

VM

Der Versicherungsmakler

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

**Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten**



Interview mit Othmar Karas „KEIN PROVISIONSVERBOT“

KAMMERWAHLEN

Mandate und Funktionäre

MOBILITÄTSSTUDIE

Auto bleibt unverzichtbar

VERSICHERUNGSBILANZ 2014

Es war ein solides Jahr



FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



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

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

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

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP

Ein herzliches Danke allen Kolleginnen und Kollegen!!

Vor wenigen Wochen fanden die „Urwahlen“ der Wirtschaftskammerwahl 2015 statt. In diesen Urwahlen wählen die Mitglieder der insgesamt etwa 90 Fachorganisationen ihre Vertreter in die Fachgruppen-Ausschüsse der 9 Bundesländer. Dies geschieht gleichzeitig in allen Bundesländern und allen Branchen der gesamten Wirtschaft. Unsere Branche konnte bei dieser Wahl eine signifikant höhere Wahlbeteiligung erreichen als die Gesamtorganisation. Während die Wahlbeteiligung österreichweit über alle Branchen hinweg weniger als 40% betragen hat, beteiligten sich die österreichischen Versicherungsmakler zu 67% an der Wirtschaftskammerwahl. Dies ist einerseits ein Zeichen, dass die Mitglieder grundsätzlich mit der Einrichtung der Organisation und der Arbeit ihrer Funktionäre zufrieden sind und andererseits eine Stärkung der Funktionäre bei ihrer Interessenvertretung innerhalb der Wirtschaftskammer-Organisation und außerhalb derselben beim Gesetzgeber, bei Ministerien, beim Konsumentenschutz und weiteren Einrichtungen und insbesondere den Brüsseler Stellen. **Es ist mir ein großes Anliegen mich bei Ihnen für diese Wahlbeteiligung ausdrücklich zu bedanken.**

Derzeit werden in den gewählten Fachgruppenausschüssen der 9 Bundesländer die jeweiligen Fachgruppenobleute gewählt. Die meisten Länder haben bereits einen neuen Fachgruppenobmann, wobei diese in allen 9 Bundesländern wiederum dieselben sein werden wie die letzten Jahre. Auch das ist ein Zeichen dafür, dass wir alle über Bundesländer- und Parteigrenzen hinweg ein gutes Team sind, **nämlich Gerhard Veits aus Vorarlberg, Mag. Thomas Tiefenbrunner aus Tirol, Christoph Berghammer aus Salzburg, Dr. Gerold Holzer aus Oberösterreich, Gottfried Pilz aus Niederösterreich, KR Helmut Mojesick aus Wien, Franz Ahm aus Kärnten, Helmut Bauer aus dem Burgenland und ich aus der Steiermark.** Wir arbeiten auch äußerst konstruktiv und gerne zusammen.

In den nächsten Wochen finden dann die Wahlen der Präsidenten der Landeskammern, die der Spartenobleute sowie am 20. Mai auch die des Bundesobmannes unserer Branche statt. Ich werde mich wiederum um diese Funktion bewerben und falls mir das Vertrauen der Kolleginnen und Kollegen des Fachverbandsausschusses geschenkt wird, freue ich mich auf konstruktive 5 Jahre im Sinne unserer Branche.

Die IMDII stand im Mittelpunkt unserer Arbeit der letzten fünf Jahre – hatte sie doch einige existenzbedrohende Inhalte im damaligen Kommissionsentwurf vom Juli 2012. In diesen Tagen sind

die Arbeiten auf europäischer Ebene im Endstadium und jetzt geht es darum, die Richtlinie so in das österreichische Recht umzusetzen, damit nicht nur die Existenz unserer Branche weiterhin gesichert ist, sondern wir auch diesen Platz in der Rechtsordnung bekommen, der unseren Aufgaben und **unserer Verantwortung im Tagesgeschäft entspricht.**

Bei den Veranstaltungen in Velden am 18. und 19. Juni 2015 und in Alpbach am 24. und 25. August 2015 werden wir intensive Überzeugungsarbeit leisten, wie wichtig der Versicherungsmakler für die österreichischen Versicherungsnehmer ist. Und auch hier gilt wiederum – so wie bei der Wirtschaftskammerwahl – je mehr von uns mitmachen und anwesend sind, desto stärker sind wir.

In Velden werden wir einiges zu den Themen Courtage und Pension hören bzw. die Gelegenheit haben, uns bei dem, der diesem Richtlinien-Entwurf die Giftzähne gezogen hat, zu bedanken – bei Othmar Karas – unserem Vertreter in Brüssel. Siehe auch das Interview mit Karas in dieser Ausgabe.

In Alpbach werden wir rechtliche, wirtschaftliche und volkswirtschaftliche Argumente diskutieren und danach auch publizieren, warum die österreichischen Konsumenten und Unternehmer unbedingt einen Versicherungsmakler brauchen – unter dem Titel „**Wer wenn nicht er – Ihr Versicherungsmakler**“. Wir werden uns auch nicht scheuen diese Ergebnisse in entsprechender Form der gesamten österreichischen Wirtschaft zur Verfügung zu stellen und damit einen Beitrag zur Neukundenaquise eines jeden Einzelnen von uns leisten.

Mit nochmaligem Dank für Ihr Vertrauen und mit der Zusage der Fortsetzung einer konstruktiven Zusammenarbeit aller Gewählten für die Interessen unseres Berufstandes starten wir gemeinsam in eine neue Funktionsperiode.

Ihr Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Wieder eine Chance sträflich vertan

Es war – wie in einer Koalitionsregierung kaum anders zu erwarten – eine schwere Geburt: Die Steuerreform ist eine längst fällige Anpassung der Tarifstruktur in der Lohn- und Einkommensteuer.

Verschärft durch einige „Grauslichkeiten“ bei der Kapitalertragsteuer für Unternehmensausschüttungen und bei der Vermögensübergabe an die nächste Generation bzw. an andere Eigentümer. Wir werden darüber sowie über die „Begleitmaßnahmen“ zur Bekämpfung der Steuerhinterziehung aus Maklersicht in der kommenden Ausgabe ausführlich berichten. Vorerst sei auf den Kommentar zur endgültigen Beseitigung des Bankgeheimnisses auf Seite 42 dieser Ausgabe hingewiesen.

Aus versicherungswirtschaftlicher Sicht ist es besonders bedauerlich, dass der Begriff Eigenvorsorge in diesem eher fragmentarischen Reformwerk gar nicht vorkommt. Die Erhöhung der Kapitalertragsteuer verschärft in der anhaltenden Niedrigzinsphase sogar noch das Problem der langfristigen Vermögensbildung zur Abdeckung der Einkommenslücke im Alter oder im Falle der späteren Pflegebedürftigkeit. Nicht die geringste Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen für den Ausbau der zweiten und dritten Säule der Pensionsvorsorge ist erkennbar.

Nun war diesbezüglich angesichts der Finanznot des Bundes kein großer Wurf zu erwarten. Aber auch kleine Signale – etwa bei der Eigenleistung der Arbeitnehmer im Rahmen der Betrieblichen Altersvorsorge – hätten psychologisch gutgetan. Dabei nimmt die Brisanz des Themas zu. Das anhaltend extrem niedrige tatsächliche Pensionsantrittsalter in allen öffentlichen Bereichen und in Unternehmen, in denen die öffentliche Hand das Sagen hat, führt auch zu einem weiteren Anstieg des Bundeszuschusses zur Pensionsversicherung. Über die mittel- und langfristigen Zuwachsraten kann man akademisch streiten, über die Trendrichtung nicht!

Künftige Pensionsreformen sind unausweichlich und sie werden allesamt Kürzungen der Leistungsumfänge zur Folge haben. Umso wichtiger wäre es gewesen, dem Bürger mittels steuerlicher Entlastung Instrumente schmackhaft zu machen, um die künftigen Lücken mit rechtzeitiger Vorsorge einigermaßen zu schließen. Dieses seit Jahren politisch praktizierte Unverständnis für ein Entlastungskonzept in Selbstverantwortung wird direkt zu steigender Altersarmut in den kommenden Jahrzehnten führen.

Auch wenn die oberösterreichische Arbeiterkammer mit ihrer „Vernaderung“ einschlägiger Anbieter munter fortfährt: Die Versicherungswirtschaft wird und darf nicht müde werden, diese Zusammenhänge zu thematisieren.

PS: Nach der Kammerwahl ist es angebracht, dass sich die Versicherungsmakler einmal selbst kräftig auf die Schulter klopfen. Die Wahlbeteiligung lag „um Eckhäuser“ – wie man in Wien zu sagen pflegt – höher als im WKÖ-Durchschnitt. Ein sehr erfreulicher Ausdruck standespolitischer Eigenvorsorge!



„Leider nicht das kleinste steuerpolitische Signal für die Eigenvorsorge.“

Dkfm. Milan Frühbauer

mit rechtzeitiger Vorsorge einigermaßen zu schließen. Dieses seit Jahren politisch praktizierte Unverständnis für ein Entlastungskonzept

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



Vermittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger 3

VM Titelgeschichte

Interview mit Othmar Karas 5

Versicherungsmärkte

Infos zum Gewerbeinformationssystem 10
VAV: Auto weiterhin unverzichtbar 18
KFZ-Versicherung: Zahl der Schäden leicht rückläufig 24
Aus den Märkten 28-36

Verbandsmanagement

Ergebnisse der Kammerwahlen 7
Programm Velden 16
Verbandsmeldungen 20
WVO: Anstieg der Prämieinnahmen 23

VM Schlichtungsstelle

12

VM Rechtspanorama

14

VM Kurzmeldungen

37

VM Personalia

40

VerMischtes

42

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220
Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
Tel.: +43/1/866 48-0, **Fax:** +43/1/866 48-440
Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf
Gründer: Prof. Hans-Jürgen Manstein
Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)
Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley
Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer
Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz
Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl, Thomas Ratka
Anzeigenleitung: Thomas Fischer, **Anzeigensekretariat:** Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at
Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)
Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, **Lektorat:** Susanne Drexler; **Coverfoto:** © vector_master-Fotolia/Archiv
Vertrieb: vertrieb@manstein.at
Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber
Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien, +43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at
Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)
Hotline: +43/1/866 48-930; **Web:** www.manstein.at

„Trilog: Parlamentsposition ist klar und unverändert“

Im VM-Interview nimmt der österreichische Europaparlamentarier Othmar Karas zum Stand des Trilogs rund um die Versicherungsvermittlerrichtlinie Stellung. In diesem Prozess müssen bekanntlich Parlament, Kommission und Rat zu einer abschließenden und dann gültigen Willensbildung kommen. Eine entscheidende Weichenstellung.

VM: Der Fachverband der Versicherungsmakler verfolgt naturgemäß mit besonderer Aufmerksamkeit den derzeitigen Verlauf der Gespräche im sogenannten Trilog. Gibt es dabei aus Ihrer Sicht irgendwelche besonderen oder auch unvorhergesehene Entwicklungen?

Karas: Die einzige ungeplante Entwicklung ist die, dass der erste Trilog uns noch nicht so weit vorwärts gebracht hat wie geplant. Daher müssen wir nun die Arbeit bei den weiteren Treffen noch energischer vorantreiben und die kritischen Punkte des Parlaments forcieren. Unsere inhaltliche Ausrichtung als EU-

Parlament ist klar und unverändert. Das Verhandlungsteam wird zu guten Lösungen für kritische Fragen wie Provisionen, Koppelprodukte etc. kommen, davon bin ich überzeugt. Dafür braucht es noch weitere Gespräche.

Für den Fachverband der Versicherungsmakler sind unter anderem alle Fragen rund um das Thema Provisionsoffenlegung sowie allfällige Provisionsverbote besonders sensibel und hochgradig relevant. Wird Ihrer Einschätzung nach der vom Parlament vorgeschlagenen Position im Trilog gefolgt werden, oder könnte es entgegen der Parlamentsmeinung doch noch zu Provisionsverboten bzw. Vergütungseinschränkungen auf europäischer Ebene kommen?

Die Überarbeitung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie steht in erster Linie im Lichte eines verbesserten Konsumentenschutzes und größerer Transparenz. Dafür habe auch ich mich als Verhandler meiner Fraktion im Binnenmarktausschuss stark gemacht, jedoch mit einem besonderen Augenmerk auf Administrierbarkeit und fairen Wettbewerb. Im Zuge des Beschlusses der MiFID II wurden, unter Vorwegnahme einer Einigung über Versicherungsanlageprodukte in der IMD II/IDD, Verbraucherschutzbestimmungen zu Versicherungsanlageprodukten (PRIPs) aufgenommen. Beispielsweise sind Kreditinstitute bereits durch das Regelwerk MiFID verpflichtet, Provisionen gegenüber den Kunden offenzulegen sowie geeignete Maßnahmen zu treffen, einen dahingehenden Inter-

senkonflikt zu vermeiden. Ein Verbot der provisionsbasierten Beratung würde letztlich dazu führen, dass sich Kunden eine Beratung nicht mehr leisten können bzw. wollen. Dies kann nicht im Interesse der Anleger liegen.

Ein Verbot der provisionsbasierten Beratung würde letztlich dazu führen, dass sich Kunden eine Beratung nicht mehr leisten können bzw. wollen. Dies kann nicht im Interesse der Anleger liegen. Sowohl das Europäische Parlament als auch der Rat haben daher das allgemeine Provisionsverbot für die Vermittlung von Versicherungen abgelehnt.

Sowohl das Europäische Parlament als auch der Rat haben daher das allgemeine Provisionsverbot für die Vermittlung von Versicherungen abgelehnt. Bei Versicherungsanlageprodukten ist noch zu klären, was genau von MiFID/MiFIR in der Level-II-Gesetzgebung übernommen werden soll. Die Transparenz von Gebühren und Provisionen ist erwünscht, ein völliges Verbot jedoch überschießend. Dasselbe denken die Verhandler des Europäischen Parlaments auch über Produktbündel, wo auf die Möglichkeit des Kaufs separater Produkte hingewiesen werden soll. Weitergehende Regelungen können aber jedenfalls von den Mitgliedsstaaten getroffen werden.

Lettland hat zu Beginn seiner Ratspräsidentschaft Anfang des Jahres verkündet, Mitte 2015 mit der IMD II/IDD fertig sein



Othmar Karas: „Im Trilog die Arbeit energischer vorantreiben.“

zu wollen. Wie ist Ihre Einschätzung zu diesem Zeitplan aus heutiger Sicht?

Wie schon eingangs erwähnt legen wir die Verhandlungstermine je nach Fortgang der Gespräche fest und werden, wenn nötig, noch weitere Treffen vereinbaren. Einen weiteren konkreten Zeitplan mit Endtermin für die Abstimmung im Europäischen Parlament und im Rat haben wir noch nicht. Ich bin jedoch überzeugt, dass die Richtlinie wie erwartet spätestens Anfang 2017 in Kraft treten kann.

Im Zuge des letzten Meetings mit dem Fachverband der Versicherungsmakler in Brüssel haben wir mit Ihnen neben vielen anderen Aspekten auch die Rolle der Versicherungsaufsicht, insbesondere der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA, thematisiert. Diverse kritische Stimmen äußern die Befürchtung, dass EIOPA ebenso wie ESMA und EBA infolge der Möglichkeiten, delegierte Rechtsakte für die Europäische Kommission vorzubereiten bzw. zu vielen Themen Guidelines zu erlassen, zu einer Art europäischer Schattengesetzgeber heranwachsen könnte. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein,

Die Gesetze in Europa machen demokratisch gewählte Parlamente und keine Aufsichtsbehörden oder Hinterzimmerkomitees ohne demokratische Legitimierung. Ich nehme an, dass es im Lauf dieser Legislaturperiode zu einer Überprüfung dieser Aufsichtsstruktur kommen wird.

und müssen aus Ihrer Sicht die Befugnisse der Aufsichtsbehörden gegebenenfalls beschränkt werden?

Die Gesetze in Europa machen demokratisch gewählte Parlamente und keine Aufsichtsbehörden oder Hinterzimmerkomitees ohne demokratische Legitimierung. Ich nehme an, dass es im Lauf dieser Legislaturperiode zu einer Überprüfung dieser Aufsichtsstruktur kommen wird. Denn die Meinung eines Gre-

miums, dem es an Legitimität und Transparenz mangelt, ändert nichts an der demokratischen Entscheidung der Europäischen Bürgerkammer.

Der Fachverband ist der Meinung, dass die letzten Jahre im Finanzdienstleistungsbereich auf europäischer Ebene unter anderem dadurch gekennzeichnet waren, dass viele Rechtssetzungsakte beschlossen worden sind, die im Endeffekt die Regulierung des Marktes zum Ziel hatten. Glauben Sie, dass damit die weiteren Ziele wie verstärkter Kundenschutz und die Rückgewinnung des Vertrauens in den Finanzdienstleistungssektor erreicht werden konnten? Sehen Sie damit vorerst das Ende dieser Regulierungstendenzen erreicht, oder müssen wir uns auf noch tiefer greifende Regelwerke einstellen?

Europa hat im Zuge der Krise die Schrauben in vielen Bereichen fester angezogen. Diese Regulierungen waren nötig und richtig, nun gilt es ihre Auswirkungen zu beobachten und gegebenenfalls da und dort nachzuschärfen. Da Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker mit seinem ersten Vizepräsidenten Frans Timmermans eigens einen Kommissar mit dem Aufgabenbereich „Better Regulation“ betraut hat, der alle Gesetzesvorschläge auf ihre Notwendigkeit hin extra abklopft, glaube ich, dass hier eine Veränderung zur bisherigen Arbeitsweise der EU-Kommission stattfinden wird.

In der Ständevertretung der Versicherungsmakler interessiert auch die Frage, was die ganz grundlegenden Themenstellungen im Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbereich auf europäischer Ebene in den kommenden Jahren aus Ihrer Sicht als profunder Kenner aller Zusammenhänge sind. Gibt es bei diesen Themen auch solche, die die Versicherungsvermittler und im Besonderen die



Othmar Karas: „Gesetze machen gewählte Parlamente, keine Aufsichtsbehörden.“

Versicherungsmakler in spezieller Weise tangieren?

Jonathan Hill, Kommissar für Finanzstabilität, Finanzdienstleistungen und Kapitalmarktunion, hat bei seinem Hearing vor den Europaparlamentariern klargemacht, dass er das Finanzsystem stabiler machen und die richtigen Anreize für Investitionen schaffen will.

Das größte Projekt für Kommissar Hill in den kommenden Jahren wird die Errichtung einer Kapitalmarktunion in Europa sein. Mittels dieser Kapitalmarktunion soll es gelingen, dass sich speziell kleine und mittelständische Unternehmen besser am Kapitalmarkt finanzieren können. Die Europäische Kommission hat dazu im Februar ein „Greenpaper“ mit ersten Vorschlägen veröffentlicht. Die Konsultationsphase zu diesen Vorschlägen ist in vollem Gange und dauert bis zum 13. Mai dieses Jahres. Ebenso ist auch eine Überprüfung der Prospektrichtlinie in Aussicht gestellt worden, der sich die Europäische Kommission annehmen will. Erklärtes Ziel von Kommissar Hill und den Kogesetzgebern ist es auch, den Konsumenten eine breite Auswahl an sicheren, gut regulierten und transparenten Finanzprodukten zur Verfügung zu stellen. In dieser Hinsicht sind also durchaus Neuregelungen und Nachjustierungen zu erwarten. ■

WK-Wahlen: Makler mit sehr hoher Wahlbeteiligung

Die Ende Februar dieses Jahres abgehaltenen Wahlen zur Wirtschaftskammer Österreich zeichnen sich – unabhängig vom Ergebnis in der jeweiligen Fachgruppe – durch eine Wahlbeteiligung aus, die deutlich über jener der gesamten Kammerwahlen liegt.

