise ist. Das muss auch weiterhin durch den Schutz des Bodens vor weiterer Zubetonierung gewährleistet werden. Von Beton können wir nicht abbeißen.“ **M**

Rating der UNIQA Insurance Group mit „A-“ und einem stabilen Ausblick wiederum bestätigt. Positiv ins Gewicht gefallen sind die starke Marktposition in Österreich, CEE und Russland, die führende Rolle in der Krankenversicherung in Österreich sowie die „exzellente“ Kapitalausstattung gemäß dem „S&P Global Ratings Kapitalmodell“. Das Geschäftsrisikoprofil (Business Risk Profile) wird weiter als

# „A-“-RATING BESTÄTIGT

---

## UNIQA Insurance Group AG

---

Mitte Dezember 2020 hat die internationale Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) das Rating der UNIQA Insurance Group mit „A-“ und einem stabilen Ausblick wiederum bestätigt. Positiv ins Gewicht gefallen sind die starke Marktposition in Österreich, CEE und Russland, die führende Rolle in der Krankenversicherung in Österreich sowie die „exzellente“ Kapitalausstattung gemäß dem „S&P Global Ratings Kapitalmodell“. Das Geschäftsrisikoprofil (Business Risk Profile) wird weiter als

stark bewertet. Auch das Finanzrisikoprofil (Financial Risk Profile) bewertet S&P weiterhin als stark. Dabei hebt die Ratingagentur die solide Kapitalausstattung von UNIQA hervor, die im S&P-Kapitalmodell auch nach der AXA-Akquisition auf ausgezeichnetem „AAA“-Niveau liegt.

Die Liquidität bewertet S&P nach eigenen Maßgaben als außergewöhnlich und erwartet demnach, dass die Gruppe auch einer starken Liquiditätsbelastung standhalten kann. Insgesamt geht S&P davon aus, dass die Kapital- und Ertragslage in den nächsten zwei Jahren zumindest auf einem sehr guten Niveau halten wird. **M**

# NEUKUNDENTEST BEI VERSICHERUNGEN

---

## Telemark Marketing

---

Beim Neukundentest 2020 ist den Versicherungen ein gutes Zeugnis auszustellen. Von September bis November 2020 wurden von Telemark Marketing die Contactcenter der sechs größten überregionalen Versicherungen (Allianz, Generali, UNIQA, Wiener Städtische, Zürich und Donau) getestet. Bei jedem Institut erfolgten 25 Testmails und 25 Testanrufe. Untersucht wurde bei dem Test die Erreich-

barkeit: Nach einer Wartezeit von über drei Minuten wurde der Anruf abgebrochen. Dadurch gingen elf Prozent der Anrufe verloren. Bis auf zwei Ausnahmen kann der Anrufer damit rechnen, innerhalb einer Minute einen Ansprechpartner an die Leitung zu bekommen.

Die Mitarbeiter aller Institute erhalten zu über 60 Prozent die höchste Punkteanzahl. Die kürzeste Wartezeit beim Telefonkontakt konnte bei der Generali Versicherung verzeichnet werden. Auch auf E-Mail-Antworten muss man nicht lange warten.

---

Die Antworten erfolgen im Schnitt innerhalb von 48 Stunden. Leider werden Fragen, die der potenzielle Kunde in der E-Mail gestellt hat, offensichtlich im Contactcenter überlesen. Zumeist wird auf einen Berater verwiesen, wobei die Weiterleitung zu diesem bzw. eine Beantwortung durch den Berater nicht sichergestellt ist.

