



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

03 | 2022

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## PROVISIONSVERBOT

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat aufgrund der Diskussion über ein etwaiges Provisionsverbot von Univ.-Prof. Mag. Dr. Thomas Jaeger, LL.M. ein Gutachten zum Thema „Verbote von Versicherungsmaklerprovisionen im EU-Binnenmarkt“ erstellen lassen.





# Wir leben das Nach-oben-Kommen.



## KR Gerhard Heine, Leitung Partnervertrieb Österreich und begeisterter Radfahrer

Was die ExpertInnen der Wiener Städtischen auszeichnet?  
Dass sie im Beruf genau das ausleben können, was sie privat  
ausmacht. So wie Gerhard Heine, der im Alltag und auf  
jeder Radtour immer sein Ziel vor Augen hat.  
Mehr auf [wienersaetdtische.at/vertriebspartner](http://wienersaetdtische.at/vertriebspartner)

**Ihre Sorgen möchten wir haben.**

**WIENER**   
**STÄDTISCHE**  
VIENNA INSURANCE GROUP



## PROVISIONSVERBOT

---

**Von KommR Christoph Berghammer, MAS**

---

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Nach vielen Monaten, geprägt von der Pandemie, Homeoffice und hybriden Veranstaltungs-Formaten hat sich die Lage soweit beruhigt, dass Veranstaltungen wieder in gewohnter Form stattfinden können. Das Warten hat ein Ende – endlich wieder Präsenzveranstaltungen. Reden, diskutieren, Meinungen austauschen, Standpunkte erörtern und Wissen auffrischen und alles wieder von Angesicht zu Angesicht. So konnten auch die Roadshow des Fachverbandes und das Internationale Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen im bewährten Format durchgeführt werden. Viele von uns nutzten die Gelegenheiten, sich wieder intensiv brancheninterner Themen zuzuwenden.

Eines der wichtigsten Themen das die Kollegenschaft bewegt ist die, aufgrund der anstehenden IDD Revision, neuerlich aufkeimende Diskussion über Vergütungsmodalitäten für die Versicherungsvermittlung. Seit Beginn meiner Tätigkeit als Fachverbandsobmann bin ich felsenfest davon überzeugt, dass unser geltendes Vergütungsmodell das einzige wirklich transparente und auch gendergerechte? Modell ist. Der Fachverband der Versicherungsmakler, die Fachgruppenobmänner und die meisten in der Branche tätigen Versicherungsmakler sind mehrheitlich davon überzeugt, dass sich der Einsatz für den Erhalt des bestehenden Provisionsmodelles mehr als lohnt. Mit Erstaunen mussten die Kollegen im Fachverband und ich feststellen, dass nicht alle unserer Mitglieder

von der Beibehaltung des etablierten Provisionsmodelles überzeugt sind. Meiner Meinung nach ist es nicht korrekt, wenn Versicherungsmakler, welche mit dem geltenden Provisionsmodell ihre Arbeit entlohnt bekommen, von einzelnen Personen populistisch an den Pranger gestellt werden. Geld damit zu verdienen andere schlecht zu machen, ist eines Versicherungsmaklers nicht würdig. Was auch zu bedenken ist, ein Provisionsverbot im Lebensversicherungsbereich wäre erst der Anfang und würde Tür und Tor für weitere Bereiche öffnen. Wir müssen daher alle an einem Strang ziehen, um den Diskussionen schon in den Anfängen Kontra entgegenzusetzen. Das vom Fachverband in Auftrag gegebene Gutachten „Verbote von Versicherungsmaklerprovisionen im EU-Binnenmarkt“ von Univ.-Prov. Mag. Dr. Thomas Jaeger, LL.M gibt uns eine rechtlich fundierte Unterlage in die Hand, um unsere Bedenken den Entscheidungsträgern nahezubringen. Strengen wir uns gemeinsam an und lassen wir uns von kontradiktorischen Meinungen nicht aufhalten. “Wir sind nur so stark, wie wir vereint sind und so schwach, wie wir getrennt sind.”