Die standespolitische Motivation der österreichischen Versicherungsmakler ist beachtlich. Das Interesse an der unmittelbaren Interessenvertretung in der Wirtschaftskammer, also an der Zusammensetzung der Fachgruppenausschüsse in den jeweiligen Bundesländern, kann sich sehen lassen. „Knapp 3.000 Versicherungsmakler haben österreichweit

von ihrem Wahlrecht Gebrauch gemacht, was mich sehr freut“, betont Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger. Wenn auch die Wahlbeteiligung von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich ausgefallen ist, sei sie „nirgendwo geringer als 55 Prozent gewesen“, so der oberste Maklervertreter in der Wirtschaftskammer. Einmal mehr

zeige sich, dass eine Berufsgruppe, die eine hochqualitative Beratungs- und Servicefunktion unter wettbewerbspolitisch herausfordernden Bedingungen wahrnimmt, deutlich mehr Interesse an ihrer interessenpolitischen Verankerung in der Wirtschaftskammer bezeugt als andere Beratungsberufe oder Wirtschaftszweige. ■

Die jeweilige Mandatsverteilung auf die kandidierenden Wählergruppen im Detail:

BURGENLAND	Mandate
Burgenländische Wirtschaft – Liste der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten (ÖWB und SWV)	9
Ring freiheitlicher Wirtschaftstreibender (RfW)	0
UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum	1
KÄRNTEN	Mandate
Kärntner Wirtschaft – Jürgen Mandl (ÖWB) Fachliste Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten	8
Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband Kärnten (SWV)	0
Freiheitliche Wirtschaft – Matthias Krenn – RfW und Unabhängige	0
Grüne Wirtschaft (GRÜNE)	0
Gerald Tschrepitsch UWF Kärnten – Unabhängiges Wirtschaftsforum der Kärntner Versicherungsmakler	2
Überparteiliche und unabhängige Liste – JOSEF SYLLE	1
NIEDERÖSTERREICH	Mandate
Team Zwazl – Wirtschaftsbund NÖ	8
Wirtschaftsverband NÖ (SWV). Der Partner der EPU + KMU.	1
Freiheitliche Wirtschaftstreibende (RfW) und Unabhängige	1
Grüne Wirtschaft (GRÜNE)	0
UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum	2
OBERÖSTERREICH	Mandate
Liste der OÖ. Wirtschaft – Wirtschaftsbund – Rudolf Trauner	9
Sozialdemokratischer Wirtschaftsverband OÖ	1
Freiheitliche und Parteifreie – RfW – Wolfgang Klinger	1
Grüne Wirtschaft (GRÜNE)	0
UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum	1
SALZBURG	Mandate
Liste der Salzburger Wirtschaft – WIRTSCHAFTSBUND	9
Salzburger Wirtschaftsverband (SWV)	0
Wirtschaftsliste Salzburg (RfW) – parteifrei und unabhängig	0
Freiheitliche Wirtschaft Salzburg (FWS) – Parteifreie und Unabhängige	1
UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum	1

	Mandate
STEIERMARK	
STEIRISCHE WIRTSCHAFT – Team HERK RIEDLSPERGER – Wirtschaftsbund	10
Freiheitliche Wirtschaftstreibende und Unabhängige – RfW	1
Grüne Wirtschaft (GRÜNE)	1
TIROL	
Tiroler Wirtschaft – Jürgen Bodenseer – Wirtschaftsbund	4
SWV – Wirtschaftsverband Tirol	0
RfW – freiheitliche Wirtschaft und Unabhängige	1
Grüne Wirtschaft	1
Unabhängiges Wirtschaftsforum der Versicherungsmakler Thomas Tiefenbrunner	4
VORARLBERG	
Vorarlberger Wirtschaft – Liste Manfred Rein	8
SWV Vorarlberg	0
Grüne Wirtschaft	1
Unabhängiges Wirtschaftsforum Vorarlberg	2
WIEN	
Mag. Wilhelm Hemerka – ÖSTERREICHISCHER WIRTSCHAFTSBUND	3
Helmut Mojescick – SWV – Liste 2	6
Parteilose Wahlgemeinschaft FACHLISTE DER GEWERBLICHEN WIRTSCHAFT – RING FREIHEITLICHER WIRTSCHAFTSTREIBENDER	0
GRÜNE WIRTSCHAFT (GRÜNE)	0
FPÖ pro Mittelstand Freiheitliche und Unabhängige	0
UNOS – Unternehmerisches Österreich (NEOS)	1
UWF – Unabhängiges Wirtschaftsforum – Rudolf Mittendorfer	2

Die Personalentscheidungen in den Fachgruppen

Nach der Kammerwahl standen satzungsgemäß die konstituierenden Sitzungen der Fachgruppenausschüsse in den einzelnen Bundesländern auf der Tagesordnung. Mit Ausnahme von Vorarlberg, wo die Konstituierung der Fachgruppe Ende April stattfindet, liegen die Ergebnisse zu Redaktionsschluss weitgehend vor.

Die Konstituierung im Fachverband der Versicherungsmakler (Bundesvertretung) findet am 20. Mai dieses Jahres statt. Der VM wird darüber gesondert berichten.

Ergebnisse der Wahl der FG-Spitzenfunktionäre:

FACHGRUPPE TIROL

Fachgruppenobmann:
Mag. Thomas Tiefenbrunner

FG-Obmann/Obfrau-Stellvertreter:
Michael Schopper, Michael Thaler




Thomas Tiefenbrunner

FACHGRUPPE KÄRNTEN

Fachgruppenobmann:
Franz Ahm

FG-Obmann/Obfrau-Stellvertreter:
Johannes Rest, Ewald Zarfl




Franz Ahm

FACHGRUPPE NÖ

Fachgruppenobmann:

Gottfried Pilz

FG-Obmann/Obfrau-Stellvertreter:

Martin Wienerroither, Andreas Büttner



Gottfried Pilz

FACHGRUPPE OÖ

Fachgruppenobmann:

Dr. Gerold Holzer

FG-Obmann/Obfrau-Stellvertreter:

Franz Waghübinger, Johann Mitmasser



Gerold Holzer

FACHGRUPPE WIEN

Fachgruppenobmann:

KommR Helmut Mojscick

FG-Obmann/Obfrau-Stellvertreter:

Mag. Wilhelm Hemerka, Brigitte Kreuzer

Helmut
Mojscick

FACHGRUPPE BURGENLAND

Fachgruppenobmann:

Helmut Bauer

FG-Obmann/Obfrau-Stellvertreter:KommR Siegfried Fleischacker,
Ronald Fürst

Helmut Bauer

FACHGRUPPE SALZBURG

Fachgruppenobmann:

Christoph Berghammer MAS

FG-Obmann/Obfrau-Stellvertreter:Dr. Franz Josef Fiedler,
Herbert Rohmoser DIBChristoph
Berghammer

FACHGRUPPE STEIERMARK

Fachgruppenobmann:

Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger

FG-Obmann/Obfrau-Stellvertreter:

Wolfgang Wachschütz, Herbert Schrefel

Gunther
Riedlsperger

FACHGRUPPE VORARLBERG

Konstituierung der Fachgruppe am 20. April 2015



Geschäftspapiere mit GISA-Zahl aktualisieren!

Am 30. März 2015 wurden die Umstellungsarbeiten abgeschlossen und insgesamt 14 dezentrale Register zu einem neuen, zentralen GewerbeRegister unter dem Namen „Gewerbeinformationssystem Austria“ (kurz GISA) zusammengefasst.

Gewerbeanmeldungen, Standortverlegungen und Betriebseröffnungen werden dadurch deutlich erleichtert. Unternehmer können österreichweit Gewerbeanmeldungen **einheitlich elektronisch durchführen**.



Wetzelberger: „Die GISA-Zahl muss auf die Geschäftspapiere.“

Für die Gewerbetreibenden ändert sich dadurch auch die bisherige GewerbeRegisternummer, die durch die GISA-Zahl ersetzt wird. Dies ist für Versicherungs-

vermittler insofern von großer Bedeutung, da diese gemäß § 137f Absatz 1 GewO ihre GewerbeRegisternummer bzw. nunmehr die GISA-Zahl in ihren Geschäftspapieren anführen müssen. Für die Umstellung bestehender Geschäftspapiere, Briefvorlagen etc. wurde eine Frist von drei Jahren festgesetzt. Mit der Umstellung auf ein zentrales GewerbeRegister ist auch **eine Änderung im Versicherungsvermittlerregister**, das einen öffentlich abrufbaren Ausschnitt des GewerbeRegisters bildet, verbunden. Dieses ist unter einer neuen Internetadresse abrufbar:

<https://www.gisa.gv.at/versicherungsvermittlerregister>

Die Abfrage von Registerdaten ist nach verschiedenen Suchkriterien möglich: Neben einer Suche nach natürlichen bzw. juristischen Personen ist auch eine Abfrage anhand der alten GewerbeRegister-

„Mit der Umstellung auf ein zentrales GewerbeRegister ist auch eine Änderung im Versicherungsvermittlerregister, das einen öffentlich abrufbaren Ausschnitt des GewerbeRegisters bildet, verbunden.“

nummer vorgesehen. Es wird ein Registerauszug im PDF-Format erstellt, der mit einer Amtssignatur versehen ist. Dies stellt für die Versicherungsmakler eine einfache **und kostengünstige Form der Information dar, zumal ein Auszug aus dem zentralen GewerbeRegister ansonsten kostenpflichtig ist**. Es ist auch damit zu rechnen, dass es nach der Umstellung bei den Gewerbebehörden noch zu Verzögerungen aufgrund einer Vielzahl von Anfragen kommt.

Von Mag. Christian Wetzelberger,
Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des
Fachverbandes der Versicherungsmakler

MEHR ONLINE STATT VOR ORT IM AMT

In Zukunft ist es bei Gewerbeverfahren im Berufszugangsrecht weder erforderlich, persönlich zur Behörde zu gehen, noch wird bei mehreren Involvierten der Unternehmer von Behörde zu Behörde laufen müssen und dort jeweils unterschiedliche Systeme vorfinden. Unternehmen können diese Behördenwege auch einfach und direkt elektronisch im GISA abwickeln. Das System bietet zusätzlich zur bundeseinheitlichen Anmeldung auch weitere E-Government-Funktionen an, zum Beispiel bei der Standortverlegung, der Geschäftsführerbestellung oder der Eröffnung von Betriebsstätten. Darüber hinaus wird die Datenqualität durch den standardisierten Abgleich mit anderen Registern verbessert, wodurch die Informationen für alle Beteiligten zuverlässiger werden. Auch für die Verwaltung entstehen Vorteile. Das jährliche Einsparungspotenzial liegt bei über 650.000 Euro. Das neue „Gewerbeinformationssystem Austria“ GISA ist ein IT-Kooperationsprojekt zwischen Bund, Ländern und Statutarstädten.

GISA ist ein europäisches Pionierprojekt im Bereich der Gewerbe- und Wirtschaftsverwaltung. Österreich ist das erste europäische Land, in dem landesweit einheitlich Gewerbeanmeldungen und andere Verfahren im Gewerbebereich online und durchgängig elektronisch nach zentralen Standards geführt werden können.

Einzigartig!

Allianz Business:

Außergewöhnliche Naturereignisse – neue und höhere Versicherungssummen inklusive BU!

Fragen Sie Ihren Maklerbetreuer!



Alfons Czermak-Anderl – Leiter Makler-Center Wien

Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

1. Haftpflicht – Pauschal-Versicherungssumme **bis EUR 6 Mio.** möglich
2. Technik-Versicherung – Innerer Betriebsschaden – **jetzt bei uns** versicherbar
3. Arbeitsunfähigkeitsversicherung (AUV) – jetzt **besonders günstig**

Hoffentlich Allianz.

Allianz 



„Die liiieben Nachbarn in der Kleingartenanlage“

Ein ebenso interessanter wie wohl alltäglicher Fall aus der Schiedsstelle: Nachbarschaftsstreit in einer Kleingartensiedlung und die Inanspruchnahme einer Rechtsschutzversicherung.

Die Idylle am Land, insbesondere in Kleingartensiedlungen, kann durchaus trügerisch sein. Denn es kann der Frömmste nicht in Frieden leben ... Im vorliegenden Fall, den die Schlichtungskommission im Dezember 2014 zu entscheiden hatte, spielt sich der Konflikt in einer niederösterreichischen Kleingartensiedlung ab.

Die Antragstellerin ist gemeinsam mit ihrem Ehemann **Pächterin einer Parzelle in der Kleingartenanlage** und hat ein Problem: Die Pächter der benachbarten Parzelle, ebenso ein Ehepaar (aber auch Freunde der Familie, so die Angaben der Antragstellerin), „fahren regelmäßig mit mehrspurigen Kraftfahrzeugen zur Parzelle zu, obwohl die Zufahrt nur für Mitglieder zum Be- und Entladen gestattet ist“. **Damit lägen Verstöße gegen die NÖ. Bau- und Raumordnung sowie gegen das NÖ. Kleingartengesetz vor.** Aufgrund der rücksichtslosen Fahrweise der Nachbarn werde die Katze der Antragstellerin in Angst und Schrecken ver-

setzt. Weiters verursachten die Nachbarn unter anderem durch die Fahrzeuge und die beiden Hunde großen Lärm. Überdies seien die Antragstellerin und ihr Ehegatte mehrfach beschimpft worden.

Doch es sind nicht die „liiieben Nachbarn“ allein, das Drama spielt auch in die Vereinsstrukturen hinein: Auch gegen den Obmann der Kleingartensiedlung bringt die Antragstellerin vor, er habe, wiewohl über die „unakzeptablen Zustände“ informiert, „nicht nur keine entsprechenden Maßnahmen ergriffen, sondern auch andere Pächter gegen die Antragstellerin aufgewiegelt“. **Er verbreite Unwahrheiten über die Antragstellerin**, die Einfluss auf den Wert des Kleingartenhauses hätten.

Vereinsrecht oder Landesgesetz?

Aus diesen Gründen – aber auch anderen Motiven – seien die Antragstellerin und ihr Mann gezwungen, das Pachtverhält-

nis zu beenden. Sie hätten ein anderes geeignetes Wohnobjekt gefunden. Die Ehefrau des nachbarschaftlich und vom Vereinsobmann „verfolgten“ Paares hat eine „PROFI-Rechtsschutzversicherung“ für den Privat-, Berufs- und Betriebsbereich abgeschlossen. Die Versicherung setzt sich aus Bausteinen zusammen, in mehreren Punkten sind auch Ausschlussklauseln enthalten.

Mit Schreiben vom 13. August 2014 stellte die Versicherte schriftlich einen Antrag **auf Ersatz für den entstandenen Schaden** respektive die Kosten für zusätzliche Lebensversicherungen, die zur Kreditbesicherung notwendig seien, sowie Fahrtkosten zur Baustelle und retour.

Die Versicherung lehnte die Deckung mit der Begründung ab, dass unter den angeführten Ausschlüssen laut Polizze „kein **Versicherungsschutz für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus dem Bereich des (...) Vereinsrechts**“ bestehe. Mit Schlichtungsantrag vom 1. 10. 2014 beantragte die Antragstellerin, der antragsgegnerischen Versicherung die Deckung zu empfehlen: Es handle sich um keine Streitigkeit aus dem Vereinsrecht, sondern um Verstöße gegen landesgesetzliche Regelungen.

In der Stellungnahme zum Schlichtungsantrag erläuterte die Versicherung die Ablehnungsgründe: **Die Klage nach Grundstücks- und Mietrechtsschutz zur Unterlassung ist im gegenständlichen Vertrag nicht versichert.** Ansprüche nach Nachbarschaftsrecht gemäß „Grundstücks- und Mietenrechtsschutz aus dinglichen Rechten“ seien vor österreichischen Gerichten nicht versichert, und es bestehe – wie schon erwähnt – ein Vereinsrechtsausschluss. Da laut Angaben der Versicher-



“



ten die Belästigungen bereits seit 2010 erfolgten, bestehe auch „versicherungsrechtliche Verjährung“.

Die Antragstellerin beharrte hingegen auf ihrem Schadenersatzanspruch, der „**Deckung im Schadenersatz-Rechtsschutz**“ zu finden habe.

Unterpächter und Generalpächter

Die Schlichtungskommission hält zu dieser Causa fest: Im gegenständlichen Schadenersatz-Rechtsschutzvertrag ist der geltend gemachte „störende Einfluss von Immissionen“ nicht gedeckt.

Dazu kommt, **dass sowohl die Versicherte als auch der störende Nachbar einen „Unterpachtvertrag“** mit dem Kleingartenverein als Generalpächter haben. Daraus folgt, dass die von der Unterpächter-Antragstellerin genannten Ansprüche gegen die Unterpächter-Nachbarn nicht gerichtlich geltend ge-

macht werden können, weil diese zueinander in keiner Vertragsbeziehung stehen, **sondern nur gegenüber dem Generalpächter**, der wiederum verpflichtet wäre, sie vor Störungen Dritter und anderer Bestandnehmer zu schützen.

Aber: Ein solcher Rechtsschutz-Fall – Klage gegen den Generalpächter aus dem Pachtvertrag – ist in der vorliegenden Rechtsschutzversicherung nicht gedeckt.

Bleibt der Obmann des Kleingartenvereins, dem vorgeworfen wird, „keine entsprechenden Maßnahmen“ ergriffen, andere Pächter „aufgewiegelt“ und Unwahrheiten verbreitet zu haben. Für dieses „deliktische“ Verhalten besteht gemäß Vereinsrecht-Ausschluss keine Deckung in der vorliegenden Rechtsschutzversicherung. Im Übrigen seien Vorwürfe gegen Obleute von Vereinen bei

Streitigkeiten aus dem Vereinsverhältnis einer vereinsinternen Schlichtung vorzulegen, ehe der ordentliche Rechtsweg erst sechs Monate ab Anrufung der Schlichtungseinrichtung offensteht. Ob eine solche Anrufung der Schlichtungseinrichtung des Vereins erfolgt ist, **sei für die Schlichtungskommission „nicht aktenkundig“**. „Da die Vereinsmitgliedschaft zum Kleingartenverein Voraussetzung zum Abschluss und zur Aufrechterhaltung des Unterpachtvertrags mit dem Kleingartenverein ist, sind daher auch die Ansprüche bzw. Streitigkeiten, die sich gegen den Verein richten, vor Beschreitung des ordentlichen Rechtsweges der vereinsinternen Schlichtung zu unterziehen.“

Der Antrag zur Deckung des vorgebrachten Rechtsschutzfalls wurde daher von der RSS abgewiesen. ■

IHR PLUS AN
KOMPETENZ



www.ruv.at

Komplexe Dinge einfach machen.

