



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

03 | 2019

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



JAHRESTAGUNG IN WIEN

Erstmals hielt BIPAR (European Federation of Insurance Intermediaries) die Jahrestagung in Wien ab.



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler



MEIN UNTERNEHMEN

Einfach und schnell versichert –
damit mehr Zeit bleibt.

Die ideale Betriebsversicherung für
Neugründer, Ein-Personen- und
Kleinunternehmen mit bis zu 5 Personen

- **4 Pakete – 1 Wahl:** Comfort, Plus, Extra oder Max
- **Schutz des Betriebsinventars und des Betriebsgebäudes** (optional)
- **Betriebshaftpflichtversicherung** auch als Einzellösung*
- **Basis-Assistance** (Comfort) und **Notfall-IT-Assistance** (Max)

* Betriebshaftpflicht Basis mit/ohne Paket „Betriebshaftpflicht Zusatzdeckungen“ –
sofern vereinbart und in der Versicherungs-Urkunde dokumentiert (nicht alle betrieblichen Tätigkeiten sind versicherbar).

Einfach online
berechnen und
beantragen!

Nähere Informationen auf
allianz.at/makler
meinunternehmen

Made's einfach!

Allianz 

POSITIVES ERGEBNIS

Von Christoph Berghammer

Ausübungsregeln für Gewerbetreibende in der Versicherungsvermittlung wurde veröffentlicht. Ein positives Ergebnis ohne Überraschungen, besonders hinsichtlich der Statusklarheit. Es wurde klargestellt, dass der Versicherungsmakler für den Kunden und der Versicherungsagent für den Versicherer tätig ist, und dass daher eine klare Trennung der Gewerke erfolgen muss. Auch positiv ist das Ergebnis hinsichtlich der Kleinstvermittler in Nebentätigkeit, diese werden zwar von der IDD-Versicherungsvertriebsrichtlinie grundsätzlich nicht erfasst, müssen sich dennoch dazu verpflichten, ehrlich, redlich und professionell zu arbeiten. Das Ergebnis der Standes- und Ausübungsregeln sehen wir als Erfolg und als Bestätigung für die Standesvertretung.

Ein weiteres positives Ereignis war, dass die Jahresveranstaltung der europäischen Vereinigung von Versicherungsvermittlern in Europa – BIPAR – erstmals in Wien stattgefunden hat. Der Fachverband ist seit vielen Jahren Mitglied bei BIPAR. Angesichts

Die Jahresveranstaltung der europäischen Vereinigung von Versicherungsvermittlern in Europa – BIPAR – hat erstmals in Wien stattgefunden.

Nach einer langen Wartezeit ist es nun vollbracht: Die Verordnung über die Standes- und

der komplexen und vielfältigen Themen, die seitens der EU laufend auf uns zukommen, war die Entschei-

dung, bei BIPAR Mitglied zu werden, ein Meilenstein der Interessenspolitik des Fachverbandes. Gemeinsam mit BIPAR erreichen wir, dass unsere Stimme bei den Entscheidungsträgern in Brüssel gehört wird. Bei der Jahresveranstaltung wurde das Thema „Provisionen – Provisionsverbot in anderen europäischen Ländern“ besprochen. In Anbetracht des Umstandes, dass Versicherungsmakler in Finnland, Großbritannien und in den Niederlanden durch das Provisionsverbot um ihre Existenz kämpfen müssen, leben wir in Österreich hinsichtlich der Vergütung auf einer Insel der Seligen. Sowohl Provisionen als auch Honorare, aber auch Mischformen beider Vergütungsarten sind möglich. Bei Einhaltung der qualitativen Kriterien kann es auch zu Bonifikationszahlungen kommen. Daher sollten sich die Unzufriedenen und ewigen Kritiker an Regulatorien, Vorgaben und Regeln einmal darauf besinnen, wie gut es uns geht. Wir können noch Geld mit unserem Beruf verdienen. Noch kann jede Österreicherin und jeder Österreicher eine



Beratung in Versicherungsangelegenheiten erhalten. Diese können zwar zwischen vielen Versicherungsvertriebsarten wählen, doch nur die österreichischen Versicherungsmakler bieten ihren Kunden eine unabhängige Beratung, aber auch Hilfe im Versicherungsschadensfall bei der Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber den Versicherungsunternehmen. Wir sollten gemeinsam darauf achten, dass es auch in Zukunft so bleibt.

Ihr Christoph Berghammer



EDITORIAL

03 Positives Ergebnis



NEWS & PERSONALIA

- 06 Management Board
- 06 Bonitätsverbesserung
- 06 Aufsichtsrat
- 07 EU-Justizbarometer
- 07 Neuordnung des Vorstandes
- 07 Neuer Standort

TOP-THEMA

12 Jahrestagung in Wien



MARKT

- 18 Neue Wege des Rechts
- 28 Cyber – auch in Zukunft auf der sicheren Seite
- 38 Pensionskassen – kräftiges Plus
- 38 Urlaubsbarometer 2019
- 39 Österreich gilt als sicherstes Reiseland
- 39 Smarter Unfallschutz
- 40 Herausforderungen und Chancen
- 46 Berufsunfähigkeitstarife
- 46 Recommender-Award
- 47 Kooperation
- 47 Studie
- 49 D&O Versicherung – Absicherung für Manager
- 52 Bester Schutz zum besten Preis.
So versichert man Rechtsschutz heute.



INTERVIEW

- 16 Fit 4 IDD
- 30 Effiziente Plattform
- 42 Ethisches Handeln als Gewinn für Versicherungsmakler und Kunden



FACHVERBAND & REGIONALES

- 08 Die Standesregeln für Versicherungsvermittlung
- 24 Ein Jahr Wirtschaft und Datenschutz
- 26 Verfallsdatum von Maklervollmachten?
- 27 Neue Krankengruppenversicherung
- 44 Ausgezeichnete Aktion
- 48 Rahmenvertrag
- 50 Das europäische Parlament kompakt
- 50 Die Stadt der Festivals
- 53 Makler in Motion
- 53 Rechtsseminar
- 54 Cybersicherheit für Unternehmen
- 55 Adam Riese
- 55 Fachgruppentagung
- 56 Fachschulungen
- 57 Herzliche Gratulation!



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 36 RSS - Alles was Recht ist

MANAGEMENT BOARD

BIPAR

Bei der jährlichen BIPAR Generalversammlung Mitte Juni in Wien wurde Juan Ramon Pla Otáñez, COO Grupo Concentra, zum Chairman bestellt. Er ist Mitglied von EIOPA IRSG und Schatzmeister des spanischen ADECOSE Verbandes. Fachverband-

sobmann KR Christoph Berghammer MAS wurde als Kassier wieder bestätigt und Ulrich Zander zum Vice-Chairman gewählt. **M**



Juan Ramon Pla Otáñez

BONITÄTSVERBESSERUNG

KMU Forschung Austria

Die Bonität österreichischer KMUs (kleiner und mittlerer Unternehmen) hat sich im 5-Jahresvergleich deutlich verbessert. Die Bonität eines Unternehmens basiert dabei auf der errechneten Ausfallwahrscheinlichkeit. Diese gibt die Wahrscheinlichkeit eines Unternehmens wieder, im Folgejahr in Zahlungsschwierigkeiten zu geraten. Im

Durchschnitt liegt diese Ausfallwahrscheinlichkeit für das Jahr 2018 um 15 Prozent unter dem Wert für 2014. Die Bonität eines Unternehmens wird insbesondere durch die Rentabilität, die Entwicklung der Verbindlichkeiten, die Geldflüsse und die Kapitalstruktur des Unternehmens beeinflusst. „Die bessere Bonität im Vergleich zu 2014 ist in erster Linie auf eine höhere Eigenkapitalquote und eine höhere Gesamtkapitalrendite zurückzuführen“, erklärt Dr. Wolfgang Ziniel von der KMU Forschung Austria. **M**

AUFSICHTSRAT

Vienna Insurance Group

Der Aufsichtsrat der Vienna Insurance Group hat mit Ph.D. Ass.Prof. Dr.h.c. Peter Mihók ein neues Mitglied. Peter Mihók ist seit 1992 unter anderem Vorsitzender der Slowakischen Industrie- und Handelskammer, Vorsitzender der Weltkammerföderation der Internationalen Handelskammer in Paris und Berater im Wirtschafts- und Sozialausschuss der EU in Brüssel. Er studierte an der Wirtschaftsuniversität Bratislava, ist Ph.D. im Bereich Ost-West-Wirtschaftsbeziehungen und Ehrendoktor der Wirtschaftsuniversität Bratislava. Neben zahlreichen weiteren Auszeichnungen wurde ihm 2013 das Große Goldene Ehrenzeichen der Republik Österreich vom damaligen Bundespräsidenten Dr. Heinz Fischer verliehen. Ausgeschieden aus dem Aufsichtsrat ist Propst Bernhard Backovsky. Die

Mandate der Aufsichtsratsmitglieder laufen bis zur Hauptversammlung im Jahre 2024. Der Aufsichtsrat setzt sich wie folgt zusammen: Vorsitzender: Komm.-Rat Dr. Günter Geyer, 1. Vorsitzender-Stellvertreter: Dr. Rudolf Ertl, 2. Vorsitzender-Stellvertreterin: Mag. Maria Kubitschek, Komm.-Rat Martina Dobringer, Dr. Gerhard Fabisch, Ph.D. Ass.Prof. Dr.h.c. Peter Mihók, Hofrat Dkfm. Heinz Öhler, Dr. Georg Riedl, Gabriele Semmelrock-Werzer und Mag. Dr. Gertrude Tumpel-Gugerell. **M**



Komm.-Rat Dr. Günter Geyer

EU-JUSTIZBAROMETER

BMVRDJ

Die siebente Ausgabe des EU-Justizbarometers wurde veröffentlicht. Der Bericht beinhaltet unter anderem auch die Ergebnisse der Eurobarometerumfrage über die Wahrnehmung der richterlichen Unabhängigkeit in der EU bei Bürgern und Unternehmen. Abgefragt wurde, wie lange Gerichtsverfahren dauern, wie unabhängig Justizsysteme sind und wie der Ruf der Justiz bei den Menschen in der EU ist. Öster-

reich schneidet bei vielen Indikatoren des EU-Justizbarometers besonders gut ab: Bei der Verfahrensdauer in Zivil-, Handels- und sonstigen Verfahren (d. h. in allen Verfahren außer Strafverfahren) befindet sich die österreichische Justiz unter den viertschnellsten Ländern der EU.

In streitigen Zivil- und Handelssachen belegt Österreich den ausgezeichneten dritten Rang. Im Bereich der wahrgenommenen Unabhängigkeit der Justiz nimmt Österreich den dritten Rang in der EU ein, hinter Dänemark und Finnland. **M**

NEUORDNUNG DES VORSTANDES

ARAG SE

Der Vorstandsvorsitzender der ARAG SE, Dr. Dr. h.c. Paul-Otto Faßbender, hat den Aufsichtsrat des Unternehmens darüber informiert, dass er seinen zum 3. Juli 2020 auslaufenden Vertrag nicht verlängern möchte. Der Aufsichtsrat ist diesem Wunsch nachgekommen und stellt zugleich die Weichen für eine personelle Neuordnung des Vorstandsgremiums. Künftig wird ein Sprecher des Vorstandes die Arbeit des Vorstandsteams moderieren, denn Nachfolge im Vorstandsvorsitz gibt es keine. Der Aufsichtsrat hat Dr. Renko Dirksen mit dieser Aufgabe mit Wirkung zum 4. Juli 2020 betraut. Dieser arbeitet seit 2005 im Unternehmen und gehört seit 2015 dem Vorstand der ARAG SE

an. „Nach genau 20 Jahren an der Spitze der ARAG wird es Zeit, sich aus der operativen Führung des Unternehmens zurückzuziehen. Dr. Renko Dirksen und der gesamte Vorstand der ARAG SE genießen mein vollstes Vertrauen.

Als Vorstandsvorsitzender der ARAG Holding SE und natürlich vor allem als Mehrheitsaktionär der ARAG bleibe ich dem Unternehmen weiterhin erhalten“, erläutert Dr. Dr. Faßbender. **M**



Dr. Renko Dirksen

NEUER STANDORT

D.A.S. Rechtsschutz AG

Der Rechtsschutzversicherer hat seinen neuen Standort in Wiener Neustadt eröffnet. Die gute Erreichbarkeit und der große Parkplatz waren Gründe für die Entscheidung. „Die D.A.S. ist seit 1971 in Wiener Neustadt vertreten und wird dort von Kunden und

Partnern äußerst gut angenommen. Mehrmals wurde dem Wiener Neustädter Team der ‚D.A.S. Kristall‘ verliehen – eine Auszeichnung für den erfolgreichsten Standort“, so Johannes Loinger, Vorstandsvorsitzender. Im Rahmen der Eröffnungsfeier konnten sich rund 100 geladene Gäste, darunter auch Vertreter aus Politik und Wirtschaft, von der Servicefreundlichkeit der neuen und modernen Filiale überzeugen. **M**

DIE STANDESREGELN FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Lange hat die Umsetzung der **Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive / IDD)** in die GewO auf sich warten lassen; noch länger die Umsetzung anderer wichtiger Abschnitte der IDD in der Verordnung des Wirtschaftsministeriums über Standes- und Ausübungsregeln für Gewerbetreibende, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung ausüben. Diese sind nun veröffentlicht und mit **18.06.2019** in Kraft.

In dieser Mitgliederinformation möchte Ihnen der Fachverband einen ersten Überblick über die wichtigsten Regelungen geben.

• Ausgangssituation & Allgemeines zu den Standesregeln

Die Informations- und Dokumentationspflichten (als Ordnungsvorschriften), die Versicherungsvermittler treffen, waren in der Vergangenheit in der

GewO geregelt. Im Zuge der innerstaatlichen Umsetzung der IDD wurden Teile der Vermittlerpflichten aus der GewO entfernt (§§ 137f bis 137h GewO). Diese Regelungen bilden nun zusammen mit den Wohlverhaltensregeln der IDD die neuen Standesregeln für Versicherungsvermittlung.

Die Rechtsgrundlage für die gegenständliche Verordnung des BMDW bildet § 69 Abs. 2 GewO.

Anzumerken ist in diesem Zusammenhang, dass sich der Text der Verordnung sehr stark am Originalwortlaut der IDD orientiert. Folgende Bereiche sind in der Verordnung geregelt

- § 1 Standes- und Ausübungsregeln
 - § 2 Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit
 - § 3 Beratung
 - § 4 Ausnahmen von der Informationspflicht und Flexibilitätsklausel
 - § 5 Einzelheiten der Auskunftserteilung
 - § 6 Querverkäufe
 - § 7 Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen (POG)
- Ein eigener Abschnitt wird den Regelungen bezüglich Versicherungsanlageprodukte gewidmet:
- § 8 Vermeidung von Interessenskonflikten
 - § 10 Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht gegenüber Kunden

• Best-interest-Prinzip

Mit dem Kapitel „Standes- und Ausübungsregeln“ übernimmt § 1 der Standesregeln das best-interest-Prinzip aus der IDD und wiederholt deren programmatische Regelung, wonach Versicherungsvermittler ihren Kunden gegenüber stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln haben.

Ebenfalls der IDD entlehnt ist die Verknüpfung des best-interest-Prinzips mit Vergütungsregelungen. In diesem Sinne regelt § 1 Abs. 3 der Standesregeln, dass Versicherungsvermittler keine Vergütungen annehmen dürfen, wenn diese mit dem best-interest-Prinzip kollidiert bzw. wenn Verkaufsziele, Verkaufsanreize o.dgl. dazu führen, dass einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfohlen wird, obwohl der Vermittler ein anderes, dem Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Produkt anbieten könnte.

Diese Regelung trifft auch den Versicherungsvermittler in Bezug auf seine Mitarbeiter, sodass es unter den beschriebenen Voraussetzungen verboten ist, seine Mitarbeiter in dieser Weise zu vergüten.

• Statusangabe auf den Geschäftspapieren

Mit der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie in die GewO wurde das Prinzip der sog. Statusklarheit gesetzlich verankert (vgl. § 137 Abs. 2 GewO). Demnach dürfen Versicherungsvermittler (mit einer entsprechenden Übergangsfrist; siehe

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA
Fachverbandsgeschäftsführer



§ 376 Z 18 Abs. 12 GewO) ausschließlich Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsmakler oder Versicherungsagent betreiben.

Die nun vorliegenden Landesregeln knüpfen inhaltlich an diese prinzipielle Statusklarheit an und regeln in § 1 Abs. 4 bis 7 die entsprechenden Angaben im Geschäftsverkehr (für Versicherungsmakler konkret: § 1 Abs. 5 der Landesregeln).

• Offenlegung von Identität, Registereintragung, Beteiligungen, ...

Die Offenlegung der Identität, der Beteiligung an Versicherungsunternehmen sowie des Registereintrags haben als Vermittler-Pflichten bereits vor der IDD in der GewO bestanden; nunmehr finden sie sich in § 1 Abs. 9 der Landesregeln wieder.

Neu ist die Verpflichtung, offenzulegen, ob der Vermittler eine Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten anbietet, wobei als Beratung i.S.d. Legaldefinition des § 137 Abs. 5 Z 6 GewO die Abgabe einer persönlichen Empfehlung gilt.

Achtung: Versicherungsmakler müssen im Sinne der gegenständlichen Landesregeln stets eine Beratung (= eine persönliche Empfehlung) abgeben (siehe dazu § 3 der Landesregeln).

Die Offenlegungen müssen rechtzeitig vor Abgabe der Vertragserklärung des VN erfolgen.

• Offenlegung der Vergütung

Die Landesregeln übernehmen hinsichtlich der Vergütungstransparenz die Mindestanforderungen der IDD im Sinne eines soft-disclosure-Ansatzes – regeln die Offenlegung also nicht strenger als die Richtlinie selbst – und normieren, dass die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung offenzulegen ist sowie dem Kunden gegenüber darzulegen ist, ob man auf Basis einer Gebühr arbeitet (die Vergütung also direkt vom VN bezahlt wird), auf Basis einer Provision arbeitet, die in der Versicherungsprämie bereits enthalten ist, auf Basis einer anderen Art von Vergütung (einschließlich wirtschaftliche Vorteile jeglicher Art) arbeitet oder aber auf Basis einer Kombination der genannten Vergütungsarten. Es handelt sich dabei um eine vertragsbezogene Offenlegung (arg: „... im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag ...“), sodass die entsprechenden Hinweise auf die Vergütungsart wohl in den vertragsbezogenen Dokumenten dem Kunden gegenüber (z.B. Beratungsprotokoll) darzulegen sein werden und ein bloßer „Pauschalhinweis“ im Maklervertrag oder in dem Makler-AGB wohl nicht ausreichen wird.

Hinweis: Der Fachverband der Versicherungsmakler arbeitet aktuell in Abstimmung mit der Rechtsanwaltskanzlei Dr. Weinrauch an der Aktualisierung diverser unverbindlicher Muster-Dokumente. In die Muster-Beratungsprotokolle des Fachverbandes werden derart entsprechende Hinweise integriert.

• Beratung

• Wünsche & Bedürfnisse des Kunden

Anhand der vom Kunden stammenden Angaben hat der Versicherungsvermittler dessen Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln und dem Kunden objektive Informationen über das Produkt in einer verständlichen Form zu erteilen. Der Kunde soll damit in die Lage gestellt werden, eine „wohl informierte Entscheidung“ treffen zu können.

• Verpflichtung zur Beratung

Versicherungsmakler sind verpflichtet, dem Kunden im Sinne einer persönlichen Empfehlung zu beraten und dabei zu erläutern, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.

Diese Verpflichtung zur Beratung (= zur Abgabe einer persönlichen Empfehlung) kann vom Versicherungsmakler nicht abbedungen werden, ist für ihn also eine zwingende rechtliche Vorgabe. Diese Verpflichtung korrespondiert – den erläuternden Bemerkungen zu den Landesregeln zur Folge – mit der best-advice-Verpflichtung des Versicherungsmaklers nach § 28 Z 2 MaklerG.

Versicherungsagenten (Einfachagenten und „nicht konkurrenzierende“ Mehrfachagenten sowie Versicherungsvertreter im Sinne des VAG) können unter bestimmten strengen Voraussetzungen (der VN wünscht den Abschluss eines ganz bestimmten Vertrages; entsprechende Warnung in einer gesonderten Erklärung durch den Versicherungsagenten /-vertreter; nachweislicher Verzicht auf eine Bera-



tung durch den Kunden) diese Verpflichtung hingegen abbedingen.

Vermittler müssen dem Kunden also das Produkt empfehlen, welches den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht. Die Verordnung unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen objektiven Informationen in § 3 Abs. 1 und relevanten Informationen nach § 3 Abs. 6 der Landesregeln. Letztgenannte können mittels standardisiertem Informationsblatt erteilt werden (§ 3 Abs. 6), dessen Aufbau in § 133 Abs. 3 bzw. § 135c Abs. 3 VAG geregelt ist.

• Art der Auskunftserteilung

§ 5 der Landesregeln gibt vor, wie die Informationspflichten in den Bereichen Offenlegung und Beratung sowie die Kundeninformation bei Versicherungsanlageprodukten zu erfolgen hat. Diese Auskünfte sind in klarer verständlicher Form auf Papier oder dauerhaftem Datenträger oder auf einer Webseite (unter bestimmten Voraussetzungen) zu erteilen. Bitte beachten Sie, dass mündliche Auskünfte nicht ausreichen.

Die Auskunftserteilung mittels Webseite ist dann ausreichend, wenn der Zugang für den Kunden personalisiert ist oder wenn die Erteilung in dieser Art angemessen ist. Es muss nachweislich sein, dass der Kunde regelmäßig Internetzugang hat. In diesem Fall muss der Kunde darüber hinaus zugestimmt haben, die Adresse wurde elektronisch mitgeteilt und die Verfügbarkeit der Auskünfte ist gewährleistet.

• Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (Product Oversight and Governance)

Die IDD hat mit dem Artikel 25 ein umfassendes und komplexes Prozedere zur Thematik Product Oversight and Governance eingeführt, mit dem ein aufsichtsrechtlich kontrolliertes Produktgenehmigungsverfahren zu etablieren ist, bevor Produkthersteller (in der Regel die Versicherungsunternehmen) Versicherungsprodukte auf den Markt bringen. Für Versicherer wurde diese Regelung im § 129 VAG umgesetzt; die Landesregeln für Versicherungsvermittlung widmen den § 7 – unter dem sperrigen Titel „Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen“ der gegenständlichen Thematik.

Nicht vergessen darf in diesem Zusammenhang werden, dass auf der Grundlage der IDD bereits mit 1. Oktober 2018 eine delegierte Verordnung (DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2017/2358 DER KOMMISSION vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber [kurz: Del VO POG]) in Kraft getreten ist, die sowohl für die

Versicherungsunternehmen als auch für die Versicherungsvertreiber und damit auch für die Versicherungsmakler direkt wirksam ist (siehe dazu bereits die Mitglieder-Information des Fachverbandes der Versicherungsmakler vom 2. Oktober 2018).