Ihr  
Christoph Berghammer



**M**



# EDITORIAL

---

03 Provisionsverbot



# MARKT

---

- 13 Konjunkturbericht und Ausblick 2022
- 13 Rechtsschutz-Produkt
- 14 Jahresbericht
- 14 Spannende Zukunftsthemen
- 15 Green Finance Alliance
- 18 Versicherungsaward Austria
- 19 Solide Performance
- 28 Schutz für Generationen
- 28 Podiumsdiskussion
- 29 Unwetterschäden
- 30 Partnerschaft
- 30 Risk Consensus 2022
- 31 Altersarmut bei Frauen
- 32 Recommender-Award 2022
- 33 Partnerevent
- 33 Nachhaltige Fonds
- 46 50-Jahre-Jubiläum
- 46 Sustainability-Check
- 48 Fahrerassistenzsysteme
- 48 Mehrfachkrisen
- 49 VersVG-Kommentar
- 50 Zukunftscorner
- 54 OMDS 3 – Was tut sich so in Österreich?
- 56 Glücks-Report



# NEWS & PERSONALIA

---

- 06 Neues Vorstandsteam
- 06 Klimaneutralität
- 07 Neue Wohnungen
- 08 Aktiv gegen Gewalt
- 08 Vorstandsduo
- 09 Neuer CEO
- 09 Neue Ordnung
- 10 Neuer Verwaltungsrat
- 10 Geschäftsführerwechsel
- 10 Hauptsponsor



# INTERVIEW

---

40 Provisionsverbot



# KOLUMNE & KOMMENTAR

---

52 RSS - Alles was Recht ist



# FACHVERBAND & REGIONALES

---

- 12 Brüssel: Überfordert?
- 16 Nachhaltigkeitspräferenzen
- 17 Expertentag goes Roadshow
- 20 Roadshow 2022
- 24 Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2022
- 34 In schwierigen Zeiten
- 42 Fachgruppentagung
- 43 Akkreditierte Prüfstellen
- 44 19. Informationstag



Bitte beachten Sie die Beilage der Universität für Weiterbildung Krems!

# NEUES VORSTANDSTEAM

---

## EFM Versicherungsmakler

---

Die EFM hat ihren Vorstand erweitert. Neben den bisherigen Alleinvorstand Wilhelm Brandstetter werden Peter Schernthaler und Rainer Polleichtner in den Vorstand per 1. Juli 2022 einziehen. EFM-Gründer Josef Graf bleibt weiterhin Vorsitzender des Aufsichtsrates. „Das dreiköpfige Vorstandsteam ist der Grundstein für unsere geplante Expansionsstrategie“, informiert Josef Graf über die Veränderungen im Top-Management-Team. „Diese drei Vorstände werden von den EFM-Partnern geschätzt. Peter Schernthaler verfügt mit seiner jahrzehntelangen Schulungs- und Praxiserfahrung über hohe fachliche Kompetenz. Rainer Polleichtner ist aufgrund seiner 25-jährigen Vertriebskompetenz ausgesprochener Versicherungsexperte. Darüber hinaus hat er aus seiner bisherigen Führungstätigkeit bei der Helvetia-Versicherung bereits gute Beziehungen zu den EFM-Maklern aufbauen können. Generaldirektor Wilhelm Brandstetter hat uns zugesagt, dass er sein Vorstandsmandat bis November 2023 verlängert. Mit diesem Team sind wir optimal aufgestellt, um auch weitere Betriebsübernahmen zu bewerkstelligen“, so Graf weiter. Peter Schernthaler war bereits bis Juni 2020 als EFM-Vorstand tätig und kennt als Versicherungsexperte das Unternehmen seit vielen Jahren.