Die Allianz Versicherung punktete mit der schnell-

ten E-Mail-Antwort. „Alles in allem ist 2020 nur ein Institut beim Test durchgefallen. Die Contactcenter der übrigen fünf Institute haben jeweils Stärken und Schwächen. Wenn ich einen Sieger prämiieren würde, so wäre dies die Donau Versicherung“, so die Bilanz von FMVÖ-Vorstandsmitglied und Telemark-Geschäftsführer Robert Sobotka zum Neukundentest 2020. **M**

## EINSTIEG IN DIE KRANKENVERSICHERUNGSSPARTE

### ERGO Versicherung

Die ERGO Versicherung hat erstmals eine eigenständige Zahnersatzversicherung in Österreich auf den Markt gebracht. Laut Telemark Marketing haben in Österreich nicht einmal fünf Prozent eine private Krankenversicherung. Die ERGO steigt mit diesem Produkt als neunter Krankenversicherer in den österreichischen Markt ein.

„Mit mehr als drei Millionen Versicherten in der Zahnzusatzversicherung der ERGO Krankenversicherung AG haben wir allein in Deutschland mehr Daten und Know-how verfügbar als der gesamte österreichische Markt der letzten Jahre. Nun setzen wir hierzulande ein klares Signal und positionieren uns als Innovator“, erklärt Dr. Philipp Wassenberg, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG. Das Produkt ist als sinnvolle Ergänzung zur gesetzlichen Sozialversicherung konzipiert. Sie ist einfach online abschließbar und bietet bis zu 90 Prozent Kostenerstattung für medizinisch notwendige Zahnersatzmaßnahmen sowie Reparaturen von Zahnersatz bis maximal 3.000 Euro pro Versicherungsjahr. In den ersten Jahren wird die maximale Höchstleistung gestaffelt, bei einem Unfall steht jedoch sofort der Maximalbetrag zur Verfügung. Bei Vertragsabschluss gibt es keine Gesundheitsfragen. Versicherte können ihren Zahnarzt frei wählen. Die Leistung erfolgt anhand objektiver Kriterien, nicht versichert sind etwa bei Versicherungsbeginn bestehende Zahnlücken oder bereits angeratene Behandlungen sowie kosmetische Eingriffe. Die Zahnersatzversicherung ist für 18- bis 65-Jährige mit Hauptwohnsitz und einer gesetzlichen Sozialversicherung in Österreich verfügbar. Ein weiteres innovatives

Produkt im Portfolio ist die „Sonderklasse nach Unfall“-Lösung. Wer aufgrund eines Unfalls, etwa beim Skifahren, stationär im Krankenhaus aufgenommen und behandelt werden muss, hat Anspruch auf Kostenersatz für Aufenthalts- und Behandlungskosten im Rahmen der Sonderklasse im Zweibettzimmer.

Erfolgt die Behandlung in einem Vertragskrankenhaus, übernimmt ERGO die vollen Kosten und verrechnet direkt mit dem Krankenhaus. Versicherte haben freie Krankenhaus- und Arztwahl, und zwar weltweit. Auch Bergungskosten, wie beispielsweise Hubschraubertransport, und Behandlungskosten während des Transports sind mit bis zu 7.500 Euro versichert. Nicht versichert sind beispielsweise ambulante Heilbehandlungen oder Behandlungen, die nicht aufgrund eines Unfalls erfolgen. Versichern lassen können sich Personen zwischen 18 und 65 Jahren, die ihren Hauptwohnsitz und eine gesetzliche Sozialversicherung in Österreich haben. **M**

Dr. Philipp Wassenberg und DI (FH) Ronald Kraule



# EMISSIONS-HAUSAUFGABEN ERLEDIGT

---

## Österreichische Hagelversicherung VVaG

---

Landwirtschaft hat im Gegensatz zu anderen Sektoren ihre Hausaufgaben erledigt und in diesem Zeitraum um 14,3 Prozent weniger Treibhausgase emittiert. Der traurige Vergleich: Im selben Zeitraum haben die Emissionen im Verkehr – inklusive nationalem Flugverkehr – um 74,4 Prozent zugenommen. „Faktum ist: Die Landwirtschaft ist Klimaopfer Nummer eins. Gleichzeitig ist sie aber ein wichtiger Akteur beim Kampf gegen den Treibhauseffekt. Boden- und Klimaschutz haben oberste Priorität. So muss der Boden als Kohlenstoffspeicher und als Grundlage für die Lebensmittelproduktion geschützt und darf nicht weiter fahrlässig verbaut werden“, betont Vorstandsvorsitzender Dr. Kurt Weinberger. Die Pandemie hat durch Lockdowns, die Schließung von Grenzen, Flugverboten und anderen Corona-Maßnahmen dazu geführt, dass weniger Treibhausgase ausgestoßen worden sind. Kurzfristig ist mit einer deutli-