Die Regeln zum Product Oversight and Governance unterscheiden (sowohl in der IDD als auch in der Del VO POG) die Rolle des


- Produktkonzipierers (Produkthersteller; manufacturer) sowie
- des Vertreibers (distributor).

Die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen in den Landesregeln nehmen Bezug auf eine Situation, die in Praxis wohl eher der Ausnahmefall sein wird, nämlich auf die Konstellation, dass Versicherungsmittler die Versicherungsprodukte zum Verkauf an den Kunden konzipieren. Im Regelfall wird nämlich der Versicherer (und nicht der Versicherungsvermittler) der Produktkonzipierer/-hersteller sein, sodass ihn die wesentlichen Pflichten auf dem POG-Prozess (Installation eines Produktgenehmigungsverfahrens etc.) treffen werden.

Anmerkung: Zur Unterscheidung zwischen Produktherstellung auf der einen Seite und Vertrieb auf der anderen Seite: vgl. die vorhin erwähnte Mitglieder-Information des Fachverbandes der Versicherungsmakler vom 2. Oktober 2018, Seite 3. Wenn also Versicherungsvermittler Produkte konzipieren, haben sie ein Verfahren für die Produktgenehmigung bzw. die wesentliche Anpassung bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und zu prüfen, bevor das Produkt vermarktet oder vertrieben wird. Dabei ist insb. ein sog. Zielmarkt für jedes Produkt zu definieren und sicherzustellen, dass alle notwendigen Maßnahmen unternommen werden, dass die Produkte tatsächlich im Zielmarkt vertrieben werden. Den Versicherungsvertreibern haben die Produkthersteller alle sachgerechten Informationen zum Produkt und insbesondere zum Zielmarkt zur Verfügung zu stellen.

• Zusätzliche Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten

Bereits die IDD kennt für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten Regelungen und Pflichten, die über den Vertrieb von Nicht-Anlageprodukten

Wir möchten Sie auf unsere Service-Seite Fit-For-IDD 
www.fitforidd.at sowie auf die Service-Seiten des Fachverbandes der Versicherungsmakler (WK-Website) hinweisen, auf der wir Sie mit aktuellen Informationen rund um die Versicherungsvertriebsrichtlinie und deren nationale Umsetzung versorgen.

hinausgehen. Die Standesregeln für Versicherungsvermittlung setzen diese zusätzlichen Anforderungen in den § 8 ff um.

• **Vermeidung von Interessenkonflikten**

Auf der Grundlage der IDD ist seitens der Europäischen Kommission mit Wirksamkeit 1. Oktober 2018 eine eigene Delegierte Verordnung, die sich mit der Vermeidung und dem Umgang mit Interessenkonflikten beschäftigt erlassen worden (DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2017/2359 DER KOMMISSION vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln [kurz: Del VO IBIPs oder Del VO Wohlverhaltensregeln]) erlassen worden; siehe Mitglieder-Information des Fachverbandes der Versicherungsmakler vom 2. Oktober 2018). Die Verhinderung von Interessenkonflikten bzw. der Umgang mit ihnen nimmt also bereits in den Europäischen Rechtsakten eine zentrale Rolle ein.

Die Standesregeln sehen nun vor, dass zu den sonstigen Verpflichtungen des Versicherungsvermittlers die Anforderung hinzukommt, auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen zu treffen um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundesinteressen schaden. Dabei geht es zunächst darum, Vorkehrungen zu treffen um Interessenkonflikte zu erkennen und verhindern. Reichen diese Maßnahmen nicht aus, besteht als ultima ratio die Verpflichtung, dem Kunden gegenüber den Interessenkonflikt offen zu legen, wobei diese Offenlegung mittels eines dauerhaften Datenträgers zu erfolgen hat und so ausführlich beschrieben sein muss, dass der Kunde seine Entscheidung über die Versicherungsvertriebstätigkeiten, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt aufgetreten ist, in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann.

Zur Erinnerung: Weder die Versicherungsvertriebsrichtlinie, noch die Delegierten Verordnungen und auch nicht die GewO bzw. die nunmehrigen Standesregeln enthalten eine Legaldefinition des Begriffes „Interessenkonflikte“. Im Sinne der IDD sowie der Delegierten Verordnung IBIPs geht im Wesentlichen darum zu überprüfen, inwieweit Vertriebstätigkeiten nachteilige Auswirkungen auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden haben können. Dabei ist zu beurteilen, ob bzw. inwieweit ein Interesse am Ergebnis des Versicherungsvertriebs/vermittlungstätigkeiten besteht, dass bestimmte negative Kriterien aufweist (vgl. Artikel 3 Del VO IBIPs):

- Das Interesse am Ergebnis der Versicherungsvertriebsaktivität unterscheidet sich vom Interesse des (potenziellen) Kunden oder potenziellen Kunden;

- es hat das Potenzial, das Ergebnis der Versicherungsvertriebsaktivitäten zum Nachteil des Kunden zu beeinflussen.

Dabei ist zumindest zu berücksichtigen, ob

- es wahrscheinlich ist, einen finanziellen Gewinn zu erzielen oder einen finanziellen Verlust zum potenziellen Nachteil des Kunden zu vermeiden,
- ein finanzieller oder anderer Anreiz besteht, die Interessen eines anderen Kunden oder Gruppe von Kunden den Interessen des Kunden vorzuziehen,
- eine Involvierung in die Verwaltung oder Entwicklung eines Versicherungsanlageprodukts vorliegt, insb. wenn eine Einflussmöglichkeit auf die Preisgestaltung solcher Produkte oder ihrer Vertriebskosten gegeben ist.

• **Die IDD-Umsetzung ist nun fast komplett – nur noch Weiterbildungs-Lehrplan ausständig**

Über 3 Jahre nach Inkrafttreten der IDD (Februar 2016) ist die Innerstaatliche Umsetzung noch immer nicht zur Gänze vollzogen. Während die gesetzlichen Änderungen (VAG und VersVG per 1. Oktober 2018; GewO, Maklergesetz und BWG per 28. Jänner 2019) umgesetzt worden sind und die Regelungen der Gewerbeordnung für Versicherungsvermittler nun mit den Standesregeln für die Versicherungsvermittlung komplettiert worden sind, liegt der Weiterbildungs-Lehrplan für Versicherungsmakler, der die Weiterbildungsverpflichtung im Detail regelt, nach wie vor nicht vor; dieser liegt seit nunmehr mehreren Wochen beim zuständigen Wirtschaftsministerium zur Bestätigung und wird vom Fachverband der Versicherungsmakler raschest möglich veröffentlicht, sobald diese Bestätigung erteilt wird.

• **Weitere Serviceleistungen des Fachverbandes der Versicherungsmakler für Sie**

Der Fachverband der Versicherungsmakler wird in Kooperation mit Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch die unverbindlichen Musterformulare, die für Mitglieder zum Download bereitstehen, zeitnah auf deren IDD-Konformität prüfen und entsprechend adaptieren.

Darüber hinaus wird – ebenfalls in Kooperation mit der Rechtsanwaltskanzlei Dr. Weinrauch – an einem IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler gearbeitet. Dieser wird die neuen Regelungen auf der Grundlage der Innerstaatlichen Umsetzung der IDD für Sie kompakt zusammenfassen, To Do-Listen, Checklisten, Musterformulare sowie praktische Rechtstipps beinhalten, damit Sie als Versicherungsmakler bzw. Versicherungsmaklerin im Regime der neuen rechtlichen Regularien weitestgehend rechtssicher agieren können. Der Fachverband der Versicherungsmakler wird sie darüber gesondert informieren. **M**

JAHRESTAGUNG IN WIEN

Erstmals hielt BIPAR (European Federation of Insurance Intermediaries) die Jahrestagung in Wien ab.

Die europäische Vereinigung von Versicherungsvermittlern mit Sitz in Brüssel umfasst 52 nationale Vereinigungen aus 30 Ländern und vertritt die Interessen von Versicherungsagenten, Versicherungsmaklern und Finanzvermittlern in Europa. Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ist seit vielen Jahren Mitglied bei BIPAR.

Rund 100 Delegierte aus ganz Europa nahmen an dem Treffen im Hotel Marriott teil und diskutierten über aktuelle Trends und Themen der Branche. So standen u. a. nachhaltige Finanzen, Aufsicht, Daten und Kryptowährungen, aber auch die weitere europäische Integration und die Umsetzung der IDD auf der Agenda.

„Es ist für BIPAR eine große Ehre, seine Jahrestagung in Wien abzuhalten“, bedankten sich Ulrich Zander, ehemaliger Vorsitzender von BIPAR, und BIPAR-Direktor Nic De Maesschalck bei den österreichischen Versicherungsvermittlern für die Organisation, das umfangreiche Programm und ihr Engagement für die Branche auf europäischer Ebene. Im Zuge der Jahrestagung wurde Juan Ramón Plá Otáñez, COO Grupo Concentra, zum

Chairman gewählt. KR Christoph Berghammer, MAS wurde wieder als Kassier bestätigt.

KR Christoph Berghammer MAS, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten und Vorstandsmitglied von BIPAR, betonte den hohen Stellenwert einer funktionierenden Interessenvertretung in Brüssel: „Gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Österreich und BIPAR erreichen wir, dass unsere Stimme bei den Entscheidungsträgern in Brüssel gehört wird. Die bereits vor Jahren getroffene Entscheidung, BIPAR beizutreten und auf

Juan Ramón Plá Otáñez und Fausto Parente





europäischer Ebene aktiv mitzuarbeiten, war angesichts der komplexen und vielfältigen Themen, die seitens der EU laufend auf uns zukommen, ein wertvoller Meilenstein in der Interessenpolitik des Fachverbandes. Es freut uns besonders, dass wir heuer die Jahrestagung in Wien durchführen dürfen. Mit einem besonderen Programm werden wir dazu beitragen, dass sich die Mitglieder der Jahrestagung in Wien wohlfühlen.“ Weiters nahm Berghammer, nach einem Vortrag von Sari Harjunniemi, Marketing-Direktorin bei Willis Tower Watson, zum Thema Provisionen Stellung. Am finnischen Versicherungsmarkt besteht ein absolutes Verbot der Provisionszahlungen von Versicherungsunternehmen

Ulrich Zander

an Versicherungsmakler. „Österreich ist trotz der zahlreichen Regulatorien noch immer eine Insel der Seligen, denn wir haben Provisionen, Honorare und auch sämtliche Mischformen. Wenn die qualitativen Kriterien erfüllt sind, gibt es Möglichkeiten der Bonifikation.“

Auch Mag. Hannes Dolzer, Obmann des Fachverbands Finanzdienstleister, unterstrich: „Die europäische Interessenvertretung hat in den letzten Jahren enorm an Bedeutung gewonnen. Wir haben jetzt auf der Generalversammlung in Wien wesentliche Themen besprochen, welche die Zukunft der Versicherungsvermittlung betreffen. Die österreichischen

KR Christoph Berghammer, MAS
und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



Mitglieder stehen bei den europäischen Kollegen hoch im Kurs und konnten als Gastgeber wichtige Akzente setzen.“

Aufsichtsbehörden

Fausto Parente, Executive Director EIO-PA, konkretisierte in seinem Vortrag die Aufgabe der EIOPA. „Aufsichtsbehörden müssen vorausschauend handeln und die verschiedenen Ansätze der Innovationen berücksichtigen“, so die Meinung von Parente. EIOPA ist als eine der drei europäischen Finanzaufsichtsbehörden Bestandteil des Europäischen Finanzaufsichtssystems. Sie kann bindende Einzelentscheidungen an Versicherungsinstitute richten und bei Meinungsverschiedenheiten zwischen nationalen Aufsichtsbehörden als Mediator schlichten. Parente sieht in der Aufgabe der EIOPA auch die Gewährleistung des Verbraucherschutzes und die Beachtung der aktuellen Trends. „Die Innovationen auf dem Finanzmarkt, die Technologie entwickelt sich stetig weiter, und es besteht die Notwendigkeit, ein besseres Verständnis dafür zu entwickeln. Wir möchten als EU-Behörde nicht mehr Regulierungen schaffen, sondern die nationalen Aufsichtsbehörden unterstützen, damit die Umsetzungen friktionsfrei erfolgen.“ Auch zum Thema Big Data konnte er die Ansicht der EIOPA mitteilen. „Die Aufsichtsbehörden müssen verstehen, wie Big Data derzeit verwendet wird, sowohl hinsichtlich der Datenanalysen aber auch hinsichtlich der Algorithmen, damit wir als Aufsicht diese Entwicklung der neuen Technologie entsprechend begleiten können.“ Nachhaltigkeit in der Versicherungswirtschaft ist auch den Aufsichtsbehörden wichtig. Das Ziel des Aktionsplanes der EIOPA soll Versicherungsunternehmen per Definition dabei unterstützen, die Zukunft

KR Christoph Berghammer, MAS



Nic De Maesschalck

des Klimawandels und die damit einhergehenden Risiken besser abdecken zu können. Abschließend nahm er Bezug auf die IDD: Noch ist die Versicherungsvertriebsrichtlinie nicht in allen europäischen Ländern implementiert, daher wird die Analyse der Auswirkungen der Richtlinie auf den einzelnen Märkten noch dauern. Ein Bericht über die Implementierungen wird seitens der EIOPA für das Frühjahr 2021 angedacht. Auf die Frage des neuen Chairman von BIPAR, dass Konsumenten weniger Möglichkeit für eine ausreichende Beratung hätten, wenn es immer weniger Versicherungsmakler gebe, meinte Fausto Parente: „Das Problem ist nicht die Anzahl der Vermittler. Was uns Sorge macht, ist, dass das zu einer geringeren Qualität der Beratung führen könnte. Automatisierte Beratung wird in einigen Ländern bereits eingesetzt. Wir sehen als Aufsichtsbehörde noch keinen Handlungsbedarf, aber wir haben es sozusagen auf dem Schirm.“ Dr. Birgit Puck, Bereichsleiterin Wertpapieraufsicht in der FMA, gab Einblicke in die Arbeit der österreichischen Aufsichtsbehörde. „Unser Hauptziel ist, präventiv zu agieren“.

Neue Technologien

Philip Bohrn, Geschäftsführer von Bitpanda, einem Kryptowährungsbroker, erklärte anhand von anschaulichen Praxisbeispielen die Welt der Kryptowährungen bzw. Bitcoins, die Zukunft des Geldtransfers und das Vertrauen der Konsumenten in das System. Eine Technologie, die sehr viele Dinge in der Zukunft verändern wird, nicht nur im Finanz-, sondern sicherlich auch im Versicherungsbereich. Mit der neuen Technologie



Sonja Rottiers

ist der Handel rund um die Uhr machbar, ob mit Edelmetallen, Aktien, Immobilien oder ähnlichem, es funktioniert immer und überall.

Traditionelles Versicherungsgeschäft

Im Jahre 1686 wurde in London Llyod's of London gegründet. Kein Versicherungsunternehmen im üblichen Sinne, sondern eine Versicherungsbörse, an der mit Versicherungen gehandelt wird. Sonja Rottiers, CEO an Regional Director for Europe, Middle East an Africa bei Llyod's Brüssel, nahm Bezug auf die Entwicklungen, die den Versicherungsmarkt nachhaltig beeinflussen werden. Der immer schneller voranschreitende Fortschritt braucht innovative Lösungen. „Digitalisierung im Versicherungsmarkt ist nur dann sinnvoll, wenn nicht eine analoge Welt in die digitale übersetzt wird, sondern wenn es digitale automatisierte Lösungen für den Markt gibt.“ Wichtig für Llyod's sei zum Beispiel der Bereich Cyberversicherung. Hier bestehe ein enormes Risiko für Unternehmen, das bei weitem noch nicht

abgesichert sei. 86 Prozent der Gesamtwirtschaftsverluste sind heute weltweit nicht versichert. Ein enormes Potenzial für die Versicherungswirtschaft. Aber auch der Bereich Shared Economy bringt nicht nur neue Geschäftschancen, sondern auch neue Risiken. Hier wird in Zusammenarbeit mit Insurtech-Firmen und Shared-Economy-Plattformen an neuen Versicherungsprodukten gearbeitet. Resümee: Die Welt hat sich in den letzten 300 Jahren auch für Llyod's rasant verändert, vom klassischen traditionellen Versicherungsbroker zu einem hochmodernen Versicherungsdienstleister.

Gebührender Abschluss

Die Abendveranstaltung in Wien führte die Teilnehmer ins Palais Pallavicini. Zwischen der kaiserlichen Hofburg und der Spanischen Hofreitschule wurde in den Prunkräumen ein gemeinsames Dinner eingenommen. Bei kulinarischen Hochgenüssen wurde bis spät in den Abend genetzwerkt. **M**

v. Mitte nach links: Dr. Sonja Bydlinski, MBA (BMJ), Dr. Klaus Koban, MBA, Ulrich Zander mit Frau, Dr. Ludwig Pfleger (FMA), Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, KR Christoph Berghammer, MAS, Mag. Arno Ebner (BMASGK) in Begleitung, Mag. Hannes Dolzer und MMag. Stefan Trojer (BMDW).



FIT FOR IDD

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) hat in den letzten Monaten viele Fragen aufgeworfen und sorgt nach wie vor für Verunsicherungen in der Branche. Seit 28. Jänner dieses Jahres ist die Versicherungsvermittlungsnovelle in Kraft und hat viele Neuerungen wie zum Beispiel die Statusklarheit, die Weiterbildungsverpflichtung und neue Standesregeln mit sich gebracht. Aus diesem Grund wurden österreichweit Workshops mit Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch zum Thema „Rechtssicher arbeiten nach der IDD“ veranstaltet.

Welche Punkte sehen Sie bei der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie als am wesentlichsten an?

Weinrauch: Man muss drei Themenkreise bei der Umsetzung der IDD-Richtlinie unterscheiden: die Überarbeitung der externen Dokumente, die Erstellung



der erforderlichen internen Dokumente sowie die Überprüfung der Prozesse insbesondere am Point of Sale. Mit externen Dokumenten meine ich jene, die im Verhältnis zum Kunden von Bedeutung sind, also besonders der Versicherungsmaklervertrag, die Vollmacht und das Beratungsprotokoll. Dabei stellt sich für viele Maklerbüros die Frage, ob nur eine IDD-Anpassung dieser Dokumente vorgenommen werden oder ob diese Dokumente eine Vollrevision unterzogen werden sollen, und somit auch Pflichten des Maklers, Haftungsbeschränkungen, etc. überarbeitet werden müssten.

Im internen Bereich ist es besonders wichtig, die Dokumentation hinsichtlich der Fortbildungsverpflichtung sicherzustellen, damit bei einer Einsichtnahme der Gewerbebehörde die Dokumentationspflicht für die letzten fünf Jahre erfüllt ist. Bei dem Verkauf von Versicherungsanlageprodukten ist es wichtig, Grundsätze für den Umgang mit einem etwaigen Interessenskonflikt aufzustellen. Außerdem ist eine Produktvorkehrungsrichtlinie aufzustellen.

Was können Sie EPU bzw. Versicherungsmaklerbüros empfehlen?

Weinrauch: Sie sollten unbedingt die entsprechenden Schulungsmaßnahmen besuchen, aber sich auch Zeit und Kraft nehmen, eine saubere Umsetzung für das eigene Unternehmen durchzuführen. Nicht nur weil die fehlende bzw. falsche Umsetzung von Behörden bestraft wird, sondern auch weil es für die zukünftige Zusammenarbeit mit den Versicherern notwendig sein wird, IDD-konform zu arbeiten.

Was raten Sie den Versicherungsmaklern hinsichtlich kommender Behördenprüfungen?

Weinrauch: Die notwendigen internen Dokumente müssen passend in einer Mustermappe immer am letzten Stand griffbereit vorhanden sein. Man darf auch nicht vergessen, dass gewisse Maßnahmen einer jährlichen Überprüfung zu unterziehen sind. Bei den externen Dokumenten ist es außerdem wichtig, dass die



Die notwendigen internen Dokumente müssen passend in einer Mustermappe immer am letzten Stand griffbereit vorhanden sein.

neu eingeführten Begrifflichkeiten verwendet werden, und im neuen Beratungsprotokoll eine Beratung im

Sinne einer Empfehlung nach der IDD erfolgt sowie dass der Wünsche- und Bedürfnistest abgebildet ist.

entsteht, wobei es wichtig ist, dass der Versicherer lernt, mit den neuen Pflichten auch praxisgerecht umzugehen. Bei der Neuordnung der Beziehung zueinander muss gewährleistet werden, dass die Rolle des Versicherungsmaklers als Bundesgenosse des Konsumenten gewahrt bleibt.

Wenn das alles eingehalten wird, muss sich der Makler nicht vor einem Behördenbesuch fürchten.

Was ändert sich im Verhältnis zwischen VU und dem Makler?

Weinrauch: Die Beziehungen der Versicherungsunternehmen zum Versicherungsmakler werden sich neu definieren. Durch die Anforderungen der IDD ist darauf zu achten, dass der Versicherer nicht über Gebühr den Makler belastet. Ich bin der Meinung, dass eine Prüfung von Beratungsprotokollen durch den Versicherer ohne besondere Veranlassung vom Gesetzgeber gar nicht gefordert ist. Hier ist es nun notwendig, dass ein neues Miteinander

Vielen Dank für das Gespräch.

M



Außergewöhnlich hoher Todesfallschutz?



Wir machen das zu günstigen Konditionen!

Ob 300.000 €, 5 Millionen € oder mehr, z. B. zur Absicherung einer Immobilienfinanzierung.



Das haben wir gemacht:

Absicherung einer zu erwartenden Erbschaftssteuerzahlung in Höhe von 30 Millionen €.



Anfrage lohnt sich!

- individuelle Risiko- und Bedarfsprüfung
- zeitnahe Risikobeurteilung
- für alle Konzepte von XL über XXL bis XXL plus

einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

Wir informieren Sie gerne ausführlich:
+49 611 2787 -381 oder www.interrisk.at

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

NEUE WEGE DES RECHTS

Auch in der österreichischen Justiz geht der Wandel in ein digitales Zeitalter mit raschen Schritten voran.