„Mein Fokus auf die Bereiche Fach, Recht sowie Aus- und Weiterbildung dient zur weiteren Unterstützung unserer Partner. Wir werden die Kooperation mit unseren Partnern intensivieren und die Zusammenarbeit noch effizienter gestalten“, erklärt Schernthaler. „Ich begleite die EFM schon viele Jahre und habe das System und die Menschen dahinter sehr zu schätzen gelernt. Daher freut es mich jetzt umso mehr, gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen das Unternehmen weiterzuentwickeln und es auf ein neues Level zu heben. Große Dinge im Geschäft werden nie von einer einzigen Person erledigt. Sie werden von einem Team von Leuten durchgeführt“, erklärt Neuzugang Rainer Polleichtner über seine Aufgaben. **M**

---

Dreivorstand Rainer Polleichtner, Wilhelm Brandstetter, Peter Schernthaler sowie Gründer Josef Graf



# KLIMANEUTRALITÄT

---

## Wirtschaftskammer Österreich/ Bundessparte Bank und Versicherung

---

Um die Sektoren Energie, Industrie, Gebäude und Verkehr bis in das Jahr 2040 klimaneutral zu machen, braucht es einen zusätzlichen Investitionsbedarf bis zum Jahr 2030 von rund 145 Milliarden Euro. Das ergibt eine Potenzialanalyse, die das Umweltbundesamt im Auftrag der WKÖ-Bundessparte Bank und Versicherung errechnet hat. Jährlich ent-

spricht das bis 2030 einem Investitionsvolumen von 13,9 bis 18,5 Milliarden Euro, das durch den konsequenten Investitionspfad Richtung Klimaneutralität zusätzlich ausgelöst wird. Durch diese zusätzlichen Investitionen können jährliche Wertschöpfungseffekte von durchschnittlich 2,4 Prozent des BIP erwirtschaftet und jährlich rund 70.000 Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert werden. Insbesondere der klimafreundliche Umbau der Infrastruktur hat einen hohen Finanzierungsbedarf. Franz Rudorfer, Geschäftsführer der Bundessparte Bank und Versicherung: „Die grüne Wende ist durch den Krieg noch



dringender geworden. Erneuerbare Energien bringen Versorgungssicherheit und lösen uns von Abhängigkeiten. Gleichzeitig ist die Bekämpfung des Klimawandels eine riesige Chance für Österreich und Europa, die wir gemeinsam nutzen sollten. Der Kapitalbedarf dafür ist riesig – bis 2030 werden zusätzlich 145 Milliarden Euro an Investitionen benötigt. Ein Kapitalmarkt, der den Namen auch verdient, ist die logische Antwort. Nur so können wir gewährleisten, dass das notwendige Geld dorthin kommt, wo es gebraucht wird.“ Ohne Mobilisierung von privatem Kapital können diese Mehrinvestitionen nicht getätigt werden. „Mit entsprechenden Anreizen, einer steuerlichen Maßnahme für Finanzprodukte wie etwa einer KESt-Befreiung bei Einhaltung einer Behaltfrist, könnten Milliarden für die Klimatransformation in Bewegung gesetzt werden. In gleicher Weise ist hier auch eine Befreiung von der Versicherungssteuer für Lebensversicherungen und entsprechend für Pensionskassenprodukte erforderlich.“ Damit können die Menschen in Österreich in eine nachhaltige Zukunft investieren und gleichzeitig Wertverlusten durch die Inflation entgegenwirken. Neben Versicherungen

mit ihrem Veranlagungspotential von über 100 Milliarden Euro und Pensionskassen mit 27,3 Milliarden Euro verwalten die betrieblichen Vorsorgekassen 16,5 Milliarden Euro, haben aber restriktive gesetzliche Veranlagungsvorgaben. Das zulässige Investitionsuniversum sollte für die Klimatransformation geöffnet werden.

Um die Klimatransformation im Gebäudesektor voranzutreiben, braucht es realistisches Datenmaterial zu Gebäuden (z. B. Energieausweise über thermische Gebäudequalität, Art der Heizung und Gebäudetechnik) und Pläne (z. B. in Form von Renovierungsfahrplänen). Wichtig ist eine hohe Qualität und eine österreichweit einheitliche Verfügbarkeit von digitalen Energieausweisen.

