



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

02 | 2023

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



EINFACHE UND SACHGERECHTE LÖSUNG

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat seine Mustervorlagen für den Maklervertrag, Vollmacht und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen überarbeitet.





Gemeinsam besser wohnfühlen.

Leben Sie Ihren Wohntraum.
Wir kümmern uns um den Schutz.

Hier
informieren!



ALLES NACH PLAN

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Unsere Aufgabe als Fachverband ist es, unsere Mitgliedsunternehmen über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten, damit sie in eine positive Zukunft gehen können. Es läuft im Moment „alles nach Plan“.

Die „Ausbildung neu“ und die Zugangsverordnung wurden koordiniert und beides wartet auf Genehmigung durch das Bundesministerium. Die Anforderungen an den Beruf und die Tätigkeit des Versicherungsmaklers sind in den letzten Jahren stetig gestiegen, und die Neufassung der Maklerprüfung war und ist unausweichlich geworden. Die Gewerbeordnung in Verbindung mit dem NQR-Gesetz hat die Einordnung der Befähigungsprüfung in den nationalen Qualifikationsrahmen vorgeschrieben. Die Befähigungsprüfung wurde überarbeitet, die prüfenden Stellen und die damit arbeitenden Personen wurden bereits durch Workshops informiert.

Auf Wunsch unserer Mitglieder wurden die bestehenden Muster für Maklervollmachten und Allgemeine Geschäftsbedingungen überarbeitet. Der Maklervertrag wurde ergänzt und von der bisherigen Maklervollmacht getrennt. Diese Dokumente können von unserer Homepage heruntergeladen werden, aber sie ersetzen keine individuelle rechtliche Beratung durch einen Rechtsanwalt.

Das Expert:Inntreffen in Rust unter dem Motto „Schadenmanagement in der Praxis & Europäisches Regulationschaos“ wird – durch sorgfältige Planung und Organisation im Fachverbandsbüro – hochkarätig besetzt sein. Wir freuen uns darauf, dass Mag. Dr. Matthias Strolz den Festvortrag „Aktuelle gesellschaftliche & wirtschaftliche Herausforderungen“ halten wird. Das Thema Regulationschaos wird unter anderem von Paul Carty, dem Vorsitzenden des BiPAR EU-Committees, behandelt. Obwohl hier im Fachverband alles nach Plan läuft, sieht es auf europäischer Ebene etwas anders aus. Der Kommissionsvorschlag zur Retail-Investment-Strategie, der Anfang Mai veröffentlicht werden sollte, wird nun voraussichtlich erst Ende Mai veröffentlicht. Es vergeht kein Tag, an dem es keine Stellungnahmen, Studienveröffentlichungen oder Interviews zum Thema Provisionsverbot gibt. Der Gegenwind für ein Provisionsverbot wird immer stärker. Wobei sich die großen EU-Länder bereits



dagegen ausgesprochen haben. Wie in den letzten Ausgaben unserer Fachzeitschrift betont, setzen wir uns weiterhin gegen ein Provisionsverbot ein. Die Argumente sind allgemein bekannt, aber es ist uns wichtig, sie hier noch einmal zu wiederholen. Die Versicherungsmakler sind bereits durch das Maklergesetz dazu verpflichtet, nur im Auftrag ihrer Kunden als Konsumentenschützer zu handeln. Das momentane Provisionsvergütungsmodell ist das einzige transparente und gerechte Vergütungssystem für den unabhängigen Versicherungsvertrieb. Statt eine Diskussion über ein Provisionsverbot auf europäischer Ebene zu führen, sollten wir uns vielleicht Gedanken über ein einheitliches europäisches Vermittlergesetz machen, das dem Maklergesetz ähnelt. Wir bleiben für Sie informiert und kämpfen weiterhin im Sinne der Kollegenschaft.

Ihr Christoph Berghammer

M

MARKT

- 12 Digitales Beratungstool
- 12 Brokers' Lunch
- 13 Zukunftsstudie
- 14 Partnerschaftsjubiläum
- 14 VAV-Wohnbarometer
- 15 Reiseschutz im Visier
- 15 Erweiterung
- 16 2. Expertinnenforum
- 16 16. Schutzwaldpreis
- 17 Digitale Serviceleistung
- 18 Neuer BOAbot-Partner
- 18 Neue Gesundheitsvorsorge
- 19 Easy Ablebensversicherung
- 19 Vereinfachter Cyber-Abschluss
- 28 Sicherheitsrisiko Automobil
- 32 Telematiktarife und Neuheiten am Markt
- 36 Die Offensive der E-Autos
- 40 Der Reiz der Unabhängigkeit
- 41 Ablenkung durch moderne Technik
- 46 Starker Handlungsdruck
- 47 Erdbeben in Österreich
- 47 100 Jahre Sprache der Bienen

KOLUMNE & KOMMENTAR

- 48 RSS - Alles was Recht ist

FACHVERBAND & REGIONALES

- 20 Bezeichnungsschutz
- 21 Vorschriften
- 22 Fit4Future - Management im Maklerbüro
- 22 Versicherungsmaklertag
- 24 Tätigkeitsbericht RSS
- 25 Ehrung
- 25 Konjunkturbericht



EDITORIAL

- 03 Alles nach Plan

NEWS & PERSONALIA

- 06 Nachruf
- 06 Stellvertretende Vorstandsvorsitzende
- 06 100. Geburtstag
- 07 Generalsekretär
- 08 Chief Corporate & Affinity Officer
- 08 Finanzvorständin
- 08 Vorstand
- 09 Auszeichnung
- 10 Neue Leitung
- 10 Wegerechte beim Mountainbiken
- 11 Ungebundener Vertrieb
- 11 Chief HR Officer

INTERVIEW

- 26 Einfache und sachgerechte Lösung
- 30 Werden Telematiktarife zum Standard?
- 42 Nähe verbindet



NACHRUF

Tief berührt teilen wir den Verlust von Franz Lehner mit. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS: „Mit Franz Lehner hat die Maklerschaft einen verlässlichen Freund und Partner verloren. Für viele unter uns bedeutet es auch den Verlust eines persönlichen Freundes. Seit vielen Jahrzehnten war er im Maklervertrieb tätig, er war für seine Handschlagqualität bekannt und für

sein umfassendes Wissen. Seine freundliche Art und sein offenes Wesen wird fehlen. Seine Person war in der Branche allgegenwärtig und sein Wirken hochgeschätzt. Für viele Maklerkollegen war Franz Lehner die UNIQA, er hatte immer ein offenes Ohr für die Anliegen der Kollegenschaft. Er hinterlässt eine große Lücke. Im Gedanken bei seiner Familie verabschieden wir uns in stiller Trauer. **M**



Franz Lehner

STELLVERTRETENDE VORSTANDSVORSITZENDE

Wiener Städtische Versicherung

Der Aufsichtsrat der Wiener Städtischen hat Mitte April Vorstandsdirektorin Sonja Steßl mit Wirkung 1. Juli 2023 zur stellvertretenden Vorsitzenden und Generaldirektor-Stellvertreterin berufen. Die gebürtige Steirerin begann ihre Karriere in der Wiener Städtischen im Jahr 2016, als sie die Gruppenleitung für die Kranken- und Unfallversicherung übernahm. Danach wechselte sie als Landesdirektorin in die Steiermark, mit Jänner 2020 zog sie in den Vorstand der Versicherung ein und ist derzeit für Krankenversicherung, Vertrieb, Marketing und Werbung verantwortlich. „Mit Sonja Steßl wird eine erfahrene Wiener-Städ-

tische-Managerin mit strategischem Weitblick, Umsetzungsstärke und großer Vertriebsleidenschaft stellvertretende Generaldirektorin. Sie hat in den vergangenen Jahren ihre Managementqualitäten unter Beweis gestellt und sich als Top-Führungskraft bewährt“, sagt Günter Geyer, Aufsichtsratsvorsitzender der Wiener Städtischen. **M**



Sonja Steßl

100. GEBURTSTAG

Niederösterreichische Versicherung

Am 14. April feierte die Niederösterreichische Versicherung ihren 100. Geburtstag mit zahlreichen Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, Kultur und Sport. Am 15. Januar 1923 wurde die erste

niederösterreichische Brandschaden Versicherung Aktiengesellschaft gegründet. Aus dem einzigen Spezialinstitut im Bereich der Feuerversicherung hat sich im Laufe der vergangenen 100 Jahre eine starke Universalversicherung mit einem breit gefächerten Produktportfolio entwickelt. Die Erfolgsgeschichte. Feiert die niederösterreichische Versicherung heuer

mit zahlreichen Aktivitäten? Einer der Höhepunkte der Feierlichkeiten war die große 100 Jahre Jubiläumsfeier im Festzelt vor der Zentrale in Sankt Pölten, trotz Regen und kaltem Wetter tummelten sich die Gratulanten. Über 500 Gäste erlebt eine filmische Zeitreise von 1923 bis heute. Auch Mitarbeiter, Kunden und Weggefährten brachten zum Ausdruck, was die Niederösterreichische für sie bedeutet.

Franz Raab Aufsichtsrats Präsident brachte die Erfolgs Geschichte auf den Punkt: „Diese Entwicklung erfüllt uns alle mit Stolz und ebenso großer Freude, zeigt sie doch deutlich, was mit großem Engagement einer tiefen regionalen Verwurzelung und intensiver Vertrauens Arbeit alles möglich ist“. In seinem Ausblick versicherte Stefan Jauk: „Dass die NV heute ein überaus erfolgreiches, regionales und stark im Land verankertes Versicherungsunternehmen ist. Mit unserem Fokus auf Kundennähe und Regionalität werden wir auch in Zukunft der starke, verlässliche Partner sein.“

Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner dankte für die gelebte Partnerschaft mit Land und Leuten und



Aufsichtsratspräsident Franz Raab, Vorstandsdirektor Bernhard Lackner, Vorstandsdirektor Christian Freibauer, Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner, Generaldirektor Stefan Jauk, LK NÖ-Präsident Johannes Schmuckenschlager

wünschte zum Jubiläum, „Dass sich die NV ihre Kreativität, ihr Herzblut und ihre Innovationskraft behält, denn damit hat sie sich in den vergangenen 100 Jahren zu einem verlässlichen und vertrauensvollen Partner ihrer Kundinnen und Kunden sowie des Landes Niederösterreich entwickelt. Alles Gute für die nächsten 100 Jahre.“

M

GENERALSEKRETÄR

VVO

Christian Eltner übernahm mit 1. April 2023 die Funktion des Generalsekretärs des österreichischen Versicherungsverbandes VVO. Er folgt Dr. Louis Norman-Audenhove, der über 20 Jahre lang dem österreichischen Versicherungsverband als Generalsekretär vorstand. „Ich danke Dr. Louis Norman-Audenhove für unsere außerordentlich gute und konstruktive Zusammenarbeit. Er hat wie kein anderer den Begriff ‚die Versicherungswirtschaft als Fels in der Brandung‘ geprägt. Dafür möchte ich ihm meine persönliche Anerkennung aussprechen“, betont Christian Eltner. „Die Branche sieht sich aktuell mit vielen Herausforderungen konfrontiert: einem volatilen wirtschaftlichen Umfeld, Krieg, Klimawandel und dessen Folgen. Aber auch

Themen wie den demographischen Auswirkungen auf unsere Gesellschaft, der Digitalisierung und einer stetig zunehmenden Regulierung werden wir uns stellen, Lösungen anbieten und unsere gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen. Die Einheit der österreichischen Versicherungswirtschaft ist dabei zukünftig wichtiger denn je. Denn: Gemeinsam können wir als moderne Versicherungswirtschaft nachhaltig Sicherheit für Generationen schaffen – das ist unser Auftrag“, so Eltner.



Christian Eltner

M

CHIEF CORPORATE & AFFINITY OFFICER

UNIQA

Christoph Karpfinger hat die Leitung des Firmenkundenbereiches bei der UNIQA übernommen. Er ist seit mehr als 25 Jahren in der Versicherungsbranche und seit 2010 für die UNIQA tätig.

Zunächst leitete der gebürtige Tiroler den Bereich Versicherungstechnik und Services in der Landesdirektion Tirol, seit 2018 gehört er dem zentralen Corporate Team an und leitete zuletzt den Bereich Kunde & Vertrieb Corporate. Christoph Karpfinger ist verheiratet und lebt in Axams/Tirol. „Mit seiner jahrzeh-

telangen Erfahrung im Firmenkundengeschäft wird er sich mit seinem Team in Zukunft dem weiteren Ausbau dieser wichtigen Säule widmen“, so Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich bei UNIQA Insurance Group AG. **M**



Christoph Karpfinger

FINANZVORSTÄNDIN

Europäische Reiseversicherung

Der Vorstand der Europäischen Reiseversicherung wurde mit Wirkung Anfang April erweitert: Der Aufsichtsrat bestellte Nathalie Cremades als Chief Financial Officer in den Vorstand der Europäischen Reiseversicherung, wo sie zukünftig den Finanzbereich verantwortet.

Ihre Karriere startete sie nach ihrem Statistik Studium in Paris bei Ernst & Young als externe Auditorin. Danach wechselte sie als Group Consolidation Mana-

gerin zur Onduline Group, gefolgt von einem Auslandsaufenthalt bei der Firma Maersk Oil in Kopenhagen, wo sie als Controlling Team Lead tätig war. Zuletzt war sie Leiterin Finanzen in der Europäischen Reiseversicherung und verantwortete die Bereiche Rechnungswesen und Controlling. **M**



Nathalie Cremades

VORSTAND

Valida Vorsorge Management

Philipp Mayer verstärkt seit April das Vorstandsteam der Valida Vorsorge Management Unternehmensgruppe. Er wird als Vorstandsmitglied der Valida Holding AG, Valida Pension AG (Pensionskasse) und Valida Plus AG (Vorsorgekasse) für die Bereiche „Risk Management & Regulatory Affairs“ sowie „Recht & Compliance“ verantwortlich zeichnen. Der promovierte Finanzmathematiker verfügt über rund dreizehn Jahre Berufserfahrung in der Finanz-

branche, davon rund neun Jahre in unterschiedlichen Führungspositionen im RBI-Konzern. Gemeinsam mit CEO Martin Sardelic sowie Stefan Eberhartinger und Hartwig Sorger bildet er das Vorstandsteam einer der führenden Vorsorge- und Pensionskassen in Österreich. **M**



Philipp Mayer

AUSZEICHNUNG

Vienna Insurance Group AG

Der Aufsichtsratsvorsitzende der VIG, Günter Geyer, hat vom Staatspräsidenten der Tschechischen Republik Miloš Zeman die „Medaille für Verdienste I. Klasse“ erhalten. Sie ist eine Prestigeauszeichnung, die an bedeutende Persönlichkeiten verliehen wird, die entweder zur wirtschaftlichen Entwicklung, zum wissenschaftlichen und technischen Fortschritt oder zum kulturellen, pädagogischen, sportlichen oder medizinischen Aufschwung beigetragen haben. An der Zeremonie auf der Prager Burg nahm auch der österreichische Bundespräsident Alexander Van der Bellen teil. „Ich schätze die Auszeichnung sehr. In der ehemaligen Tschechoslowakei haben wir unseren Weg in die Märkte Ost- und Mitteleuropas gestartet. Gemeinsam mit den tschechischen Kollegen Vladimír Mráz und anschließend Martin Diviš ist es uns dank unserer auf lokalen Erfolg gerichteten Strategie gelungen, eine starke Versicherungsgruppe in der Tschechischen Republik aufzubauen, zu



der die Kooperativa und Česká podnikatelská pojišťovna gehören. Ich sehe die Auszeichnung als Anerkennung unserer gemeinsamen Arbeit“, betont Günter Geyer, Aufsichtsratsvorsitzender der Vienna Insurance Group.

Miloš Zeman, Staatspräsident der Tschechischen Republik, Dr. Günter Geyer, Aufsichtsratsvorsitzender Vienna Insurance Group, Univ.-Prof. Dr. Alexander Van der Bellen, Bundespräsident der Republik Österreich

M



www.donauversicherung.at

Ich wi// erstklassige Versorgung im Krankenhaus.

Ich wi// zur DONAU.

Ihr:e Regionale:r Vertriebsmanager:in der DONAU Brokerline steht für Fragen gerne zur Verfügung.

donau
VIENNA INSURANCE GROUP

NEUE LEITUNG

HDI Versicherung AG

Mag. Roman Weber hat mit 01.01.2023 die Position „Leitung Industrie-Vertrieb“ in der HDI Versicherung AG übernommen. Er blickt auf eine langjährige Erfahrung im Industrieversicherungsbereich zurück. Nach seinem Studium der Rechtswissenschaften startete er direkt in der Versicherungsbranche und war ab 2004 bei Gerling als Haftpflichtspezialist beschäftigt. Nach Übernahme durch die HDI Versicherung AG konnte er seine Erfahrungen einbringen und die Sparte Haftpflicht mitgestalten. Neben der Fortführung der bisherigen Tätigkeit im Underwriting für Haftpflicht übernimmt Weber die Leitungsfunktion der Abteilung

Industrie-Vertrieb. Mit seinem Team wird er den weiteren Ausbau aller Industriesparten in Österreich sowie in Tschechien, der Slowakei und Ungarn unterstützen. „Mit seiner Expertise und seinem fundierten fachlichen Wissen freuen wir uns, als starker Versicherungspartner, weiterhin den HDI-Industriebereich gut zu positionieren“, so Vorstand Ing. Thomas Lackner.



Mag. Roman Weber

M

WEGERECHTE BEIM MOUNTAINBIKEN

KFV

Fast 48 Prozent der Staatsfläche Österreichs ist mit Wald bedeckt – das sind mehr als vier Millionen Hektar. Ein Teil davon wird von den unterschiedlichsten Gruppen gemeinsam genutzt (Wanderer, Mountainbiker, Jäger, Förster, Grundeigentümer, Holzwirtschaftsbetriebe, Tourismusunternehmen ...). Dies führt nicht selten zu Interessenskonflikten und Streit. Ein friedliches Miteinander ist zwar möglich, dazu sollte aber bei allen Teilnehmern der gleiche Wissensstand vorliegen. Die Frage, die sich Mountainbiker stellen, ist: Darf ich auf Wanderwegen fahren? Hier gilt: Grundsätzlich nicht, außer der Weg ist als „Shared Trail“ (gemeinsame Nutzung mit Wanderern) oder als „Trail“ bzw. Mountainbikestrecke durch entsprechende Beschilderung ausgewiesen. Auf „Shared Trails“ gilt ein gegenseitiges Rücksichtnahmegebot. Konkrete Regeln, wer welche Seite des Wegs benutzt oder wohin ausweicht, gibt es nicht. Im Wald gilt freies Betretungsrecht für zu Fuß Gehende und ein generelles Fahrverbot. Nur dort, wo es ausdrücklich erlaubt ist, darf man mit dem Rad fahren, also in der Regel auf ausgewiesenen Mountainbikestrecken. Laut Gesetz und auch Judikatur gilt auch auf Forststraßen die StVO.

Allerdings nur in abgeschwächter Form. Wie sieht es mit der Haftung aus, wenn das Schild „Weiterfahren auf eigene Gefahr“ ignoriert wird? Das Schild kann Haftungsregeln, die im Gesetz stehen, nicht übertrumpfen. Es kann höchstens ein Hinweis darauf sein, dass hier keine Haftung aufgrund gesetzlicher Vorschriften besteht, aber dann schafft das Schild keine neue Rechtslage. Wenn also der frei herumlaufende Hund des Grundstücksbesitzers einen Mountainbiker ins Bein beißt, haftet der Besitzer trotz des Schildes. Dr. Armin Kaltenegger, Leiter des Bereichs



Recht und Normen im KfV, hat weitere Informationen zum Thema Mountainbiken. Auf die Frage „Haftet bei einem Unfall wirklich immer der Grundeigentümer?“ gibt es folgende Antwort: „Eigentlich haftet der Grundeigentümer nahezu nie. Primär haften Mountainbiker selbst. In Ausnahmefällen, wenn durch grobe Fahrlässigkeit eine atypische Gefahr geschaffen wurde, kann der Wegehalter haften (also derjenige, der sich um den Weg kümmert, das ist bei Mountainbikestrecken sehr oft nicht der Eigentümer). Gerichte tendieren dazu, Mountainbiker an ihre Selbstverantwortung beim Befahren des Waldes zu erinnern.“ Und auf die Frage, wie es mit Video-

überwachung auf dem eigenen Weg aussehe, meint der KfV-Experte: „Eigentumsschutz rechtfertigt nicht alle Arten und Methoden der Überwachung. Sofern nicht sichergestellt ist, dass durch die Überwachung nicht unbeteiligte Dritte aufgenommen werden, ist eine Überwachung verboten, auch wenn sie angekündigt wird. Als Schutz vor dem unberechtigten Benutzen z. B. einer Forststraße ist Videoüberwachung ein ungeeignetes Mittel, denn sie wird auch alle (legalen) Wanderer aufnehmen und diese damit ohne Rechtfertigung in deren Grundrecht auf Datenschutz verletzen. Damit macht sich der Verantwortliche strafbar und zivilrechtlich angreifbar.“ **M**

UNGEBUNDENER VERTRIEB

Allianz Österreich

Mit Anfang April hat Patrick Gremlica die Leitung des Ungebundenen Vertriebs bei der Allianz Österreich übernommen. Gremlica, gebürtiger Wiener und Wahlniederösterreicher, hat nach der Reife- und Diplomprüfung an der Vienna Business School HAK bei der Raiffeisen Landesbank NÖ-Wien als Privatkundenbetreuer gearbeitet. Seit 2008 war er bei der UNIQA Versicherungen AG durchgehend im Maklervertrieb tätig und hat dort stetig seinen Kompetenzbereich erweitert. Zuletzt war er Verkaufsleiter im zentralen Maklervertrieb.