Seit 25 Jahren werden in Österreich Prozesse in der Justiz digitalisiert, mit dem Ziel Arbeitsprozesse zu vereinfachen und ein papierloses Arbeiten zu forcieren. Seit 1986 wurde die Grundstücksdatenbank schrittweise digitalisiert und seit 1999 kann gebührenpflichtig der Grundbuchauszug digital abgefragt werden. Auch Mahnverfahren können seit 1986 elektronisch abgewickelt werden. Die Entwicklung im elektronischen Bereich in der Justiz ist einigen Teilbereichen jedoch noch nicht auf dem letzt möglichen Standard. Denn bei Landesverwaltungsgerichten kann man nur postalisch und mittels Telefax, sowie teilweise mit Email Anträge einbringen. Seit 2017 arbeitet die österreichische Justiz an der Initiative „Justiz 3.0“. Ziel ist es eine vollständige digitale Aktenführung, um allen Verfahrensbeteiligten einen zeitlich und örtlich flexibleren Zugriff auf Akte zur Verfügung zu stellen. Die durch Handy-Signatur

(Bürgerkarte) gesicherte elektronische Akteneinsicht stellt den gesamten Akt in einem PDF-Dokument mit Inhaltsverzeichnis dar. Damit wird die Möglichkeit geschaffen, die für alle Beteiligten mit

Aufwand verbundene Akteneinsicht vor Ort abzulösen. Im Zuge des EAWARD 2019 wurde die „elektronische Akteneinsicht“ der österreichischen Justiz zum Sieger in der Kategorie „E-Government“ gewählt. Digitalisierung macht also auch nicht vor dem Thema Recht halt. Der Zugang zur Rechtsbranche verändert sich auch vonseiten der Konsumenten. Der Gang zum Rechtsanwalt wird immer öfter durch Konsultation von Rechtsdienstleister im Internet abgelöst. Rechtsdatenbanken, Rechtsauskünfte, Rechtsanspruchsplattformen bei Flugverspätungen, um nur einige zu nennen.

Der neue digitale Zugang zur Rechtsauskunft wird in Zukunft auch die Rechtsschutzversicherer beschäftigen, wir haben in einer Umfrage Versicherungsunternehmen zum Thema Legal Tech, der Zukunft der Rechtsschutzversicherung und zur Cyberkriminalität befragt.

Quelle: Bundesministerium Verfassung, Reformen, Deregulierung und Justiz

UNIQA Versicherungen AG

Ende der Rechtsschutzversicherung in Sicht durch Legal Tech Portale?

Nein. Legal Tech Portale bieten derzeit vorwiegend standardisierte Antworten auf einfache juristische Fragen. Den Bedarf an Rechtsschutzversicherungen wird das aus unserer Sicht nicht beeinflussen, genauso wenig wie Legal Tech Portale mit klassischen Rechtsanwaltskanzleien konkurrieren können. Kunden werden bei rechtlichen Auseinandersetzungen auch zukünftig einen Anwalt brauchen und interessiert sein, dementsprechend abgesichert zu sein. Neben Anwaltskosten werden bei der Rechtsdurchsetzung natürlich auch zukünftig Gerichts- und Sachverständigenkosten anfallen. Dieses Kostenrisiko und darüber hinaus auch andere Leistungen wie zum Beispiel Kosten einer mündlichen Rechtsberatung übernimmt die Rechtsschutzversicherung. Aber natürlich hat die Digitalisierung allgemein und Legal Tech Portale im speziellen Einfluss auf die Rechtsschutzversicherung. In vielen Branchen beobachten wir die Entwicklung, dass einfache Prozesse,

die man leicht standardisieren kann, zunehmend von digitalen Lösungen übernommen werden. Das birgt auch die Chance, sich außerhalb dieser digitalen Angebote, noch mehr zu spezialisieren, auf maßgeschneiderte Lösungen zu konzentrieren und vor allem Serviceleistung zu bieten.

Wo sehen Sie die Zukunft der Rechtsschutzversicherung?

Ein zukunftsweisender Trend liegt sicher im weiteren Ausbau von Serviceleistungen. Das erwarten Kunden

Franz Lehner, Leiter Maklervertrieb UNIQA Versicherungen AG





immer mehr neben der klassischen Versicherungsleistung, wie Kostenübernahme bei rechtlichen Auseinandersetzungen. UNIQA bietet zum Beispiel den „Patienten- und Verfügungsrechtsschutz“ an. Damit helfen wir unseren Kunden unter anderem bei Erstellung einer verbindlichen Patientenverfügung oder einer Vorsorgevollmacht. Allgemein muss das Ziel einer modernen Rechtsschutzversicherung darin liegen, dass sie Versicherungsnehmer nicht erst bei einem bereits eingetretenen Rechtsstreit unterstützt, sondern Kunden vorab rechtlich so absichert, dass es erst gar nicht so weit kommt. Lässt sich eine rechtliche Auseinandersetzung dennoch nicht vermeiden, muss die Rechtsschutzversicherung der Zukunft dafür sorgen, dass Versicherungsnehmer während eines unter Umständen langen und belastenden Gerichtsverfahrens nicht nur finanziell abgesichert sind, sondern darüber hinaus in allen anderen Belangen umfassend begleitet werden.

Wie begegnen Sie der immer größer werdenden Bedrohung durch Cyberkriminalität?

Im Jahr 2018 wurden in Österreich mehr als 19.500 Fälle von Internetkriminalität (laut statista) bei der Polizei zur Anzeige gebracht. Mit einem Anstieg von 16,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr ist auch im Jahr 2018 die Tendenz der Anzeigen im Bereich Cybercrime weiterhin steigend. Angesichts dieser Zahlen kann man nur jedem raten, sich zu versichern. Wer Opfer eines Internetbetruges geworden ist, kann mit Hilfe des „Schadenersatz-Rechtsschutz“ oder „Vertrags-Rechtsschutz“ seine Ansprüche durchzusetzen und so den Schaden möglichst gering halten. Unser „Daten-Rechtsschutz“ wiederum hilft dabei, zum Beispiel die Löschung von personenbezogenen Daten durchzusetzen. UNIQA bietet aber auch andere Versicherungslösungen an, wie beispielsweise Cyberversicherungspakete, die speziell auf Privat- oder

Firmenkunden zugeschnitten sind. Privatkunden können etwa persönliche Daten im Internet überwachen lassen und Einkäufe im Internet schützen. Für Firmenkunden bieten wir neben der Absicherung haftungsrechtlicher Risiken auch die Möglichkeit, die technische Infrastruktur und Unterbrechungsschäden in Folge eines Cyberangriffes zu versichern.

Wiener Städtische Versicherung AG

Ende der Rechtsschutzversicherung in Sicht durch Legal Tech Portale?

Legal Tech Portale sind primär ein neuer Kommunikationsweg mit den unmittelbar Geschädigten. Damit wird ein enger, standardisierter Ausschnitt

Doris Wendler,
Vorstandsdirektorin Wiener
Städtische Versicherung AG



von Forderungen bedient, die wenig Erklärungsbedarf benötigen und in der rechtlichen Abwicklung sehr schnell erledigt werden können. Als Beispiel können hier z.B. die Flug-gastrechte oder Hotelstorni genannt werden. Typischerweise werden diese Legal Tech Portale von Prozesskostenfinanzierer oder -Forderungskäufer eingesetzt. Wenn unmittelbar Geschädigte diese Portale nutzen, müssen sie auch mit erheblichen

Abschlägen – sprich Kosten – rechnen. Gerade in der Rechtsschutz-Versicherung werden diese einfachen Bereiche durch die immer komplexer werdenden Rechtsmaterien kleiner, sodass die Rechtsschutz-Versicherung an Bedeutung für den Kunden gewinnt.

Weiters gibt es viele Rechtsgebiete, die für Forderungsaufkäufer und Prozesskostenfinanzierer dem Grund nach nicht interessant sind – z.B. Unterlassungsklagen, Feststellungsklagen, Mietrechtsprobleme, familienrechtliche Themen, Strafverfahren. Ein Prozessgewinn führt in diesen Angelegenheit nämlich zu keinem Geldfluss, aus dem die Fee zu bezahlen wäre.

Der „automatisierte“ Richter wird jedoch dort scheitern, wo ein Sachverhalt strittig ist, der der freien Beweiswürdigung unterliegt.

Wo sehen Sie die Zukunft der Rechtsschutzversicherung?

Die Nachfrage nach Rechtsschutz-Produkten hat in den letzten Jahren zugenommen. Herauszustreichen ist hier der Strafrechtsschutz (Amtsmissbrauch, Cyber-Mobbing, Vertragsrechtsschutz oder auch der Nachbarschaftsrechtsschutz) Hinsichtlich des Service- und Kommunikationsaspekts müssen Rechtsschutz-Versicherer näher zum Kunden. Dazu wird etwa über Rechtsberatung via Telefonie und Chat über Portale nachgedacht. Außerdem müssen natürlich auch technologischen Neuerungen und daraus resultierenden rechtlichen Bedürfnissen Rechnung getragen werden, wie z.B. der steigenden Internetkriminalität im Privatbereich.

Wie begegnen Sie der immer größer werdenden Bedrohung durch Cyberkriminalität?

Cyberkriminalität boomt – von Jahr zu Jahr steigen die Anzeigen, so auch 2018. Aus diesem Grund ist es wichtig, sich gegen Cyber-Risiken gezielt abzusichern. Hier hat die Wiener Städtische eine Vorreiterrolle eingenommen. Einerseits mit Cyber-Protect Premium und Cyber-Protect Basic (online abschließbar), zwei maßgeschneiderten Produkten für Betriebe, die vor finanziellen Folgen durch Cyber-Angriffe schützen, andererseits durch zwei Angebote für Privatkunden.

Privatpersonen können sich im Rahmen der Haushaltsversicherung optional vor Phishing beim privaten Online-Banking oder Kartenmissbrauch schützen. Mit Pay Protection werden Vermögensschäden bis 2.500 Euro ersetzt, wenn sich Personen mit Hilfe gefälschter E-Mails vertrauliche Zugangs- oder Identifikationsdaten verschafft haben und somit unerlaubte Online-Geschäfte tätigen. Durch die steigende Kriminalität im Internet gewinnt die Rechtsschutzversicherung auch im digitalen Raum an Bedeutung. Von Mobbing, Phishing, Hacking, Datenmissbrauch bis hin zu Betrug – die Bandbreite für Straftaten im Internet ist enorm, das Bedürfnis nach einem entsprechenden Versicherungsschutz dementsprechend groß. Auch hier hat die Wiener Städtische mit der Internet Schutz_Hilfe Rechtsschutz-Versicherung ein passendes Produkt.

DONAU Versicherung AG

Ende der Rechtsschutzversicherung in Sicht durch Legal Tech Portale?

Legal Tech Portale und die dahinterstehende Künstliche Intelligenz unterstützt den Anwender in einfachen Rechtsfragen. LegalTechnology sollte nicht als Konkurrenz zur klassischen Rechtsschutzversiche-

ung gesehen werden, sondern als sinnvolle Ergänzung zu einer privaten Rechtsschutzversicherung – eine Chance für den Rechtsschutzkunden, im modernen digitalen Zeitalter zusätzlich rasch und unkompliziert an Rechtsauskünfte zu gelangen.

Trotz der Vorteile und des Potenzials, das durch den Einsatz von moderner Technologie ermöglicht wird,

Edwin Urbscheit, Underwriter
für Rechtsschutzversicherung
DONAU Versicherung AG



kann diese aus heutiger Sicht die klassische Rechtsschutzversicherung nicht ersetzen. Denn jede Rechtsstreitigkeit ist individuell. Manchmal ist ein Gang zum Gericht nicht zu vermeiden – und zu den versicherten Leistungen der Rechtsschutzversicherung zählen neben Anwaltskosten auszugsweise auch Gebühren für das Gericht, Entschädigung des vom Gericht bestellten Sachverständigen, Zeugen, Dolmetscher oder Mediatoren.

Letztendlich steht der Kunde im Mittelpunkt und speziell im Rechtsschutz ist die persönliche Kundenberatung unerlässlich – insbesondere im Schadensfall.

Wo sehen Sie die Zukunft der Rechtsschutzversicherung?

Der allgemeine technologische Fortschritt trifft auch unweigerlich die Rechtsschutzversicherung. Hier gilt es moderne Technologie geschickt mit der persönlichen Kundenberatung zu verbinden, sowie im Leistungsfall durch Online-Dienste eine höchstmögliche Transparenz dem Rechtsschutzkunden zu gewährleisten. Denkbar ist eine Entwicklung hin zu dynamischen Rechtsschutzdeckungen, die sich, wo möglich, an den aktuellen Bedarf eines Kunden an Rechtsschutz anpassen. Also weg von komplexen Versicherungsbedingungen, hin zu weitestgehend einfacher Sprache und transparenter Deckungsbeschreibung. Essenziell für die Zukunft der Rechtsschutz ist eine einfache Produktgestaltung – den Blick wieder auf Wesentliche zu richten. So oder so ist aber eine professionelle Beratung und Unterstützung des Rechtsschutzkunden unumgänglich, insbesondere um die Risikobewusstheit des Kunden zu maximieren und seinem Versicherungsbedarf gerecht zu werden.

Wie begegnen Sie der immer größer werdenden Bedrohung durch Cyberkriminalität?

Generell mit dem eigenständigen DONAU Cyber-schutz zum Schutz für finanziellen Eigen- oder Fremdschäden (bei Lieferanten oder Kunden des Versicherten zum Beispiel) aufgrund von eingeschleusten Schadprogramme oder Hackerangriffe. Kann ein konkreter Schädiger ausfindig gemacht werden, bietet der Schadenersatz-Rechtsschutz in der Regel ausreichenden Versicherungsschutz an, um den finanziellen Eigenschaden beim Schädiger geltend zu machen.

Generali Versicherung AG

Ende der Rechtsschutzversicherung in Sicht durch Legal Tech Portale?

Eine umfassende Rechtsschutzversicherung wird in Zeiten eines komplexer werdenden Umfeldes immer wichtiger. Die Durchsetzung von eigenen Rechtsansprüchen wird dabei zunehmend schwieriger. Legal Tech Portale versprechen, gegen entsprechende Bezahlung, die Abwicklung standardisierter Ansprüche. Diese Tätigkeiten sind klar abgegrenzt. Im Gegensatz zu einer Rechtsschutzversicherung übernehmen Legal Tech Portale wie auch Prozessfinanzierer das Streitrisiko nur im Rahmen ihrer eigenen Risikoeinschätzung. Das bedeutet in der Regel, dass nur „sichere Fälle“ mit hohen Erfolgsaussichten übernommen werden. Das kann im Einzelfall für den Betroffenen existenzbedrohend sein. Mit einer Rechtsschutzversicherung haben Versicherungsnehmer den Anspruch, in einem Versicherungsfall rechtsanwaltlich vertreten zu werden. Das finanzielle Risiko trägt der Versicherer. Diese vertragliche Sicherheit besteht bei einem Legal Tech nicht. Ein zweiter großer Unterschied liegt in der Bezahlung. Sowohl Legal Tech Portale als auch Prozessfinanzierer verrechnen ihre Leistung im Einzelfall zu unterschiedlichen Sätzen, Prozess-

Mag. Sergius Kahr, Leiter der
Abteilung Motor/Rechtsschutz
Generali Versicherung AG



finanzierer sogar in einem Prozentsatz des Anspruches.

Wo sehen Sie die Zukunft der Rechtsschutzversicherung?

Recht haben, heißt nicht automatisch Recht bekommen. Deswegen ist die Generali Rechtsschutzversicherung mit dem passenden Schutz heute wichtiger denn je. Die Vielfalt der Rechtsstreitigkeiten wird laufend größer. Neben den klassischen Fällen wie Schadenersatz- und Strafrechtsschutz, etwa im Zug von Verkehrsunfällen - mit oder ohne Körperverletzungen - sind Streitigkeiten bei Einkäufen von Gütern und Dienstleistungen ein allgegenwärtiges Risiko. Obwohl das Handels- und Dienstleistungsgewerbe bei Beschwerdefällen oft kundenfreundlich agiert, müssen doch sehr oft Gewährleistungs- oder Schadenersatzansprüche für nicht erfüllte Versprechen bzw. Mängel gerichtlich durchgesetzt werden. Wir sehen keine Alternative zu einer umfassenden Rechtsschutzversicherung.

Wie begegnen Sie dem immer größer werdenden Bedrohung durch Cyberkriminalität?

Das Internet ist bereits seit vielen Jahren Handels- und Kommunikationsplatz. Digitalisierung und Nutzerrisiken im Internet sind bekannt und Realität. Die Generali hat die meisten daraus resultierenden Risiken bereits in ihren klassischen Rechtsschutzversicherungen abgedeckt. Allerdings bietet das Internet viel Spielraum für anonyme und unter Umständen kriminelle Aktivitäten. Daher stößt eine rechtliche Unterstützung an Grenzen. Das betrifft sowohl Konsumenten als auch Internet-User und Firmen als mögliche „Opfer“ betrügerischer Aktivitäten oder von Datendiebstahl. Eine Rechtsschutzversicherung kann immer nur in Rechtsstreitigkeiten gegen konkrete Gegenparteien unterstützen. Ist der „Täter“ bekannt, hilft die Rechtsschutzversicherung, Ansprüche durchzusetzen und zu seinem Recht zu kommen. Egal, ob dies im Cyberraum oder im „normalen analogen Leben“ stattfindet.

Zürich Versicherungs-AG

Ende der Rechtsschutzversicherung in Sicht durch Legal Tech Portale?

Kurzfristig werden Legal-Tech Portale keine Konkurrenz für Rechtsanwälte darstellen. Somit auch nicht für die Rechtsschutzversicherung. Das Gros der Versicherungsnehmer/der Kunden möchte in Versicherungsfällen einen persönlichen Ansprechpartner. Daher wird sich in der näheren Zukunft keine wesentliche Änderung in der Rechtsschutz-

versicherung durch Legal Tech Portale ergeben. Es wird auf längere Sicht von den Menschen abhängen, welchen Stellenwert der persönliche Kontakt mit einem Anwalt hat. Es hängt sehr stark vom Versicherungsfall ab. Beispielsweise wird die persönliche Beratung für die Erlangung einer Entschädigung beim Ausfall eines Fluges weniger wichtig sein. Wenn es aber um ein drohendes Strafverfahren oder die Geltendmachung einer Schadenersatzforderung aufgrund eines Verkehrsunfalls geht, ist das persönliche Beratungsgespräch weiterhin zentral.

Wo sehen Sie die Zukunft der Rechtsschutzversicherung?

Die Rechtsschutzversicherung hat ihren fixen Platz in der Produktlandschaft. Möglichkeiten zur Weiterentwicklung sehen wir bei der Verständlichkeit des Versicherungsschutzes und des Produktaufbaus.

Die Zukunft der Rechtsschutzversicherung liegt in der Stärkung des Schutzes in den bedingungs-gemäßen Deckungsbausteinen, welche das Wesen der Rechtsschutzversicherung ausmachen.

Wie begegnen Sie dem immer größer werdenden Bedrohung durch Cyberkriminalität?

Cyberkriminalität ist kein Hauptthema der Rechtsschutzversicherung. Ein eigenständiges Versicherungsprodukt gegen die Folgen eines Hackerangriffs oder die Beseitigung solcher Folgen eignet sich dafür deutlich besser. Die Rechtsschutzversicherung kann ein kleiner Bestandteil für einen guten Versicherungsschutz sein, aber die Hauptlast in diesem Zusammenhang kommt aus anderen Sparten. Eine Überladung eines Rechtsschutzproduktes in diese Richtung – aber auch in andere Richtungen – führt zwangsläufig zu einer Veränderung des Prämien-Leistungs-Gefüges. Das würde auf lange Sicht die Natur eines Rechtsschutzes im traditionellen Sinne ändern und hätte Auswirkungen auf die Prämienhöhe.

Kurt Möller, Mitglied
des Vorstandes Zürich
Versicherungs-AG



M

Meine Donau
berät mich so,
wie ich's brauch.

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP



So stell ich mir das vor

Was mir an der Donau so gefällt? Meine Donau sichert betriebliche Schäden und deren finanzielle Folgen ideal ab. Jedes Unternehmen hat seine spezifischen Risikosituationen. Die Donau bietet mir individuell passende Lösungen um meinen Betrieb richtig abzusichern. Grobe Fahrlässigkeit ist dabei zu 100% einschließbar.

So stell ich mir das vor. Mehr auf donauversicherung.at

EIN JAHR WIRTSCHAFT UND DATENSCHUTZ

Wie geht es den österreichischen Versicherungsmaklern mit der EU-Datenschutz-Grundverordnung?

Es informiert Sie Mag. Ursula Illibauer, Referentin der Bundessparte Information und Consulting der WKO

Die „neue“ EU-Datenschutz-Grundverordnung (kurz „DSGVO“) und das österreichische Datenschutzgesetz (DSG) gelten nun mittlerweile ein gutes Jahr seit dem 25. Mai 2018 und langsam beruhigt sich die große Aufregung. Österreichische Unternehmen, und insb. die österreichischen Versicherungsmakler, haben sich vor dem 25. Mai letzten Jahres gut auf die neuen Regelungen vorbereitet und sind nun wieder im unternehmerischen Alltag zurück. Bislang hat sich weder die Sorge, mit Auskunftsbegleichen betroffener Personen überschwehmt zu werden, noch die Furcht vor den Millionenstrafen bewahrt. Zwar sind im neuen Datenschutzrecht Strafen bis zu 20 Millionen Euro oder 4% des weltweiten Konzernumsatzes des vorangegangenen Geschäftsjahres möglich, die

Mag. Ursula Illibauer



österreichische Datenschutzbehörde (DSB) ist aber in der Verhängung von Geldstrafen bislang im verhältnismäßigen Ausmaß vorgegangen. So wurde beispielsweise bei der widerrechtlichen Verwendung einer Dashcam eine Geldstrafe von EUR 300,- ausgesprochen. Die bislang höchste Strafe, welche die Behörde aussprach, betraf eine verdeckte Videoüberwachung und betrug EUR 6.700,-. Man kann hier klar erkennen, dass die DSB vordergründig Datenschutz sicherstellen und nicht Unternehmen ruinieren will. Im Vergleich dazu sprechen andere Datenschutzaufsichtsbehörden in den übrigen EU-Mitgliedstaaten weitaus höhere Strafen aus – Deutschland beispiels-

weise ist insgesamt bei ca. EUR 400.000 Geldstrafen angelangt, Frankreich hatte gegen einen international agierenden Tech-Konzern alleine eine EUR 50 Mio. Strafe ausgesprochen.

Einige Zahlen im Überblick (Stand Mai 2019)

- 1.969 Beschwerden (davon 241 international)
- mehr als 600 „Data Breach Notification“
- 164 amtswegige Prüfverfahren (die DSB wird von sich aus, d.h. ohne Beschwerde einer betroffenen Person tätig)
- 11 Anträge auf Genehmigung von Verhaltensregeln (Codes of Conduct)
- 189 Verwaltungsstrafverfahren

Bislang hält sich nach wie vor hartnäckig das Gerücht, es würden bereits Sektorenkontrollen, insb. in der Gesundheitsbranche durchgeführt, was allerdings nicht bestätigt werden kann. Vereinzelt wurden auch bereits Allergiezentren und Krankenhäuser von der DSB geprüft, hier gab es aber einen Anlassfall.