Um die Versicherbarkeit von Naturgefahren auch zukünftig gewährleisten zu können, braucht es gesetzliche Rahmenbedingungen für Public-Private-Partnership-Modelle, wie sie bereits in anderen europäischen Ländern erfolgreich umgesetzt werden. Die österreichische Versicherungswirtschaft stehe für eine gemeinsame Umsetzung als Partner bereit. **M**

## NEUE WOHNUNGEN

### Wiener Städtische Versicherung

Die Wiener Städtische errichtet im Wiener Nordbahnviertel leistbare Wohn-

nungen mit den höchsten Standards in Sachen Nachhaltigkeit. Herzstück des neuen Stadtteils ist ein großzügiger Urban-Nature-Park. Im trendigen Nordbahnviertel, dem neuen, aufstrebenden Grätzl am ehemaligen Nordbahnhof im 2. Wiener Gemeindebezirk, errichtet die Wiener Städtische auf einer Nutzfläche von 141.000 Quadratmetern 14 Wohngebäude mit insgesamt 1.850 Mietwohnungen. Die Mehrheit der 1- bis 5-Zimmer-Wohnungen ist im Segment „Preiswert“ mit einem gedeckelten Nettomietpreis von unter zehn Euro pro Quadratmeter angesiedelt. In Zusammenarbeit mit der Erste gemeinnützige Wohnungsgesellschaft (EGW) und der Sozialbau AG wird zudem ein Drittel aller Wohnungen gefördert sein. Die nächsten Wohngebäude werden Ende 2022 und Anfang 2023 fertiggestellt, abgeschlossen wird das Gesamtprojekt 2026.

„Speziell für junge Familien ist es heutzutage schwierig, leistbaren Wohnraum mitten in der Stadt zu finden. Neben einem klimafreundlichen, zukunftsorientierten Energiekonzept legen wir daher den Schwerpunkt im Nordbahnviertel auf günstige Miet-



konditionen“, sagt Christine Dornaus, Vorstandsdirektorin der Wiener Städtischen Versicherung. Als einer der größten Immobilieninvestoren des Landes setzt sich die Wiener Städtische zum Ziel, die Investitionen in diversifizierte Vermögensanlagen auszubauen. Mit rund 1,9 Milliarden Euro ist das Immobilienportfolio der Assekuranz nachhaltig ausgerichtet: Ein wesentliches Kriterium bei Immobilienerwerben und Bauvorhaben ist die Verbindung von Nachhaltigkeit und technischen Innovationen. Darüber hinaus engagiert sich die Wiener Städtische seit Jahren für leistbares Wohnen: Mit der Schaffung von kostengünstigen Wohnungen wie in der Seestadt Aspern, wo gemeinsam mit weiteren Bauträgern insgesamt rund 14.000 Wohnungen entstehen, investiert die Wiener Städtische in die Lebensqualität und fördert die weitere Entwicklung urbaner Räume. **M**

# AKTIV GEGEN GEWALT

---

## ARAG

---

Im Jahre 2021 hat die ARAG eine Kampagne zur Bekämpfung von Gewalt gestartet und sich dabei mit dem Weissen Ring, den autonomen österreichischen Frauenhäusern und der Männerberatung zusammengetan. Bekämpft wurde vor allem physische und psychische Gewalt in der Familie und in Partnerschaften. Eine neue Dimension der Gewalt, verbale Gewalt, eröffnet das Internet. „Verbale Übergriffe werden online immer häufiger und ihre Auswirkungen können massiv sein“, so Birgit Eder, CEO ARAG Österreich, und ergänzt: „Das Internet ist kein rechtsfreier Raum. Man sollte durchaus rechtliche Hilfe in Anspruch nehmen.“ Der Rechtsschutzspezialist bietet seit 2014 den Internetrechtsschutz [web@ktiv](mailto:web@ktiv) an. Damit ist man rechtlich gut abgesichert. Man möchte aber auch darüber hinaus Unterstützung anbieten. Gerade in diesem sensiblen Bereich solle jeder die Möglichkeit haben, sein Recht durchzusetzen. Die ARAG-Inhouse-Juristen haben daher auf der Webseite „ARAG – Aktiv