chen Reduktion der Treibhausgas-Emissionen zu rechnen, erste Schätzungen der Experten gehen von einem Rückgang von circa neun Prozent aus. Aber mit steigendem Wirtschaftswachstum werde sich der Trend leider wieder umkehren. „Zukunft passiert nicht, sie wird gemacht. Das geht nur durch den Um-

bau des Systems von fossilen auf erneuerbare Energieträger, Energieeffizienzsteigerung, den weiteren Ausbau des öffentlichen Verkehrs und einen gezielten Schutz des Bodens. Alles andere ist ein Raubbau an der Natur und bedeutet Strafzahlungen für Österreich in der Höhe von 4,2 Milliarden Euro durch Nichterreichung der Klimaziele“, betont Weinberger abschließend.



Dr. Kurt Weinberger

---

chen Reduktion der Treibhausgas-Emissionen zu rechnen, erste Schätzungen der Experten gehen von einem Rückgang von circa neun Prozent aus. Aber mit steigendem Wirtschaftswachstum werde sich der Trend leider wieder umkehren. „Zukunft passiert nicht, sie wird gemacht. Das geht nur durch den Um-

# INSOLVENZEN IN DER DACH-REGION

---

## Bisnode D&B Austria GmbH

---

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist im Pandemiejahr 2020 in Deutschland, Österreich und der Schweiz gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. Allerdings fiel der Rückgang in den drei Ländern recht unterschiedlich aus.

In Österreich kam es zu 2.843 Insolvenzen. Das waren um 40 Prozent weniger als im Vorjahr. Zudem hat das durch die Corona-Pandemie bedingte schwierige Umfeld in Österreich die Neugründungsaktivität beeinträchtigt. Die Zahl der neu gegründeten Firmen ging von 19.985 auf 16.888 gegenüber dem Vorjahr zurück. Im Vergleich dazu mussten in Deutschland im vergangenen Jahr insgesamt 10.705 Unternehmen Insolvenz anmelden, das sind acht Prozent weniger als im Jahr 2019.

Gleichzeitig aber kam es trotz der Auswirkungen der Corona-Pandemie zu 113.904 Neugründungen –

ein Anstieg um etwa sieben Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ähnlich wie in Deutschland stellte sich im Gesamtjahr 2020 die Situation in der Schweiz dar. Dort waren 5.715 Unternehmensinsolvenzen zu verzeichnen und damit 19 Prozent weniger als noch im Vorjahr. Ebenfalls wie in Deutschland entwickelte sich die Zahl der Neugründungen im vergangenen Jahr positiv. Insgesamt wurden 46.779 neue Firmen im Handelsregister eingetragen. Dies entspricht einer Zunahme um 2.167 Fälle gegenüber 2019. „Dass in der DACH-Region die Zahl der Insolvenzen im vergangenen Jahr insgesamt zurückgegangen ist, hat eine Ursache in den massiven Unterstützungsmaßnahmen der Regierungen als Antwort auf die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie“, erläutert Frank Wenz, Area Director Data DACH bei Bisnode. So wurde in Deutschland die Pflicht zur Insolvenzanmeldung bei einer durch die Corona-Pandemie bedingten Überschuldung im vergangenen Jahr ausgesetzt und zuletzt bis zum 30. April 2021 verlän-

gert. Dazu kamen umfangreiche Finanzhilfen und Überbrückungskredite für Unternehmen sowie das Kurzarbeitergeld. Ähnlich stellt sich die Situation in Österreich und der Schweiz dar. In beiden Ländern wurden Firmen ebenfalls durch staatliche Hilfsmaßnahmen unterstützt und die Insolvenzantragspflicht im vergangenen Jahr ausgesetzt.