Umfragen

Aktuelle Umfragen zum Umgang der Unternehmen mit Datenschutz bzw deren Befindlichkeiten nach einem Jahr DSGVO sollten immer mit Vorsicht genossen werden. Nur wenige Unternehmen werden wohl von sich aus behaupten zu 100% datenschutzkonform zu sein, da es zu jeder Zeit und in jedem Bereich immer Verbesserungspotential gibt. Allerdings befinden sich die Versicherungsmakler, auf einem sehr guten Weg, auch angesichts dessen, dass Datenschutz in der Branche seit über 18 Jahren einen wichtigen Stellenwert eingenommen hatte. In Gesprächen mit den Unternehmen kristallisierten sich allerdings nach wie vor Probleme bei der Handhabung mit Betroffenenrechten, dem Umfang und die transparente Gestaltung von Datenschutzerklärungen, bei den Aufbewahrungsfristen und beim Newsletterversand heraus. Zudem bestehen Unsicherheit bei IT- bzw Datensicherheit – welche Maßnahmen sind nun konkret und tatsächlich unbedingt nötig?

Versicherungsmakler finden zu diesen und anderen Fragestellungen daher jedenfalls umfangreich Hilfestellung durch die WKO unter wko.at/datenschutzservice sowie unter it-safe.at.

M

14. ALPBACHER EXPERTINNENTREFFEN DER VERSICHERUNGSMAKLER

30. AUGUST 2019

Der Fachverband der Versicherungsmakler und die Fachgruppe Tirol der Versicherungsmakler laden gemeinsam zum 14. ExpertInnentreffen am 30. August 2019 nach Alpbach ein.

Das Event widmet sich heuer dem Generalthema:
**„Gesetz und Recht als Produkt-Influencer & Vorsorge -
vielseitig, unterschätzt und zukunftsreich“**

PROGRAMM

I. Teil: Gesetz und Recht als Produkt-Influencer

10.00 Uhr: Begrüßung

Michael SCHOPPER, Fachgruppen-Obmann Tirol
KR Christoph BERGHAMMER, MAS, Fachverbands-
Obmann
Dr. Franz FISCHLER, Präsident Europäisches Forum
Alpbach

10.30 Uhr: Versicherer im Spannungsfeld von Kundenerwartungen und regulatorischen Entwicklungen*

Mag. Andreas KÖBL, Vorstand UNIQA International AG

11.00 Uhr: Auswirkungen von Gesetz & Recht auf die Produktlandschaft aus Sicht eines Rückversicherers*

Johannes Martin HARTMANN, CEO VIG Re

FESTREDNERIN

11.30 Uhr: Mein Sprung in ein neues Leben - Krisen und Hürden erfolgreich überwinden

Kira GRÜNBERG, ehem. Stabhochspringerin und
Abgeordnete zum NR

12.15 Uhr: Pause

13.45 Uhr: Entwicklungen im Wirtschaftsprivatrecht - Einfluss auf das Versicherungsgeschäft*

Univ.-Prof. Dr. Michael GRUBER, Forschungsinstitut für
Privatversicherungsrecht, Universität Salzburg

14.30 Uhr: Neue Rechtsprechung des OGH - Vorstellung und Analyse der aktuellen Judikatur zum Privatversicherungs- und Maklerrecht*

Hon.-Prof. Dr. Johann HÖLLWERTH, Hofrat des OGH im
7. Senat

Vorsitz & Moderation:

KR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbands-Obmann

2. Teil: Vorsorge – vielseitig, unterschätzt und zukunftsreich

15.15 Uhr: Ergebnisse Vorsorgeumfrage im Rahmen der Recommender Studie 2019

MMag. Robert SOBOTKA, GF Telemark Marketing

15.35 Uhr: Perspektiven in der Pensions- und Pflegevorsorge*

Michael MISKARIK, HDI Lebensversicherung AG Leiter
Niederlassung Österreich

16.05 Uhr: Meine persönliche Vorsorge ... sind die Produkte ausreichend vielseitig und zukunftsreich?*

Mag. Frederik FOKKINK BPLA, GF S&S
Versicherungsmakler GmbH

16.35 Uhr: kurze PAUSE

16.45 Uhr: Alters- und Pflegevorsorge aus Sicht des Konsumentenschutzes*

Mag. Arno EBNER, Sektionschef Konsumentenpolitik
BMASGK

17.15 Uhr: Podiumsdiskussion

Michael MISKARIK, HDI Lebensversicherung AG
Mag. Frederik FOKKINK BPLA, S&S Versicherungsmakler
GmbH

Mag. Ulrike WEIB, MBA, Konsumentenschutz OÖ
KR Rudolf MITTENDORFER, Konsumentensprecher
FV Versicherungsmakler

18.00 Uhr: voraussichtliches Veranstaltungsende

19.00 Uhr: Abendempfang im Hotel Alpbacherhof auf
Einladung des Fachverbandes der Versicherungsmakler

Moderation Podiumsdiskussion:

Florian Singer, EFM Versicherungsmakler

* Die Inhalte entsprechen der Anlage A der GewO im Sinne der Weiterbildungsverpflichtung nach § 137b Abs. 3 GewO.
Abzüglich der Pausen beträgt die Netto-Vortragszeit 4 Stunden.

VERFALLSDATUM VON MAKLERVOLLMACHTEN?

Wenn Versicherungsunternehmen verlangen, dass eine Maklervollmacht „aktuell“ sein muss, erfüllen sie damit vielleicht interne Compliance Vorschriften, eine gesetzliche Grundlage findet so eine Forderung allerdings weder im Zivil- noch im Maklerrecht.

Die Wirkungskdauer einer Maklervollmacht richtet sich nach den Regelungen über den Bevollmächtigungsvertrag der §§ 1002-1033 ABGB, insbesondere des § 1008 ABGB und „verfällt“ – so sie keine Befristung enthält - nicht von selbst bzw durch Zeitablauf.

Von Dr. Margot Nusime, MBA und Dr. Roland Weinrauch, LL.M. Rechtsanwalt und Partner der Weinrauch Rechtsanwälte GmbH, Lehrbeauftragter an der Donau Universität Krems und Wirtschaftsuniversität Wien.

1. Der Bevollmächtigungsvertrag

Der Bevollmächtigungsvertrag, geregelt in den §§ 1002-1033 ABGB, umfasst sowohl Auftrag als auch die Vollmacht, wobei im Geschäftsverkehr Auftrag und Vollmacht strikt voneinander zu trennen sind:

Der Auftrag betrifft das Innenverhältnis, also das Verhältnis zwischen Geschäftsherr und Geschäftsbesorger. Die Vollmacht dagegen betrifft das Außenverhältnis, das Verhältnis zwischen Geschäftsbesorger und Drittem.

Dr. Roland Weinrauch, LL.M.



2. Die Vollmacht

Der Gegenstand der Vollmacht ist die Übertragung von Rechtsmacht durch den Machtgeber,

wobei prinzipiell eine ausdrückliche oder auch nur stillschweigende Vollmachtserteilung zulässig ist. Die Vollmacht kann nach § 1005 ABGB formfrei durch eine empfangsbedürftige Willenserklärung erteilt werden.¹ Wesentlich ist, dass es sich bei der Vollmacht um keinen Vertrag handelt.

Die Vollmacht erlischt durch Widerruf des Machtgebers, durch Aufkündigung des Machthabers, Zeitablauf, Bedingungseintritt oder Tod einer der Parteien (§ 1022 ABGB).

3. Die „Maklervollmacht“

Damit Versicherungsmakler ihre vertraglichen Verpflichtungen erfüllen können, benötigen sie im Geschäftsverkehr im Zuge der Beauftragung eines Maklers durch den Kunden eine Gattungsvollmacht (Spezialvollmacht) iSd § 1008 ABGB.

In weiterer Folge kann der bevollmächtigte Versicherungsmakler Rechtshandlungen oder Rechtsgeschäfte durchführen, deren Wirkungen unmittelbar beim Kunden eintreten.

In diesem Zusammenhang sollte darauf hingewiesen werden, dass der Versicherungsmakler mangels abweichender Vereinbarung über keine passive Vertretungsmacht für den Versicherer verfügt.² Sowohl im Kundeninteresse als auch im Interesse einer reibungslosen Maklertätigkeit empfiehlt es sich, die Kunden vom Sinn eines schriftlichen Maklerauftrages und einer gesonderten Maklervollmacht zu überzeugen.

Die Maklervollmacht sollte umfassend sein und konkret die übertragenen Befugnisse umschreiben und zwar dergestalt, dass der Kunde den Versicherungsmakler im Rahmen der Gewerbeberechtigung für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

zu seiner „umfassenden Vertretung und mit der Wahrnehmung seiner Interessen in allen Versicherungs- und Schadensangelegenheiten sowie in allen sonstigen Angelegenheiten, zu deren Erledigung der Versicherungsmakler auf Grundlage der Gewerbeberechtigung befugt ist“ bevollmächtigt.³

Dr. Margot Nusime, MBA



Überdies hat die Maklervollmacht den Vorschriften der elektronischen Kommunikation und den einschlägigen datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu genügen.

Ferner ist es in der Praxis von Vorteil, wenn die Maklervollmacht das Recht zur Bestellung von Untervollmächtigten und eine Klausel enthält, dass „die Bevollmächtigung insb. gegenüber allen natürlichen und juristischen Personen, Behörden, Ämtern, Ge-

richten, Einrichtungen zur außergerichtlichen Streitbeilegung, Steuerberatern, Leasingunternehmen, Banken, Kreditinstituten und sonstigen Rechtsträgern“ gilt.

Sollte ein Versicherungsunternehmen - bei Vorliegen einer unbefristeten Maklervollmacht - die Bereitstellung einer aktuellen Vollmacht verlangen, so kann auf die einschlägigen Regelungen des ABGB verwiesen werden. **M**

1 Diese Willenserklärung kann entweder gegenüber einem Dritten oder überhaupt gegenüber der Öffentlichkeit (externe Bevollmächtigung) oder auch nur gegenüber dem Bevollmächtigten selbst (interne Bevollmächtigung) erklärt werden.

2 Vgl § 27 Abs 3 Satz 1 MaklerG; siehe dazu auch Noss, Maklerrecht (2014) 124: Vom Makler entgegengenommene Zahlungen und dem Makler gegenüber abgegebene Erklärungen sind dem Versicherer grundsätzlich nicht zuzurechnen.

3 Der Versicherungsmakler hat jedenfalls kein Aufrechnungs- oder Zurückbehaltungsrecht an Zahlungen, die er für den Versicherungskunden oder für den Versicherer entgegennimmt (§ 27 Abs 3 letzter Satz MaklerG). Dieses Aufrechnungs- bzw Zurückbehaltungsverbot kann zu Lasten des Versicherungskunden vertraglich nicht abbedungen werden.

NEUE KRANKENGRUPPENVERSICHERUNG

WKÖ Sparte Information und Consulting

Zehn Fachverbände
der Wirtschaftskam-
mer sparte
Information und
Consulting mit
130.000 Gewerbe-

betrieben können ergänzend zur staatlichen Krankenversicherung nun eine private Krankenversicherung mit besonderen Gruppenvertragsvorteilen abschließen.

Das Kranken-Gruppenversicherungsprodukt wurde mit der Wiener Städtischen Versicherung ausverhandelt und bietet unter anderem Gruppennachlässe in der Sonderklasse bis zu 30 Prozent, zusätzlichen Familienrabatt ab zwei Personen. Auf Zuschläge aufgrund des Gesundheitszustandes bis 30 Prozent wird dauerhaft verzichtet. Bis zum vollendeten 45. Lebensjahr wird bei erstmaligem Kammerbeitritt innerhalb von drei Monaten auf sämtliche Zuschläge und Ausschlüsse verzichtet (Ablehnungen bleiben vorbehalten). Bei Abschluss bis zum 31.12.2019 gelten die oben angeführten Vorteile für alle bis zum 55. Lebensjahr. Berechtig sind alle Mitglieder der Fachverbände sowie die Gesellschafter und Dienstnehmer dieser Mitglieder. Beitritt ist bis zur Vollendung des 70. Lebensjahr möglich. Auch Ehe- und Lebenspartner sowie Kinder im jeweils gemeinsamen Haushalt sind versicher-

bar. Kinder sind bis zum vollendeten 20. Lebensjahr mit einer einheitlichen Kinderprämie mitversichert, dann gelten Erwachsenenprämien. Das Spezialprodukt ist mit und ohne Selbstbehalte für die stationäre Sonderklasse in privaten und öffentlichen Spitälern in Österreich sowohl als Österreich- als auch Regional-Deckungsvariante erhältlich. Man kann auch weitere Bausteine in den Vertrag inkludieren lassen. Die übliche Wartefrist für die Inanspruchnahme von Leistungen entfällt, nur für Schwangerschaftserkrankungen und Entbindungen besteht eine 9-monatige Wartefrist. Der Rahmenvertrag mit der Wiener Städtischen Versicherung ist als offener Gruppenvertrag konzipiert. Zur Prämienberechnung wird auch ein Online-Rechner zur Verfügung stehen. **M**



CYBER – AUCH IN ZUKUNFT AUF DER SICHEREN SEITE

Bereits seit Jahren verändert sich für Unternehmen und Versicherer die Risikolandschaft und gestaltet sich immer komplexer, wobei viele der Veränderungen auf neue Technologien zurückzuführen sind.

Hochgradig dynamisch ist vor allem die Risikokategorie der Cyber- und Technologierisiken, die die Versicherungswelt derzeit wohl am meisten beschäftigt. Der Markt hinsichtlich entsprechender Versicherungslösungen hat sich in nur wenigen Jahren extrem verändert und ist permanent in Bewegung – genau wie die Gefahren selbst, die neue digitale Anwendungen mit sich bringen. Auch wenn Cyberattacken oftmals noch immer unterschätzt werden, hat sich das Bewusstsein doch verändert. Dies ist nicht zuletzt durch die großangelegten Cyberangriffen bedingt, die in den Medien regelmäßig thematisiert werden. Die vom österreichischen Bundesministerium für Inneres veröffentlichte Statistiken bestätigen, dass sich die Cyberkriminalität auf das Internet verlagert. Die angezeigten Fälle

stiegen im Jahr 2018 um 16,8 Prozent, wobei Experten allerdings von einer

Walter Lentsch,
Hauptbevollmächtigter der Chubb
European Group SE, Direktion für
Österreich



viel größeren Dunkelziffer ausgehen. Es sind vor allem die Komplexität, das enorme Schadenpotential und die ständige Veränderung des Risikos, die das Management von Cyberrisiken zu einer schwer zu bewältigenden Herausforderung machen. Immer neue potentielle Bedrohungen müssen erfasst, analysiert und bestenfalls frühzeitig beseitigt werden.

Hierbei haben viele Unternehmen noch immer ein zu hohes Vertrauen in den eigenen Schutz gegen Cyberattacken und setzen alles auf eine Karte, nämlich die IT. Es sind jedoch viele Szenarien möglich, die zum Schaden führen können. Gerade der menschliche Faktor wird dabei oft unterschätzt, d.h. wenn schlichtweg Fehler gemacht werden, ohne dass ein kriminell motivierter Hintergrund vorliegt. Dies kann der Fall sein, wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Beispiel E-Mail-Anhänge oder Links unbedacht öffnen und dadurch unbemerkt das Unternehmensnetzwerk mit einer Schadsoftware infizieren. All dies kann unter Umständen dazu führen, dass vertrauliche Daten verloren gehen und sogar veröffentlicht werden oder aber dass der Betrieb stillsteht.

Cyber- und Technologierisiken müssen angesichts ihrer Dynamik laufend beobachtet werden, hier sind auch Versicherer gefordert. Sie müssen die Unternehmen und ihre Risiken kennen und verstehen, wie diese gehandhabt werden können. Auf Unternehmensseite bedarf es wiederum des Bewusstseins, dass heute niemand mehr – unabhängig von Größe oder Branche – vor Angriffen gefeit ist und es schlichtweg jeden treffen kann, selbst bei den umfassendsten organisatorischen und technischen IT-Sicherheitsmaßnahmen. Für Cyber mag daher Ähnliches gelten wie für eine klassische Feuerversicherung: Trotz umfassender organisatorischer und technischer Schutzmaßnahmen, wie Notfallpläne, Brandmelde- oder Löschanlagen, die inzwischen zum Standard gehören, wird das Restrisiko an den Versicherer ausgelagert. Auch die Cyberversicherung ist auf dem besten Wege sich in diese Richtung zu entwickeln, nämlich ein unerlässlicher Standard-Versicherungsschutz zu werden – sozusagen die „Feuerversicherung des 21. Jahrhunderts“.

M

Gemeinsam unterstützen wir ambitionierte Unternehmen dabei, sich in der globalisierten Welt zu behaupten

Wir schätzen Ehrgeiz und Ambitionen als Erfolgsmotoren. Das Risiko ist unser Metier und seit 1882 unterstützen wir als Experten Unternehmen auf der ganzen Welt dabei, aus Herausforderungen Chancen zu machen. Wir können Sie und Ihre Kunden dabei unterstützen, das Gleiche zu tun.

Ambitionen in Erfolge verwandeln.

chubb.com/at

CHUBB®

Chubb. Insured.™

EFFIZIENTE PLATTFORM

Dr. Ulrich Zander, nimmt neben seiner Tätigkeit bei BIPAR zahlreiche Funktionen wahr. Er führt den Vorsitz der BVK Kommission für EU – und Auslandsfragen und ist unter anderem Gründungsmitglied des VEVK e.V. Er gehört seit 2007 dem BIPAR Präsidium an und ist seit Juni 2019 Vice-Chairmann.

Kann BIPAR direkten Einfluss auf die EU-Kommission betreffend die freie Vermittlung nehmen? Wie stehen die Chancen, dass die EU-Kommission die fundierte, fachlich unbestreitbare Meinung von BIPAR berücksichtigt?

Zander: Der Entscheidungsprozess auf europäischer Ebene ist sehr komplex. Zunächst wird nicht alles von der Europäischen Kommission entschieden. Die Einführung einer neuen EU-Richtlinie oder allgemein neuer Regeln basiert auf der Abstimmung von Interessen und Positionen, nicht nur auf euro-

Ich persönlich glaube // an ein provisionsbasiertes System, denn in einem solchen werden die erbrachten Leistungen am gerechtesten vergütet.

päischer Ebene. Die EU-Mitgliedstaaten nehmen wesentlichen Einfluss auf die Richtung, die Europa zu einem bestimmten Thema einschlägt. Dann

gibt es das Europäische Parlament mit seinen unterschiedlichen Fraktionen, Parteien und Abgeordneten mit jeweils eigenen Ansichten und Zielsetzungen. Im Bereich der Finanzdienstleistungen, insbesondere seit 2008, nimmt die internationale Ebene unter der Ägide der G20 zunehmend Einfluss auf die strategische Ausrichtung auf regionaler und nationaler Ebene. In Fragen mit direktem Bezug zur Vermittlungstätigkeit gelten wir naturgemäß als einer der führenden Meinungsbildner, der im Prozess konsultiert werden muss. Eine gute Faktenbasis und Kenntnis der Sachlage sind für unsere Tätigkeit sehr wichtig. Allerdings verfolgen die Politiker auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene ihre „höheren Ziele“, sodass unsere Studien, Positionen und Stellungnahmen stets „nur“ eine Stimme unter vielen sind.

BIPAR überwacht die Aktivitäten dieser Akteure und greift im Bedarfsfall ein, um die legitimen Interessen

der Versicherungsvermittler zu fördern und verteidigen. Diesbezüglich hat sich BIPAR mit der ständigen Struktur in Brüssel im Laufe der Jahre zu einer effizienten Plattform entwickelt, um koordinierte Maßnahmen im Interesse der europäischen Gemeinschaft der Versicherungsvermittler zu erarbeiten.

Zentrale Aufgabe von BIPAR ist die Förderung eines europäischen Regelungsumfelds, in dem die Versicherungsvermittler

wachsen können, unter gleichzeitiger Wahrung von fairem Wettbewerb, adäquatem Verbraucherschutz und einem gesunden Versicherungsmarkt.

BIPAR nimmt in gewisser Weise eine Vermittlerrolle zwischen den europäischen Institutionen und der Branche ein. Eine der Schlüsselaktivitäten von BIPAR ist daher der Austausch objektiver Informationen zwischen den Institutionen und dem Markt. Es ist wichtig, dass BIPAR die Methoden, Entwicklungen und Bedarfe unseres Sektors, die für Wachstum und Entwicklung in der Zukunft erforderlich sind, erläutert.

Letztendlich liegt die Entscheidung jedoch immer beim – zuweilen als „schwerfällig“ wahrgenommenen – demokratischen System Europas. Nicht vergessen werden sollte außerdem, dass auch die Mitgliedstaaten eine bedeutende Rolle in diesem europäischen Demokratieprozess einnehmen. Die Rolle der nationalen Mitgliedsverbände von BIPAR und ihr Dialog mit den nationalen Entscheidungsträgern ist daher von wesentlicher Bedeutung.

Vonseiten der Konsumentenschützer wird noch immer gegen das System der Entlohnung über Provision angekämpft. Wie sieht BIPAR die Zukunft der Vergütung durch Provision?

Zander: Grundsätzlich sehen wir die Zukunft der Vergütung der Versicherungsvermittler in einem System mit Wahlmöglichkeit. Gemäß IDD sind die Versicherungsvermittler verpflichtet, ihre Kunden über die Art ihrer Vergütung zu informieren. Auf der Grundlage dieses sehr klaren und transparenten Systems können die Kunden zwischen einer Provision und einem Honorar oder einer Kombination beider Vergütungsvarianten wählen. Es überrascht mich manchmal, wenn ich höre, dass Verbraucherorganisationen dieses transparente System mit Wahlmöglichkeit kritisieren. Wir als Versicherungsvermittler erzeugen bei einer Transaktion zwischen Parteien Mehrwert, und die Wahlmöglichkeit bei der Frage, wer diese Dienstleistung bezahlt, ist ein gutes Sys-



tem. Ich persönlich glaube an ein provisionsbasiertes System, denn in einem solchen werden die erbrachten Leistungen am gerechtesten vergütet. Bei einem honorarbasierten System hingegen zahlt der Verbraucher für Leistungen, die auch im Interesse des Versicherers sind.

Provisionsdeckelung in Deutschland steht im Raum, möglicherweise richtungsweisend für andere europäische Staaten?