gegen Gewalt“ das Thema „Hass im Netz“ rechtlich näher ausgeführt. So findet man sehr viele nützliche Tipps, welche Maßnahmen man ergreifen kann und wie man sich im Ernstfall verhalten soll. Hasspostings muss man ernst nehmen und es gibt Hilfe. Ganz wesentlich ist hier eine neue gesetzliche Möglichkeit, sich zu wehren – das neue Mandatsverfahren. Der Zugang zum Recht soll dadurch vereinfacht und beschleunigt werden. Das Formular für die Einleitung dieses Verfahrens steht auf der Website des Versicherers zur Verfügung, gemeinsam mit einer Ausfüllanleitung und viel rechtlichem Know-how. „So können wir auch Betroffenen, die nicht bei ARAG versichert sind, den Zugang zum Recht erleichtern.“ **M**



Birgit Eder

---

# VORSTANDSDUO

---

## Tiroler Versicherung

---

Mit 1. Juni übernahmen Franz Mair und Isolde Stieg die Führung der Tiroler Versicherung. Walter Schieferer und Franz Mair haben in den vergangenen 22 Jahren die TIROLER VERSICHERUNG entscheidend geprägt und die traditionelle Landesversicherung in ein modernes und in jeder Hinsicht erfolgreiches Unternehmen verwandelt. Den von ihnen eingeschlagenen Weg geht nach der Pensionierung Schieferers das neue Vorstandsduo, bestehend aus dem langjährigen Vorstandsdirektor Franz Mair und Isolde Stieg, weiter.

„Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind Regionalität und Nachhaltigkeit bereits seit über 200 Jahren in unserem Tun fest verankert. Das ist Teil unserer Unternehmens-DNA, wir leben das überzeugt“, so Franz Mair. „Ganz gegen den Branchentrend setzen wir auf den Ausbau der persönlichen Dienstleistung und verlagern Kompetenzen in die Regionen, so nah wie möglich zu den Kundinnen und Kunden.“ „Bei uns steht stets das Wohl der Menschen im Mit-



Franz Mair und Isolde Stieg

---

telpunkt – unserer Kundinnen und Kunden, unserer Mitarbeiter und der Menschen, die in der Region leben. Solidarität, Chancengleichheit, soziale Gerechtigkeit – das sind unsere Werte. Wir leben echte Regionalität, investieren in unserem Marktgebiet, vergeben dort nach Möglichkeit alle unsere Aufträge. Wir möchten, dass die Wertschöpfung im Land bleibt. Doch wir nehmen auch unsere gesellschaftliche Verantwortung sehr ernst und unterstützen Veränderungsprozesse“, so Isolde Stieg. **M**



# NEUER CEO

---

## durchblicker

---

Reinhold Baudisch und Michael Doberer haben Anfang des Jahres den 2010 gegründeten „durchblicker“ an die Netrisk Gruppe verkauft. „In den vergangenen zwölf Jahren hat sich durchblicker vom Start-Up zu einem erfolgreichen Wachstumsunternehmen entwickelt. Wir sind sehr stolz, dass Unternehmen in dieser Zeit zu einer wichtigen Plattform für österreichische Konsumentinnen und Konsumenten geworden ist. In Zukunft wird unser Service für noch mehr Menschen in Österreich noch wichtiger werden. Dafür übergeben wir durchblicker mit einem guten Gefühl in die Hände eines der erfahrensten Manager von Vergleichsportalen in Mitteleuropa“, so Baudisch und Doberer. Mit Mitte Sommer wird Andy Fuchs der neue CEO des unabhängigen Online-Tarifvergleichsportals. Fuchs gründete nahezu zeitgleich mit dem Start von durchblicker