Der Risikobaukasten der R+V überzeugt Firmenkunden.

Kredit- und Kautionsversicherung · Betriebs- und Produkthaftpflicht
Vermögensschadenhaftpflicht · Transport · Tier · Technische Versicherung



R+V Allgemeine Versicherung AG
Niederlassung Österreich





Neue Herausforderungen im Verbraucherrecht

Ein fundamentaler Paradigmenwechsel im europäischen Verbraucherrecht hat sich bekanntermaßen mit der am 23. Juni 2011 angenommenen Verbraucherrechte-Richtlinie vollzogen: Gemäß Artikel 4 des Richtlinientexts wird vom bisher geltenden Prinzip der Mindestharmonisierung abgegangen und das Ziel einer Vollharmonisierung verfolgt.

Diese Richtlinie bedeutet im Klartext, dass Mitgliedsstaaten nur in Ausnahmefällen höhere Verbraucherschutzmaßnahmen als die in der Richtlinie vorgesehenen setzen können. Die Verbraucherrechte-Richtlinie ersetzt zudem die Fernabsatzrichtlinie (97/7/EG) sowie die Richtlinie über Haustürgeschäfte (85/577/EWG).

In Österreich bringt die Umsetzung durch das neue Verbraucherrechte-

gesetz dichtet hat. Inwieweit sich diese Entwicklung fortsetzt, ist aufgrund der sich regenden Kritik an diesen Vereinheitlichungstendenzen jedoch fraglich. Beispielsweise wurde die Einführung der Verbraucherrechte-Richtlinie als „**unzulässiges rechtliches Fundament zur Vereinheitlichung des Privatrechts**“ kritisiert.

Neue Herausforderungen

Jedenfalls hat die Europäische Union in den letzten Jahrzehnten ein starkes Verbraucherrecht und damit einen ein hohes Verbraucherschutzniveau bietenden Rechtsrahmen entwickelt. Eine große Herausforderung für die Zukunft besteht jedoch in den **Rechtsschutz- und Durchsetzungsmechanismen**, wie die Kommission in ihrer Mitteilung über „Eine Europäische Verbraucheragenda für mehr Vertrauen und mehr Wachstum“ festhält. Derzeit werden nämlich nur in wenigen Fällen Ansprüche durchgesetzt: Wenn ein erster Kontakt mit dem Unternehmer erfolglos ist und vor allem wenn es nur um eine geringe Summe geht, werden diese Ansprüche nicht weiterverfolgt. Laut eines Berichts der **Schlichtung für Verbrauchergeschäfte** klagt die Mehrheit der Verbraucher in Österreich aufgrund des **Kostenrisikos** beispielsweise Ansprüche unter einem Streitwert von 500 Euro nicht vor Gericht ein. Erklärtes Ziel der Kommission ist daher einerseits die wirkliche Umsetzung des Verbraucherrechts mit dem Fokus auf Schlüsselsektoren und andererseits die Schaffung effizienter Streitbelegungsverfahren für die Verbraucher. Letzteres soll unter anderem durch den Einsatz alternativer Streitbelegungs-

methoden (ADR) sowie Online-Streitbelegungsverfahren gelingen.

Die diesbezüglichen Rechtsakte wurden mit der Richtlinie über alternative Streitbelegung in Verbraucherangelegenheiten (ADR-RL 2013/11/EU) und der Verordnung über Online-Streitbelegung in Verbraucherangelegenheiten (ODR-VO 524/2013) verabschiedet, wobei erstere bereits bis 9. Juli 2015 umzusetzen ist. Die Plattform für die **Online-Streitbelegung soll im Jänner 2016 auf Unionsebene starten**. Laut dem Tätigkeitsbericht der Schlich-

„Eine große Herausforderung für die Zukunft besteht jedoch in den Rechtsschutz- und Durchsetzungsmechanismen, wie die Kommission in ihrer Mitteilung über „Eine Europäische Verbraucheragenda für mehr Vertrauen und mehr Wachstum“ festhält. Derzeit werden nämlich nur in wenigen Fällen Ansprüche durchgesetzt: Wenn ein erster Kontakt mit dem Unternehmer erfolglos ist und vor allem wenn es nur um eine geringe Summe geht, werden diese Ansprüche nicht weiterverfolgt.“

Richtlinie-Umsetzungsgesetz (VRUG) die umfassendste Änderung im Verbraucherschutzrecht seit der Einführung des Konsumentenschutzgesetzes 1979 mit sich.

Dieser bisher letzte Entwicklungsschritt hin zu einer Vollharmonisierung kommt aus historischer Sicht nicht überraschend, da sich der **verbraucherrechtliche „Fleckerlteppich“** auf europäischer Ebene immer weiter ausgeweitet und ver-



Gabriel Lentner: „Vereinheitlichungstendenz gegen den Fleckerlteppich.“



Im Verbraucherprogramm der EU für die Jahre 2014–2020 wird als Ziel im Bereich Rechte und Rechtsschutz ganz klar die ‚Weiterentwicklung und Stärkung der Verbraucherrechte, insbesondere durch intelligente Regulierungsmaßnahmen und Verbesserung des Zugangs zu einfachen, wirksamen, zweckdienlichen und kostengünstigen Rechtsschutzinstrumenten, darunter auch alternative Streitbeilegungsverfahren‘ (Artikel 3 Abs. 1 lit. c des Verbraucherprogramms), genannt.

tung für Verbrauchergeschäfte 2013/2014 verlief die erste Pilotphase, die diesbezüglich in Österreich durchgeführt wurde, vielversprechend.

Im Verbraucherprogramm der EU für die Jahre 2014–2020 wird als Ziel im Bereich Rechte und Rechtsschutz ganz klar die „Weiterentwicklung und Stärkung der Verbraucherrechte, insbesondere durch intelligente Regulierungsmaßnahmen und Verbesserung des Zugangs zu einfachen, wirksamen, zweckdienlichen und kostengünstigen Rechtsschutzinstrumenten, darunter auch alternative Streitbeilegungsverfahren“ (Artikel 3 Abs. 1 lit. c des Verbraucherprogramms), genannt. Dies lässt sich auch aufgrund der enormen wirtschaftlichen Bedeutung von Verbrauchergeschäften erklären, da 56 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP) der EU durch Verbraucherausgaben erwirtschaftet werden. Ein **effektiver Verbraucherschutz ist also auch aus wirtschaftlicher Sicht sinnvoll.**

Fazit

Für das reibungslose Funktionieren dieses wesentlichen Wirtschaftssektors ist die praktische Durchsetzung von Verbraucherrechten also von entscheidender Bedeutung. Dies wurde von der Kommission erkannt und mit der ADR-RL und ODR-VO ein **Versuch der effektiveren Durchsetzung verbraucherrechtlicher Ansprüche** gestartet. Es wird sich noch zeigen, ob diese Instrumente die gewünschten positiven Effekte haben werden. ■

Von Mag. Gabriel M. Lentner

INFO

Der Autor Mag. Gabriel Lentner ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration der Donau-Universität Krems.



www.uniqa.at

MaklerService

Der SteffShop ist das UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren / Gutscheine einlösen

Denk



Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen



PENSION PROVISION WARUM?



Casineum Velden, 18. - 19.06.2015

DONNERSTAG, 18.06.2015

- 10.30 Uhr: **Begrüßung und Themeneinführung**
Präs. GD Prof. Elisabeth STADLER
Bundesobmann Gunther RIEDLSPERGER
- 11.00 Uhr: **FESTVORTRAG**
Mag. Othmar KARAS, Abgeordneter im EU-Parlament
anschließend: Diskussion
- 12.00 - 13.30 Uhr: Mittagspause

THEMA: „VORSORGE“

- VORSITZ:** Präs. GD Prof. Elisabeth STADLER
- 13.30 Uhr: **Risse im europäischen Haus**
Thilo SARRAZIN
- 14.15 Uhr: **Das graue und das bunte Österreich –
Demographische Herausforderungen und Chancen im 21. Jahrhundert**
Univ.-Prof. Dr. Rainer MÜNZ, Erste Group Bank AG
- 14.55 Uhr: **Die gesetzliche Pensionsversicherung - ein Ausblick**
GD Dr. Winfried PINGGERA, Pensionsversicherungsanstalt (PVA)
- 15.35 – 16.00 Uhr: Pause
- 16.00 Uhr: **Vorsorge aus Sicht der Privaten Versicherungswirtschaft**
Vorst.Vors. Dr. Peter THIRRING, Generali Versicherung AG
- 16.40 Uhr: **Impulsreferat zum Thema „VORSORGE“**
Univ.-Prof. Dr. Andreas KHOL, Bundesobmann d. Österr. Seniorenbundes
mit anschließender **PODIUMSDISKUSSION**
Mag. Thomas HASSLER (BAV Koban & Partner GmbH),
KR Rudolf MITTENDORFER (VERAG GmbH), GD Dr. Winfried PINGGERA,
VD DI Manfred RAPF (Sparkassen Versicherung AG) (angefragt),
Vorst.Vors. Dr. Peter THIRRING, Jugendvertreter (N.N.)
Diskussionsleitung: Ronald BARAZON
- 18.15 Uhr: Ende des ersten Veranstaltungstages
- 19.30 Uhr: **Abendveranstaltung mit Verleihung des ÖVM-Awards + „Ehrennadeln“**
Begrüßung: Landeshauptmann-Stellvertreterin Dr. Gabriela Schaunig-Kandut

Internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen



PENSION PROVISION WARUM?

Casineum Velden, 18. - 19.06.2015



FREITAG, 19.06.2015

THEMA: „PROVISION“

- VORSITZ:** em.o.Univ.-Prof. Dr. Attila FENYVES
- 9.30 Uhr: **Liveberichte zur Provisionsthematik**
- Gesamtüberblick
N.N.
- 9.50 Uhr:
 - Aus Ländern mit Provisionsverbot
N.N.
- 10.10 Uhr:
 - Aus der Schweiz
Prof. Dr. iur. Anton K. SCHNYDER,
Lehrstuhl für Privat- und Wirtschaftsrecht, Universität Zürich
- 10.40 Uhr: **Auswirkungen des Provisionsverbots bzw. der –offenlegung auf den österreichischen Versicherungsmarkt** (Arbeitstitel)
N.N.
- 11.00 -11.30 Uhr: Pause
- 11.30 Uhr:
 - **Der Versicherungsmakler im Wettbewerb**
Obmann Gunther RIEDLSPERGER, Fachverband d. Versicherungsmakler
- 11.50 Uhr: **PODIUMSDISKUSSION**
zum Thema „Vergütung der Vermittlerdienstleistungen“
Christoph BERGHAMMER, MAS (Fachverband der Versicherungsmakler),
Dr. Beate BLASCHEK (BMASK),
Dr. Josef KUBITSCHKEK (Verein für Konsumenteninformation),
GD Mag. Robert LASSHOFER (Wiener Städtische Vers. AG VIG),
GD KR Hartwig LÖGER (Uniqa Insurance Group AG)
- Diskussionsleitung: Ronald BARAZON
- 13.15 Uhr: Veranstaltungsende

Das Auto bleibt Liebling

Das bereits traditionelle VAV-Mobilitätsbarometer zeigt für 2015: Das Auto ist weiterhin unverzichtbar und erfreut sich bundesweit eines breitflächigen Einsatzes. Nur der Nutzungszweck ändert sich spürbar. Wien ist wieder einmal anders ...

Ein Rückgang zeigt sich in der Verwendung des Pkw für die Wege zur und von der Arbeitsstelle. In der Freizeitgestaltung, für das Einkaufen und die Erledigung sonstiger Besorgungen bevorzugen hingegen mehr als vier Fünftel der Österreicher das Kfz“, unterstreicht **Dr. Norbert Griesmayr, Generaldirektor der VAV Versicherung**. Die Mobilitätsstudie 2015 seines Unternehmens ist nicht ohne Überraschungen: „Besonders deutlich zeigt sich dieser Trend in Wien, wo der Einsatz des Autos für Arbeitsplatzfahrten im Jahresabstand um neun Prozentpunkte gesunken ist. In allen anderen Kategorien nutzen die Wiener das Auto hingegen viel öfter als früher.“

Knapp drei Viertel steigen mindestens einmal pro Woche in den Wagen, Männer öfter als Frauen, Jüngere mehr als Ältere und am Land häufiger als in der Stadt.

Die Analyse zeigt im Detail: Das Auto wird immer mehr für die Gestaltung des privaten Lebens eingesetzt und weniger für Fahrten zum und vom Arbeitsplatz. Griesmayr: „Die Ergebnisse korrelieren stark mit der Qualität des öffentlichen Verkehrsnetzes. Dort, wo Ziele mit öffentlichen Verkehrsmitteln nicht gut erreichbar sind, zum Beispiel bei Einkaufsfahrten, steht das Auto hoch im Kurs. In Wien ist das Auto allerdings, das bemerkt man einfach, ein bisschen diskriminiert.“

Mit den Öffis zur Arbeit

Signifikant stieg im Jahresabstand auch die Nutzung von Öffis, einspurigen Fahrzeugen und Taxis. Der Prozentsatz jener, die angeben, keines dieser Verkehrsmittel häufiger zu nutzen als vor drei Jahren, liegt nun bei 55 Prozent. Das sind um zehn Prozentpunkte weniger als bei der Erhebung aus dem Jahr 2014.

Die Belastungswelle durch die Erhöhung

der motorbezogenen Versicherungssteuer scheint vergessen, die Kraftstoffpreise sind derzeit günstig, weshalb andere Kostenfaktoren in den Vordergrund rücken. **So gewinnen Maut- und Parkgebühren bei der Entscheidung über die Verwendung des Autos an Bedeutung.** Die Parkgebühren rücken nun auch bei Einwohnern kleinerer Städte in den Blickpunkt. Wer sein Auto mangels Alternativen nutzen muss oder es unbedingt will, sieht die Kosten jedoch als weitgehend irrelevant an.

Carsharing

Carsharing hat zu einer breiten Akzeptanz noch einen weiten Weg vor sich. Zwar haben bereits vier Fünftel der Befragten von Carsharing zumindest schon gehört, **aber mehr als die Hälfte können sich die Teilnahme an einem Sharing-Programm nicht vorstellen.**

Die viel diskutierten E-Autos finden hingegen hohe Zustimmung. Zwei Drittel glauben, dass sich E-Autos auch im privaten Bereich durchsetzen werden, allerdings nur unter bestimmten Umständen.

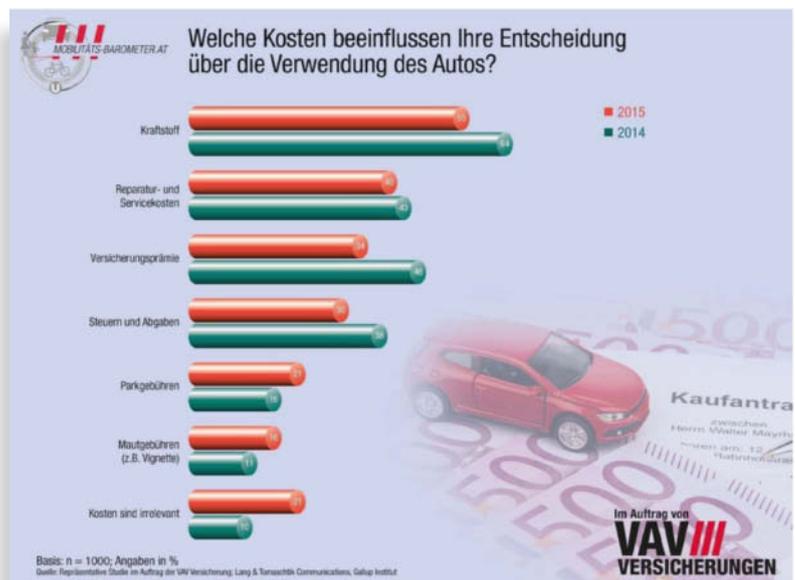


Norbert Griesmayr: „Das Auto bleibt unverzichtbar, aber die Nutzung ändert sich.“

Mangelnde Reichweiten, hohe Anschaffungspreise und die fehlende Dichte der Stromtankstellen werden als Hemmnisse gesehen.

Die VAV Versicherung hat mit dem Mobilitätsbarometer eine fortlaufende Beobachtung des Mobilitätsverhaltens geschaffen. Die Ergebnisse sind über www.mobilitaets-barometer.at abrufbar.

Fazit: Griesmayr warnt vor weiteren fiskalischen Maßnahmen, die das Autofahren verteuern. „Die Politik kann kein Interesse an einer Entvölkerung ruraler Gebiete haben.“



So schnell
kann's gehen.

JETZT NEU:

- ✓ Zusatzbaustein für grobe Fahrlässigkeit
- ✓ Erhöhte Pauschalversicherungssummen bei der Haftpflicht
- ✓ SMS Unwetterwarnung für Kasko-Kunden



Sichern Sie Ihre Kunden in alle Richtungen ab!

Lukas und Julia konnten es kaum erwarten, ihren neuen Kleinwagen einzufahren. Dass sie statt einfahren wo reinfahren würden, hätten sie nicht gedacht. Eingefahren sind sie in Summe trotzdem nicht – dank ihrer KFZ-Versicherung von Wüstenrot, die den Schaden schnell bezahlt hat.

wüstenrot

KFZ-Versicherung: Abgesichert in alle Richtungen.

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

www.wuestenrot.at

Wien

Der Glücksfall ist oft ein Glück im Unglück

Ob Schicksal, Zufall oder Glück – all diese Phänomene haben auch etwas mit Versicherung zu tun. Und sie alle waren in den letzten Jahren Thema des alljährlichen Informationstages der Wiener Versicherungsmakler, der originären jährlichen Veranstaltung der Fachgruppe Wien mit bewusst origineller Themenstellung.

Passend zum 13. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler ging es diesmal um das Thema Glück. Bereits in seiner Eröffnungsrede meinte Gastgeber **Fachgruppenobmann Helmut Mojescick**, dass es sich bei einem Versicherungsvertrag letztendlich um einen **Glücksvertrag** handle. Mit Glück habe die Branche dennoch nicht viel zu tun, vielmehr erfülle man eine enorm wichtige volkswirtschaftliche Aufgabe auf der Grundlage der persönlichen Verantwortung: „Ein junger Mensch kann theoretisch – ohne es zu wollen – an einem Skitag durch einen schuldhaft verursachten Unfall zwei Existenzen oder gar mehr vernichten, und das nur deshalb, weil er nicht die paar Euro in eine vernünftige Unfall- oder Haftpflichtversicherung investiert hat.“ Hier fehle es entscheidend an **schulischer Bildung** und Aufklärung. Nicht zuletzt sei das dem Umstand geschuldet, dass Versicherungsmakler immer noch **als „Vertreter“ gebrandmarkt seien**. „Versicherungen sind kein Low-Interest-Produkt, sie sind leider vielfach ein No-Interest-Produkt“, bringt es Mojescick drastisch auf den Punkt. „Unsere Aufgabe muss



FGO-Mojescick: „Gut versichern ist Sache der Verantwortung.“



Eine illustre Schar von Gratulanten für den haushohen Sieger im Hammurabi-Wettbewerb.

es sein, existenzbedrohende Risiken zu versichern, nicht irgendwelche Lifestyle-Produkte, die nur ein paar 100 Euro wert sind.“ Als Standesvertretung sehe man sich gefordert, gegenzusteuern: „Wer nichts dem Zufall überlassen möchte, schließt rechtzeitig die richtige Versicherung ab, um im Falle des Falles gut abgesichert zu sein.“ So hätte man im Schadensfall zumindest Glück im Unglück. Auch **Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger** schlug in dieselbe Kerbe: „Wir betrachten das Ergebnis der Kammerwahlen als Auftrag, in wesentlichen Bereichen weiterzuarbeiten.“ Das seien besonders Bildung, Wettbewerb und Recht. Aber man wolle auch den **Marktanteil erhöhen** – durch gezielte Werbung und Marketing.

