



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

01 | 2023

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



FACHVERBAND & EU REPRÄSENTATION DER WKO IN BRÜSSEL GEMEINSAM GEGEN PROVISIONSVERBOT

Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS
mit Mag. Veronika Möller (Leiterin WKO Büro Brüssel)



UNSER EIGENES HEIM!

EIGENHEIMVERSICHERUNG
UNS GEHT'S UM SIE

JÄHRLICH GRÜSST DAS MURMELTIER

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Liebe
Kolleginnen
und
Kollegen,

Ein neues Jahr hat begonnen und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind nicht leichter geworden. Wir hoffen, dass Sie Zeit hatten, sich in den letzten Tagen des Jahres Ruhe zu gönnen und Kraft für das heurige Jahr zu tanken. Das neue Jahr wird sicherlich ein herausforderndes.

Nicht nur die Inflation und die Kriegsschauplätze der Welt fordern uns und lassen unsere Kundinnen und Kunden vorsichtiger mit ihren finanziellen Möglichkeiten umgehen. Sondern auch wir als Berufsstand sind mit einem neuerlichen Ruf nach einem Provisionsverbot konfrontiert. Nachdem letztes Jahr namhafte hochrangige Beamte der Europäischen Union ein Provisionsverbot für Versicherungsanlageprodukte für unwahrscheinlich hielten, ist eine Forderung desselben Ende des Jahres aus dem hohen europäischen Norden laut geworden.

Im Mai 2023 soll der Vorschlag der Europäischen Kommission für die Kleinanleger-Strategie (Retail Investment Strategy) veröffentlicht werden. In diesem Vorschlag könnte es zu einer Empfehlung kommen, ein Verbot für Provisionsvergütung im Bereich der Versicherungsanlageprodukte auszusprechen. Wir werden in Österreich all unsere Kräfte bündeln und gemeinsam bei den Entscheidungsträgern in der Europäischen Kommission unsere Meinung, die hinreichend bekannt ist, deponieren.

Ich setze mich, liebe Kolleginnen und Kollegen, auch weiterhin mit all meiner Kraft dafür ein, dass es nicht zu einem Provisionsverbot kommt. Eines muss man betonen: Aus Sicht österreichischer Entscheidungsträger gibt es keine Forderung nach einer Veränderung des geltenden Vergütungssystems. Den immerwährenden Diskussionen in manchen europäischen Ländern liegen meiner Meinung nach oft fehlende Informationen zu dem Berufsstand der Versicherungsmakler zugrunde. Versicherungsmakler sind schon alleine durch das Maklergesetz verpflichtet, nur im Auftrag ihrer Kunden als Konsumentenschützer für diese zu handeln. Die Unterschiede zwischen angestelltem Versicherungs- und Bankenvertrieb ist leider nicht allen gegenwärtig. Daher ist es wichtig, unsere Arbeit für unseren Berufsstand weiterzuführen. Um zu zeigen, dass nur das momentane geltende Provisionsvergütungs-



modell das einzige transparente, gerechte Vergütungssystem für den unabhängigen Versicherungsvertrieb ist. Statt einer Diskussion über ein Provisionsverbot auf europäischer Ebene zu führen, sollte man sich vielleicht Gedanken über ein einheitliches europäisches Vermittlergesetz, analog zum erwähnten Maklergesetz, machen.

Wir werden in den nächsten Wochen und Monaten – gemeinsam mit der BiPAR und Mitstreitern aus anderen Ländern – unsere Forderung nach einer gendgerechten transparenten Vergütung nicht nur aufrechterhalten, sondern auch noch verstärkt aufrechterhalten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine angenehme Zeit und möchte Sie daran erinnern, dass heuer wieder vermehrt Augenmerk auf die Überprüfung der Einhaltung der Weiterbildungsverpflichtungen gelegt wird. Die einzelnen Fachgruppen und unabhängigen Bildungsinstitute bieten ausreichend Seminare an, um der Kollegenschaft die Möglichkeit zu bieten, der Absolvierung der IDD-Stunden nachzukommen.

Ihr Christoph Berghammer

M

EDITORIAL

03 Jährlich grüßt das Murmeltier

NEWS & PERSONALIA

06 Nachruf
06 Goldene Ehrennadel
07 Neuer Präsident
07 Neuaufstellung
08 Führungswechsel
08 Neubesetzungen
09 Schlüsselpositionen
09 Niederlassung Oberösterreich
10 Neu im Vorstand
10 Veränderungen im Vorstand
11 Geschäftsführung
11 Sales Director
11 Head of Sales
12 Personelle Veränderungen
12 Vorstandsteam
13 Umweltzeichen
13 Vertriebsteam

TOP-THEMA

16 Rauer Wind in und aus Brüssel

FACHVERBAND & REGIONALES

14 Courtagvereinbarung
14 Tätigkeitsbericht – Schwerpunkte
15 Positionspapier „Vergütung für Versicherungsanlageprodukte“
28 Bachelorstudium
Versicherungsmanagement
29 Expertentag
30 Neujahrsempfang
46 Leitfaden zur Nachhaltigkeitspräferenzabfrage bei Versicherungsanlageprodukten



46

INTERVIEW

20 Positive Erlebnisse
34 Das Gütesiegel

MARKT

14 Multiple Krisen fordern die Wirtschaft
24 Assistance-Erweiterung
25 Neues Feature bei der BU
26 Studie zum Weltkrebstag
26 Risk Barometer
27 OMDS 3: Mission accomplished
36 oder Mission erfüllt!
Veranstaltung
37 Ausreichend versichert?
38 Wie gut sind KMU für
44 Naturkatastrophen gerüstet?

KOLUMNE & KOMMENTAR

32 RSS - Alles was Recht ist
42 Deckungslücken in der Eigenheim- und Haushaltsversicherung



NACHRUF

Ein Versicherungsmakler der alten Schule, der sich gleichzeitig immer mit neuen Ideen beschäftigt hat, ist nicht mehr.

Richard Stumpf ist am 11. Dezember 2022 nach längerem Leiden im 74. Lebensjahr verstorben. Er war ein steter Kämpfer für Maklerrechte und seriöse Beratung. Zwischen 2005-2010 war er stellvertretender Fachgruppenobmann in OÖ und Mitglied des Fachverbandes. Bis vor wenigen Jahren unterstützte er seine Tochter, die seinen Maklerbetrieb in Ried i. Innkreis übernommen hatte.

Zeitlebens widmete sich Richard Stumpf auch sozialen Aufgaben. Seine Menschlichkeit und Authentizität waren – neben seinem geliebten Mascherl – sein spezielles Markenzeichen. **M**



Richard Stumpf

GOLDENE EHRENNADEL

Fachverband der Versicherungsmakler

Ende des Jahres 2022 wurde Professor Heinz Schinner, der Grandseigneur der Versicherungsbranche, für sein vielseitiges Schaffen mit der „Goldenen Ehrennadel“ des Fachverbands der Versicherungsmakler ausgezeichnet. Die Feierlichkeiten fanden in der Hofburg statt. Gewürdigt wurde das vielseitige Schaffen durch KommR Helmut Mojesck, Obmann der Fachgruppe Wien, welcher in Vertretung für Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS die höchste Auszeichnung des Fachverbands überreichte.

Schinner blickt auf 60 Jahre erfolgreiche Tätigkeit in der Versicherungsbranche zurück, seit mittlerweile 20 Jahren mit staatlicher Auszeichnung – die Weiterführung der Schinner Vermögenstreuhand und Versicherungsberatungs GmbH durch Tochter Dr. Constanze Schinner ist gesichert.

Vor 60 Jahren startete Schinner seine berufliche Laufbahn in der Versicherungswirtschaft. Über verschiedene Stationen führte sein Weg schließlich 1985 zur Gründung des eigenen Unternehmens, der Schinner Vermögenstreuhand und Versicherungsberatungs GmbH. „Ich habe im Leben immer Ziele gehabt. Das hat mich vorangetrieben“, beschreibt der seinen Werdegang, „und es braucht natürlich Fleiß, Konsequenz und Freude an der Arbeit!“ Im Fokus seiner Beratung standen seit vielen Jahren Versicherungsangelegenheiten für Industrie und Hausverwaltungen. Sein Credo seit jeher unterstreicht seine gelebte

Hands-on-Mentalität: „Ich packe überall mit an. Jedes Problem ist lösbar. Ein ‚Geht nicht‘, gibt es bei mir nicht!“

Heute betreut das Familienunternehmen 130 Hausverwalter sowie ein Dutzend Bauträger sowie Großkunden aus Gewerbe und Industrie, für die laufend neue Versicherungskonzepte entwickelt werden. Parallel dazu ist Immobilien- und Versicherungsexperte Schinner Mäzen verschiedener kultureller Einrichtungen und bekleidet zahlreiche Ehrenämter. Er ist Honorarkonsul der Republik Guinea, Lektor an der FH Wien und Autor von Fachpublikationen. „Ich bin mein ganzes Leben aktiv gewesen und bin noch heute täglich um 07:30 Uhr im Büro“, freut sich der immer tatendurstige und vielseitig interessierte Unternehmer und Versicherungsexperte. **M**

KommR Helmut Mojesck und Professor Heinz Schinner



NEUER PRÄSIDENT

VVO

den des Präsidenten im österreichischen Versicherungsverband übernommen.

Klimawandel, Inflation, volatile Aktienmärkte, Energiekrise, aber auch Themen wie Regulierung und Digitalisierung bewegen uns als Gesellschaft aktuell mehr denn je – und damit auch die österreichische Versicherungswirtschaft.

„Wir tragen als Versicherungswirtschaft eine gesellschaftliche Verantwortung, denn unser Kernprodukt ist ein langfristiges Versprechen. Die Zukunft aktiv und nachhaltig mitzugestalten und mit modernen und schnellen Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden Sicherheit und Stabilität zu sichern, ist die

Mit 1. Jänner 2023 hat Rémi Vrignaud, CEO der Allianz Österreich, die Agen-

zentrale Aufgabe unserer Branche“, so Vrignaud zum Start seiner neuen Aufgaben im VVO. Nachhaltigkeit und Altersvorsorge sieht er insgesamt als die essenziellen Zukunftsthemen.

Der gebürtige Niederösterreicher startete bei der Allianz Österreich als Executive Assistant. Danach hatte er diverse Führungspositionen im Unternehmen inne, unter anderem als CEO der Allianz in Rumänien. Seit 2017 zeichnet Vrignaud als CEO der Allianz in Österreich verantwortlich. **M**



Rémi Vrignaud

NEUAUFSTELLUNG

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

alle Schadens- und Leistungsabteilungen verantwortlich. Der bisherige Bereichsleiter Versicherungstechnik, Prokurist Stefan Boschitzko, hat zum gleichen Zeitpunkt die Agenden als Bereichsleiter Vertrag und Produkt übernommen. Hier trägt er in

Wolfgang Reiter wurde mit Jänner 2023 zum Bereichsleiter Schaden bei der muki bestellt, damit ist er für

bewährter Weise die Verantwortung für alle Vertragsabteilungen und betreut darüber hinaus den Gesamtprozess der Produktentwicklung. Der 36-jährige Wolfgang Reiter begann seine Karriere im Finanzbereich, arbeitet seit 2012 bei muki und hat zuletzt – seit November 2018 – die Kfz-Schadensab-

teilung geleitet. Seine Nachfolge als Abteilungsleiter übernimmt der bisherige Teamleiter Akad. Vkm. Alexander Eisl. Unverändert bleiben die Agenden von Sandra Hischier, MSc. als Bereichsleiterin Organisation und IT.

Johanna Aringer, MBA übernahm mit 1. Februar 2023 die Vertriebspartnerbetreuung in Oberösterreich. Die 55-jährige Aringer bringt fast 30 Jahre Versicherungserfahrung mit. Die gebürtige Salzburgerin war jahrzehntelang österreichweit in der Maklerbetreuung tätig und verfügt über eine entsprechend hohe Bekanntheit in der Branche. Auch der Leiter des muki-Partnervertriebs, Michael Brunner, begrüßte Johanna Aringer herzlich im Vertriebsteam: „Unsere neue Kollegin verkörpert unsere unbedingte Serviceorientierung in idealer Weise. Deshalb bin ich überzeugt, dass unsere oberösterreichischen Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner ihr bisheriges geschätztes Vertrauen auch Frau Aringer entgegenbringen werden.“ **M**

Johanna Aringer, MBA



Wolfgang Reiter

FÜHRUNGSWECHSEL

Kuratorium für Verkehrssicherheit

Thann übernommen. Nach 25 Jahren hat sich Dr. Thann in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. „Viele Visionen des KFV tragen heute zu einem sicherer gewordenen Österreich bei. Ich bedanke mich ganz besonders für den Einsatz von Dr. Othmar Thann, der die Anwendung bewährter Sicherheitsstrategien und die Entwicklung neuer innovativer Präventionsmaßnahmen vorangetrieben hat. Noch nie waren Begriffe wie Risiko oder präventives Handeln so aktuell wie jetzt. Wir freuen uns auf viele weitere Lösungen, die die Zukunft der Sicherheit weiter gestalten werden“,

Mit 1. Jänner hat Mag. Christian Schimanofsky die Geschäftsführung des KFV von Dr. Othmar

so KFV-Präsidentin DI Doris Wendler. Schimanofsky ist studierter Jurist und war zuletzt im Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie im Bereich internationale Angelegenheiten tätig. Er verfügt über langjährige Berufserfahrung auf nationaler und internationaler Ebene. „Mag. Christian Schimanofsky ist ein exzellenter Experte, der mit großer Erfahrung und Expertise das KFV führen wird“, so Wendler. **M**



Mag. Christian Schimanofsky

NEUBESETZUNGEN

DONAU Versicherung/ DONAU Brokerline

übernommen. Rief studierte Volkswirtschaft in Wien und startete seine Versicherungslaufbahn 1998 als Maklerbetreuer bei der Generali. Im Jahr 2007 wechselte er zur Volksbanken Versicherung (ERGO) in den Maklervertrieb, den er in Ostösterreich erfolgreich ausbaute. Seit 2013 ist er für die DONAU tätig und verantwortet die Produktentwicklung in der Sachversicherung inklusive Kfz für den Privatkundenbereich.

Heimo Pritz



Mit Jänner 2023 hat Alexander Rief die Leitung der DONAU Brokerline der Landesdirektion Wien

In Salzburg hat Heimo Pritz den Maklervertrieb für die DONAU übernommen. Er startete seine Laufbahn bei der DONAU. Im Innendienst und als Vertriebsassistent in Salzburg war er u. a. für das Vertriebscontrolling verantwortlich. Im Jahr 2011 übernahm Heimo Pritz als regionaler

Vertriebsmanager die Entwicklung und Erweiterung des Portfolios der DONAU in Salzburg.

Mario Reim hat mit Jänner 2023 die Leitung der Landesdirektion Salzburg übernommen. Mit Mario Reim erhält die Donau in Salzburg einen Manager, der Erfahrung und Wissen weit über die Versicherungsbranche hinaus mitbringt. Er startete seine Laufbahn in der Versicherungsbranche als Berater im Außendienst. Sein weiterer beruflicher Weg führte ihn über den Sparkassensektor und UNIQA – wo er die Vertriebsausbildung in Salzburg verantwortete – als Regionalleiter zur BAWAG PSK. **M**



Alexander Rief

Mario Reim



SCHLÜSSELPOSITIONEN

Zurich

den wohlverdienten Ruhestand getreten. Rene Unger hat mit 1. Jänner 2023 ihre Nachfolge als CFO von Zurich Österreich und damit die Leitung des Bereichs Finance übernommen.

Claudia Sabotin



Mit Ende des Jahres ist Mag. Silvia Emrich nach 35 Jahren bei der Zurich in Unger ist seit 2004 bei Zurich und hat in verschiedenen Rollen im Finanzbereich, zuletzt als Leiter Bilanzierung, eine breite fachliche Expertise erworben. Mag. Claudia Sabotin folgt als Chief Claims Officer Dr. Richard

Fabsits, der ebenfalls in Pension gegangen ist und langjährig die Leitung des Bereiches Leistung innehatte. Sabotin ist seit 21 Jahren bei Zurich und hatte in dieser Zeit verschiedene Führungsrollen im Bereich Leistung inne.

Andrea Stürmer, Vorsitzende des Vorstandes von Zurich: „Ich freue mich sehr, dass wir diese beiden Positionen mit Führungskräften aus unserem internen Talente-Pool besetzen können. Gleichzeitig möchte ich mich bei Silvia Emrich und Richard Fabsits für ihren jahrzehntelangen Einsatz für Zurich und die großartige Übergabe an ihre Nachfolger bedanken. Ich bin überzeugt, dass Rene Unger und Claudia Sabotin in ihren Rollen zum weiteren Erfolgsweg von Zurich beitragen werden.“ **M**



Rene Unger

NIEDERLASSUNG OBERÖSTERREICH

Funk International Austria GmbH

nun eine weitere Niederlassung in Oberösterreich eröffnet. Damit erschließt Funk Austria nicht nur eine weitere attraktive Location in Österreich, sondern fördert in der Region auch Innovation und Know-how im Bereich des Versicherungs- und Risikomanagements. Bei der feierlichen Eröffnung waren Kunden aus der Region geladen. Begrüßungsworte sprachen Wirtschafts-Landesrat Markus Achleitner und der geschäftsführende Gesellschafter der Funk International Austria GmbH Mario Heinisch, Johann Haidinger, Niederlassungsleiter von Funk Oberösterreich, und Hendrik Löffler, geschäftsführender Gesellschafter der Funk Holding.

„Mit dem neuen Standort in Linz erschließen wir einen neuen Markt. Es ist mir besonders wichtig und auch ein persönli-

Das im Jahr 2002 gegründete inhabergeführte Unternehmen hat nach dem Burgenland

ches Anliegen, spannende Projekte in die Region zu bringen und mit dem Team vor Ort die Niederlassung Oberösterreich gemeinsam aufzubauen. Wir freuen uns auf die Erweiterung unseres Teams mit talentierten und motivierten Kolleginnen und Kollegen aus Oberösterreich“, so Mario Heinisch. **M**

Mag. Dieter Freund, Johann Haidinger, Markus Achleitner, Hendrik Löffler, Mario Heinisch und Mag. Dietmar Wohltan



NEU IM VORSTAND

ERGO Versicherung

Sabine Stöger wurde mit 1.12.2022 in den Vorstand der ERGO Versicherung AG Österreich berufen. Sie übernimmt als Chief Financial Officer (CFO) die Verantwortung für die Bereiche Kapitalanlage & Immobilien, Rechnungswesen und Controlling & Steuern. Im Zuge ihres bisherigen beruflichen Werdegangs hat Sabine Stöger umfangreiche Führungserfahrung in verschiedenen Bereichen der BAWAG P.S.K. gesammelt. Zuletzt war sie dort als Bereichsleiterin Controlling u. a. für Budgetierung & Planung, Business-Analyse, Kostenmanagement und Management Reporting verant-

wortlich. „Mit Sabine Stöger gewinnen wir eine ausgewiesene Expertin im Finanzbereich. Es freut mich sehr, dass sie nun als neue CFO die weitere erfolgreiche Entwicklung von ERGO in Österreich mitgestalten wird“, erklärt Dr. Clemens Muth, Aufsichtsratsvorsitzender der ERGO Versicherung AG. **M**



Sabine Stöger

VERÄNDERUNGEN IM VORSTAND

D.A.S. Rechtsschutz AG

Johannes Loinger, langjähriger Vorsitzender des Vorstandes der D.A.S. Rechtsschutz AG, legt sein Vorstandsmandat bei der D.A.S. nieder und konzentriert sich auf sein Vorstandsressort Rechtsschutz in der ERGO Versicherung AG. Christian Noisternig, Vorstand für Vertrieb & Marketing der ERGO, zieht mit denselben Verantwortungsbereichen in den Vorstand der D.A.S. ein. Arkadiusz Gil, Vorstand für Ausland und Legal Tech, verlässt die D.A.S. im besten Einvernehmen. Die verbleibenden D.A.S. Vorstände Ingo Kaufmann, Chief Operating Officer (COO), und Pedro Schwarz, Chief Financial Officer (CFO), übernehmen die Verantwortung für die übrigen Unternehmensbereiche. „Als Aufsichtsratsvorsitzender der D.A.S. bedanke ich mich mit großem Respekt bei Herrn Johannes Loinger für 24 Jahre Vorstandstätigkeit. Ganz ohne Übertreibung kann man

festhalten, dass ein großer Anteil am langjährigen Erfolg des österreichischen Rechtsschutzspezialisten auf seinen persönlichen und unermüdlichen Einsatz zurückzuführen ist“, so Philipp Wassenberg, Aufsichtsratsvorsitzender der D.A.S. und CEO der ERGO Versicherung. „Mein Dank und viel Erfolg für die Zukunft gelten ebenso Herrn Arkadiusz Gil und den weiter amtierenden Vorständen Ingo Kaufmann und Pedro Schwarz. Neben dem neuen D.A.S.-Vorstand wünsche ich auch allen Mitarbeitenden der D.A.S. alles Gute für die kommenden Herausforderungen“, blickt Wassenberg in die Zukunft. **M**

Ingo Kaufmann



Christian Noisternig



Pedro Schwarz



GESCHÄFTSFÜHRUNG

Europ Assistance Österreich

Seit Beginn des Jahres ist Wolfgang Lackner neuer CEO der Europ Assistance GmbH. Er folgt Besim Akinci, der sich nach siebenjähriger Tätigkeit in Österreich dem Ausbau des Unternehmens in der Schweiz widmet. Diese Funktion übernimmt Lackner zusätzlich zu seiner Tätigkeit als CEO der Europäischen Reiseversicherung AG.