„Ich freue mich sehr, dass Patrick Gremlica meine Nachfolge als Head of Broker Sales übernommen hat

Mit Anfang April hat Patrick Gremlica die Leitung des Ungebundenen

und nun Teil des Allianz-Teams ist. Mit seiner langjährigen Erfahrung und seinem Engagement wird er den erfolgreichen Weg, den wir in den letzten Jahren eingeschlagen haben, weiterhin konsequent fortsetzen. Denn wir wollen auch in Zukunft das Service für unsere Partner im Ungebundenen Vertrieb verbessern und gemeinsam weiterwachsen“, so Vertriebsvorstand René Brandstötter. **M**



Patrick Gremlica

CHIEF HR OFFICER

wefox

wefox hat Nicholas Walker zum Chief HR Officer ernannt. Er übernimmt die Verantwortung über die Personalstrategie und -planung aller europäischen Entitäten der wefox Holding AG. Zuvor war Walker über sieben Jahre als CHRO des globalen Zahlungsdienstleisters Paysafe Group in London tätig. „Es ist eine sehr aufregende Zeit und eine tolle Gelegenheit, bei einem in Europa so erfolgreichen InsurTech wie wefox einzusteigen. Ich bin von Julians ehrgeizigen Plänen begeistert und freue mich darauf, die Talente und Fähigkeiten die-

wefox hat Nicholas Walker zum Chief HR Officer ernannt. Er übernimmt die

ses internationalen Teams zu fördern und weiterzuentwickeln. Indem wefox weiterhin in Menschen und Technologie gleichermaßen investiert, können wir unsere Position im kompetitiven Versicherungsmarkt weiter festigen und die Branche wirklich revolutionieren“, so Walker. **M**



Nicholas Walker

DIGITALE BERATUNGSTOOL

TOGETHER CCA/ riskine

Das digitale Beratungstool bietet ein ganzheitliches, IDD-konformes Werkzeug, das die Betreuung von Unternehmenskunden noch einfacher macht. Das Gewerbeberatungstool wurde basierend auf Kundenfeedback einem umfangreichen Re-Design unterzogen und weiterentwickelt. Die Übernahme der Beratungsübersicht aus der Privatkundenberatung, die Trennung von Ausschreibung und Berechnung sowie die Möglichkeit, nun mehrere Sparten in einer Ausschreibungsunterlage an eine Versicherung zusammenzufassen, erhöht die Benutzerfreundlichkeit nochmals, und dank der intuitiven Handhabung ist jeder einzelne Prozess bis ins kleinste Detail nachvollziehbar. Diese ganzheitliche Lösung gibt Vermittlern bei der Beratung und Akquise von Gewerbekunden einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Denn einerseits ist das Marktpotenzial riesig: Mehr als 99 Prozent aller österreichischen Betriebe sind KMU, die sich bestmöglich vor existenziellen Risiken

riskine, das Insurtech mit Sitz in Wien, hat seine Unternehmenskundenlösung erwei-

schützen wollen. Andererseits ist dieses Segment besonders heterogen und komplex und erfordert daher ein äußerst intelligentes Datenmanagement.

„Mit dem riskine-Beratungstool

können unterschiedliche Spartenspezifika und verschiedene Tarifmodelle ganz einfach in die Beratungsleistung integriert und die Kunden daher bestmöglich serviciert werden. Die Vielfalt der Branchen und der jeweiligen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wird in der Gewerbelösung so erfasst, dass eine umfassende und zugleich transparente Beratung und Betreuung des Portfolios mühelos möglich ist – zum Nutzen der Kunden wie auch der Vermittler“, so Gerhard Schuster, CEO von TOGETHER CCA. Die Standardversion der Gewerbelösung steht ab sofort bis Ende Mai 2023 über TOGETHER CCA allen Nutzern gratis zur Verfügung. **M**



Gerhard Schuster

BROKERS' LUNCH

Verband Österreichischer Versicherungsmakler

seinen traditionellen Brokers' Lunch und konnte knapp hundert Persönlichkeiten aus der Versicherungswirtschaft, der Versicherungsaufsicht und aus den Mitgliedsbetrieben in den Räumlichkeiten des Palais Eschenbach begrüßen. Während der Rahmen mit der Gelegenheit zu Einzelgesprächen bei Häppchen und Getränken unverändert blieb, gab es als neuen Programmpunkt eine Key-Note-Speech. Generali Vertriebsvorstand Arno Schuchter, Vorsitzender der Sektion Vertrieb im Versicherungsverband – nahm in seinem Vortrag Bezug auf das Thema Provisionsverbot und dessen Auswirkungen auf den Markt. Präsident Andreas Krebs betonte in seinem Vortrag, dass die Versicherungswirtschaft sehr gut durch

Nach einer durch Corona bedingten Pause von drei Jahren veranstaltete der Verband Österreichischer Versicherungsmakler

die Krise der Pandemie gekommen sei, konnte aber nicht umhin, die neuen Unsicherheiten und Herausforderungen, denen sich der Markt gegenüber sieht, konkret beim Namen zu nennen: Ukraine-Krieg, Inflation, Instabilitäten im Banken-Sektor. Umso unverständlicher erschien es ihm, dass die Europäische Kommission nach wenigen Jahren, im Unterschied zu anderen Richtlinien, die IDD wieder novellieren wollte und gar von einem Provisionsverbot die Rede sei. Erfreut zeigte er sich aber davon, dass in Österreich die Versicherungswirtschaft und die Maklerschaft an einem Strang ziehen.

Auf Letzteres ging Arno Schuchter in seiner kurzen Rede ein. Vorerst spreche man in der EU zwar nur von einer neuen Kleinanlegerstrategie, die nach Meinung der für den Finanzsektor zuständigen Kommissarin dieses Provisionsverbot beinhalte, doch bestehe die reale Gefahr, dass dieses letztlich auf den gesamten Versicherungsvertrieb ausgeweitet werde. Die österreichische Versicherungswirtschaft stelle sich hier im Verein mit den Versicherungsvermittlern entschie-

den gegen ein solches Vorhaben, weil es in erster Linie den Zugang zu Versicherungsprodukten erschwere. Für Privatpersonen wären von der Versicherungsprämie entkoppelte Honorarforderungen der Vermittler für ihre Leistung eine Barriere, ebendiese Leistungen in Anspruch zu nehmen. Ein Provisionsverbot wäre



kontraproduktiv für den Konsumentenschutz und ein Angriff auf die Wirtschaftskraft des Versicherungsmarktes.

Dem Brokers' Lunch vorangegangen war die Generalversammlung des VÖVM, die den Jahresabschluss 2022 beschloss. Auch hier ein Novum: Der Vorstand ehrte langjährige Mitglieder des Verbandes, die oft schon in zweiter Generation seit vielen Jahren den Verband und damit die Anliegen der österreichischen Versicherungsmakler tatkräftig unterstützen. Für seine verantwortungsvolle und ehrenamtliche Tätigkeit als Vorstandsmitglied des Verbandes sowie für seine 20-jährige Mitgliedschaft wurde Dr. Alexander Tayenthal ausgezeichnet. Mag. Wilhelm Hemerka erhielt die Auszeichnung für seine 30-jährige Mitgliedschaft und Wolfgang Lackner wurde für 15 Jahre Mitgliedschaft ausgezeichnet. **M**

ZUKUNFTSSTUDIE

Generali

Die erste Generali Zukunftsstudie in der DACH-Region liefert spannende

Ergebnisse zu der aktuellen Lebenssituation, den Sorgen und den Zukunftsperspektiven der Menschen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Für die Studie hat Marketagent.com eine Befragung unter 3.000 Menschen im Alter von 14 bis 75 Jahren in den DACH-Ländern durchgeführt. Drei Viertel der Befragten sind demnach mit ihrer aktuellen Lebenssituation zufrieden. Die Zufriedenheit liegt in Österreich (77 %) und der Schweiz (76 %) signifikant über jener in Deutschland (69 %). 65 Prozent blicken mit Zuversicht auf die kommenden fünf bis zehn Jahre. Das gesellschaftliche Leben wird in Zukunft hingegen weniger positiv gesehen. Wenn es um die persönliche Zukunft geht, sind 35 Prozent der Befragten wenig bis gar nicht zuversichtlich. Im Rahmen der Generali Zukunftsstudie wurde auch hinterfragt, was optimistisch stimmt, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Zuversicht wird dabei in erster Linie aus dem Vertrauen in sich selbst und die eigenen Fähigkeiten (85 %) geschöpft, gefolgt von der Familie (84 %) und dem Umfeld wie Freunde und Bekannte (81 %). Die weiteren Plätze 4 und 5 belegen der Arbeitsplatz bzw. die beruflichen Qualifikationen (67 %) und die finanzielle Absicherung (57 %). Dieses Ergebnis ist

vor allem auf die Sichtweise der Österreicher (63 %) und Deutschen (60 %) zurückzuführen. 55 Prozent der Schweizer sehen eine positive gesellschaftliche Entwicklung.

Der wichtigste Faktor für eine zufriedene Zukunft ist die eigene Gesundheit: Eine gute körperliche Verfassung steht an erster Stelle mit 60 Prozent vor einer guten mentalen Gesundheit mit 40 Prozent – die vor allem für Frauen große Bedeutung hat. Auf den Plätzen 3 und 4 folgen je 32 Prozent eine intakte Umwelt und ein stabiler Staat. Die größten Zukunftssorgen der Menschen in der DACH-Region sind Krieg (63 %), Teuerung (62,5 %), Inflation bzw. Geldentwertung (54 %), Klimawandel (46 %) und Steigerung der Energiekosten (45 %). Die größte Kraft schöpfen die Menschen aus ihrem privaten Umfeld, allen voran aus der Familie (69 %) und aus Freundschaften (51 %). Weitere Glücksbringer sind Natur (44 %), Gesundheit (41 %), Reisen (35 %), Haustiere (32 %) und Bewegung (31 %). Die Top-3-Sparmaßnahmen für die Menschen in der DACH-Region sind: Strom sparen (54 %), Heizkosten senken (46 %) und günstigere Lebensmittel einkaufen (43 %). Mit Blick auf die Zukunft schätzen die Befragten die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit als immer wichtiger ein (68 %), gefolgt von Selbstfürsorge (61 %), Achtsamkeit für sich selbst und die Umwelt (58 %), Reduktion auf das Wesentliche (57 %) und Konzentration auf das Hier und Jetzt (55 %). **M**

PARTNERSCHAFTSJUBILÄUM

Allianz Österreich

Die Allianz Österreich feiert im April das 40-jährige Jubiläum der Unterstützung von Equotherapie sowie der langjährigen Partnerschaft mit dem Lichtblickhof. Der Lichtblickhof ist ein Lebensort für Familien, deren Kinder von unheilbaren und lebensverkürzenden Erkrankungen betroffen sind. Mit der Equotherapie, einer speziellen Therapieform mit Pferden, hilft der Trägerverein e.motion den Kindern und Jugendlichen, schwierige Lebensphasen zu bewältigen. Die Zusammenarbeit begann 1983, als Gundula Hauser, Initiatorin des heutigen Lichtblickhofs und Pionierin für Aufbau

und Durchführung des therapeutischen Reitens in Österreich, der Allianz Österreich ihr neues Hippo-/Equotherapie-Projekt erstmals vorstellte. In den letzten vier Jahrzehnten wurden durch die Allianz insgesamt mehr als 1,5 Millionen Euro an Spendengeldern für den Verein gesammelt.

„Die langjährige und kontinuierliche Unterstützung durch die Allianz ist ein starker Anker unseres Projekts und schafft die Basis für die Betreuung von über 250 betroffenen Familien im Jahr. Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft gemeinsam Projekte zu verwirklichen und Kindern und Jugendlichen zu helfen“, sagt Roswitha Zink, Geschäftsführerin und Therapeutin des Lichtblickhofes. **M**

VAV-WOHNBAROMETER

VAV Versicherung

Das aktuelle Wohnbarometer der VAV zeigt eine deutlich zunehmende Belastung der Haushaltseinkommen durch das steigende Mietpreisniveau.

Fast die Hälfte der Befragten muss bis zu 30 Prozent des Einkommens für die monatliche Miete aufwenden, fast ein Viertel sogar bis zu 40 Prozent. Für 14 Prozent beansprucht die Miete samt Betriebskosten über 40 Prozent des Budgets. Lediglich bei elf Prozent der Befragten machen die Mietkosten weniger als 20 Prozent der Einnahmen aus. Im zeitlichen Verlauf zeigt sich vor allem in den unteren und mittleren Bereichen eine signifikante Verstärkung der finanziellen Beanspruchung durch die Mietausgaben.

Sven Rabe, Vorstandsvorsitzender der VAV: „Energiepreissteigerungen, Lieferkettenproblematiken und Folgewirkungen der Corona-Krise haben einen starken Inflationsanstieg verursacht. Durch den hohen Anteil an wertgesicherten Mietverträgen ergibt sich eine unmittelbare Belastung der Mieter. Etwaige Ausgleichseffekte, z. B. durch KV-Anpassungen, wirken erst zeitverzögert.“

Auf die künftige Marktentwicklung blicken die Mieter durchwegs pessimistisch. Fast die Hälfte, 46 Prozent, erwartet stark steigende Mietkosten im Laufe dieses Jahres, 34 Prozent rechnen mit zumindest leichten Erhöhungen, und 14 Prozent gehen von unveränderten Werten aus. Lediglich zwei Prozent vermuten ein Absinken. Eine allfällige Übersiedlung

sehen die Studienteilnehmer nicht unbedingt als Ausweg aus der Mietpreisfalle. Selbst zu einem Wohnungswechsel geneigte Personen gehen zu 34 Prozent von weiter steigenden **A u f w e n d u n g e n**

aus. 39 Prozent sind sich nicht darüber im Klaren, ob sie im neuen Heim höhere oder niedrigere Ausgaben erwarten werden. Lediglich eine Minderheit von 14 Prozent ist überzeugt, die Kosten drücken zu können, und eine gleichfalls kleine Gruppe von zwölf Prozent rechnet mit gleichbleibenden Belastungen. Gleichzeitig büßen Eigenheime, wenngleich von einem sehr hohen Niveau aus, an Beliebtheit ein. Während 2020 noch 66 Prozent der Probanden das Leben im Eigentum als ideale Wohnform betrachteten, sank dieser Wert in der jüngsten Studie auf 59 Prozent.

Die sich abzeichnende Verabschiedung von einem über Jahrzehnte in der Gesellschaft fest verankerten Traumziel ist vermutlich eng mit einem schwierigeren Zugang zu Finanzierungen sowie höheren Zins- und Errichtungskosten verknüpft.

Rabe: „Wir werden eine längere Periode höherer Zinsen sowie steigender Errichtungspreise im Neubau sehen. Die Einkommen der Menschen haben trotz in-



Sven Rabe

flationsbedingter Erhöhungen noch nicht das für die Bedienung langfristiger Darlehen nötige Niveau erreicht.“ Die Annahme der abschreckenden Wirkung steigender Gesamtkosten wird durch Antworten auf Fragen nach der Leistbarkeit von Eigentum untermauert. 2019 hielten noch 40 Prozent die Anschaf-

fung eines Eigenheims bei konsequentem Sparen für möglich oder sogar für leicht machbar. Heute teilen nur noch 24 Prozent diese Meinung. Für die Studie wurden vom österreichischen Gallup-Institut 1.000 Probanden von 18 Jahren und älter in ganz Österreich befragt. **M**

REISESCHUTZ IM VISIER

VKI

Der Verein für Konsumenteninformation (VKI) hat sich Angebote und Preise der Reiseversicherungen angesehen. Verglichen wurden insgesamt 13 Produkte ausgehend von zwei Testszenarien (30-jährige Person/vierköpfige Familie) ohne Selbstbehalt, mit weltweitem Schutz. Ein genauer Blick auf die Prämien lohnt sich: Die Bandbreite der Prämien schwankt je nach Testszenario stark. Für Einzelpersonen lag die Jahresprämie zwischen 149 Euro und 349 Euro, bei der Familie zwischen 211 Euro und 420 Euro. Der Beste im Test ist ein Online-Anbieter. Verbesserungsbedarf gibt es in puncto Transparenz. Die Darstellung der Versicherungsleistungen ist bei einigen Anbietern mangelhaft. Der

VKI empfiehlt Jahresreiseversicherungen, schon ab zwei Reisen pro Jahr kann sich das auszahlen. Auch dass der Preis nicht der entscheidende Faktor sein sollte, betont der VKI, sondern die Leistungen: „Am wichtigsten ist es, für jene Fälle versichert zu sein, die ins Geld gehen und vielleicht sogar existenzbedrohend sein können. Die wichtigsten versicherungsrelevanten Punkte bei der Jahresreiseversicherung sind daher Storno und medizinische Leistungen im Ausland.“ Bei Reiseversicherungen über Kreditkartenpakete sieht der VKI den Teufel im Detail stecken, wie z. B. zu geringe Deckungssumme, Versicherungsschutz, der häufig an die Nutzung der Kreditkarte innerhalb eines bestimmten Zeitraums gebunden ist oder an einen bestimmten Kreditkartenumsatz, aber auch an die Bezahlung der Reise mit der Karte. **M**

ERWEITERUNG

Merkur Lebensversicherung

Für Neu- und Bestandskunden in der fondsgebundenen Lebensversicherung (FLV) besteht künftig auch die Möglichkeit, die neue Variante „Auszahlungsplan“ zu wählen. Beim Auszahlungsplan bleibt der Kunde auch nach dem Ende der Ansparphase weiterhin in Investmentfonds veranlagt. Die Ablaufleistung wird in Form von monatlichen Auszahlungen aus dem FLV-Vertrag abgeschichtet, bis das Kapital aufgebraucht bzw. bis das maximale Endalter 100 erreicht ist und das restliche Fondsguthaben einmalig ausgezahlt wird. Als Auszahlungsmodus kann entweder ein fixer Euro-Betrag festgelegt werden oder ein Prozentsatz der Fondsanteile, der als Geldwert überwiesen wird.

Markus Spellmeyer, Mitglied des Vorstands, zur Produkterweiterung: „Mit dem Auszahlungsplan richten wir uns speziell an Kunden, die nicht nur

während der Ansparphase, sondern auch während der Entnahmephase weiterhin an den Entwicklungen der Kapitalmärkte partizipieren und ihre Veranlagung bedarfsgerecht steuern wollen.“ Der Auszahlungsplan kann nach einer Mindestlaufzeit von 15 Jahren (Personen unter 50 Jahre) bzw. zehn Jahren (ab 50 Jahren) in Anspruch genommen werden. Während der Auszahlungsphase besteht weiterhin Ablebensschutz in Höhe von 105 Prozent der Deckungsrückstellung. Der Kunde kann die Fondszusammenstellung jederzeit ändern und den Vertrag bei Bedarf jederzeit rückkaufen. **M**



Markus Spellmeyer

2. EXPERTINNENFORUM

Oberösterreichische Versicherung AG

Die Oberösterreichische Versicherung AG hatte zum Expertinnen-Talk Spezial eingeladen.

Das hochkarätig besetzte Podium diskutierte über Themen wie Mut zur Veränderung, Herausforderungen sowie die Frage danach, wie man über sich selbst hinauswachsen könne.

Rund 100 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Sport folgten der Einladung von der Vorstandsdirektorin der Oberösterreichischen, Kathrin Kührtreiber-Leitner, der LH-Stellvertreterin Christine Haberlander und der Turnierdirektorin der Upper Austria Ladies, Sandra Reichel. Diese bewies Mut zur Veränderung, als sie nach Beendigung ihrer Tennis-Profi-Karriere mit 25 Jahren Turnierdirektorin wurde. „Ich war die jüngste Direktorin auf Tour, damals gab es fast keine Frauen und auch heute bin ich eine von drei weiblichen Turnierdirektorinnen, die auch ein Herrenturnier leiten“, erzählt Sandra Reichel. „Ich kann allen in einer ähnlichen Situation nur raten: Just do it. Nicht zu viel nachdenken und nicht nur darüber reden. Einfach machen.“

Susanne Dickstein, Chefredakteurin der Oberösterreichischen Nachrichten, ist eine erfahrene Journalistin, dennoch steht auch sie seit der Übernahme der Redaktionsleitung täglich vor Herausforderungen: „In einer sehr schnelllebigen Branche Tag für Tag aufs Neue eine konstant hohe Qualität hinsichtlich der Berichterstat-

tung abzuliefern, ist nicht einfach. Aber durch eine sehr positive Grundeinstellung und dadurch, dass ich liebe, was ich tue, ist alles zu schaffen“, ist Dickstein überzeugt. „Jede der Ladys hat ihre eigene Geschichte und alle hatten den Mut, teilweise unerwartete, teilweise dargebotene Veränderungen anzunehmen. Ich persönlich denke, es braucht auch Mentoren im Leben, die einen fördern und leiten. Ich hatte diese oft und war auch bereit, ihre Ratschläge anzunehmen. Und nun gebe ich gerne meine Erfahrungen an junge, engagierte Ladys weiter, wie aktuell beim Crossmentoring-Programm“, erklärt Kathrin Kührtreiber-Leitner abschließend. **M**

Susanne Dickstein, dahinter Gertrude Schatzdorfer-Wölfel, Kathrin Kührtreiber-Leitner, Barbara Schett, dahinter LH-Stv. Christine Haberlander, Sandra Reichel und Pia Beinkofer



16. SCHUTZWALDPREIS

Helvetia Versicherung

Der Kärntner Forstverein und die ARGE Alpenländischer Forstvereine

luden Mitte März zur 16. Verleihung des Schutzwaldpreises der Helvetia.