Glücksexperten

Die nachfolgenden Sprecher erwiesen sich alle als absolute Glücksexperten, die in ihren Vorträgen unterschiedliche Definitionen für das eigentlich unfassbare Konzept des Glücks gaben. Den Anfang machte der Philosoph und Theologe **Univ.-Prof. DDDr. Clemens Sedmak**, der in seinem höchst lehrreichen und unterhaltsamen Vortrag eine Reihe von berühmten Denkern zitierte, die teilweise sehr unterschiedliche

Auffassungen zum Thema hatten. So meinen die einen, dass Glück nicht von äußeren Umständen abhängt, die anderen, dass das Streben nach Glück überschätzt wird. Sedmak selbst forderte in seinem Vortrag **gar das Recht auf Unglück** – wie sonst solle man denn sonst erkennen, wann man glücklich ist? Entsprechend aussagekräftig seien die verschiedenen kulturellen oder religiösen Vorstellungen von Himmel und Hölle. Die Arten des Glücks teilt der Philosoph konsequenterweise in unterschiedliche Kategorien ein, **etwa das Wohlfühlglück, das Anstrengungsglück oder auch das Augenblicksglück**.

Der nächste Redner, Physiker und Bestsellerautor **Dr. Stefan Klein**, hat es sich in seinem Buch „Die Glücksformel“ überhaupt zur Aufgabe gemacht, eine Definition für Glück zu finden. „Für das Glück muss man etwas tun. Glück hat auch viel mit Motivation zu tun“, so das Credo des Autors. An das Thema Glück sei er ganz wissenschaftlich herangegangen – Gehirnschans zeigen genau, was in einem „glücklichen“ Gehirn passiert und was in einem unglücklichen. Auch dem Zusammenhang zwischen Geld und Glück widmete er sich: „Wir verdienen heute zwar zirka fünfmal so viel wie unsere Eltern,

die Glückskurve der Bevölkerung ist jedoch gleich geblieben.“ Kleins Schluss daraus: „Geld macht schon glücklich, irgendwann hilft es aber nicht mehr.“ Stattdessen empfiehlt der Experte, mit jenen, **die es nicht so gut getroffen haben, zu teilen**. Nach seinen Beobachtungen würden Deutsche sehr viel jammern, Österreicher aber noch mehr. Insgesamt sei die Lebenszufriedenheit in kleineren Ländern aber höher.

Eine These, die auch Filmemacher **Harald Friedl** nur bestätigen kann. Der bekannte Filmemacher und Schriftsteller ist mit seinem Dokumentarfilm „What Happiness is“ dem Bruttonationalglück des Landes Bhutan nahe der tibetischen Grenze auf den Grund gegangen, und er hat auf diese Weise eine einzigartige Geschichte vom Glück erzählt. Eine Weisheit, die er aus seinen Erfahrungen bezogen hat: „Der größte Fehler ist, das eigene Leben mit dem anderen zu vergleichen.“ Erst so würden Unzufriedenheit und Unglücklichsein überhaupt erst entstehen.

Glücksgefühle

Im anschließenden Podiumsgespräch erläuterten auch die Versicherungsprofis Dr. Susanne Riess (GD Wüstenrot) und Kurt Molterer (Vorstandsvorsitzender Nürnberger) ihre Vorstellung vom Glück. Alle Expertinnen und Experten stimmten jedoch überein, dass Versicherung und Vorsorge keine Glückssache, sondern verantwor-

tungsvolle Aufgaben sind – sowohl für Kunden als auch für Versicherungsunternehmen und Versicherungsmakler. Wenig mit Glück zu tun hatte dann ein weiteres Highlight der Veranstaltung: Der diesjährige Hammurabi Preis – die begehrte Auszeichnung der Branche, die alljährlich im feierlichen Rahmen des Wiener Informationstags verliehen wird – ging an **Dr. Leander D. Loacker**, M. Phil. Die Arbeit des jungen Wissenschaftlers beeindruckte die Jury dermaßen, dass sie ganz allein ins Rennen um die beliebte Statuette ging. In „Informed Insurance Choice“ widmet sich der Jurist dem Informationsgefälle zwischen Versicherungsunternehmen und ihren Kunden aus rechtlicher Sicht. Informationen nehmen im Versicherungsbereich einen besonderen Stellenwert ein – allerdings stehen hier traditionell die Interessen und Bedürfnisse der Versicherer im Fokus. Auf der anderen Seite gewinnt die Informationspflicht der Assekuranden gegenüber ihren Kunden heute immer mehr an Bedeutung.

Die Zahl 13 stand bei diesem „glücklichen“ 13. Informationstag naturgemäß im Mittelpunkt. Als besonders Highlight hatten die zahlreichen prominenten Teilnehmer im eigens geschaffenen Casinobereich die Möglichkeit, für einen guten Zweck ihr Glück zu versuchen. Unter ihnen Prof. **Elisabeth Stadler (GD Donau Versicherung)**, **Dr. Susanne Riess (GD Wüstenrot)**, **Dr. Ralph Müller** und **Erich Leiß**

Immer der beste Rat

Die Fachgruppe Wien lädt auch heuer zu ihrer bewährten „**Best Advice**“-Veranstaltung. Zum bereits 18. Mal haben interessierte Kollegen im Haus der Wiener Kaufmannschaft am Schwarzenbergplatz die Möglichkeit, Expertenvorträge zu branchenrelevanten Themen zu hören. Die Vortragsreihe beginnt um 16 Uhr mit einem Referat von Univ.-Prof. Dr. Thomas Ratka, LL.M., Donau Universität Krems. Ratka ist Leiter des Departments für Wirt-

schaftsrecht und Europäische Integration sowie stellvertretender Dekan der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung und auch regelmäßiger Autor dieser Publikation. Er spricht zum Thema „**Unternehmerische Haftung – Einzelunternehmer und GmbH-Geschäftsführer**“. Im Anschluss folgt „**Haftungsfallen vermeiden**“ von Dr. Roland Weinrauch. Abschließend erklärt die Ernährungstrainerin Barbara Schreibvogel: „**Warum der Steinzeit-**



Gute Stimmung nach einer sehr anregenden Podiumsdiskussion.

(Vorstandsdirektoren der Wiener Städtischen), **Arno Schuchter (Generali-Vertriebsvorstand)**, **Johannes Loinger (D.A.S.-Vorstandsdirektor)**, **Kurt Molterer (Vorstandsvorsitzender Nürnberger)**, **Dipl.-Techn. Erik Venningdorf (Vorstandsdirektor GRAWE)** sowie die **Hammurabi-Juroren Prof. Dr. Michael Theil (WU Wien)**, **Dr. Hans Peer** und viele namhafte Vertreter der Versicherungsbranche und der österreichischen Maklerschaft. „Dass der Informationstag schon zum dreizehnten Mal stattfand, ist nicht zuletzt auch dem Glück zu verdanken, jedes Jahr großartige Referenten, Partner und Sponsoren zu finden, die diesen besonderen Tag unterstützen. Damit konnten wir auch heuer wieder zu einer hochkarätigen Veranstaltung laden, die bereits zu einem Markenzeichen der Maklerschaft geworden ist – in jeder Hinsicht also ein Glückstag für die Versicherungsbranche“, so das Fazit von Helmut Mojescick. ■

mensch in uns das Sagen hat oder warum die Kilos nicht mehr purzeln.“ Zum Ausklang des Nachmittags bittet die Fachgruppe noch zu Buffet und geselligem Beisammensein.

Die Kosten betragen **15 Euro** für Mitglieder der Wiener Fachgruppe Versicherungsmakler, **30 Euro** für andere Fachgruppenmitglieder. Die Teilnahmegebühr bitte an Wirtschaftskammer Wien, Fachgruppenverwaltung Sparte Information & Consulting, **IBAN:**

AT72 20111 28236 7722 00, BIC: GI-BAATWWXXX überweisen, Verwendungszweck: Kostenstelle „709 -

Best Advice“. Der Einzahlungsbeleg gilt als Eintrittskarte für die Veranstaltung.

18. BEST ADVICE

Montag, 20. April 2015, 16.00 Uhr

Wirtschaftskammer Wien | Festsaal | 1. Stock

Niederösterreich

Weiterbildung für Mitglieder

Die Fachgruppe Niederösterreich setzt ihre Veranstaltungsreihe zur Weiterbildung fort. Am 29. April hält Gerhard Veits ein Referat zum Thema „Schadenbearbeitung durch den Versicherungsmakler. Ungerechtfertigte Schadenablehnungs-Fälle aus der Praxis“.

29. April 2015, 9.00 bis 17.00 Uhr, Wirtschaftskammer Niederösterreich, Landsbergerstraße 1, 3100 St. Pölten.

Am 21. Mai erörtert Dr. Helmut Tenschert das Thema „Rechtsschutz für Unternehmen und Management“.

21. Mai 2015, 9.00 bis 17.00 Uhr, Wirtschaftskammer Niederösterreich, Lands-

bergerstraße 1, 3100 St. Pölten. Die Kosten für die beiden Veranstaltungen betragen jeweils 99 Euro (inklusive Unterlagen und Verpflegung).

Am 27. Mai finden die **Fachgruppentagung** sowie die **3. NÖ Brokertage** statt.

27. Mai 2015, WIFI Niederösterreich, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten. ■

Fachverband

10. Expertentreffen in Alpbach

Ende August findet im Tiroler Alpbach das bereits 10. Expertentreffen der Versicherungsmakler statt. Von 24. bis 25. 8. 2015. hat die Branche hier wieder Gelegenheit, sich über aktuelle Themen zu informieren und Kontakte zu pflegen. Das diesjährige Schwerpunktthema lautet „Wer, wenn nicht er – Ihr

Versicherungsmakler“. Ach heuer stehen anerkannte Experten bereit, um Anliegen der Versicherungsmakler aus verschiedenen Blickwinkeln zu beleuchten. Etwa die Frage, warum die österreichischen Unternehmen und Konsumenten maklerversichert sein sollten. So sollen rechtliche, betriebswirtschaftli-

che, volkswirtschaftliche und konsumentenschutzpolitische Überlegungen hinsichtlich der einzelnen Vertriebswege angestellt werden. Gleichzeitig soll damit den österreichischen Versicherungsmaklern ein Argumentarium für den professionellen Kundenkontakt zur Verfügung gestellt werden. ■

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL
Die Versicherungsmakler

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

FORUM ALPBACH
PARTNER

10. Alpbacher Expertentreffen
24. - 25. August 2015
6236 Alpbach, Tirol

„WER WENN NICHT ER – IHR VERSICHERUNGSMAKLER“
Warum die österreichischen Unternehmen und Konsumenten
maklerversichert sein sollten.

Montag, 24. August 2015
Ab ca. 15:00 Vorträge
Ab 19:30 Abendempfang im Hotel Alpbacherhof

Dienstag, 25. August 2015
Ab ca. 09:00 – 13:00 Vorträge und Diskussionen

Nähere Details zur Veranstaltung
folgen in Bälde.

Für Zimmerreservierungen wenden Sie sich bitte an:
Tourismusverband Alpbachtal & Tiroler Seenland
Zentrum 1, A-6233 Kramsach
T +43 (5337) 21 200
F +43 (5337) 21 200-100
E info@alpbachtal.at
W www.alpbachtal.at

„Es war ein solides Jahr“

Insgesamt verzeichnete die österreichische Versicherungswirtschaft im vergangenen Jahr einen Anstieg der Prämieinnahmen um 3,3 Prozent auf 17,1 Milliarden Euro. Die gesamten Versicherungsleistungen des Jahres 2014 beliefen sich auf 14,2 Milliarden Euro – das ist ein Plus von 9,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr: Das ist die vorläufige Bilanz von Dr. Louis Norman-Audenhove, Generalsekretär des VVO. Nach ersten Prognosen wird das Gesamtprämienaufkommen 2015 um etwa 0,6 Prozent auf 17,2 Milliarden Euro ansteigen.

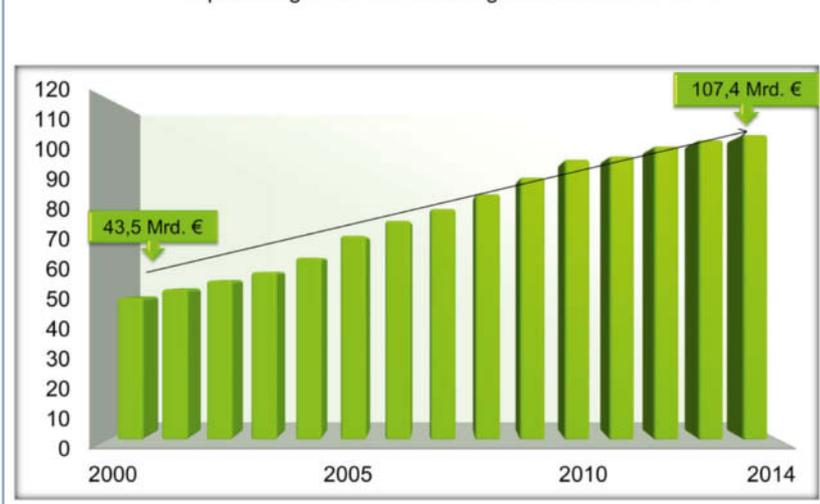
Mit einem Anstieg von 3,9 Prozent beläuft sich das **Prämienvolumen der Lebensversicherung 2014** auf rund 6,8 Milliarden Euro. Die laufenden Prämien sanken mit einem Aufkommen von 5,2 Milliarden Euro um 3,9 Prozent. Für die prämiengünstigste Zukunftsvorsorge bestehen bei den heimischen Versicherungsunternehmen mittlerweile rund 1,5 Millionen Verträge, das Prämienvolumen daraus beläuft sich

Die **private Krankenversicherung** versteht sich in Österreich als komplementärer Partner der gesetzlichen Krankenversicherung. Über die Sonderklassehonorare trägt sie wesentlich zum Erhalt erstklassiger Medizin für alle Österreicherinnen und Österreicher bei. Damit wird ein **entscheidender Beitrag zur Qualität des heimischen Gesundheitssystems** geleistet. Für

2014 weist die private Krankenversicherung ein voraussichtliches Plus von 3,3 Prozent mit einem Gesamtprämienvolumen von 1,9 Milliarden Euro auf. Die Leistungen nahmen um 3,4 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro zu. Eine erste Prognose weist für die Krankenversicherung 2015 ein Wachstum von rund 3,2 Prozent auf Gesamtprämien von 1,9 Milliarden Euro aus.

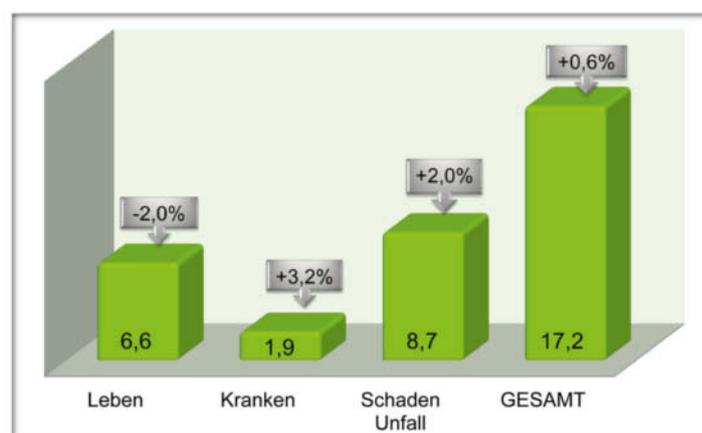
Das Prämienvolumen der **Schaden-/Unfallversicherung (inklusive Kfz-Haftpflichtversicherung)** wuchs 2014 auf 8,5 Milliarden Euro an und zeigt somit eine Steigerung von 2,8 Prozent. Die Leistungen in der Schaden-/Unfallversicherung verharren mit 5,9 Milliarden Euro auch im Jahr 2014 auf hohem Niveau. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Leistungen in der Schaden-/Unfallversicherung damit nochmals um 8,7 Prozent gestiegen. Für das laufende Jahr wird ein Prämienwachstum der Schaden-Unfallversicherung um zirka zwei Prozent auf 8,7 Milliarden Euro prognostiziert. ■

Kapitalanlagen der Versicherungswirtschaft 2000–2014



auf zirka eine Milliarde Euro. Die Einmalerläge verzeichneten mit einem Prämienvolumen von 1,6 Milliarden Euro ein Plus von 41,7 Prozent, was **VVO-Präsident Günter Geyer**, der sich mit Verve für eine Änderung der restriktiven Gesetzeslage rund um Einmalerläge eingesetzt hat, besonders freut. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 7,1 Milliarden Euro an die Kundinnen und Kunden der Lebensversicherung ausgezahlt, das entspricht einem Wachstum von 12,1 Prozent. Im Jahr 2015 dürfte die Lebensversicherung nach ersten Prognosen Prämieinnahmen von 6,6 Milliarden Euro (-2,0 Prozent) verzeichnen.

Erste Prämienprognosen 2015
in Mrd. Euro



Die Prognosen basieren auf einer WIFO-Erhebung und mathematisch-ökonomischen Modellen; sämtliche Prognosewerte sind unverbindlich

Teil 1

Kfz-Versicherung: Zahl der Schäden leicht rückläufig

Die Kfz-Versicherung ist zwar Pflicht, ein Selbstläufer ist sie deshalb aber noch lange nicht. Die Assekuranzen müssen nicht nur den Kunden im Blick haben, sondern auch den sich ständig verändernden Automobilmarkt. SUV-Anteile nehmen zu, die jährliche Fahrleistung geht hingegen zurück.

Das Segment der Kfz-Versicherung ist immer auch ein Spiegel aktueller Trends und Entwicklungen in der Autobranche. Als vor einigen Jahren im Rahmen der Wirtschaftskrise auch der Automarkt einbrach, spürten das nicht zuletzt die Versicherer, die statt Limousinen mit viel Hubraum plötzlich vermehrt Kleinwagen versicherten.