Während Letzteres in Österreich allerdings bis zum 31. März 2021 verlängert wurde, entschied der Schweizer Bundesrat, Mitte Oktober diese Maßnah-

me zu stoppen, was sich bislang jedoch noch nicht in steigenden Insolvenzzahlen niederschlug. Dennoch ist davon auszugehen, dass durch die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht sowie die massiven staatlichen Hilfen viele Konkurse nur herausgezögert wurden. „Wir rechnen damit, dass dadurch viele sogenannte Zombie-Unternehmen, die unter normalen Bedingungen in den Konkurs geschlittert wären, geschaffen wurden“, so die Einschätzung von Frank Wenz. **M**

## ANLAGEBETRUG 2020 GESTIEGEN

---

### FMA

---

Knapp 600 Opfer von Finanzbetrü- gern haben sich im Jahr 2020 bei der FMA gemeldet – der

Höchstwert in einem seit Jahren anhaltenden Aufwärtstrend von Betrugsfällen. Der durchschnittliche Schaden beträgt rund 42.000 Euro pro Person. Rund 40 Prozent der Betrugsoffer wurden telefonisch kontaktiert – beim sogenannten „Cold Calling“ werden während eines Telefonats vermeintlich vielversprechende Investments angeboten. Etwa 60 Prozent verloren ihr Geld im Internet – Insidertipps und Finanz-

produkte, welche einen hohen Gewinn bei geringem Risiko versprechen, waren hier die häufigsten Köder. Ungefähr die Hälfte aller Betrugsmaschen stellen auf Investments in Krypto-Assets ab. Der Vorstand der FMA, Helmut Ettl und Eduard Müller, mahnt zur Vorsicht: „Was zu gut klingt, um wahr zu sein, ist zumeist auch nicht wahr“. Gründe für den starken Anstieg sieht die FMA im anhaltenden Niedrigzinsumfeld sowie im digitalen Wandel. Auf der Website der Finanzmarktaufsicht stellt sie viele Informationen zum Thema „Finanzbetrüger erkennen“ zur Verfügung, unter anderem eine Liste von Warnsignalen und Beispielen für aktuelle Betrugsmaschen. **M**

## NEUER TARIF

---

### ARAG Österreich

---

Österreichische Landwirte betreiben überwiegend Nebengewerbe. Zu-

dem werden immer häufiger eigene Handelsbetriebe für den Vertrieb landwirtschaftlicher Produkte gegründet.

ARAG ist es wichtig, umfassende Rechtsschutzlösungen anzubieten, daher hat man mit dem neuen Tarif 01/2021 neue Versicherungslösungen für diese Entwicklungen geschaffen. Einige Highlights aus dem neuen Tarif sind: Prämienfreie Zusatzdeckungen in der Grunddeckung – Buschenschanken, gewerblich genehmigter Heurigenbetrieb (max. sechs Monate im Jahr geöffnet), entgeltliche Pferde-einstellung (prämienfrei bis drei Pferde), Tierseuchen-Rechtsschutz in Verbindung mit dem erweiterten Straf-Rechtsschutz sowie Eigentümersrisiko für verpachtete Flächen im Rahmen der Tarifierung für

landwirtschaftliche Gesamtflächen prämienfrei inkludierbar und einige mehr. Zudem wurde der Bereich der Mitversicherung erheblich erweitert und der Internet-Rechtsschutz web@ktiv inkludiert. Auch neue prämienbegünstigte Zusatzbausteine zum Landwirtschafts-Rechtsschutz sind möglich.