Zander: In einigen europäischen Staaten gibt es leider nicht nur schon einen Provisionsdeckel, sondern gar ein Provisionsverbot wie in Großbritannien oder der Niederlande. Wir finden es bedauerlich und auch ärgerlich, dass die Politik das Provisionssystem allzu häufig mit Fehlberatung und mangelnden Verbraucherschutz assoziiert. In Deutschland kämpfen wir dafür, dass eine gesetzliche Begrenzung der Provisionen bei der Vermittlung von Lebensversicherungen nicht Realität wird. Denn es liegt kein Markt-

In einigen europäischen Staaten gibt es leider nicht nur schon einen Provisionsdeckel, sondern gar ein Provisionsverbot wie in Großbritannien oder der Niederlande.

versagen des Provisionssystems vor, vielmehr haben die Vermittler seit der Einführung des hiesigen Lebensversicherungsgesetzes eine Reihe von Einbußen ihrer Provisionen zur

Stabilisierung der Sparte hinnehmen müssen. Einen Provisionsdeckel halten wir deshalb für weder angemessen, noch erforderlich. Er wäre auch ordnungspolitisch ein schwerer Eingriff in unsere Berufsfreiheit als selbstständige Versicherungsvermittler, gegen den wir dann rechtlich vorgehen werden.

Wie steht BIPAR zur Agenda 2030 hinsichtlich Nachhaltigkeit bei Anlageprodukten und der kommenden Regulierung Stichwort „grüne Polize“?

Zander: Am 24. Mai 2018 veröffentlichte die Europäische Kommission drei Vorschläge für EU-Verordnungen mit dem Ziel, den Finanzsektor in die EU-Agenda für nachhaltige Entwicklung einzubeziehen. Die Vorschläge umfassen Maßnahmen, um i) ein EU-weites Klassifizierungssystem für nachhaltige Investitionen, Taxonomie genannt, einzurichten, ii) Offenlegungspflichten zu nachhaltigen Anlagen und Nachhaltigkeitsrisiken einzuführen und iii) Referenzwerte für CO₂-arme Investitionen sowie für Investitionen mit günstiger CO₂-Bilanz zu erarbeiten. Wir befürworten gute Informationen zu nachhaltigen

Finanzprodukten, damit Verbraucher, die grüne Anlagen wünschen, in solche investieren können und gut informiert sind, was „grün“ bedeutet. Diese Frage ist sehr schwer zu beantworten, da die technologische Entwicklung extrem schnell voranschreitet und Lösungen, die heute noch als umweltfreundlich gelten, morgen schon nicht mehr als „grün“ gelten können. Das gesamte Projekt ist sehr sensibel, weil die Verbraucher das Vertrauen in die Kennzeichnung

Wir finden es bedauerlich und auch ärgerlich, dass die Politik das Provisionssystem allzu häufig mit Fehlberatung und mangelnden Verbraucherschutz assoziiert.

verlieren können. Vor diesem Hintergrund arbeitet die EU an einer Taxonomie, um auf diese Weise zu beschreiben, unter welchen Bedingungen ein Versicherer, eine Bank oder ein Vermittler ein Produkt als „grün“ oder nachhaltig kennzeichnen darf. Der Kunde hat die Wahl. Wie bei all unseren Stellungnahmen sprechen wir uns als BIPAR auch hier für sachdienliche Transparenz aus, weil diese dazu beiträgt, dass sich alle Parteien wechselseitig besser verstehen und ein langfristiges Vertrauen in nachhaltige Finanzprodukte aufgebaut wird. Das Projekt beschränkt sich jedoch nicht „nur“ auf die Kennzeichnung als ökologisch nachhaltig, sondern auch auf soziale Aspekte und Governance-Elemente.

Im gesamten EU-Rechtsetzungsprozess zu nachhaltigen Investitionen hat BIPAR die Bedeutung eines klaren und konsistenten Rechtsrahmens betont und davor gewarnt, dass Doppelungen bei den in den verschiedenen nachhaltigkeitsbezogenen Rechtstexten verankerten Anforderungen die Rechtssicherheit untergraben würden. Zudem hat BIPAR zum Ausdruck gebracht, dass der Umfang der nachhaltigkeitsbezogenen Offenlegungspflichten auf Produkte beschränkt werden sollte, die als ESG-konform gekennzeichnet sind, und dass diese Pflichten erst zur Anwendung kommen sollten, nachdem eine solide Taxonomie eingerichtet wurde. Praktisch gesprochen: Wir möchten einen „Fehlstart“ vermeiden; Produkte als „nachhaltig“ zu vermarkten ohne eine solide Definition dessen, was Nachhaltigkeit bedeutet, wäre für das Projekt und seine Ziele kontraproduktiv. Die Taxonomie ist somit wirklich der Schlüssel. Ich bin auch überzeugt, dass die Kennzeichnungspflicht nachhaltiger Produkte (sofern zutreffend) eine Pflicht des Produktanbieters sein muss. Es wäre wirklich seltsam, wenn dies Aufgabe des Vermittlers wäre, denn dann könnten zwei Vermittler dasselbe Produkt unterschiedlich klassifizieren. Das wäre wenig effizient.

Das europäische Pensionssystem – PEPP ein vernünftiges oder unmögliches Zukunftsprojekt?

Zander: Eine schwierige Frage. Im Juni 2017 veröffentlichte die Europäische Kommission einen Vorschlag für eine Verordnung über ein europaweites privates Altersvorsorgeprodukt (PEPP). Die Verordnung beschäftigt sich mit Registrierung, Entwicklung, Vertrieb und Aufsicht des PEPP. Das PEPP soll als optionales sekundäres Instrument in Ergänzung zur bestehenden gesetzlichen (Säule 1), betrieblichen (Säule 2) und privaten (Säule 3) Altersvorsorge dienen und mit standardisierten Schlüsselmerkmalen ausgestattet sein. Die Kommission hat das PEPP als „neue, ergänzende Möglichkeit, für das Alter zu sparen“ beschrieben: einfach, transparent und mitnahmefähig“. Der Vorschlag zum PEPP ist verbunden mit einer Empfehlung der Kommission zur steuerlichen Behandlung privater Altersvorsorgeprodukte einschließlich PEPP. Die Vorschläge sind Teil des umfassenderen Rahmenwerks der Kapitalmarktunion.

Erst die Zukunft wird zeigen, ob das PEPP erfolgreich sein wird. Auch wenn die Idee in der Theorie vielversprechend aussieht, denke ich, dass der Erfolg in der Praxis gemischt ausfallen und von den (vornehmlich steuerlichen) Reaktionen der EU-Mitgliedstaaten abhängen wird. Wir warten derzeit auf einige Details zu bestimmten Aspekten. Nur wenn diese Details realistisch ausgestaltet werden, besteht die Chance, dass das PEPP seinen Weg in den Markt findet. Doch ich sehe die Initiative insgesamt positiv. Ihr Erfolg darf nicht allein an der Zahl der verkauften PEPP gemessen werden. Das PEPP-Projekt hat die politische Agenda der EU ergänzt um die wirklich wichtige Frage der Finanzierung der Altersvorsorge in einem Markt mit hoher Bevölkerungsalterung. Wir alle sind froh, dass wir insgesamt länger bei guter Gesundheit leben, doch volkswirtschaftlich betrachtet spricht man zynischerweise vom LanglebigkeitsRISIKO.

Die Erwartungen der Verbraucher und Kunden, Technologie und Regulierung sind die zentralen Motoren der Veränderung in unserer Branche.

„gekauft“ werden. Vielmehr müssen die Verbraucher motiviert und immer wieder informiert und aufgeklärt werden, warum es wichtig ist, für das Alter vorzusorgen. Derartige Information ist mit Kosten verbunden. Wir sind auch überzeugt, dass die Produkte zwar denkbar einfach gestaltet sein mögen (und dies ist eine der Zielsetzungen der Regulierungsbehörden für das PEPP), die Situation des Verbrauchers jedoch nie „einfach“ ist.

Zu Ihrer Frage kann ich sagen, ohne hier ins Detail zu gehen, dass es BIPAR und ihren nationalen Mitgliedsverbänden zu verdanken ist, dass Versicherungs- und Finanzvermittler PEPP überhaupt anbieten dürfen. Rückblickend betrachtet mag dies selbstverständlich erscheinen, doch ich kann Ihnen versichern, dass wir in einigen Phasen des Prozesses für diese Möglichkeit kämpfen mussten.

Das PEPP-Vertriebssystem für Versicherungsvermittler basiert auf den (meisten) IDD-Regeln für versicherungsbasierte Anlageprodukte in Verbindung mit einigen PEPP-spezifischen Vertriebsvorschriften. Beratung sowie die Ermittlung der Kundenwünsche und -bedürfnisse sind für alle Vertreiber und alle Arten von PEPP obligatorisch.



Jetzt informieren!
0800 386 300
partnerservice.das.at

Umfassendes Service für unsere Partner

- Langfristige Kooperation
- Persönliche Partnerbetreuer
- Unterstützung bei Kundengesprächen
- Online-Vermittlerportal
- eLearning „D.A.S. Knowhow“
- u.v.m.

D.A.S. Rechtsschutz AG
www.das.at

Find us on



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

Laut Angaben der Kommission sollen die ersten PEPP kurz nach dem Datum des Inkrafttretens der Verordnung auf den Markt kommen, also Mitte oder Ende 2021.

Wie beurteilen Sie die Umsetzung der IDD, wie ist der Status in anderen Ländern?

Zander: Für eine Bewertung ist es noch zu früh. Wir unterstützen unsere nationalen Verbände in Fragen der Umsetzung. Die IDD wurde in den meisten EU-Staaten bereits umgesetzt, in einigen Märkten werden die Regeln der zweiten oder dritten Ebene jedoch noch entwickelt oder diskutiert.

Wie Sie wissen, handelt es sich bei der IDD um eine Mindestharmonisierungsrichtlinie, die die EU-Vermittlerrichtlinie (IMD) ersetzt. Anders formuliert: Die Mitgliedsstaaten müssen bei der Umsetzung der IDD in nationales Recht die Mindestanforderungen der Richtlinie erfüllen, können jedoch bestimmte Bedingungen oder zusätzliche Maßnahmen hinzufügen, die sie für notwendig erachten, um den Verbraucherschutz an ihren Märkten zu gewährleisten. Wir stellen derzeit Informationen zu diesen „Goldplating“-Maßnahmen zusammen, die ein echtes Hemmnis für den europäischen Binnenmarkt darstellen können.

Wie sehen Sie die Entwicklung des Versicherungsvertriebes in der EU?

Zander: Die gesamte Welt verändert sich, nicht nur die Versicherungsbranche. Die Erwartungen der Verbraucher und Kunden, Technologie und Regulierung

Das Erfolgsrezept der //
Versicherungsvermittler
ist eine faire Behandlung
ihrer Kunden sowie
die Einhaltung der
europäischen und
nationalen Vorschriften
zum Verbraucherschutz.

sind die zentralen Motoren der Veränderung in unserer Branche. Die Versicherungsvermittler verleihen dem Prozess eine menschliche Dimension, und dies ist meines Erachtens eine der Stärken der Vermittler,

die auch in Zukunft wichtig und wertvoll sein wird. Einige Vermittler bieten Dienstleistungen wie Produktentwicklung, Vertrieb, Beratung und Schadensabwicklung an. Technologien kommen bei diesen Aufgaben bereits seit einiger Zeit zum Einsatz. Die zentrale Rolle des Versicherungsvermittlers ist die Interaktion mit dem Kunden sowie die Vereinfachung und Optimierung des Versicherungsprozesses. Die Versicherungsvermittler halten den Wettbewerbsdruck unter den Versicherern aufrecht und bringen

Vertrauen in den Markt (indem sie Technologie mit menschlicher Interaktion verbinden).

In der Debatte rund um FinTech/InsurTech sind folgende Punkte für BIPAR von zentraler Bedeutung:

- Die Suche nach unnötiger Überregulierung im Finanzdienstleistungssektor sollte sich nicht auf die Elemente beschränken, die die Entwicklung von FinTechs/InsurTechs behindern könnten. Wenn es Überregulierung gibt, sollte diese abgebaut werden.
- In unserer Branche stehen viele Tausend vornehmlich kleine Unternehmen mit ihren hunderttausenden lokalen Mitarbeitern tagtäglich im Kontakt mit Millionen von Konsumenten. Sie halten diverse Regeln und Vorschriften zum Verbraucherschutz ein und stehen im Wettbewerb zu Finanzinstituten, die oft als FinTechs/InsurTechs definiert werden. Daher sollten identische regulatorische Ausgangsvoraussetzungen die Grundlage jeder Gesetzesinitiative im Hinblick auf FinTech/InsurTech sein.
- In der Wertschöpfungskette der Versicherungswirtschaft nutzen die Versicherungsvermittler seit Jahren Technologien, um die Geschwindigkeit, Reibungslosigkeit, Effizienz und Nachverfolgbarkeit ihrer Transaktionen zu optimieren. Sie sind somit seit vielen Jahren als „InsurHybrids“ tätig. Zwar sind Technologien für die Vermittler ein wesentlicher Bestandteil der Beziehung Kunde-Versicherer, doch Versicherungsvermittler ergänzen diese Interaktion um eine menschliche Dimension.

Das Erfolgsrezept der Versicherungsvermittler ist eine faire Behandlung ihrer Kunden sowie die Einhaltung der europäischen und nationalen Vorschriften zum Verbraucherschutz. Die Versicherungsvermittler bereichern die Beratung und die angebotenen Leistungen mit ihrer persönlichen Note.

Sie bieten den Kunden eine Vielzahl unterschiedlicher Leistungspakete an: Bei der Versicherung für Wohngebäude beispielsweise können die Vermittler Beratung zu Schadensprävention oder -erkennung als Kombination aus Tools wie Apps und klassischer Versicherung anbieten. In Fragen der Renten- oder Krankenversicherung unterstützen sie ihre Kunden darin, ihren Bedarf besser zu erkennen und geeignete Lösungen zu finden. Bei der Schadensabwicklung oder Unfallversicherung ist die menschliche Interaktion weiterhin ein geschätzter, wenn nicht sogar unabdingbarer Faktor. Der Kunde hat die Wahl zwischen einer großen Bandbreite an Angeboten und Leistungen über eine Vielzahl von Kombinationen aus Tools und Systemen (Apps, Internet, Telefon, Face-to-Face usw.).

Folglich müssen wir hart arbeiten, uns kontinuierlich anpassen, antizipieren und innovativ sein – und wenn wir dies tun, wird der Versicherungsvermittler auch in Zukunft seine Funktion haben.

Vielen Dank für das Gespräch.

M



Denner, Herold & Bergmann

LEBE DAS LEBEN

Mit unserer Pensionsvorsorge

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

Eine Mutter erhält kein einkommensabhängiges Kinderbetreuungsgeld und muss die Gebietskrankenkasse klagen. Das muss doch in den Sozialversicherungs-Rechtsschutz fallen... warum nicht, hatte die Schlichtungskommission zu begründen.

Die Versicherungsnehmerin hatte zuletzt 2017 ihre Rechtsschutzversicherung konvertiert. Zu den versicherten Bausteinen zählt u.a. der Baustein Sozialversicherungs-Rechtsschutz. Vereinbart sind die ARB 2015, deren Artikel 22 auszugsweise lautet:

„Artikel 22

(...)2. Was ist versichert?

Der Versicherungsschutz umfasst die Wahrnehmung rechtlicher Interessen des Versicherungsnehmers 2.1. in gerichtlichen Verfahren

– wegen Streitigkeiten mit Sozialversicherungsträgern in sozialversicherungsrechtlichen Leistungssachen;

– wegen Streitigkeiten über Pflegegeld mit Sozialversicherungsträgern sowie Körperschaften, die nicht Sozialversicherungsträger sind.(...)“

Die Frau begehrte Rechtsschutzdeckung für eine Streitigkeit gegen die Wiener Gebietskrankenkasse, da ihr nicht wie beantragt ein einkommensabhängiges Kinderbetreuungsgeld gewährt wurde, weil die Voraussetzungen dafür nicht gegeben sein sollen.

Die Rechtsschutzversicherung lehnte die Deckung ab. Sie begründete dies wie folgt:

„(...)Das KBGG legt daher fest, dass die Krankenversicherungsträger diese „Angelegenheiten im übertragenen Wirkungsbereich zu vollziehen“ haben. Diese verrechnen die Leistungen sodann mit dem Familienlastenausgleichsfond (Ausgleichsfonds für Familienbeihilfen).

Daher handelt es sich um keine sozialversicherungsrechtliche Leistungssache iSd Artikel 22 ARB 2015.(...)“

Die Maklerin der Versicherungsnehmerin beantragte das Schlichtungsverfahren. Der Begriff der „sozialversicherungs-

rechtlichen Leistungssache“ sei nicht definiert, anhand des Maßstabes eines durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers sei der Begriff unklar, insbesondere sei in Art 22 ARB nicht ange-

geführt, dass nur Angelegenheiten im eigenen Wirkungsbereich der Sozialversicherungsträger vom Versicherungsschutz umfasst seien.

Die Versicherung nahm dazu wie folgt Stellung:

„(...)Streitigkeiten um das Kinderbetreuungsgeld sind bedingungsgemäß nicht vom Versicherungsschutz umfasst. Das Kinderbetreuungsgeld ist seit 2002 nicht mehr an den Nachweis gewisser Beschäftigungszeiten gebunden. Maßgebliches Kriterium ist der Anspruch auf Familienbeihilfe. Kinderbetreuungsgeld ist keine Versicherungsleistung. Es handelt sich um keine Leistung aus der Sozialversicherung.(...)“

Die Schlichtungskommission folgte der Rechtsansicht der Versicherung. Sie führte aus:

Der Versicherungsvertrag ist ein Konsensualvertrag, der formfrei geschlossen werden kann. (vgl E des OGH vom 21.4.2004, 7 Ob 315/03d; RS0117649; RSS-0019-12=RSS-E 1/13).



Wie alle Geschäftsbedingungen werden auch die Allgemeinen Versicherungsbedingungen in dem Umfang Vertragsbestandteil, in dem sie vereinbart sind

(vgl. RSO117649, RSS-E 1/13 ua.). Diese sind im gegenständlichen Schlichtungsfall nach dem der Empfehlung zugrunde zu legenden Sachverhalt die ARB 2015.

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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

Allgemeine Versicherungsbedingungen sind nach Vertragsauslegungsgrundsätzen auszulegen. Die Auslegung hat sich daher im Maßstab des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers zu orientieren. Es ist der einem objektiven Betrachter erkennbare Zweck einer Bestimmung zu berücksichtigen (vgl. RSO008901; so auch RSS-0048-15-9=RSS-E 38/15). Klauseln sind, wenn sie nicht auch Gegenstand und Ergebnis von Vertragsverhandlungen waren, objektiv unter Beschränkung auf den Wortlaut auszulegen.

Wendet man diese Bestimmungen auf den der Empfehlung zugrunde zu legenden Sachverhalt an, so

ist der Antragstellerin zwar zuzustimmen, dass der Begriff „sozialversicherungsrechtliche Leistungssachen“ nicht gesetzlich definiert ist.

Dennoch muss ihr entgegengehalten werden, dass nach dem allgemeinen Sprachgebrauch der Begriff „Sozialversicherungsrecht“ all jene Rechtsgebiete zusammenfasst, in denen einer Person Leistungen aus einer Sozialversicherung, dh. entweder aus der Krankenversicherung, der Pensionsversicherung, der Arbeitslosenversicherung oder der Unfallversicherung zustehen, in die Arbeitgeber und/oder Arbeitnehmer Beiträge einbezahlen.

Demgegenüber stellt das Kinderbetreuungsgeld – wie von der Antragsgegnerin dargestellt – eine Transferleistung des Bundes dar, die nicht an das Bestehen eines Sozialversicherungsverhältnisses gebunden ist, sondern an den Bezug von Familienbeihilfe.

Diese Auslegung des Begriffes „sozialversicherungsrechtliche Leistungssachen“ ergibt sich im Übrigen auch aus der Bestimmung des Art 22 ARB 2015, wonach Streitigkeiten über das Pflegegeld auch gegenüber Sozialversicherungsträgern versichert sind. Diese Bestimmung wäre bei der von der Antragstellerin vorgebrachten Auslegung überflüssig.

Es liegt daher keine Unklarheit iSd § 915 ABGB vor. **M**

IHR PLUS AN KOMPETENZ.

R+V-Spezialversicherungen für Firmenkunden.

Jetzt IDD Stunden sichern:
www.events-ruv.at

Wir helfen Ihnen beim Auf- und Ausbau Ihres Firmenkundengeschäftes.

Mit langjährigem Know-how, innovativen Tools und Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet sind.

Niederlassung
Österreich



R+V DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.