in Österreich in der Tschechischen Republik das Vergleichsportale [klikpojisteni.cz](http://klikpojisteni.cz) (klik.cz). 2020 brachte der ausgewiesene Versicherungsexperte mit familiären Wurzeln in der Schweiz und Kanada Klik erfolgreich in die Netrisk Gruppe ein. Seine berufliche Karriere in Tschechien startete Fuchs nach Abschluss seines Wirtschaftsstudiums in Kanada Mitte der 90er-Jahre bei der Raiffeisenbank Prag. Zuletzt leitete Fuchs die Netrisk-Unternehmen in der Tschechischen Republik und der Slowakei. Künftig wird er sein Augenmerk auf seine Rolle als neuer CEO von durchblicker legen.



Andy Fuchs

---

# NEUE ORDNUNG

---

## Generali Versicherung

---

Die Generali Versicherung stellt ihre Organisation ab September neu auf. Das Group Management Committee unter CEO Philippe Donnet wird folgendermaßen neu aufgliedert: Deutschland, Österreich und die Schweiz werden in einer neuen Geschäftseinheit unter der Leitung von CEO Giovanni Liverani zusammengeführt, derzeit Generali-Deutschland-CEO und „Austria & CEE“-Officer ad interim.

Marco Sesana, derzeitiger Country Manager Italy and Global Business Lines, wird zum General Manager in der Konzernzentrale ernannt und ist für die folgenden Funktionen zuständig: Group Chief Transformation Officer, Group Chief Marketing & Customer Officer, Group Chief Investment Officer, Group Life & Health Insurance, Group P&C, Claims and Reinsurance sowie Group Sustainability and Social Responsibility. Giancarlo Fancel, derzeit Group Chief Risk Officer, wird zum Country Manager Italy ernannt. Carlo Ferraresi, derzeit CEO von Cattolica Assicurazioni, wird zum Group Chief Risk Officer ernannt und tritt in das GMC ein. Stefan Lehman, derzeit Chief Business Officer Exclusive bei Generali Deutschland, wird zum

Country Manager Germany ernannt und berichtet an den CEO der neuen Geschäftseinheit. Er tritt dem GMC bei. Jaime Anchústegui wird als CEO International bestätigt. Die Business Unit International wird auf die osteuropäischen Länder ausgedehnt und ihre Gesamtorganisation wird zu einem späteren Zeitpunkt vorgestellt.

Alle Global Business Lines – Generali Corporate and Commercial, Generali Employee Benefits sowie Arte Generali – werden in der neuen Geschäftseinheit France, Europ Assistance and Global Business Lines zusammengefasst, die von Jean-Laurent Granier geleitet wird. Ab sofort gehören Simone Bemporad, Group Chief Communications and Public Affairs Officer, der auch zum Sprecher der Group benannt wird, und Antonio Cangeri, Group General Counsel, dem GMC an.



Giovanni Liverani

---

# NEUER VERWALTUNGSRAT

---

## wefox

---

Das Berliner InsurTech wefox hat mit sofortiger Wirkung S.D. Prinz Maximilian von und zu Liechtenstein in seinen Verwaltungsrat berufen. Als Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzender der LGT-Group hat S.D. Prinz Maximilian von und zu Liechtenstein zuvor in das InsurTech investiert. Nun wird er an der Seite von wefox-Gründer und CEO Julian Teicke sowie dem kürzlich ernannten Verwaltungsratspräsidenten Young Sohn (ehemals

Präsident von Samsung Electronics) direkt am Unternehmen mitwirken.