„Mit dem neuen Tarif 01/2021 für die Landwirtschaft versichern wir auch neue Risiken und reagieren somit auf neue Entwicklungen in landwirtschaftlichen Betrieben“, so CEO Mag. Birgit Eder. **M**



Mag. Birgit Eder

## Die verhängnisvolle Garageneinfahrt - ein Unfall oder zwei?

**Ein PKW-Lenker fährt mit offener Heckklappe in die Garage, diese trifft das Garagentor, der Lenker erschrickt und macht beim Reversieren einen zweiten Fehler. Der Versicherer übernimmt nur einen Teil des Schadens. Zwei Fragen sind zu klären: Handelt es sich um zwei Unfälle und kann der Versicherer grobe Fahrlässigkeit einwenden? Die RSS musste zur Schlichtung angerufen werden.**

---

Das Unfallfahrzeug war vollkaskoversichert, pro Schadenfall war ein Selbstbehalt von € 300,- vereinbart. Dem Vertrag wurden die AKKB 2015 zugrunde gelegt, deren Artikel 1 und 2 auszugsweise lauten:

### „Artikel 1

Was ist versichert? (Umfang der Versicherung)

1. Versichert sind das Fahrzeug und seine Teile, die versperrt in oder an ihm befestigt sind, gegen Beschädigung, Zerstörung und Verlust (...)

1.2. in der Kollisionskaskoversicherung darüber hinaus

e) durch Unfall, das ist ein unmittelbar von außen plötzlich mit mechanischer Gewalt einwirkendes Ereignis; (...)

### Artikel 2

Was gilt als Versicherungsfall?

Versicherungsfall ist das von der Versicherung umfasste Schadensereignis.“

Der Antragsteller meldete über seine Werkstatt am 26.5.2020 einen Schaden am versicherten Fahrzeug. Die Versicherungsmaklerin übermittelte auf Nachfrage des Versicherers folgende Schadensmeldung:

„Am 23.05.2020 hat Herr (...) seine Einkäufe aus dem Auto ausgeladen und dabei vergessen den Kofferraum zu schließen. Mit offenem Kofferraum fuhr er dann in seine Garage. Durch den vom Zusammenstoß erzeugten Lärm erschrak Herr (...) und wollte umgehend wieder aus der Garage herauschieben, wobei er rechts vorne mit der Garage kollidiert ist.“

Die Antragstellerin teilte daraufhin Folgendes mit:

„(...) in der oben angeführten Angelegenheit haben wir Ihre Schadenmeldung erhalten. Es handelt sich hier um zwei voneinander unabhängige Schadensereignisse.

Nach eingehender Prüfung der uns vorliegenden Unterlagen müssen wir davon ausgehen, dass der Heckschaden grob fahrlässig im Sinne des § 61 Versicherungsvertragsgesetzes verursacht wurde,

da Sie mit geöffneter Heckklappe in die Garage fahren, obwohl der daraus resultierende Schaden leicht zu verhindern gewesen wäre.

Grobe Fahrlässigkeit im Sinne dieser Bestimmung setzt ein Verhalten voraus, von dem der Versicherungsnehmer wusste oder wissen musste, dass es geeignet ist, den Eintritt des Versiche-

rungsfalles oder die Vergrößerung des Schadens zu fördern.

Aufgrund der angeführten Sach- und Rechtslage sind wir daher als Versicherer Ihnen gegenüber leistungsfrei und bitten um Verständnis, dass wir für den Heckschaden keine Entschädigungsleistung erbringen können.“

Die Antragsgegnerin übernahm in weiterer Folge die Deckung des Schadens im Frontbereich des Fahrzeugs unter Abrechnung des vereinbarten Selbsthalts von € 300,-.

Der Schlichtungsantrag richtete sich gegen die Ablehnung der Deckung für den Heckschaden. Es handle sich um ein einheitliches Schadenereignis, das nicht auf grob fahrlässigem Verhalten des Versicherungsnehmers beruhe. Daher sei der gesamte Schaden zu decken, wobei der Selbstbehalt nur einmal zum Abzug komme.