Weiters wurde Stefan Zaffalon per 1. Jänner 2023 zum Geschäftsführer der Europ Assistance in Österreich bestellt. Er war bisher Prokurist und leitender Angestellter der Gesellschaft und verantwortet die operati-



Wolfgang Lackner



Stefan Zaffalon

ven Bereiche sowie die IT des Unternehmens. Stefan Zaffalon: „Über die Ernennung zum Geschäftsführer und das damit einhergehende Vertrauen in meine Person freue ich mich sehr.“ **M**

SALES DIRECTOR

Acredia Kreditversicherung

Mit Februar 2023 wurde Rainer Pflügler zum Sales Director bei Acredia in Österreich bestellt. Der gebürtige Oberösterreicher wird gemeinsam mit seinem Team bei Acredia für Strategie, Neukundengewinnung und Betreuung von Unternehmen in Oberösterreich, Salzburg, Tirol, Vorarlberg sowie Teilen von Wien und Niederösterreich verantwortlich sein. Außerdem übernimmt er die Verantwortung für die Bürostandorte Linz und Innsbruck.

„Unternehmen sind heute mit vielen gleichzeitig auftretenden Krisen konfrontiert“, meint Pflügler und ergänzt: „Mein Ziel ist es, für unsere Kundinnen und Kunden ein verlässlicher und stabiler Partner zu sein, damit sie ihre Geschäfte weiterhin mutig vorantreiben können.“ **M**



Rainer Pflügler

HEAD OF SALES

wefox

wefox hat Rene Besenbäck zum Head of Sales in Österreich ernannt. Er wird für den Vertrieb von wefox Österreich verantwortlich sein und eng mit dem Country Head Rainer Vogelmann zusammenarbeiten. Das große gemeinsame Ziel ist, wefox als führende Plattform in der Versicherungswirtschaft noch stärker zu positionieren. Rene Besenbäck war in den letzten Jahren bei AoN als

Teil der Geschäftsleitung für Vertrieb und Sonderlösungen tätig. Aus dieser Zeit bringt er eine umfangreiche Expertise im gesamten Versicherungs- und Risikomanagement mit. **M**



Rene Besenbäck

PERSONELLE VERÄNDERUNGEN

VAV Versicherung

und Salzburg in der VAV Versicherung übernommen. Sie folgt damit Ronald Rumpf, der mit Jahresende 2022 das Unternehmen verlassen hat. Die gebürtige Linzerin ist seit 25 Jahren in der Versicherungsbranche tätig und war bereits bei der VAV tätig. Sie übernimmt die Betreuung von über 280 Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten

Seit Jänner 2023 hat Regina Schimböck die Regionalleitung für Oberösterreich und unterstützt mit ihrer Expertise die Vertriebspartner. „Ich freue mich sehr darauf, dass ich wieder meine schon seit Jahren bekannten Geschäftspartner betreuen darf. Nach über 20 Jahren im Versicherungsbereich kann ich sagen, darin liegt meine Berufung“, betont Schimböck.

Auch Andreas Langenhan ist wieder bei der VAV Versicherung tätig. Als Key-Account-Manager verantwortet der versierte Versicherungsprofi den Ausbau von Makler- und Agenturverbindungen in ganz Österreich. „Nach über 25 Jahren in der Branche macht es jeden Tag aufs Neue Spaß, bestehende VertriebspartnerInnen zu unterstützen, gemeinsam erfolgreich zu sein und für unsere Kundinnen und Kunden das Beste zu geben. Dass ich Teil der VAV sein kann, freut mich ganz besonders“, so Langenhan über die neue Aufgabe. „Mit Regina Schimböck und Andreas Langenhan haben wir zwei Vollprofis mit an Bord, die den Vertrieb an Schlüsselpositionen stärken werden. Ich freue mich, dass wir – ganz im Sinne unserer Vertriebsoffensive – die Betreuung unserer Vertriebspartner sowie den weiteren Ausbau der Makler- und Agenturverbindungen noch weiter professionalisieren können“, betont Joachim Klepp, Leitung Makler- und Agenturvertrieb der VAV. **M**



Regina Schimböck

Andreas Langenhan



VORSTANDSTEAM

Wüstenrot Versicherungs AG

bestellt. Er folgt damit Mag. Gerald Hasler, der mit 31.5.2023 auf eigenen Wunsch das Unternehmen verlässt und in den wohlverdienten Ruhestand geht. Damit besteht das Vorstandsteam aus Dr. Brigitte Feldhofer, die seit Juli 2021 Mitglied im Vorstand der Versicherung ist, und Mag. Christian Zettl. „Frau Dr. Feldhofer kennt als langjährige Mitarbeiterin das Haus sehr gut und gilt als ausgewiesene Expertin im Bereich der Veranlagung, der Lebensversicherung. Sie verantwortet auch das Liegenschaftsportfolio. Die Förderung von ESG-Kriterien zählt zu ihren persönlichen Anliegen, sie steht für die systematische Weiterentwicklung der verantwortungsvollen Veranlagungsstrategie, zu der sich die Wüstenrot Grup-

pe bekennt. Herr Christian Zettl verfügt über langjährige Erfahrung und profunde Kenntnisse im Bereich der Sachversicherung. Besonders überzeugt hat uns seine Passion für Innovation und sein Interesse für die Realisierung von Wertschöpfungspotentialen im Rahmen des Wandels der gesamten Versicherungsbranche“, so Dr. Stephan Koren, Aufsichtsratsvorsitzender Wüstenrot Versicherungs-AG. **M**



Mag. Christian Zettl und Dr. Brigitte Feldhofer

UMWELTZEICHEN

DONAU Versicherung

Das Österreichische Umweltzeichen ist seit mehr als 30 Jahren das wichtigste staatlich geprüfte Umweltzeichen in Österreich und steht für eine konsequente Orientierung an Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Die Auszeichnung erhalten die Unternehmen für eine Nutzungsdauer von vier Jahren, wenn sie eine Reihe an Umweltkriterien wie Qualität und Langlebigkeit bei Produkten erfüllen. Die Betriebe unterziehen sich dafür einer externen Überprüfung, in der die Einhaltung der jeweiligen Umweltzeichen-Richtlinie genauestens kontrolliert wird.

Die Donau Versicherung erhielt die Auszeichnung für den Green Protect, die nachhaltige fondsgebun-

dene Lebensversicherung der DONAU. „Der Schutz der Umwelt ist für uns ein großes Anliegen. Als Versicherung achten wir bereits bei der Gestaltung unserer Produkte auf Nachhaltigkeit und umweltfreundliche Investitionen. Die Auszeichnung des Green Protect mit dem Österreichischen Umweltzeichen freut mich besonders“, hebt Edeltraud Fichtenbauer, Vorstandsdirektorin der DONAU Versicherung, hervor. „Es ist eine wunderbare Anerkennung unserer Bestrebungen, die Vorsorge attraktiv und nachhaltig zu gestalten. Mit der fondsgebundenen Lebensversicherung Green Protect bieten wir die anerkannte Sicherheit, dass nachhaltige Kriterien erfüllt sind. Für unsere Kunden eröffnet sich damit eine nachhaltige und attraktive Veranlagungsmöglichkeit mit dem Schutz einer Lebensversicherung.“ **M**

VERTRIEBSTEAM

Merkur Versicherung

Jürgen Kourimsky hat die Leitung der Vertriebsdirektion Ost übernommen und ist somit für die Regionen Wien, Niederösterreich und das nördliche Burgenland zuständig. In den letzten 14 Jahren war der gebürtige Wiener Neustädter (NÖ) in unterschiedlichen Ausbildungs- und Vertriebsführungsfunktionen im UNIQA-Konzern tätig. Zuletzt war er Geschäftsführer von Mavie.car. Wolfgang Ganhör ist neuer Leiter des Partnervertriebs in der Direktion Ost und zuständig für den ungebundenen Vertrieb für die Bundesländer Niederösterreich,

Oberösterreich, Wien, Steiermark und Burgenland. Ganhör ist seit 2020 in der Merkur Versicherung und war bisher in der Maklerabteilung Oberösterreich tätig. Vor seinem Wechsel zur Merkur wirkte Ganhör acht Jahre bei der UNIQA im Bereich Außendienst. Auch im Westen gibt es Neues: Ro-

man Seer zeichnet künftig als Leiter der Direktion West für den Vertrieb in den Bundesländern Oberösterreich, Salzburg, Tirol und Vorarlberg verantwortlich. Seer war zuletzt seit 2013 bei der Wüstenrot Gruppe als Leiter des Stammvertriebes für das Bundesland Salzburg tätig. Zuvor war der gebürtige Pongauer Regionalmanager für Westösterreich bei der Generali Finanz Service GmbH. Seer verfügt über insgesamt 22 Jahre Branchenerfahrung, unter anderem als selbständiger Versicherungsagent, autorisierter Wertpapierdienstleister und staatlich geprüfter Vermögensberater. **M**



Jürgen Kourimsky

Wolfgang Ganhör



Roman Seer



COURTAGEVEREINBARUNG

Fachverband der Versicherungsmakler/ Hannoverische Lebensversicherung

überarbeitet. Durch intensive Abstimmungsgespräche mit dem Fachverband der Versicherungsmakler ist es gelungen, die Courtagevereinbarung zu verschlanken und noch besser an die Bedürfnisse österreichischer Vermittler anzupassen. Vorausgegangen ist ein intensiver und partnerschaftlicher Beratungs- und Abstimmungsprozess mit dem Fachverband der

Um dem österreichischen Markt noch gerechter zu werden hat die Hannoverische die Courtagevereinbarung für Versicherungsmakler neu

Versicherungsmakler. Diese Zusammenarbeit wurde seitens des Fachverbandes der Versicherungsmakler sehr positiv aufgenommen.

KommR Christoph Berghammer, MAS und Obmann des Fachverbandes: „Ich darf mich bei der Hannoverischen Lebensversicherung AG herzlich dafür bedanken, dass sie sich die Zeit genommen hat, ihre Courtagevereinbarung in Abstimmung mit dem Fachverband neu zu gestalten. Die Hannoverische war für alle Vorschläge von Seiten des Fachverbands offen und hat diese aus unserer Sicht hoch vermittlerorientiert umgesetzt. Wir freuen uns mit der Hannoverischen Lebensversicherung AG einen maklerfreundlichen und loyalen Partner zu haben. Herzlichen Dank!“

M

TÄTIGKEITSBERICHT 2022 – SCHWERPUNKTE

Im neu erschienen Jahresbericht des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Österreich wurde Resümee über ein ereignisreiches Jahr gezogen, die wesentlichen Elemente der Aktivitäten und ein Ausblick auf das laufende Jahr gegeben.

Die Anzahl der aktiven Gewerbeberechtigungen von Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten ist österreichweit im Jahre 2022 leicht gesunken und beträgt 4.005, davon sind 1.338 Mitglieder mit ruhendgelegter Gewerbeberechtigung. Hauptanteil der Mitgliedsbetriebe sind mit 55 Prozent nicht protokollierte Einzelunternehmer. Im letzten Jahr wurden vom Fachverband und der RSS mehr als 600 juristische Anfragen bearbeitet. Einerseits durch direkte Anfragen von Mitgliedern an den Fachverband (367), andererseits durch Anfragen über die Fachgruppen (123). Aber auch Konsumenten und Versicherungsnehmer (67) haben sich rechtliche Auskünfte über Fachverband eingeholt. Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle & Fachbeirat für Gewerbe-, Standes- und Wettbewerbsrecht, bearbeitete 2022 176 formelle Schlichtungsfälle. Davon wurden 99 Fälle erledigt, bei 77 Fällen wurde die Bearbeitung bereits begonnen, der Abschluss wird 2023 erfolgen. Einer der Schwerpunkte des letzten Jahres lag bei der Beibehaltung des geltenden Vergütungssystems.

Dazu wurde im Auftrag des Fachverbandes ein Rechtsgutachten bei Univ.-Prof. Dr. Thomas Jaeger, LL.M. Professor für Europarecht an der Universität Wien, zur unionsrechtlichen Zulässigkeit von Vergütungseinschränkungen für Versicherungsmakler, in Auftrag gegeben. Das Buch wurde beim Internationalen Symposium für Versicherungsmakler

und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen vorgestellt. Das Thema ist aktuell wie nie zuvor. „Der Kampf um die Provisionen für den unabhängigen Vertrieb“ wird auch heuer weitergehen, so Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS in seinem Vorwort.

Einen weiteren wichtigen Schritt in die Rechtssicherheit der Versicherungsmakler wurde mit der Erstellung der Verhaltensregeln im Zuge der Anwendungen der DSGVO, den Codes of Conduct geschaffen. Nach erfolgreicher Einreichung und Genehmigung bei der österreichischen Datenschutzbehörde wurden zwei unabhängige Überwachungsstellen akkreditiert. Die ersten „Gütesiegel“ wurden bereits an Mitgliedsbetriebe bereits erteilt.

Im letzten Jahr konnten auch wieder einige Gespräche zum Thema Courtagevereinbarungen zwischen dem Fachverband und der Versicherungswirtschaft erfolgreich abgeschlossen werden.

Nach zwei Jahren Corona Pandemie konnten auch wieder Präsenzveranstaltungen abgehalten werden,

wie zum Beispiel die traditionelle Roadshow des Fachverbandes mit über 650 Teilnehmern, das hochkarätig besuchte und am Podium besetzte Internationale Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen und das Expert:innentreffen der Versicherungsmakler in Rust, wo neben nationalen auch internationale Experten anwesend waren. BIPARs Direktor Nic De Maesschalck nahm gemeinsam mit Nico Spiegel, ein hochrangiger Beamter der Europäischen Kommission, an der Veranstaltung teil. Auch fand das Kremser Versicherungsforum in Kooperation mit dem

Department für Rechtswissenschaften und internationalen Beziehungen der Universität für Weiterbildung Krems bereits zum achten Mal statt. Virtuell nahmen Vertreter des Fachverbandes an den BIPAR Meetings teil. Im Zuge der BIPAR Meetings wurde über IDD Revision und Retail Investment Strategy (RIS) gesprochen, wobei es sicher ist, dass die Revision der IDD verschoben wird. Die RIS hält aber noch einige Überraschungen bereit. Die Veröffentlichung ist für heuer geplant. In der Diskussion



zur Retail Investment Strategy wurden auch Stimmen für ein vollständiges Verbot von Provisionen für Kleinanleger laut. Der Fachverband setzt sich gemeinsam mit BIPAR vehement dagegen ein. DORA, der Rechtsakt zur digitalen Betriebsstabilität, konnte für Versicherungsvermittler, EPU und KMU verhindert werden.

Der Ausblick auf das heurige Jahr 2023

Die Versicherungsmakler-Befähigungsprüfung muss gemäß §20 Abs 1. GewO den Anforderungen des NQR-Gesetzes entsprechend geändert werden.

Die entsprechenden Vorarbeiten werden 2023 abgeschlossen, sodass die neue Prüfungsverordnung mit 1. Juli 2024 in Kraft treten kann.

Die Umfrage zum Thema „Digitale Fitness“ wird unter den Mitgliedern in die zweite Runde gehen und die Ergebnisse werden im Zuge der EDV-Tage Großpetersdorf vorgestellt. Auch wird es heuer wieder das Expert:innentreffen der Versicherungsmakler in Rust sowie das 9. Kremser Versicherungsforum geben. **M**

POSITIONSPAPIER „VERGÜTUNG FÜR VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE“

Im Vorfeld der Brüssel-Reise von Vertretern des Fachverbandes wurden fachverbandsseitig die wesentlichen Positionen und Argumente für die Beibehaltung und die Wahlfreiheit hinsichtlich sämtlicher Vergütungsformen erneut zu Papier gebracht.

Das Positionspapier wurde in Österreich u.a. Ministerien und der Aufsicht sowie in Brüssel wichtigen Gesprächspartnern (z.B. EU-Abgeordneten) zur Kenntnis gebracht und in den Diskussionen vor Ort als Gesprächsgrundlage verwendet. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS:

„Das vorliegende Positionspapier ist nicht bloß ein Wunschzettel; es listet eine Vielzahl von seriösen Argumenten und deren größtenteils auf Studien und Umfragen basierende Belege auf, die gegen Vergütungseinschränkungen und -verbote sprechen. Damit zeigt es, wie wichtig die etablierte Vergütungsform „Provision“ für die Beratungsqualität einerseits ist und andererseits auch dafür, dass sich jeder Mann/-frau qualitative Beratung tatsächlich leisten kann.“

Das aktuelle Positionspapier des Fachverbandes der Versicherungsmakler liegt in deutscher und englischer Sprache auf der Webseite des Fachverbandes vor. **M**

RAUER WIND IN UND AUS BRÜSSEL

Die Thematik möglicher Einschränkungen bzw. Verbote von Vermittlervergütungen scheint zur never ending story in Europa geworden zu sein. Vertreter des Fachverbandes der Versicherungsmakler waren Anfang Februar 2023 erneut in Brüssel, um einerseits an den mid-term-meetings der europäischen Interessenvertretung BIPAR teilzunehmen und sich andererseits mit Vertretern des europäischen Parlaments, der ständigen Vertretung Österreichs in der EU sowie mit den KollegInnen aus dem Brüsseler WKÖ-Büro auszutauschen und die Forderungen und Argumente für die österreichischen VersicherungsmaklerInnen vorzubringen und zu verdeutlichen.

Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA und seine Mitarbeiterin Mag. Olivia Strahser berichten.

Mission „Rettung der Provision“ im Versicherungsanlagebereich, so könnte man wohl den Dauer-Schwerpunkt der Agenden des Fachverbandes der Versicherungsmakler auf der internationalen Ebene bezeichnen. Wer sich in diesem Zusammenhang zurückerinnert an den im Juli 2012 veröffentlichten Entwurf einer IMD 2 und Parallelen zur aktuellen Diskussion um Provisionseinschränkungen/-verbote erkennt, hat durchaus recht. Auch damals – also vor etwa zehn Jahren – wurde seitens der Europäischen Kommission über ein Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung/Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten nicht nur nachgedacht – der seinerzeitige Entwurf einer revidierten Versicherungsvermittlungs-Richtlinie (IMD 2) sah dies sogar ausdrücklich vor. Der Unterschied zu damals: Die Diskussion um mögliche Verbote von Provisionen für die Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten wird heute noch weit intensiver geführt als damals und die Befürworter von Vergütungseinschränkungen auf europäischer Ebene wagen sich weit mehr aus der Deckung als in der Vergangenheit und sprechen diesbezügliche Forderungen mitunter öffentlich an. So hat etwa die EU-Finanzkommissarin Mairead McGuinness kürzlich kundgetan, der provisionsbasierten Vermittlung von Finanz-

produkten und von Versicherungsanlageprodukten einen Riegel vorschieben zu wollen.

Das Rahmengebilde für die aktuellen Diskussionen stellt die sog. Retail Investment Strategy der Europäischen Kommission dar, deren Ziel es an sich ist, vermehrt VerbraucherInnen zu motivieren, sich an Kapitalmärkten zu beteiligen. Dafür seien wirksame Verbraucherschutzmaßnahmen erforderlich und diese könnten – so die Befürworter von Vergütungseinschränkungen – insbesondere dadurch erreicht werden, dass Provisionen unterbunden werden, denn diese würden (zumindest potenzielle) Anreize für Beratungen/Vermittlungen darstellen, die am Kundeninteresse vorbeigehen. Die Veröffentlichung der Maßnahmen zur Retail Investment Strategy war zunächst für März 2023 vorgesehen; in aktuellen Zeitplan der Kommission scheint nun der 3. Mai 2023 auf.