Jedes Jahr werden Projekte ausgezeichnet, die zur Bewirtschaftung und Funktionserhaltung des Schutzwaldes sowie zur Aufrechterhaltung des Gleichgewichts zwischen Menschen und Natur im Alpenraum beitragen. Unterstützt wird der Schutzwaldpreis seit Jahren von der Helvetia Gruppe. Thomas

Neusiedler, CEO von Helvetia Österreich, meint dazu: „Der Preis hilft uns, Brücken zu bauen. Er macht die Bedeutung des Schutzwaldes für die nachwachsenden Generationen und die Öffentlichkeit spürbar und erlebbar. Das Pflanzen eines Baumes ist eine Investition in die Zukunft und steht wörtlich und sinnbildlich für nachhaltiges Wirtschaften.“

In der Kategorie „Schulprojekte“ konnte diesmal das Kärntner Lesachtal punkten. Im Bildungszentrum Lesachtal wird durch die engagierte Waldpädagogin Klara Obernosterer die Bedeutung des Schutzwaldes an die Kleinsten weitergegeben.



Klara Obernosterer
(Projektinitiatorin des
Schulprojektes), SchülerInnen
des Bildungszentrums
Lesachtal, Landesrat Martin
Gruber und Landeshauptmann-
Stellvertreterin Dr. Gabriele
Schaunig

In der Kategorie
„Öffentlichkeitsar-
beit – Schutzwald-
partnerschaften
– Innovation“ hatte
ein Projekt mit der
Feuerwehrjugend
des Landes Südtirol

die Nase vorn. Landesweit wurden mit den jungen Kameraden der Feuerwehr etwa 50.000 Bäumchen gepflanzt, um Freiflächen nach Katastrophen wieder erfolgreich zu bewalden.

Das Siegerprojekt in der Kategorie „Erfolgsprojekte“ kommt aus Vorarlberg. Es geht um den Ludescher Frassenwald, welcher in den 1980er-Jahren von Wind und Borkenkäfer erheblich aufgelichtet wurde. Aus

diesem Grund hat die Gemeinde Ludesch neben der Verjüngungseinleitung mit Seilkrannutzung, Querfällungen und der Installation von Gleitschneeböcken auch die Wildbewirtschaftung selbst übernommen.

Der diesjährige Medienpreis geht nach St. Gallen und zeichnet die Berichterstattung „Forstserie Linthgebiet“ aus. Der Journalistin Barbara Schirmer, von der Linthzeitung, gelingt es in kurzweiligen und informativen Artikeln, die Vielfalt der Waldfunktionen in ihrem Wesen zu beschreiben.

Den Sonderpreis der Jury bekam das Projekt „Absamer Vorberg“ aus Tirol. An den Abhängen des Hochmahdkopfes wütete 2014 ein Waldbrand mit verheerenden Folgen. Als unmittelbare Maßnahme wurden Grassamen per Hubschrauber ausgebracht, um das Gelände zu festigen. In der Folge setzten Forstleute 29.000 Pflanzen, begleitend wurden Stahlschneebürsten sowie Gleitschneeböcke errichtet.

Ein besonderer Höhepunkt der Preisverleihung ist die Kür des Schutzwaldpaten. Für Kärnten konnte es keine bessere Wahl als Peter Webhofer geben, ein langjähriger Bewirtschafter eines land- und forstwirtschaftlichen Betriebes im Lesachtal. Seine stetige Arbeit für die aktive Waldbewirtschaftung im Wirtschafts- und Schutzwald prädestinierten ihn für diese Position. **M**

DIGITALE SERVICELEISTUNG

DONAU Versicherung AG

das Unternehmen seine digitalen Serviceleistungen und bietet seinen Kunden viele Informationen auf einen Blick.

„Die Anforderungen an Versicherungen sind gestiegen. Papierlose Polizzen, Online-Schadensmeldungen sowie elektronische Versandwege erfüllen die digitalen Kundenansprüche. Die DONAU schafft neue digitale Möglichkeiten, die den Kundenwünschen entsprechen und Service sowie Übersichtlichkeit in den Vordergrund stellen. Unsere digitalen Services ergänzen die persönliche Beratung und öffnen dadurch neue Möglichkeiten“, betont Vertriebsvorstand Reinhard Gojer. Das Kundenportal „Meine

Mit neuen Funktionen im Kundenportal und der Neukonzeption der Website erweiterte

DONAU“ bietet ein modernes Kundenerlebnis: Polizzen sind digital abrufbar, Kontakt ist schnell hergestellt und Schäden können direkt gemeldet werden. Bisher war Letzteres bereits in den Sparten Wohnen und Krankenversicherung möglich – ab sofort sind auch Kfz-Schadensmeldungen direkt im Kundenportal durchführbar. Mit dem Vorteil, dass relevante Vertragsdaten bereits vorausgefüllt sind. Im Kundenportal ist auch der Wertstand der fondsgebundenen Lebensversicherungen tagesaktuell abrufbar. **M**



Reinhard Gojer

NEUER BOABOT-PARTNER

TOGETHER CCA/ GRAWE

Abot von TOGETHER CCA. Neben der OMDS-2-Datenlieferung, die es für Vertriebspartner der Grazer Wechselseitigen Versicherung bereits seit einigen Jahren auf TOGETHER gibt, soll zukünftig auch BOAbot für Vermittler zur Verfügung stehen, welcher mittels der neuesten

Andreas Paier



OMDS-3-/Webservice-Technologie Berechnung, Offert und Antrag (BOA) in einem durchgängigen, digitalen Prozess ermöglicht. Neu in diesem Prozess ist die neutrale, übersichtliche Gegenüberstellung von Tarifen und Versicherungsleistungen mehrerer

Anbieter in einem System, zu denen in Kürze auch GRAWE gehören soll.

Andreas Paier, Leiter Makler- und Agentenservice GRAWE: „Mit der Anbindung an BOAbot können wir maßgeblich dazu

beitragen, die Services für unsere Vertriebspartner zu erweitern, Produkte leichter zugänglich zu machen und Prozesse zu vereinfachen. Gleichzeitig unterstützen wir dabei, den marktrelevanten OMDS voranzutreiben.“ Auch Susanne Strießnig, COO von TOGETHER CCA, freut sich auf die Zusammenarbeit: „Die Zufriedenheit unserer Kunden steht für uns an erster Stelle. Daher ist es unser Ziel, neben technischen Neuerungen Angebote zu entwickeln, die ihnen einen Mehrwert bieten. Mit der Anbindung von GRAWE an BOAbot gelingt uns die Integration eines weiteren starken Partners an den zentralen Versicherungsrechner und damit eine weitere Effizienzsteigerung für den Arbeitsalltag unserer Vermittler.“



Susanne Strießnig

NEUE GESUNDHEITSVORSORGE

Wiener Städtische Versicherung/Donau Versicherung

das Leistungsportfolio erweitert. Im Fokus stehen die neue Selbstbehaltsregelung, junge Menschen und die Übernahme von Kosten für psychologische Beratung nach einer Erstdiagnose von definierten Dread-Disease-Erkrankungen.

„Die Nachfrage nach der Sonderklasseversicherung steigt kontinuierlich, denn das Sicherheitsbedürfnis der Österreicher ist nach wie vor sehr hoch. Gleichzeitig beobachten wir aufgrund der Inflation einen Trend zu Produkten mit besonders erschwinglichen Prämien. Als einer der größten Gesundheitsversicherer des Landes ist es für uns selbstverständlich, auf diese Bedürfnisse einzugehen“, sagt Sonja Steßl,

Die Wiener Städtische Versicherung und die Donau Versicherung haben bei ihrer Sonderklasseversicherung

Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung.

Die neuen Sonderklassen-Produkte bieten vier Tarifvarianten pro Bundesland mit unterschiedlichen Selbstbehaltshö-

hen, umfassenden europaweiten und auf Wunsch auch weltweiten Versicherungsschutz. Die beiden Tarife „Securmed Stationär“ und „bestHEALTH“ können bis zum 60. Geburtstag ohne neuerliche Risikoprüfung upgegradet oder auf einen Tarif mit geringerem Selbstbehalt umgestellt werden. „Die Gesundheit ist das höchste Gut eines Menschen. Dementsprechend verzeichnen wir anhaltendes Interesse und steigende Nachfrage bei der Gesund-



Sonja Steßl

heitsvorsorge, vor allem auch bei jungen Menschen. Gerade für diese Altersgruppe erleichtern wir mit

Edeltraud Fichtenbauer



attraktiven Prämien und dem generellen Verzicht auf den Selbsthalt den Einstieg“, unterstreicht Edeltraud Fichtenbauer, Vorstandsdirektorin der DONAU.

Der bisherige Entfall des Selbsthalts bei Unfall oder Entbindung wird ausgeweitet: Bei den Tarifen

„bestHEALTH“ (Wiener Städtische Versicherung) und „Securmed Stationär“ entfallen die Selbstbehalte zusätzlich bei ambulanten Operationen wie zum Beispiel Arthroskopien oder Polypektomien sowie generell vom 20. bis zum 40. Geburtstag. Für Kinder wird nur der halbe Selbstbehalt verrechnet. Weiters werden Hebammenleistungen bei Vor- und Nachbetreuung gefördert. Bei Erstdiagnosen von definierten Dread-Disease-Erkrankungen übernehmen die Wiener Städtische und die DONAU Versicherung bei ihren Sonderklasse-Kunden die Kosten für psychologische Beratungen. Als weiteres neues Feature wird bei der DONAU unter anderem alle zwei Jahre ein umfassender Gesundheits-Check angeboten. Die Wiener Städtische bietet unter anderem das „Besser Leben“-Wohlfühlpaket, aber auch viele digitale Gesundheitsservices. **M**

EASY ABLEBENSVERSICHERUNG

Hannoversche Lebensversicherung

Die Hannoversche Lebensversicherung bietet einen neuen „Easy Ablebensschutz“ für

den Lieblingemenschen von bereits bestehenden Kunden. Voraussetzung ist, dass in den letzten zwei Jahren für die zu versichernde Person bzw. beide zu versichernde Personen (Partnerversicherung) bereits eine Ablebensversicherung oder eine Berufsunfähigkeitsversicherung bei einer deutschen oder österreichischen Versicherungsgesellschaft abgeschlossen

wurde. Der Vertrag muss zu normalen Bedingungen (ohne Zuschläge oder Ausschlüsse) angenommen worden sein und noch beitragspflichtig fortbestehen. Weiters dürfen die drei Gesundheitsfragen nicht mit „Nein“ beantwortet werden und es dürfen keine Anträge für eine Ablebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherung in den letzten zwei Jahren abgelehnt oder zurückgestellt worden sein. Der Todesfallschutz beträgt maximal 300.000 Euro einschließlich Vorversicherung bei der Hannoverschen aus den letzten fünf Jahren. Das Eintrittsalter der versicherten Person beträgt maximal 45 Jahre. **M**

VEREINFACHTER CYBER-ABSCHLUSS

Finlex Österreich

Ab sofort bietet Finlex Österreich seinen Maklern mit der „Cyber Fast Lane“

einen neuen und einfachen Prozess für die Cyber-Versicherung von Unternehmen mit bis zu 50 Millionen Euro Umsatz. Mit den Angaben zu Umsatz, Branche und Webadresse erhält man auf der Finlex-Plattform drei attraktive Cyber-Versicherungs-Angebote von Markel, Gothaer und Baobab. Je nach Auswahl sind dann nur wenige marktübliche IT-sicherheitstechnische Mindestanforderungen zu erfüllen, dann kann die Deckungsbestätigung und Polizze durch den VR

ausgestellt werden. Peter Loisel, Country Head Austria: „Wir realisieren mit der ‚Fast Lane‘ den vielfachen Wunsch österreichischer Kooperationsmakler nach schnell zu berechnenden und preisgünstigen Angeboten speziell für ihre KMU-Kunden. Vertragsgrundlage in der ‚Fast Lane‘ sind die Wordings der Versicherer plus ergänzende Finlex-Vereinbarungen, wodurch wir auch einen hohen Qualitätsstandard über alle Anbieter und attraktive Prämien anbieten können. Seit Februar hat die Nutzung der ‚Fast Lane‘ stark zugenommen, wir sind daher bereits in Gesprächen, um in Kürze auch noch weitere österreichische Versicherer auf die Plattform zu bringen.“ **M**

BEZEICHNUNGSSCHUTZ

Die Finanzmarktaufsicht weist auf Bezeichnungsschutz nach § 287 VAG hin und erwartet von Versicherungsvermittlern, unzulässige Firmen- & Unternehmensbezeichnungen zu korrigieren – ansonsten drohen Strafen.

Die Finanzmarktaufsicht (FMA) ist kürzlich an den Fachverband der Versicherungsmakler und an das Bundesgremium der Versicherungsagenten herantreten und hat Folgendes mitgeteilt: Im Rahmen ihrer Aufsichtstätigkeit wurde die FMA darauf aufmerksam gemacht, dass im GISA-Register diverse Firmenwortlaute bzw. Unternehmensbezeichnungen aufscheinen, die Bezeichnungen enthalten, die nach § 287 VAG 2016 geschützt sind und daher nicht ohne Weiteres verwendet werden dürfen.

Konkret dürfen nach § 287 VAG 2016 die Bezeichnungen „Versicherung“, „Versicherer“ und „Assekuranz“ sowie jede Übersetzung in einer anderen Sprache und darüber hinaus eine Bezeichnung, in der eines dieser Wörter enthalten ist, grundsätzlich nur Versicherungsunternehmen führen. Für andere Rechtsträger sind diese Bezeichnungen nur dann zulässig, wenn für sie eine gesetzliche Ausnahme vorgesehen ist; derartige gesetzlich angeordnete Ausnahmen finden sich für Versicherungsvermittler in den Landesregeln für Versicherungsvermittlung, im MaklerG und auch in der Gewerbeordnung für die Bezeichnungen „Versicherungsmakler“ und „Versicherungsagent“.

Der FMA und den einschlägigen Kommentaren zu § 287 VAG 2016 zufolge, ist Versicherungsvermittlern daher z. B. die Führung folgender Firmenwortlaute bzw. Unternehmensbezeichnungen nicht erlaubt:

- „Versicherungsbüro“,
- „Versicherungsdienst“,
- „Versicherungskanzlei“,
- „Assekuranz GmbH“,
- „Insurance GmbH“,
- „Versicherei“
- und dgl.,

wenn nicht gleichzeitig der Zusatz „-makler“ oder „-agent“ (oder sinngleiche Übersetzungen wie etwa „insurance broker“ oder „insurance agency“) darin aufscheinen. Erlaubt sind nach § 287 VAG 2016 demnach z.B. die Bezeichnungen „Versicherungsmaklerbüro“ oder „Versicherungsagenturdienst“.

Unter Umständen – die FMA legt sich dazu nicht fest – könnten auch weitere Bezeichnungen zulässig sein, sofern keinerlei Verwechslungsgefahr mit einem Unternehmen vorliegt, das den Betrieb der

Vertragsversicherung ausübt; dies kann die FMA jedoch in der aktuellen Situation nicht bestätigen.

Die FMA weist ausdrücklich darauf hin, dass eine Verletzung dieses Bezeichnungsschutzes des § 287 VAG 2016 bei entsprechender Verwechslungsgefahr nach § 330 VAG 2016 mit einer Verwaltungsstrafe von bis zu 60.000 Euro bedroht ist. Ob

seitens der FMA sofort gehandelt werden wird, ist noch nicht bekannt; die FMA rät den Versicherungsvermittlern jedenfalls, möglichst rasch betroffene Firmenwortlaute bzw. Unternehmensbezeichnungen zu korrigieren.

Der gegenständliche Bezeichnungsschutz hat rechtlich aber nicht nur Auswirkungen auf der aufsichtsrechtlichen Ebene, sondern kann auch auf der zivilrechtlichen, konkret auf der wettbewerbsrechtlichen Seite Relevanz haben, wie ein Blick nach Deutschland zeigt: In einer Mitteilung der Industrie- und Handelskammer (IHK) Ulm hat diese etwa von einem Verfahren berichtet, in dem die dt. Wettbewerbszentrale in der Firmierung „x. Assekuranz Service GmbH“ einen Verstoß gegen den in Deutschland in § 6 Abs. 1 dt.VAG geregelten Bezeichnungsschutz gesehen hat. Das OLG Düsseldorf hat sodann in seiner Entscheidung vom 22. April 2020, Az. I-20 U 153/19 die Bezeichnung „Assekuranz Service GmbH“ als nicht zulässig erachtet. Begründung des Gerichts: Die vom Versicherungsvermittler gewählte Bezeichnung erwecke den Eindruck, dass er als Versicherungsunternehmen tätig sei bzw. es sich um die ausgelagerte Serviceabteilung einer Versicherung handle. Die gewählte Bezeichnung beinhalte keinen Zusatz, der die Eigenschaft als Versicherungsvermittler klarstellt.

Der Fachverband der Versicherungsmakler und auch das Bundesgremium der Versicherungsagenten betonen bei dieser Gelegenheit, dass jede Vermittlerin und jeder Vermittler im eigenen Interesse selbst zu prüfen habe, ob der Firmenwortlaut bzw. die Unternehmensbezeichnung einer Überprüfung durch die FMA standhalten würde. Bis dato existiert keine hinreichende behördliche Spruchpraxis (--> was ist – allenfalls gerade noch – erlaubt und was nicht? ...), sodass die Interessenvertretungen auch keine genaueren rechtlichen Informationen und/oder Bezeichnungsgarantien oder dgl. geben könne. Es bleibt sohin in der eigenen unternehmerischen Verantwortung, die eigenen Firmenwortlaute bzw. Unternehmensbezeichnungen einer diesbezüglichen kritischen Prüfung (ggf. unter Einbeziehung rechtsfreundlicher Unterstützung) zu unterziehen. **M**

VORSCHRIFTEN

Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten sind nach der Gewerbeordnung dazu verpflichtet, ihre Geschäftstätigkeit zu überprüfen und zu bewerten, ob Risiken der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung bestehen (Risikoerhebung).

Versicherungsmakler, die nicht im Zusammenhang mit Lebensversicherungen oder anderen Dienstleistungen mit Anlagezweck tätig sind, können eine Negativklärung abgeben, möglichst über das Unternehmensserviceportal (usp.gv.at). Jene Gewerbetreibenden, die von den Geldwäschevorschriften betroffen sind, müssen gem. § 365y Abs. 3 GewO 1994 über ein geeignetes Kommunikationssystem verfügen, um Verdachtsmeldungen an die Meldestelle abgeben zu können. Die Applikation „goAML“ ist die einzige Möglichkeit, einen solchen Kommunikationskanal herzustellen, und wird behördenseitig zur Verfügung gestellt. Voraussetzung für die Nutzung von goAML ist ein Zugang zum Unternehmensserviceportal USP.

goAML ist eine international eingesetzte Software, welche von der UNODC entwickelt wurde. Die Europäische Union unterstützt das Projekt in Österreich – dieses wird durch den Fonds für die innere Sicherheit kofinanziert. goAML wird von der österreichischen Financial Intelligence Unit des Bundeskriminalamtes (A-FIU) eingesetzt, um Meldepflichtigen eine einfache und sichere Möglichkeit der Meldung zu bieten, und wird laufend weiterentwickelt. Seit 1. April 2021 sind Verdachtsmeldungen ausschließlich über die Applikation zu erstatten.

Sollte kein goAML-Konto angelegt worden sein, ist eine einmalige Registrierung notwendig. Aufgrund der Sensibilität der Daten, die im Wege von goAML übermittelt werden, erfordert die Nutzung von goAML eine personifizierte Anmeldung (Bürgerkarte/Handysignatur), welche die vom Unternehmensserviceportal vorgegebene Sicherheitsklasse erfüllt. Die Meldeplattform goAML greift auf diese Personeninformationen nicht zu. Somit wird sichergestellt, dass die personenspezifischen Anmeldedaten der Person (z. B. Compliance-Officer), die sich am Unternehmensserviceportal authentifiziert hat, nicht an die FIU (Financial Intelligence Unit) weitergeleitet werden.

Zudem sind Unternehmen seit 1. Jänner 2020 gem. § 1b E-Government-Gesetz verpflichtet, an der elektronischen Zustellung teilzunehmen. Ausgenommen sind nur jene Unternehmen, die wegen Unterschreitens der Umsatzgrenze (35.000 €) nicht zur Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen verpflichtet sind, sowie Unternehmen, die über keinen Internetanschluss bzw. notwendige technische Voraussetzungen verfügen. Im Rahmen der bereits laufend durchgeführten Vor-Ort-Kontrollen wird von der Behörde unter anderem auch überprüft, ob das Unternehmen über einen goAML-Zugang verfügt.

Zur Unterstützung bei der Einrichtung des goAML-Zugangs stehen eine Anleitung sowie Hotlines des Unternehmensserviceportales und der Geldwäschemeldestelle zur Verfügung. **M**



**Fahrzeug-Rechtsschutz
Pauschalversicherung**

**Mit Sicherheit Gas geben.
Der Rechtsschutz
für den Fuhrpark
Ihrer Kunden.**

Fühlen sich Ihre Firmenkunden sicher mit Ihrer Haftpflicht- und Kaskoversicherung? Der Fahrzeug-Rechtsschutz der D.A.S. kann noch mehr: eine rechtliche Pauschalversicherung für den gesamten Fuhrpark Ihrer Kunden, ob betrieblich oder privat genutzt. Alles inklusive – vom Schadensersatz- über Straf- bis hin zum Fahrzeug-Vertrags-Rechtsschutz.