Die Versicherung nahm am Schlichtungsverfahren nicht teil. Daher war der vom Versicherungsnehmer geschilderte Sachverhalt der Empfehlung zugrunde zu legen. Die Schlichtungskommission traf folgende rechtlichen Überlegungen:

Ob das mehrmalige Einwirken von mechanischen Kräften auf das versicherte Fahrzeug ein Unfallereignis oder mehrere Unfallereignisse darstellt, ist mangels näherer Definition in den Versicherungsbedingungen nach der Verkehrsauffassung

zu entscheiden. Eine Parallele kann zu Art 3 Abs 2 AKHB gezogen werden, wonach „mehrere örtlich und zeitlich zusammenhängende Schäden aus derselben Ursache“ als ein Versicherungsfall zu gelten

---

### Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

Stubenring 16/7 | 1010 Wien  
+43 5 90 900 5085  
schlichtungsstelle@ivo.or.at



haben (vgl Fenyves in Fenyves/Schauer, VersVG § 1, Rz 49). Reisinger verweist darauf, dass es zB zwei Versicherungsfälle seien, wenn ein Lenker nach einem Verkehrsunfall sein Kfz vorübergehend wieder in seine Gewalt bekomme und dann einen weiteren Schaden verursache (Reisinger, Kfz-Versicherung, 9). In einer Entscheidung des Amtsgerichts Traunstein zu GZ 311 C 1104/13 wurde vom Gericht die Auffassung vertreten, dass es sich um einen einheitlichen Parkvorgang handle, wenn die Lenkerin zuerst beim Rückwärtsfahren hinten links an eine Stahlsäule gerate, dann nach vorne fahre und beim neuerlichen Zurücksetzen mit dem linken vorderen Kotflügel an der Säule hängenbleibe. Handle es sich um einen einheitlichen Parkvorgang, liege auch nur ein Schadensereignis vor.

Wenngleich die Beurteilung eines Geschehens in Hinblick darauf, ob es sich um ein Schadensereignis oder um mehrere Schadensereignisse handelt, im Einzelfall zu erfolgen hat, können diese Überlegungen für den gegenständlichen Fall durchaus herangezogen werden. Der Antragsteller hat in seiner Schadensmeldung angegeben, aufgrund des vom ersten Zusammenstoß erzeugten Lärms erschrocken zu sein, weshalb er umgehend wieder aus der Garage ausfahren wollte. Der örtliche und zeitliche Zusammenhang zwischen dem Einfahren, dem ersten Zusammenstoß und der Ausfahrt aus der Garage kann sohin als gegeben angesehen werden.

Geht man nun von einem einheitlichen Gefahrenverwirklichungsvorgang aus, ist die Frage zu beantworten, ob der Schaden vom Versicherungsnehmer grob fahrlässig verursacht worden ist oder nicht.

Beweispflichtig für das Vorliegen grober Fahrlässigkeit ist das Versicherungsunternehmen (vgl MGA, VersVG5, § 61/56ff).

Grob fahrlässig handelt, wer im täglichen Leben die erforderliche Sorgfalt gröblich, in hohem Grad, aus Unbekümmertheit oder Leichtfertigkeit außer Acht lässt, wer nicht beachtet, was unter den gegebenen Umständen jedem einleuchten musste; grobe Fahrlässigkeit ist gegeben bei schlechthin unentschuld-baren Pflichtverletzungen, die das gewöhnliche Maß an nie ganz vermeidbaren Fahrlässigkeitshandlungen des täglichen Lebens ganz erheblich übersteigen (RIS-Justiz RSO030303). Grobe Fahrlässigkeit im Sinn des § 61 VersVG liegt vor, wenn sich das Verhalten des Schädigers aus der Menge der sich auch für den Sorgsamsten nie ganz vermeidbaren Fahrlässigkeitshandlungen des täglichen Lebens als eine auffallende Sorglosigkeit heraushebt (RIS-Justiz RSO030303 [T4]). Grobe Fahrlässigkeit ist im Bereich des Versicherungsvertragsrechts dann gegeben, wenn schon einfachste, naheliegende Überlegungen nicht angestellt und Maßnahmen nicht ergriffen werden, die jedermann einleuchten müssen, wenn jedenfalls völlige Gleichgültigkeit gegen das vorliegt, was offenbar unter den gegebenen Umständen hätte geschehen