Der Fachverband der Versicherungsmakler spricht sich – wie bereits in der Vergangenheit – gemeinsam mit der europäischen Interessenvertretung BIPAR und in Einklang mit vielen anderen nationalen und internationalen Verbänden (z.B. Insurance Europe) vehement

Mag. Roland Meinecke (Head of Unit, Permanent Representation of Austria to the EU) und KommR Christoph Berghammer, MAS





dagegen aus, Vergütungseinschränkungen bzw. -verbote in das künftige MiFID- bzw. IDD-Regelwerk aufzunehmen, da dieses weit über das Ziel hinausschießen würde. Die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD hat bereits deutlich strengere Regelungen für alle im Versicherungsvertrieb tätigen Personen bzw. Organisationen nach sich gezogen; sie hat zudem für mehr Transparenz gesorgt und sie hat mit einer Weiterbildungsverpflichtung, einer Beratungsverpflichtung für Versicherungsmakler und mit vielen anderen Maßnahmen für den rechtlichen Rahmen für eine hohe Beratungsqualität gelegt. Last but not least ermöglicht es die IDD den Mitgliedstaaten, bei Bedarf durchaus noch strengere Regeln festzulegen. Dass dieses Regelwerk vollkommen ausreichend ist, es keiner weiteren Verschärfung bedarf, zeigt einerseits die Tatsache, dass es gerade in Versicherungsmakler-Bereich kaum Kundenbeschwerden über die Vermittlungstätigkeit an sich bzw. über Interessenkonflikte gibt; andererseits gibt zuletzt etwa auch die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA in ihrem „technical advice on retail investor protection“ zu, dass ein Provisionsverbot durchaus ungeahnte Folgen für die unterschiedlichen Märkte in Europa haben würde.

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat in der jüngeren Vergangenheit seine Positionen zum Thema der Vergütung für Versicherungsanlageprodukte aktualisiert zu Papier gebracht und listet auf etwa vier Seiten unterschiedliche Punkte auf, die für die Beibehaltung der Provision (als Leitvergütung)

sprechen. Unter Zugrundelegung diverser (größtenteils internationaler) Studien und Umfragen werden dabei die positiven Aspekte etwa auf die finanzielle Lage der Konsumenten ebenso aufgezeigt wie die Nachteile eines Provisionsverbots. Es wird weiters dargelegt, dass etwa bei Nachhaltigkeitsentscheidungen ein einfacher Zugang zu professioneller Beratung essenziell ist, dass Provisionsverbote zu Branchensterben und zu weniger Wettbewerb führen und dass – last but not least – durchaus europarechtliche Bedenken gegenüber Provisionsverbot bestehen, wie dies etwa durch die Expertise von Univ.-Prof. Dr. Thomas Jaeger aufgezeigt worden ist (siehe dazu Der Versicherungsmakler, Ausgabe 3/2022).

Diese Positionen, die sich im Wesentlichen mit den Sichtweisen und Argumenten von BIPAR, aber auch von Insurance Europe ebenso decken wie mit den Stellungnahmen des Fachverbandes der Finanzdienstleister der WKÖ und der WK-Bundessparte Bank und Versicherung, wurden im Rahmen der jüngsten Brüssel-Reise von den Fachverbandsvertretern (Obmann Berghammer, FV-GF Gisch und FV-Mitarbeiterin Mag. Strahser) mit unterschiedlichen Stakeholdern ausgetauscht. Auf dem Programm standen etwa Gespräche mit Abgeordneten zum Europäischen Parlament und mit Vertretern der Ständigen Vertretung

KommR Christoph Berghammer, MAS, Mag. Veronika Möller (Leiterin WKO Büro Brüssel), Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, Mag. Verena Martelanz, Olimpia Caetani (beide WKO Büro Brüssel) und Mag. Olivia Strahser



Didier Millerot (Head of Unit, European Commission, FISMA)

Österreichs bei der Europäischen Union, die für die Arbeit in den Ratsarbeitsgruppen bzw. im künftigen Trilog eine wesentliche Rolle spielen wird. Ebenso stand ein Treffen mit Vertretern des WKÖ-Büros in Brüssel am Programm, um deren Kanäle vor Ort zu nutzen, unsere Botschaften, Positionen und Argumente weiter zu transportieren. Schließlich wurde das BIPAR-mid-term-meetings für intensive Diskussionen mit Vertretern der Europäischen Kommission und der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA genutzt.

Hilfestellung haben die Vermittler jüngst u.a. vom deutschen Europaabgeordneten Markus Ferber – dieser war auch beim BIPAR-mid-term-meetings zu Gast – und vom österreichischen Finanzminister Dr. Magnus Brunner erhalten: Beide haben sich in einem Brief an die EU-Finanzkommissarin McGuinness deutlich für die Beibehaltung von Provisionen ausgesprochen sowie dafür, dass der Kunde weiterhin die Wahlfreiheit haben soll, ob er mit dem Vermittler eine provisionsbasierte Vergütung ODER ein Honorar vereinbart.

Interessantes Detail am Rande: Auch der österreichische Arbeiterkammer-Experte Christian Prantner sprach sich zuletzt gegen ein Verbot von Provisionen aus, schlägt gleichzeitig aber vor, die Beratungs- und Abschlusskosten auf die Produktlaufzeit aufzuteilen, da auf diese Weise neuabschlussgetriebene Einmalprovisionen vermieden werden könnten (siehe Der Standard, online-Ausgabe vom 12. Jänner 2023).

Die BIIPAR-mid-term-meetings standen dieses Jahr unter dem Motto „Versicherungsvermittlung in Zeiten wirtschaftlicher, sozialer und politischer Unsicherheit“. Nach fast drei Jahren fanden sie wieder als reine Präsenzveranstaltung statt, was dem Austausch unter den Teilnehmenden wieder richtig möglich machte.

Die Vortragenden kamen einerseits aus der Versicherungsbranche und andererseits aus Politik und Aufsicht, wobei sich die Vorträge der beiden letztgenannten Gruppen hauptsächlich um das Thema Vergütungsverbot (ban of inducements) drehten.

Wie sich dieses Verbot in der Realität auswirkt, darüber berichtete zunächst Ludger De Bruijn, Politikberater des Branchenverbands unabhängiger Finanzberater der Niederlande. Seit 2013 gibt es dort ein Provisionsverbot für Versicherungsanlageprodukte. Als wichtigste Nachteile für Kunden nannte er insbesondere folgende: Beratungslücken bei finanzschwächeren Bevölkerungsgruppen, beratungsintensivere Versicherungen wie Berufsunfähigkeitsversicherungen werden deutlich weniger abgeschlossen (4 von 5 selbständig Tätigen haben daher überhaupt keine Absicherung in diesem Bereich) oder es gibt kein Vergütungsmodell für After-Sales-Services.

Didier Millerot (Leiter der Abteilung für Versicherungen und Pensionen der Europäischen Union) schien von den Argumenten seines Vorredners nicht beeindruckt.

Einleitend berichtete er, dass die Kommission in Vorbereitung auf die Retail Investment Strategy weder Kosten noch Mühen gescheut habe, um Entscheidungsgrundlagen zusammen zu tragen: Es gab zahlreiche Umfragen und öffentliche Konsultationen unter Einbindung aller wichtiger Stakeholder. Dabei kam die Europäische Kommission zu folgendem Ergebnis:

Konsumenten lesen nicht alle Informationen zu den Versicherungsanlageprodukten, es werden europaweit nicht die kostengünstigsten Produkte angeboten und viele Produkte entsprechen nicht dem Grundsatz „value for money“. Kurzum: Konsumenten, die Zielgruppe der Retail Investment Strategy, machen im Durchschnitt keinen guten Deal beim Erwerb von Versi-

KommR Christoph Berghammer, MAS in Diskussion mit Didier Millerot



cherungsanlageprodukten. Die Kommission ist sich nicht sicher, ob die von einigen als gelinder angesehene Mittel der höheren Transparenzanforderungen an den Beratungsprozess ausreichend wirken kann oder doch ein Provisionsverbot notwendig wird. Millerot gab an, dass die Tür für weitere Diskussionen nicht geschlossen sei, er aber wirklich nicht sagen könne, wie letztlich entschieden werde. Sowohl die Befürworter eines Verbots als auch seine Gegner hätten gute Argumente vorgebracht.

Der Beitrag Millerots führte naturgemäß zu zahlreichen Wortmeldungen der Teilnehmenden. So wies unter anderem Fachverbandsobmann Berghammer darauf hin, dass ein Provisionsverbot einen nicht verhältnismäßigen Eingriff in zwei Grundfreiheiten (konkret Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit) darstellen.

Auf dieses und weitere Argumente der Teilnehmenden ging Millerot nicht wirklich ein. Er gab an, dass seiner Meinung nach, ein Provisionsverbot in verstärkte Investitionen in einfache Produkte führen würde. Weiters kündigte er an, dass es im Fall eines Provisionsverbots verstärkte Informationspflichten für Produkthersteller geben werde.

Zuletzt versuchte Millerot das Publikum mit dem Hinweis zu „trösten“, dass das Vergütungssystem (endlich) den wahren Wert von Beratung den Konsumenten bewusstwerden ließe, da man dafür dann in die eigene Tasche greifen müsse.

Weit weniger harsch war der Beitrag von Petra Hielkema, Chefin der europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und betriebliche Altersvorsorge (EIOPA).

Sie hob zunächst die wichtige Rolle der Versicherungsvermittler im Rahmen des Vertriebs nachhaltiger Produkte hervor (so wie dies der Fachverband in seinem Positionspapier ebenfalls angeführt hat) und betonte, dass sich

EIOPA weder für

Markus Ferber (MEP)



Petra Hielkema (Vorsitzende EIOPA)

noch gegen ein Provisionsverbot ausgesprochen habe.

Beide Systeme hätten ihre Vor- und Nachteile.

Sie ermunterte die BIPAR Teilnehmer jedoch, die Probleme, die zur Forderung nach dem Verbot geführt hätten -soweit dies in ihrer Macht stünde- zu analysieren und nötige Änderungen vorzunehmen. Vielleicht wäre dann ein Provisionsverbot nicht nötig.

Wie oben bereits erwähnt sprach sich der europäische Parlamentsabgeordnete Markus Ferber gegen ein Provisionsverbot aus und tat dies auch im Rahmen der BIPAR Meetings. Neben all den schon aufgeführten Argumenten gab er seine persönlichen negativen Erfahrungen mit Robo Advice -dem oft von Provisionsgegnern gepriesenen Ersatz von menschlichen Beratern- zum Besten. Zudem wies er auf den Unterschied zwischen Investment- und Versicherungsprodukten hin, weswegen die Anwendung MiFID ähnlicher Regelungen nicht gerechtfertigt sei.

Die Vorträge der Branchenvertreter, wie etwa Amelie Breitburd, CEO von Lloyd's Europe oder Flavio Piccolomini, Präsident von Marsh International, beschäftigten sich hauptsächlich mit den neuen Risiken, wie etwa Cyberkriminalität oder Umweltkatastrophen und wie ihre Unternehmen sich diesen Herausforderungen stellen.

In den anschließenden Gesprächen mit den Repräsentanten der Vermittlerverbände und der Versicherungsbranche kam klar heraus, dass sie alle für die Beibehaltung der Wahlfreiheit des Konsumenten zwischen Provision oder Vergütung stehen. Dieser Austausch sowie die Vorträge und Gespräche mit den Stakeholdern im Rahmen der Brüsselreise zeigen, dass wahrscheinlich nur gemeinsames und koordiniertes Vorgehen das Verbot von Provisionen im Rahmen der Retail Investment Strategy eventuell verhindern könnte. **M**

POSITIVE ERLEBNISSE

Werner Panhauser, Vertriebsvorstand der Helvetia Versicherung, im Gespräch über Cyberversicherung, gelebte Nachhaltigkeit und transparente Weiterentwicklung.

Die Welt hat sich in den letzten drei Jahren massiv verändert: Corona-Pandemie, Ukraine-Krieg, Lieferkettenproblematik. Welche Auswirkungen hat das Ihrer Meinung nach auf die Versicherungswirtschaft und welche Veränderungen sehen Sie für die nächsten Jahre?

Werner Panhauser: Die Covid-19-Pandemie hat in vielen Bereichen der Wirtschaft und auch in der Versicherungswirtschaft für einen Digitalisierungsschub gesorgt. Mit Homeoffice und dem Einsatz von virtuellen Tools mussten wir uns rasch auf die neuen Herausforderungen einstellen – was auch in allen Bereichen sehr gut funktioniert hat. Mit dem Homeoffice ist das erhöhte Risiko von Cyberkriminalität einhergegangen, durch den vermehrten Einsatz von Computern auch im privaten Umfeld. Das hat uns dazu bewogen, im Zuge unserer Cyberversicherungsprodukte den Cyber-Alert einzuführen. Dieser informiert Abonnenten über schwerwiegende Sicherheitslücken im Cyberraum. Unser Augenmerk liegt auf dem Gefahrenhinweis und soll die Helvetia Versicherung als Cyberversicherungsdienstleister bekannter machen.

Ein weiteres Thema, das uns seit dem letzten Jahr beschäftigt, sind die Auswirkungen durch den Ukraine-Krieg, zum Beispiel die steigende Inflation in allen Bereichen. Meiner Meinung nach wird sich das Thema Inflationssteigerung mittelfristig beruhigen. Die Digitalisierung und ihre Möglichkeiten werden jedoch bleiben. Wenig wertschöpfende Tätigkeiten werden automatisiert werden, die Menpower wird der Steigerung der Kundenzufriedenheit und der Kundenbetreuung vorbehalten bleiben.

Unser Augenmerk liegt // auf dem Gefahrenhinweis und soll die Helvetia Versicherung als Cyberversicherungsdienstleister bekannter machen.

Ein letzter Punkt, der die Finanzbranche noch fordern wird, ist das Thema der Abfrage der Nachhaltigkeitsprä-

ferenzen bei der Beratung zu Versicherungsanlageprodukten, hier ist noch viel zu tun, zum Beispiel mit Schulungen von Mitarbeitenden und Vertriebspartnern.

Die Rückversicherer haben heuer wieder an der Kostenschraube gedreht und ihr Interesse an der „Cyberversicherung“ ist angeblich rückläufig. Wie sehen Sie die Entwicklung dieser Sparte?

Panhauser: Es stimmt, dass die Rückversicherungsprämien für Cyberversicherungen aufgrund der Schadensverläufe ebenfalls steigen. Wir sehen ein zukünftiges Wachstum in der Cyberversicherung und das bestätigen uns auch die Zahlen des letzten Jahres.

Unternehmer werden immer sensibler für das Thema Cybersicherheit und die Notwendigkeit einer Cyberversicherung. Das Auseinandersetzen mit Sicherheit im Internet und die Sicherheit der IT der Unternehmen ist wichtig. Der positive Aspekt einer Cyberversicherung ist nicht nur der Abschluss einer Versicherungspolize, sondern dass sich Kunden, die an einer Cyberversicherung interessiert sind, aktiv mit der Thematik auseinandersetzen. Sie achten mehr auf ihre Internetsicherheit und ihre persönlichen Daten, daher sind sie danach kein so attraktives Opfer für Cyberkriminelle wie vorher. Wir bieten unseren Kunden Spezialisten an, die ihnen bei allen Fragen zur Cybersicherheit Auskunft und Hilfestellungen bieten können. Risikoprävention steht an erster Stelle.

Der positive Aspekt einer // Cyberversicherung ist nicht nur der Abschluss einer Versicherungspolize, sondern dass sich Kunden, die an einer Cyberversicherung interessiert sind, aktiv mit der Thematik auseinandersetzen.

Sie haben das Thema Nachhaltigkeit angesprochen, ist Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche ein Wettbewerbstrend oder unabdingbar?

Panhauser: Nachhaltigkeit ist kein Wettbewerbstrend im Moment, sondern ein Verordnungstrend. Die Helvetia Versicherung setzt auf einen



Kunden achten immer mehr auf Ökologie und Nachhaltigkeit und das muss man unterstützen. //

ganzheitlichen Ansatz, Nachhaltigkeit ist in den verschiedensten Bereichen des Unternehmens integriert. Es wurde schon 2019 eine nachhaltige Produktlinie kreiert, als Beispiel ist die FairFuture Lane zu erwähnen. Die FairFuture Lane berücksichtigt nur Fonds mit hohen ökologischen und sozialen Ansprüchen, und Kunden erhalten beim Abschluss einen Baumpass für ihren eigenen Baum. Kunden achten immer mehr auf Ökologie und Nachhaltigkeit und das muss man unterstützen. Wir haben bereits mehrere tausend Baumpässe ausgestellt. Eine weitere Initiative, bei der sich die Helvetia in Europa seit dem Jahr 2011 engagiert, ist die Schutzwaldinitiative. Dabei unterstützen wir die (Wieder-)Aufforstung und Pflege von Schutzwäldern. Gemeinsam mit den Bundesforsten werden in umfassenden Aufforstungsarbeiten in gefährdeten Regionen Bäume gesetzt, damit der Wald klimafit bleibt und seine Schutzwirkung wieder entfalten kann. Es ist eine Investition in eine sichere und schönere Welt. Aber wir unterstützen auch Menschen mit einem kostenlosen Versicherungsschutz, zum Beispiel die ehrenamtlichen Mitarbeitenden bei den RepaNet-Cafés. In den Reparatur-Cafés werden ehrenamtlich elektronische oder elektrische Geräte repariert. Es werden mittlerweile in ganz Österreich defekte Alltagsgegenstände repariert und jeder kann die kostenlose Dienstleistung in Anspruch nehmen. Wir als Helvetia sehen unsere Kooperation und den kostenlosen Versicherungsschutz als ein weiteres nachhaltiges Investment in eine bessere Welt. Was ebenfalls in einen ganzheitlichen Ansatz unserer Strategie hineinpasst, ist unsere Unterstützung der Stiftung Idea. Idea Helvetia ist eine Stiftung, die Personen und Institutionen bei konkreten Projekten in den Bereichen Mensch, Natur und Umwelt unterstützt. Der Fokus liegt insbesondere in der Förderung von Kinder- und Jugendprojekten. Gerade kleinere, überschaubare Projekte und Initiativen sind neben guten Ideen und dem freiwilligen Mitwirken der Beteiligten häufig auch auf finanzielle Unterstützung angewiesen und da setzen wir an. Wir haben im letzten Jahr zwischen 25 und 30 regionale Projekte unter-



stützt, unsere Vertriebsmitarbeiter in den Regionen setzen sich dafür sehr ein und können jedes Quartal ein Projekt einreichen, der Stiftungsrat und Helvetia Österreich entscheiden dann, welche Projekte unterstützt werden. Als IDEA-Beispiel kann ich über das Lernzentrum für Mädchen mit Migrationshintergrund in Wien berichten. Hier können sich Mädchen treffen, gemeinsam lernen und Zeit in einem für ihre Familien wertvollen, sicheren Umfeld verbringen. Mit Computern, Lernecken usw. Eine Initiative, die es zu unterstützen galt.

Idea Helvetia ist eine Stiftung, die Personen und Institutionen bei konkreten Projekten in den Bereichen Mensch, Natur und Umwelt unterstützt. //

Die Zeit der Wetterereignisse – wie Schneedruck auf Dächern, steigende Flüsse durch Schneeschmelze usw. – ist wieder Thema, Klimawandel und die Grenze der Versicherbarkeit, wie sehen Sie die Auswirkungen der steigenden Zahl an Naturkatastrophen auf die Versicherungswirtschaft?

Panhauser: Es kann schon sein, dass es Grenzen der Versicherbarkeit geben wird. Es wird erheblich viel Kapazität in die Analyse von Häufigkeitsberechnung, von geografischen Faktoren und Unwetter-Analysen gesetzt. Wir werden in den nächsten Jahren wahrscheinlich auch noch erweiterte Versicherungslösungen im

Es wird in Zukunft in der //
Zusammenarbeit zwischen
Kunde und Versicherung eine
Veränderung geben müssen.

Deckungsbereich erleben. Was ich nicht glaube, ist, dass die Deckungssummen höher werden, sondern eher eine differenzierte Betrachtung von Naturgefahren Einzug nehmen wird. Es wird in Zukunft in der Zusammenarbeit zwischen Kunde und Versicherung eine Veränderung geben müssen. Vielleicht in Form einer gemeinsamen Betrachtung der bautechnischen Maßnahmen aufgrund der Erfahrung der Schadensfrequenzen in der Region und Umgebung des zu errichtenden Bauwerkes. Eine Risikominimierung für den Kunden, aber auch auf der Seite der Versicherungswirtschaft. Also auch hier sehen wir ein

ungen im
Deckungsbe-
reich erleben.
Was ich nicht
glaube, ist,
dass die De-
ckungssum-
men höher
werden, son-
dern eher eine

Miteinander, das im Sinne der Kunden eine positive Auswirkung haben kann.

Die Helvetia Versicherung setzt unter anderem auch auf einen starken ungebundenen Vertrieb, welche digitalen Prozesse braucht es, um den Vertriebspartnern den Arbeitsalltag zu erleichtern?

Panhauser: Was es braucht, um den Arbeitsalltag zu erleichtern, ist eine umfassende digitale Unterstützung. Einen intensiven Dialog zwischen den Vertriebspartnern und kompetenten Leuten in den Regionen vor Ort. Die digitalen Möglichkeiten, die wir

Sollte ein Vertriebspartner //
sich mit den neuen
Technologien noch nicht
anfreunden können, ist es
unsere Aufgabe, ihm seine
Schwellenangst zu nehmen.

bieten, zeigen: Es geht um das Erlebnis mit den neuen digitalen Tools. Die Zeitersparnis und die Sicherheit bei der Möglichkeit der Fernunterschrift beim Abschluss eines Versicherungsvertrags ist erheblich. Sollte ein Vertriebspartner sich mit den neuen Technologien noch nicht anfreunden können, ist es unsere Aufgabe, ihm seine Schwellenangst zu nehmen. Es erspart Zeit, Anfahrtswege und Eingabeprozesse. Der Kunde kann bei einer Geschäftstransaktion mit unseren Maklerpartnern im Partnerweb und bei unseren Agenturen im Exklusivweb auf seinem Handy unterschreiben und hat damit ein positives Erlebnis.