D.A.S. Rechtsschutz AG
0800 386 300
www.das.at



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

FIT4FUTURE – MANAGEMENT IM MAKLERBÜRO

Versicherungsmakler Oberösterreich

ihren Mitgliedern eine spezielle Managementausbildung an, Zielgruppe sind „junge Talente“, die bereits Erfahrung haben und künftig Führungsverantwortung in Maklerbüros übernehmen werden. Die Veranstaltung besteht aus zwei Seminarblöcken von je zwei Tagen im Abstand von circa vier Monaten. Im ersten Seminarblock werden zu Beginn betriebswirtschaftliche Grundlagen, Chancen und Risiken des Maklerbetriebes, Bestandsanalyse, Generationenwechsel etc. diskutiert. Der zweite Tag beschäftigt sich mit den Themen Budget, Planung, Strategie und Controlling im Maklerbüro sowie den Inhalten eines Businessplans. Ein

Die Fachgruppe Oberösterreich geht neue Wege im Bereich der Weiterbildung und bietet

Businessplan ist auch als Hausarbeit bis zum 2. Seminarblock vorzubereiten. Jeder sollte dann seine Idee präsentieren, damit alle profitieren können. Weiters werden steuerliche Angelegenheiten und rechtliche Grundlagen eines Maklerbetriebes aus allen Perspektiven von Experten beleuchtet. Damit auch für das Netzwerken ausreichend Zeit bleibt, ist eine abschließende gemeinsame Aktivität geplant. Das Motto ist, von geteiltem Wissen zu profitieren. **M**



Dein Blick in die Zukunft.

→ seiversichert.at

VERSICHERUNGSMAKLERTAG

Versicherungsmakler Wien

statt und wurde von hochkarätigen Keynote-Speakern begleitet, die das Thema Digitalisierung und die Sehnsucht nach dem Analogen aus verschiedenen Perspektiven beleuchteten.

In Zeiten, in denen die Welt immer virtueller wird, wächst auch die Sehnsucht nach analogen Erlebnissen. Die Corona-Pandemie hat dazu geführt, dass das normale, analoge Leben weitgehend ins Internet verlagert wurde, was dazu führt, dass es uns immer mehr abhanden zu kommen scheint. Es stellt sich

Der 20. Wiener Versicherungsmaklertag fand traditionell wieder im Palais Ferstel in Wien

die Frage, ob die Verlagerung ins Digitale wirklich glücklich macht und was das für den beruflich-sozialen und privaten Bereich bedeutet.

Bei der Veranstaltung stellte man die Frage, ob soziale und emotionale Intelligenz an Bedeutung verlieren oder neu definiert werden muss. Insbesondere im beruflichen Bereich müssen wir uns fragen, wie Chat-Bots und automatische Anrufbeantworter persönliche Beratungsleistungen ersetzen können und ob wir uns der Künstlichen Intelligenz unterwerfen oder es Zeit für ein Revival des Analogen ist. Der KR Helmut Mojescick, FG-Obmann der Wiener Versicherungsmakler, fasste das Thema wie folgt zusammen: "Sind wir schon am Ende der Digitalisierungsschraube? Was ist nach der Digitalisierung?"

Wie weit kann „Künstliche Intelligenz“ Mimik, Gestik, Stimmlage, etc. eines Menschen ersetzen oder ob wir eine Renaissance des Analoges erleben werden“.

Die hochkarätigen Gäste, die zu diesem Thema Inputs lieferten, waren Christine Antlanger Winter, Country Managerin Google Austria, Dompfarrer zu St. Stephan, Toni Faber und der norwegische Bestseller-Autor und „Rock´n´Roll-Plato“ der praktischen Wirtschaftsphilosophie, Anders Indset. Ein weiteres Highlight des 20. Informationstages der Wiener Versicherungsmakler war die Verleihung des Ham-

murabi-Preises, mit dem wissenschaftliche Arbeiten mit Versicherungsbezug ausgezeichnet wurden. Der Hammurabi-Preis wurde gemeinsam von der WU-Wien und den Wiener Versicherungsmaklern ins Leben gerufen und die Preisträger wurden von einer unabhängigen Jury unter der fachlichen Leitung von Univ.Prof. Dr. Michael Theil gewählt. Die zahlreichen Gäste der Veranstaltung nahmen die Themen mit in das gewohnte und beliebte Networking nach dem offiziellen Teil. Nicht mehr die künstliche Intelligenz stand zur späten Stunde im Mittelpunkt, sondern die realen Genüsse. **M**

Reinhard Pohn (Regionaldirektor Generali), Michael Miskarik (Niederlassungsleiter HDI-Leben), Mag. Stefan Jauk (Generaldirektor Niederösterreichische Versicherung), KommR Helmut Mojescick (Fachgruppenobmann Wiener Versicherungsmakler), Anders Indset (Wirtschaftsphilosoph), Sonja Steßl (Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung), Toni Faber (Dompfarrer St. Stephan), Mag. Thomas Neusiedler (CEO Helvetia Versicherung), Gregor Pilgram (CEO Generali Österreich), Christoph Neubauer (Vorsitzender des Ausschusses Öffentlichkeitsarbeit Fachgruppe Versicherungsmakler Wien) und KommR Christoph Berghammer, MBA (Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler- und Berater in Österreich)



TÄTIGKEITSBERICHT RSS

Die Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes der Versicherungsmakler konnte im Jahr 2022 auf 16. Jahre erfolgreiche Tätigkeit für die Mitglieder zurückblicken.

Im Jahr 2021 sind 123 Schlichtungsanträge eingelangt, im Jahr 2022 waren es 102. 88 Akten konnten 2021 erledigt werden, 99 im Jahr 2022.

Anteil der Fälle nach behandelten Sparten (Anträge 2007-2022)



Die Mehrzahl der eingebrachten Fälle, nämlich 205 (91,1%) betraf - wie bereits in den Vorjahren - Deckungsstreitigkeiten zwischen Versicherungsnehmern und deren Versicherungsmakler als Antragstellervertreter einerseits und den Versicherern andererseits. Zwölf eingebrachte Schlichtungsanträge betrafen Streitigkeiten zwischen Versicherungsmakler und Versicherer (5,3%), in fünf Fällen war eine Streitigkeit zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsmakler zu schlichten (2,2%). Bei drei Anträgen gab es andere Fallkonstellationen, die letztlich zur Unzuständigkeit der Schlichtungskommission führten (1,3%). Die örtliche Zuordnung der Fälle richtet sich jeweils nach dem Sitz des betroffenen Versicherungsmaklers. Spitzenreiter in der Gesamtzahl der Fälle ist weiterhin die Steiermark. Im Berichtszeitraum 2021/22 kamen die Schlichtungsanträge aus allen Bundesländern, die Verteilung liegt weitgehend im Schnitt der Vorjahre, wobei Wien, Oberösterreich und Tirol überproportional viele Schlichtungsfälle zählten. Von den 187 Fällen betrafen 171 Deckungs- bzw. Vertragsstreitigkeiten zwischen Versicherungsnehmern und deren Versicherungsmakler als Antragstellervertreter einerseits und den Versicherern andererseits. 114 davon gingen in die Schlichtungskommission. Der Trend bei den Schlichtungsfällen aus der Rechtsschutzversicherung (27 %) hielt auch 2021/22 an. Die Eigenheimversicherung (20 %) samt den darin enthaltenen Sparten steht dahinter beständig auf Platz 2. Überdurchschnittlich viele Fälle betrafen diverse Betriebsbündel-Versicherungen (7 %) (24 Anträge, ohne Betriebs-Haftpflicht). Von den 187 im Berichtszeitraum erledigten Fällen wurden 126 Fälle durch die Schlichtungskommission behandelt. 61 Schlichtungsanträge wurden vor der Sitzung zurückgezogen. 32x nach vergleichsweiser Lösung, 23x um einer Zurückweisung wegen Unzuständigkeit zuvorzukommen, 6x wegen offenkundiger inhaltlicher Aussichtslosigkeit des Schlichtungsantrags). Weithin hoch ist die Anzahl an Schlichtungsfällen, in denen die antragsgegnerische Versicherung ablehnt, sich dem Schlichtungsverfahren zu unterwerfen. 51 von 126 in der Schlichtungskommission behandelte Fällen mussten ohne Stellungnahme des Versicherers auskommen bzw. konnte die Stellungnahme nicht verwertet werden, da der Versicherer in seiner Stellungnahme ausdrücklich die Teilnahme am Verfahren ablehnte.

Erledigungen (nur Fälle Versicherungsnehmer gegen Versicherer | 2020-2022)



EHRUNG

Landeshauptmann Mag. Markus Wallner hat Gerhard Veits als Bundesauszeichnung den Berufstitel „Professor“ verliehen. Die Feierlichkeit fand Mitte März in Vorarlberg statt. Die Auszeichnung sei sowohl ein Ausdruck der Wertschätzung als auch der Dankbarkeit, die dem Wirken in vielen wichtigen Lebensbereichen entgegengebracht werde, sagte Wallner beim Festakt. Gerhard Veits ist seit 1982 als Versicherungsmakler in Bludenz tätig. Seit 1990 ist er im Vorstand des Österreichischen Versicherungsmaklerringes und dem Verband der Risk-Manager und Versicherungs-Treuhänder. Er gründete die Österreichische Versicherungsakademie (ÖVA), deren Vorsitzender er ist. Als einer von nur 32 Personen in Österreich ist Veits auf der Liste der allgemein beeedeten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen für alle Versicherungssparten. Als Lehrbeauftragter fungiert er



Gerhard Veits und Mag. Markus Wallner

bei vielen Bildungsanbietern. Seit 1994 ist er zudem Kuratoriumsmitglied der Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft in Vorarlberg. Die Auszeichnung erhielt er im Auftrag von Bundesminister Martin Polaschek. **M**

KONJUNKTURBERICHT

Die Bundessparte Information und Consulting (IC) der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) vertritt die Interessen der 142.000 Unternehmen und Selbstständigen aus den Sektoren Information, Consulting und Kommunikation. Die KMU Forschung Austria wurde damit beauftragt, den Konjunkturbericht 2022 zu erstellen.

Dieser hat folgende Fakten ergeben: Im vergangenen Jahr 2022 konnte durch ein stetiges Umsatzplus das Vor-Corona-Niveau zwar nominell übertriften werden, real liegt jedoch noch Aufholbedarf vor. Für das Jahr 2023 besteht eine grundsätzliche Zuversicht. Der Fachverband der Versicherungsmakler, der ebenfalls in die Bundessparte IC fällt, erzielte im Jahr 2022 ein nominelles Umsatzplus von 5,3 Prozent, bei 4.005 aktiven Unternehmen mit insgesamt 7.301 unselbstständig Beschäftigten. Der Umsatz teilt sich zwischen Privatkunden (65,4 %), Unternehmen (32,2 %) und öffentlichen Auftraggebern (2,4 %) auf. Die Verkaufspreise haben sich im Vergleich zu 2021 um vier Prozent verändert. Die Investitionen beliefen sich auf 5,5 Prozent im Jahr 2022. Der Anteil der Exporterlöse lag

bei 1,3 Prozent des Gesamtumsatzes. Für Forschung und Entwicklung wurde von den Unternehmen 0,1 Prozent ausgegeben. Der Bereich Ausbildungskosten liegt bei einem Prozent des Gesamtumsatzes. Die Auftragslage für das Jahr 2023 sieht mit einer Note von 1,9 gut aus. Die Umsatzerwartungen liegen mit 6,7 Prozent über dem vergangenen Jahr. Im Personalbereich soll die Anzahl der Beschäftigten um 13,3 Prozent steigen, geplante Investitionen liegen wieder im 1-Prozent-Bereich. Die größten Herausforderungen für die nächsten ein bis zwei Jahre stellen für die Unternehmen mit 79 Prozent die Bereiche Bürokratie und Verwaltung dar. Gefolgt von Steuern und Abgaben mit 67 Prozent. Die digitale Transformation liegt mit 54 Prozent fast gleich mit den Themen Wettbewerbsintensität und Energiepreise auf. Obwohl die gesamte Wirtschaft von einem Fachkräftemangel betroffen ist, sehen die Unternehmen diesen Bereich mit 40 Prozent ihrer Gesamt-Herausforderungen eher nicht so bedrohlich. Für das Jahr 2024 erwarten die Versicherungsmakler und Berater eine Umsatzsteigerung von 7,4 Prozent, für das Jahr 2025 – ausgehend von 2024 – sogar eine Steigerung von 8,4 Prozent. **M**

EINFACHE UND SACHGERECHTE LÖSUNG

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat seine Mustervorlagen für den Maklervertrag, Vollmacht und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen überarbeitet. Rechtliche Entwicklungen, insbesondere die Implementierung der IDD im österreichischen Recht, die DSGVO und die vom Fachverband auf dieser Basis entwickelten Codes of Conduct machten die umfangreichen Anpassungen nötig. Auf Wunsch der Kollegenschaft wurden die in der bisherigen Maklervollmacht enthaltenen Elemente des Maklerauftrages/Maklervertrages, also der Vereinbarung zwischen Versicherungskunde und Versicherungsmakler, von der Maklervollmacht, die die Legitimation gegenüber dem Versicherer darstellt, voneinander getrennt. Im Interview nehmen Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS der Leiter des Arbeitskreises Recht Dr. Klaus Koban und Fachverbands-Mitarbeiter Mag. Christian Wetzelberger zu den Überlegungen, die zu den neuen Mustern geführt haben, Stellung.

Wie kam der Fachverband zum Entschluss, diese neuen Muster auszuarbeiten?

Christoph Berghammer: Die Vorlagen sind doch etwas in die Jahre gekommen und haben nicht mehr die Bedürfnisse unserer Mitglieder abbilden können.

Christian Wetzelberger: Die Vollmacht wurde zuletzt 2014 gemeinsam mit dem VVO erarbeitet und zwischenzeitlich nur geringfügig adaptiert, die AGB haben ihren Ursprung sogar aus 2008.

Klaus Koban: Über allem stand aber vor allem der Wunsch des Fachverbandsausschusses, die Vollmacht vom eigentlichen Maklervertrag zu trennen.

Warum ist eine solche Trennung notwendig?

Koban: Lange Zeit war es das Bestreben, möglichst wenig Unterschriften vom Kunden einzufordern und alles in so wenig Dokumente wie möglich zu verpacken. Historisch gesehen gibt es dazu auch ein Vorbild im Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch, den Bevollmächtigtungsvertrag, der Elemente der Vollmacht und des Auftrages verbindet. Allerdings sind Vollmacht und Auftrag zwei verschiedene rechtliche

Konstrukte und sollten auch voneinander getrennt werden. Mitunter sind im Auftrag bzw. dem Maklervertrag zwischen Kunde und Versicherungsmakler Angaben enthalten, die für den Versicherer nicht von Belang sind.

Berghammer: Kurz gesagt, die Trennung zwischen Innen- und Außenverhältnis ist für das Vertrauensverhältnis zwischen Klienten und Makler von enormer Wichtigkeit. Der Maklervertrag behandelt nur dieses Verhältnis und soll daher auch nur bei diesen beiden Vertragsparteien bleiben.

Welchen Vorteil hat eine Trennung der Vollmacht vom Maklervertrag?

Koban: Zum einen ist das eine größere Rechtssicherheit. Der Maklervertrag kann auch unabhängig vom Bestehen und dem Ausmaß der Vollmacht bestehen und regelt das Rechtsverhältnis zwischen dem Kunden und dem Versicherungsmakler. Hier kann zum Beispiel die Betreuung des Kunden auf gewisse Sparten oder gewisse Märkte eingeschränkt werden.

Wetzelberger: Es kann aber auch auf der anderen Seite die Vollmacht leichter im Sinne eines vorsichtigen Kunden eingeschränkt werden. Manche Kunden wollen gar nicht eine vollumfassende Vollmacht erhalten, da reicht mitunter eine Auskunftsvollmacht.

Es fällt auf, dass aus den bisherigen Dokumenten Passagen zum Datenschutz gestrichen wurden. Welche Überlegungen haben hier eine Rolle gespielt?

Koban: Das war eine logische Konsequenz aus der Erarbeitung unserer datenschutzrechtlichen Codes of Conduct. Weil sich ein Versicherungsmakler bei der Verarbeitung der nicht sensiblen Daten von Kunden auf den Rechtfertigungsgrund der Vertragserfüllung berufen kann, braucht er, soweit er dem Auftrag seines Kunden nachkommt, auch keine zusätzliche datenschutzrechtliche Ermächtigung, diese Daten dem Versicherer weiterzugeben oder Informationen vom Versicherer zu erhalten.

Wetzelberger: Überdies darf der Versicherer auch Gesundheitsdaten für bestimmte Zwecke verarbeiten



Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, KommR Christoph Berghammer, MAS, Dr. Klaus Koban und Mag. Christian Wetzelberger

und innerhalb dieser Zwecke an den Versicherungsmakler als gewillkürten Vertreter des Kunden weitergeben. Da braucht der Versicherungsmakler aber dann ohnehin im Innenverhältnis zum Kunden eine Zustimmung, dass er diese Gesundheitsdaten verarbeiten darf.

Berghammer: Auch wenn durch die Trennung von Vollmacht und Maklervertrag zwei Dokumente entstanden sind, war es uns wichtig, dass die Dokumente bei allen rechtlichen Notwendigkeiten möglichst kurz gehalten sind.

Welche wesentlichen Änderungen haben die Allgemeinen Geschäftsbedingungen erfahren?

Koban: Die Hauptproblematik war hier, eine Kongruenz mit dem Maklervertrag zu schaffen. Die grundlegenden Pflichten des Versicherungsmaklers ergeben sich zwar direkt aus dem Maklergesetz, können aber in gewissen Grenzen auch abbedungen werden, das gehört aber in den Maklervertrag. In den AGB sind die Kernpflichten des Maklers dagegen präzisiert und durch Aufklärungs- und Mitwirkungspflichten des Kunden ergänzt.

Wetzelberger: Außerdem war auch hier auf die Entwicklungen im Datenschutzrecht, aber auch im Haftungsrecht Rücksicht zu nehmen. Weiters haben wir

einige Formalerfordernisse, wie zB die Angabe über Beschwerdemöglichkeiten, in die AGB aufgenommen.

Wie wird die Versicherungswirtschaft die neuen Formulare annehmen und akzeptieren?

Koban: Wir haben versucht, hier ausgewogene, einfache und sachgerechte Lösungen zu finden und hoffen, dass bereits daraus eine Akzeptanz folgt und sich ein neuer Branchenstandard entwickelt. Uns ist bewusst, dass die Vereinbarung neuer Vertragsgrundlagen ein Prozess ist, der nicht von heute auf morgen zu bewerkstelligen ist. Umso wichtiger war die tiefgründige Vorbereitungsarbeit, für die ich im Übrigen auch den Mitgliedern der Arbeitsgruppe, Dr. Erich Köchl und Mag. Matthias Lang, herzlich danken möchte.

Berghammer: Vor allem mit den Versicherern erhoffen wir uns weniger Diskussionen über die Akzeptanz der Vollmacht, weil diese auf die wesentlichen Punkte reduziert ist. Letztlich ist es ja für den Versicherer eine Erleichterung, wenn die Vollmacht einfacher ist, weil er sie immer dahingehend prüfen muss, ob die Handlung, die der Makler für den Kunden vornehmen möchte, überhaupt von der Vollmacht umfasst ist.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

SICHERHEITSRISIKO AUTOMOBIL

Wir leben in einer vernetzten Welt. 365 Tage im Jahr sind wir rund um die Uhr online, mit Smartphone und Fitness-Tracker, dem Laptop im Büro und unterwegs, dem TV-Gerät im Wohnzimmer – und mit modernen Autos. Diese sind heutzutage rollende Hochleistungscomputer, die permanent eine wahre Flut an Daten sammeln und an die Hersteller senden. Welche Daten genau erfasst und übermittelt werden, bleibt aber oft im Verborgenen.

von Andreas Dolezal, Certified CSR Expert

Im Alltag erleben wir live, dass moderne Autos ständig mit der Außenwelt kommunizieren. Wir bekommen aktuelle Staumeldungen und Wetterdaten ins Auto übermittelt, können unsere E-Mails abrufen und bekommen neuerdings auch Software-Updates eingespielt. Seit 31. März 2018 müssen neu zugelassene PKWs mit dem EU-Notrufsystem „eCall“ ausgerüstet sein, dass bei einem Unfall automatisch einen Notruf absetzt. Alles herrlich bequem und der Sicherheit dienlich.

Automobilhersteller sind allerdings viel neugieriger als uns das bewusst ist. Besonders mitteil-

Andreas Dolezal



sam, sind die Hersteller dabei nicht. Beim Kauf eines neuen Autos werden allgemeine Datenschutzbestimmungen und Einwilligungen mitunterscriben, die auf Details der Datensammlung und -übermittlung sowie deren Zweck und Verwendung nicht näher eingehen.

Der deutsche Automobilclub ADAC hat bereits im Jahr 2016 vier Fahrzeugmodelle von Exper-

ten untersuchen lassen. Das Fazit: Die Autos erfassen laufend und selbständig Daten, die unter anderem Rückschlüsse auf das Nutzungsprofil, die Intensität der Nutzung, die Anzahl der Fahrer oder den Fahrstil erlauben. Gespeichert werden zum Beispiel

gefahrere Strecken, Maximaldrehzahl des Motors, GPS-Daten, Gurtstraffungen und die Betriebsstunden der Fahrzeugbeleuchtung. Bei Elektroautos kommen die Anzahl der Batterieladezyklen und die Position der Ladestationen hinzu.