PENSIONSKASSEN – KRÄFTIGES PLUS

Wirtschaftskammer Österreich

Die Pensionskassen haben im ersten Quartal dieses Jahres ein Performanceergebnis von plus 5,12 Prozent erwirtschaftet. Damit konnte die negative Börsenentwicklung des vergangenen Jahres im Wesentlichen wieder wettgemacht werden. Andreas Zakostelsky, Obmann des Fachverbandes der Pensionskassen der Wirtschaftskammer Öster-

reich (WKÖ), führt dazu aus: „Pensionskassen verlangen langfristig, eine Pensionskassenpension wird über Jahrzehnte aufgebaut. Daher ist für die Höhe der Pension der langfristige Veranlagungserfolg entscheidend.“ Verantwortlich für das gute Ergebnis des ersten Quartals 2019 sind vor allem die steigenden Kurse von amerikanischen und europäischen Aktien sowie die Notenbankpolitik der amerikanischen und der europäischen Zentralbanken, die jedenfalls keine rasche Zinsanhebung anstreben. **M**

URLAUBSBAROMETER 2019

Europ Assistance

Knapp drei Viertel aller Österreicher planen heuer einen Sommerurlaub – so viele wie nie zuvor und in keinem anderen Land. Damit zählt Österreich laut dem 19. Urlaubsbarometer der Europ Assistance zu den reisefreudigsten Ländern. Die Österreicher packen nicht nur gerne ihre Koffer, sie greifen auch tief in die Urlaubskasse. Das durchschnittliche Urlaubsbudget liegt nahezu unverändert hoch bei 2.627 Euro und wird nur von jenem der Schweizer mit 2.856 Euro übertroffen. Besim Akinci, Geschäftsführer von Europ Assistance Österreich und Schweiz, erklärt: „Die Wirtschaft boomt, die Arbeitslosigkeit ist gesunken, der Wohlstand gestiegen. Das spiegelt sich auch im Reiseverhalten der Österreicherinnen und Österreicher wider. Wir rechnen für das kommende Jahr mit einem positiven Trend für die Reisebranche.“
Wohin fährt der österreichische Urlauber? Das Meer liegt wie jedes Jahr an der Spitze der Wunschliste der Österreicher, am zweiten Platz liegt der Sommerurlaub innerhalb der Landesgrenzen. Auch ein Städteurlaub steht für viele am Reiseplan. Gefragt wurden die Teilnehmer am Urlaubsbarometer, welchen Ort oder welche Sehenswürdigkeit sie einmal im Leben besichtigen möchten. An erster Stelle steht – seit Jahren – der Eiffelturm, gefolgt von den Pyramiden von Gizeh, der Freiheitsstatue und der Chinesischen Mauer. Zu den wichtigsten Aktivitäten des Sommer-

urlaubes zählt für 47 Prozent aller Österreicher, ausreichend Zeit mit Familie und Freunden zu verbringen. Ausspannen und nur erholen ist für 44 Prozent Urlaubsziel und 37 Prozent freuen sich auf kulturelle Erlebnisse. Gestiegen ist die Zahl derer, die im Urlaub weniger arbeiten und auch weniger erreichbar sind: 69 Prozent werden im Urlaub für ihren Arbeitgeber nicht erreichbar sein. Damit liegen wir im europäischen Durchschnitt und werden nur von den Deutschen (70 %), den Franzosen (71 %) und den Briten (76 %) übertroffen. An der repräsentativen Studie zur Reiseplanung 2019 haben 12.000 Befragte in zehn europäischen Ländern sowie Amerika und Brasilien teilgenommen. **M**



ÖSTERREICH GILT ALS SICHERSTES REISELAND

Allianz Partners

71,6 Prozent der Österreicher halten das eigene Land für das sicherste Reiseziel. Dementsprechend ist das Inland mit rund 3,1 Millionen Reisen pro Jahr die beliebteste Destination heimischer Touristen. Gute Noten in Sachen Sicherheit geben die Österreicher darüber hinaus Deutschland und Kroatien vor Spanien, Italien oder Griechenland. Rund 3,8 Millionen Mal jährlich reisen Österreicher in eines dieser Länder. Neben der Schönheit der Landschaft und der Sauberkeit liegt der Faktor Sicherheit im Spitzenfeld der Kriterien für die Auswahl des Reisezieles. Die politische Lage, Kultur und Sprache des Reiselandes spielen eine vergleichsweise untergeordnete Rolle. Mehr als 90 Prozent aller Reisenden informieren sich über die aktuelle Sicherheitslage ihrer Destination, für 77,6 Prozent ist dieser Aspekt sogar eines der wichtigsten Kriterien bei der Auswahl des Reiselandes. Nur rund ein Drittel der Österreicher nutzt einen Jahres-Reiseschutz oder eine Einzelreiseversicherung. Jeder Sechste hält Erkrankungen oder Unfälle unterwegs für be-

drohlich, etwa ebenso viele fürchten Terrorgefahren, wie die Allianz-Partners-Umfrage zeigt. Als häufigste Risiken werden Staus (41 Prozent), Schlechtwetter (32,2 Prozent) und Verspätungen (28 Prozent) identifiziert. Während der Reise mit Kriminalität konfrontiert zu werden, hält jeder Fünfte für durchaus möglich, in eine Naturkatastrophe zu geraten, etwa jeder Zehnte. Frauen haben auf Reisen ein höheres Sicherheitsbedürfnis als Männer. Über-60-Jährige achten mehr auf Sicherheit als jüngere Menschen. Und für die Wiener ist Sicherheit im Urlaub weniger relevant als für alle übrigen Österreicher. **M**



SMARTER UNFALLSCHUTZ

ERGO Versicherung

Die ERGO Versicherung bietet einen smarten Unfallschutz mit SOS Notfall-Service und Smart-Fahrradhelm an. Der Smart-Helm von Livall ist für ERGO-Neukunden in Kombination mit einer Sicher-Aktiv-Plus-Unfallversicherung inklusive Smartschutz für kurze Zeit kostenlos dabei. So schön Radfahren ist, birgt diese Freizeitbeschäftigung auch ein hohes Verletzungsrisiko, wie die Unfallstatistik der Statistik Austria bestätigt. „Beim smarten Unfallschutz stehen die Sicherheit unserer Kunden und deren rasche Versorgung im Notfall im Vordergrund“, so Philipp Wassenberg, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG. Der Schutzhelm von Livall stellt durch einen Bewegungssensor fest, wenn der Radfahrer stürzt. Die Warn-Blinklichter am Helm werden automatisch eingeschaltet, um auf den Verunfallten aufmerksam

zu machen. Bewegt sich der verletzte Radfahrer nicht binnen 90 Sekunden, wird über eine Smartphone-App eine SOS-Nachricht inklusive GPS-Daten an das SOS Notfall-Service der ERGO Versicherung gesendet. Das Notfall-Service-Team meldet sich umgehend per Telefon beim Verunfallten. Hebt dieser nicht ab, wird automatisch die Rettungskette ausgelöst. Ein weiterer Vorteil dieses Smart-Helms ist, dass er bei Dämmerungslicht 14 Rücklichter automatisch einschaltet, damit eine sichere Fahrt auch am Abend gewährleistet ist. **M**



Philipp Wassenberg

HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN

Vor dreißig Jahren startete die Gesellschaft für Versicherungsfachwissen das Veranstaltungsforum in Velden. Das diesjährige Motto lautete „Veränderte Rahmenbedingungen für die Versicherungsbranche: Herausforderungen und Chancen für Makler und Versicherungen.“

Karlheinz Kopf, Abgeordneter zum Nationalrat und Generalsekretär der Wirtschaftskammer Österreich, betonte in seinem Vortrag unter anderem, dass es begrüßenswert sei, das „Golden Plating“ per Gesetz zurückzunehmen, auch wenn es nur in gewissen Bereichen geschehe. Weitere Gesetze hinsichtlich der Nicht-Übererfüllung von EU-Richtlinien seien bereits in Planung. Er widmete sich auch dem Thema Arbeitsmarkt. In Österreich fehlen 160.000 Fachkräfte. Wenn diese Lücke geschlossen werden könnte, gäbe es eine zusätzliche Wirtschaftsleistung von 2,5 Milliarden Euro und eine zusätzliche Steuerleistung für den Staat von 1 Milliarde Euro. Kopf sieht darin einen „Hebel“ für die Steuerreform, um die noch fehlenden Gelder zu lukrieren. Ohne Bildungsoffensive und Fachkräfte-Zuwanderung werde sich das Problem aber nicht lösen lassen.

In Hinblick auf die noch fehlenden Genehmigungen für Lehrpläne und Standesregeln verspricht der Wirtschaftskammer-Generalsekretär, sich bei den maßgeblichen Stellen

Siegfried Fleischacker,
Obmann-Stv. der Fachgruppe
Versicherungsmakler Burgenland,
KR Christoph Berghammer, MAS,
Obmann des Fachverbands der
Versicherungsmakler, Dir. Prof.
Dr. Louis Norman-Audenhove,
Generalsekretär VVO



für eine schnelle Lösung einzusetzen, was durch die momentane Regierungssituation nicht so einfach sein werde. Betreffend der Standesregeln der Versicherungsmakler, wurde darüber gesprochen, dass diese durch den Code of Conduct Austria ersetzt werden könnten.

Dem rechtlichen Themen IDD-Umsetzung hinsichtlich gewerberechtlicher und zivilrechtlicher Sicht widmete sich em.o.

Univ.- Prof. Dr. Peter Jabornegg, der in seinem Vortrag nochmals auf die zwingende Notwendigkeit der Trennung zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsagent hinwies.

Dem Thema „Regeln, Gesetze und deren Auswirkung auf das tägliche Arbeiten im Maklerunternehmen“ haben sich Mag. Andreas Krebs, GrECo International Holding AG, Fachgruppenobmann akad. Vkmf. Franz Ahm und KR Gerhard Heine, Wiener Städtische Versicherung, gewidmet. Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch referierte darüber, wie sich ein Maklerunternehmen zweckmäßig auf Prüfungen durch Gewerbe- oder Datenschutzbehörden vorbereiten kann. Die Universitätsprofessoren Dr. Stefan Perner und Dr. Peter Reiff stellten aktuelle, vermittlerrelevante Judikatur aus Österreich und Deutschland vor.

Gleiche Spielregeln für alle Vertriebswege

Der Präsident des Bundesverbandes der deutschen Versicherungskaufleute, Michael H. Heinz, forderte in seinem Vortrag eine faire Partnerschaft mit den Produktgebern ein und ging mit sehr deutlichen Worten auf den Rechtsstreit des BDVK mit der Plattform check24.de und deren „Töchter- und Söhneunternehmen“ ein. Er sieht das aktuelle Provisionsmodell als verbraucherfreundlich, jedes andere diskutierte Modell gefährdet seiner Meinung nach die Versorgung der Bevölkerung.

Zur täglichen Arbeit gehören natürlich auch die Themen IT und EDV. Daher musste naturgemäß auch über „Schnittstellen“ gesprochen werden. Andreas Halleemann (VVO) und Dr. Philip Steiner (BiPRO) nahmen in ihren Impulsreferaten Stellung zu den beiden am Markt vorhandenen Daten-Normen. „Ob OMDS oder BiPRO, das Ziel sei es, so wenige Standards wie möglich bedienen zu müssen.“ „Es muss Investitionsbereitschaft auf allen Seiten vorhanden sein.“ Eines ist sicher: In Zu-

kunft wird ein automatisierter Prozess ein wesentliches Qualitätsmerkmal am Markt darstellen. „Der Versicherungsmakler alleine ist bei diesen Themen überfordert. Er braucht Unterstützung. Wir Makler müssen aktiv in der Diskussion mitwirken“, so KR Siegfried Fleischacker in der anschließenden Podiumsdiskussion. Die Teilnehmer Mag. Thomas Bayer (Generali Versicherung), Mag. Werner Müller (Allianz Versicherung), Mag. Klaus Riener (Zürich Versicherung), DI Andrea Wellner und Fachverbandsobmann KR Christoph Berghammer MAS.

Veränderte Rahmenbedingungen und Ethik in der Versicherungsbranche

Auch am zweiten Tag des Symposiums waren die Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes Thema. Em.o.Uni. Prof. Dr. Attila Fenyves bot einen kurzen Überblick über die aus seiner Sicht wenig gelungenen Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes im Bereich der elektronischen Kommunikation. Auch über die Neuregelung des Rücktrittsrechtes und der Änderung des zivilrechtlichen Begriffs des „Versicherungsagenten“ zu „Versicherungsvertreter“ war einiges anzumerken.

Von computergestützter Arbeit zur inneren Einkehr

Als besonderer Gast trat heuer Abt Daniel Schönbächler aus dem Kloster Disentis in der Schweiz vor den Teilnehmern auf die Bühne. Dem Benediktinermönch gelang es in kurzer Zeit, die Teilnehmer

Ronald Barazon, KR Rudolf Mittendorfer, Obmann-Stv. des Fachverbands der Versicherungsmakler, Mag. Rémi Vrignaud, CEO Allianz Österreich, Prof. Elisabeth Stadler, CEO VIG, Mag. Dr. Stephan Korinek, FMA



Regulatorien, Vorschriften und Gesetze vergessen zu lassen, sich ihren spirituellen Gedanken hinzugeben und von seiner enormen Lebenserfahrung zu lernen. Das Schlussthema des Forums hieß „Ethisches Handeln als Gewinn für Versicherungsmakler und Kunden“. Dr. Klaus Koban und KR Rudolf Mittendorfer nutzten dazu eine Umfrage unter Versicherungsmaklern, die zeigte, dass für die meisten Ehrlichkeit mit ethischem Handeln gleichzusetzen sei. Schon in den Verhaltensregeln für Versicherungsmakler ist festgehalten, dass sich dieser „redlich, ehrlich und professionell“ zu verhalten habe. Die Abschlusspodiumsdiskussion zum Thema war hochkarätig mit CEO Prof. Elisabeth Stadler (VIG Konzern), Dr. Stephan Korinek (FMA) CEO Mag. Remi Vrignaud (Allianz Versicherung) und KR Obmann Stellvertreter Rudolf Mittendorfer besetzt. Ronald Barazon führte durch die Diskussion. Einige der aus unserer Sicht wichtigsten Aussagen: Prof. Elisabeth Stadler: „Das Versicherungsgeschäft ist ein Geschäft auf Treue und Glauben. Wir hätten nicht hunderte Jahre als Versicherungswirtschaft überlebt, wenn wir nicht ethisch

und nachhaltig handeln würden. Das schlechte Licht, in dem sich die Branche wiederfindet, ist nicht gerechtfertigt.“ Dr. Stefan Korinek: „Ethik geht uns alle etwas an, man muss seine Aufgabe so gut erfüllen, dass man dazu stehen kann.“ Mag. Remi Vrignaud: „Es geht immer um den Menschen und um die Haltung, wie wir zu den tagtäglichen Aufgaben stehen“.

Wie positiv sich die Versicherungsmakler gegenüber ihren Kunden verhalten, zeigt das Ergebnis einer in Kürze erscheinenden Telemark-Umfrage zur Weiterempfehlungsbereitschaft. Die Versicherungsmakler haben mit Abstand den höchsten NPS (Net Promoter Score) im Dienstleistungssektor.



M

ETHISCHES HANDELN ALS GEWINN FÜR VERSICHERUNGSMAKLER UND KUNDEN

Der Schlusspunkt des Symposiums für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen der Gesellschaft für Versicherungsfachwissen in Kooperation mit dem Fachverband der Versicherungsmakler in Velden war dem Thema Ethik im Versicherungsvertrieb gewidmet. KR Obmann-Stellvertreter Rudolf Mittendorfer und Dr. Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband, referierten dazu. Wir haben mit beiden über das Thema Ethik gesprochen.

Was bedeutet Ethik im Versicherungsvertrieb für die Versicherungsmakler und was bedeutet ethisches Handeln für Sie?

Mittendorfer: Ethisches Verhalten ist in Zukunft für Versicherungsmakler in der Aus- und Weiterbildung eine neue gesetzlich verpflichtende Anforderung. Der Unterschied zwischen ehrlich, redlich und ethisch ist mir noch nicht recht nachvollziehbar, denn Versicherungsmakler handeln ehrlich, redlich und professionell – das sollte eigentlich „genügen“. Eine Umfrage in meinem Freundes- und Kundenkreis hat ergeben, dass für viele Menschen ethisches Handeln mit dem Gefühl gleichzusetzen ist, nicht „über den Tisch gezogen“ zu werden. Makler hatten immer schon ethisch zu handeln, wie die geschichtlich ersten erwähnten „Makler“ belegen. Das waren im alten Babylon ab 2.000 v. Chr. bestellte Ehrenmänner, die Schadenersatzverhandlungen mit den Karawansereien führten. Im Mittelalter war der Beruf des Versicherungsmakler ebenfalls ein hoch ehrenwerter Beruf. Um diesen ausüben zu dürfen, musste 1567 folgender Eid abgelegt werden:

Ich schwöre... „... dass ich in meinen mir anbefohlenen Mäklerdienst mich getreu und redlich will verhalten, den Kaufmann nach bestem Verstande und Gewissen aufrichtig bedienen, was mir anvertrauet, zu deren Besten richten, keine eigenen Handlungen oder Kauffmannschaft nach Factoreyen für mich selbstens treiben, noch dazu andere treiben lassen, ...“

Dieser Eid hat bis in das Jahr 1870 gegolten. Jetzt unterliegen wir Regularien, die wir als Berufsstand nicht verdient haben. Es gibt viele Anforderungen, die fernab jeder Realität formuliert wurden (Bedürfnistest). Ich habe noch nie gesehen, dass ein Autoverkäufer einen 19-Jährigen, der sich einen Ferrari kauft, fragt, ob dieser seinen Bedürfnissen entspricht. Ethik ist rechtlich schwer zu fassen, es ist vielmehr ein philosophischer Begriff.

Koban: Berufliche Ethik war für die Versicherungsmakler schon immer ein wichtiges Thema. In Österreich gab es erstmals im Jahre 1983 eine auf ethischen Grundsätzen beruhende Berufsordnung und eine korrespondierende Ehrenschiedsgerichtsordnung. Das Ziel war damals eindeutig: Standesregeln zur Wahrung und Hebung des Ansehens des Berufsstandes zu schaffen. Themen der Berufsordnung waren redliches Handeln, Einhaltung des Best-Interest-Ansatzes und die Regel des Best Advice vom Erstkontakt bis zur Abwicklung





nisterium dafür. Wenn man sich die Ziele einiger Anbieter vor Augen führt, dann scheint vieles von Science-Fiction-Filmen offensichtlich bereits in der Realität angekommen zu sein. Menschliches und Ethisches sehe ich dabei aber nicht, und ich bin auch der Meinung, dass es keine digitale Ethik im Versicherungsvertrieb geben kann und wird.

Das Thema „Ethik im Versicherungsvertrieb“ war auch Basis für eine Studie des Fachmagazins Asscompact unter 400 Versicherungsmaklern, wie sieht das Ergebnis aus?

Koban: Einmal kurz zusammengefasst – für mehr als zwei Drittel der befragten Branchenvertreter ist „Ethik im Versicherungsvertrieb“ ein großes Anliegen. Vier von fünf Maklern sind für Sanktionen für unethisches Handeln wie Strafzahlungen, Veröffentlichung des Fehlverhaltens – angelehnt an eine Shaming List im Vermittlerregister oder sogar Gewerbeentzug. Dafür verantwortliche Institutionen könnten, nach Meinung der Befragten, die Wirtschaftskammer, Gerichte, das

eines Schadensfalles. Als verpflichtend festgehalten wurde auch der bereits erwähnte Bedürfnistest und, dass keine Fehlanreize im Vergütungssystem vorhanden sein dürfen. Die ethischen, nachhaltigen Regelungen haben sich in den danach folgenden Gesetzen und Standesregeln weiterentwickelt und verfestigt. Vorbild und Fundament war die Berufsordnung dem Österreichischen Maklergesetz von 1996 und den Standesregeln des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten aus 2017. Heute bildet die EU-Richtlinie für Versicherungsvertrieb IDD u. a. in ethischen Fragen die Handlungsbasis für die Branche.

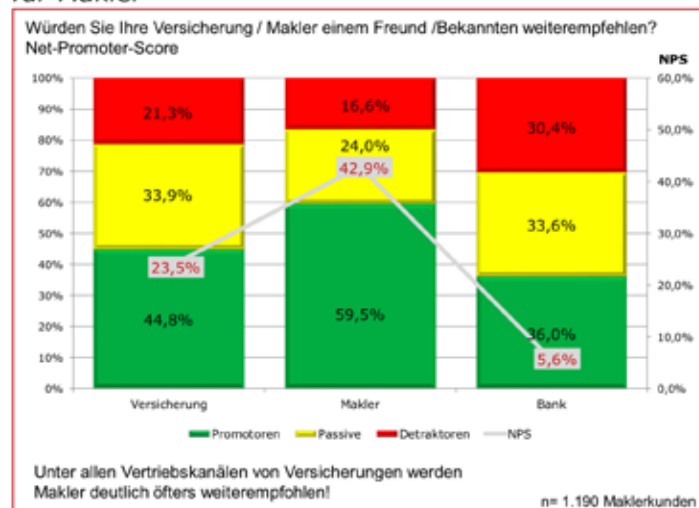
Um Überblick und Synergien aus diesen verschiedenen Wertesystemen zu schaffen, erarbeitet der Fachverband der Branche derzeit einen Code of Conduct, einen Verhaltenskodex, der für den gesamten Berufsstand gültig sein wird, und für sämtliche Aspekte des Verhaltens von Makler-Unternehmen allen Stakeholdern gegenüber Leitlinien bestimmen wird.

Mittendorfer: Ich vermisse in der Diskussion über Ethik im Versicherungsvertrieb die Frage nach der digitalen Ethik. Denn in diesem Bereich wird alles selbstredend als Fortschritt, wünschenswert und in Ordnung angesehen. Es gibt sogar ein Mi-

Marktamt oder die Bezirksverwaltungsbehörde sein. Die positive Konsequenz unseres verantwortungsvollen Handelns spiegelt sich in den steigenden europaweiten Marktanteilen wider. Moralisch richtiges Verhalten der Vertreter unserer Branche trägt erheblich zu unserer gestärkten Position am Markt bei. Ethisch korrektes Verhalten ist eine Investition in die Zukunft, denn es stärkt unsere Reputation, die schon lange als ökonomischer Wert anerkannt und angenommen wird.

Hohe Weiterempfehlungsbereitschaft für Makler

TELEMARK MARKETING



Denk gesund
leben.
Denk heute
ANFANGEN.

Neu! VitalPlan mit Lifestyle
DNA-Analyse und persönlichem
Ernährungs- und Trainingsplan.

Denk


UNIQA

www.uniqa.at

Mehr Angaben zu der beworbenen Versicherung finden Sie auf www.uniqa.at in unserem Produktinformationsblatt.

KONJUNKTURHOCH

Informations- und Consultingbranche

Die Informations- und Consultingbranche ist konstant im Konjunkturhoch. Die KMU Forschung

hat im Auftrag der Sparte Information und Consulting den jährlichen Konjunkturbericht erstellt. Grundlage der Studie sind Meldungen von rund 2.100 Betrieben mit circa 9.500 Beschäftigten. Im Fachverband der Versicherungsmakler liegt die Zahl der selbstständig Beschäftigten laut KMU Forschung Austria bei rund 6.100. Das Geschäftsjahr 2018 wurde mit einem nominellen Umsatzwachstum der IC-Sparte von 7,2 Prozent abgeschlossen. Damit konnte das österreichische BIP-Wachstum von 4,4 Prozent neuerlich deutlich überboten werden. Der Fachverband der Versiche-

rungsmakler hat sich folgendermaßen entwickelt: Im Jahre 2016 wurde ein Umsatzwachstum von 4,5 Prozent verzeichnet, im Jahr 2017 ein Zuwachs von 4,7 Prozent. Im Jahr 2018 konnte sogar eine Steigerung von nominell 5,5 Prozent, preisbereinigt um 4,5 Prozent erreicht werden. Die Ausbildungskosten bei den Versicherungsmaklern belief sich auf 0,8 Prozent des Gesamtumsatzes. Investitionen wurden in Höhe von ca. 3,3 Prozent getätigt, die Sparte IC investierte im Gesamten 6,5 Prozent. Auch die Beurteilung der aktuellen Auftragslage wurde abgefragt: Die Versicherungsmakler sind für das Jahr 2019 zuversichtlich und erwarten ein Plus von durchschnittlich 5,6 Prozent. Im Bereich der Investitionen planen die Versicherungsmakler, heuer 3,6 Prozent mehr als letztes Jahr auszugeben. Der Personalausbau ist um 7,1 Prozent geplant. **M**

RECOMMENDER-AWARD

Finanz-Marketing Verband Österreich

Mitte Mai wurde zum 13. Mal der FMVÖ-Recommend-Award in acht Kategorien verlie-

hen. Die Auszeichnung würdigt Banken und Versicherungen mit der höchsten Weiterempfehlungsbereitschaft ihrer Kunden. Unter den überregionalen Versicherungen wurde der Vorjahressieger GRAWE erneut mit dem begehrten Award für die höchste Weiterempfehlungsrate, Net Promoter Score (NPS®), ausgezeichnet. Ebenfalls mehrmals am Treppchen stand der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, der wie im Vorjahr die Kategorie Spezial- und Direktversicherungen für sich entscheiden konnte. Im Vergleich zu 2018 wanderte der Sieg für die beste Regionalversicherung diesmal vom westlichsten Bundesland ins südlichste, nämlich zur Kärntner Landesversicherung. Das Institut konnte sich darüber hinaus auch mit einem NPS-Zuwachs von 36 Prozent seit dem Vorjahr über den FMVÖ-Recommend-Award für dem „Aufsteiger des Jahres 2019“ freuen. Unter den überregionalen Versicherungen wurde die GRAWE erneut mit dem begehrten Award für die höchste Weiterempfehlungsrate („Exzellente Kundenorientierung“) ausgezeichnet. Die Kategorie Spezial- und Direktversicherungen konnte der muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit wieder für sich entscheiden, wie

bereits im letzten Jahr. Das FMVÖ-Recommend-Gütesiegel für „Hervorragende Kundenorientierung“ hat im Bereich Versicherung – Direkt- und Spezialversicherung die VAV Versicherung erhalten. Für „Sehr gute Kundenorientierung“ – in der Kategorie Versicherung bundesweit – wurden ausgezeichnet: Merkur Versicherung, UNIQA Versicherung, Zürich Versicherung. In der Kategorie Regionalversicherung erhielt die Niederösterreichische Versicherung ein Gütesiegel. In der Kategorie Direkt- und Spezialversicherung wurden die Zürich Connect Österreich und Zürich Versicherungs AG ausgezeichnet. Als Grundlage für den Recommender dient eine Umfrage unter 8.000 Kunden von Banken und Versicherungen, die vom Marktforschungsinstitut Telemark Marketing im ersten Quartal 2019 zu ihrer Weiterempfehlungsbereitschaft für ihre Institute befragt wurden. Angesichts von Entwicklungen wie Künstlicher Intelligenz (KI) und Robo-Advisors sprach der Schweizer Digitalisierungspionier und Bestsellerautor Jörg Eugster als Keynote-Speaker über das Motto der Veranstaltung „Wieviel Digitalisierung verträgt die persönliche Kundenberatung?“ Seiner Meinung nach gehe es in der Digitalisierung nicht um ein „entweder – oder“, es gebe schließlich auch nicht nur schwarz und weiß. „Wir werden eine Welt der Koexistenz von Mensch und Maschine erleben, zum Guten für uns alle“, so Eugsters positive Botschaft an die rund 130 geladenen Gäste. **M**

KOOPERATION

TOGETHER CCA

Die Grazer Wechselseitige Versicherung AG stellt ihre OMDS-Daten über die TOGETHER-Plattform für Makler und Vermittler bereit. Die Kooperation mit TOGETHER CCA wurde im Mai gestartet – das Go-live wird Anfang Juli erfolgen.