Was plant die Helvetia Versicherung im Jahre 2023?

Panhauser: Die Helvetia ist mit über 7 Millionen Kunden ein großer Privatkunden- und KMU-Versicherer in Europa. Wir wollen in allen Bereichen weiterwachsen und legen weiterhin den Fokus auf Themen, wo wir bereits erfolgreich sind. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in schnellen, unkomplizierten und transparenten Prozessen sowie in Digitallösungen für unsere Kunden und unsere Vertriebspartner. Wir arbeiten an einer Weiterentwicklung unsere Produktlandschaft und werden auch heuer wieder einen Schwerpunkt im Bereich der Cyberversicherung haben. Im Bereich der Nachhaltigkeit ist ein Ausbau der FairFuture Lane geplant.

Wir danken für das Gespräch.

M





Erich Mayer (FMVÖ-Präsident), Helmut Bernkopf (Vorstand OeKB), Andrea Stürmer (Vorstandsvorsitzende Zurich Österreich), Gabriel Felbermayr (Direktor WIFO) und Christian Schaupp (Geschäftsführer EFS Consulting)

MULTIPLE KRISEN FORDERN DIE WIRTSCHAFT

Beim FMVÖ Financial Forum in der Österreichischen Kontrollbank diskutierten hochrangige Experten und Manager über die Auswirkungen der multiplen Krisen auf die Finanz- und Realwirtschaft.

von Mag. Christian Sec

Die Experten Andrea Stürmer, Vorstandsvorsitzende Zurich Versicherung, Mag. Helmut Bernkopf, Vorstand OeKB AG, Univ.-Prof. MMag. Gabriel Felbermayr, Direktor WIFO, und Dr. Martin Schulz, Global Chief Economist Fujitsu widmeten sich der Frage, wie sich Pandemie, Krieg und Energiekrise sowohl auf die Supply Chain, die Inflation als auch auf die Finanz- und Realwirtschaft auswirken. Zu Beginn der Veranstaltung gab WIFO-Direktor Gabriel Felbermayr in seiner Key-Note-Speech einen Überblick über den Ist-Zustand der Weltwirtschaft und zog dabei einen Vergleich zwischen heimischer, europäischer und globaler Wirtschaft. Er konstatierte der Wirtschaft als System große Resilienz gegenüber Krisen. So stiegen trotz Ukraine-Krieg das weltweite Handelsvolumen und die Industrieproduktion weiter an. „Wir haben gedacht, wir werden im Ukraine-Krieg ähnliche Bremsspuren wie bei der Corona-Krise sehen.“ Aber mittlerweile sei die Rezession in den meisten Ländern und auch in Österreich vom Tisch. „Die große Rezession scheint abgesagt, aber in Europa verfestigen sich, angetrieben durch hohe Energiepreise und der demografischen Entwick-

lung, stagflationäre Tendenzen: Am Ende schafft nur ein Angebotsausbau durch Investitionen Abhilfe. Doch dafür braucht es verlässliche politische Rahmenbedingungen und ein hohes Ausmaß an Pragmatismus. Dies sind auch die zentralen Voraussetzungen dafür, dass die grüne Transformation ein industriepolitischer Erfolg werden kann“, betonte Felbermayr. Nachhaltige Schwierigkeiten werde der zunehmende Mangel an Arbeitskräften bereiten. Und auch jahrealte Probleme wie Energiepreise und höhere Importpreise, denen niedrigere Exportpreise gegenüberstehen, würden sich nachhaltig auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirken.

Chancen in Asien

Mit dem Blick aus Asien erklärte Martin Schulz, der Global Chief Economist von Fujitsu, direkt aus Tokio zugeschaltet die globale wirtschaftliche Situation. Die Finanzbranche wird laut Schulz auch in Zukunft in einem Umfeld niedriger Renditen nachhaltige und produktive Anlagemöglichkeiten jenseits des Booms beim Betongeld entwickeln müssen. Dabei können die weiter bestehenden globalen Ungleichgewichte eine Chance darstellen. Die Flucht in den Dollar habe zu einer starken Kapitalkonzentration in den USA und einer Unterbewertung in Asien geführt. „Nie war der Dollar real so teuer oder der Yen so billig.“ In ganz Asien müssen sich wegen der US-China-Technologiekonfrontation ganze Liefer- und Werteketten neu erfinden, was zu einem Voranschreiten der Re-

gionalisierung der Lieferketten und zu einem langsamen Auseinanderdriften der Wirtschaftsräume führt. So sanken die China-Importe der USA seit 2017 von 36,8 Prozent auf 24,3 Prozent. Gleichzeitig stieg der Export Chinas in die ASEAN 6 (16 Länder des Südostasien-Raums) rasant an. Die regionale Integration biete Chancen für Unternehmen, die sich den Herausforderungen einer deutlich digitaleren Globalisierung stellen, konkludiert Schulz. Neben dem Problem der hohen Staatsschulden, die die Renditen verringern, sieht Schulz mit Blick auf die demografische Entwicklung ein Problem der Industriestaaten, die immer mehr Vermögen bilden und dafür Sicherheit suchen, was oftmals zu explodierenden Immobilienpreisen führe.

Gefahr von großflächigen Ernteaussfällen

Zur Eröffnung der Diskussionsrunde stellte Moderator Christian Schaupp, Geschäftsführer der EFS Consulting, die Frage, welche Risiken schlagend geworden seien und ob man aufgrund der Freude darüber, dass wir resilient waren, auf die anderen Risiken vergessen würde, die im Hintergrund lauern könnten. Andrea Stürmer, Vorstandsvorsitzende von Zurich Österreich, gab zu bedenken, dass die Risikolandschaft mit Themen wie Energiekrise, Inflation, Lieferketten und Cyber-Risiken aktuell für Unternehmen sehr herausfordernd seien. Jedoch drohen die akuten Krisen, die mittelfristig dramatischsten

Risiken in den Hintergrund zu drängen. Gerade das nächste Jahrzehnt werde von den Auswirkungen des Klimawandels geprägt sein, und zwar mit vielfältigen Auswirkungen auf Menschen, Gesellschaft und Unternehmen. Helmut Bernkopf, OeKB-Vorstandsmitglied, zeigte sich zuversichtlich darin, dass Österreich auch als kleines Land, das stark vom Export abhängig sei, über genug Instrumente verfüge, um den zahlreichen Herausforderungen entgegenhalten zu können. „Die heimische Exportwirtschaft hat schon viele Krisen überwunden und war auch im sehr herausfordernden Jahr 2022 erfolgreich“, erklärte er. Die Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft der heimischen Betriebe werde garantieren, dass Österreichs Exportunternehmen auch in Zukunft reüssieren. Ein Ende des Freihandels und der Globalisierung sei für Bernkopf keine Option. Es brauche internationale Zusammenarbeit, um die großen Herausforderungen zu meistern. Wirtschaft müsse neu gedacht werden, zeigten sich die Diskutanten einig, denn an die Stelle von Effizienz werden als wichtigste Unternehmenseigenschaften Resilienz und Anpassungsfähigkeit treten. „Agieren statt reagieren“ sei dabei das Credo. Europa müsse sich jedoch für einen weltweiten Wirtschaftskrieg besser rüsten, um sich gegen Zwangsmaßnahmen von außen besser schützen zu können. Dazu zählen eine einheitliche europäische Exportkontrolle und ein Selbstbewusstsein, um sich nicht einem Diktat von außen unterwerfen zu müssen. **M**

ASSISTANCE-ERWEITERUNG

Generali Versicherung

Immer mehr Menschen engagieren sich für ein klimafreundliches Leben, die Generali Versicherung unterstützt ihre Kunden dabei mit einer Erweiterung der Green IT Assistance. Seit Ende letzten Jahres werden die Kunden im Rahmen des Tip&Tat-Pakets bei Fragen zum Thema Energie, Energiesparen, Recycling und Fördermöglichkeiten in Kooperation mit dem Partner Europ Assistance unterstützt. Die Green IT Assistance ist bei allen neu abgeschlossenen Haushalt- und Eigenheimprodukten der Generali mitversichert. Unter anderem werden Serviceleistungen wie Beratung bezüglich der Optimierung und Reduktion des Stroms- bzw. Energieverbrauchs von Endgeräten bei unterhaltungstechnischen Geräten geboten, aber auch Hilfestellung bei einer von den Versicherungsnehmern gewünschten Löschungen von Daten im Internet oder in sozialen Netzwerken. Wenn Tip&Tat nicht

im Rahmen einer Haushalts- und/oder einer Eigenheimversicherung eingeschlossen ist, ist das gegen einen geringen Beitrag monatlich möglich. Walter Kupec, Chief Insurance Officer Schaden/Unfall der Generali Versicherung, ist überzeugt, dass Assistance-Leistungen bei den Kunden hoch im Kurs stehen: „Als nachhaltiges Unternehmen möchte die Generali ihre Versicherten nicht nur ein Leben lang begleiten, sondern sie auch dabei unterstützen, das Klima und die Umwelt zu schützen. Wir zeigen mit unserer Green IT Assistance Wege auf, Energie effizient zu nutzen und den Lebenszyklus elektronischer Geräte zu verlängern.“ **M**



Walter Kupec

NEUES FEATURE BEI DER BU

Merkur Lebensversicherung

deren Leistungsdauer mindestens bis zum 60. Geburtstag der versicherten Person vereinbart wurden, eine Leistungserweiterung.

Wird die versicherte Person vor ihrem 45. Geburtstag aufgrund von bedingungsgemäßer Pflegebedürftigkeit berufsunfähig und besteht diese Pflegebedürftigkeit bis zum Ende der vereinbarten Leistungsdauer ununterbrochen fort, so kommt die vereinbarte Rente lebenslang zur Auszahlung. „Das neue Produkt-Feature ist in den Bedingungen unserer Tarife

Die Merkur Lebensversicherung bietet für neue Verträge in der Berufsunfähigkeitsversicherung,

Plan B (Plus) und BUZ (Plus) fix inkludiert und gilt für alle Neukunden ab 1. Februar 2023.

Unsere Kunden haben somit im Fall einer früh eingetretenen Berufsunfähigkeit aufgrund Pflegebedürftigkeit den Vorteil einer lebenslangen BU-Rente. Und das ohne eine zusätzliche Prämie“, erläutert Stephanie Harant, Leiterin Produktmanagement.



Stephanie Harant

STUDIE ZUM WELTKREBSTAG

DONAU Versicherung AG

aus und macht Angst – sowohl privat als auch beruflich. Unternehmen können bei Krebserkrankungen eine bedeutende Rolle in Hinblick auf die medizinische Versorgung und Kosten einnehmen. Anlässlich des Weltkrebstages am 4. Februar hat die DONAU Versicherung in Zusammenarbeit mit dem Markt- und Meinungsforschungsinstitut TQS Research & Consulting rund 1.000 Österreicher zu den Themen Gesundheit und Vorsorge befragt.

Die wichtigsten Aspekte dieser Studie lauten wie folgt: Krebs ist die größte Gesundheitsorge der Österreicher und 42 Prozent der Befragten haben bereits eine Krebserkrankung eines Kollegen miterlebt. Fast die Hälfte der Befragten (45 %) haben Zugang zu einer betrieblichen Gesundheitsförderung und -vorsorge. Im Rahmen des Wettbewerbs um Arbeitskräfte steigt die Bedeutung des Angebots. Drei Viertel der Befragten (72 %) finden das Angebot einer Zukunftssicherung durch den Arbeitgeber (etwa bei Krankheit, Unfall oder Invalidität)

Jährlich erkranken mehr als 42.000 Menschen an Krebs. Die Diagnose löst Betroffenheit

attraktiv. Demgegenüber stehen allerdings nur 19 Prozent an Unternehmen, die ihren Mitarbeitern derartige Angebote bereitstellen. Jeder Zweite (54 %) bewertet den Umgang des Unternehmens mit der Erkrankung von Mitarbeitern als sehr gut, dennoch wird bei 40 Prozent der Unternehmen das Thema Krebs tabuisiert. Die Frage nach bestehenden Unternehmensangeboten zur betrieblichen Gesundheitsförderung und -vorsorge wurde von 45 Prozent bejaht. Am häufigsten han-

Angelika Sonneck (TQS),
DONAU-Vorstand Reinhard
Gojer, DONAU-Generaldirektorin
Judith Havasi



delt es sich bei den Angeboten zur Zukunftssicherung um betriebliche Alters- und Pensionsvorsorgemöglichkeiten (49%), um die Arbeitsplatzgestaltung (49%) und um sportliche Aktivitäten (46%).

Die Zukunftssicherung der Arbeitnehmer und Angehörigen bei Krankheit, Unfall, Invalidität oder anderem ist noch eher weniger verbreitet (19%). Seitens der Arbeitnehmer ist der Wunsch hierfür allerdings groß und beeinflusst auch die Wahl des Arbeitsplatzes. Neben dem Leistungsangebot zählt für die Arbeitnehmer der emotionale Aspekt: Sollte es zu einer Krebserkrankung kommen, wünschen sich die meisten Arbeitnehmer von ihrem Arbeitgeber Verständnis und Rücksicht (25%) sowie Unterstützung (24%). Wichtig ist zudem die Sicherheit, dass der Arbeitsplatz erhalten bleibt und ein Wiedereinstieg bei Genesung ermöglicht wird (17%). Unter anderem ist den meisten (80%) nicht bekannt, dass Unternehmen eine Absicherung der Mitarbeiter und ihrer Angehörigen im Falle von Krankheit sowie Invalidität

und Tod bieten können. Ein solches Angebot wäre für den Großteil eher bis sehr attraktiv (72%). „Die DONAU Versicherung bietet etwa Produkte zur finanziellen Absicherung, die helfen können, die Genesung zu erleichtern. Derartige Vorsorgeangebote steigern auch die Attraktivität eines Unternehmens als guter Arbeitgeber im Wettbewerb – denn dadurch wird deutlich, dass ein Betrieb den Menschen in den Mittelpunkt stellt“, so Generaldirektorin Judit Havasi. Befragte, für die der Umgang des Unternehmens mit der Erkrankung positiv war, begründen dies durch die wahrgenommene Unterstützung bzw. das Entgegenkommen des Unternehmens (33%). Auch dass der Arbeitsplatz erhalten blieb (20%) und dem Mitarbeiter Verständnis und Empathie entgegengebracht wurde (17%), bewerten viele als positiv. In den Fällen, in denen der Umgang des Unternehmens negativ beurteilt wurde, lag das daran, dass die erkrankte Person laut den Befragten ignoriert (23%) oder gar gekündigt wurde (21%). **M**

RISK BAROMETER

Allianz Global Corporate & Specialty

Die Energiekrise hat sich auf Anhieb unter den Top-Sorgen der österreichischen Unternehmen etabliert und belegt hinter der Cyberbedrohung den zweiten Platz im Ranking der größten Geschäftsrisiken. Dies geht aus dem zum zwölften Mal veröffentlichten Allianz Risk Barometer hervor. Auch in der globalen Rangliste führen die Gefahren aus dem Internet, gefolgt von Betriebsunterbrechungen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen wie Inflation oder Finanzmarkturbulenzen. Naturkatastrophen und Klimawandel haben hingegen im letzten Jahr für Wirtschaftstreibende an Bedrohlichkeit verloren. Die Pandemie scheint weltweit und in Österreich überwunden und zählt nicht mehr zu den Top-Ten-Gefahren.

An der Studie haben sich insgesamt 2.712 Personen in 94 Ländern – darunter zahlreiche Führungskräfte und Risikomanager führender Unternehmen – weltweit beteiligt. An der ersten Stelle der zehn weltweiten Geschäftsrisiken stehen Cybervorfälle, gefolgt von folgenden Risiken: Betriebsunterbrechung, makroökonomische Entwicklungen, Energiekrise, rechtliche Veränderungen, Naturkatastrophen, Klimawandel, Fachkräftemangel, Feuer & Explosionen sowie politische Risiken. Auch in Österreich steht das Thema Cybersicherheit und die Angst vor Cybervorfällen an erster Stelle im Sorgenranking der Unter-

nehmer. Zum zweiten Mal in Folge werden Cybervorfälle wie IT-Ausfälle, Ransomware-Attacken oder Datenschutzverletzungen als größte Bedrohung eingestuft, international ebenso wie in Österreich. Betroffen sind in zunehmendem Maße kleinere und mittlere Unternehmen, die dazu neigen, ihre Gefährdung zu unterschätzen.

Laut Allianz dürfte vor allem die Häufigkeit erpresserischer Cyberangriffe im heurigen Jahr deutlich erhöht bleiben. Geopolitische Spannungen steigern zudem das Risiko eines groß angelegten Cyberangriffes durch staatlich geförderte Akteure. Und dazu komme noch ein spürbarer Mangel an Fachkräften für Cyber-Sicherheit als zusätzliche Herausforderung.

„Cyberangriffe sind auch das meistgefürchtete Risiko für Betriebsunterbrechungen. Unternehmen jeder Größenordnung sollten daher konsequent und dauerhaft in die Stärkung ihrer Cyberkontrollen investieren“, erklärt Stefanie Thiem, Hauptbevollmächtigte der Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) in Österreich. **M**



Stefanie Thiem

BACHELORSTUDIUM VERSICHERUNGSMANAGEMENT

Versicherungsmakler Wien

An der Vienna Management Academy by FHWien der WKW startet im September das Weiterbildungsstudium BA (CE) Versicherungsmanagement. Der Bachelor ist maßgeschneidert für Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, Makler und Selbstständige im Versicherungswesen. Die Fachhochschule für Management und Kommunikation hat das Studium gemeinsam mit der Fachgruppe der Wiener Versicherungsmakler, der Helvetia Versicherungen AG und Zurich Österreich entwickelt. Es verknüpft die Fachbereiche Recht, Wirtschaft und Versicherung und kann neben dem Job absolviert werden.

Anforderungen an Versicherungsfachleute sind gewachsen

„Die Branche der Versicherungsmakler war in den letzten Jahrzehnten von einem starken Wandel geprägt, nicht zuletzt durch die massiv steigende Anzahl nationaler und internationaler Versicherungsangebote“, erklärt der Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler Helmut Mojescick, der das Studium mitkonzipiert hat. „Während sich ein guter Versicherungsberater früher vor allem durch seine Erreichbarkeit, Verlässlichkeit und Sympathie ausgezeichnet hat, wird Maklern heute – je nach Sparte – ein fundiertes rechtliches, wirtschaftliches, medizinisches und technisches Wissen abverlangt.“ Das Weiterbildungsstudium an der FHWien der WKW bietet eine entsprechende Ausbildung und berücksichtigt Branchentrends. Breiten Raum nehmen darin juristische Themen ein, was das neue Angebot von anderen Ausbildungen unterscheidet.

Optimale Vereinbarkeit mit dem Beruf

Das Bachelorstudium Versicherungsmanagement kombiniert Lehrveranstaltungen auf dem FH-Campus mit Online-Lehre und Selbstlernmodulen. Dadurch bietet es den Studierenden Flexibilität und eine gute Vereinbarkeit mit Beruf und Privatleben – wie alle Programme der Vienna Management Academy by FHWien der WKW, betont Michael Heritsch, der Geschäftsführer der Fachhochschule.

Matura und Berufserfahrung qualifizieren für das Studium

Das Bachelorstudium Versicherungsmanagement steht Personen mit Matura und zwei Jahren einschlägiger Berufserfahrung offen. Pro Jahr gibt es 32 Studienplätze. Durch die Anrechnung von Berufserfahrung, Versicherungsmaklerprüfung oder firmeninternen Schulungen lässt sich der Aufwand speziell in den beiden Schlusssemestern

KommR Helmut Mojescick (FG-Obmann Versicherungsmakler Wien), Mag. Lisa Katharina Promok (Uni Salzburg), Dr. Johannes Stögerer (Haftpflicht-Experte), Mag. Ing. Michael Heritsch (GF FH Wien der WKW), Katharina Rotter (Lehrgangsführung Versicherungsmanagement), Andrea Stürmer (GD Zürich Versicherung), Dr. Margot Nusime (Rechtsanwältin) und Mag. Thomas Neusiedler (GD Helvetia Versicherung)



reduzieren: Von 180 ECTS-Punkten sind bis zu 60 anrechenbar. Im letzten Studienjahr stehen die Bachelorarbeit und ein Praxisprojekt im Fokus. Nach sechs Semestern schließen die Studierenden ihre Weiterbildung mit einer mündlichen Bachelorprüfung und dem Erwerb des akademischen Titels „Bachelor of Arts (Continuing Education)“ ab.