müssen (RIS-Justiz RS 0080371). Dabei wird ein Verhalten vorausgesetzt, von dem der Handelnde wusste oder wissen musste, dass es geeignet ist, den Eintritt eines Schadens zu fördern (RIS-Justiz RSO080414; RSO030324). Die Schadenswahrscheinlichkeit muss offenkundig so groß sein, dass es ohne weiteres naheliegt, zur Vermeidung eines Schadens ein anderes Verhalten als das tatsächlich geübte in Betracht zu ziehen. Als brauchbare Anhaltspunkte, von denen die Beurteilung im Einzelnen abhängen kann, kommen die Gefährlichkeit der Situation, die zu einer Sorgfaltsanspannung führen sollte, der Wert der gefährdeten Interessen, das Interesse des Handelnden an seiner Vorgangsweise und schließlich die persönlichen Fähigkeiten des Handelnden in Betracht (7 Ob 74/02m ua). Zur Annahme grober Fahrlässigkeit ist es erforderlich, dass bei Vorliegen eines objektiv groben Verstoßes dem Täter dieser auch subjektiv schwer vorwerfbar sein muss (RIS-Justiz RSO031127; siehe auch RSS-0047-08-11=RSS-E 34/08).

Wendet man diese Kriterien auf den vorliegenden Sachverhalt an, dann ist der Argumentation des Antragstellers beizupflichten, dass deren Verhalten nicht subjektiv schwer vorwerfbar ist. Das Einfahren in eine Garage nach dem Ausladen der Einkäufe stellt eine Routinehandlung dar, bei der es durchaus vorkommen kann, dass nicht daran gedacht wurde, die geöffnete Heckklappe zu schließen. Eine derartige Unachtsamkeit ist im Sinn der dargestellten Grundsätze der Rechtsprechung zur Abgrenzung der beiden Fahrlässigkeitsstufen nicht als grob fahrlässiges Verhalten zu qualifizieren.

Die Schlichtungskommission empfahl daher die Deckung des gesamten Schadens unter einmaligem Abzug des Selbstbehalts. **M**

# VORSCHAU

---



Interview mit KR Christoph Berghammer, MAS, Obmann des Fachverbandes der Versicherungsmakler

---

Aus- und Weiterbildungs-Angebote am Markt



# IMPRESSUM

---

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

**Geschäftsführer:** Isabella Schachinger

**Verlagsort:** Oberthern 33, 3701 Oberthern

**Tel.:** +43 (0)720 515 000

**Fax:** +43 (0)720 516 700

**Herausgeber:** Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

**Anschrift Medieninhaber/Redaktion:** Oberthern 33, 3701 Oberthern

**Chefredakteur:** Christian Proyer

**Redaktion:** Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky, Dkfm. Milan Frühbauer, Ilse Mantler

**Anzeigenleitung:** Isabella Schachinger

**Grafisches Grundkonzept & Layout:** Christoph Schönfellner

**Fotos:** risControl/Schönfellner, Georg Wilke, Adobe Stock, APA/Krisztian Juhasz, Uwe Strasser, Anna Stöcher, WKO, Merkur Versicherung AG/APA-Fotoservice/Ferlin-Fiedler, NLK Filzwieser, Manuel Horn, Ian Ehm, Christian Husar, Thomas Pitterle, Philipp M. Koch, Philipp Lipiarski/www.goodlifecrew.com, Lukas Lorenz, Michael Markl, Ludwig Schedl, Ingo Folie, Martin Steintaler | tinefoto.com, Alexander Ulz.

**Hersteller:** DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H.

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

+43/1/804 52 55-33, [www.dfd.co.at](http://www.dfd.co.at)

**Erscheinungsweise:** sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr. Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+ /o /Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2019



**Du bist  
mein Wunder  
Mensch**

> KFZ-Versicherung  
> [www.hdi.at/kfz](http://www.hdi.at/kfz)



FAHR FREUDE  
Starke Versicherungspakete  
rund um Ihr Kraftfahrzeug