All diese Daten und noch viele mehr übermitteln moderne Fahrzeuge an die Hersteller. Ein IT-Sicherheitsexperte des Landeskriminalamtes NÖ berichtete in einem Vortrag, dass im gehobenen Mittelklassemodell eines deutschen Premiumherstellers ein halbes Dutzend SIM-Karten für die Datenübertragung verbaut sind. Dabei ist es nicht einmal

klar, wozu viele dieser Daten, wie die Anzahl der eingelegten Medien in den CD/DVD-Player, benötigt werden. Automobilkonzerne gelten daher zu Recht zu den größten Datensammlern der Welt. Erraten Sie, mit welchen Unternehmen sich Autohersteller die anderen beiden Stockerplätze teilen? (Lösung in der Info-Box)

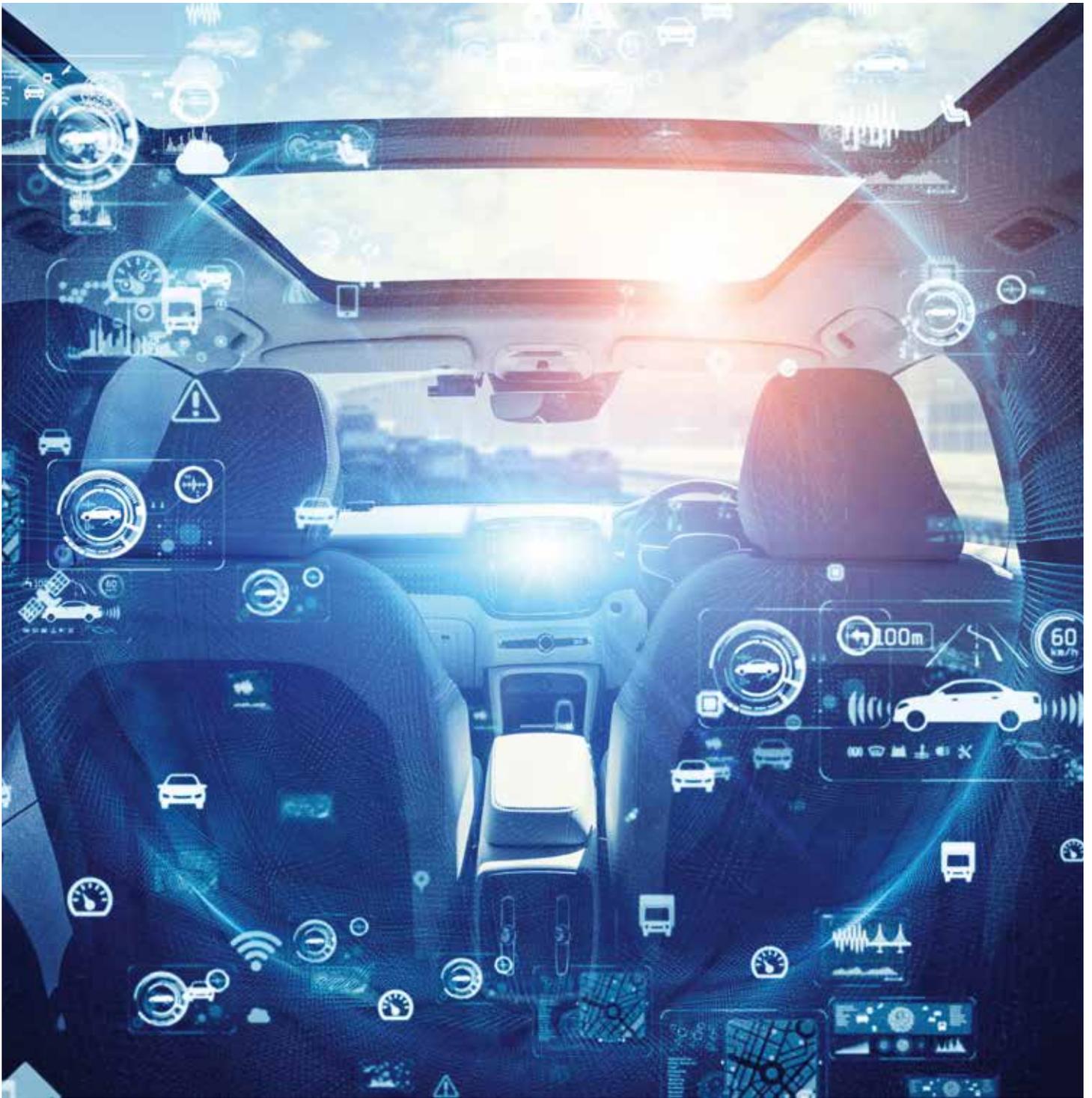
Für Fahrzeugbesitzer ist es schwierig bis unmöglich, über die gesammelten Daten zu verfügen oder die Sammelwut einzuschränken – obwohl es ihre persönlichen Daten sind. Alleine das ist, mangels Transparenz, schon bedenklich. Richtig heikel wird es, wenn Automobilhersteller die gesammelten Daten Dritten zur Verfügung stellen, beispielsweise den Vertragswerkstätten. Automobilclubs befürchten eine Wettbewerbsverzerrung, wenn freie Werkstätten keinen Zugriff auf die Daten haben, oder – ein neues, lukratives Geschäftsmodell für die Hersteller – teuer dafür bezahlen müssen.

Nutzungsdaten, wie Gas- und Bremspedalstellung, Gurtstraffungen, Automatikmodus und Motordrehzahl, sind auch für KFZ-Versicherungen interessant. Diese Daten erlauben Rückschlüsse auf das (gemäßigte oder aggressive) Fahrverhalten. Anhand dieser Daten lassen sich nutzungsorientierte Tarife gestalten und Unfallhergänge rekonstruieren.

Dazu kommen Daten, die Autofahrer freiwillig preisgeben. Beispielsweise durch das Verbinden des Smartphones mit dem Bordsystem, das sämtliche Kontaktdaten ausliest und eventuell an den Hersteller überträgt. So lernen Automobilkonzerne auch unsere Freunde und Geschäfts-

i

Lösung: Neben Automobilherstellern gelten IT-Dienstleister wie Google, Microsoft und Amazon sowie Mobilfunkprovider, die für die Übertragung all unserer Daten sorgen, als weltgrößte Datensammler.



partner kennen. Besonders gefährlich ist das, wenn mobile Geräte mit den Bordsystemen von Mietwagen verbunden werden. Es gibt in der Regel keine Möglichkeit die Daten bei Rückgabe des Mietwagens zu löschen. Es kann durchaus sein, dass Sie im Speicher des Mietautos das Telefonverzeichnis, die Zielorte und gewählten Rufnummern des vorherigen Fahrers finden.

Nicht nur wegen ihrer Sammelwut stehen Autohersteller in der Kritik, sondern auch wegen der Sicherheit bzw. der Angreifbarkeit der vernetzten Systeme. Hackern gelingt es immer wieder, Sicherheitslücken auszunutzen und die Kontrolle über Fahrzeuge zu

übernehmen. Bekanntheit erlangte ein Fall aus den USA, in dem Hacker über das mit dem Internet verbundene Unterhaltungssystem die Kontrolle über einen Jeep Cherokee übernahmen und anschließend Bremsen, Geschwindigkeit, Klimaanlage und Radio des Autos fernsteuern konnten.

Sämtliche Daten aus dem Fahrzeug gehören dem Fahrer bzw. Fahrzeugeigentümer. Automobilclubs, wie der ÖAMTC, setzen sich daher mit der Kampagne "My Car My Data" gemeinsam mit der Federation Internationale de L'Automobile FIA für klare Regeln zur Datenerfassung und -weitergabe aus dem Auto ein. **M**

WERDEN TELEMATIKTARIFE ZUM STANDARD?

Wir haben mit Dipl. Math. Onnen Siems Mitbegründer und geschäftsführender Gesellschafter der aktuariellen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss (MSK), die seit 1998 Schaden- und Unfallversicherer in strategischen und operativen Fragen begleitet. Schwerpunkte liegen in Datenpools, Tarifierung, Telematik, Cyber, Nachhaltigkeit, Bilanzbewertungen, Rückversicherung, Solvency II. MSK betreibt diverse Datenpools in Österreich – u.a. in den Sparten Kraftfahrt, Haushalt, Wohngebäude und Unfall, über das Thema gesprochen.

Werden Telematik Tarife zum Standard in der Autoversicherung?

Siems: Wir gehen davon aus, dass Telematiktarife mittelfristig zum Standardsortiment in der Kraftfahrt gehören werden. Während wir in den letzten beiden Jahren nur wenig Bewegung im österreichischen Telematik-Markt gesehen haben, ist die Erfahrung aus anderen Märkten wie Italien, UK und nicht zuletzt Deutschland eine andere. In Deutschland ist mittlerweile jede fünfzigste KFZ-Polizze eine Telematik-Polizze! Dabei haben verschiedene Kundengruppen ganz verschiedene Motive dafür Telematik zu nutzen: Einerseits spüren mit der immer noch hohen Inflation immer mehr Verbraucherinnen und Verbraucher die finanzielle Belastung und möchten über smarte Lösungen (und ohne auf Leistungen verzichten zu müssen) ihre Prämie senken. Andererseits spielen Nachhaltigkeitsaspekte für immer mehr Kunden eine immer gewichtigere Rolle! Telematik kann hier interessant sein, weil sicheres Fahren meist auch kraftstoffsparendes Fahren ist – der Grundsatz „Vorausschauend fahren für den eigenen finanziellen Vorteil“ wird somit zum Grundsatz „Vorausschauend fahren für den guten Zweck“.

Wenn man darüber hinaus den Blick auf das Geschäftsfeld der gewerblich genutzten KFZ richtet, muss man sagen, dass hier die Voraussetzungen für Telematik im Grunde noch besser sind als im Privatssegment: Schon heute werden umfangreiche Software- und Hardwarelösungen für das Management von Flotten eingesetzt. Die Installation eines Telematik-Sensors oder perspektivisch auch die Nutzung der Daten direkt aus dem Fahrzeug – auch für versicherungstechnische Fragestellungen – dringt sich hier geradezu auf.

Wie beeinflussen die Telematiktarife die Markttransparenz und die Vergleiche?

Siems: Telematiktarife, wie wir sie aktuell sehen, lassen sich für Endkunden immer noch sehr gut mit „klassischen“ KFZ-Polizzen vergleichen. Aktuell gewähren die Versicherer mit Telematik-Angebot Rabatte oder lassen die Kunden in Form von Goodies partizipieren. Die Tarifniveaus ohne Rabatte können also problemlos mit denen anderer Versicherer verglichen werden. Insofern bleibt die Markttransparenz erhalten. Solange Telematik aber noch nicht absoluter Marktstandard ist, bieten die substanziellen

Rabattmöglichkeiten in der Tat eine Möglichkeit dem teils harten Preiswettbewerb auf dem KFZ-Versicherungsmarkt zu begegnen.

Sie sprechen die teils hohen Rabatte an, die die Telematik-Versicherer vergeben. Welche Risikoselektion ist denn machbar – und welche ist notwendig?

Siems: Welche Risikoselektion notwendig ist, hängt immer vom gewählten Ansatz ab: Erhebt man eine Nutzungsgebühr für die Hardware? Wie großzügig verteilt man Rabatte? Kann der Versicherer Telematik prozessual schlank abbilden und so die Kosten niedrig halten? Unseren Erkenntnissen nach liegt die Positivselektion zwischen 10% und 20% - für das gesamte Telematikportfolio!

Mit diesen Zahlen ließe sich so in Österreich ein Telematikprodukt inklusive zusätzlicher Hardware profitabel abbilden. In anderen Märkten, nämlich solchen mit geringeren absoluten Prämienniveaus, kann das anders aussehen. Aber hier gilt: Es gibt selten one-fits-all Lösungen. Für andere Märkte müssen gegebenenfalls die Telematiklösungen entsprechend angepasst werden.

Dipl.-Math. Onnen

Siems ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter der aktuariellen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss (MSK), die seit 1998 Schaden- und Unfallversicherer in strategischen und operativen Fragen begleitet. Schwerpunkte liegen in Datenpools, Tarifierung, Telematik, Cyber, Nachhaltigkeit, Bilanzbewertungen, Rückversicherung, Solvency II. MSK betreibt diverse Datenpools in Österreich – u.a. in den Sparten Kraftfahrt, Haushalt, Wohngebäude und Unfall.





Welche Neuheiten sehen Sie am KFZ-Versicherungsmarkt?

Siems: Kunden erwarten von einem Versicherungsprodukt, dass es einerseits einfach und andererseits passgenau auf sie zugeschnitten ist! Das ist eins der Spannungsfelder in dem sich KFZ-Versicherer in den nächsten Jahren bewegen werden. Schon jetzt sehen wir immer mehr Versicherer, die sich dafür interessieren Produkte nach dem Baukasten-Prinzip zu bauen: Hierbei kann der Kunde oder der Vermittler dann sehr präzise entscheiden, welche Leistungen in einer bestimmten Police enthalten sein sollen, und welche nicht. Dies stellt hohe Anforderungen an die Aktuarate in den Versicherungshäusern, die hierfür jeweils technische Preise entwickeln müssen. Auch in Österreich sehen wir eine sukzessiv stärkere

Risikodifferenzierung in den K-Tarifen und erwarten eine Fortführung dieser Entwicklung. So werden beispielsweise die regionale Differenzierung und die Jahresfahrleistung immer häufiger in den neuen Tarifen der Autoversicherer anzutreffen sein.

Die Trends E-Mobilität und Nachhaltigkeit sind weitere Spannende Themen, die im Grunde die gesamte Branche umtreiben. Bisher vergeben die österreichischen Versicherer teilweise Rabatte für Kundinnen und Kunden, die elektrisch angetriebene Fahrzeuge versichern. Auch wenn das aus einer Nachhaltigkeitsperspektive durchaus sinnvoll sein kann, kommt aus Risikosicht natürlich die Frage auf: Sind diese Rabatte denn überhaupt gerechtfertigt – oder zahlt der Versicherer drauf.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

TELEMATIKTARIFE UND NEUHEITEN AM MARKT

Wir haben uns bei einigen österreichischen Versicherungsunternehmen umgehört, welche Neuheiten heuer geplant sind.



Dr. Wolfgang Petschko

Wolfgang Petschko, Vorstandsdirektor DONAU Versicherung AG: „Heuer wird die DONAU ein neues Versicherungspaket für Elektro- bzw. Hybridfahrzeuge anbieten. Dies kann als Ergänzung einer Voll- bzw. Teilkaskoversicherung abgeschlossen werden. Versicherbar sind dabei Schäden an Batterie bzw.

Akkumulator, das vom Hersteller mitgelieferte Ladekabel sowie mobile Ladegeräte und Bedienungsfehler beim Laden sowie Kurzschlüsse und Schäden an mitversicherten Teilen. In der Zusatzversicherung gedeckt sind Aufräum-, Lösch- Dekontaminierungs- und Entsorgungskosten nach einem versicherten Ereignis ebenso wie die Entsorgung des Akkumulators. Schäden durch Tierverschlingung sind mit Erstrisikosumme gedeckt.“

Dr. Philipp Wassenberg, CEO und Vorstand Schaden- und Unfallversicherung ERGO Versicherung Aktiengesellschaft: „Wie

Dr. Philipp Wassenberg



jedes Jahr haben wir auch dieses Jahr mit Beginn des Frühjahrs einen Relaunch unserer 'MobilER GO!' Kfz-Versicherung durchführen. Neben den Preisvorteilen unserer Typklassenberechnung bieten wir darin für die Antriebsart 'Elektro' markenunabhängig bis zu 17

Prozent Rabatt auf die Tarifprämie an. Verbessert haben wir zusätzlich den Leistungsumfang unseres optional wählbaren Elektro-Plus Bausteins. Wir übernehmen damit auch Tierbiss- und Kurzschlusschäden sowie Folgeschäden bis 10.000 Euro, Kosten für den Fall einer notwendigen Lagerung des E-Fahrzeugs in einem Wassercontainer oder die zusätzlichen Kosten für durch den vorgeschriebenen Sicherheitsabstand anfallende Standgebühren.“

Mag. Erwin Mollnhuber, Vorstand GARANTA Versicherungs-AG Österreich: „Tarife müssen immer den Marktgegebenheiten entsprechen und den letzten Entwicklungen am Versicherungsmarkt folgen. Die GARANTA plant in der ersten Jahreshälfte 2023 diesem Umstand Rechnung zu tragen. Für Elektrofahrzeuge bieten wir einen speziellen Zusatzbaustein zur Voll- oder Teilkaskoversicherung. Versicherbare Fahrzeuge sind PKW oder LKW (bis 3,5 t) mit Elektro- oder Plug-in-Hybrid-Antrieb. Im Elektro-Plus-Paket sind unter anderem folgende Deckungskomponenten vorgesehen: Schäden an der eigenen Wallbox zu Hause, Allgefahrendeckung für den Akku (z.B. bei Schäden durch Überspannung, Fehlbedienung oder Tierbiss). Aber auch Entsorgungskosten für den Akku im Totalschadenfall bis zu 10.000 Euro. Was die Versicherung von Elektrofahrzeugen betrifft, sollte man allerdings bedenken, dass sich bei diesen - im Gegensatz zu Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren - neue Schadenbilder auftun, die nicht automatisch bei jeder Versicherung mitversichert sind. Wir halten daher eine spezielle Zusatzabsicherung für Fahrer von E-Autos für sehr wichtig ist.“

Mag. Erwin Mollnhuber



Walter Kupec, Chief Insurance Officer Schaden/Unfall Generali Versicherung AG: „Die Generali Versicherung haben heuer bereits zwei Neuerungen in der Kaskoversicherung umgesetzt: Neuer



Deckungsbaustein 'unbenannte Sonderausstattung' für Pkw, Lkw bis 1,5t Nutzlast und Wohnmobile bis 3,5t Gesamtgewicht: Dabei wird bis zu einer Höhe von 10.000 Euro die bestehende – vor allem bei Gebrauchtfahrzeugen nicht bekannte – Sonderausstattung inklusive Zubehör und technische Ausrüstung ohne genaue Benennung gegen eine fixe Mehrprämie mitversichert. Sowie die neue Parkschadenversicherung für Motorräder: Damit ist vor allem eine Absicherung im städtischen Bereich gegen unvorsichtig ein-/ausparkende Lenker mehrspuriger Fahrzeuge möglich.“

Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich UNIQA Insurance Group: „Wir befinden uns gerade in einer technischen Transformation unserer Systemlandschaft und wollen diese Neuerungen in der IT und Prozesslandschaft natürlich auch gerne für die Konzeption neuer Produkte nutzen. Also ja, wir arbeiten intensiv an neuen, marktgerechten und innovativen Deckungen für unsere Kunden und Vertriebspartner.“

Mag. Robert Kühberger, Abteilungsleitung Produktmanagement Privatgeschäft VAV Versicherungs-

Aktiengesellschaft: „Die VAV bringt im Frühjahr 2023 einen neuen KFZ-Tarif auf den Markt. Diesem Tarif liegt das etablierte VAV-Typklassenverzeichnis zu Grunde, welches eine treffsichere Tarifierung der Fahrzeuge nach Art und Type ermöglicht. Besonderes Augenmerk

Walter Kupec



Peter Humer



Mag. Robert Kühberger





wird, neben der differenzierten Prämienberechnung, auf der Absicherung von Nachhaltigkeitsaspekten liegen. Zu diesem Zweck wurde beispielsweise das VAV Elektropaket für E-Fahrzeuge nochmals verbessert und deckt nun auch Entsorgungskosten für Fahrzeugakkus nach einem versicherten Ereignis bis zu einer fix vereinbarten Versicherungssumme mit ab. Zudem sind die Versicherungssummen in der KFZ-Haftpflichtversicherung weiter bis 30 Millionen

Euro abschließbar. In der Kaskoversicherung bietet die VAV auch für Fahrzeuge mit höheren Listenpreisen attraktive Versicherungsangebote zu einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis an.“

Sonja Steßl



Sonja Steßl, Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung AG:

„Unsere Kfz-Versicherung passt sich individuell

an die Bedürfnisse unserer Kunden an – das betrifft die Anforderungen, das Fahrzeug und die finanziellen Möglichkeiten. In der Haftpflicht liegen wir mit unserem Tarif über der gesetzlich geforderten Mindestversicherungssumme, die Kasko bietet Rundumschutz mit maßgeschneiderten Extras. Neu ab April ist das Elektro-/Hybridfahrzeug –Paket, das als Ergänzung einer Voll- bzw. Teilkasko abgeschlossen werden kann. Versichert sind die Batterie bzw. der Antriebsakkumulator des Elektro- oder Plug-in-Hybridfahrzeugs, das vom Hersteller mitgelieferte Ladekabel oder mobile Ladegeräte für das versicherte Fahrzeug.“

Inwieweit hat die Versicherungsbranche in Österreich bereits Telematik-Tarife in ihrem Angebot?

Inwieweit hat die Versicherungsbranche in Österreich bereits Telematik-Tarife in ihrem Angebot? Bei der UNIQA gibt es zurzeit noch keine Implementierung von Telematik-Tarifen, gleichlautend die HDI Versicherung, die GARANTA, die Wiener Städtische Versicherung und Helvetia Versicherung.

Bei der ERGO Versicherung wird von einem Typenklassen-Tarif gesprochen, der mit nutzer- und nutzenabhängigen Faktoren auf Basis umfassender Analysen von österreichischen Daten verknüpft wird. Kunden profitieren, dass sie für ihre Situation passende Leistungen und Prämien – ohne Telematik oder Kilometerbegrenzungen – erhalten.

Bei der Generali werden die internationalen Entwicklungen beobachtet, in Österreich werden die Kfz-Tarife nach der durchschnittlichen Laufleistung, dem Fahrverhalten und dem dadurch entstehenden Risiko kalkuliert. Noch gibt es nach Meinung der Generali keine breite Zustimmung bei den Versicherungsnehmern zu Telematik-Tarifen.