„Maßanzug für Führungskräfte und Spezialisten in der Versicherungsbranche“

Mit der Helvetia Versicherungen AG und Zurich Österreich haben zwei renommierte Unternehmen an der Entwicklung des Bachelorstudiums mitgewirkt und so sichergestellt, dass die Weiterbildung praxisnah ist und den Anforderungen der Branche an hochqualifizierte MitarbeiterInnen entspricht. „Das neue Weiterbildungsstudium an der FHWien der WKW ist eine Art Maßanzug für aktuelle und künftige Führungskräfte und SpezialistInnen in der Ver-

sicherungsbranche“, sagt Thomas Neusiedler, Vorstandsvorsitzender der Helvetia Versicherungen AG. „Im Sinne einer Investition in unsere Talente und der Positionierung der Helvetia als attraktiver zukunftsgerichteter Arbeitgeber ist mir die Zusammenarbeit mit der FHWien ein großes Anliegen. Gerne habe ich mich in der Konzeptionsphase eingebracht und freue mich, somit Begleiter der ersten Stunde zu sein.“ Andrea Stürmer, Vorstandsvorsitzende von Zurich Österreich, betrachtet das neue Studium als Beitrag zur Sicherung des Nachwuchses an bestens ausgebildeten Fach- und Führungskräften: „Für die zukünftigen Talente von Zurich möchten wir neue Möglichkeiten schaffen, ihr Versicherungsfachwissen berufsbegleitend zu vertiefen. Dabei ist uns der Schwerpunkt auf Versicherungsprodukte und Kernaufgaben einer Versicherung besonders wichtig. Als mehrfach ausgezeichnete Arbeitgeber unterstützen wir daher das neue Bachelorstudium mit großer Freude.“ **M**

EXPERTENTAG

Versicherungsmakler Tirol

Beim Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler im WIFI Tirol diskutierten die Branchenvertreter den gesellschaftlichen Wandel seit 2020 und die darauf fußenden Auswirkungen auf das Versicherungswesen.

Rund 160 Versicherungsmakler sowie Vertreter der Tiroler Versicherungswirtschaft folgten der Einladung von Michael Schopper, Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in Tirol.

„Die Versicherungsbranche hat die Corona-Krise gut gemeistert und der Versicherungsvertrieb funktioniert wieder fast gleich wie vor der Pandemie. Man arbeitet nach alten Mustern und setzt auf persönliche Betreuung“, erklärte Robert Sobotka vom Marktforschungsinstitut Telemark Marketing. Laut Trendreport der Versicherungsbranche in Österreich, bei dem die Entscheidungsträger der Branche interviewt wurden, haben die Vorteile der Digitalisierung nur in bestimmten Bereichen Niederschlag gefunden. So verlieren alternative Vertriebswege teilweise sogar an Bedeutung – Online-Abschlüsse stagnieren und beschränken sich Großteiles nur auf Nischenprodukte.

Dennoch hat die Digitalisierung die Arbeit im Versicherungssinnendienst beträchtlich verändert. „Homeoffice hat sich etabliert und im Schnitt wird

ein Arbeitstag pro Woche zu Hause verbracht. Immerhin 50 Prozent der Mitarbeiter nutzen die Homeoffice-Möglichkeit“, so Sobotka. Im Gegensatz zu Kundenterminen, die nach wie vor „face to face“ stattfinden, werden interne Meetings immer öfter digital durchgeführt. Auch die digitalen Prozesse – etwa digitale Antragsabwicklung, Fernsignatur oder digitale Schadensbearbeitung – wurden kontinuierlich weiterentwickelt.

Als determinierend für die Entwicklung der Versicherungsbranche kristallisieren sich für Sobotka aktuell drei Megatrends heraus: die gegenwärtig hohe Inflation, der Klimawandel sowie der Arbeitskräftemangel. Die Inflation wird kurzfristig zu höheren Einnahmen im Prämienbereich führen. Aber auch die Kosten – etwa zur Kompensation der Schäden – werden entsprechend steigen. Hier stellt sich die Frage, ob die Mehrkosten kurzfristig stärker ansteigen als die Erträge, was zu finanziellen Problemen führen könnte. Beim Bestandsgeschäft wird es zu keiner großen Stornowelle kommen, während man in der Branche aufgrund von möglichen Reallohnverlusten in der Bevölkerung beim Neugeschäft im Bereich von (langfristigen) Vorsorgeprodukten mit negativen Auswirkungen rechnet.

Die größten Auswirkungen auf die Versicherungsbranche werden in den nächsten Jahren eindeutig der Klimawandel und Umweltschutz haben. Nachhaltiges Agieren nach ESG-Kriterien – Kriterien aus den Bereichen Umwelt, Soziales und verantwort-



Ing. Michael Selb (FG-Obmann Vorarlberg), Mag. Kurt Lorbek (FG-Geschäftsführer Tirol), Michael Schopper (FG-Obmann Tirol), Mag. Lisa Katharina Promok (Paris Lodron Universität Salzburg), KommR Christoph Berghammer, MAS (Fachverbandsobmann) und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA (Fachverbandsgeschäftsführer)

tungsvolle Unternehmensführung – wird zu einem großen Thema werden. Auch wenn derzeit aufgrund einer drohenden Rezession etwas gebremst wird, stellen sich fast alle Unternehmen die Frage, wie sie durch nachhaltigeres Agieren erfolgreich sein können. In jedem Fall wird der Klimawandel zu vermehrten Schäden durch Naturkatastrophen führen, was auch die Prämien der betroffenen Versicherungsprodukte steigen lässt.

Was den Arbeitsmarkt betrifft, so wird es auch langfristig schwierig werden, geeignete Mitarbeiter zu finden. Nachdem speziell im Außendienst sowie bei den Versicherungsmaklern in den nächsten Jahren mit einer Pensionswelle gerechnet wird, wird sich der Arbeitskräftemangel noch weiter verstärken. Hier gilt es, die Branche im Vergleich zu anderen Branchen attraktiver zu gestalten. Homeoffice, flexible Wochenstunden und betriebliche Gesundheitsvorsorge sind nur einige Punkte, bei denen die Versicherungsbranche neue Lösungen finden muss.

Ein weiterer großer Bereich, der bereits zur Normalität geworden ist, sind Cyberbedrohungen. „Deshalb sollte dem Thema IT-Security in jedem Unternehmen höchste Priorität eingeräumt werden“, appelliert

Lisa Promok von der Paris Lodron Universität Salzburg. Als oberstes Gebot sollten Mitarbeiter regelmäßig auf aktuelle Cybercrime-Gefahren hingewiesen werden, denn die Folgen von Cyberattacken sind immens. Neben den Kosten für Datenwiederherstellung, möglichen Betriebsunterbrechungen sowie Kosten für externe Beratung kommen auch noch mögliche Erpressungsgelder, Betrugsschäden sowie Schäden an der Reputation hinzu. Promok rät daher neben Prävention und ständiger Schulung der Mitarbeitenden auch zu einer Cyberversicherung. Die Expertin geht davon aus, dass es in diesem Bereich aufgrund der relativ jungen Produkte, der Komplexität der Ausgestaltung und der ständig neuen Delikte in den nächsten Jahren zu großen Herausforderungen für Versicherungen wie auch für die Gerichte kommen werde.

Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA nahm in seinem Vortrag Bezug auf die aktuellen Rechtsprechungen zum Thema Rechtsschutz vom OGH und berichtete Aktuelles aus der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle.

Der Expertentag nahm bei Netzwerken einen positiven Abschluss. **M**

NEUJAHRSEMPFANG

Versicherungsmakler Steiermark

Universität in Graz statt. Es gab nicht nur einen Rückblick auf die Tätigkeiten der steirischen Fach-

Ende Jänner fand der Neujahrsempfang der steirischen Versicherungsmakler in der Alten

gruppen, sondern auch einen sehr optimistischen Ausblick auf 2023.

KommR Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger, Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO Steiermark, konnte beim Neujahrsempfang in der Alten Universität in Graz über 200 Gäste aus der

Branche begrüßen – darunter auch zahlreiche Ehrengäste wie Bundesrat Mag. Christian Buchmann, Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, Bundesspartenobmann-Stv. Bundesgremialobmann-Stv. KommR Gerhard Josef Wohlmuth, MA, GRAWE-Generaldirektor Mag. Klaus Scheitgel, Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, BMA und Dr. Karl-Heinz Dernoscheg, MBA, Direktor der WKO Steiermark. Bei den Vorträgen wurden Themen wie Prüfungsverordnung, Provisionsverbot aber auch über viel Optimismus für 2023 gesprochen.

Fachgruppenobmann KommR Christoph Berghammer, MAS berichtete über die Arbeit an der neuen Prüfungsordnung. Parallel fänden bereits die ersten Gespräche zur Verschärfung der Zugangsvoraussetzungen statt. Er betonte den Einsatz des Fachverbandes gegen ein drohendes Provisionsverbot.

„Die Realität ist besser als die Stimmung!“, sagte GRAWE-Generaldirektor Mag. Klaus Scheitgel zu Beginn seiner Ansprache und verwies dabei auf die starken Leistungen der Branche der letzten Jahre. Darauf ließe sich ein Optimismus für 2023 und darüber hinaus aufbauen. Er betonte außerdem die große Bedeutung der Maklerschaft für die gesamte Versicherungsbranche.

Auch Fachgruppenobmann KommR Akad. Vkm. Gunter Riedlsperger zeigte sich optimistisch und betonte, dass bereits jetzt ein junges Team in Hinblick auf die Wirtschaftskammer-Wahl 2025 in der Fachgruppe aufgebaut werde. Bei einem kurzen Rückblick auf die erfolgreichen Fachverbandsprojekte der letzten Jahre erwähnte er die Rechtsservice- und

Schlichtungsstelle, die Kooperation mit der Volksanwaltschaft, den Rahmenvertrag Vermögensschadenhaftpflicht, den Ombudsmann Richard Milla, die Training Days sowie die geplante, neue Grundausbildung für neue Mitarbeitende. Damit unterstrich er die Leistungen und den Einsatz der Fachgruppe, aber auch die Wichtigkeit der Wirtschaftskammer und deren gesetzliche Pflichtmitgliedschaft: „Um diese Stärke beneiden uns viele!“ Ebenso sei es Aufgabe der Fachgruppe, die Betriebe in puncto Umsatz zu unterstützen, wie zum Beispiel mit dem Versicherungsmakler Plus Paket. In diesem Zusammenhang stellte er auch eine etwaige Wertschöpfungsabgabe der Versicherungswirtschaft an die Versicherungsmakler in den Raum, die seiner Meinung nach sehr wünschenswert wäre.

Abschließend betonte Riedlsperger: „Krisen sind vorhanden – seien es der Krieg in Europa, die Preissteigerungen, die Arbeitsmarktprobleme oder die Energiekrise – aber: Uns geht es doch immer noch recht gut! Aufgrund des Fleißes jedes Einzelnen, aber auch wegen der politischen Rahmenbedingungen. Daher darf man der Politik gegenüber nicht immer nur negativ eingestellt, sondern auch anerkennend sein.“

Martin Schwarzbartl, Compliance-Experte und ehemaliger Steuerfahnder, referierte in seiner Keynote in humorvoller und offener Art und Weise über Wirtschaftskriminalitätsfälle aus der Praxis darüber, dass es jedes Unternehmen treffen kann, und wie man mit Korruptionsfällen umgehen sollte. Bei einem Buffet, steirischen Weinen und Musik von DJane Mama Feelgood klang der Netzwerk-Abend aus. **M**

Mag. Martin Schwarzbartl, KommR Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger, Mag. Christian Buchmann und KommR Christoph Berghammer, MAS





RSS - ALLES WAS RECHT IST

Schneedruckschaden am Glashaus – mitversichert oder nicht?

Ein Gewächshaus einer Privatkundin wird durch Schneedruck beschädigt. Der Versicherer wendet ein, dass für die Versicherung des Gewächshauses eine Glasbruchversicherung notwendig gewesen wäre. Doch der Makler wendet ein, dass das Gewächshaus aus Aluminium und Plexiglas bestehe. Wie entscheidet die Schlichtungskommission?

RSS-0047-21= RSS-E 6/22

Die Antragstellerin hat bei der antragsgegnerischen Versicherung eine Eigenheimversicherung für ein Ein- oder Zweifamilienhaus am in der Police genannten Versicherungsort abgeschlossen. Im Rahmen der „Sturm-Versicherung Plus“ ist ein Nebengebäude mit einer Fläche von 30m² mit einer Versicherungssumme von € 21.090 mitversichert. Vereinbart sind die Bedingungen 968 – Allgemeine Bedingungen für die Sturmschadenbedingungen (AStB), welche auszugsweise lauten:

„Artikel 1

Versicherte Gefahren und Schäden

(1) Der Versicherer gewährt nach Maßgabe der nachfolgenden Bestimmungen Versicherungsschutz gegen Schäden durch Sturm, Hagel, Schneedruck, Felssturz, Steinschlag und Erdbeben.

(2) Im Sinne dieser Bedingungen sind (...)

c) Schneedruckschäden



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

Schäden, die an den versicherten Sachen durch das Gewicht der auf diesen angesammelten Schneelast verursacht werden; (...)

Artikel 2

Versicherte Sachen (...)

(4) Nur auf Grund besonderer Vereinbarung erstreckt sich der Versicherungsschutz auf
a) Verglasungen aller Art, Firmenschilder, Reklameanlagen sowie Umzäunungen, Laternen, Fahnenstangen, Antennenanlagen, Solaranlagen und dergleichen;

b) bewegliche Sachen, die sich im Freien oder auf dem Transport befinden.(...)“

Ebenso sind die Bedingungen 984- Allgemeine Bedingungen für die Haushaltsversicherung vereinbart, welche in Artikel 2 auszugsweise lauten:

Artikel 2 - Versicherte Gefahren und Schäden
(...)5. Glasbruch

5.1. Versichert sind die durch Bruch entstandenen Schäden an den Gebäudeverglasungen (Artikel 1 Punkt 1.2.4.), an Wandspiegeln sowie an Möbel- und Bilderverglasungen.

Kochflächen (Cerankochflächen und Induktionskochfelder) gelten bis EUR 600,- mitversichert.

Kunststoffverglasungen (z.B. Plexi-, Acrylglas) sind dem Begriff Glas gleichgestellt.

Duschkabinen aller Art gelten mitversichert. Verglasungen von Maschinen und Geräten (Backrohr, Mikrowellenherd, Waschmaschine, Sichtfenster von Kaminen

und dergleichen) gelten bis EUR 600,- mitversichert

5.2. Nicht versichert sind (...)

5.2.3. Verglasungen von Treib- und Gewächshäusern, Portal- und Geschäftverglasungen.(...)“

Die Antragstellerin begehrt Deckung für einen Schneedruckschaden an einem Gewächshaus im Dezember 2020. Das Gewächshaus mit einer Größe von 306x456 cm hatte einen Anschaffungspreis (ohne Lieferung und Montage) von € 3.032,-.

Die Antragsgegnerin lehnte die Deckung des Schadens mit Schreiben vom 7.4.2021 mit der Begründung ab, dass für den Schaden die Sparte „Glasbruch Gebäude“ notwendig wäre, die nicht beantragt worden sei.

Dagegen richtet sich der Schlichtungsantrag vom 19.4.2021. Es handle sich um einen versicherten Schneedruckschaden.

Die Antragsgegnerin nahm mit Schreiben vom 20.5.2021 auszugsweise wie folgt Stellung:

„(...)Wie wir dem Makler (...) bereits mehrmals mitgeteilt haben, sind Schäden an Gewächs- bzw. Glashäusern in gegenständlichem Vertrag nicht mitversichert.

Dieser Ausschluss geht aus den dem Vertrag zugrundeliegenden Bedingungen (...) eindeutig hervor: (...)

Entgegen der Meinung von Herrn (anonymisiert), handelt es sich bei Beschädigungen an einem Gewächshaus/Glashaus – unabhängig ob Sturm oder Schneedruck – um einen Glasschaden.

Hier wäre der Einschluss des Paketes Glasbruch in der Gebäudeversicherung (Klausel 33P) oder der Einschluss der Klausel 11P in der Haushaltsversicherung notwendig gewesen (Anhang).

Dies wäre dem gültigen Tarif zu entnehmen gewesen. (...)

Der Antragstellervertreter teilte dazu mit, dass zumindest eine Teildeckung für das Außengerüst des Gewächshauses bestehen müsste, da dieses nicht aus Glas, sondern Aluminium bestehe. Seitenwände und Dach bestünden aus Plexiglas.

Rechtlich folgt

Gemäß der von der Antragstellerin vorgelegten Police gilt ein Ein- oder Zweifamilienhaus sowie ein Nebengebäude von 30m² als mitversichert. Ob das zerstörte Gewächshaus dieses in der Police angeführte Nebengebäude ist, kann dem Vorbringen beider Parteien nicht zweifelsfrei entnommen werden, zumal die in der Police angeführte Fläche und Versicherungssumme des Nebengebäudes mit den Ausmaßen des Gewächshauses nicht übereinstimmen, was entweder mit dem Vorhandensein anderer Nebengebäude oder einer massiven Überversicherung des Gewächshauses zu erklären sein kann.

Da der Sachverhalt in diesem Punkt nur durch ein Streitiges Verfahren nach den Zivilverfahrensgesetzen ermittelt werden kann, ist gemäß Pkt. 4.6.2 lit f der Satzung von einer weiteren inhaltlichen Behandlung des Falles abzusehen.

Es darf jedoch darauf hingewiesen werden, dass die Antragstellerin in einem Streitigen Verfahren grundsätzlich dafür beweispflichtig wäre, dass es sich bei dem Gewächshaus um ein mitversichertes Gebäude handelt.

Diesfalls wäre nach dem insoweit unbestrittenen Sachverhalt, dass die Schäden am Gewächshaus Folgen von Schneedruck sind, Deckung für das Außengerüst des Gewächshauses gegeben.

Die Frage nach der Deckung für die Seitenwände und das Dach aus Plexiglas erfordert die Auslegung der Versicherungsbedingungen, insbesondere Art 2 Pkt 4 lit a der AStB, wonach „Verglasungen aller Art“ als nur nach besonderer Vereinbarung als versichert gelten.

Die AStB selbst enthalten keine Definition des Begriffes „Verglasungen aller Art“. Die von der Antragsgegnerin angeführten Bedingungen 33P und 11P sind nicht Teil des Versicherungsvertrages und können daher auch nicht zur Auslegung des Vertrages herangezogen werden.

Jedoch sind die Besonderen Bedingungen 984 für die Haushaltsversicherung vereinbart, die auch Schäden „an den Gebäudeverglasungen“, nicht aber an Verglasungen von Gewächshäusern decken.

Laut diesen Bedingungen sind Kunststoffverglasungen wie Plexi- oder Acrylglas anderem Glas „gleichgestellt“. Auch wenn Art 2 Pkt 4 lit a AStB nur von „Verglasungen aller Art“ spricht und Kunststoffverglasungen dort nicht eigens angeführt sind, kann der durchschnittlich verständige Versicherungsnehmer in der Zusammenschau

mit den in den Besonderen Bedingungen 984 ausdrücklich genannten Kunststoffverglasungen und dem Risikoabschluss für Schäden an Verglasungen von Gewächshäusern nur so verstehen, dass der Begriff „Verglasungen aller Art“ auch Kunststoffverglasungen umfasst und daher die Kunststoffverglasung eines Gewächshauses nach Art 2 Pkt 4 lit a AStB ebenfalls vom Versicherungsschutz ausgenommen ist.

Soweit es sich um Schäden am Plexiglas handelt, wäre daher die Antragstellerin beweispflichtig, dass eine weitere besondere Vereinbarung im Sinne des Artikel 2, Pkt. 4 der AStB getroffen wurde, die auch Kunststoffverglasungen an Gewächshäusern einbezieht. Dieser Umstand wird von der Antragsgegnerin im Ergebnis in ihrer Stellungnahme bestritten. Daher wäre auch diesbezüglich der Sachverhalt unklar und kann nur durch ein Streitiges Verfahren nach den Zivilverfahrensgesetzen ermittelt werden. **M**

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

DAS GÜTESIEGEL

Die Erstellung von Verhaltensregeln wurde im Zuge der Anwendung der DSGVO und deren Umsetzungsbestimmungen notwendig, um in der Branche im Umgang mit Kundendaten Rechtssicherheit zu schaffen. Nach erfolgreicher Genehmigung seitens der österreichischen Datenschutzbehörde wurden im zweiten Schritt zwei unabhängige Überwachungsstellen, u.a. die Austrian Standards plus GmbH, akkreditiert. Unternehmen, welche eine Auditierung durchlaufen und eine Erklärung abgeben, an den CoC (Codes of Conduct) teilzunehmen, erhalten eine Art „Gütesiegel“. Die CEBCO Versicherungsmakler GmbH hat sich dem Audit unterworfen, wir haben mit Elke Berghammer, Geschäftsführerin, über den Ablauf gesprochen.