Elisabeth Brunner: „Leichter Rückgang der Schadenquote.“

cherten. Besonders im urbanen Bereich stagnieren die Zahlen der Neuzulassungen oder sind sogar rückläufig. Das wirkt sich nicht zuletzt auf die Schadenverläufe aus: „Im Vergleich zu 2013 können wir einen leichten Rückgang der Schadenquote verzeichnen, aber natürlich bleiben Blech- und Glasschäden auch weiterhin ein Thema. Insgesamt sind wir aber sehr zufrieden mit der Entwicklung der Kfz-Sparte, denn es ist uns erneut gelungen, über dem Branchenschnitt zu wachsen“, erklärt **Elisabeth Brunner**, Leiterin Versicherungstechnik Kfz-Sparten bei der **Zurich**. „Der Generali ist es 2014 gelungen, sowohl

bei der Kfz-Haftpflichtversicherung als auch im Kaskobereich die Anzahl der versicherten Risiken zu erhöhen“, so **Generali-Vorstand Walter Kupec**. Der Schadensatz ist – aufgrund des bereits während des gesamten Jahres zu beobachtenden Anstiegs der **Großschadenbelastung** – im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen, befindet sich aber nach wie vor auf einem guten Niveau. Nachdem der absolute Kfz-Bestand nicht gesunken ist, stellt die Stagnation bzw. der Rückgang der Kfz-Neuzulassungen derzeit kein Problem dar.“

„Aktuell sehen wir in der gesamten Branche sinkende Schadenfrequenzen sowohl in der Kfz-Haftpflicht als auch in der Kfz-Kasko“, bestätigt auch **Alexander Neubauer**, Leiter Partnervertrieb bei der **Helvetia**. Von einem Trend zu sinkenden Schadenfrequenzen will er allerdings – noch – nicht sprechen. Jedenfalls gebe es hier, abgesehen vom städtischen Mobilitätsverhalten, eine Reihe von relevanten Faktoren, etwa das Wetter und Naturereignisse.

„Was wir beobachten, ist, dass einfach weniger Kilometer gefahren werden, was sich in der Relation natürlich auf die Anzahl der Schäden auswirkt“, erklärt dazu **HDI-Vorstand Günther Weiß**. „Allerdings passieren die meisten Kfz-Unfälle bei einer Geschwindigkeit von bis zu 30 km/h, was Autobahnkilometer generell mit einem geringeren Risiko bewertet.“ Eine Einschätzung, die auch **VAV-Chef Norbert Griesmayr** teilt: „Der Schadenverlauf wird auch im urbanen Raum aufgrund sinkender Schadenhäufigkeit günstiger. Das resultiert unter anderem daraus, dass neue Kfz jetzt verstärkt mit Assistenten wie beispielsweise Einparkhilfen ausgerüstet sind.“ Dennoch könne derzeit nicht seriös



Alexander Neubauer: „Viele relevante Faktoren für Schadensverlauf!“

festgestellt werden, dass sinkende Neuzulassungszahlen oder der Umstand, dass da oder dort weniger Kfz unterwegs sind, den Schadenverlauf beeinflussen.

Auch **Silke Zettl**, Market Management Privatkunden bei der **Allianz**, geht hier nicht zwingend von einem Zusammenhang aus:



Günther Weiß: „Es wird etwas weniger gefahren!“



Norbert Griesmayr: „Im urbanen Raum sinkt die Schadenshäufigkeit.“

„Ein Zusammenhang zwischen dem sinkenden Zuwachs im urbanen Raum und dem Schadenverlauf ist derzeit nicht feststellbar.“

Aus Sicht von **Reinhard Gojer**, Vorstand der Donau Versicherung, ist es zumindest zu früh, um hier die Schadenverläufe zu bewerten: „Wir haben diesbezüglich noch keine Auswertungen gemacht. Wir stellen aber fest, dass durch die Reduktion der Neuzulassungen der Wettbewerb wieder härter wird.“

Groß und gefährlich?

Sogenannte **SUVs** sind zurzeit ein Riesentrend. Aufgrund ihrer Größe und ih-



Silke Zettl: „Aktive und passive Sicherheitssysteme beim SUV.“

res Gewichts liegt der Vermutung nahe, dass diese Autos auch besonders große Schäden anrichten. Eine Einschätzung, die die Versicherer nur bedingt bestätigen können. „SUVs sind im Vergleich zu ‚normalen‘ Pkws mit vielen **aktiven und passiven Sicherheitsvorrichtungen** – etwa Rückfahrkameras, einer höheren Anzahl von Airbags, Abstands- und Bremsassistenten etc. – ausgestattet. Die Schadenhäufigkeit ist somit tendenziell geringer“, so die Erfahrung von Günther Weiß. „Zusätzlich bringen Sie mit bis zu 2,5 Tonnen ein Gewicht auf die Straße, das bei einem Zusammenstoß mit einem Pkw – physikalisch gesehen – einen enormen Massevorteil mit sich bringt und sich positiv auf das Verletzungsrisiko der Insassen auswirkt.“ Dennoch muss Weiß einräumen, dass, angesichts des Anschaffungspreises im Falle eines Falles die Kosten für die Schadenbehebung bei einem SUV grundsätzlich höher seien. „Wir sehen, dass hochpreisige Fahrzeuge im Schadenfall auch höhere Reparaturkosten verursachen. Hinzu kommt: Schwerere Fahrzeuge verursachen bei Unfällen auch **größere Schäden beim Unfallgegner**“, so auch die Erfahrung von Silke Zettl.

„Tendenziell sind SUVs selbst sowie deren Ersatzteile hochpreisig, was sich natürlich auch im Falle von Schäden und deren Reparatur bemerkbar macht“, räumt auch Walter Kupec ein. Eine **höhere Schadenfrequenz** habe sich bei der Generali jedoch nicht manifestiert. Laut Elisabeth Brunner würden diese „Sports Utility Vehicles“ tendenziell von älteren Personen mit entsprechender Fahrpraxis gelenkt, dadurch wären diese Fahrzeuge hinsichtlich der Unfallhäufigkeit eher unauffällig. Allerdings würde sich die **höhere Gewichtsklasse** sehr wohl auf die Schadenshöhe auswirken: „Schon mit einem geringen Tempo richten die hohen Geländewagen bei einem Aufprall auf normale Pkw mehr Schaden an als Pkw mit **weniger Bodenfremheit**. Das zeigen auch immer



Reinhard Gojer: „Der Wettbewerb wird härter.“

wieder Ergebnisse diverser Crashtests.“ **Kurt Molterer**, Hauptbevollmächtigter der **Garanta Versicherung**, verweist hingegen auf die Anziehungskraft, die die Schwergewichte auch auf Autodiebe haben: „SUVs sind tendenziell mehr von Diebstählen betroffen. In Summe ist aber der SUV-Anteil in unserem Bestand



Kurt Molterer: „SUVs sind etwas mehr von Diebstahl betroffen.“

gering, weshalb die Auswirkung auf die Gesamtschadenhäufigkeit nicht auffällig hoch ist.“

Alexander Neubauer beobachtet aufgrund der **technischen Entwicklungen** bei neuen Kfz hingegen einen generellen Anstieg der Schadenkosten pro Versicherungsfall. „Damit verbunden sind ent-



© David Kucera

Walter Kupec: „40 Prozent unserer Kunden haben Kasko. Das macht zufrieden.“

sprechend steigende **Kosten für Ersatzteile**. Zusätzlich sind wir mit konstant steigenden Stundensätzen bei Reparaturen konfrontiert.“

Die Anschaffungspreise für Neuwagen, aber auch die wachsende Zahl an Leasingverträgen fördern konsequenterweise das **Kasko-Geschäft**. So verzeichnen die Versicherer respektable Anbindungsquoten bei der Kasko. Im Durchschnitt entscheiden sich **40 Prozent der** österreichischen **Autofahrer** für eine Rundum-Absicherung ihres Kfz.

Schon in den vergangenen Jahren habe sich in der Kaskoversicherung der Trend zu einer höheren Anbindungsquote bei Neufahrzeugen und jungen Gebrauchtwagen verstärkt, so die Erfahrung bei der Generali. „Im Hinblick auf eine bewusster Wertabsicherung werden Kaskoversicherungen von den Fahrzeugbesitzern nun auch über einen längeren Zeitraum gehalten. Ein einige Jahre junger Gebrauchtwagen stellt einen substanziellen Eigentumswert dar, den es gegen Beschädigung oder Verlust abzusichern gilt“, so die Erklärung von Vorstand Kupec.

„Rund 40 Prozent unserer Kfz-Haftpflichtkunden verfügen auch über eine Kaskoversicherung. Diese Anbindungsquote stimmt uns sehr zufrieden und unterstreicht einmal mehr den Erfolg, den wir

seit vielen Jahren im Kfz-Bereich verzeichnen. Bereits zum elften Mal in Folge sind wir auch 2014 wieder über dem Markt gewachsen“, streicht Elisabeth Brunner hervor.

„Die Anbindungsquote ist recht konstant und weist tendenziell eine leicht steigende Entwicklung auf“, erklärt auch **Wiener-Städtische-Vorstand Ralph Müller**. Die Kasko-Anbindungsquote im Bestand der Wiener Städtischen liegt bei über 40 Prozent, im Bereich Pkw/Kombi sogar bei über 50 Prozent. „Naturgemäß liegt sie im Bereich der zuletzt abgeschlossenen Fahrzeuge noch höher, da diese ‚jünger‘ sind und damit im Schnitt einen höheren versicherten Wert darstellen.“

Bei der VAV verweist man hingegen stolz auf eine **50-prozentige Quote**: „Dieser Wert ist höher als der Branchenschnitt und somit ein Indiz für das gute Preis-Leistungs-Verhältnis der VAV.“

Maßgeschneiderter Schutz

Wie in den anderen Sparten auch bemühen sich die heimischen Versicherer im Kfz-Segment ebenfalls um Zielgruppenorientierung. Allerdings ist man von **berufsspezifischen Differenzierungen** abgekommen. So verzichtet man beispielsweise bei der Generali ganz auf diese Art von Unterscheidung – so wie andere Versicherer auch. „Wir bieten zwar **keine speziellen Rabatte** für bestimmte Berufszweige, überzeugen jedoch über alle Berufsgruppen hinweg mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis, das bereits mehrfach ausgezeichnet wurde“, heißt es bei der Zurich.

Die HDI setzt hingegen auf **Individualität**: „Die Eigenschaften, die ‚tolle‘ Bonusfahrer ausmachen, lassen sich heutzutage nicht mehr Berufsgruppen zuordnen, dafür ist die Individualisierung unserer Gesellschaft schon zu weit fortgeschritten. Wir differenzieren nach

„**Die Anbindungsquote ist recht konstant und weist tendenziell eine leicht steigende Entwicklung auf**“, erklärt auch **Wiener-Städtische-Vorstand Ralph Müller**. **Die Kasko-Anbindungsquote im Bestand der Wiener Städtischen liegt bei über 40 Prozent, im Bereich Pkw/Kombi sogar bei über 50 Prozent. „Naturgemäß liegt sie im Bereich der zuletzt abgeschlossenen Fahrzeuge noch höher, da diese ‚jünger‘ sind und damit im Schnitt einen höheren versicherten Wert darstellen.**“

Region, Alter und Bonusstufen.“ Für die Wiener Städtische gilt hingegen das Prinzip „Weniger ist mehr“: „Der Tarif der Wiener Städtischen versucht – um transparenter zu sein – mit **wenigen Tarifkriterien** auszukommen. Das Fahrverhalten wird indirekt – etwa über die Umweltfreundlichkeit des Fahrzeugs (Klima- und Umweltbonus) – abgebildet“, erläutert Ralph Müller.

Mit dem **TYPTOP-Tarifmodell** hat die VAV einen Typenklassentarif geschaffen, der fünf wesentliche Faktoren berücksichtigt: Fahrzeugmarke, Modell, Baujahr, Motorleistung sowie Wohnsitz. Zudem fließen Nutzer- und Nutzungsdaten, etwa die Berufsgruppe, die Kilometerleistung und auch die Information, ob der Versicherungsnehmer der Erstbesitzer ist, ein. „Insbesondere Personen aus dem öffentlichen Dienst und Mitarbeiter von Großunternehmen können bei der berufsspezifischen Differenzierung von einem günstigeren Tarif profitieren“, so Griesmayr. Die Helvetia forciert hingegen die Zielgruppe „Executive“ und berücksichtigt sie im Tarifmodell. ■

(Nächste Ausgabe: Wie die Versicherer die Maklerpartner bei der Schadenabwicklung unterstützen)

WIE FAHRE ICH MORGEN? BESSER MIT VAV!

KFZ-VERSICHERUNGEN VOM TESTSIEGER*



Strom, Hybrid, Benzin: Die moderne Mobilität ist vielfältig. Als mehrfach ausgezeichnete KFZ-Versicherer bieten wir zeitgemäße Versicherungsprodukte für jede Art von Auto. Profitieren Sie jetzt von den Vorteilen des KFZ-Testsiegers 2014* – mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten, Bonus-Provision und vielen weiteren attraktiven Angeboten!

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem zuständigen Regionalleiter oder auf dem Vertriebspartner-Portal www.VAVPRO.at

*Das Wochenmagazin FORMAT und die ÖGVS - Gesellschaft für Verbraucherstudien weisen in einem unabhängigen Test die VAV als beste KFZ-Versicherung Österreichs aus!

EINFACH BESSER FAHREN.

VAV 
VERSICHERUNGEN

Bitte keine Garantien

Bei Anlageprodukten wie der fondsgebundenen Lebensversicherung verschwimmen die Grenzen zwischen Kapitalmarktentwicklung und lebenslanger Vorsorge. Wie geht man mit den Interessenkonflikten um? Gibt es die eierlegende Wollmilchsau mit Kapitalgarantie?

Diese Fragestellungen analysierten vor Kurzem Experten auf Einladung des Kapitalanlegers C-Quadrat und der Nürnberger Versicherung. Die zentrale Frage: Wie werden **Garantieprodukte** im aktuellen Marktumfeld gesehen?

Unter der Leitung von Fondsexperte **Gerhard Führung** diskutierten Nürnberger-Vorstand **Philip Steiner**, C-Quadrat-Prokurist **Gunther Pahl** sowie Versicherungsmakler und EFM-Chef **Josef Graf**.

„Die FLV gilt als starr, kostenintensiv, intransparent und kundenunfreundlich“, fasst Philip Steiner gleich zu Beginn zusammen. Das hätte sich in den letzten 20 Jahren aber grundlegend geändert. Heute könne dieses Produkt genauso interessant sein wie etwa ein Wertpapierdepot. Wichtig sei zu wissen,

wo der **persönliche Fokus** liegt – also auf größtmöglicher Sicherheit, auf Verfügbarkeit oder auf den Ertragschancen:

„Alles wird man nie zu 100 Prozent bekommen können“, so Steiner.

„Aufgrund der geänderten Marktlage hat sich die **Ertragschance**

massiv verändert“, weiß auch Gunther Pahl. „Was in der Vergangenheit gestimmt hat, das muss für die Zukunft nicht stimmen.“ Wichtig sei es aber, den Kunden in solchen Fällen ehrlich gegenüberzutreten:

„Da muss man kein schlechtes Gewissen haben.“ Zudem empfiehlt er den Blick für die Realität: „Wir haben hier mitunter eine **schlechtere Performance** als bei einem Sparbuch – und wir wollen dem Kunden ja nichts Schlechteres

empfehlen als ein Sparbuch.“

Womit sich den Experten die Frage stellt, ob Garantieprodukte im **Privatkunden-**

„Die FLV gilt als starr, kostenintensiv, intransparent und kundenunfreundlich“, fasst Philip Steiner gleich zu Beginn zusammen. Das hätte sich in den letzten 20 Jahren aber grundlegend geändert. Heute könne dieses Produkt genauso interessant sein wie etwa ein Wertpapierdepot. Wichtig sei zu wissen, wo der persönliche Fokus liegt – also auf größtmöglicher Sicherheit, auf Verfügbarkeit oder auf den Ertragschancen: „Alles wird man nie zu 100 Prozent bekommen können“, so Steiner.



Diskussion über Glanz und Elend der Fondsgebundenen Lebensversicherung sowie die Garantieproblematik.



Philip Steiner: „Ewiges Spannungsfeld: Sicherheit und Ertragschance.“

geschäft überhaupt benötigt werden. Der Versicherungsmakler in der Runde, Josef Graf, zeigte sich in diesem Punkt unnachgiebig: „Garantieprodukte bringen wenig Zinsen. Zum Schluss kann man froh sein, wenn man herausbekommt, was man einbezahlt hat.“ Er sei ein dezidierter Gegner dieses seiner Meinung nach „**falschen Produkts**“. „Der **Vertrieb** braucht es, damit er seine Ruhe hat.“ Eine Ansicht, die auch die anderen Diskutanten mehr oder weniger teilten. „Der Vertrieb muss keine Angst haben, wenn er seine Kunden trifft.“ Auch Gerhard Führung bestätigt: „Wir müssen Kunden vor Fehlentscheidungen schützen.“ Garantien wären da eine gute Möglichkeit. „Garantien sind notwendig – nicht zuletzt wegen der **Haftung**.“ Entscheidungsgrundlage ob Garantie oder nicht sollte das **Sparmotiv** sein: „Wird das Geld als Pensionsvorsorge benötigt, dann muss ein Schutz her“, gibt Führung zu bedenken. „Mit 60 hat der Kunde keine Möglichkeit mehr, einen Fehler zu korrigieren.“ Und Graf fügt hinzu: „Wer sich die Garantie nicht leisten kann, der braucht sie. Wer sie sich leisten kann, der verzichtet darauf.“

Denn letztendlich müsse man für alles zahlen, auch für die **Sicherheit**.

Bei einer **herabgesetzten Garantie** wären hingegen bessere **Renditechancen** gegeben, das müsse dem Kunden aber auch klar kommuniziert werden. „Es gibt nichts, was sicher ist – von dem Gedanken müssen wir uns verabschieden“, betont Graf. „Wir müssen hier für ein Umdenken in der Bevölkerung sorgen. Da müssen aber auch der VKI und die Medien mitziehen.“

Die Produktgeber hören es natürlich gern, wenn Dinge gut laufen, weiß Steiner, aber: „Wir müssen **ehrlische Produkte** schaffen.“ Ein Ansatz, den auch Graf bestätigt: „Beratung bedeutet Entscheidungsbegleitung – da muss Ehrlichkeit gleich am Anfang stehen.“ „Man darf nicht unterschätzen, wie verständnisvoll Kunden sein können“, so auch die Erfahrung von Anlageprofi Pahl. Die Stimmung im Publikum ist hingegen gespalten, die Kosten seien zu hoch, das **Know-how** nicht vorhanden. Makler-Urgestein **Rudi Mittendorfer**: „Wir brauchen Garantien, weil unsere Kunden diese brauchen – sie sind quasi der Strohalm, an dem man sich festhält.“ ■



Rudolf Mittendorfer: „Wir brauchen Garantien, weil unsere Kunden diese brauchen - sie sind quasi der Strohalm, an dem man sich festhält.“



D.A.S. – Der erste Ansprechpartner für Unternehmer bei Rechtskonflikten rund um Fuhrpark und Firmenwagen

UNTERSTÜTZUNG BEI RECHTSPROBLEMEN RUND UMS AUTO

Ihr Kunde schafft für seinen Gastronomiebetrieb einen Neuwagen an, der jedoch bereits nach kurzer Zeit massive Störungen aufweist: Das Kupplungspedal greift nicht richtig, die vordere Federung gibt ihren Geist auf und Gas- und Bremspedal vibrieren ab einer Geschwindigkeit von 100km/h. Trotz 3 Jahre Vollgarantie sieht der zuständige Werkmeister keinen Grund zur Reklamation...