Bei der VAV Versicherung wird das Thema Telematik einer ständigen Prüfung unterzogen und in Testbetrieben bereits erprobt, eine Abbildung in aktuellen Tarifen steht aber noch nicht im Fokus der Produktentwicklung.

Die Zurich Versicherung arbeitet laufend daran, Produkte weiterzuentwickeln, momentan sind bereits Assistenzsysteme in aktueller Betrachtung.

Die Donau Versicherung bietet mit einem Vertriebspartner einen Telematik-Tarif für dessen Kunden an. Abhängig von der Fahrweise erhält der Kunde in der darauffolgenden Versicherungsprämie mehr oder weniger Rabatt. Für Hybrid-Fahrzeuge gibt es bei Kunden dieses Vertriebspartners einen Prämienbonus, wenn nach einem schadenfreien Jahr ein gewisser Anteil der Kilometerleistung im Elektromodus gefahren wurde.





Expert:innentreffen der Versicherungsmakler **07. September 2023 | Seehotel Rust im Burgenland** **Schadenmanagement in der Praxis & Europäisches Regulationschaos?**

1. Themenblock – „Schadenmanagement in der Praxis“

09:00 Begrüßung durch **KommR Helmut Bauer**, Fachgruppenobmann Burgenland und **KommR Mag. Gerold Stagl**, Bürgermeister Freistadt Rust und Eröffnung durch **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann

09:15 Festvortrag „**Aktuelle gesellschaftliche & wirtschaftliche Herausforderungen in Österreich und Europa**“ – **Mag. Dr. Matthias Strolz**, Unternehmer und Autor

10:15 „**Schadenmanagement beim Versicherungsmakler – Die Maklerpraxis**“ – **Dr. Claudia Ilk**, Versicherungskanzlei Ilk & Partner

11:00 Pause

11:15 „**Schadenmanagement beim Versicherungsmakler – Must-Knows und Haftungsthemen aus juristischer Sicht**“ – **Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU)**, Weinrauch Rechtsanwälte

12:00 „**Marktregulatorik und Ethik – ein rechtlicher Paarlauf?**“ – **Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner**, Wirtschaftsuniversität Wien

12:45 Mittagspause

2. Themenblock – „Regulatorik vs. Kundenbedürfnisse“

14:00 „**Das Maßnahmenbündel der Retail Investment Strategy – Informationen zum Kommissionsentwurf**“ – **N. N.**

14:45 „**EIOPA's approach to tackling damaging conflicts of interest in the insurance product lifecycle**“* – **David Cowan**, Team Leader on Conduct of Business Policy EIOPA

15:30 Pause

15:45 „**tba**“* – **Paul Carty**, Chairman BIPAR EU-Committee

16:30 **Gesprächsrunde mit Mag. Rémi Vignaud**, Präsident VVO, **KommR Christoph Berghammer, MAS**, Fachverbandsobmann, **N.N., N.N.**

* Vortrag in englischer Sprache mit Simultanübersetzung in Deutsch

Moderation: Yvonne Pirkner

DIE OFFENSIVE DER E-AUTOS

Damit der Verkehrssektor ab 2050 klimaneutral will die EU ab 2035 ein Verkaufsverbot für neue PKW und leichte Nutzfahrzeuge mit Benzin- und Dieselmotoren erlassen. Staatliche Förderungen und reihenweise neue E-Auto-Modelle mit tendenziell zunehmenden Reichweiten beflügeln den E-Auto-Absatz. Das löste während der Pandemie auch an der Börse einen E-Auto-Boom aus, dem nun wieder eine ernüchternde Korrektur folgte. „Der Versicherungsmakler“ setzt sich kritisch mit der sogenannten „grünen Mobilität“ auseinander und befragte dazu einen renommierten Automarkt-Experten.

von Michael Kordovsky

Während der Pandemie ist die Nachfrage nach E-Autos angesprungen und E-Auto-Aktien boomten ehe wieder kräftige Rückschläge folgten. Dennoch in Wellen in einem leichten Aufwärtstrend bewegen sich der Euro-Aktienkurs des chinesischen Autoherstellers BYD, während sich Tesla und die chinesische NIO noch in einem Korrekturmodus befinden, da die Kurse der Marktentwicklung etwas zu schnell vorausgeeilt sind und es bei beiden Unternehmen enttäuschende Zahlen gab.

Quer durch die Wertschöpfungskette zeigt sich derzeit die Korrektur. Während der E-Motor-Hersteller Nibe Industries und der Batteriehersteller Panasonic in Yen nur leicht korrigiert haben oder bereits wieder steigen, verfügt im Falle positiver Nachrichten der Batteriehersteller QuantumScape über Aufholpotenzial. Unabhängig von der Technologieführerschaft einzelner E-Autohersteller Gewinner in der Versorgung mit Batteriematerialien bleiben einschlägige Lithium-Mineralien wie der größte Hartgestein-Lithiumproduzent der Welt, Tiangqi Lithium oder Ganfeng Lithium, Sociedad Quimica y Minera de Chile (SQM) und das Spezialchemieunternehmen Albemarle.

Doch bevor Anleger zu leichtsinnig agieren und blindlings mit Aktien oder ETFs die E-Auto-Wertschöpfungskette abdecken, sollten sie die gesamte Marktsituation kritisch analysieren. Derzeit gibt es folgende Herausforderungen: E-Autos sind verhältnismäßig teuer und die Nachfrage ist an eine kaukraftbedingte Grenze gestoßen. Zuletzt brach deshalb beispielsweise in China ein Preiskrieg zwischen Tesla und BYD aus. Da stellt sich die wohlbe-

rechtigte Frage, die wir Rainer Hintermayer, Market Analyst bei der Eurotax Österreich GmbH, stellte:

Wie haben sich weltweit in den vergangenen Jahren die Zulassungszahlen von E-Autos und Wasserstoffautos im Vergleich zum Gesamtmarkt entwickelt?

Dazu Hintermayer bezugnehmend auf Zahlen von ACEA: „Weltweit stagniert der Gesamtmarkt bei ca. 66 Millionen zugelassenen PKW. Aufgrund der diversen Krisen, sind die europäischen Zulassungszahlen seit 2019 rückläufig. In der EU gab es 2022 einen Rückgang von -4,6 Prozent auf 9,25 Millionen Stück. Auch wenn sich in den letzten Monaten eine leichte Erholung abgezeichnet hat und

auch 2023 ein positiver Trend erwartet wird, sind die Zahlen weit von den 13 Millionen Zulassungen vor der Pandemie in 2019 entfernt. Auch in den USA war der PKW-Markt 2022 rückläufig (-9,2% und 10,76 Mio. Zulassungen). Die stärksten Rückgänge weltweit sind in Russland (-62,7 %) und in der Ukraine (-64,7 %) zu verzeichnen gewesen. In den anderen Weltregionen waren die PKW-Zulassungen 2022 hingegen überwiegend im Plus. Der chinesische PKW-Markt konnte um 7,6 Prozent auf 21,75 Millionen Stück wachsen. Ein kräftiges Wachstum gab es auch in Indien mit 23,1 Prozent Steigerung auf 3,84 Millionen PKW-Neuzulassungen.“

Besser ist die Situation der Zulassungen im E-Segment: „Die Neuzulassungen von E-Autos - insbesondere der rein elektrischen BEVs - legen hingegen überall kräftig zu. Laut. EV-Volumes.com stiegen die weltweiten PKW-Neuzulassungen von 4,82 Millionen PKW im Jahr 2021 um 59 Prozent auf fast 7,7 Millionen Stück im Jahr 2022. Den weltweit höchsten BEV-Marktanteil gibt es in Norwegen (71 %), China liegt bei 27 Prozent, was 4,66 Millionen verkauften Elektrofahrzeugen im Jahr 2022 entspricht. Starke Zuwächse gab es in Indonesien, Indien und Neuseeland. Der weltweite Marktanteil der batterieelektrischen PKW lag 2020 bei rund 4 Prozent, verdoppelte sich im Jahr 2021 und liegt im Jahr 2022 bei bereits ca. 12 Prozent. In Europa verzeichneten batterieelektrische Fahrzeuge (BEVs) im Jahr 2022 mit 29,3 Prozent das höchste jährliche Wachstum aller Antriebsarten und erreichten einen Marktanteil von 14 Prozent, erklärt Hintermayer und ergänzt: „Wasserstoffbetriebene PKW sind derzeit

noch kein Thema. 2022 wurden weltweit nur etwa 56.000 neue Wasserstoffautos zugelassen. Technologisch setzen derzeit die meisten Hersteller auf batterieelektrische Fahrzeuge sowie auf Voll- bzw. Plug-in-Hybride“.

Wohin geht der Trend?

Mit ansteigender Lernkurve und zunehmender Produktivität werden E-Autos günstiger. Gleichzeitig sicherte das EU-Parlament mit jüngstem Beschluss den Markt für neue E-Autos in Europa ab, denn:

Am 14.2.2023 hat das EU-Parlament ein Verbrenner-Aus per 2035 beschlossen. Die Flottengrenzwerte müssen ab 2035 auf og CO₂ gesenkt werden. Konkret bedeutet dies, dass CO₂-emittierende Benzin- und Dieselfahrzeuge zunehmend durch Elektroautos ersetzt werden. „Wenn die Hersteller die Vorgaben nicht einhalten, müssen sie saftige Geldstrafen zahlen. Viele Automobilhersteller haben sich ohnehin schon von Verbrennungsmotoren abgewandt und treiben die Entwicklung neuer E-Autos massiv voran. Durch diese Entscheidung des EU-Parlaments haben die Hersteller noch mehr Rechtssicherheit und werden zukünftig die E-Mobilität weiter pushen und die Entwicklung von Verbrennungsmotoren weitgehend einstellen bzw. auch die Produktionskapazitäten dementsprechend adaptieren“, kommentiert Hintermayer und zeigt folgende Fakten: „Für Verbraucher, die noch nicht bereit sind, sich auf Elektrofahrzeuge einzulassen bzw. deren Anwendungsprofil nicht kompatibel ist, dienen Hybrid-Elektrofahrzeuge (HEV) als Sprungbrett und wurden 2021 zum zweitbeliebtesten Antriebsstrang. Sie überholten den Diesel. Die Zulassungen in ganz Europa stiegen 2022 um 8,4 Prozent und machten 23,4 Prozent des Marktes aus. Meine Kollegen von EV-volumes.com prognostizieren, dass im Jahr 2023 mehr als ein Viertel der europäischen Neuzulassungen und im Jahr 2025 ein Drittel auf Elektroautos entfallen wird. Dementsprechend geht EV-volumes.com davon aus, dass der Anteil der E-Fahrzeuge am europäischen Neuwagenmarkt im Jahr 2035 in Richtung 100 Prozent tendiert, mit wenigen Ausnahmen für kleinere Märkte und Spezialfahrzeuge“.



Rainer Hintermayer, Market Analyst bei der Eurotax Österreich GmbH

Noch viel Skepsis

Die Abhängigkeit von Ladestationen beschränkt derzeit noch die Fahrmöglichkeiten von E-Autos auf Ballungszentren. Wer sich zu weit in die Peripherie vorwagt, könnte mitten in einer einsamen Gegend mit leerem Akku dastehen. Zwar werden die Reichweiten länger und 500 bis 600 Kilometer sind teils schon möglich, doch die Urangst vor dem genannten Szenario ist tief in den Köpfen verankert. Hinzukommt noch die bisherige Gewöhnung an Verbrennungsmotorfahrzeuge und teils eine gewisse Abneigung gegen die „staatlich verordnete neue Mobilität“. Daher folgende Frage an Automarkt-Experten Hintermayer:

Könnte der E-Auto-Zwang zu einer verstärkten Nachfrage nach Gebrauchtwagen mit Verbrennungsmotoren führen?

Dazu Hintermayer: „Noch dauert es 12 Jahre bis CO₂-emittierende Benzin- und Dieselfahrzeuge in

der EU nicht mehr neu zugelassen werden dürfen. Bereits im Verkehr befindliche Gebrauchtwagen dürfen weiterhin gefahren werden. Natürlich wird durch sinkende Verbrenner-Zulassungen auch das Gebrauchtwagenangebot immer weniger und dadurch könnte es zu steigenden Gebrauchtwagen-Preisen kommen“.

Auf der anderen Seite kommt der technische Fortschritt auch E-Auto-kritischen Käufern entgegen was Hintermayer wie folgt skizziert: „Ich bin eher davon überzeugt, dass der technologische Fortschritt, wie höhere Reichweite und schnellere Ladezeiten und massiver Ausbau der Ladeinfrastruktur, bei den BEVs die Usability des E-Autos in den nächsten Jahren soweit verbessern wird, dass der Umstieg auf ein E-Auto immer leichter werden wird und dann auch die Skeptiker eventuell via Zwischenschritt Hybrid-Auto nach und nach auf rein elektrische Fahrzeuge umsteigen werden“ und er relativiert: „Der Blick in die Zukunft ist in diesem Fall aber sehr schwierig, da es viele unbekannte Faktoren gibt, wie beispielsweise welche weiteren Lenkungseffekte bei den Verbrennern seitens der EU gesetzt werden, um die Klimaziele voranzutreiben. Ich denke da an höhere Besteuerung der fossilen Treibstoffe und die Verhängung von Fahrverbotszonen. Auch die Hersteller überdenken ihre Preisgestaltung, indem sie Verbrenner verteuern und E-Autos preislich attraktiver positionieren. Nicht außer Acht zu lassen sind auch die Nachhaltigkeits-Kriterien (ESG) die viele Firmen derzeit veranlasst ihre Fuhrparks auf E-Mobilität umzustellen. Was zusätzlich auch noch steuerliche Vorteile, wie der Entfall der NoVA, oder die Sachbezugsbefreiung für den Dienstnehmer hat“. Das spricht für weiteres Marktwachstum bei E-Autos, aber:

Wenn plötzlich alle mit E-Autos fahren, drohen dann nicht Engpässe in der Stromversorgung und bei Batterie-Rohstoffen?

Dazu Hintermayer: „Betreffend Engpässe in der Stromversorgung möchte ich auf eine Studie der Interessensvertretung der österreichischen E-Wirtschaft verweisen. Laut deren Studie würde eine Umstellung des gesamten Fahrzeugbestand auf E-Autos etwa zusätzlich 16 Prozent elektrische Energie erfordern. Da zusätzlich auch die Industrie und beispielsweise Heizungen weitgehend CO₂-frei werden sollen, wird sich der Strombedarf bis 2040 ungefähr verdoppeln, was durch Wasser- und Windkraft sowie Photovoltaik gestemmt werden soll. Weiters muss enorm in verbesserte Netzinfrastruktur investiert werden. Auch Speichermöglichkeiten (z.B. Pumpspeicherkraftwerke) müssen ausgebaut werden, weil Stromproduktion aus Wasser, Wind und Sonne volatil ist, also Schwankungen abhängig von Wetter, Jahreszeit und Tageszeit unterworfen sind.

Elektroautos können dabei helfen, die Schwankungen zuhause oder im Netz auszugleichen – indem die Akkus der E-Autos als mobile Stromspeicher genutzt werden. Betreffend Preisexplosionen bei Rohstoffen und Lieferengpässen haben die Hersteller in den letzten Jahren durch die Pandemie viel dazu gelernt und langfristige Verträge mit Rohstofflieferanten und Zulieferern abgeschlossen. Speziell bei der Akkutechnologie wird noch intensiv geforscht, um zukünftig günstigere und umweltverträglichere Rohstoffe zu verwenden, sowie diese bestmöglich zu recyceln“.

E-Autos ökonomisch/ökologisch kritisch betrachtet

Der ehemalige Astronaut und CEO der Berndorf AG, Franz Viehböck, hat Anfang Juni 2022 der Wiener Zeitung ein Interview gegeben und sich darin zu E-Autos wie folgt geäußert: „Trotz aller Bemühungen, und das klingt jetzt vielleicht ein bisschen provokant, ist jedes batteriebetriebene Elektroauto, das momentan auf den Markt und auf die Straße kommt, ein Riesenschaden für die Umwelt. Speziell beim Thema CO₂“. Er begründet dies mit extrem energieaufwendiger Erzeugung dieser Fahrzeuge, insbesondere der Batterien. Die Erzeugung erfolgt hauptsächlich in China und die Energie kommt aus Kohlekraftwerken. Unter Verweis auf verschiedene Studien quantifizierte Viehböck gegenüber der Wiener Zeitung: „Mit so einem Elektroauto, wenn das bei null Kilometern zu fahren beginnt, dauert es 100.000 bis 150.000 Kilometer, bis man einen Break-even mit einem modernen Einspritzmotor erreicht. Also Diesel oder Benzin“.

Ökonomisch betrachtet sieht es bereits besser aus. Dazu Hintermayer: „In der Gesamtkostenrechnung (TCO) sind viele Elektroautos ihren Verbrennerpendants bereits überlegen (günstiger im Betrieb, steuerliche Vorteile, ...) und mit den aktuellen Reichweiten und Ladezeiten in vielen Anwendungsbereichen bereits alltagstauglich. Durch die klare politische Entscheidung der EU, ist eine E-Auto-Zukunft sehr realistisch“.

Wer sind die E-Auto-Marktführer der Zukunft?

Tesla bekommt Konkurrenz von chinesischen E-Auto-Herstellern wie BYD und NIO, die zuletzt mit drei Fahrzeugen, davon eine Limousine und ein SUV im Premiumbereich in den europäischen Markt eingetreten ist, sowie von alteingesessenen Autoherstellern, die sich stark im E-Auto-Bereich positionieren wie zum Beispiel General Motors und der Volkswagen-Konzern. Wer sich weltweit als zukünftiger Marktführer durchsetzen wird, bleibt offen. Als technologisch weit entwickeltes E-Auto erwähnt Hintermayer den Mercedes EQS: „Durch den großen

Akku hat der EQS eine WLTP-Reichweite bis zu 770 km und weist eine Ladeleistung von bis zu 200kW auf. Der EQS ist wie das Verbrenner-Pendant S-Klasse hochwertig, luxuriös verarbeitet und besticht durch den Hyperscreen, der sich über das gesamte Armaturenbrett spannt. Fahrwerkstechnisch und hinsichtlich der Assistenzsysteme gibt sich dieses Modell aus dem Luxussegment erwartungsgemäß souverän – und mit dem Mercedes Drive Pilot erlaubt der EQS ein automatisiertes Fahren nach Level 3“.

Bezüglich aktueller Marktanteile äußerte sich Hintermayer unter Bezugnahme auf e-volumens.com: „Im Jahr 2022 konnte Tesla ca. 1,3 Millionen PKWs verkaufen (770k Model Y, 480k Model 3), gefolgt von dem chinesischen Hersteller BYD (910k), der 2022 seine Aktivitäten auch auf Europa ausgeweitet hat und in Österreich in den Markt eingetreten ist. Der Volkswagen-Konzern konnte 2022 ca. 577.000 PKW weltweit absetzen“. Hingegen Tesla droht in den kommenden Jahren seine einstige Marktstellung an BYD zu verlieren. „Tesla war viele Jahre der Pionier in der E-Mobilität. Mit der Eröffnung von zwei weiteren Gigafactories im Jahr 2022 hat Tesla aber seine Produktionskapazitäten enorm gesteigert und ist somit zu einem Massenhersteller geworden. Dadurch dass aber immer mehr Mitbewerber (beson-

ders die zunehmende Konkurrenz in China durch Marken wie BYD, Nio und Xpeng) auf den e-Auto-Markt drängen hat Tesla seine Vormachtstellung verloren, was sich in sinkenden Auftragsbeständen in den letzten Monaten deutlich gezeigt hat. Um dagegen zu halten, wurden die Preise in China und den USA gesenkt. Per Jänner 2023 wurden auch in Europa und Österreich die Neuwagenpreise kräftig gesenkt“, erklärt Hintermayer und zeigt die Stärken von BYD: „BYD ist der einzige Hersteller von Elektro-Autos, der seine eigenen Antriebssysteme, Hochvoltbatterien, Antriebsmotoren und Motorsteuerungssystemen entwickelt und produziert. Dank des Tochterunternehmens BYD Semiconductor hat der Autobauer auch kein Problem mit dem Chipmangel. Weiters hat BYD auch Förderrechte für Lithium in Chile und ist an der Übernahme von weiteren Minen interessiert, um die Rohstoffversorgung noch besser unter Kontrolle zu haben. Die Akkus von BYD kommen außerdem ohne Kobalt aus. Noch dazu sind die ersten Modelle, die aktuell gelauncht werden, optisch ansprechend und wirken qualitativ sehr hochwertig zu vertretbaren Preisen. Macht in Summe einen enormen Wettbewerbsvorteil. Weitere bislang in Europa nicht relevante Hersteller aus Fernost werden folgen und den europäischen Herstellern das Geschäft weiter erschweren“.

M



> KFZ-Versicherung
> www.hdi.at/kfz

HDI

PUNKT:GENAUE ZUSATZPAKETE FÜR NACHHALTIGE FAHR FREUDE

> HDI E-Paket

Für Elektrofahrzeuge und Hybride gibt es die Möglichkeit spezieller Deckungserweiterungen, z.B. mitversicherte Wallboxen und Heimpladestationen, Schäden durch indirekten Blitzschlag, Schäden durch Hackerangriffe und weitere.

> KaskoPLUS

Mit dieser Erweiterung haben Sie die Möglichkeit eine Eigenschadenversicherung zu erhalten. Zusätzlich ist der Zeitraum der Neuwertentschädigung auf 36 Monate erweitert.