Frau Berghammer, Ihr Betrieb hat sich diesem Prozedere unterworfen. Wie war dieser „Erstüberwachungsprozess“ für Sie? Welche Aufgaben mussten Sie erledigen?

Berghammer: Alles läuft sehr professionell ab. Die Zusammenarbeit mit den Experten gestaltete sich als äußerst effizient und konstruktiv. Die Prüfung erfordert eine genaue Durchsicht und Wertung aller betrieblichen Prozesse, Formulare, Verarbeitungsverzeichnisse und sonstigen Unterlagen, was sich einmalig als großer Aufwand erweist, der auch seine Zeit fordert. Ist etwas nicht ganz so, wie es sein sollte, erhält man eine genaue Liste der Mängel und einen Termin, bis zu dem diese behoben sein müssen. Liefert man aus diversen Gründen nicht rechtzeitig, bekommt man eine Nachfrist. Lässt man allerdings diese verstreichen, bekommt man das angestrebte Zertifikat nicht. Der Zertifizierungsprozess ist bestens organisiert und der Aufwand für die aus dem Prüfverfahren erwachsenen Änderungen fiel deutlich geringer als befürchtet aus. Manchmal schätzt

Der Zertifizierungsprozess // ist bestens organisiert und der Aufwand für die aus dem Prüfverfahren erwachsenen Änderungen fiel deutlich geringer als befürchtet aus.

man eben seine eigenen Leistungen zu gering ein.

Die Teilnahme an dem Audit erfolgt freiwillig, niemand

wird dazu gezwungen. Nachdem Sie nun teilgenommen haben, würden Sie Ihren Berufskollegen zu- oder abraten?

Berghammer: Ich sehe den Vorgang sehr positiv. Seit 2018, dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der DSGVO, ist natürlich die eine oder andere Kleinigkeit in Vergessenheit geraten oder es werden Dinge als selbstverständlich angesehen, die vielleicht doch einer Änderung bedürfen oder hinterfragt werden müssen. Als äußerst positiv erachte ich aber den Umstand, dass man sich bewusst mit den Themen beschäftigt, welche im Arbeitsalltag von einer gewissen Routine zugedeckt werden. Man wird angeregt, Routineabläufe und deren Instrumente neu zu überdenken und zu analysieren. Wenn sich herausstellt, dass nahezu alles passt, erlangt

man damit eine gewisse Sicherheit und die Gewissheit, dass alles korrekt abgewickelt wird und man vieles richtig gemacht hat, die Prozesse stimmen und man die richtigen Dokumente verwendet und man eigentlich eine gute gesetzeskonforme Arbeit für die Kunden leistet. Hat man das Audit erst einmal absolviert und wurde zertifiziert, hat man die nächsten drei Jahre nicht nur ein gutes Gefühl und Rechtssicherheit im Umgang mit seinen Kunden und deren Daten, sondern auch ein weiteres großes Asset, denn man lernt seinen Betrieb aus einer anderen Perspektive „neu“ kennen. Durch den Erwerb des Zertifikats hebt man sich natürlich auch von Unternehmen ab, die sich nicht darum bemühen. Vielleicht ein kleiner Konkurrenzvorteil?

Hat man das Audit erst // einmal absolviert und wurde zertifiziert, hat man die nächsten drei Jahre nicht nur ein gutes Gefühl und Rechtssicherheit im Umgang mit seinen Kunden und deren Daten, sondern auch ein weiteres großes Asset, denn man lernt seinen Betrieb aus einer anderen Perspektive „neu“ kennen.

Was hat der Kunde von diesem Zertifizierungsverfahren?

Die Sicherheit dieser Daten, die man mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln bewerkstelligen muss, ist den Menschen ein großes Anliegen. //

Berghammer: Der Kunde von heute ist weitaus kritischer und bestens informiert.

Mit dem Zertifikat, welches wir natürlich auch auf der Homepage und in unserer E-Mail-Signatur verwenden werden, signalisieren wir sowohl unseren derzeitigen als auch unseren zukünftigen Kunden: „Hier wird gut gearbeitet und sorgfältigst mit Ihren Daten umgegangen“. Die Menschen sind durch Cyberattacken, Datendiebstahl und oder -missbrauch alarmiert. Unter den Daten, die uns unsere Kunden anvertrauen, befinden sich unter Umständen nicht nur sehr persönliche, sondern auch sehr sensible Daten.

Die Sicherheit dieser Daten, die man mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln bewerkstelligen muss, ist den Menschen ein großes Anliegen. Der Auditprozess und das daraus resultierende Zertifikat stellt dies sicher. Es hilft nachweisbar, Schwächen zu erkennen und etwaige Lücken zu schließen. Die im Abstand von drei Jahren wiederholten Überprüfungen, die sich auf Änderungen in diesem Zeitraum beziehen, sichern die Kontinuität im qualitätsvollen und verantwortungsvollen Datenmanagement.

Im Nachhinein betrachtet: Was ist Ihr Fazit, würden Sie es wieder machen?

Berghammer: Ich würde es nicht nur wieder machen, ich würde es auch jedem empfehlen, es zu machen. Es ist eine Win-win-Situation für das Unternehmen und die Kunden. Man sieht sein Unternehmen unvoreingenommen, quasi von außen. Der Ablauf ist perfekt und es gibt keine Nachteile, schließlich will man ja alles richtig machen. Dies bekommt man entweder attestiert oder muss kleine Änderungen oder Anpassungen durchführe und befindet sich dann auf



der sicheren Seite. Das Zertifikat hebt das Unternehmen von nichtzertifizierten Betrieben hervor.

Sollte es dennoch einmal zu Komplikationen kommen, hat man den Vorteil, eine mildere Strafe zu bekommen, wenn man ein Zertifikat nachweisen kann. Jeder Makler möchte nur das Beste für seine Kunden und Mitarbeiter erreichen, die Codes of Conduct helfen dabei, dieses Ziel zu erreichen.

Ich würde es nicht nur wieder machen, ich würde es auch jedem empfehlen, es zu machen. //

Vielen Dank für das Gespräch.

M

OMDS 3: MISSION ACCOMPLISHED ODER MISSION ERFÜLLT!

Mit 2023 wird das Projekt OMDS 3 als solches beendet. Die Arbeit an OMDS 3 geht weiter, wenn auch unter geänderten organisatorischen Bedingungen.

von Mag. Sigrid Hofmann

Wir erinnern uns oder wie alles begann

Große Aufregung herrschte 2015 unter Versicherern, Maklern und Versicherungsdienstleistern der IT-Branche, als BiPRO – eine Normierungsinitiative aus Deutschland – am österreichischen Markt Fuß fassen wollte. In Windeseile wurde, unter der Ägide des österreichischen Versicherungsverbandes, eine eigene Initiative, finanziert von österreichischen Versicherungsunternehmen, ins Leben gerufen. Die Normungsinitiative OMDS 3 – der Name wurde in Anlehnung an den bereits etablierten Maklerdatensatz OMDS 2 gewählt – somit etabliert. Unter der Projektleitung des Versicherungsverbandes Österreich formierte sich eine für alle Betroffenen offene Projektgruppe, ein Projektausschuss und ein Lenkungskreis. Während die Verwendung von BiPRO-Normen eine kostenpflichtige Vereinsmitgliedschaft voraussetzt, sind OMDS-3-Normen für alle Interessenten frei zugänglich und einsetzbar.

Projektziel: Einheitliche Kommunikation

Das Ziel des Projektes OMDS 3 war und ist, Normen festzulegen, um die elektronische Kommunikation zwischen Versicherern und Versicherungsvermittlern zu vereinheitlichen. Unabhängig davon, mit welchen Versicherungsunternehmen Daten ausgetauscht werden, die Kommunikation läuft immer nach einheitlichen Regeln und Bestimmungen. Proprietäre Schnittstellen, welche für alle Beteiligten große Aufwände für Erstellung und Wartung bedeuten, werden somit überflüssig.

Durch den Einsatz von Normen reduzieren sich die Aufwände bei allen Beteiligten. Nimmt man als Beispiel die Antragsverarbeitung in der Kfz-Versicherung, so kann man über eine einzige standardisierte Schnittstelle aus der Maklersoftware mit verschiedenen Systemen kommunizieren. Die Vorteile liegen auf der Hand: verkürzte Verarbeitungszeiten bei einer gleichzeitigen Steigerung der Bearbeitungsquali-

tät durch standardisierte, systemübergreifende Prozesse. Im besten Fall münden die Prozesse in einer „Dunkelverarbeitung“ im Rechenzentrum eines Versicherungsunternehmens, wo sie keine weiteren Interaktionen mehr erfordern.

Die Pandemie hat es den Projektteilnehmern nicht immer leicht gemacht, dennoch wurden alle organisatorischen Ziele erreicht. In allen Massensparten wurden

Normen für Berechnungs-, Offert- und Antragsprozess definiert, Services in den Sach- und Kraftfahrzeugsparten für die Konvertierung sowie ein standardisierter Prozess für die Übermittlung elektronischer Unterschriften auf verschiedenen Dokumenten. Ein weiterer Meilenstein im Entwicklungsprozess war die Norm für den Austausch geschäftsfallbezogener und vertragsbezogener Dokumente – zu den Antragservices (z. B. Polizze) und zum Schadenprozess.

Wie es weitergeht

Abgeschlossen heißt nicht beendet, daher wird im Arbeitskreis OMDS 3 weitergearbeitet. Die Normendefinitionen gehen sozusagen in den Zustand der Wartung über. Je mehr Unternehmen Normen um- und einsetzen, desto wahrscheinlicher ist es, dass die eine oder andere Änderung oder Ergänzung notwendig sein wird. Produktweiter- und Produktneuentwicklungen müssen auch in Zukunft in Normen gegossen werden, um nicht die OMDS-3-Normenlandschaft auszudünnen und den Einsatzradius zu beschränken. Nun gilt es in den Unternehmen den Normierungsgedanken fest zu verankern und der OMDS-3-Initiative zum Durchbruch zu verhelfen.

Verbreitung von OMDS 3

Die Vorteile, die normierte Schnittstellen und Prozesse bieten, haben sich noch nicht in der ganzen Versicherungsbranche herumgesprochen beziehungsweise wurden sie aus verschiedenen Gründen noch nicht gehört. Der Weg der Umsetzung ist zugegebenermaßen kein einfacher und erfordert den Einsatz von ausreichenden monetären und personellen Ressourcen auf allen Ebenen. Ist ein Standard einmal festgelegt und auf der Homepage des Versicherungsverbandes veröffentlicht, ist erst ein Teil der Wegstrecke zurückgelegt. Das IT-System des Vermittlers muss die normierten Prozesse technisch umsetzen, das Versicherungsunternehmen das entsprechende Backend

bieten. Derzeit sieht es so aus, dass einige Gesellschaften bereits „umgesetzt“ haben, andere sind noch in der Planungs- oder Evaluierungsphase, in Digitalisierungsprojekten mit Pilotpartnern oder aber in vorbereitenden infrastrukturtechnischen IT-Projekten. Immer mehr Unternehmen geben ihre Umsetzungspläne bekannt, sodass eine langfristige Prognose positiv ausfällt.

Ist das Projekt auch beendet, bietet der Versicherungsverband Österreich weiterhin Unterstützungsleistungen bei der Umsetzung von Normierungsprojekten.

Gefahren der Standardisierung

Anlässlich der EDV-Tage des Arbeitskreises Technologie/EDV des Fachverbandes der Versicherungsmakler referierten zwei „BiPRO-Veteranen“ aus Deutschland, welche durch ihr berufliches Engagement in Österreich auch die Situation hier gut kennen, über Fehlentwicklungen und Risiken, welche die Etablierung von Normierungsvorhaben mit sich bringen. So wurden die Bedürfnisse der kleineren und mittleren Maklerbetriebe nicht oder zu wenig berücksichtigt. Der Makler in Deutschland kann unter nahezu 50 Bestandsverwaltungsprogrammen wählen. Ein Wechsel stellt den Makler vor große Probleme und es gibt keine institutionalisierte Unterstützung. Davon pro-

fitieren die in Deutschland stark vertretenen Pools mit entsprechendem IT-Ressourcen und sammeln so immer mehr Mitglieder. Pools werden somit immer mächtiger und einflussreicher. Sie diktieren den Versicherungsunternehmen ihre Konditionen. Große Vergleichsportale nehmen, um den eigenen Aufwand zu minimieren, Einfluss auf die Produktgestaltung und verhindern Produktinnovationen.

Positiv sehen die Vortragenden die Situation in Österreich. Es gibt nur eine Handvoll von Maklerverwaltungsprogrammen, weniger Konzentration am Markt, den kostenlosen Zugang zu Projekt und Normen und ein gutes Gesprächsklima unter allen Beteiligten.

Resümee

Ein Ziel zu erreichen, ist meist kein gemütlicher Spaziergang bei Sonnenschein und angenehmen Temperaturen, bei dem keine Hindernisse auftauchen. Dank des großen Engagements aller Teilnehmer an der OMDS-3-Initiative wurden die gesetzten Ziele dennoch in überschaubarer Zeit erreicht und so manche Hürde aus dem Weg geräumt. Ob Mitarbeiter aus der Maklerschaft, aus einem Versicherungs- oder einem IT-Unternehmen, alle leisteten ihren Beitrag, um ein für alle passendes Ergebnis zu erreichen. **M**

VERANSTALTUNG

KOBAN SÜDVERS/ Worldwide Broker Network (WBN)

Knapp 250 Teilnehmer, die Kunden, Mitglieder und Sponsoren aus über 35 Ländern vertraten, kamen Ende Jänner 2023 zum Europäischen Regionaltreffen von WBN in Wien zusammen. Die zweitägige Veranstaltung, die von KOBAN SÜDVERS ausgerichtet wurde, konzentrierte sich auf die neuesten Trends und Themen auf dem Markt in den Bereichen Employee Benefits sowie Property&Casualty. Eröffnet wurde die Konferenz von Andrea Stürmer, CEO von Zurich Österreich, als Keynote-Speakerin. „Ein solches Event ist der optimale Rahmen, um als Kollektiv Ansichten teilen zu können, die dabei helfen, der Komplexität des europäischen Versicherungsmarktes gerecht zu werden“, sagt Dr. Klaus Koban, geschäftsführender Gesellschafter von KOBAN SÜDVERS. Olga Collins, CEO des Worldwide Broker Network,

kommentierte die Veranstaltung wie folgt: „Es ist von entscheidender Bedeutung, kontinuierlich Wissen auszutauschen und zusammenzuarbeiten, um bessere Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Ich möchte mich ganz herzlich bei Dr. Klaus Koban und dem Team von KOBAN SÜDVERS bedanken, die das Regionalmeeting in Wien zu einem besonderen und erfolgreichen Ereignis gemacht haben.“ **M**

kommentierte die Veranstaltung wie folgt: „Es ist von entscheidender Bedeutung, kontinuierlich Wissen auszutauschen und zusammenzuarbeiten, um bessere Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln. Ich möchte mich ganz herzlich bei Dr. Klaus Koban und dem Team von KOBAN SÜDVERS bedanken, die das Regionalmeeting in Wien zu einem besonderen und erfolgreichen Ereignis gemacht haben.“ **M**

Worldwide Broker Network
Team



AUSREICHEND VERSICHERT?

Das Trendradar des Bundesministeriums für Landesverteidigung erhebt jährlich das Bedrohungserleben der österreichischen Bevölkerung, durchgeführt wurde die Bevölkerungsbefragung im August durch das Linzer Market Institut. Aus dem veröffentlichten Trendradar haben wir uns den Teil über das Sicherheitsempfinden hinsichtlich Naturkatastrophen angesehen. 43 Prozent der Österreicherinnen und Österreicher fühlen sich 2022 von Naturkatastrophen bedroht, im Jahr 2022 waren es noch 30 Prozent. Aber nicht nur Sorgen vor einer Naturkatastrophe beschäftigt die Österreicher, sondern auch die Angst vor einem Blackout.

Der Begriff „Blackout“ ist in der Bevölkerung angekommen, die Energiekrise und winterliche Wetterereignisse tragen dazu bei. Die Helvetia Versicherung hat zum Thema Blackout eine Studie durchgeführt und diese zeigt, dass die überwiegende Mehrheit der befragten Österreicher zwischen 16 und 99 Jahren den Begriff „Blackout“ kennen. Knapp zwei Drittel fühlen sich ausreichend informiert: 14 Prozent halten sich für sehr gut, 47 Prozent für eher gut informiert. Gar nicht informiert sehen sich nur zwei Prozent der Befragten. Angst vor einem Blackout bejahten 30 Prozent, 40 Prozent haben eher geringe Sorgen bzw. keine Angst. Sorgen bestehen eher vor einem möglichen Anstieg der Kriminalität, Plünderungen, Lebensmittelknappheit und dem Ausfall der Kommunikation als Auswirkungen eines Blackouts. Insgesamt halten acht von zehn der Befragten einen Blackout für gefährlich, ein knappes Drittel sogar für sehr gefährlich. 35 Prozent der Befragten halten einen Blackout heuer für wahrscheinlich. In den nächsten drei Jahren erwartet schon knapp die Hälfte (14 % sehr und 35 % eher wahrscheinlich) der Österreicher das Eintreten eines langanhaltenden Stromausfalles. Insgesamt 63 Prozent halten einen Blackout für ein realistisches Szenario. Gleichzeitig stimmen aber 70 Prozent der Befragten zu, dass um dieses Thema ein regelrechter Hype herrscht und dass die Sorgen der Menschen ausgenutzt würden, um Geschäfte zu machen. 68 Prozent orten viele Fake News rund um das Szenario.

Wenn die überwiegende Mehrheit der Österreicher zum Thema Blackout gut informiert ist, diesen als realistisches Szenario einschätzt und die Wahrscheinlichkeit in Zukunft für steigend hält – wie bereiten

sich Österreicher vor? Auch das wurde in der Helvetia-Studie erhoben: 54 Prozent gaben an, dass in ihrem Haushalt bereits Vorsorgemaßnahmen getroffen wurden. Das betrifft in der Spontannennung vor allem Lebensmittel (60 %), Wasser (37 %) und Gaskocher bzw. -griller (22 %). In der gestützten Abfrage ist Ersatzbeleuchtung auf Platz eins mit 70 Prozent, gefolgt von Lebensmittel- und Getränkevorräten mit 67 Prozent und Hygieneartikelvorräten mit 60 Prozent. Die Ergebnisse der Studie unterstreichen die Wichtigkeit der Vorbereitungen: Vier von zehn Österreichern (43 %) geben an, bis zu einer Woche mit ihren Lebensmittelvorräten auszukommen, nur drei Prozent glauben, dass die Vorräte lediglich für einen Tag reichen.

„Die Befragten haben für einen möglichst reibungslosen Ablauf ihrer Haushalte im Notfall bereits gut vorgesorgt. Weniger Beachtung findet die Möglichkeit, dass sie bzw. ihre Liebsten bei einem Blackout gar nicht in den eigenen vier Wänden sind. Aufholbedarf besteht sicherlich beim Vereinbaren von Treffpunkten und wie alle Mitglieder zurück in den Haushalt finden“, verdeutlicht Studienautor Mag. Alexander Zeh von Ipsos Austria.

Gut versichert im Falle eines Blackouts?

„Auch Versicherungen leisten hier einen wichtigen Beitrag“, ist sich Helvetia-CEO Thomas Neusiedler sicher. Denn bestehende Versicherungslösungen schließen einen Blackout explizit nicht aus. „Eine eigene Blackout-Versicherung ist gar nicht nötig, wichtiger ist, das Wissen zu stärken, welche Versicherungen im Falle eines Blackouts notwendig sind und wie die Deckungen aussehen.“ Hier besteht ein Aufholbedarf, wie die Ergebnisse der Studie zeigen. Dass Kühlgut bei einem Stromausfall versichert ist, bejahen noch über 40 Prozent der Be-

Thomas Neusiedler





fragten. Bei Schäden an Elektrogeräten während eines Blackouts nimmt nur ein Viertel an, dass diese mitversichert sind. „Mit einer Haushalts- und Eigenheimversicherung ist mein Hab und Gut abgesichert – auch wenn der Strom ausgeht. Außerdem schützt die Haftpflicht vor möglichen Folgeschäden gegenüber Dritten, auch das sollte bei einem Blackout nicht außer Acht gelassen werden“, führt Thomas Neusiedler fort. Neben der Haushaltsversicherung verdeutlicht Neusiedler die Relevanz einer Unfallversicherung, wenn kein elektronisches Licht mehr funktioniert, sowie einer Kaskoversicherung, wenn Autos ohne Ampeln auf Straßen unterwegs sein müssen.

Die Studie hat unter anderem ergeben, dass viele Österreicher nicht genau informiert sind, was in ihren Haushalts- und Eigenheimversicherungen eingeschlossen ist.