Bei Streitigkeiten über Firmenflotte- und wägen können Unternehmer auf D.A.S. Rechtsschutz als kompetenten Ansprechpartner für ihr Recht vertrauen.

Der umfassende **D.A.S. Fuhrpark-Rechtsschutz** beinhaltet:

- Rechtliche Unterstützung bei Streitigkeiten aus Fahrzeug-Verträgen
- Versicherungsschutz für Streitigkeiten mit Haftpflicht-, Kasko- und anderen Versicherungen fürs Auto
- D.A.S. Rechtsberatung und das spezialisierte RechtsService Ausland für das rasche Klären rechtlicher Fragen
- Ausfallsversicherung für gerichtlich bestimmte Ansprüche aus Körperschäden, wenn diese beim Gegner uneinbringlich sind



Ihr

Klaus Pointner
Leiter Partnervertrieb
Österreich

D.A.S. Rechtsschutz AG



UNIQA steigert Ergebnis und Prämienaufkommen

Die UNIQA Insurance Group hat im Geschäftsjahr 2014 das vorläufige Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) um 22,9 Prozent auf 377,9 Millionen Euro gesteigert. Der Konzern erreicht dieses Ergebnis trotz der durch das Hypo-Sondergesetz erzwungenen Abschreibungen auf nachrangige Anleihen der Hypo Alpe-Adria-Bank International mit Landesgarantie in der Höhe von 35,4 Millionen Euro.

U NIQA-CEO **Andreas Brandstetter:** „Im dritten vollen Jahr unseres langfristigen Strategieprogramms UNIQA 2.0 sind wir unseren Zielen wieder einen Schritt näher gekommen und haben unser Ergebnis weiter verbessert. Ausschlaggebend dafür war, dass wir die operativen Ergebnisse in allen Segmenten erneut verbessert haben und es uns gleichzeitig gelungen ist, die Kosten weiter zu senken. Dieses gute Ergebnis ermöglicht es uns in Kombination mit unserer – im aktuellen Umfeld – soliden Kapitalausstattung, der Hauptversammlung eine abermals erhöhte Dividende von 42 Cent je Aktie vorzuschlagen, was gerechnet auf den Jahresendkurs 2014 einer attraktiven Dividendenrendite von rund 5,4 Prozent entspricht.“

Die **verrechneten Prämien** – inklusive der Sparanteile der fonds- und indexgebun-



Andreas Brandstetter:
„Das operative Ergebnis in allen Segmenten verbessert.“

denen Lebensversicherung – stiegen um 3 Prozent auf 6.064,4 Millionen Euro. Dämpfend auf das Prämienwachstum wirkte sich vor allem ein deutlicher Prämienrückgang in der fondsgebundenen Lebensversicherung aus. Hauptauslöser dieser Entwicklung sind nachlaufende Effekte aus abreifenden Lebensversicherungsverträgen im Zusammenhang mit dem bereits 2011 gefassten Beschluss, sich komplett aus dem deutschen Markt zurückzuziehen und kein Neugeschäft mehr zu zeichnen.

Wachstumsmotor war 2014 in **erster Linie die Lebensversicherung**, die – auch wegen der starken Nachfrage in Italien im vierten Quartal – bei den Prämien um 5,3 Prozent auf 2.482,7 Millionen Euro zulegen konnte. In der **Krankenversicherung** wuchsen die verrechneten Prämien um 2,5 Prozent auf 960,8 Millionen Euro. **In der Schaden- und Unfallversicherung** stiegen die verrechneten Prämien um 1,2 Prozent auf 2.620,9 Millionen Euro.

Nach Regionen betrachtet wuchsen im internationalen Geschäft die verrechneten Prämien um 8,8 Prozent, während sie in Österreich um 0,2 Prozent leicht auf 3.678,8 Millionen Euro zurückgingen. Im Zuge dieser Entwicklung stieg der **Anteil des internationalen Geschäfts an den verrechneten Konzernprämien auf 38,8 Prozent.**

Die **Versicherungsleistungen im Eigenbehalt** stiegen um 10,7 Prozent auf 4.383,7 Millionen Euro, da die Rückstellungen für künftige Leistungen wegen höherer Prämieinahmen in der Lebensversicherung deutlich gestiegen sind.

Die **Aufwendungen für den Versiche-**

rungsbetrieb abzüglich Rückversicherungsprovisionen und Gewinnanteilen aus Rückversicherungsabgaben wurden im Jahr 2014 um rund 79 Millionen Euro reduziert. Das entspricht einem deutlichen Rückgang von 5,8 Prozent auf 1.275,3 Millionen Euro (2013: 1.354,2 Millionen Euro). Die **Verwaltungskosten** wurden durch konsequent umgesetztes Kostenmanagement im Rahmen des Strategieprogramms UNIQA 2.0 um 17,5 Prozent auf 362,8 Millionen Euro (2013: 439,9 Millionen Euro) reduziert. Die **Aufwendungen für den Versicherungsabschluss** sanken um 0,2 Prozent auf 912,5 Millionen Euro (2013: 914,2 Millionen Euro).

Die **Konzernkostenquote** nach Rückversicherung konnte infolge geringerer Kosten und gesteigerter Prämien auf 21,8 Prozent (2013: 24,0 Prozent) verbessert werden. Die Kostenquote liegt damit bereits jetzt unter dem Zielniveau, das im Zuge von UNIQA 2.0 für 2015 festgelegt wurde.

Die **Combined Ratio** (Schaden-Kosten-Quote in der Schaden- und Unfallversicherung) nach Rückversicherung verbesserte sich auf 99,5 Prozent. Treiber dieser positiven Entwicklung war dabei die Reduktion der Kostenquote in der Schaden- und Unfallversicherung auf 30,0 Prozent (2013: 32,9 Prozent). Auch in der Combined Ratio ist eine deutliche Verbesserung seit dem Start des Strategieprogramms UNIQA 2.0 zu verzeichnen.

Die **Kapitalanlagen** inklusive der Kapitalanlagen der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung erhöhten sich seit

dem letzten Bilanzstichtag um 1.829,0 Millionen Euro auf 29.212,7 Millionen Euro. Die **Netto-Erträge aus Kapitalanlagen** erhöhten sich um 10,8 Prozent auf 864,4 Millionen Euro. Dieser Zuwachs resultiert vor allem aus der langfristigen Investmentstrategie, die bereits jetzt auf **die kommenden Herausforderungen von Solvency II und Risikokapitalmanagement ausgerichtet ist.**

Das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT)** stieg um 22,9 Prozent auf 377,9 Millionen Euro. Das **Konzernergebnis** liegt mit 289,9 Millionen Euro leicht über dem Vorjahresniveau. Im Konzernergebnis 2013 war allerdings ein positiver Einmaleffekt von 50 Millionen Euro aus der Auflösung einer Rückstellung im Zusammenhang mit dem Verkauf der deutschen Mannheimer Gruppe enthalten. Auf vergleichbarer Basis (ohne Zurechnung dieses einmaligen Sondereffekts 2013) stieg das Konzernergebnis im Gleichklang mit dem EGT um 23,5 Prozent.

Das **Gesamteigenkapital** der UNIQA Group stieg um 11,4 Prozent auf 3.102,4 Millionen Euro, was vor allem auf höhere Marktbewertungen von festverzinslichen Wertpapieren zurückzuführen ist.

Das durchschnittliche Eigenkapital (nach Minderheitenanteilen) der UNIQA Group stieg durch den im Oktober 2013 erfolg-



„Der Konzern ist stabil auf Strategiekurs.“

reich abgeschlossenen Re-IPO 2014 um 22,4 Prozent auf 2.922,7 Millionen Euro (2013: 2.388,3 Millionen Euro). Im Zuge dieser Entwicklung sank der **Return on Equity (ROE)** – der auf das durchschnittliche Eigenkapital gerechnet wird – trotz eines höheren Konzernergebnisses auf 9,9 Prozent (2013: 11,9 Prozent).

Die **Solvabilitätsquote** (Solvency I) verbesserte sich infolge des gestiegenen Eigenkapitals auf 295,4 Prozent. Die durchschnittliche **Zahl der Mitarbeiter** der UNIQA Group stieg aufgrund der Integration der Versicherungen der Baloise Gruppe in Kroatien und Serbien leicht auf 14.316.

Die Zahl der von den Unternehmen der

UNIQA Group in 19 Märkten betreuten **Kunden** stieg mit Ende 2014 auf mehr als 10 Millionen und liegt damit erstmals in der Unternehmensgeschichte im zweistelligen Millionenbereich.

Der Vorstand wird dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2014 eine um 20 Prozent höhere Dividende von 42 Cent je Aktie (2013: 35 Cent; 2012: 25 Cent) auszuschütten. Aktuell erwartet UNIQA für 2015 gegenüber 2014 weiterhin einen Anstieg des EGT im zweistelligen Prozentbereich auf 425 bis 450 Millionen Euro, basierend auf weiteren operativen Verbesserungen im Kerngeschäft. ■

Zukunft?

«Eine große Auswahl verleiht dem Leben die richtige Würze.»



Helvetia CleVesto Fondssparplan. Der flexible Vermögensaufbau mit Steuervorteilen.

- Schon **ab EUR 25,-** monatlich!
- **Ohne Wertpapier-KEST!**
- **Flexible Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten**

Der Helvetia CleVesto Fondssparplan ist eine intelligente Kombination aus flexiblem Sparen und Veranlagung in Fonds. Sie können so die höheren Renditechancen der internationalen Kapitalmärkte nutzen, um mittelfristig Kapital anzusparen und den für Sie perfekten Zeitrahmen Ihrer Veranlagung bestimmen.

Helvetia Versicherungen AG

Firmensitz in 1010 Wien, Hoher Markt 10-11
T +43 (0) 50 222-1000
F +43 (0) 50 222-91000
www.helvetia.at



Allianz wächst profitabel

Es war ein ganz gutes Jahr: Die Allianz Gruppe in Österreich konnte im Vorjahresvergleich ihre Ergebnisse deutlich verbessern. Das um 26,8 Prozent gesteigerte Ergebnis im Kerngeschäft zeigt, dass man sich auch in herausfordernden Zeiten gut entwickeln kann.

Wir sind auf einem profitablen Wachstumspfad und gesund aufgestellt – das zeigt auch das beste versicherungstechnische Ergebnis in der Allianz-Geschichte“, erklärte **Dr. Wolfram Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz Gruppe in Österreich, bei der Interpretation der Jahresergebnisse.**

Im Bereich Schaden-Unfall wurde die Wachstumsphase der vergangenen Jahre prolongiert: Die abgegrenzten Bruttoprämien legten auf 917,7 Millionen Euro (+1,1 Prozent) zu. Bei den Sparten wuchs insbesondere die **Unfallversicherung** um 5,7 Prozent auf 82 Millionen Euro an.

In der **Krankenversicherung** stehen die Zeichen weiter auf Zubau: Die Prämien stiegen um 6,1 Prozent auf 60,1 Millionen Euro. Auch in der **Lebensversicherung** gab es erfreuliche Zuwächse:



Wolfram Littich: „Im Investment setzen wir auf erneuerbare Energien.“

Bei den Einnahmen gegen laufende Prämien konnte mit 363,8 Millionen Euro ein neuer Rekordwert erzielt werden (+2,4 Prozent).

Das Einmalerlagsgeschäft legte um 40,5 Prozent auf 41,3 Millionen Euro zu. Die Gesamtprämien in der Lebensversicherung stiegen um 5,3 Prozent.

„**In der Krankenversicherung sind wir um 2,8 Prozentpunkte, in der Lebensversicherung um 1,4 Prozentpunkte über dem Markt gewachsen**“, so Littich. Über alle Geschäftsbereiche gerechnet wurde mit einer abgegrenzten Bruttoprämie von 1.383 Millionen Euro um 2,5 Prozent mehr eingenommen als im Vorjahr.

Im Bereich Schaden-Unfall stiegen die Aufwendungen um 1,6 Prozent auf 636,7 Millionen Euro. In der Lebensversicherung wurden mit 295,5 Millionen Euro um 7,6 Prozent weniger Leistungen ausbezahlt als 2013. In der Krankenversicherung sind die Aufwendungen für Versicherungsfälle um 8 Prozent gestiegen. **Die Aufwendungen lagen über alle Geschäftsbereiche gerechnet um 1,2 Prozent unter dem Vorjahresniveau:** „Im Jahr 2014 haben wir Leistungen in Höhe von insgesamt 967,6 Millionen Euro an unsere Kunden ausbezahlt“, so der Vorstandschef.

Die Allianz konnte dabei das beste versicherungstechnische Ergebnis ihrer Geschichte erzielen: Das versicherungstechnische Ergebnis stieg um 26,8 Prozent auf 77,5 Millionen Euro. **Die Combined Ratio** war mit 94,4 (2013: 96,5) Prozent im Branchenvergleich wieder ein sehr guter Wert. Auch **das Investmentergebnis** konnte gesteigert werden: Es befand sich mit knapp 200 Millionen Euro um 3,7 Prozent über dem Niveau des Vorjahres. Der Jahresgewinn stieg um 9,1

Prozent auf 80,1 Millionen Euro.

Diese Ergebnisse seien auch eine logische Konsequenz aus den geschäftspolitischen Entscheidungen. „Mit der Gründung eines Customer Care Centers haben wir vor 15 Jahren die Weichen neu gestellt“, so Littich. Die Neuausrichtung des Geschäftsmodells bildete mit wegweisender IT den Grundstein für die so wichtigen **digitalen Prozesse in der Kundenkommunikation der Allianz.** Dadurch sei es möglich, dass 98 Prozent aller Schadenmeldungen nach spätestens 48 Stunden angelegt und 80 Prozent aller Rechnungen innerhalb von fünf Tagen bezahlt werden können.

Auch das laufende Jahr stehe für die Allianz ganz im Zeichen **von langfristigen Weichenstellungen.** Basis dafür ist ein vom WWF Österreich in Zusammenarbeit mit insgesamt 70 Experten aus 40 Organisationen entwickeltes **innovatives Nachhaltigkeitsmodell für Investments.** Allianz Österreich hat als erstes Unternehmen all seine Kapitalanlagen – rund sieben Milliarden Euro – nach dem neuen Modell bewerten lassen und richtet sein gesamtes Portfolio schrittweise auf **Nachhaltigkeit** aus: „Derzeit sind 83 Prozent unserer Kapitalanlagen im grünen oder gelben Bereich. Wir möchten bis 2020 diesen Anteil auf 88 Prozent erhöhen“, so Littich. Die Allianz Österreich forciert **den dauerhaften Rückzug aus Kohleabbau-Investments.** Verkaufserlöse werden in erneuerbare Energien reinvestiert. Dies ist ein erster Schritt, um deren Anteil im Unternehmensportfolio bis 2020 von derzeit knapp 12 auf 24 Prozent zu verdoppeln. Der WWF macht sein Modell ab 2015 auch für andere Finanzunternehmen zugänglich, **damit möglichst viele Unternehmen dem Beispiel der Allianz folgen können.** ■

Für Leib und Leben

Die Zurich Österreich startet mit einer Produktoffensive ins Frühjahr. Im Rahmen einer Roadshow wurden eine neue Grundfähigkeitsversicherung und eine Lebensversicherung vorgestellt.

O b Hände, Füße oder Sinne wie Hören und Sehen – die Qualität unseres Lebens hängt in hohem Maße von den **alltäglichen Fähigkeiten** ab. Wie wichtig sie sind, merkt man aber erst, wenn es zu einer Beeinträchtigung kommt, denn unser Alltag ist von Bewegung geprägt. Wenn es zum Verlust einer der Grundfähigkeiten kommt, dann kann das sogar existenzbedrohend werden. Der neue **Grundfähigkeits-Schutzbrief** der Zurich kann im Fall des Falles zumindest für eine finanzielle Abfederung sorgen. Bereits beim Verlust einer der versicherten Grundfähigkeiten oder bei Eintritt einer der versicherten Beeinträchtigungen erhalten Versicherungsnehmer eine **monatliche** Rente, wenn der Verlust oder die Beeinträchtigung für mindestens sechs Monate vorliegt. Die Frage, ob eine weitere Berufstätigkeit möglich ist, spielt keine Rolle, denn die Rente wird so lange gezahlt, wie die Beeinträchtigung besteht. Zudem besteht ein Anspruch auf eine rückwirkende Leistung.

Stellt sich nämlich bei der Prüfung des Leistungsantrags heraus, dass bereits in der Vergangenheit Anspruch auf monatli-

che Leistungen bestand, so werden diese rückwirkend erbracht.

Bei Eintritt des Versicherungsfalls organisiert Zurich außerdem kostenfrei die Möglichkeit einer **Rehabilitations- und Berufsberatung** durch Fachleute. Wofür die monatliche Rente verwendet wird, entscheidet allein der Leistungsempfänger: Das können spezielle Therapien oder Rehabilitationsmaßnahmen sein, die Finanzierung nötiger Umbaumaßnahmen am Haus oder erforderliche Anschaffungen. Natürlich können mit der Rente auch eine Haushaltshilfe bezahlt oder einfach Einkommenseinbußen kompensiert werden.

Mit Flex Invest bietet Zurich eine neue Vorsorgelösung, die Sicherheit und Ertrag vereint – mit dem zusätzlichen Vorteil, dass sie flexibel an aktuelle Geschehnisse angepasst werden kann. Der Kunde bestimmt dabei selbst die Mischung aus klassischer und fondsgebundener Lebensversicherung. Dabei kann er aus vorselektierten Baskets wählen oder die Auswahl der Investmentfonds selbst festlegen. Eine einfache Gewinnabsicherung kann durch



Auch in den reiferen Jahren für alle Eventualitäten gewappnet sein.

die Umschichtung in eine klassische Lebensversicherung vorgenommen werden. Für das veranlagte Kapital in der klassischen Lebensversicherung erhalten Versicherungsnehmer in jedem Fall die garantierte Mindestverzinsung. Dazu gibt es die Chance auf eine Gewinnbeteiligung. Weitere Vorteile: Bei der Option „Gewinnsicherung“ werden Gewinne ab 100 Euro aus der fondsgebundenen Lebensversicherung automatisch in die klassische Lebensversicherung umgeschichtet. Zurich Flex Invest kann sowohl mit einem Unfallschutz als auch mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung kombiniert werden, eine Ablebensversicherung ist automatisch integriert, und das Produkt eignet sich perfekt als betriebliche Altersvorsorge. Dabei ist Flex Invest auch äußerst flexibel: Bei unvorhergesehenen, aber notwendig gewordenen Investitionen kann der Kunde jederzeit auf sein Kapital zugreifen. Andererseits sind auch Zuzahlungen möglich. Die Mindestlaufzeit beträgt zehn Jahre, die Mindestprämie 35 Euro monatlich. Vor Abschluss ist keine ärztliche Untersuchung nötig. Die Auszahlung am Laufzeitende kann als einmalige Kapitalauszahlung oder aber als lebenslange Rente erfolgen. ■



Sportliche Vitalität und unbeschwerter Lebensfreude sind kein perpetuum mobile.