„Wir freuen uns, als Kooperationspartner von TOGETHER CCA unseren Maklern und Vermittlern schon bald eine rasche, unkomplizierte und vor al-

lem vollautomatische Einspielung von OMDS-Daten ermöglichen zu können“, sagt MMag. Georg Schneider, GRAWE-Vorstandsdirektor. Die automatische Einspielung der OMDS-2-Daten über TOGETHER wird bereits in wenigen Wochen möglich sein. „Ich freue mich persönlich sehr, nun auch die GRAWE zu unseren Partnern zu zählen und auch hier die österreichische State-of-the-Art-Lösung für die digitale Geschäftsabwicklung zur Verfügung stellen zu dürfen“, sagt Ing. Mag. Gerhard Schuster, CEO von TOGETHER CCA. **M**

STUDIE

Helvetia Versicherungen AG

Laut einer Helvetia-Studie sieht die durchschnittliche österreichische Jungfamilie wie folgt aus: Mutter, Vater, 1,5 Kinder unter 14 Jahren auf 129 m² Wohnfläche mit 1,6 Autos sowie 1,8 Urlaubsreisen pro Jahr. Die Studie wurde vom Marktforschungsinstitut TripleM durchgeführt, wobei rund 500 Personen online befragt wurden.

„Zukunftssorgen sind für Österreicher in erster Linie Geldsorgen. Im letzten Jahr haben wir Berufseinsteiger befragt und herausgefunden, dass mehr als zwei Drittel der jungen Erwachsenen ihren eigenen Lebensabend als nicht finanziell abgesichert sehen. Da hat uns natürlich interessiert, wie die darauffolgende Generation, die jungen Familien, lebt und vorsorgt – auch für ihren Nachwuchs“, erklärt Thomas Neu-

siedler, Vorstand für Schaden-Unfall bei Helvetia Österreich. Erwartungsgemäß entfällt der größte Ausgabenanteil mit knapp 36 Prozent auf Wohnen, gefolgt von Lebenserhaltungskosten mit 23 Prozent. Insgesamt geben 73 Prozent der befragten Familien an, Geld auf die Seite zu legen. Sie investieren durchschnittlich 155 Euro im Monat in die Zukunftsvorsorge. Derzeit nutzen bereits zwei Drittel der Jungfamilien die Lebensversicherung als Sparform, somit ist es auf demselben Niveau wie das klassische Sparbuch. „Dieser hohe Anteil an Versicherungen zur Zukunftsvorsorge überrascht, immerhin gilt Österreich noch immer als Land der Bausparer. Junge Familien wissen offenbar, dass die Lebensversicherung gut als Pensionsvorsorge und steuerschonende Sparform genutzt werden kann“, so Werner Panhauser, Helvetia-Vorstand Marketing & Vertrieb. 66 Prozent der Familien leisten sich außerdem eine Rechtsschutz-, 60 Prozent eine

private Unfallversicherung und 37 Prozent verfügen über eine private Krankenversicherung. Für die Kinder sind der Bausparvertrag mit 58 Prozent und das klassische Sparbuch mit 55 Prozent die beliebtesten Sparformen. Nachhaltigkeit wird auch als Anlagethema immer wichtiger. „Die Versicherungsverhältnisse der Jungfamilien spiegeln unsere Einschätzung wider – neben Sicherheit und Rendite wird auch Nachhaltigkeit immer stärker nachgefragt. Dem Wunsch tragen wir seit heuer mit unserer FairFutureLane, die ausschließlich in nachhaltige Fonds investiert, Rechnung“, so Thomas Neusiedler. **M**



RAHMENVERTRAG

Der Abschluss von Rahmenvereinbarungen zur verpflichtenden Berufshaftpflichtversicherung für Versicherungsmakler hat eine lange Tradition. Rund 15 Jahre nach dem Abschluss der Rahmenvereinbarung für Versicherungsmakler hat die WKO nunmehr mit ALLCURA eine Rahmenvereinbarung für Versicherungsmakler die auch Gewerbliche Vermögensberater sind, abgeschlossen.

Die Unterzeichnung des Rahmenvertrages fand Anfang Juli in den Räumlichkeiten des Fachverbandes der Versicherungsmakler statt. Mit den über diese Rahmenvereinbarung abgeschlossenen Verträgen werden also die bestehenden Pflichtversicherungsbestimmungen für Makler und Gewerbliche Vermögensberater nach den Bestimmungen der Gewerbeordnung (§§ 137c (1) und 136a (12)) abgedeckt. Natürlich erfüllt die Rahmenvereinbarung die neuen gesetzlichen Anforderungen. Die Nachdeckung ist, wie verpflichtend vorgesehen, unbegrenzt. Die Versicherungssummen stehen auch für den Zeitraum der Nachdeckung zur Verfügung.

Das hier gebotene Versicherungsfallprinzip ist der „Verstoßprinzip“. Dabei ist die Pflichtverletzung, die zu Ansprüchen gegen den Versicherungsnehmer führt als Versicherungsfall festgelegt.

ppa. Mag. jur. Wolfgang Fitsch,
ALLCURA Versicherungs AG und
KR Christoph Berghammer, MAS,
Obmann des Fachverbandes der
Versicherungsmakler



Nur das „Verstoßprinzip“ vermag die gesetzlichen Anforderungen ohne weitere Adaptierungen vollinhaltlich zu erfüllen und sämtliche, während der Berufsausübung begangene Versicherungsfälle gesetzeskonform und auch für den Versicherungsnehmer bestmöglich abzudecken. Die Versicherungssummen stehen dabei „unverfallbar“ zu Verfügung; d.h. es kann im Versicherungsfall zeitlich unbegrenzt auch auf die Versicherungssummen vergangener Versicherungsjahre zurückgegriffen werden!

Neben den gesetzlichen Vorgaben gibt es weitere Features, welche das Produkt aufweisen kann.

- Die gewählte Versicherungssumme steht pro Versicherungsjahr 2fach und unverfallbar zur Verfügung; und dies jeweils für die Tätigkeit als Versicherungsmakler und Gewerblicher Vermögensberater
- Vermittlung von Hypothekarkrediten ist entsprechend der gesetzlichen Anforderungen mitversichert
- Unbegrenzte Nachdeckung
- Subsidiäre Rückwärtsdeckung bis 1.9.2012 zur Vermeidung von Deckungslücken bei Versichererwechsel
- Umfassende und extensive Beschreibung des versicherten Risikos
- Der vereinbarte Selbstbehalt gilt nur bei einer berechtigten Schadenersatzverpflichtung Anwendung; kein Selbstbehalt für die Abwehr unberechtigter Forderungen
- Eine Bürohaftpflichtversicherung mit einer eigenen Versicherungssumme in Höhe von EUR 3.000.000,- ist automatisch mitversichert
 - Immaterielle Schäden aus der Verletzung von Persönlichkeitsrechten z.B. im Zusammenhang mit der DSGVO sind mitversichert
 - Schadenersatzverpflichtungen aus der IDD und dazu delegierten Verordnungen und den nationalen Umsetzungsgesetzen sind mitversichert
 - Konsultationsmechanismus mit der WKO z.B. bei Sondertarifierungen, Kündigungen oder bei Deckungsstreitigkeiten.

Der Antrag zur Versicherung ist über einen online zur Verfügung stehenden Antrag samt integriertem Tarifrrechner möglich. **M**

D&O VERSICHERUNG – ABSICHERUNG FÜR MANAGER

Führungskräfte haften immer mehr für ihr Fehlverhalten und zwar persönlich mit ihrem privaten Vermögen. UNIQA ist der einzige österreichische Versicherer, der beispielsweise für Geschäftsführer, Vorstände oder Aufsichtsräte die Managerhaftung von der Risikobewertung bis zur finalen Schadenbearbeitung aus österreichischer Hand anbietet.

Führungspositionen in Unternehmen bergen Risiken, an die man unter Umständen nicht sofort denkt. Zentraler Punkt ist die persönliche und unbegrenzte Haftung. Je mehr Pflichten Vorständen, Geschäftsführern und Aufsichtsräten auferlegt werden, sei es gesetzlich oder durch Unternehmenssatzungen, um so bewusster wird, dass sie für Fehlverhalten in ihrer Funktion haftbar gemacht werden können. Zunehmend müssen auch unbegründete Vorwürfe und ungerechtfertigte Ansprüche abgewehrt werden.

Franz Lehner



„Die unbegrenzte Haftung von Führungskräften und Aufsichtsorganen besteht gegenüber dem eigenen Unternehmen und gegenüber Dritten. Unbegrenzt haften heißt persönlich mit dem eigenen Vermögen. Betrachtet man

auch noch die verschärfte Situation durch Regelungen in der Datenschutzgrundverordnung und neue Herausforderungen rund um die Cybersicherheit, liegt der wachsende Bedarf nach Absicherung von Managern klar auf der Hand“, sagt Franz Lehner, Leiter UNIQA Makler- und Partnervertrieb. Lehner weiter: „Abgesehen von Extremfällen wie Insolvenzen, kommt es oft zu Differenzen im Zusammenhang mit Nachfolgeregelung in Unternehmen, Vereinen oder Stiftungen. Der Unternehmensgründer übergibt an eine neue Generation oder stellt fremde Geschäftsführer ein, im Verein wechseln die Vorstände, der Stifter verstirbt und die begünstigten Erben stellen

sich eine andere Stiftungspolitik vor, um ein paar Beispiele zu nennen.“

Managerhaftpflichtversicherung bietet umfassenden Schutz

Auch in Österreich nimmt die Klagehäufigkeit zu. Ob die Schadenersatzklage begründet war oder nicht, stellt sich oft erst nach Jahren heraus. Eine D&O-Versicherung (Directors and Officers-Versicherung) übernimmt dabei die gerichtlichen

und außergerichtlichen Abwehrkosten. UNIQA bietet ein D&O-Versicherungsprodukt für Industrie- und Individualkunden mit einem Bedingungsmerk der neuesten Generation. Die Leistungen umfassen dabei alle Aspekte einer modernen Managerhaftpflichtversicherung:

- Zahlung begründeter und die Abwehr unbegründeter Schadenersatzansprüche im Rahmen von Pflichtverletzungen versicherter Personen
- Übernahme der gerichtlichen und außergerichtlichen Verteidigungskosten
- Rechtsschutz für Straf- und Verwaltungsstraftaten
- Umfassender Schutz für einen großen Kreis von versicherten Personen, Leitungs- und Aufsichtsorganen, verantwortlichen Beauftragten sowie allen leitenden Angestellten
- Zeitlich unbegrenzte Nachmeldefrist für ordentlich ausgeschiedene versicherte Personen
- Automatischer Einschluss von Tochterunternehmen
- Absicherung von Fremdmandaten in Drittunternehmen und -organisationen
- Reputationsschutz für versicherte Personen
- Weltweiter Versicherungsschutz
- Enger Wissentlichkeitsausschluss

UNIQA wendet sich mit diesem Angebot an lokale, nationale und internationale Unternehmen und Organisationen sowie eingetragene Vereine und Stiftungen aller Betriebsgrößen und Branchen mit einem Versicherungsbedarf von bis zu 20 Millionen Euro.

Die Kosten beginnen bei etwa 500 bis 600 Euro für eine Versicherungssumme von 500.000 Euro für ein Kleinunternehmen. Abhängig von verschiedenen Faktoren, wie zum Beispiel Unternehmensgröße, Branche oder Rechtsform verändert, sich auch die Prämienhöhe.

M

DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT KOMPAKT

Es informiert Sie Mag. Olivia Strahser vom Fachverbandsbüro

Am 26.05.2019 war es soweit: Österreich wählte seine Abgeordneten zum Europäischen Parlament (kurz: EP) in allgemeiner, unmittelbarer, freier und geheimer Wahl.

Das Europäische Parlament spielte natürlich auch im Entstehungsprozess der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, welche die Versicherungswirtschaft die letzten Jahre sehr beschäftigt hat - eine maßgebliche Rolle.

Die Wahl zum EP möchte der Fachverband daher zum Anlass nehmen, Ihnen einen Einblick in die Tätigkeit dieses Organs der EU zu geben. Ganz kurz möchten wir auf die für den Versicherungsbereich besonders relevanten Ausschüsse eingehen: Wirtschafts- und Währungsausschuss ECON und Rechtsausschuss JURI.

Was ist das Besondere am EP?

Das Europäische Parlament - mit offiziellen Sitz in Straßburg - ist das einzige direkt gewählte Organ der Europäischen Union und Mitgesetzgeber.

Welche weiteren wichtigen EU-Organe im Bereich der Rechtssetzung gibt es?

Zu nennen sind in diesem Zusammenhang der Europäische Rat und die Europäische Kommission.

- Der Europäische Rat setzt sich aus den Staats- und Regierungschefs aller EU-Mitgliedsstaaten, dem Präsidenten des Europäischen Rats und dem Präsidenten der Europäischen Kommission zusammen. Grundsätzlich ist er für die allgemeine Ausrichtung der EU-Politik und ihre Prioritäten zuständig, er hat allerdings keine eigenständige Rechtssetzungskompetenz.
- Die Hauptaufgabe der Europäischen Kommission ist die Erarbeitung von Vorschlägen zu neuen europäischen Rechtsvorschriften, dieses Recht steht ihr allein zu. Darüber hinaus setzt sie Beschlüsse des Europäischen Rats und des Europäischen Parlaments um. Sie setzt sich wie folgt zusammen: Kommissionspräsident, seine sechs Vizepräsidenten/-präsidentinnen einschließlich des Ersten Vizepräsidenten, die Hohe Vertreterin der Union für Außen- und Sicherheitspolitik sowie 21 Kommissarinnen und Kommissare für die einzelnen Ressorts.

Welche Grundsätze gibt es hinsichtlich der Wahl zum Europäischen Parlament?

Die Europawahl findet alle 5 Jahre statt.

Folgende Wahlgrundsätze gelten in allen EU-Mitgliedstaaten:

- Der Wahltermin ist in allen Mitgliedstaaten annähernd gleich (letzte Wahl: 23.-26. Mai 2019).
- Die Wahl erfolgt allgemein, unmittelbar, frei und geheim.
- Die Unionsbürger sind in ihrem Wohnsitzland aktiv und passiv wahlberechtigt.
- Das Verhältniswahlssystem wird angewandt.
- Vorzugsstimmen können von den Mitgliedstaaten zugelassen werden.
- Eine Mindestschwelle von höchstens 5 % der abgegebenen Stimmen für die Sitzvergabe kann von den Mitgliedstaaten eingeführt werden.
- Die weiteren Einzelheiten für die Stimmabgabe und die Wahl als solche sind den Nationalstaaten zur Regelung überlassen.

Wie setzt sich das Europäische Parlament zusammen?

Zurzeit hat das Europäische Parlament 751 Mitglieder. Nach dem (voraussichtlichen) Austritt Großbritanniens wird die Gesamtzahl der Sitze auf 709 gesenkt. Einige Sitze der Mitglieder aus GB werden unter den Mitgliedstaaten aufgeteilt.

Es gibt derzeit acht Fraktionen, zu denen sich die Abgeordneten zusammengeschlossen haben.

Diese sind:

1. EPP: Group of the European People's Party = Fraktion der Europäischen Volkspartei (Christdemokraten)
2. S&D: Group of the Progressive Alliance of Socialists and Democrats in the European Parliament = Frak-

Mag. Olivia Strahser



tion der Progressiven Allianz der Sozialdemokraten im Europäischen Parlament

3. ECR: European Conservatives and Reformists Group = Fraktion der Europäischen Konservativen und Reformer
4. ALDE: Group of the Alliance of Liberals and Democrats for Europe = Fraktion der Allianz der Liberalen und Demokraten für Europa
5. GUE/NGL: Confederal of the United European Left -Nordic Green Left = Konföderale Fraktion der Ver-

einigten Europäischen Linken/Nordische Grüne Linke

6. GREENs/EFA: Group of the Greens/European Free Alliance = Fraktion der Grünen
 7. EFDD: Europe of Freedom and Direct Democracy Group = Freie Europäische Allianz Fraktion Europa der Freiheit und der direkten Demokratie
 8. ENF: Europe of Nations and Freedom Group = Fraktion Europa der Nationen und der Freiheit
- Darüber hinaus gibt es fraktionslose Abgeordnete. **M**

DIE STADT DER FESTIVALS

Versicherungsmakler Tirol/Salzburg

Eine Studienreise der Fachgruppen Tirol und Salzburg führte die Teilnehmer nach Edinburgh. Die schottische Hauptstadt ist weltweit die führende Stadt der Festivals. Nicht nur die unglaublich schöne Landschaft rundherum ist beeindruckend auch die hochaufragende Burg. Die Studienreisenden mit Fachverbandsobmann KR Christoph Berghammer und Fachgruppenobmann Akad. Vkmf. Michael Schopper an der Spitze besichtigten neben dem Edinburgh Castle auch das moderne Parlamentsgebäude. Das neue Parlamentsgebäude in Holyrood liegt direkt gegenüber von Holyrood Palace, dem offiziellen Stammsitz der Königin in Schottland. Das kühle Wetter war für die Reisenden, gegenüber den tropischen Temperaturen in Österreich, ein angenehmer Begleiter. Das Programm umfasste neben Vorträgen und Netzwerken auch die Besichtigung der Glenkinchie Distillery. Nach der Besichtigung der Brennerei, von Malzfässern bis hin zu Wurmfässern, wurde natürlich auch der Whisky verkostet. Weiter ging die Reise zur „Rosslyn Chapel“. Die gotische Kirche wurde im 15. Jahrhundert von den Mitgliedern des Sinclair Clans errichtet und entworfen. Ein Gebäude mit einer interessanten Geschichte, unter anderem wurde es als Quartier für Oliver Cromwells Soldaten und Pferde genutzt,

das in der Krypta angeblich auch ein Geheimnis birgt. Neben den Gebeinen der Ritter der Familie Sinclair gibt es reichliche Spekulationen darüber, dass der legendäre Schatz der Tempelritter oder sogar die schottischen Kronjuwelen versteckt seien. Der Abschluss der Reise führte ins „Gosford House“. Das Herrenhaus gehört zu den schottischen Denkmälern, liegt direkt am Meer in einen riesengroßen Garten eingebettet. Beeindruckend ist der Marmorsaal mit einer Höhe von drei Stockwerken und einer prächtigen Doppeltreppe. Alleine die Versicherungssumme der Bilder im „Gosford House“ umfasst die Summe von über 300 Millionen Pfund. Ein atemberaubender Abend bot manchem Gast die Möglichkeit, sich traditionell mit einem schottischen Kilt zu kleiden, so gesehen bei Mag. Alastair Mc Ewen, Donau-Brokerline-Geschäftsführer, der mit den Landesdirektor Tirol Dieter Bader und Heimo Pritz, Vertriebsmanager Salzburg, ebenfalls bei der Reise dabei war. **M**



BESTER SCHUTZ ZUM BESTEN PREIS. SO VERSICHERT MAN RECHTSSCHUTZ HEUTE.

Der VAV Rechtsschutz-Tarif bietet Kunden einen TOP Schutz bei Streitigkeiten in den Bereichen Privat- und Verkehrsrecht. Mit einer Versicherungssumme bis zu EUR 250.000,00, innovativen Deckungen und vielen günstigen Extras.

Erhöhte Prozessbereitschaft, steigende Anwaltskosten, komplizierte Rechtsprechung – damit haben die Österreicher in der heutigen Zeit immer öfter zu kämpfen. Vor allem die finanziellen Folgen von Rechtsstreitigkeiten sind groß. Mit der Rechtsschutzversicherung bietet die VAV ein einzigartiges Produkt im Bereich Privatrechtsschutz und Verkehrsrechtsschutz und sichert so optimal gegen finanzielle Folgen ab.

Weil gutes Recht nicht teuer sein muss.

Die VAV ist bekannt für preisattraktive Konditionen bei qualitativ höchstem Deckungsumfang. Mit einer Versicherungssumme von bis zu EUR 250.000,00 setzt die VAV Rechtsschutzversicherung ein Statement hinsichtlich des Kunden-Bedarfs nach einer hohen Versicherungssumme für etwaige Rechtsstreitigkeiten.

Das Rechtsschutzprodukt ist in zwei Deckungsvarianten – TOP EXKLUSIV und EXKLUSIV/INDIVIDUELL – erhältlich und setzt sich aus Privatrechtsschutz und Verkehrsrechtsschutz zusammen. Beide Komponenten können in Kombination oder einzeln abgeschlossen werden. Die Versicherungssumme kann individuell gewählt werden. Zur Wahl stehen EUR 250.000,00 und EUR 125.000,00.