Naturkatastrophen

Neben der drohenden Blackout-Situation besteht eher die Wahrscheinlichkeit, dass ein Naturkatastrophenereignis eintritt. Sturm, Überschwemmung, Starkregen, Hagel oder Schnee haben immer größere Schadensausmaße. Dabei sind Hagel- und Sturmschäden die Folgen jener Elementarereignisse, die

die österreichische Versicherungswirtschaft für Kunden zur Gänze abdeckt. Nicht so hingegen für Überschwemmungsschäden in Folge von Hochwasser führenden Flüssen oder Starkregenereignissen. Hier gibt es bislang keine ordentliche Versicherungslösung. Was auch das Institut für Versicherungswirtschaft im letzten Jahr bei seinem 40-Jahres-Jubiläum beleuchtete. Othmar Nagl, Vorsitzender der JKU Linz, ist sogar der Meinung, dass Kunden nicht mehr in gewünschtem Ausmaß unterstützt werden können. Gefordert wird eine Katastrophen-Versicherung, wie etwa in der Schweiz, wo diese zu einer Pflichtversicherung geworden ist. „Wenn sich alle Gebäude- und Wohnungsbesitzer ge-

Othmar Nagl



gen sämtliche Elementarrisiken versichern müssen, wäre auch die Versicherungsprämie jedes Einzelnen besser leistbar, weil damit eine größere Versicherungsgemeinschaft solidarisch zusammensteht. Der Vorteil für die Betroffenen wäre, dass sie nicht mehr Bittsteller wie etwa bei Auszahlungen vom Katastrophenfonds sind, sondern Rechtsanspruch auf Ersatzleistungen hätten“, erklärt Othmar Nagl.

Auch hier besteht noch ein hoher Informationsbedarf in der Bevölkerung. Viele sind sich nicht der Gefahren bewusst, welche Folgen eine Nicht- bzw. Unterdeckung haben kann. Klar ist, dass Hochwasser und Starkregen natürliche Ereignisse und als solche nicht verhinderbar sind. Hans Starl, der Bereichsleiter Elementarschadenprävention des EPZ (Elementarschadenpräventionszentrum) Linz, dazu: „In Österreich kann eine erfolgreiche Anpassung an die künftig zu erwartenden Naturgefahren gelingen. Dafür braucht es aber eine optimale Zusammenarbeit aller im Risikokreislauf Beteiligten. Also von der Prävention zur richtigen und sicheren Intervention bis hin zum Risikotransfer, wenn die Natur das ein oder andere Mal doch extremer kommt, als erwartet.“

Forderung der Rückversicherer

Auch die Rückversicherer fordern angesichts der hohen Inflation und der gestiegenen Risiken durch Naturkatastrophen, dass Erstversicherer einen größeren Anteil der Risiken selbst übernehmen und damit weniger Risiken an Rückversicherer abgeben. Eine Studie des Kuratoriums für Verkehrssicherheit zeigt, dass sich zum Beispiel in Wien 42 Prozent der Bevölkerung überhaupt noch nicht mit Naturkatastrophen auseinandergesetzt hat. 60 Prozent haben keine Informationen zur Gefährdungslage am Wohnort eingeholt und 27 Prozent wissen nicht, ob bzw. gegen welche Naturkatastrophen sie versichert sind.

Nachgefragt

Wir haben bei den Versicherern nachgefragt, was in der Haushalt- und Eigenheimversicherung hinsichtlich der Elementarschäden bis zu welcher Deckungssumme eingeschlossen ist.

Mag. Robert Kühberger, Abteilungsleitung Produktmanagement Privatgeschäft, VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft: „Die VAV Versicherung hat Schäden durch Naturkatastrophen automatisch in allen Deckungsvarianten mitversichert. In der Deckungsvariante TOP EXKLUSIV besteht Versicherungsschutz bis zu einer Versicherungssumme von 10.000 Euro. Versichert gelten Schäden durch Hochwasser, Überschwemmung, Vermurung, Erdbeben, Lawinen und Lawinenluftdruck. Unter den Begriff ‚Hochwasser‘ fällt bei der VAV Versicherung auch das plötzliche Ansteigen des Grundwasserspiegels

aufgrund außergewöhnlicher Witterung. Als Erdbeben gelten großräumige Erschütterungen des Erdbodens, deren naturbedingte Ursache im Erdinneren liegt. Die Erdstöße müssen nach den Messungen von mindestens zwei Erdbebenstationen für den Versicherungsort mindestens die Magnitude $ML = 3,5$ nach C.F. Richter erreichen.“

DI Doris Wendler, Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung AG:

„Bei der Wiener Städtischen Versicherung sind Elementarschäden wie Hagel- und Sturmschäden bis zur Versicherungssumme gedeckt. Bei Hochwasser ist eine Unterversicherung in Österreich ‚die Normalität‘: Rund 75 Prozent der Kunden der Wiener Städtischen haben nur die Basisdeckung von 10.000 Euro (Kombilösungen Eigenheim und Haushalt).“

Die Gefahr durch Unt er d e c k u n g steigt – speziell im Eigenheimbereich, unter anderem aber auch durch steigende Immobilienpreise und Rohstoffpreise sowie massive Wertsteigerungen bei Immobilien durch Zubau, neu errichteten Pools und neuen Photovoltaikanlagen. Der Versicherungsschutz reicht oftmals nicht aus, weil die Deckungssummen in älteren Verträgen meist zu gering sind und weil eine Wertanpassung nicht in allen Verträgen vereinbart ist.“

Kurt Möller, Mitglied des Vorstandes von Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft:

„In der Gebäude- wie auch Inhaltsversicherung sind im Rahmen der versicherten Gefahr Sturm die Naturgefahren wie Sturm ab 60 km/h, Hagel, Schneedruck, Felssturz/Steinschlag und Erdbeben innerhalb der vereinbarten Versicherungssumme mitversichert. Im Falle,

Mag. Robert Kühberger



DI Doris Wendler





Kurt Möller

versicherung die jeweiligen Versicherungs- bzw. Höchsthaftungssummen für das Gebäude bzw. in der Haushaltversicherung für den Wohnungsinhalt das Entschädigungslimit für Elementarschäden dar. Katstrophenschutz ist im Rahmen der Sturmschaden- bzw. Haushalt-

Dr. Christoph Zauner



bewertungssätze für die Versicherungssummenermittlung gewählt wurden, gibt es bis zur berechneten Versicherungssumme keinen Unterversicherungseinwand unsererseits.“

Bei der **Niederösterreichische Versicherung AG** stellen in der Haushalts-/Eigenheimversicherung die jeweiligen Versicherungs- bzw. Höchsthaftungssummen für das Gebäude bzw. in der Haushaltversicherung für den Wohnungsinhalt das Entschädigungslimit für Elementarschäden dar. Katstrophenschutz ist im Rahmen der Sturmschaden- bzw. Haushaltversicherung bis je 5.000 Euro versichert.

Dr. Christoph Zauner, Leiter Retail und Corporate der Generali Versicherung AG: „Die korrekte Versicherungssumme – mit inkludiertem Unterversicherungsschutz und bestmöglichem Versicherungs-

umfang – wird automatisch anhand der Eingaben vorgeschlagen. Selbstverständlich sind im Rahmen der Generali-Produkte auch Elementarschäden wie Sturm und Hagel bis zur Höhe der gewählten Versicherungssumme versicherbar.“

Dr. Wolfgang Petschko, Vorstandsmitglied DONAU Versicherung AG: „Im DONAU Privatschutz Wohnen besteht eine umfassende Absicherung für Elementarereignisse. In der Sturmversicherung sind in der Grunddeckung selbstverständlich neben Sturmschäden auch Schäden durch Hagel, Schneedruck, Steinschlag, Felssturz, Erdbeben im Rahmen der Versicherungssumme enthalten. Die Deckung für Elementarereignisse ist zweigeteilt: in Katastrophendeckung Wasser (mit Hochwasser, Überschwemmung sowie Regen, Schnee und Schmelzwasser) und Katastrophendeckung Erdbeben. Die Katastrophendeckung Wasser und Erdbeben ist in Variante Basis und Plus mit jeweils 5.000 Euro automatisch mitversichert. Das heißt gesamt 10.000 Euro, wenn Haushalts- und Eigenheimversicherung bei der DONAU abgeschlossen werden. Die Gefahren Vermurung, Lawinen- und Lawinenluftdruck sind obligatorisch mitversichert – in der Variante Basis bis 5.000 Euro und in der Variante Plus bis 30.000 Euro.“

Dr. Wolfgang Petschko



R+V Forderungen absichern.

Jede Zahlung eines Kunden kann Ihr Unternehmen selbst schnell in Bedrängnis bringen.

Sichern Sie Ihre Forderungen ab mit der Warenkreditversicherung von R+V!

Jetzt Prämie online berechnen und Angebot inklusive Antragsunterlagen direkt downloaden:

www.tarifrechner-ruv.at

DECKUNGSLÜCKEN IN DER EIGENHEIM- UND HAUSHALTSVERSICHERUNG

Die Eigenheim- und die Haushaltsversicherung sind vermeintlich einfache Sparten. In der Praxis gibt es aber sehr häufig Diskussionen zwischen Versicherungsmakler und Versicherer zur Auslegung der Bedingungen. In jüngster Zeit gab es auch einige interessante Entscheidungen des OGH, die problematische Deckungslücken aufzeigen. Wir sehen uns einen Fall zur Leitungswasserversicherung an (OGH 7 Ob 135/22m, versdb 2022, 54).

von Ewald Maitz, MLS

Die Bedingungen enthielten folgende übliche Formulierung:

„Versicherte Gefahren und Schäden: Der Versicherer bietet Versicherungsschutz gegen Schäden, die an den versicherten Sachen dadurch entstehen, dass Wasser aus Zu- oder Ableitungsrohren oder angeschlossenen Einrichtungen von Wasserleitungs-, Warmwasserversorgungs- oder Zentralheizungsanlagen sowie aus Etagenheizungen austritt. Zu ersetzen sind Schäden, die in der Zerstörung oder Beschädigung der versicherten Sache bestehen, wenn sie auf der unmittelbaren Einwirkung von ausgetretenem Leitungswasser beruhen oder die unvermeidliche Folge eines solchen Ereignisses sind.“

In der Leitungswasserschadenversicherung ist grundsätzlich die Behebung eines Rohrbruches versichert und - wie im oben angeführten Bedingungs-text - auch der Schaden durch aus den versicherten Rohrleitungen oder den angeschlossenen Einrichtungen austretendes Leitungswasser.

Was ist passiert? Auf Wunsch des VN versetzte sein Schwager die Duschtrennwand. Dabei ergab sich eine von unten ca. 2 cm breite, nach oben hin verschmächtigend verlaufende Anschlussfuge zwischen der Duschtrennwand und der daran angrenzenden Wandverfliesung, die vom Schwager des VN mit mineralischer Spachtelmasse verfüllt und mit Silikon verschlossen wurde. Diese Vorgehensweise stellt eine handwerkliche Fehlleistung dar. Die klaffende Fuge zwischen Fliesen und Duschtrennwand war für einen Verschluss mit Silikon ungeeignet und extrem schadensgeneigt. Die nicht fachgerecht hergestellte Fuge war die Ursache für den Wassereintritt, der weitreichende Mangelfolgeschäden in Küche, Badezimmer, Erdgeschoss und Vorzimmer nach sich zog. Es drang Wasser durch die nicht dichte mineralische

Verfugung in angrenzende Bauteile ein und wurde somit nicht (über Duschtrennwand bzw. Wand) in die Duschtasse und in weiterer Folge in den Abfluss und den Abwasserstrang abgeleitet. Der Leitungswasseraustritt blieb über Jahre hinweg für den VN unbemerkt. Die Schadenhöhe betrug rund 40.000 Euro.

Der Versicherer verweigerte die Deckung, weil es sich beim Wasseraustritt um keinen Wasseraustritt aus „angeschlossenen Einrichtungen“ handelt. Der OGH bestätigte die Ansicht des Versicherers mit folgender Begründung: Aus Art 1.1 AWB folgt, dass Versicherungsschutz gegen

Schäden besteht, die an der versicherten Sache dadurch entstehen, dass Wasser aus Zu- oder Ableitungsrohren oder angeschlossenen Einrichtungen von Wasserleitungs-, Wasserversorgungs- oder Zentralheizungsanlagen sowie Etagenheizungen austritt.

Aus dieser Formulierung ergibt sich unzweifelhaft das Erfordernis des Anschlusses und damit der Verbindung der Einrichtung mit dem – hier interessierenden – Wasserleitungssystem. Dementsprechend wird der durchschnittlich verständige VN zwar die Dusch-/Brausetasse, die über den Zulauf (Duschkopf) und Ablauf (Abwasserleitung) mit dem Rohrsystem

verbunden ist, als Behältnis verstehen, das bestimmungsgemäß Wasser durchlässt oder aufnimmt und dauernd durch eine Zuleitung oder durch eine Ableitung oder durch beides mit dem Rohrsystem verbunden ist. Die Dusch-/Brausetasse wird er daher als angeschlossene Einrichtung ansehen. Keine Anhaltspunkte bietet der Bedingungs Wortlaut dagegen dafür, als angeschlossene Einrichtung den gesamten Duschbereich, das heißt über die Dusch-/Brausetasse hinaus, die angrenzenden Wände und die sonstigen Bauteile einer Dusche wie etwa die Fugen als

Ewald Maitz, MLS





Verbindung zu diesen Wänden als ein Behältnis zu verstehen. Wie bereits vom BGH ausgeführt, wird der Umstand, dass Duschen in ganz unterschiedlichen baulichen Gestaltungen ausgeführt werden, das Verständnis des VN bestärken, dass es nicht auf eine als Dusche dienende Sachgesamtheit ankommt, welche gerade bei niveaugleichen und barrierefrei ausgeführten gegebenenfalls auch seitlich offenen Duschen oder Duschräumen kaum räumlich begrenzt werden könnte und sogar gesamte Räume umfassen müsste.

Der Versicherer ist leistungsfrei, weil Wasser nicht aus der angeschlossenen Einrichtung – Duschtasse – ausgetreten ist.

Anmerkung

Die Entscheidung ist sehr interessant und praxisrelevant. Tritt Leitungswasser beispielsweise direkt aus der Duschtasse aus, besteht für Schäden, die durch das Wasser entstehen, Versicherungsschutz. Tritt allerdings - wie in diesem Fall - das Wasser aus einer Fuge zwischen Duschtrennwand und Fliesen aus, dann besteht kein Versicherungsschutz, weil es sich hier nicht mehr um eine an das Rohrsystem angeschlos-

sene Einrichtung handelt. Das kann insbesondere bei offenen Duschen (ohne Duschtasse) ein Problem darstellen. In der Produkt- und Bedingungsgestaltung hat man nun unterschiedliche Möglichkeiten. Mit der klassischen Formulierung für angeschlossene Einrichtungen wird man - aufgrund der Entscheidung des OGH - keine Deckung für derartige Fälle erhalten. Man müsste daher den Begriff der angeschlossenen Einrichtung erweitern, indem man den gesamten Duschbereich - also auch angrenzende Wände und sonstige Bauteile einer Dusche wie etwa die Fugen als Verbindung zu diesen Wänden - in den Bedingungstext aufnimmt. Alternativ gäbe es auch die Möglichkeit, Schäden durch Flüssigkeiten generell in den Versicherungsschutz einzubeziehen. **M**

Über den Autor

Ewald Maitz, MLS ist mehrfacher Buchautor zur Haftpflicht- und Unfallversicherung. Er ist Schadencoach, Gründer der Versicherungsrechtsdatenbank www.versdb.at, der ersten Online Schadenanalyse und Herausgeber der Versicherungsrechtszeitschrift versdb.print.



WIE GUT SIND KMU FÜR NATURKATASTROPHEN GERÜSTET?

„Der Klimawandel fordert zunehmend Tribut. Die Naturkatastrophenbilanz 2022 ist von Ereignissen dominiert, die nach dem Stand der Forschung stärker oder häufiger werden. Manche auch beides zugleich. Prävention und finanzielle Absicherung, etwa durch Versicherungen, müssen höhere Priorität bekommen.“ (Thomas Blunck, Mitglied des Vorstands Munich Re)

von Mag. Sigrid Hofmann

Ob Hochwasser, Sturm oder Waldbrand – laut Munich Re haben im letzten Jahr weltweit Naturkatastrophen Gesamtschäden von 270 Milliarden Dollar verursacht. Das ist, verglichen mit dem Jahr 2021, zwar weniger, dennoch reiht sich das vergangene Jahr in die schadensintensiven vergangenen fünf Jahre ein. Für die Versicherungen werden Naturkatastrophen zunehmend teurer. So waren von den 270 Milliarden Dollar 120 Milliarden durch Versicherungen gedeckt. Als neue Normalität bezeichnet der Leiter der Geoforschung der Munich Re, Ernst Rauch, die in Zukunft zu erwartenden jährlichen Versicherungsschäden in der Höhe von 100 Milliarden Dollar.

Es trifft auch Österreich

Durch seine Topografie ist Österreich stark betroffen und jedes Bundesland wird zum Risikogebiet. Die Hauptrisiken sind Stürme, Hochwasser, Schnee und Hagel sowie Hitzewellen und Erdbeben. Laut einer Studie des österreichischen Kuratoriums für Verkehrssicherheit zum Thema „Kleine Betriebe – große Gefahren: Wie gut sind Österreichs KMU vor Hagel, Sturm & Co. geschützt?“ betrug die versicherte Schadenssumme 2021 bereits mehr als 850 Millionen Euro. Im Mittelpunkt der Studie standen die Auswirkungen von Naturkatastrophen auf Klein- und Mittelbetriebe sowie deren Umgang mit dem Risikofaktor Naturgefahr.

Klein- und Mittelbetriebe spielen im österreichischen Wirtschaftsgeschehen eine große Rolle. 346.200 Klein- und Mittelbetriebe oder 99,6 Prozent der österreichischen Wirtschaftsunternehmen zählen zu dieser Gruppe. Sie beschäftigen 2,1 Millionen ArbeitnehmerInnen, das sind 67 Prozent aller in Österreich Beschäftigten. Der Umsatz beträgt 515 Mil-

liarden Euro jährlich. Angesichts dieser Bedeutung stellt sich die Frage: Wie gut sind Österreichs KMU vor Naturgefahren geschützt?

Der KFV hat, um dies zu erfahren, 1.116 KMU befragt und deren Antworten herangezogen um ein klares Bild bezüglich Risikos, Selbstschutz und Prävention zu zeichnen. Hier die Ergebnisse.

Schutz vor Blitzschlag, Sturm und Starkregen

Am besten fühlen sich die Vertreter der befragten KMU gegen die Folgen von Blitzschlag, Starkregen und Sturm gewappnet, das entspricht rund 60 Prozent. Weniger gut sieht es bei gravitativen Naturgefahren wie Hangrutschungen, Muren oder Steinschlag aus. Vor Erdbeben sehen sich nur mehr ein Drittel von Österreichs KMU ausreichend geschützt.

Wahrscheinlichkeiten

Höchste Wahrscheinlichkeit von Schäden und erforderlichen Betriebsunterbrechungen in deren Folge schreiben die befragten KMU-Repräsentanten Hagel und Starkregen, im geringeren Ausmaß Hitzeperioden und Stürmen zu. Am wenigsten werden Schäden durch gravitative Naturgefahren wie Rutschungen, Muren, Steinschlag und Lawinen erwartet.

Je größer ein Betrieb ist, desto besser sieht er sich auf die Abwehr von Naturgefahren vorbereitet. Ein-Personen-Unternehmen befürchten seltener als Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern den Eintritt eines Schadenfalls.

Obwohl sich größere Unternehmen im Ernstfall auf die rasche Hilfe von Einsatzkräften verlassen und darauf vertrauen, dass die Standortgemeinde ihren Betrieb vor Naturgefahren schützt, setzen sie auch aktiv Präventionsmaßnahmen.

Regionale Unterschiede

In puncto Naturkatastrophenschutz zeigen sich in Österreich regionale Unterschiede. Hochwasser sind eher im Osten des Landes ein Thema, Lawinen naturgemäß eher im alpinen Raum. Die Wahrscheinlichkeit eines Extremereignisses mit notwendiger Betriebsunterbrechung wird aber in ganz Österreich gleich hoch eingeschätzt. Die unbekannte Gefahr



macht dabei mehr Sorgen als die bekannte: Rar gewordenen Schneechaos stellt im Osten des Landes eine größere Herausforderung als im traditionell schneereichen Westen dar. Hitze- und Dürreperioden werden wiederum in Zentral- und Westösterreich als problematischer eingeschätzt – obwohl das spezifische Risiko dort wesentlich geringer ist.

Prävention durch Information

Wer gut informiert ist, kann lang- und kurzfristig Maßnahmen setzen.

So beziehen die befragten KMU ihre Informationen über Naturgefahren aus dem Internet, von ihrer Standortgemeinde und den Versicherungen. Obwohl im Jahr 2021 bereits jedes fünfte KMU-Opfer eines Extremwetterereignisses wurde, ist die Implementierung standardisierter Abläufe für drohende Unwetter für Österreichs KMU noch Neuland – kein einziger der befragten Betriebe hat in dieser Hinsicht konkret vorgesorgt.