DER REIZ DER UNABHÄNGIGKEIT

Das Auto ist nach wie vor die heilige Kuh der Österreicher und das wird sich scheinbar auch in Zukunft nicht ändern.

von Mag. Christian Sec

Für fast zwei Drittel aller Jugendlichen (64 %) hat das Auto noch immer einen hohen bis sehr hohen Stellenwert, wie eine Online-Umfrage (1000 Befragte, Personen im Alter von 18 bis 70 Jahren, repräsentativ) des Gallup-Instituts im Auftrag der Wiener Städtischen zeigt. „Interessanterweise ist der Stellenwert des Automobils bei Jüngeren höher als beim Durchschnitt“, so Doris Wendler, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen. Dies zeige sich auch in den Führerscheinstatistiken. Die Jungen machen wieder häufiger den Führerschein und deshalb sei auch ein Auto in weiterer Folge erstrebenswert, erklärt Gabriele Reithner vom Gallup-Institut den Auto-Boom bei den Jungen. „Das Auto ist noch immer ein begehrtes Gut“, so die Meinungsforscherin.

E-Autos zu unflexibel

So wie das Auto von seiner Beliebtheit nichts einbüßt, so bleiben auch die Verbrennungsmotoren die favorisierte Antriebsart der Österreicher (Benziner 56 %, Diesel 46 % – Möglichkeit der Mehrfachnennung), während Hybrid- und E-Motoren nur auf fünf Prozent kommen. Mehr als 60 Prozent würden sich auch bei einem Neukauf noch immer für einen Verbrennungsmotorentscheiden, nur etwa mehr als ein Drittel (36 %) hat vor, sich ein Elektro- und Hybridauto zu kaufen. Nicht so bei den Unter-30-Jährigen, die nur zu 14 Prozent zu Hybrid- oder E-Auto beim nächsten Autokauf tendieren. Diese Diskrepanz hat auch ökonomische Gründe. Wendler interpretiert die Ergebnisse so: „Die Jungen würden dann ein E-Auto kaufen, wenn die E-Ladestation direkt vor Ort ist, wenn die Reichweite des Autos reicht und wenn vor allem der Preis leistbar wäre. Junge kaufen meist nicht neue Autos, sondern gebraucht und da ist der Markt noch kaum vorhanden.“ Ein wichtiger Grund für mehr Nachfrage bei E-Autos wäre eine größere Reichweite der Stromer. Rund 40 Prozent der Befragten wünschen sich eine Reichweite von mindestens 400 Kilometer. Auch das Vertrauen ins Ladenetz hemmt die Menschen, auf Elektrizität in der Mobilität umzusteigen. Dies hat mit dem Urgedanken des Autos als Unabhängigkeitssymbol zu tun. „Wenn mein E-Auto nicht geladen ist,

dann kann ich nicht ad hoc entscheiden, in der Minute eine weitere Strecke zurückzulegen“, so Wendler. Auch eine staatliche Förderung der E-Autos könnte helfen. „E-Autos sind im Moment noch teurer als jene mit Verbrennungsmotoren. Da hätte eine Förderung schon einen positiven Einfluss“, so Wendler. „Wenn wir gemeinsam den Klimawandel stoppen wollen, müssen

wir jedoch auch an unserem eigenen Verhalten etwas ändern. Man soll nicht davon ausgehen, dass das E-Auto günstiger als eines mit Verbrennungsmotor ist. Hier muss noch viel Öffentlichkeitsarbeit geleistet werden.“

Mobilitätsverhalten kaum verändert

Mehr als 50 Prozent schenken dem Umweltgedanken beim Autofahren durchaus ein Augenmerk. Dabei zeigt sich: Je höher das Bildungsniveau, desto eher hat der Umweltgedanke Bedeutung und Relevanz. Insgesamt hat sich der Umweltgedanke bei 40 Prozent der Befragten in den letzten zwölf Monaten verändert. Jedoch ist die Bereitschaft zur Veränderung im Mobilitätsverhalten nur sehr gering ausgeprägt. Nur 19 Prozent sind bereit, in den nächsten 12 Monaten ihr Verhalten zu verändern. Rund zwei Drittel derjenigen, die ihr Verhalten ändern wollen, möchte mehr zu Fuß gehen oder mit dem Fahrrad fahren. Dabei stehe der Gesundheitsgedanke an vorderster Stelle, gefolgt vom Trend des Umweltbewusstseins, wie Wendler ausführt. Immerhin für jeden Fünften ist der Umweltgedanke beim Autofahren wenig bedeutsam.

Doris Wendler



Forderungen an die Politik

In der Stadt hat die Wichtigkeit der öffentlichen Verkehrsmittel zugenommen. Jeder Zweite verwendet im beruflichen Kontext öffentliche Verkehrsmittel. In der Freizeit ist das Auto jedoch noch immer klar die Nummer eins. Rund 40 Prozent nutzen das Auto in

der Freizeit. Öffentliche Verkehrsmittel werden hingegen im Privatbereich als primäres Verkehrsmittel nur von 17 Prozent der Gesamtbevölkerung genutzt. Wobei es auch hier eine starke Unterscheidung zwischen Land- und Stadtbevölkerung gibt. Während es in der Stadt 30 Prozent sind, die in erster Linie das Auto in der Freizeit nutzen, sind es bei der Landbevölkerung rund 50 Prozent. Vier von fünf Befragten sehen dabei vor allem den überragenden Nutzen des Autos darin, dass man effizient und direkt an den Ziellort gelangt. „Überraschend ist, dass der Spritpreis nur bei 30 Prozent der Befragten von Relevanz ist“, so Wendler. Drei Themen für die Politik können laut Wendler aus der Studie abgeleitet werden. Das erste Thema ist die Öffentlichkeitsarbeit, um die Eigenverantwortung im Bereich Umwelt zu stärken auch in Richtung Mobilitätsverhalten. Das Zweite wäre der Ausbau des öffentlichen Verkehrsnetzes. „Man sieht, dass in der Stadt bei Vorhandensein, die öffentlichen Verkehrsmittel genutzt werden.“ Auch alternative Verkehrswege für Fußgänger oder Fahrrad müssen

mehr Platz haben. Das Dritte wäre das Ladestationennetz bei E-Mobilen, so Wendler.

Aufklärung bei Telematik von Nöten

Auch Telematik-Tarife wurden in der Studie abgefragt. Immerhin 42 Prozent bewerten die Telematik-Technologie positiv und nur 16 Prozent negativ. Mehr als zwei Drittel würden sich bei der Möglichkeit einer deutlichen Kostenreduktion für einen Telematik-Tarif entscheiden, zeigt die Studie. Jedoch gibt es auch noch Barrieren für den Tarif. Zur Verstimmung bezüglich des Telematik-Tarifs kommt es bei den Österreichern in Bezug auf den Datenschutz. Rund 60 Prozent der Befragten nehmen diesbezüglich eine ambivalente bzw. ablehnende Haltung ein. Dazu bedürfe es noch mehr Aufklärung und Öffentlichkeitsarbeit, so Wendler. „Wir bereiten uns vor, in diesem Bereich auch Angebote liefern zu können. Allerdings sind in diesem Moment der Wunsch und Bedarf noch nicht da. Aber wir stehen bereit“, so Wendler. **M**

ABLENKUNG DURCH MODERNE TECHNIK

Allianz Versicherung

Rund 10.000 Mal pro Jahr kommen auf Österreichs Straßen Personen

zu schaden, weil Fahrzeuglenker sich während der Fahrt ablenken lassen. Mit einem Anteil von 29,5 Prozent ist Ablenkung die häufigste Ursache von Straßenverkehrsunfällen mit Personenschaden, noch vor Geschwindigkeitsübertretungen. Gut ein Viertel der zuletzt 369 Verkehrstoten in unserem Land ließe sich vermutlich vermeiden, wenn die volle Aufmerksamkeit auf das Fahren gerichtet wäre. Wie eine neue Studie des Allianz Zentrums für Technik (AZT) nun zeigt, ist vor allem die Nutzung moderner Technik als Quelle der Ablenkung in den letzten Jahren deutlich präsenter. „Das Unfallrisiko erhöht sich durch die Bedienung moderner Kommunikations-, Unterhaltungs- und Komforttechniken um die Hälfte. Dennoch erfährt die Ablenkung am Steuer immer noch nicht die soziale Ächtung, die zum Beispiel dem Autofahren im alkoholisierten Zustand entgegengebracht wird“, warnt Christoph Marek, Vorstand Versicherungstechnik der Allianz Österreich. Im Gegenteil: Heutzutage empfinden immer mehr Autofahrer die Nutzung technischer Funktionen, die nicht der Fahrzeugführung dienen, geradezu als selbstverständlich. „Ablenkung beim Autofahren darf aber nicht zum Gewohnheitsrecht werden“, so Marek. Das Handy wird während der Fahrt immer häufiger zum Texten

als zum Telefonieren verwendet. Dementsprechend wurden in Österreich zuletzt fast 130.000 Handyverstöße pro Jahr beim Autofahren registriert. Alle vier Minuten wird entdeckt, dass irgendwo in Österreich jemand sein Handy während der Fahrt in unsachgemäßer und höchst gefährlicher Weise verwendet. Der Anteil an Autofahrern, die das tun, ist zwischen 2016 und 2022 von 15 auf 24 Prozent gestiegen. Die Nutzung des Bordcomputers kann ebenfalls zur Gefahrenquelle werden, rund die Hälfte der Befragten bestätigte in der Allianz-Studie, durch die Bedienung des Bordcomputers abgelenkt zu werden. Das Unfallrisiko erhöht sich dadurch um 44 Prozent. Einige Funktionen sind besonders riskant: Wer beispielsweise dem Spurhalteassistenten die Fahraufgabe übergibt und die Zeit für andere Dinge nutzt, erhöht sein Unfallrisiko um 56 Prozent. Wird das Autoradio über den Bordcomputer bedient, verdoppelt sich das Risiko nahezu (89 %).

Besonders ablenkungsgefährdet sind junge Fahrzeuglenker im Alter von 18 bis 24 Jahren, 30 Prozent geben an, während der Fahrt mit dem Handy zu telefonieren, die Hälfte aller Jungen tippt und/oder liest während der Fahrt. Die Mehrheit der Befragten einer präventiven Überwachung steht Innenraum-Sensorik skeptisch gegen: Lediglich 39 Prozent der Befragten stimmen einer Kamera- bzw. Infrarotabtastung von Augen, Gesicht bzw. Kopf zu, bei der die Technik anonymisiert nur Ablenkung erkennt. **M**

NÄHE VERBINDET

Seit September 2021 leitet Stefan Jauk als Generaldirektor die Geschicke der Niederösterreichischen Versicherung. Vor seiner Tätigkeit bei der NV war er Geschäftsleiter der Raiffeisen Regionalbank in Mödling. Seine offene Kommunikation, seine tiefe Verwurzelung mit dem Land und seine Offenheit zeichnen ihn besonders aus. Wir haben mit ihm über Feierlichkeiten, Versicherung als mathematische Berechnung eines Risikos und das Wichtigste – die Nähe zum Menschen – gesprochen.

Die Niederösterreichische feiert heuer ein Jubiläum, welche Feierlichkeiten wird es geben?

Jauk: Mitte Jänner wurde mit allen Mitarbeitern – in der Zentrale und in allen Kundenbüros – gleichzeitig im Rahmen einer Hybridveranstaltung auf unseren Geburtstag angestoßen. Im Zeitraum März bis Juni sprechen wir eine besondere Einladung an unsere Kunden im Rahmen der „Tage der offenen Tür“ in unseren Kundenbüros aus. Im Sommer feiern wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern und den NV-Pensionisten unseren Geburtstag im Rahmen eines Sommerfestes. Der Höhepunkt – neben Werbekampagne, offizieller 100-Jahr-Feier und der Eröffnung des NV-Bewegungsparks in St. Pölten – ist das große Gewinnspiel, bei dem wir 100 Preise im Gesamtwert von rund 65.000 Euro verlosen, wobei wir ein großes Augenmerk auf eine nachhaltige Gestaltung gelegt haben. Als Hauptpreis gibt es einen „Mini E-Cooper“ zu gewinnen. Alle Kunden, die bis zum 30.9.23 um spätestens 24.00 Uhr im NV-Kundenportal „MEINE NV“ registriert und identifiziert sind und zumindest eine aufrechte Polizze haben, nehmen automatisch am Gewinnspiel teil. Die Ziehung erfolgt am 4.10.23 unter notarieller Aufsicht. Zusätzlich haben wir uns weitere Aktionen in Form von Prämiegutschriften im Bereich Lebensversicherung und einer Blackout-Vorsorgebox für Neukunden überlegt. Jeder Neukunde, der bis zum 30.6.2023 eine oder mehrere Polizzen mit einer Gesamtbruttoprämie von mindestens 250 Euro bei uns abschließt, bekommt eine dieser Vorsorgeboxen. Wir wollen auch bei diesem sehr sensiblen Thema ein ganz bewusstes Zeichen setzen, dass die NV in jeder Lebenslage an die dringenden Bedürfnisse der Kunden denkt.

Was bedeutet das Jubiläum für Sie?

Jauk: Unsere Werte Verantwortung, Vertrauen und Zusammenhalt begleiten unser Handeln seit nunmehr 100 Jahren und daran wird sich auch in den kommenden Jahren nichts ändern. Sie sind – gemeinsam mit der Nähe zu unseren Kunden und Partnern – der Schlüssel für unseren Erfolg. Für mich ist es sehr wichtig, den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen, ob als Kunde, Mitarbeiter oder Vertriebspartner. Die Regionalität und das gemeinsame Miteinander zeichnen uns aus. Das bringt eine tiefe Verbindung,

erdet uns und schafft Vertrauen. In vielen Gesprächen mit Kunden erleben wir eine große Sehnsucht nach Vertrauen und Verlässlichkeit; genau das bieten wir. Unser Jubiläum zeigt uns gerade an diesem Punkt, wie beständig und wertsicher wir das letzte Jahrhundert gemeistert haben. In unserem Leitbild wurden unsere Werte geschärft: „Wir sind dein verlässlicher Partner. Von der Beratung bis zur Abwicklung bist du bei uns in guten Händen. Wir wollen dich durch eine rasche, kompetente Betreuung begeistern – in deiner Nähe – persönlich und digital!“

Wir sind ein moderner, flexibler Arbeitgeber und gehen auf die Bedürfnisse unserer Mitarbeitenden ein. Freude, sinnstiftende Tätigkeiten, wertschätzende Zusammenarbeit, persönliche Weiterentwicklung und viele weitere Benefits machen uns aus.

Wir sind „Ermöglicher“ und in allen Regionen in NÖ und in Wien präsent. Für unsere Verlässlichkeit und individuellen Lösungen sind wir bekannt. All das, verbunden mit einer großen Kundenzufriedenheit und einer ebenso großen Weiterempfehlungsbereitschaft, macht uns zum Marktführer im Breitengeschäft in NÖ. Darüber freuen wir uns sehr, denn wir haben diese Marktführerschaft aus eigener Kraft geschafft.

Einen runden Geburtstag feiert die Niederösterreichische Versicherung im Jahr 2023. Die als „Erste n.oe. Brandschaden-Versicherungsaktiengesellschaft“ gegründete Versicherung feiert ihren 100. Geburtstag. Die Hauptaufgabe lag damals im Bereich Feuerversicherung als Existenzschutz für die Landwirtschaft. In den 60er-Jahren hat sich das Unternehmen zum Universalversicherer weiterentwickelt. Seit Ende der 70er trägt das Unternehmen den Namen „Die Niederösterreichische“ und hat sich zu einer modernen Marke entwickelt. 2007 ist man in die neue Firmenzentrale nach St. Pölten übersiedelt. Heute ist die Niederösterreichische Versicherung führender Regionalversicherer mit 45 Kundenbüros in Niederösterreich und Wien, sie beschäftigt rund 700 Mitarbeiter.



Versicherung ist eine mathematische Berechnung eines Risikos und funktioniert nur durch die ausgewogene Versicherungsgemeinschaft. Wie sehen Sie die Entwicklung der Themen Versicherung und Risikobewertung?

Jauk: Auf diese Ausgewogenheit achten wir seit unserem Gründungsdatum. Geht es doch für unsere Kunden immer darum, deren Risiken adäquat zu bewerten und abzusichern. Das Versicherungsgeschäft hat in den letzten Jahren, bedingt durch kürzere Produktanpassungszyklen, eine Intensivierung der Risikolandschaft im Elementar- (Stichwort Naturgefahren) und Lebensbereich (Stichwort Niedrigzinsen), sowie durch neue Regularien und neue digitale Erlebniswelten, gehörig an Fahrt aufgenommen. Nicht zu vergessen der Risikoappetit der Rückversicherer bzw. deren Notwendigkeit, Sensibilitäten neu zu ordnen und zu bewerten. In Summe kommt der nachhaltigen Stabilisierung des versicherungstechnischen Ergebnisses eine immense Bedeutung zu. Und genau deshalb brauchen wir heute dringender denn je diese von Ihnen angesprochene Ausgewogenheit der Versicherungsgemeinschaft. Eine Prämie MUSS risikoadäquat sein. Damit wird auch die Versicherbarkeit von zum Beispiel Naturgefahren immer schwieriger und teurer. Neue Risiken wie Cyber und autonomes Fahren werden eine Herausforderung für Versicherbarkeit, Tarifierung und Haftungsumfänge. Es ist ein spannender Prozess, der uns erwartet.

Die Versicherungswirtschaft ist ein besonders stark regulierter Industriebereich, ist es bereits überbordend? Wie sehen Sie das?

Jauk: Die regulatorischen Anforderungen sind in den letzten Jahren stark und stets ausgeweitet worden.

Zum Beispiel braucht es für einen Vertrag in der Lebensversicherung im Offert, Antrag und der Polizze inzwischen fast 50 Seiten, um einen Abschluss zu tätigen. Selbst, wenn der Kunde weiß, was er möchte, dauert das Verkaufsgespräch 60 bis 90 Minuten

Die regulatorischen Anforderungen sind in den letzten Jahren stark und stets ausgeweitet worden.

– eine Anforderung, um IDD-konform zu beraten. Dazu kommt dann seit August 2022 die



Erhebung der Nachhaltigkeitspräferenzen und die umfangreichen Informationspflichten. Das fordert! Uns und unsere Kunden ebenso.

Ein weiteres Beispiel sind die Anforderungen aus der Taxonomieverordnung für die NV als Unternehmen. Nachhaltigkeit, wie bei vielen Ideen aus Frankfurt und Brüssel, ist gut, aber die Umsetzung ist in diesem Bereich herausfordernd. Oder ich drücke es so aus: Die Richtung stimmt, die Ausprägung schießt aber über das Ziel hinaus. Für eine Regionalversicherung, wie die NV eine ist, gilt die Verpflichtung genauso wie für die großen Player am Markt. Hierfür wurde auch in der NV ein eigener Bereich geschaffen, zahlreiche Projekte aufgesetzt, um allen künftigen Anforderungen gerecht werden zu können. Das betrifft alle Unternehmensbereiche der Versicherung gleichermaßen und insbesondere die Veranlagung. Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema, aber manchmal scheint es mir, als würden die Forderungen nach Nachhaltigkeit sich von der wirklichen Bedeutung des Themas diametral entwickeln.

Klimawandel und die Grenzen der Versicherbarkeit – wie sehen Sie die Auswirkungen der steigenden Naturkatastrophen auf die Versicherungswirtschaft, gibt es Grenzen der Versicherbarkeit?

Jauk: Als Versicherer sind wir in erster Linie gefordert, unseren Kunden einen ausreichenden Schutz zu bieten, der sie in die Lage versetzt, die Folgen des Klimawandels zu verkraften. Die Zahl der Naturkatastrophen nimmt zu, wobei auffallend viele lokale

Ereignisse auftreten, die punktuell große Schäden verursachen. Allerdings nehmen die Naturkatastrophen insgesamt eine Dimension an, die die Versicherungswirtschaft allein nicht meistern kann. Wenn viele Versicherte gleichzeitig betroffen sind, ist die Risikogemeinschaft der Versicherten nicht in der Lage, die Reparatur der Schäden zu finanzieren. Diese Herausforderung kann nur im Rahmen einer partnerschaftlichen Lösung gemeistert werden, bei der die öffentliche Hand und die Versicherungswirtschaft zusammenarbeiten. Entsprechende Vorschläge hat die Versicherungswirtschaft vorgelegt. Die Vorschläge sind seit Jahren – wenn nicht seit Jahrzehnten – bekannt und leider verschwinden diese immer wieder in einer Schublade. Nur beim Eintritt eines Ereignisses wird darüber wieder lautstark diskutiert. Es ist meiner Meinung nach an der Zeit, die Diskussion wieder anzukurbeln. Auf Ihre Frage daher: Ja, es gibt Grenzen der Versicherbarkeit und wir brauchen einen Schulterchluss im Bereich der Naturkatastrophen mit der Politik

Digitalisierung – wie digital ist die Niederösterreichische unterwegs?

Jauk: Das Versicherungsgeschäft basiert auf Vertrauen und wird daher auch zukünftig überwiegend persönlich abgewickelt werden. Die Digitalisierung wird von uns beständig und zielorientiert ausgebaut, um interne Prozesse zu optimieren, aber auch um

Das Versicherungsgeschäft basiert auf Vertrauen und wird daher auch zukünftig überwiegend persönlich abgewickelt werden.

Abwicklungsvorteile für den Kunden zu erzielen. Viele Digitalisierungsprojekte sind bereits im Laufen – wie beispielsweise ein Maklerprojekt, das

zum Ziel hat, unsere Ablauffizienz – getreu dem Motto „einfach. schnell. nderledigt - zu steigern und den Service-Level gegenüber unseren Maklerpartnern zu verbessern: Userfreundliche Offertprogramme, Online-Schadenmeldungen, Schnittstellen etc. werden dazu beitragen, die Geschäftsabläufe zu optimieren. Damit sollen wertvolle Ressourcen geschaffen werden, die für Beratung und Betreuung unserer Maklerpartner genutzt werden können.