Einzigartig ist nicht nur die hohe Versicherungssumme, sondern auch der umfangreiche Schutz. So sind beispielsweise nebenberufliche Erwerbstätigkeiten im Schadenersatz- und Strafrechtsschutz bis zu einem jährlichen Einkommen von EUR 5.000,00 mit umfasst. Ebenso die Übernahme der Kosten eines Mediationsverfahrens oder einer Diversion bis zu jeweils EUR 3.000,00. Abgedeckt ist auch der Kostenersatz für eine rechtliche Erstberatung bis zu EUR 75,00. Hier kann der Anwalt frei gewählt oder ein VAV Ver-

trauensanwalt in Anspruch genommen werden. In beiden Deckungsvarianten – TOP EXKLUSIV und EXKLUSIV/INDIVIDUELL – kann gegen Mehrprämie der Arbeitsgerichts-Rechtsschutz auf ganz Europa (im geografischen Sinne) ausgeweitet werden, sofern die Geltendmachung in Österreich, Deutschland, Liechtenstein oder der Schweiz erfolgt. Ebenso

ist die Nutzung nicht-zulassungspflichtiger E-Bikes/Roller mitversichert, auch als Fahrgast öffentlicher Fahrzeuge ist man rechtlich optimal abgesichert.

Datenschutz

„Im Privatrechtsschutz der VAV sticht auch die umfangreiche Deckung für Datenschutzstreitigkeiten im Hinblick auf die Datenschutzgrundverordnung ins Auge. VAV Kunden genießen dabei einen hohen Sicherheitsstandard im Rahmen unseres Rechtsschutzproduktes“, so Dipl.-Ing. Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV.

Verkehrsrechtsschutz

Im Verkehrsrechtsschutz besticht vor allem der weltweite Lenker-Rechtsschutz. Als Lenker von fremden Fahrzeugen (beispielsweise Leihwagen) ist man rechtlich weltweit geschützt bis zur vereinbarten Versicherungssumme. **M**



MAKLER IN MOTION

Versicherungsmakler Oberösterreich

österreichischen Versicherungsmakler Ende Mai in der voestalpine Stahlwelt. Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, im Rahmen eines geführten Rundgangs das Museum zu besichtigen. Neben aktuellen Rechts-

„Makler in Motion“ lautete das diesjährige Motto der Fachgruppentagung der ober-

und Brancheninformationen wurde auch die Grundumlage 2020 einstimmig – ohne Änderung gegenüber dem Vorjahr – beschlossen. Abgerundet wurde die Tagung von Franz Kühmayer, Zukunftsforscher mit Zweitjob als Sicherheitschef beim Erzberg Rodeo. In seinem spannenden und eindrucksvollen Vortrag erfuhr man, wie man sich am Mut und der Motivation der Erzberg-Rodeo-Teilnehmer ein Beispiel für sich und sein Unternehmen nehmen kann. **M**



RECHTSSEMINAR

Versicherungsmakler Kärnten

dem Thema OGH-Judikatur zur Rechtsschutzversicherung – „Aktuelles, Klassiker & Must-know“ ein. Fachgruppenobmann Akad. Vers.Makler Franz Ahm war erfreut, dass mehr als 200 Teilnehmer am Seminar teilnahmen. Strittige Rechtsfragen der Rechtsschutzversicherung prägen Jahr für Jahr die Entscheidungen des 7. Senats des OGH in erheblichem Maße. Fallkonstellationen rund um den Versicherungsfall und den zeitlichen Geltungsbereich in der Rechtsschutzversicherung, Fälle zur Prüfung der Erfolgsaussichten durch den Rechtsschutzversicherer, Causen rund um Risikoausschlüsse, Deckungsabgrenzungen und spezifische Obliegenheiten sind nur einige Themen, die den OGH dabei regelmäßig beschäftigen und die für die versicherungsrechtliche Praxis von Versi-

Die Fachgruppe der Kärntner Versicherungsmakler lud zu einem Rechtsseminar mit

cherern und Versicherungsvermittlern sowie Rechtsanwälten gleichermaßen Relevanz haben.

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA, akad. BO, Fachverbandsgeschäftsführer, gab einen Überblick über die jüngere OGH-Judikatur zur Rechtsschutzversicherung, schlug dabei die Brücke zu einigen oberstgerichtlichen „Rechtsschutz-Klassikern“ und warf den einen oder anderen Blick über die Grenzen Österreichs hinweg auf die Entscheidungen des deutschen BGH. **M**



CYBERSICHERHEIT FÜR UNTERNEHMEN

Es informiert Sie Mag. Verena Becker, Referentin der Bundessparte Information und Consulting der WKÖ

Mehr als jedes zweite Unternehmen war laut der aktuellen KPM-Studie Cyber Security in Österreich in den letzten 12 Monaten Opfer einer Cyberattacke. Für 4 von 10 Unternehmen ging das auch mit einem finanziellen Schaden einher. Trotzdem betrachtet die Hälfte der Unternehmen Cybersecurity nach wie vor nicht als fixen Bestandteil von Digitalisierungsinitiativen.

Doch die Schäden sind mannigfaltig. Besonders hoher Beliebtheit erfreut sich seit vielen Jahren die

Mag. Verena Becker



Erpressersoftware bei Cyberkriminellen – und sie liegt auch weiterhin voll im Trend. Durch das bloße Öffnen eines Anhangs in einem manipulierten E-Mail wird auf dem Computer des Opfers eine Schadsoftware gestartet, die sämtliche Daten auf seinem Computer, sowie alle Netzwerkdaten verschlüsselt. Für die Entschlüsselung der Daten erfolgt eine Lösegeldforderung. Dabei nehmen die Täter die erwartete finanzielle Lage des Opfers als Maßstab – die Beträge beginnen bei 1-2 Bitcoin für kleine Unternehmen oder Private und sind bei erwarteter guter Zahlungsfähigkeit und entsprechender Notlage des Geschädigten nach oben offen. Mitunter sind die Täter aber sogar verhandlungsbereit.

Wer hier eine entsprechende Datensicherung einspielen kann, kann aufatmen. Ansonsten sehen sich die Opfer oft gezwungen, auf die Forderungen der Täter einzugehen und unterstützen so das lukrative Geschäftsmodell auch noch unfreiwillig.

Auch ganz oben in der Statistik der Cyberverbrechen stehen DDos-Attacken, bei denen Online-Services durch eine große

Anzahl von Anfragen gezielt überlastet werden um ihre Verfügbarkeit zu zerstören.

Cybercrime-as-a-service ist mittlerweile ein erfolgreiches Geschäftsmodell. Während die Kriminellen früher in diesem

Bereich enormes Fachwissen brauchten, sind heutzutage mittlerweile alle Tools im Darknet für jeden mit genug krimineller Energie erhältlich.

Allerdings entstehen die häufigsten Probleme, nämlich Datenverlust und Systemausfälle nicht durch Cybercrime, sondern beispielsweise durch den Ausfall veralteter Hardware, bloße Fehlbedienung oder das Notebook wird schlicht im Kaffeehaus liegengelassen.

Vor allem kleine und mittlere Unternehmen sind beim Thema Cybersecurity häufig schlecht aufgestellt. Viele reagieren erst nach einem Vorfall mit entsprechenden Sicherheitsmaßnahmen. Erfahrungsgemäß werden meist fehlende personelle und finanzielle Ressourcen als Grund angegeben. Aufgrund der großen Abhängigkeit von IT in mittlerweile fast allen Bereichen ist es aber unbedingt notwendig hier entsprechende Strukturen und Strategien zu schaffen.

Gerade in der Versicherungsbranche, wo es sehr oft um heikle Daten, beispielsweise Gesundheitsdaten oder die Vermögensverhältnisse von Kunden geht, ist besondere Vorsicht geboten. Mit einigen grundlegenden Vorkehrungen kann aber schon ein großes Plus an Sicherheit erreicht werden.

Hier unsere 3 Top-Tipps

• Tipp 1: Managen Sie Cyber-Risiken!

Verstehen Sie Informationssicherheit als strategisches Thema und unabdingbare Voraussetzung für langfristigen wirtschaftlichen Erfolg. Machen Sie regelmäßig Bestandsaufnahmen, welche Daten, welche Hard- und Software für Ihr Unternehmen wichtig sind und setzen Sie entsprechende technische und organisatorische und Schutzmaßnahmen um.

Nutzen Sie die Angebote von www.it-safe.at!

Alle Produkte sind kostenlos unter www.it-safe.at abrufbar. Die IT-Sicherheitshandbücher können Sie auch kostenlos unter ic@wko.at bestellen.

Cybersecurity Hotline der Wirtschaftskammern Österreich:

Wenn Ihr Unternehmen Opfer einer Cyberattacke wurde, rufen Sie das Callcenter unter 0800 888 133 an. Sie erhalten rund um die Uhr und kostenlos eine rasche telefonische Erstinformation und Notfallhilfe.



• **Tipp 2: Sichern Sie Ihre Daten!**

Machen Sie regelmäßig Sicherungskopien und testen Sie diese.

• **Tipp 3: Sicherheitsupdates einspielen!**

Spielen Sie Sicherheitsupdates schnellstmöglich ein.

Chance Cyberversicherungen

Für die Versicherungsbranche bedeuten neue Risiken nicht nur Gefahren, sondern können auch neue Geschäftsfelder öffnen. Mit zunehmendem Be-

wusstsein für Sicherheit nimmt auch die Nachfrage für Cyberversicherungsprodukte zu. Das derzeitige Angebot ist für Laien eher undurchschaubar und nicht vergleichbar. Gerade hier ist die Beratungsleistung der Versicherungsmakler gefragt, um das individuell passende Produkt auszusuchen. Gleichzeitig muss dem Kunden vermittelt werden, dass die Versicherung einen sinnvollen zusätzlichen Schutz bietet, aber keinen Ersatz für entsprechende Schutzmaßnahmen wie regelmäßige Sicherheitsupdates oder entsprechende Datensicherungskopien darstellt. **M**

ADAM RIESE

Versicherungsmakler Steiermark

Die steirische Fachgruppe hat seit Anfang Jänner ein neues Werbe-Testimonial: ADAM

RIESE! Dieser allseits bekannte, ehemalige Rechenmeister steht sinnbildlich für eine Branche, die Genauigkeit, Vertrauenswürdigkeit und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnet. „Nach ADAM RIESE“ ist dieser Riese 2.0, entworfen vom bekannten Künstler Martin Cremsner, somit das beste neue Wer-

begesicht der steirischen Versicherungsmakler. Die Fachgruppe setzt heuer voll und ganz auf das neue Testimonial. Medienpartnerschaften sind bereits vereinbart und die Mitglieder können ADAM RIESE als Werbegesicht nutzen, einerseits als lebensgroßer Aufsteller, der durch ein austauschbares A3-Einschubfach die individuelle Werbebotschaft bzw. den Slogan transportiert. Andererseits kann auch ein ADAM-RIESE-Taschenrechner auf der Website der steirischen Versicherungsmakler bestellt werden. ADAM RIESE macht sich auch als Branding für Autos gut. **M**

FACHGRUPPENTAGUNG

Versicherungsmakler Niederösterreich

Nach Heldenberg ins Oldtimermuseum und zu den Lipiz-

zanern führte die Fachgruppentagung der Niederösterreichischen Fachgruppe. Fachgruppenobmann Gottfried Pilz konnte zahlreiche Teilnehmer am Heldenberg begrüßen. Die Tagesordnung umfasste neben dem Bericht des Obmannes der Fachgruppe KR Gottfried Pilz die Genehmigung des Protokolls der letzten Tagung, den Bericht zur finanziellen Gebarung und den Rechnungsabschluss 2018. Aber auch Aktuelles des EDV-Ausschusses wurde thematisiert. Andreas Büttner sprach

über die BiPRO-Normen in Österreich. Neben den aktuellen Themen wurde die Zeit auch für ausführliches Netzwerken genutzt. **M**



Fachschulungen der Fachgruppen für den Zeitraum Juli - Dezember 2019 im Überblick

| | VORTRAG | VORTRAGENDER | DATUM | DAUER | KOSTEN |
|------------|---|---|---|-------------------------------|---|
| NÖ | Regressmöglichkeiten der Versicherungsunternehmen | Dr. Wolfgang Reisinger | 02.07.2019, 09:00 -17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | EUR 99,00 für NÖ Mitglieder |
| | Bauwesenversicherung | Norbert Jagerhofer | 03.09.2019, 09:00 -17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | EUR 99,00 für NÖ Mitglieder |
| | Grundschulung für Innendienstmitarbeiter 2019 | diverse | 10.09.-26.11.2019, 09:00 – 16:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | Gesamter Block EUR 660,00 einzelne Blöcke / EUR 60,00 Mitglieder f NÖ Mitglieder |
| | Lehrgang Versicherungsmakler 2019 | diverse | 13.09.-30.11.2019, 09:00 – 17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | Gesamter Block EUR 2.580,00 / einzelne Kurse ohne Skripten EUR 160,00 |
| | Schwierige Gespräche und Schlagfertigkeit | Mag. Michael Traindt | 24.09.2019, 09:00 -17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | EUR 99,00 für NÖ Mitglieder |
| | Schadenersatzrecht – Abwicklungspraxis eines Rechtsanwaltes | Mag. Franz Haydn | 15.10.2019, 09:00 -12:00 Uhr | 2,5 Stunden netto | EUR 59,00 für NÖ Mitglieder |
| | Haftungsfallen bei der Schadenabwicklung | Dr. Roland Weinrauch | 24.10.2019, 09:00 -12:00 Uhr | 2,5 Stunden netto | EUR 59,00 für NÖ Mitglieder |
| | Update OGH Entscheidungen | Dr. Wolfgang Reisinger | 10.12.2019, 09:00 -17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | EUR 99,00 für NÖ Mitglieder |
| OÖ | Rechtssicher Arbeiten nach der IDD | Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU), Weinrauch Rechtsanwälte GmbH | 02.07.2019, 09:00 -16:00 Uhr | 5,5 Stunden netto | EUR 69,00 Mitglieder / EUR 139,00 Nicht- Mitglieder |
| | Vermittlerrecht: Neue Regularien IDD, DSGVO & Co | Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA & Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU) | 25.09.2019, 09:00 -17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | EUR 69,00 Mitglieder / EUR 139,00 Nicht- Mitglieder |
| SBG | Leistungspflicht des Versicherers | ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Eva Palten | 19.09.2019, 09:00 - 16:00 Uhr | 5,5 Stunden netto | EUR 120,00 |
| | Rechtsschutzversicherung intensiv | Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA | 08.10.2019, 09:00 - 17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | EUR 90,00 |
| | Deckungsablehnungen in der Rechtsschutzversicherung | Dr. Helmut Tenschert | 04.11.2019, 09:00 - 17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | EUR 90,00 |
| TIR | IDD Umsetzung | Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU), Weinrauch Rechtsanwälte GmbH | 03.07.2019, 09:00 -16:00 Uhr | 5 Stunden netto | EUR 90,00 |
| | ARAG Seminar Verbandsbedingungen | Mag. Susanne Altmann- Millwisch | 23.10.2019, 14:00 -17:00 Uhr | 2,5 Stunden netto | keine Kosten |
| | Risikomanagementseminar | Dr. Helmut Tenschert und Rene Forsthuber | 24.10.2019, 09:00 -18:00 Uhr | 7 Stunden netto | EUR 165,00 |
| | Leitungswasserversicherung Deckungsumfang | Zillertaler Versicherungsv. auf Gegenseitigkeit | 13.11.2019, 14:00 -17:00 Uhr | 2 Stunden 45 Minuten netto | keine Kosten |
| VBG | Rechtssicher Arbeiten nach der IDD | Dr. Roland Weinrauch, LL.M. (NYU), Weinrauch Rechtsanwälte GmbH | 04.07.2019, 09:00 -16:00 Uhr | 5 Stunden netto | EUR 90,00 inkl. Unterlagen, Getränke u. Mittagessen |
| | Krankenversicherung und deren Besonderheiten im Detail | Andreas Walser | 17.10.2019, 09:00 -17:00 Uhr | 6,5 Stunden netto | EUR 90,00 inkl. Unterlagen |

| | | | | | |
|---|--|---|--|-----------------------|--|
| W | Workshop „Recht greifbar machen“ – Deckungsablehnungen in der Rechtsschutzversicherung | Dr. Helmut Tenschert | 19.09.2019, 09:00 -17:00 Uhr | 6 Stunden netto | EUR 90,00 |
| | Versicherungsmaklerkurs: Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler von heute und morgen | diverse | 20.09. – 30.11.2019 (18 Kurstage – gesamte Seminarreihe; auch einzeln buchbar) jeweils Freitag & Samstag, 09:00 -17:00 Uhr | je 6 Stunden netto | EUR 2.700,00 (gesamte Kursreihe) / EUR 200,00 (bei Einzelbuchung pro Tag) |
| | Rechtswissen für Versicherungsmakler | Dr. Roland Weinrauch, Dr. Johannes Stögerer, Prof. Mag. Erwin Gisch und Dr. Helmut Tenschert | 01.10., 02.10., 11.11. und 12.11.2019 (nur im Paket buchbar) jeweils 09:00 -17:00 Uhr | je 6 Stunden netto | EUR 396,00 (nur im Paket buchbar) |

HERZLICHE GRATULATION!

Botschaften gibt es, die man einfach nicht glauben mag. Nein, es ist nicht von Tagespolitik die Rede, sondern von einem Jubilar, der in seiner Branche zu den Großen, Hochgeachteten und unbestritten Anerkannten gehört. Beredt, belesen, gerühmt. Jetzt ist klar: Es ist KommR Kurt Dolezal (* 23. Juli 1939). Gründer des Verbandes der Versicherungstreuhänder. Seine Diplomlehrgänge waren legendär, fast schon mythologisch. Das war sein „Kampffeld“. Scharfzüngig bewies er, dass es nur eine Konsistente im Berufsleben gibt – die



nie endenwollende Anstrengung um Anerkennung und Akzeptanz: „...Denn die Branche ist nicht so perfekt wie einem die Werbung vorspielt.“ Kurti, wie er von seinen Freunden genannt wird, ist zertifizierter Sachverständiger, Kommerzialrat – no na, und akademischer Versicherungskaufmann. Seine schärfsten Waffen sind sein messerscharfer Verstand und vor allem das unwiderlegbare Argument. Seine berufspolitische Message hieß: Beratungshonorar. Bei diesem Thema war er „hart aber herzlich“. Seit seiner frühesten Jugend ist KommR Kurt Dolezal mit der österreichischen Versicherungswirtschaft verbunden. Als Mitarbeiter bei der Zurich Versicherung, Leiter der Betriebsabteilung der D.A.S. Rechtsschutzversicherung, bei der Ersten Allgemeinen/ Generali

Versicherung und als Landesdirektor bei der Nordstern Versicherung. Sein Erfolg als selbstständiger Versicherungsmakler, Sachverständiger, Vortragender, Gründer des OEVT, langjähriger Vorstand sowie Präsident des Österreichischen Versicherungsmaklerringes hat ihn weit über die Landesgrenzen bekannt gemacht. Sein Engagement führte ihn auch in die Standespolitik, er war Fachgruppenobmann Stellvertreter bei den Niederösterreichischen Versicherungsmaklern. Sein Einsatz als Ombudsmann war legendär.

Fachverbandsobmann KR Christoph Berghammer, MAS: „Er war lange Mitglied des Fachverbandes und Leiter des Ausschusses für Aus- und Weiterbildung. Als Präsident des ÖEVT hat er die Versicherungstreuhänder ins Leben gerufen und damit immer wieder an der Qualität des Maklers gearbeitet. Ich bedanke mich dafür und wünsche ihm für seinen weiteren Lebensweg alles Gute!“

KR Rudolf Mittendorfer: „Der Schaden ist der Humus der Produktion“ – das ist einer von vielen Wahrprüchen, für den ich dem Vordenker Kurt Dolezal besonders dankbar bin!“

Wir wünschen ihm weiterhin viel Mut, Entschlossenheit, Schöpferkraft und Gesundheit! Alles Gute zum Geburtstag!

M

VORSCHAU



Interview mit Sari Harjunniemi, Willis Tower Watson, über den finnischen Vermittlermarkt



Nachlese 14. Alpbacher ExpertInnentreffen der Versicherungsmakler

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: Adobe Stock, BIPAR, risControl/Schönfellner, UNIQA, WKO, Thomas Pitterle, Martin Steinthaler | tinefoto.com, Ludwig Schedl, Lukas Lorenz, DONAU/Pitterle, feel image - Fotografie/Felicitas Matern, Andre Schaedig Studio Lichtwert, Philipp Lipiarski/www.goodlifecrew.com, LUIF W.Wolfgang, Foto Weiwurm, Tim Dornaus, priMA, Dominique Huter, Koban Südvers Group.

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H. Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien +43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl.

Specials)

Nachdruck nur mit Quellenangabe u. schriftlicher Genehmigung d. Verlages. Namentlich gezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder und müssen sich nicht mit jener der Redaktion decken. Unverlangt eingesandte Manuskripte werden nicht retourniert. Mit der Annahme u. Veröffentlichung eines Artikels erwirbt der Verlag das ausschließliche Verlagsrecht daran, bis zum Ende des, der Veröffentlichung, folgenden Jahres. Produktanalysen werden nach besten Wissen erstellt, jedoch ohne jede Gewähr.

Angaben und Mitteilungen, welche von Firmen stammen, (pdi+ /o/Public relation, oder namentlich gezeichnete Artikel), unterliegen nicht der Verantwortlichkeit der Redaktion. Ihre Wiedergabe besagt nicht, daß sie eine Empfehlung oder die Meinung der Redaktion darstellen. „Der Versicherungsmakler“ identifiziert sich gemäß dem österreichischen Medienrecht nicht mit dem Inhalt angeführter Brancheninformationen und den in Interviews geäußerten Meinungen.

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

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

PRIVAT-
RECHTSSCHUTZ

FÜR RECHTLICHE AUSEINANDERSSETZUNGEN BESTENS GERÜSTET.

DAMIT IHRE KUNDEN RECHT BEKOMMEN,
WENN SIE IM RECHT SIND.

- Versicherungsschutz für alle Lebensbereiche (individuell gestaltbar)
- Auch der KFZ Bereich kann mitversichert werden – inklusive E-Bikes
- Kein Selbstbehalt
- 3 Jahre Prämiengarantie*
- Freie Anwaltswahl und Direktbeauftragung (zum Loco-Tarif)

wüstenrot

SO SCHNELL KANN'S GEHEN

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

Bei Unzustellbarkeit retour an: risControl, 3701 Oberthern, Oberthern 33

16 Megapixel
LEBENSWEERT

HDI

Versichern Sie, was
sich im Leben lohnt.