Wer ist versichert?

Die KfV-Umfrage zeigt: Mittlere Unternehmen sind öfter als kleinere Betriebe gegen Naturgefahren versichert. Am häufigsten sind Österreichs KMU gegen Sturm, Blitzschlag und Hagel versichert. Ein-Personen-Unternehmen sind seltener gegen Naturgefahren versichert. 90 Prozent der betroffenen KMU wurde der Schaden vollständig oder zumindest teilweise von der Versicherung ersetzt.

Die Schadenshöhe steigt mit der Größe der Unternehmen und betrug für mittelgroße Unternehmen durchschnittlich 100.000 Euro.

Fazit der KfV-Studie

Versicherungslösungen sind verbreitet, Informationen werden bis zu einem bestimmten Grad aktiv eingeholt und es besteht ein hohes Maß an Bereitschaft zur Eigenvorsorge, dennoch muss das Risikobewusstsein und die Bereitschaft zur Vorsorge gesteigert werden.

Mit gezielter Prävention können Schäden durch Naturgefahren vermindert oder sogar vermieden werden. Der Klimawandel ist real – seine existenzbedrohenden Auswirkungen werden von Tag zu Tag sichtbarer. Akute Risiken sind starke Argumente für eine aktive Vorsorge: Sensibilisierung, Optimierung der Infrastruktur und die Festlegung von Standardprozeduren und Alarmierungsketten für den Ernstfall sind ein absolutes Muss – und zwar bevor eine Katastrophe eintritt. **M**

KfV-Vorsorge-Tipps für KMU

- **Informieren Sie sich!** Finden Sie heraus, welche regionalen Naturgefahren an Ihrem Betriebsstandort besonders gefährlich sind!
- **Bleiben Sie am Ball!** Verfolgen Sie laufend lokale Wetterberichte und Unwetterwarnungen!
- **Überdenken Sie Ihre Zuliefer- und Vertriebsketten!** Schaffen Sie Möglichkeiten, Ihren Betrieb auch in Extremsituationen aufrechtzuerhalten – falls ein Weiterbetrieb nicht realisierbar ist, sichern Sie sich gegen Betriebsausfälle ab!
- **Handeln Sie im Ernstfall richtig!** Erstellen Sie Notfallpläne, wie Sie sich und Ihre MitarbeiterInnen bestmöglich schützen können!
- **Entwickeln Sie Standardprozeduren** für den Fall von (Un-) Wetterwarnungen und etablieren Sie Alarmierungsketten!
- **Bleiben Sie auch in puncto Support realistisch!** Je kleiner Ihr Unternehmen, desto weniger sollten Sie sich im Schadensfall auf Hilfszahlungen vonseiten des Bundes, Landes oder der Gemeinde verlassen

i

LEITFADEN ZUR NACHHALTIGKEITSPRÄFERENZABFRAGE BEI VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTEN

Seit August vorigen Jahres besteht für Versicherungsmakler bei der Beratung zu Versicherungsanlageprodukten eine weitere Verpflichtung, nämlich die zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen. Wie bereits im letzten Jahr ausführlich darüber berichtet, gelten seit 2. August 2022 die Delegierten Verordnungen (EU) 2021/1257 und 2021/1269 (siehe „Der Versicherungsmakler Ausgabe 03/2022“). Mag. Daniel Höhnl, Rechtsanwalt bei Schönherr Rechtsanwälte hat zur Thematik folgenden Leitfaden erstellt.

1 Einleitung

- 1.1 Seit 02.08.2022 sind Versicherungsvermittler, die Beratung zu Versicherungsanlageprodukten anbieten, neben der schon bisher vorgesehenen Abfrage der
- Anlageziele des Kunden einschließlich seiner Risikobereitschaft,
 - finanziellen Verhältnisse des Kunden einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, und der
 - Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden im Anlagerbereich,
- zusätzlich verpflichtet, im Rahmen der Eignungsprüfung die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden abzufragen.¹
- 1.2 Dieser Beitrag soll als übersichtlicher Leitfaden zur rechtskonformen Abfrage dieser Nachhaltigkeitspräferenzen dienen.

2 Rechtsgrundlagen

- 2.1 Rechtsgrundlage für die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden im Rahmen der Eignungsprüfung ist Art 2 der DelVO 2021/1257.

2.2 Die Bestimmung ändert die bestehenden Regelungen zur Eignungsprüfung insofern ab, als den Kunden empfohlene Versicherungsanlageprodukte nunmehr auch ihren Nachhaltigkeitspräferenzen entsprechen müssen.² Dementsprechend müssen die vom Kunden im Zuge der Eignungsprüfung einzuholenden Informationen auch seine Nachhaltigkeitspräferenzen umfassen.³ Dies führt dazu, dass auch keine Versicherungsanlageprodukte mehr empfohlen werden dürfen, die den Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden

nicht entsprechen. Allerdings sieht DelVO 2021/1257 für diesen Fall die Möglichkeit vor, dass der Kunde seine Nachhaltigkeitspräferenzen nachträglich anpasst. Die Anpassung muss dann nachvollziehbar „aufgezeichnet“ werden.⁴

- 2.3 Letztlich müssen nunmehr auch die persönliche Empfehlung und die darin enthaltene Geeignetheitserklärung Informationen darüber enthalten, ob und auf welche Art und Weise die Anlageziele des Kunden auch hinsichtlich seiner Nachhaltigkeitspräferenzen erreicht werden und das Produkt somit auch hinsichtlich der nunmehr zu berücksichtigenden Nachhaltigkeitsfaktoren für den Kunden geeignet ist.⁵

Mag. Daniel Höhnl



¹ Vgl DelVO (EU) 2021/1257 v 21.04.2021 zur Änderung der DelVO (EU) 2017/2358 und (EU) 2017/2359 im Hinblick auf die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsfaktoren, -risiken und -präferenzen in die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen an Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber sowie in die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, ABl L 2021/277, 18 (in weiterer Folge: "DelVO 2021/1257").

² Art 2 Z 3 lit a DelVO 2021/1257.

³ Art 2 Z 3 lit b DelVO 2021/1257.

⁴ Art 2 Z 3 lit c DelVO 2021/1257.

⁵ Art 2 Z 4 lit a DelVO 2021/1257.

- 2.4 Die DelVO ist seit 02.08.2022 unmittelbar in allen EU-Mitgliedstaaten anwendbar.
- 2.5 Zur Frage, wie nun die Nachhaltigkeitspräferenzen im Einzelnen abzufragen sind, hat die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA am 20.07.2022 einen Leitfaden zur Integration von Nachhaltigkeitspräferenzen in den Beratungsprozess für Versicherungsanlageprodukte veröffentlicht.⁶ Folgt man den Ausführungen der EIOPA, bietet sich die im Folgenden darzustellende Vorgehensweise für eine rechtskonforme Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen im Zuge der Eignungsprüfung an.



3 Leitfaden zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen

3.1 Die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen empfiehlt sich in einem 2-Schritte-Modell:

1. Zunächst sollte die bereits bisher vorgesehene Eignungsbeurteilung gemäß § 135a Abs 1 VAG 2016 erfolgen. Zu prüfen sind also zunächst
 - die Kenntnisse und Erfahrung des Versicherungsnehmers im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung,
 - die finanziellen Verhältnisse des Versicherungsnehmers, einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, und
 - die Anlageziele des Versicherungsnehmers, einschließlich seiner Risikotoleranz.
2. Erst danach sollten die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden abgefragt werden.

3.2 Bevor allerdings im Einzelnen die Nachhaltigkeitspräferenzen abgefragt werden, muss sichergestellt werden, dass der Kunde das Konzept der „Nachhaltigkeitspräferenzen“ versteht. Dem Kunden ist dementsprechend mit möglichst einfachen Worten zu erklären, worum es sich bei

- ökologisch nachhaltigen Investitionen gemäß „Taxonomie-VO“⁷,
- nachhaltigen Investments gemäß „Disclosure-VO“⁸ und

- nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren⁹ handelt.

3.3 Nachdem dem Kunden im Zuge der Beratung diese Begriffe erläutert wurden, ist in einem nächsten Schritt abzufragen, ob er ESG-Kriterien bei seiner Investition in ein Versicherungsanlageprodukt berücksichtigen möchte.

3.4 Beantwortet der Kunde diese Frage mit „nein“, muss an dieser Stelle nicht weiter in Bezug auf Nachhaltigkeitsfaktoren oder -präferenzen nachgefragt werden. Die Ablehnung gilt als „nachhaltigkeitsneutrale“ Antwort.¹⁰ Es dürfen dem Kunden dann sowohl Produkte als geeignet empfohlen werden, die Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen als auch solche, die das nicht tun. Dasselbe gilt für Fälle, in denen der Kunde die Frage, ob er ESG-Kriterien berücksichtigen möchte, schlicht nicht beantwortet.

3.5 Beantwortet der Kunde die Frage hingegen mit „ja“ und möchte er somit in nachhaltige Versicherungsanlageprodukte investieren, muss näher präzisiert werden. Dies insofern, als der Kunde gefragt werden muss, ob er

- in ökologisch nachhaltige Versicherungsanlageprodukte gemäß Taxonomie-VO investieren will (in weiterer Folge: „**Produktkategorie a**“), oder

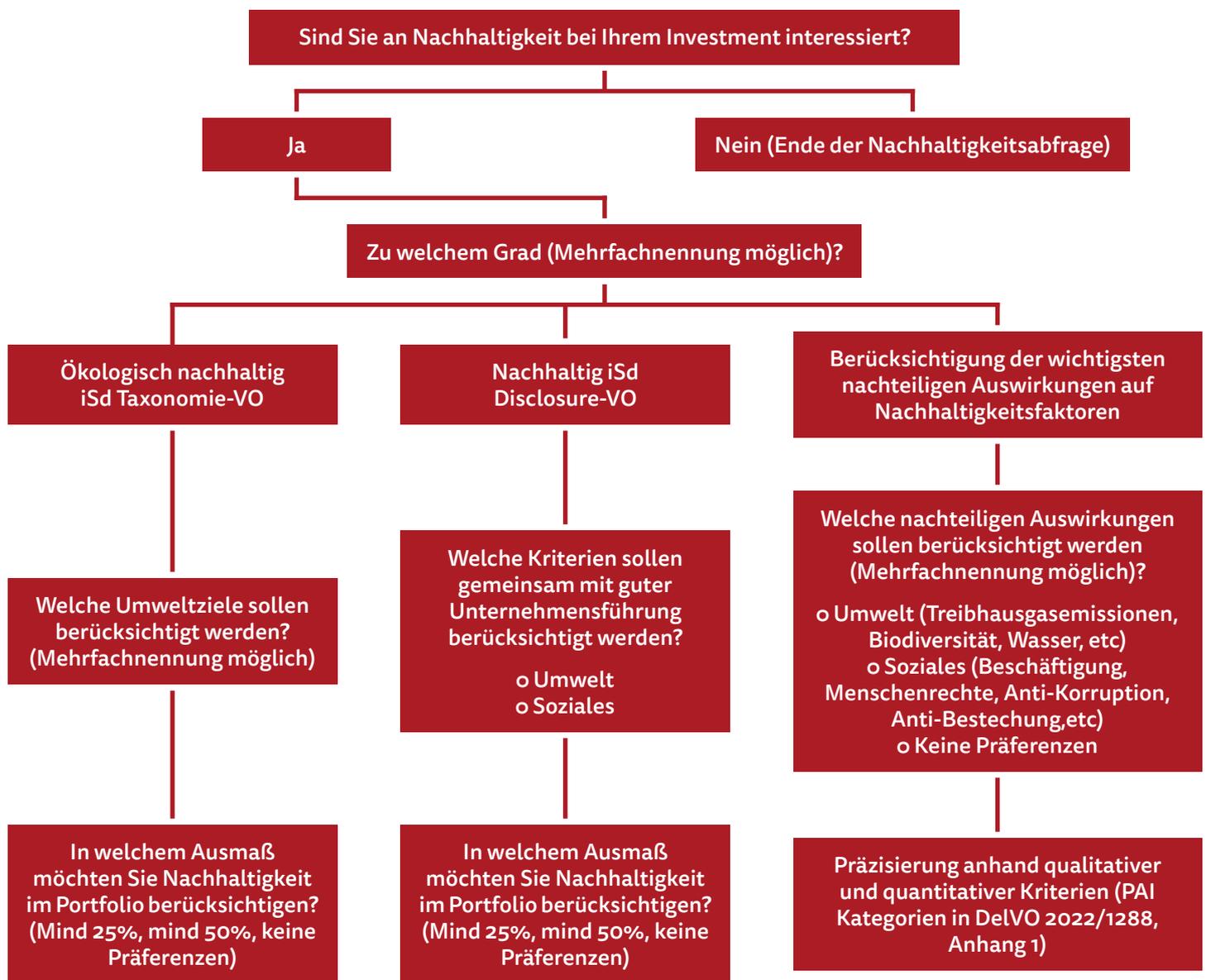
⁶ EIOPA, Guidance on the integration of sustainability preferences in the suitability assessment under the Insurance Distribution Directive (IDD), EIOPA-BOS-22-391 v 20.07.2022 (in weiterer Folge: „Leitfaden“ oder „Guidance“), abrufbar unter https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/reports/guidance_on_integration_of_customers_sustainability_preferences_under_idd.pdf (abgerufen am 20.01.2023).

⁷ VO (EU) 2020/852 v 18.06.2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088, ABL L 2020/198, 13. Art 3 definiert den Begriff der „ökologisch nachhaltigen Investition“.

⁸ VO (EU) 2019/2088 v 27.11.2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor, ABL L 2019/317, 1. Art 2 Z 17 definiert den Begriff der „nachhaltigen Investition“.

⁹ Siehe Erwägungsgrund 20 der Disclosure-VO.

¹⁰ EIOPA, Guidance on the integration of sustainability preferences in the suitability assessment under the Insurance Distribution Directive (IDD), EIOPA-BOS-22-391 v 20.07.2022, 16.



- in nachhaltige Versicherungsanlageprodukte gemäß Disclosure-VO investieren will (in weiterer Folge: „**Produktkategorie b**“), oder
 - in Versicherungsanlageprodukte investieren will, in denen die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren zu berücksichtigen sind (in weiterer Folge: „**Produktkategorie c**“).
- 3.6 Dem Kunden sollte dabei auch eine Kombination bzw eine Mehrfachauswahl dieser drei Kategorien ermöglicht werden (zB ein Versicherungsanlageprodukt, das sowohl ökologisch nachhaltig iSd Taxonomie-VO als auch sozial nachhaltig iSd Offenlegungs-VO ist).
- 3.7 Trifft der Kunde die Auswahl, dass er in Versicherungsanlageprodukte investieren will, die als „ökologisch nachhaltig“ iSd Produktkate-

gorie a) und/oder „nachhaltig“ iSd Produktkategorie b) gelten, ist nach Mindestanteilen zu fragen. Es ist also zu prüfen, wie hoch der jeweilige Mindestanteil an Investitionen, die der Produktkategorie a) entsprechen und wie hoch der Mindestanteil an Investitionen, die der Produktkategorie b) entsprechen, sein soll¹¹. Die Wahl ist dabei dem Kunden zu überlassen und darf vom Versicherer oder Vermittler nicht beeinflusst werden. Es ist aber zulässig, den Kunden bei der Auswahl der Mindestanteile zu helfen, indem standardisierte Mindestanteile wie zB „mindestens 10%“, „mindestens 20%“ usw als Auswahlmöglichkeiten zur Verfügung gestellt werden. Bei der Produktkategorie a) sind zudem Informationen über das Umweltziel der nachhaltigen Investition einzuholen.¹²

11 EIOPA, Guidance on the integration of sustainability preferences in the suitability assessment under the Insurance Distribution Directive (IDD), EIOPA-BOS-22-391 v 20.07.2022, 11.

12 Mögliche Umweltziele sind gem Art 9 Taxonomie-VO: Klimaschutz; Anpassung an den Klimawandel; die nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen; der Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft; Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung; der Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme.

3.8 Was die Produktkategorie a) betrifft, sind die Kunden ab 01.01.2023¹³ zusätzlich darüber aufzuklären, dass es zwei wesentliche Leistungsindikatoren (Key Performance Indicators, „KPIs“) gibt, die zur Berechnung des Anteils der Anlagen, die mit der EU-Taxonomie übereinstimmen, verwendet werden:

- Der erste (KPI 1) zeigt diesen Anteil auf Basis einer Bewertung aller seiner Investitionen.
- Der zweite KPI (KPI 2) zeigt diesen Anteil auf Basis einer Bewertung aller Anlagen mit Ausnahme von Staatsanleihen.

3.9 Dementsprechend empfiehlt die EIOPA, den Kunden zu fragen, ob sich das Ausmaß, in dem der EU-Taxonomie entsprochen werden soll, auf alle Anlageoptionen des Anlageprodukts (KPI 1) oder nur auf den Anlageoptionen, die keine Staatsanleihen sind (KPI 2), beziehen soll.¹⁴

3.10 Wünscht der Kunde eine Investition in Produkt-

kategorie c), ist zu fragen, welche wesentlichen nachteiligen Auswirkungen (Principle Adverse Impacts, „PAIs“) zu berücksichtigen sind, und bei Multioptionsprodukten (also etwa fondsgebundene Lebensversicherungen mit mehreren Fondsoptionen), ob alle zugrunde liegenden Optionen PAIs berücksichtigen sollen, oder nur ein bestimmter Teil. Weiters empfiehlt es sich, dem Kunden die Möglichkeit zu geben, die PAIs durch qualitative und quantitative Kriterien zu konkretisieren, indem man ihm etwa die Möglichkeit gibt, ganz bestimmte PAI-Kategorien auszuwählen.¹⁵

3.11 Am Ende der Beratung sollten die Angaben des Kunden zu seinen Nachhaltigkeitspräferenzen mit Unterschrift bestätigt werden. Dasselbe gilt für allfällige nachträgliche Änderungen der Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden.

3.12 Graphisch lässt sich die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage aktuell wie in der Grafik darstellen. **M**

¹³ Ab Anwendbarkeit der DelVO (EU) 2022/1288 der Kommission v 06.04.2022 zur Ergänzung der VO (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates im Hinblick auf technische Regulierungsstandards zur Festlegung der Einzelheiten des Inhalts und der Darstellung von Informationen in Zusammenhang mit dem Grundsatz der Vermeidung erheblicher Beeinträchtigungen, des Inhalts, der Methoden und der Darstellung von Informationen in Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsindikatoren und nachteiligen Nachhaltigkeitsauswirkungen sowie des Inhalts und der Darstellung von Informationen in Zusammenhang mit der Bewertung ökologischer oder sozialer Merkmale und nachhaltiger Investitionsziele in vorvertraglichen Dokumenten, auf Internetseiten und in regelmäßigen Berichten, ABl L 2022/196, 1.

¹⁴ EIOPA, Guidance on the integration of sustainability preferences in the suitability assessment under the Insurance Distribution Directive (IDD), EIOPA-BOS-22-391 v 20.07.2022, 14.

¹⁵ Die EIOPA verweist hier auf die in der DelVO 2022/1288 in Anh 1 enthaltenen Kategorien – Emissionen, Energieleistung, Wasser und Abfall, Soziales und Arbeitnehmerbelange sowie Menschenrechte.

www.donauversicherung.at

Ich wi// bei einer Krebsdiagnose
finanziell abgesichert sein.

Ich wi// zur DONAU.

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP

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
Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner
Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner
Hersteller: Prime Rate Kft., Megyeri út 53, 1044 Ungarn

Fotos: FMVÖ/Studio Kerschbaum, Fachverband der Versicherungsmakler, Hannelore Kirchner, Helvetia Versicherung, SCHEINAST.COM, AdobeStock/sonne_fleckl, AdobeStock/Mediterraneo, AdobeStock/Gina Sanders, AdobeStock/Fabian Schmidt, AdobeStock/Pungu x, VAV, Manuel Horn, Lukas Lorenz, Thomas Pitterle, Marlene Fröhlich/luxundlumen, Christopher Jörgler, faber-photography.at, pixabay, Cornelia Denk-Totschnig, Markus Krapf, Foto Wilke, Digifoto Helmreich, KfV/APA/Juhasz, Martina Draper, Michael Markl, Sabine Klimpt, Hermann Wakolbinger, Ian Ehm, MAIWOLF, Foto Georg Wilke, Christian Husar, Caroline Ströck, Werner Krug, Gianmaria Gava, Alex Rieck, Doris Kucera, Herr & Frau Lechner.

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

VORSCHAU



Interview mit Mag. Stefan Jauk, Generaldirektor
Niederösterreichische Versicherung AG



Kfz-Versicherung

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 Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.
Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2023

Gemeinsam besser wachsen.

Mehr als Versicherungslösungen
für mein Unternehmen.





4/5/2023

**Messezentrum
Salzburg**

**Jetzt kostenlos als
Besucher anmelden!
vertriebimzentrum.at**

**Innovation.
Strategie.
Netzwerk.**