Breite Palette für Makler

Mit mehr als 60 Prozent Marktanteil ist die Europäische Reiseversicherung der größte österreichische Reiseversicherer. 2014 setzten über 2,15 Millionen Reisende auf den Spezialversicherer. Trotz der Dominanz von Reisebüros: Makler sind wichtige Partner!

Obwohl das abgelaufene Geschäftsjahr für die Tourismusbranche kein einfaches war, baute die Europäische Reiseversicherung ihre Position weiter aus. So lagen die Prämieinnahmen mit fast **66 Millionen Euro** um 3,4 Prozent über dem Rekordwert des Jahres 2013. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) lag mit 5,31 Millionen Euro nahezu am Spitzenwert des Vorjahres, der Jahresüberschuss machte 3,73 Millionen Euro aus, und der Bilanzgewinn stieg auf 4,86 Millionen Euro.

Bei der Bilanzpressekonferenz erklärte **Vorstandsvorsitzender Wolfgang Lackner**, das oberste Ziel sei es, das Leben der Reisenden aktiv zu verbessern. So wolle man bereits im Vorfeld Risiken vermeiden. Für den Fall des Falles bietet die Europäische ein umfangreiches Leistungspaket mit einer Vielzahl von Assistance-Leistungen. „Wir können weltweit jederzeit helfen – außer in Nordkorea“, unterstrich Lackner. Sein Anspruch: „Wir wollen weiterhin die **erste Wahl in Österreich** sein.“



Wolfgang Lackner: „Der Komplettschutz ist der beste Reisebegleiter.“

85 Prozent der Schäden würden innerhalb von drei Tagen geregelt. Darüber hinaus sei das Unternehmen solide aufgestellt: „Wir haben genügend Eigenkapitalreserven und sind gut gerüstet für Solvency II.“

Der wichtigste Bündnispartner sei dabei die **Tourismusbranche**, also Reisebüros, Veranstalter, aber auch die wichtigsten Verbände wie etwa die Hoteliervereinigung. „Wenn die Reisebranche wächst, dann wachsen wir mit“, ergänzte auch **Vorstand Andreas Sturmlechner**. Entsprechend engagiere man sich hier sehr mit Schulungen und einem eigenen Trainingscenter für Reisebüroangestellte. Die Bestrebungen aus Brüssel, die Versicherungsvermittlung durch Reisebüros „abzudrehen“, sieht das Unternehmen daher entsprechend kritisch: „Wir werden alles tun, damit die **Ausnahme für Reisebüros** bleibt“,

so das Bekenntnis der Firmenspitze. Nur so sei ein **Komplettschutz für Reisende** gewährleistet, denn die meisten von ihnen würden gar nicht daran denken, zu ihrer Reise auch ein entsprechendes Versicherungspaket zu buchen. „Jeder 50. hat einen Schadenfall“, erklärt Sturmlechner und gibt zu bedenken: „Als Reiseversicherer fangen wir hier mitunter existenzbedrohende Kosten ab – das hat hohe volkswirtschaftliche Relevanz.“

Dennoch sei der **unabhängige Vertrieb** für die Europäische Reiseversicherung unverzichtbar: „Rund zehn Prozent des Gesamtvolumens kommen über die Makler“, so Sturmlechner. Tendenziell kauften die Reisebüros eine anlassbezo-

gene Deckung für eine bestimmte Reise, die Makler aber die **Jahrespakete**. „Der Komplettschutz ist wichtig – dann muss man nicht darüber nachdenken, was alles gedeckt ist.“ Mit der Jahrespolizze kön-

Bei der Bilanzpressekonferenz erklärte Vorstandsvorsitzender Wolfgang Lackner, das oberste Ziel sei es, das Leben der Reisenden aktiv zu verbessern. So wolle man bereits im Vorfeld Risiken vermeiden. Für den Fall des Falles bietet die Europäische ein umfangreiches Leistungspaket mit einer Vielzahl von Assistance-Leistungen. „Wir können weltweit jederzeit helfen – außer in Nordkorea“, unterstrich Lackner. Sein Anspruch: „Wir wollen weiterhin die erste Wahl in Österreich sein.“ 85 Prozent der Schäden würden innerhalb von drei Tagen geregelt. Darüber hinaus sei das Unternehmen solide aufgestellt: „Wir haben genügend Eigenkapitalreserven und sind gut gerüstet für Solvency II.“

nen sich Reisende das Problem so über einen längeren Zeitraum vom Hals schaffen. Der Verkauf dieser Pakete erfordere jedoch entsprechendes Know-how und Beratungskompetenz. Es gebe daher ein Außendienstteam, das sich ausschließlich um die Makler kümmert und regelmäßige Schulungen vor Ort vornimmt. „Wir haben viel Wachstum bei jenen, die laufend mit dem Produkt konfrontiert sind“, attestiert Sturmlechner. Tendenziell würden daher auch mehr Jahresverträge abgeschlossen. Auch gebe es ein **neues Produkt für KMU**, das gute Perspektiven für den unabhängigen Vermittler bietet: „Wir haben eine wirklich breite Palette für die Makler.“

SO GEWINNBRINGEND KANN SICHERHEIT SEIN. DIE NEUE LEBENS- VERSICHERUNG VON ZURICH.

Mit der Zurich Flex Invest Lebensversicherung können Ertragschancen und Sicherheit ideal kombiniert werden. Warum sich entscheiden, wenn man beides haben kann?

MEHR UNTER:
zurich.at/flex



**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.**


ZURICH®

Gelungene helvetische Fusion

2014 stand für die Helvetia im Zeichen des Zusammenschlusses mit der Basler. Durch die sich ergänzenden Vertriebswege und die schweizerisch geprägte Unternehmenskultur werden starke Impulse hinsichtlich Wachstum und Unternehmensentwicklung erwartet.

Erstmal überschreitet die Helvetia in Österreich mit 310,4 Millionen Euro die 300-Millionen-Euro-Marke bei der Prämie. Auch das organische Wachstum stellt sich mit 1,9 Prozent (2,1 Prozent Schaden-Unfall und 1,5 Prozent Leben) sehr erfreulich dar“, kommentiert Josef Gutschik, Finanzvorstand der Helvetia, das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres. Für die Schweizer Versicherung war es ein besonderes Jahr in Österreich.

Durch den Kauf der Basler Versicherung konnten die Marktposition deutlich gefestigt und ein Platz unter den Top-10-Versicherern Österreichs erreicht werden. Basler wurde im Dezember 2014 in Helvetia Österreich umbenannt und tritt seit heuer unter der Marke Helvetia auf. Mitte des Jahres wird diese Gesellschaft mit der Helvetia Versicherung AG verschmolzen.

Die Bilanzsumme stieg durch die Akquisition der Basler um 48,1 Prozent auf 1.969 Millionen Euro. Auch **Otmar Bodner**, Vorstandsvorsitzender der Helvetia Versicherung, zeigt sich mit der Entwicklung im Jahr 2014 sehr zufrieden: „Mit Wachstum und sehr profitablen operativem Geschäft mit einer Combined Ratio deutlich unter 100 Prozent sind die

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft der Helvetia in Österreich gegeben. Der Fokus der kommenden Jahre wird auf dem Zusammenwachsen der beiden Häuser Helvetia und Basler, Innovationen und Marktorientierung und auf dem Verbessern der operativen Entwicklungen liegen. Wir sind bestens gerüstet, um unseren Platz unter den Top-10-Versicherungen Österreichs zu festigen und weiter zu wachsen.“ „Gestärkt durch den zusätzlichen Vertriebsweg der Agenturen werden wir 2015 unsere erfolgreich eingeschlagene Vertriebsstrategie fortsetzen“, betont Vertriebsvorstand Werner Panhauser. So stieg das Geschäftsvolumen in der Lebensversicherung 2014 um 11,2 Prozent auf 117,5 Millionen Euro, der Anteil der FLV konnte dabei von 23 auf 28 Prozent erhöht werden. Aufgrund des Kaufs der Basler konnte auch im Schaden-Unfall-Geschäft ein Plus von über 22,6 Prozent auf 192,8 Millionen Euro verzeichnet werden. Im Kfz-Bereich erzielte Helvetia ein Wachstum von 22,7 Prozent auf nunmehr 75,2 Millionen Euro. In den Sachsparten konnte Helvetia 2014 um 22,5 Prozent auf 117,6 Millionen Euro wachsen. „Der

Faktorentarif im Kfz-Geschäft wurde vom Markt – speziell auch vom Maklervertrieb

Basler wurde im Dezember 2014 auf Helvetia Österreich umbenannt und tritt seit heuer unter der Marke Helvetia auf. Mitte des Jahres wird diese Gesellschaft mit der Helvetia Versicherung AG verschmolzen.

– gut angenommen“, so Thomas Neusiedler, Vorstand Schaden-Unfall. „Eine Fokussierung auf gute Risiken bietet auch in einem umkämpften Markt noch Wachstumsmöglichkeiten, und diese werden wir auch in den folgenden Jahren weiterhin konsequent nutzen. Auch der Bestand der Basler ist im Jahr 2014 trotz der Übernahme stark gewachsen und war ebenfalls sehr ertragreich.“

Die **erbrachten Versicherungsleistungen** der Helvetia beliefen sich im Jahr 2014 im Schaden-Unfall-Bereich auf 122,2 Millionen Euro und stiegen damit auch mit dem Zukauf der Basler nur um 12,6 Prozent an, was nicht zuletzt dem **Ausbleiben von großen Naturereignissen** zu verdanken ist.

Auch das laufende Jahr steht ganz im Zeichen des Zusammenschlusses von Helvetia und Basler. Otmar Bodner: „Mit einer **vollständigen Verschmelzung** der beiden Unternehmen und der räumlichen Zusammenführung werden etwa ab Jahresmitte 2015 die Zusammenarbeit und das Zusammenwachsen der Abteilungen, die jetzt noch getrennt sitzen, weiter verstärkt.“

In der Lebensversicherung ist das Neugeschäft bereits in einem einheitlichen Produktspektrum integriert, in der Schaden-Unfall-Versicherung wird dies im Lauf des Jahres 2015 erfolgen.“ ■



Mit Elan geht der Helvetia-Vorstand an die Sicherung der Position unter den Top 10 in Österreich.

Fantastische Welten im KHM

Versicherung trifft Kunst: UNIQA fungiert als **Hauptsponsor der Sonderausstellung „Fantastische Welten“** im Wiener Kunsthistorischen Museum. „Für uns als größten Kunstversicherer in Österreich ist es wichtig, die Kunst auch für die nächsten Generationen zu erhalten. Das ist einer der Hauptgründe, warum wir so eine intensive Kooperation mit dem Kunsthistorischen Museum eingegangen sind“, so Petra Eibel, Leiterin der Kunstversicherung bei UNIQA Österreich, anlässlich der Eröffnung. Generaldirektorin des KHM Sabine Haag: „Mithilfe von UNIQA Österreich war es möglich, die hohe Kunst des Nordens, die von einer Aufbruchstimmung geprägt ist, nach Wien zu holen.“ Die Ausstellung zeigt 149 Werke der sogenannten Donaueschule, der Re-

naissancekunst des Nordens. Anlässlich der Ausstellungseröffnung konnte eine Reihe illustrierter Gäste begrüßt werden, unter ihnen Hannes Bogner (Chief Investment Officer UNIQA Insurance Group), Alfred Vlcek (UNIQA Landesdi-

rektor Burgenland), Alfred Brogyányi (Vorsitzender des Universitätsrates), Rudolf Jettmar (Ex-Post-CFO und OePR), Eveline Hartl (Hartl Haus), Andreas Zahradnik (Dorda Brugger Jordis), Rudolf von Geymüller (Gutsverwalter). ■



Hannes Bogner (UNIQA), Sabine Haag (KHM), Petra Eibel (UNIQA)

Gut berechnet

R+V Österreich hat ihr Angebot an Onlinetarifrechtern ausgeweitet: Ab sofort steht Versicherungsmaklern eine mobile Berechnungsplattform für Vermögensschadenhaftpflicht-Risiken für die Zielgruppen Unternehmensberater und Werbeagenturen zur Verfügung. „Nach dem großen Erfolg unserer Tarifrechner für die D&O- und Technische Versicherung bieten wir nun erstmals auch die klassische Vermögensschaden-

haftpflicht online an“, erklärt Dr. Martin Beste, Geschäftsführer der R+V in Österreich. „Derzeit werden rund 70 Prozent unserer D&O-Anfragen über die mobile Plattform abgewickelt. Angesporn durch die hohe Akzeptanz bei unseren Vertriebspartnern arbeiten wir stetig an einem weiteren Ausbau unserer mobilen Plattform.“

Der Tarifrechner ermöglicht rasche Prämienberechnungen sowie eine au-

tomatische Erstellung von Angeboten, die der Vermittler zum Kundengespräch mitnehmen kann, auch der Antrag kann online erfolgen. Risiken bis zu einer Million Euro können so berechnet und gezeichnet werden. Risiken, die über diesen Grenzen liegen, bleiben weiterhin anfragepflichtig. Der Tarifrechner kann auf allen internetfähigen Geräten benutzt und auch die Courtage kann auf diesem Weg beantragt werden. ■

Frühlingserwachen

Frühling ist Motorradzeit: Anlässlich des Saisonbeginns suchen **ÖAMTC Fahrtechnik und HDI Versicherung „Österreichs sichersten Motorradfahrer“**.

„Beim ‚sichersten Motorradfahrer‘ geht es primär um die Beherrschung des eigenen Fahrzeugs, um Geschicklichkeit und nicht um Geschwindigkeit. Der Bewerb ist ein Anreiz für Motorradfahrer, sich mit einem Training auf die Saison vorzubereiten“,



ÖAMTC und HDI suchen Österreichs sichersten Motorradfahrer.

unterstreicht Georg Scheiblauber, Motorrad-Chefinstruktor der ÖAMTC Fahrtechnik, den Mehrwert.

Bis zum 30. Juni haben Biker die Möglichkeit, in einem der neun ÖAMTC Fahrtech-

nikzentren ein Motorrad-Warm-up zu absolvieren, und sie können im Rahmen des Trainings an dem Bewerb teilnehmen. Die Besten aus dem jeweiligen Bundesland nehmen Anfang Juli an einer regio-

naln Vorausscheidung teil. „Österreichs sicherster Motorradfahrer“ wird unter den 50 Besten am 29. August beim Finale im ÖAMTC Fahrtechnikzentrum Saalfelden/Brandlhof gekürt. ■

Hilfe bei Cybermobbing

Der Spezialrechtsschutzversicherer D.A.S. verzeichnet seit einiger Zeit einen Anstieg an Fragen zum Thema Cybermobbing. Betroffen von diesen digitalen Beleidigungen sind vornehmlich Jugendliche. Viele der Inhalte werden auch über soziale Netzwerke wie Facebook verbreitet. In Österreich war bereits jeder Fünfte schon einmal von diesem Phänomen betroffen. Für die Opfer bedeutet Cybermobbing großen Leidensdruck, den Tätern ist dabei aber oft nicht bewusst, dass sie sich strafbar machen. „Da viele Jugendliche, aber auch Erwachsene nicht begreifen, was sie anrichten, wenn sie in den sozialen Netzwerken solche Schritte setzen, zeigt sich, wie wichtig Aufklärung in diesem Bereich ist“, erklärt **Ingo Kaufmann, Vorstand der D.A.S. Rechtsschutz AG.**

„Zivilcourage kann solche Fälle reduzieren. Wenn man mitbekommt, dass jemand etwa in einer offensichtlich unangenehmen Situation gefilmt wird, sollte man nicht einfach wegschauen. Oft reicht eine einfache Aufforderung, die Handlung zu unterlassen.“ Mittlerweile sah sich auch der Gesetzgeber gefordert, er hat den neuen Tatbestand Cybermobbing definiert – der sich mittlerweile um eine zusätzliche Facette erweitert hat: „Sexting“ ist so etwas wie ein neuer Trend und bezeichnet das Verschicken von Nacktbildern. „Neben Erpressung kommt es vor, dass die Bilder öffentlich gemacht werden und der Abgebildete verspottet wird. Selbst wenn nicht gleich etwas passiert: Einmal im Internet verbreitet, können freizügige Fotos kaum mehr entfernt werden. Das kann vor allem



Mobbing am Schulhof wird immer mehr durch virtuelle Angriffe abgelöst. Eine unschöne Entwicklung, die auch strafrechtliche Relevanz hat.

bei einer Bewerbung um einen neuen Job sehr unangenehm werden“, warnt Experte Kaufmann. ■

Nachholbedarf beim Unfallschutz

Die größte Gefahr lauert zu Hause: Im Frühjahr steigt die Aktivität der Österreicherinnen und Österreicher, mit Garten- oder Reinigungsarbeiten steigt auch die Unfallgefahr. „66 Prozent der Österreicherinnen und Österreicher haben sich mindestens einmal in den eigenen vier Wänden eine Verletzung zugezogen. Jeder Dritte ist mindestens einmal auf einer Stiege oder von einer Leiter gestürzt“, zitiert **Mag. Harald Riener, Vertriebsvorstand der Donau Versicherung AG**, eine Studie der Innofact AG. Die Konsequenzen solcher Unfälle können dramatisch sein, etwa eine Dauerinvalidität. Durch die gesetzliche Unfallversicherung ist man in der Regel aber kaum bis gar nicht abgesichert: „Einen beträchtlichen Teil des Lebens verbringen wir ohne gesetzlichen Unfallschutz,

im Durchschnitt so zwei Drittel des Tages“, betont Mag. Harald Riener. Eine private Unfallversicherung kann auch Kosten, die die Krankenkasse nicht trägt, decken. „Wir haben mit ‚SicherDurchsLeben Daheim‘ eine Beratungsinitiative im Vertrieb gestartet, um auf das hohe Risiko von Haushaltsunfällen aufmerksam zu machen. Wir konzentrieren uns hier auf die Bundesländer Wien, Niederösterreich, Burgenland und Steiermark. Obwohl in diesen Bundesländern insgesamt 60 Prozent der Bevölkerung leben, liegt die Absicherung mit privater Unfallversicherung bei uns nur bei 50 Prozent im Vergleich zu den westlichen Bundesländern“, begründet Mag. Riener den Vertriebsschwerpunkt im Osten von Österreich. ■



Zwei Drittel der Österreicher haben sich in der Freizeit schon einmal verletzt. Nicht immer aber geht so ein Zwischenfall glimpflich aus.