Trotz unserer Bemühungen, digital zu werden, bin ich überzeugt, dass die persönliche Betreuung von Kunden in den nächsten Jahren nicht von einer App oder einer digitalen Lösung übernommen wird. Entscheidend ist der Kunde: Wo und über welchen Vertriebskanal möchte er seine Versicherung abschließen? Über den digitalen Weg oder mit einer

persönlichen Beratung? Wir werden uns den Wünschen unserer Kunden anpassen, mit innovativen Produkten, modularen Bausteinen sowohl für den persönlichen Vertrieb als auch für den digitalen. Wir nutzen die Digitalisierung dort, wo es sinnvoll ist, und berücksichtigen auch unsere Kunden und Vertriebspartner, welche die Digitalisierung weniger oder gar nicht nutzen. Ich bin der Meinung, dass auch in der Zukunft unsere Außendienstmitarbeiter und unsere Makler unsere Hauptvertriebswege bleiben werden. Denn: Das Versicherungsgeschäft ist ein Vertrauensgeschäft und Vertrauen entsteht nur zwischen Menschen.

Wir haben das Thema Nachhaltigkeit schon angesprochen: Ist Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche machbar oder ein Wettbewerbstrend?

Jauk: Nachhaltigkeit ist DAS Thema der Zukunft. Sie beschäftigt uns alle sehr intensiv und wird künftig alle Bereiche der Versicherungswirtschaft betreffen. Verantwortungsvolles Handeln auf wirtschaftlicher, ökologischer und gesellschaftlicher Ebene steht dabei im Fokus. Die Versicherungswirtschaft trägt hier große Verantwortung, sowohl im Veranlagungsbereich wie auch in der Produktentwicklung. Wir sehen das Thema Nachhaltigkeit als Chance, sich von anderen Unternehmen zu unterscheiden. Die Vermeidung oder zumindest die Begrenzung des Klimawandels sowie der Schutz der Bevölkerung vor seinen Folgen, stehen im ureigensten Interesse der NV. Die NV fokussiert sich auf drei Handlungsfelder, in denen sie zu einer nachhaltigen Entwicklung beiträgt: Zum einem mit ihren Kunden und Produkten, zum anderen als Kapitalgeber und Investor und natürlich im täglichen operativen Betrieb. Aber es muss dabei ein sogenanntes „Green Washing“ verhindert werden. Es ist daher immer zu berücksichtigen bzw. zu hinterfragen, ob sich Unternehmen lediglich aus Wettbewerbsgründen als nachhaltig positionieren, ohne tatsächlich substanzielle Veränderungen im Bereich ESG umzusetzen.

Wir sehen aber auch, dass unsere Kunden sehr an Produkten, die Nachhaltigkeit im Fokus haben, interessiert sind. Mit unserer „grünen Lebensversicherung“ Öko Fondsplus investieren unsere Kunden ausschließlich in nachhaltig klassifizierte Werte, damit tragen wir dem Trend zu einem bewussteren Umgang mit unseren Ressourcen Rechnung.

Wie schon zuvor angesprochen, nehmen wir auch als Unternehmen Nachhaltigkeit und Klimaschutz sehr ernst und haben aufbauorganisatorisch einen Bereich Nachhaltigkeit etabliert sowie personelle Ressourcen geschaffen, um diesem Thema gerecht zu werden.

Wir danken für das Gespräch.

M

STARKER HANDLUNGSDRUCK

Das globale Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Technologie-Segment ISG hat zum Thema „Agenda 2023“ (Studie Pulse Check – State of European Insurance Industry 2022) weltweit Business-Entscheider und IT-Experten der europäischen Versicherungswirtschaft befragt.

Die Studie hat ergeben, dass drei von vier europäischen Versicherungsunternehmen erwarten, dass das Zusammenwirken geopolitischer Spannungen, hoher Inflationsraten und steigender Rezessionserwartungen den digitalen Wandel ihrer Branche forcieren wird. Dies führe zu einem deutlichen Ausbau der bereits laufenden Automatisierungsprogramme und einer verstärkten Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern.

Wie stark der Handlungsdruck aus Sicht der Versicherungsunternehmen wächst, zeigt ein genauerer Blick auf die betriebswirtschaftlichen Folgen der oben genannten Krisen. Für eine Mehrheit der Befragten wächst die Wahrscheinlichkeit, dass es sowohl in diesem als auch im nächsten Jahr zu einem merklichen Rückgang der Prämieinnahmen kommen könnte. Parallel dazu wird ein weiterer Anstieg der betrieblichen Ausgaben erwartet. Haupttreiber sind die inflationsbedingt steigenden Güter- und Dienstleistungspreise, die vor allem die Schadensregulierung belasten werden. Zudem erschwert das stark gestiegene Zinsniveau die Refinanzierung. Als weitere Risikofaktoren gelten die zunehmende Volatilität an den Finanzmärkten, der starke Anstieg der Cyberbedrohungen und die sich zuspitzende Klimakrise.

Die Gewinnung von Neukunden wird zu den drängendsten unternehmerischen Prioritäten der kommenden beiden Jahre zählen. Ähnlich hohe Bedeutung messen die Befragten dem Thema Bestandskundenbindung bei. Dementsprechend forcieren die Unternehmen die Entwicklung digital ausgerichteter Geschäftsmodelle und erhöhen den Einsatz von Technologien, die zu einem besseren Kundenerlebnis und zu einer geringeren Kostenquote führen. Aber auch das Thema Kostensenkung steht auf der To-do-Liste an erster Stelle. In einer geringeren Kostenquote wird eine der zentralen Voraussetzungen dafür gesehen, Bestandskunden besser binden und die Ertragslage ihrer Unternehmen zumindest halten zu können. Denn: Vor dem Hintergrund, der sich weiter eintübenden Konjunktur wächst die Bereitschaft der Kunden, auf Polizzen zu wechseln, die zwar nur

eine Grundversorgung bieten, dafür aber wesentlich preisgünstiger sind. Der Trend zu einer höheren Preissensibilität wird dazu führen, dass Versicherungsunternehmen ihre Preispolitik, ihr Produktangebot und ihr prozessuales Vorgehen noch einmal grundlegend überdenken müssen. Als mögliche Wege zur Kostensenkung werden zum Beispiel Verbesserungen im Underwriting, eine hochpersonalisierte

Risikobewertung und ein aktiveres Bestandsmanagement diskutiert.

Ein wichtiger Hebel zur Kostenreduktion ist die Konsolidierung der eingebundenen Dienstleister: Sechs von zehn Unternehmen geben an, ihre bereits laufenden Konsolidierungsprogramme weiter ausbauen zu wollen. Was ebenfalls auf der Agenda der Unternehmen steht, ist die weitere Automatisierung der Geschäftsprozesse, hier ist das vorrangige Ziel, die Prozesskosten zu senken und die Qualität der Kundenerfahrung zu verbessern. Demgegenüber gilt das Metaversum bis auf Weiteres als Experimentierfeld. Zwar haben vier von fünf Versicherern konkrete Pläne, das Web 3.0 in ihrer Wertschöpfung zu nutzen, doch konzentriert sich die Mehrzahl der Unternehmen auf eher kleinere Projekte. Weitere 30 Prozent berichten über mittelgroße Vorhaben.

Als wesentlich ausgeprägter erweisen sich die Investitionspläne im Bereich Embedded Insurance, wo es um das Einbetten von Versicherungslösungen in Produkte und Dienstleistungen geht, die im unmittelbaren Kaufinteresse der Endkunden stehen: Handys, Reisen oder Konzertbesuche etwa. Die grundlegende Bereitschaft ihrer Unternehmen, integrierte Versicherungsprodukte zu entwickeln, bestätigen beinahe alle Befragten (94 %). Zudem gibt gut jeder Zweite an, dass sein Unternehmen bereits mit entsprechenden Prototypen arbeitet. **M**



ERDBEBEN IN ÖSTERREICH

VVO

Die Schlagzeilen der letzten Wochen zeigen erneut auf, dass auch in Österreich das Erdbebenrisiko ein hohes ist (30. März Gloggnitz/NÖ, 2. April St. Veit/Glan/Ktn., 10. April Pertisau/T). Auch können starke Beben in Italien und auf dem Balkan in Österreich Schäden verursachen. Alle zwei bis drei Jahre führen Erdbeben in Österreich zu Gebäudeschäden. Das stärkste Erdbeben der letzten Jahrzehnte ereignete sich am 16. April 1972 in Seebenstein/Niederösterreich mit einer Stärke von 5,4. Dieses Beben verursachte erhebliche Schäden an Gebäuden und Infrastruktur. Rund 23 Prozent der Gebäude in Österreich sind zudem erdbebengefährdet. Die betroffenen Bauten sind größtenteils vor 1945 erbaut, wo es noch keine entsprechenden baulichen Vorgaben gab. „Eine für Versicherungskunden umfassende

Versicherungslösung für Erdbeben gibt es in Österreich zurzeit nicht“, betont Mag. Klaus Scheitegel, Vizepräsident des VVO. „Wir benötigen für eine österreichweite Versicherbarkeit dieser Naturgefahr gesetzliche Rahmenbedingungen, die es ermöglichen, den Versicherungsschutz flächendeckend zur Verfügung stellen zu können. Leider konnten wir hier seitens der Politik noch keine Unterstützung für NatKat-Lösungen erreichen. Im Fall eines schweren Erdbebens wären jedoch Milliarden Euro Schäden zu erwarten“, so Mag. Scheitegel. **M**



Mag. Klaus Scheitegel

100 JAHRE SPRACHE DER BIENEN

HDI Versicherung AG

1923 veröffentlichte der österreichische Zoologe und Verhaltensforscher Karl von Frisch seine Abhandlung „Über die ‚Sprache‘ der Bienen“. Für diese Arbeit wurde er, gemeinsam mit Konrad Lorenz und Nikolaas Tinbergen, mit dem „Nobelpreis für Physiologie oder Medizin“ ausgezeichnet. Die Österreichische Post ehrt dieses 100-jährige Jubiläum und die kleinen tanzenden Logistiker mit einem eigenen Sonderbriefmarkenblock in Wabenform. Als Gastgeber für das Sonderpostamt fungierte die HDI-Versicherung in Wien-Meidling, die ihre Bienenstöcke seit vielen Jahren von den Wiener Stadtkern betreuen lässt. Der Sonderbriefmarkenblock ist in Form einer honiggelben, sechseckigen Wabe gestaltet und zeigt in stilisierter Form eine Biene bei ihrem „Schwänzeltanz“. Ergänzend gibt die Post das Briefmarken- und Postkartenheft „Die Sprache der Bienen“ heraus. Es enthält neben Informationen zum Werk Karl von Frischs und zur Kommunikation der Bienen vier Postkarten und vier Briefmarken zu je einem Euro. Die HDI-Versiche-

rung beherbergt auf ihrem Parkplatz neben der Zentrale zahlreiche Bienenstöcke und wird heuer mit den HDI-Mitarbeitern ein zusätzliches Wildbienenhotel bauen, um auch so ein weiteres Zeichen für den Schutz der Artenvielfalt zu setzen. **M**

CEO Ing. Thomas Lackner und
Vorstandsmitglied Dipl.-Ing.
Maria Kadan





RSS - ALLES WAS RECHT IST

**Ein oder drei Versicherungsnehmer?
Ein Mann beantragt eine Haushalts- und
Privathaftpflichtversicherung und gibt seine Eltern
im Antrag mit an. Der Versicherer deutet dies so,
dass die beiden ebenfalls Versicherungsnehmer
sein sollen, was zum Problem wird, als der
Enkelsohn die Rollläden in der Wohneinheit der
Großeltern beschädigt. Denn der Versicherer
wendet nun ein, dass ein Eigenschaden vorliege. Ein
Fall für die Schlichtungskommission...
RSS-0066-21-12 = RSS-E 18/22**

Der Antragsteller hat bei der antragsgegnerischen Versicherung per 24.5.2017 eine „Wohnen plus“-Versicherung zur Polizzennr. (anonymisiert) abgeschlossen, die u.a. eine Haushalt- und Privathaftpflichtversicherung beinhaltet. In den ABH 2013 ist u.a. ein Ausschluss für die Deckung von Schäden vereinbart, die dem Versicherungsnehmer und gewissen Angehörigen zugefügt werden. Dieser Ausschluss wird durch die Besondere Bedingung HH809 teilweise ab-



RSS

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

bedungen, sodass nur Schadenersatzansprüche von im Haushalt lebenden Ehegatten und Kindern ausgeschlossen sind. Der dem Vertrag zugrunde liegende Versicherungsantrag führt den Antragsteller als Versicherungsnehmer an, dieser hat auch den Antrag unterschrieben, handschriftlich wurde auf der vorletzten Seite Folgendes hinzugefügt:

„Die Versicherung gilt auch für die Eltern des Versicherungsnehmers.

1. (anonymisiert) sen., geb. am (anonymisiert)
2. (anonymisiert), geb. am (anonymisiert)“

Der Antragsteller begehrt in seinem Schlichtungsantrag vom 16.6.2021 die Zahlung von € 2.221,30. Der (unstrittig mitversicherte) Sohn des Versicherungsnehmers habe unbeaufsichtigt die Rollläden in der Wohneinheit der Eltern des Versicherungsnehmers bedient, wodurch diese zu Bruch gegangen seien.

Die Versicherung habe die Deckung mit der Begründung abgelehnt, die Eltern des Versicherungsnehmers seien selbst Versicherungsnehmer, weshalb ein Eigenschaden iSd Art 17, Pkt. 6.1. der ABH 2013 vorliege. Tatsächlich seien die beiden Eltern als Versicherungsnehmer auf der Polizza genannt, diese stelle jedoch eine Abweichung vom Versicherungsantrag dar, auf die der Versicherer nicht hingewiesen habe und die daher unbeachtlich sei.

Der Versicherer nahm am Schlichtungsverfahren nicht teil.

Die Schlichtungskommission ging auf den Versicherungsantrag näher ein: Die Versicherung berief sich in der Vorkorrespondenz darauf, dass die Eltern des Antragstellers gemäß der Polizza Versicherungsnehmer seien. Es lag jedoch nur eine Willensäußerung des Antragstellers auf Abschluss eines Versicherungsvertrages vor. Weder ließen die vorliegenden Unterlagen den Schluss zu, dass die Eltern des Antragstellers diesen selbst oder den den Antragsteller vertretenden Versicherungsmakler bevollmächtigt hätten, auch in deren Namen eine rechtsgeschäftliche Erklärung auf Abschluss eines Versicherungsvertrages abzugeben, noch hatte sich der Versicherer auf eine solche Vollmacht berufen.

Auch auf eine Heilung eines Vollmangels iSd § 1016 ABGB hat sich die Versicherung nicht berufen.

Vielmehr sei davon auszugehen, dass der handschriftliche Vermerk auf dem Antrag, dass die Versicherung auch für die Eltern des Versicherungsnehmers „gelte“, eine unklare Äußerung des Antragstellers oder seines Vertreters darstelle, die grundsätzlich dem Antragsteller zuzurechnen wäre. Aufgrund des Nichtvorliegens einer Bevollmächtigung durfte die Antragsgegnerin diese unklare Äußerung jedoch nur derart auffassen, dass die Eltern des Antragstellers zum Kreis der mitversicherten Personen zählen sollen, auch wenn diese in einer getrennten Wohneinheit leben.

Ausgehend von dieser Auslegung des Versicherungsantrages stelle die Ausstellung einer Polizza, in der die Eltern des Antragstellers nicht als mitversicherte Personen, sondern als Versicherungsnehmer angeführt sind, grundsätzlich eine Abweichung vom Versicherungsantrag iSd § 5 VersVG dar.

Gemäß § 5 VersVG gelten Abweichungen des Inhaltes des Versicherungsscheines vom Antrag oder getroffenen Vereinbarungen als genehmigt, wenn der Versicherungsnehmer nicht innerhalb eines Monats nach Empfang des Versicherungsscheines in geschriebener Form widerspricht.

Diese Genehmigung sei jedoch nur dann anzunehmen, wenn der Versicherer den Versicherungsnehmer bei Übermittlung des Versicherungsscheines darauf hingewiesen hat, dass Abweichungen als genehmigt gelten, wenn der Versicherungsnehmer nicht innerhalb eines Monats nach Empfang des

Versicherungsscheines in geschriebener Form widerspricht. Der Hinweis hat durch besondere Mitteilung in geschriebener Form oder durch einen auffälligen Vermerk im Versicherungsschein, der aus dem übrigen Inhalt des Versicherungsscheines hervorzuheben ist, zu geschehen; auf die einzelnen Abweichungen ist besonders aufmerksam zu machen.

Hat der Versicherer den Vorschriften des Abs. 2 nicht entsprochen, so ist die Abweichung für den Versicherungsnehmer unverbindlich und der Inhalt des Versicherungsantrages insoweit als vereinbart anzusehen.

Nach dem der Empfehlung zugrunde liegenden Sachverhalt hat die antragsgegnerische Versicherung nicht auf eine derartige Abweichung ausreichend hingewiesen, weshalb im oben beschriebenen Sinne als vereinbart gilt, dass die Eltern des Versicherungsnehmers als mitversicherte Personen gelten.

Die Nennung der beiden Eltern als Versicherungsnehmer in der Polizza stelle keine Abweichung vom Inhalt der

beantragten
Regelung dar,
sondern sei die
Nennung einer
anderen Partei
des Versicherungsvertrages.
Diesbezüglich

müsse von einem teilweisen Dissens zwischen den Parteien ausgegangen werden, dh. der Vertrag ist nur zwischen dem Antragsteller und der antragsgegnerischen Versicherung zustande gekommen.

Dementsprechend komme die Schlichtungskommission unter Berücksichtigung des geschilderten Schadenfalles zum Schluss, dass dieser dem Grunde nach unter Deckung steht, zumal weder der Abschluss des Art 17, Pkt. 6.1 zur Anwendung kommt, da der Versicherungsnehmer selbst nicht geschädigt wurde, noch der Ausschluss des Art 17, Pkt. 6.2. greife, da dessen Anwendungsbereich durch die Besondere Bedingung HH809 eingeschränkt wurde.

Daher war dem Grunde nach die Deckung zu empfehlen.

Ob der Schadenersatzanspruch in der begehrten Höhe tatsächlich besteht, konnte die Schlichtungskommission satzungsgemäß nicht prüfen. Gegebenfalls wäre dort aber auch zu berücksichtigen, ob und inwieweit sich der Schaden überhaupt im Vermögen der Eltern des Antragstellers manifestiert, zumal es sich bei einem Rollladen typischerweise um einen Bestandteil bzw. ein Zubehör des Hauses handelt und damit rechtlich das Schicksal der Hauptsache teilt. Insofern müssten die Eigentumsverhältnisse der Liegenschaft bzw. die Vereinbarungen über die Erhaltungspflichten geprüft werden. **M**

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



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

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger
Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern
Tel.: +43 (0)720 515 000
Fax: +43 (0)720 516 700
Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern
Chefredakteur: Christian Proyer
Redaktion: Mag. Christian Sec, Mag. Sigrid Hofmann, Michael Kordovsky
Anzeigenleitung: Isabella Schönfellner
Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner
Hersteller: Prime Rate Kft., Megyeri út 53, 1044 Ungarn

Fotos: Christoph Schönfellner, Lux und Lumen/ Marlene Fröhlich, AdobeStock/tongpatong, AdobeStock/metamorworks, AdobeStock/Racle Fotodesign, www.foto-agent.at, Gerry Mayer-Rohrmoser, Gerald Lechner, Manuel Horn, Gerald Teltschik, Kurt Patzak, UNIQA, ww.brozkova.cz, Foto Meindl Mondsee, pexels/Daniel Frank, Peter Androsch, Franziska Liehl, Christian Husar, Cityfoto, O. Morgensztern, Golden Hand Academy, Togehter CCA GmbH, Ian Ehm, www.foto-agent.at, Alexandra Serra, Sebastian Philipp, UNIQA/keinrath.com, Doris Kucera, AdobeStock/Karl Allen Lugmayer, Philipp Monihart, AdobeStock/Southern Creativ, Mitja Kobal, Ralph König, Martin Steinthaler | tinefoto.com, Martina Hobbiger.

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)
Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.
Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+/o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen

VORSCHAU



Aus- und Weiterbildung



Martin Wienerroither und KommR Gottfried Pilz - das Interview zum Fachgruppenobmannwechsel in Niederösterreich

nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2023

HAB' DEN SCHEIN!

KFZ-VERSICHERUNG
UNS GEHT'S UM SIE



ARAG Versicherung

ARAG Online- Reputations-Rechtsschutz für Unternehmer

Auf einer Bewertungsplattform werden online unwahre
Tatsachen über ihr Unternehmen behauptet. Oder Sie oder
Mitarbeiter*innen von Ihnen werden online persönlich beleidigt.
Dies kann ihr Unternehmen und Ihr Ansehen schädigen.

Mit dem **ARAG Online-Reputations-Rechtsschutz** helfen wir Ihnen
gegen unwahre und rechtswidrige Bewertungen auf Plattformen vorzugehen.
Und sie können sich wieder auf Ihr Business konzentrieren.

Informieren Sie sich unter 01 53102-1600 oder auf www.ARAG.at



Jetzt neu –
in jedem neuen
Betriebs-Rechtsschutz,
Ärzte-Rechtsschutz
und Therapeuten-
Rechtsschutz!