Neue KMU-Offensive

Laut einer von der Wiener Städtischen durchgeführten Umfrage unter Österreichs Klein- und Mittelbetrieben, ist jedes zehnte KMU in Österreich nicht versichert. Im Schnitt verfügen Österreichs Unternehmen über 2,9 Versicherungen. Einpersonenernehmen (EPU) sind dabei im Schnitt mit zwei Versicherungen weniger umfangreich geschützt als KMU mit 3,4 Versicherungen. „Unternehmen sind ständig Risiken ausgesetzt, die nicht nur den Geschäftserfolg beeinträchtigen können, im schlimmsten Fall bedrohen sie sogar die Existenz“, erklärt Wiener-Städtische-Generaldirektor **Mag. Robert Lasshofer**. „Nur eine adäquate Absicherung gegenüber Gefahren, die das Wachstum eines Unternehmens bremsen oder sogar langfristig aufhalten können, gewährleistet eine nachhaltige Unterneh-

mensentwicklung.“

Die Wiener Städtische startet daher eine groß angelegte Informationsoffensive, um hier mehr Bewusstsein zu schaffen. Gleichzeitig bringt das Unternehmen eine neue „All-risk-KMU-Versicherung“ auf den Markt. Damit sind über 700 Betriebsarten versicherbar. Durch einen modularen Aufbau ist eine maßgeschneiderte Deckung zu günstigen Prämien möglich. Damit sollen Unternehmen sich gegen Risiken schützen können, die dem Betrieb nachhaltigen Schaden zufügen oder die Existenz gefährden können. Durch die geringe Mindestversicherungssumme



Robert Lasshofer: „Unternehmen sind ständig Risiken ausgesetzt, die im schlimmsten Fall sogar die Existenz bedrohen können.“

von zwei Millionen Euro ist diese neue Polizza auch für kleinere Unternehmen geeignet. ■

Facelifting für Plan B

Die **Nürnberger Versicherung** hat ihre Berufsunfähigkeitsprodukte Plan B und BUZ einem Facelift unterzogen und zahlreiche Neuerungen eingeführt. „Die Qualität unserer Berufsunfähigkeitslösungen war schon bisher hervorragend. Vier wertvolle Auszeichnungen allein im letzten Jahr bestätigen dies. Jetzt bieten Plan B und BUZ aber noch mehr“, verweist **Vorstand Dr. Philip Steiner** auf die Produktweiterentwicklung. So gibt es jetzt eine Anfangshilfe

bis zu 6.000 Euro, eine Beteiligung an Umorganisationskosten und noch umfassendere Nachversicherungsgarantien. „Von Letzteren profitieren vor allem junge Leute“, erklärt Steiner. Ein weiteres Highlight seien die erhöhten Gewinne in fast allen Berufsgruppen. „Je nach Gewinnverwendung bedeutet das günstigere Prämien oder mehr Gewinn Guthaben. Auch unsere Vertriebspartner profitieren von unserer neuen BU: **In der Gewinnverwendungsvariante**

„Verrechnung“ können sie sich über höhere Provisionen freuen.“ Die BU nimmt eine Schlüsselposition im Pensionsvorsorgeangebot der Nürnberger Versicherung ein. Das unterstreicht auch die neue Vorsorge-App. Unter www.vorsorge-app.at können Vertriebspartner und Kunden ihre individuellen Vorsorgelücken ermitteln und anschließend die Prämien, die zur Deckung dieser Lücken erforderlich wären, berechnen. ■

HDI behauptet Marktposition

Die HDI Versicherung behauptet 2014 erfolgreich ihre Marktposition in Österreich und konnte ein Umsatzwachstum in Tschechien, Ungarn und der Slowakei verbuchen – trotz des schwierigen Marktumfelds und niedriger Zinsen. So erzielte das Unternehmen ein EGT von über neun Millionen Euro. Die Ratingagentur Standard & Poor's

bestätigt wiederholt das Rating „A“. **„Ein Umsatzplus von 1,05 Prozent und eine Combined Ratio von 96,21 Prozent belegen den positiven Abschluss des Geschäftsjahres 2014“, so Günther Weiß, HDI-Vorstandsvorsitzender.** „Gerade in den Niederlassungen Tschechien, Ungarn und der Slowakei konnten wir mit unserem sta-

bilen Portfolio und den maßgeschneiderten Lösungen im Industriebereich erfolgreich Neukunden gewinnen“, fügt **HDI-Vorstand Ing. Thomas Lackner** hinzu. Der vollständige Geschäftsbericht 2014 steht online unter http://www.hdi.at/download/geschaeftsberichte/HDI_Geschaeftsbericht_2014.pdf zur Verfügung. ■

PERSONALIA

HELVETIA

Robert Kühberger ist seit Jänner Leiter der Abteilung Vertragsservice und Produktmanagement Schaden-Unfall der Helvetia. Der studierte Jurist war seit 2014 bei der Basler in leitender Position und wechselte nach dem Zusammenschluss der Unternehmen zu Helvetia. Er begann seine Karriere in einer Wirtschaftstreuhandkanzlei, dann erfolgte der Wechsel zur Victoria-Volksbanken Versicherung. Den Schwerpunkt seiner Tätigkeit legt der gebürtige Niederösterreicher unter anderem auf die Weiterentwicklung der Produkte. „Durch den Kauf der Basler Versicherung können wir das Helvetia-Produktportfolio im Bereich Schaden-Unfall durch weitere Features sehr gut ergänzen und attraktive Marktlösungen anbieten“, so Kühberger.



Robert Kühberger

Anita Müksch leitet seit Jänner die Abteilung Kundenservice Leben bei Helvetia. Sie zeichnet somit verantwortlich für Risiko- und Leistungsprüfung, Vertragsservice Leben und Versicherungstechnik. Die studierte Versicherungsmathematikerin verfügt über langjährige Versicherungserfahrung: 1991 startete sie ihre Karriere bei der ehemaligen Anker-Versicherung. Seit 2010 war sie Leiterin des Aktuariats und des gesamten Bereichs Lebensversicherungen bei der Basler Versicherung. Nach dem Verkauf der Basler kehrt sie nun wieder in das Haus bei der Anker-Uhr zurück.



Anita Müksch

Bernd Allmer fungiert seit Jänner als neuer Personalchef der Helvetia. Neben dem Bereich Human Resources & Services ist der gebürtige Kärntner auch zuständig für die Bereiche Recht, Unternehmensentwicklung und Unternehmenskommunikation. Vor seinem Wechsel zu Helvetia war Allmer für die Frauenthal Gruppe als Vice President für die Bereiche Human Resources und Change Management tätig. „Ich lege dabei viel Wert auf die zwischenmenschlichen Aspekte, denn vor allem diese prägen die Unternehmenskultur. Eine gut funktionierende Administration ist wichtig und die Basis. Für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens braucht es vor allem aber einen guten Zusammenhalt und gemeinsam gelebte Werte“, erklärt Bernd Allmer. Der neue Personalchef startete seine berufliche Laufbahn als Personalentwickler und Bildungsmanager bei der Wüstenrot Versicherungs AG und war anschließend HR-Leiter der Österreichischen Volksbanken AG.



Bernd Allmer

VERO

Mag. Wolfgang Fitsch wechselt mit Anfang Juni in den Vorstand der VERO Management. Im Vorstandsteam wird er für Vertrieb, Produktentwicklung, Organisation und IT verantwortlich zeichnen. Mit Fitsch gewinnt die VERO Unternehmensgruppe einen erfahrenen Versicherungsexperten. Der studierte Jurist begann seine Berufslaufbahn bei der Wiener Allianz. 1995 wechselte er zu UNIQA, wo er zuletzt als Bereichsleiter für das Industrie- und Individualgeschäft verantwortlich zeichnete. Der langjährige Branchenexperte fungiert zudem als Leiter verschiedener Arbeitsgruppen im österreichischen Versicherungsverband sowie als Vortragender an der Wirtschaftsuniversität Executive Academy und hat mehrere Fachpublikationen herausgebracht.



Wolfgang Fitsch

„Es ist für mich eine große Herausforderung, nach über 30 Jahren als Versicherer meine ganze Energie und mein Fachwissen künftig bei VERO noch unmittelbarer beim Kunden einbringen zu können. VERO gehört zu den großen Playern am österreichischen Markt. Die erfolgreiche Weiterentwicklung dieses dynamischen Unternehmens sehe ich als große Herausforderung“, sagt Wolfgang Fitsch zu seinen neuen beruflichen Aufgaben.

MERKUR VERSICHERUNG

Mag. Gerald Kogler wurde mit Wirkung ab 1. April zum Generaldirektor ernannt. Gerald Kogler ist seit Oktober 2009 Mitglied des Vorstandes und seit Jänner 2014 Vorsitzender des Vorstandes der Merkur Versicherung. In sein Ressort fallen neben den Finanzen die Bereiche Gesundheitsvorsorge, Lebensversicherung, Personal, Konzernmarketing, Recht sowie Auslandsbeteiligungen. Der studierte Handelswissenschaftler sammelte umfangreiche berufliche Erfahrung im In- und Ausland bei KPMG Wien, London und Berlin, IBM sowie Ernst & Young, bevor er zur Merkur Versicherung wechselte.



Gerald Kogler

PERSONALIA

ARAG

Willi Bors fungiert seit Anfang März als neuer Vertriebschef beim Rechtsschutzversicherer ARAG. Der langjährige Vertriebsprofi verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Branche.

„Mit Willi Bors wird ein renommierter und erfahrener Ver-



Willi Bors

triebsprofi unser Team leiten. Nachdem wir im vergangenen Jahr bei der ARAG Österreich den Turnaround sehr erfolgreich abgeschlossen haben, möchten wir gemeinsam mit ihm neue Vertriebs Erfolge realisieren. Vorrangiges Ziel ist es, das Vertrauen der ungebundenen Vertriebspartner nachhaltig zu stärken“, so ARAG-Österreich-Chef Dr. Matthias Effinger.

ÖBV

Mag. Ulrike Praun hat vor Kurzem die Verkaufsleitung in der ÖBV übernommen. Zukünftig ist sie für die gesamte Außendienstorganisation sowie sämtliche zentralen Vertriebsstellen verantwortlich. Praun studierte Mathematik und verfügt über jahrelange Branchenerfahrung. Die gebürtige Tirolerin



Ulrike Praun

war als Bereichsleiterin bei der UNIQA Versicherung für die Vertriebsunterstützung tätig, ehe sie zur ÖBV wechselte. „Es freut uns sehr, dass wir Ulrike Praun für diese Position gewinnen konnten. Sie hat uns bereits im Strategieprozess mit ihrer großen Kompetenz beeindruckt“, erklärt Vorstandsvorsitzender Mag. Josef Trawöger. „Mit der Übernahme der Vertriebsleitung kehre ich zu meinen Wurzeln – zum Versicherungsvertrieb – zurück“, freut sich Praun auf die neue Aufgabe.

DONAU VERSICHERUNG

Dr. Philipp Bardas wurde zum Generalsekretär der Donau Versicherung ernannt. Bardas leitet seit Februar 2012 das Generalsekretariat der Donau Versicherung, nun wurde er zum Generalsekretär ernannt. Der promovierte Jurist war nach Ab-



Philipp Bardas

legung der Rechtsanwaltsprüfung ab 2008 in der Rechtsabteilung der Wiener Städtischen tätig, ehe er 2010 innerhalb des Konzerns Vienna Insurance Group zur Donau wechselte. Die Stabsstelle Generalsekretariat ist direkt dem Gesamtvorstand unterstellt und zuständig für abteilungsübergreifende Projekte, die Koordination der Organsitzungen sowie Solvency-II-Agenden.

UNIQA

René Knapp hat mit Anfang April das Konzernrisikomanagement übernommen. Diese Neubesetzung ist Teil einer Umstrukturierung im Ressort Finance & Risk der UNIQA Insurance Group AG. Ziel ist es, die Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten im Finanzbereich zu verdichten und das Unternehmen auf die Herausforderungen von Solvency II auszurichten. Knapp begann 2007 direkt nach dem Abschluss des Studiums der Technischen Mathematik seine Karriere bei UNIQA. Er sammelte bisher Erfahrungen als verantwortlicher Aktuar und Leiter der Versicherungstechnik Lebensversicherung für die österreichischen Gesellschaften der UNIQA-Gruppe, bevor er 2012 in den Konzern berufen und mit der Leitung des Konzernaktuariats betraut wurde.



René Knapp

Erich Kruschitz verantwortet zukünftig Finance-Funktionen des Konzerns. Das umfasst die Aufgabengebiete Accounting, Tax, Data Management, Group Controlling und Investment Administration. Wie René Knapp berichtet auch Kruschitz an den Konzernvorstand Kurt Svoboda, Chief Financial and Risk Officer. Der studierte Betriebswirt startete seine berufliche Laufbahn in der Finanzmarktaufsichtsbehörde. 2009 wechselte er zur UNIQA und war unter anderem für den Aufbau des Markt- und Kreditrisikomanagements sowie für regulatorische Themen verantwortlich. Bis vor Kurzem verantwortete Kruschitz den Bereich Group Financial Risk Management.



Erich Kruschitz

Schlusspointen

„Um eine breite Berichterstattung über die Ski-WM zu ermöglichen, reduziert der KURIER für die Zeit der WM das Angebot an Börsenkursen. Mögen die Besten gewinnen – auch an den Börsen.“

Hinweis aus dem KURIER

„Wenn die Handbreit Wasser unterm Kiel mal fehlt ... Neue Yacht-Versicherung mit sensationeller Prämie.“

Titel einer Meldung über eine neue Bootsversicherung

„Was die Geschwindigkeit betrifft, hat er den höchsten Speed.“

Der ORF-Kommentator bei der Fahrt von Romed Baumann beim Super-G in Kvitfjell

„Experten gehen davon aus, dass ein Schwein zehn bis hundertmal mehr Treibhausgase pro Kilogramm Wachstum produziert als zum Beispiel Mehlwürmer. Beeindruckend ist schon allein die bessere Umweltbilanz eines Ento-Burgers, bei dem das Laberl zu 70 Prozent aus Insektenmasse und nur mehr zu 30 Prozent aus Rind besteht. Köstlich schmecken die Teigtaschen mit Heuschreckenfülle.“

Aus dem „Grünen Journal“

„Es wird für viele schön sein, denn es wird ein Föhn sein.“

Aus einem Wetterbericht auf Ö 3

„Wiens Unterwelt feiert Dachgleiche.“

Aus einer Zeitungsanzeige von Wien Kanal

„Da die Astrologie ein freies Gewerbe ist, kann jeder den Beruf ausüben. Neu ist, dass seit 1. April 2015 die Astrologen in der Wirtschaftskammer zur Gruppe der ‚Persönlichen Dienstleister‘ gehören und nicht mehr zu den ‚Gewerblichen Dienstleistern‘.“

Aus dem NÖ Wirtschaftsprescribedienst

„Laut Rechnungshof gingen vorletztes Jahr 531 Mitarbeiter (92,8 Prozent) krankheitsbedingt in Pension, nur 41 (7,2 Prozent) traten ihren Ruhestand altersbedingt an.“

Bericht über das ÖBB – Gesundheitsdesaster auf orf.at

Es gilt: Schuldvermutung!

Die Gegenfinanzierung der vereinbarten Steuerreform steht auf wackeligen Füßen. Das wissen auch die verantwortlichen Politiker. Also verlassen sie sich nicht nur auf **sehr bescheidene Einsparungen** und schon üppigere Steuererhöhungen. Nein, diesmal gibt es zu alldem eine **handfeste gesellschaftspolitische** Gegenfinanzierung.

Die **Auflösung des Bankgeheimnisses** steht unmittelbar bevor. Das soll **nicht nur** für **Unternehmen** gelten, sondern für alle steuerlichen Prüfverfahren – also auch für **sämtliche Privatpersonen**. Der voyeuristische Einblick in das monetäre Schlafzimmer des Bürgers steht also bevor.

Derzeit muss die Steuerprüfung gegenüber einem unabhängigen Richter einen **begründeten Verdacht** vorbringen, um in einem rechtsstaatlichen Verfahren **Einblick in die Bankkonten** zu bekommen. Das ist dem Fiskus, der jetzt fast zwei Milliarden aus der Betrugsbekämpfung zur Gegenfinanzierung holen soll, zu mühsam. Jetzt soll ein **zentrales Bankkontenregister** eingerichtet werden. In diesem können dann **Behörden ohne begründeten Verdacht** und dessen Prüfung durch unabhängige Richter **Einblick in die Kontobeziehungen** nehmen.

Diese schrittweise **Auflösung des Bankgeheimnisses** ist ein **Eingriff** in die **Schutz- und Freiheitsrechte der Bürger** eines liberalen Rechtsstaates.

Initiiert von politischen Parteien, die in Parteiprogramm und Sonntagsrede nicht müde werden, den mündigen Bürger zu beschwören und ständig nach der Liberalisierung der rechtlichen Rahmenbedingungen für dieses oder jenes rufen.

Die gesellschaftspolitische Wirklichkeit steht dem allerdings diametral entgegen: Der **Angriff auf das Bankgeheimnis** ist Ausdruck einer Grundhaltung der „**Obrigkeit**“ gegenüber dem **Staatsbürger**, vor allem in Geldangelegenheiten: **Es gilt die amtliche Schuldvermutung!**

Verblüffend ist, wie „**unaufgeregt**“ die öffentliche Meinung mit diesem **Eingriff in die Privatsphäre** umgeht. Während **jede im öffentlichen Raum installierte Überwachungskamera** zu einer **umfassenden Diskussion über den Datenschutz** und das drohende Szenario vom total überwachten Bürger führt, wird die Abschaffung des Bankgeheimnisses mit gar nicht mehr klammheimlicher Freude zur Kenntnis genommen. Wo bleiben die **aufgeregten Vertreter diverser NGOs**, die bei jeder polizeilichen Videoaufnahme von Demonstrationen sofort den „brutalen Überwachungsstaat“ durch die Schergen der Innenministerin orten? Mittlerweile verursacht die **Videoüberwachung** etwa am Wiener Praterstern bei den **Datenschützern und Bürgerrechtsbewegten** mehr **Aufruhr und Unbehagen** als ein **zentrales Kontoregister**, in das die Behörde jederzeit und ohne Begründung Einsicht nehmen kann.

Die einfache Erklärung: **Geld und Vermögen sind per se verdächtig**, und die Neidgesellschaft unterstellt dem Bürger im Zweifelsfall eher zu Unrecht Erworbenes als hart Erarbeitetes.

Von Milan Frühbauer



Mein Auto hat
17 **Beulen**. Ich nur
eine. Eine große.

Laura K., Reith bei Kitzbühel

Verstanden:

**Unfall-Sonderklasse
im Kfz-Paket.**

Um zu verstehen, muss man zuhören.

Die Generali sorgt für beste medizinische Betreuung nach einem Autounfall, damit Sie so schnell und angenehm wie möglich wieder gesund werden. Dieses und viele weitere Extras bieten Ihnen die Kfz-Versicherungs-Pakete* der Generali.



Unter den Flügeln des Löwen.

GENERALI

DAS IST EIN DEPSCHER.

Wäre dieses Inserat ein Auto,
würden sich nur HDI Kunden viel ersparen.

Die einzige Kfz-Versicherung mit **11% Werkstatt-Rabatt.*** In 178 Partnerwerkstätten des HDI Werkstattnetzes in Österreich.

*11% Nachlass auf Reparaturen für die es keine Versicherung gibt.
Rabatt gilt auch für Service und Wartung.

HDI

Das ist Versicherung.