„wefox ist eines der erfolgreichsten europäischen Technologieunternehmen mit großem Potenzial für eine weitere Entwicklung auf globaler Ebene. Der Versicherungssektor ist ein spannender Markt mit großen Volumina. Ich bin fest davon überzeugt, dass wefox das Potenzial hat, diese Branche digital und nachhaltig zu verändern. Daher freue mich sehr, dem Verwaltungsrat von wefox beizutreten“, sagt S.D. Prinz Max von und zu Liechtenstein. **M**

# GESCHÄFTSFÜHRERWECHSEL

---

## Swiss Life Select Österreich

---

Clarissa Schuster wird künftig die Rolle des Chief Market Officer einnehmen und gemeinsam mit CEO Christoph Obererlacher die Führungsspitze bilden. Clarissa Schuster ist bereits seit 2002 für Swiss Life Select tätig und seit rund fünf Jahren als Head of Sales Teil des Führungsteams. Mit ihrer Bestellung in die Geschäftsführung wird ein weiterer Schritt

auf dem erfolgreichen Weg der individuell maßgeschneiderten Finanzberatung gesetzt. „Ich bin stolz darauf, eine Frau wie Clarissa Schuster, die seit zahlreichen Jahren das Unternehmen sowohl fachlich als auch menschlich prägt, künftig als CMO an meiner Seite zu wissen“, freut sich CEO Christoph Obererlacher über den Neuzugang. Clarissa Schuster folgt damit Joachim Seebacher, der Ende Juli nach 27 Jahren erfolgreicher Tätigkeit das Unternehmen verlassen wird. Er wird sich neuen beruflichen Herausforderungen widmen. **M**

# HAUPTSPONSOR

---

## Zurich Versicherung

---

Die Zurich Versicherungs AG und der Paralympics-Goldmedaillengewinner und Ausnahmesportler Walter Ablinger starteten eine mehrjährige Partnerschaft. „Als Zurich sind wir ein Unternehmen mit sozialer Verantwortung. Wir haben Walter Ablinger seit seinem Unfall stetig unterstützt und sind stolz darauf, dass wir ihn nun als Hauptsponsor auch auf seinem Weg als Spitzensportler begleiten dürfen. Walter Ablinger ist nur einer von vielen Menschen, denen wir in schwierigen Lebenssituationen helfen“, sagt Andrea Stürmer, MSc MPA, Vorsitzende der Zurich Versicherungs-Aktiengesellschaft. Der Spitzenath-

let Walter Ablinger sagt über die Kooperation mit Zurich: „In für uns alle anspruchsvollen, herausfordernden Zeiten ist eine verlässliche, starke Partnerschaft die Grundbasis eines stabilen Lebens. Zurich bietet mir neben freundschaftlicher, kompetenter Zusammenarbeit die Möglichkeit, mich weiterzuentwickeln und vor allem meinen persönlichen Traum weiter sozial, ehrlich und erfolgreich zu leben“. „Als österreichischer Spitzenathlet im Behindertensport ist Walter Ablinger eine bekannte Person der Öffentlichkeit. Für Zurich in Österreich wird er im Rahmen seiner sportlichen Ausübung und bei Wettkämpfen als Markenbotschafter auftreten und unsere Werte vertreten“, so Dr. Jochen Zöschg, Mitglied des Vorstandes von Zurich. **M**





## **Expert\*innentreffen der Versicherungsmakler**

**01. September 2022 | Seehotel Rust im Burgenland**

**Katastrophen, Krisen, Kriege – Neue Anforderungen an Regulatorik und Riskmanagement?**

### **1. Themenblock – „EU-Regulatorik“**

**09:00** Begrüßung/Eröffnung durch **Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS** und **Fachgruppenobmann Burgenland KommR Helmut Bauer**

**09:15** Festvortrag „Wie sicher ist Europa? Wie sichern wir Europa?“ – **Mag. Christian Kern, Bundeskanzler a.D.**

**10:00** „Eckpunkte IDD-Review“ – **Dr. Nico Spiegel, Legal and Policy Officer EU Kommission**

**10:30** „IDD-Review aus Sicht des europäischen Versicherungsvermittlers“ – **Nic de Maesschalck, Director BIPAR**

**11:00** Pause

**11:15** „Arbeitsschwerpunkte der nationalen Aufsichtsbehörden“ – aus Sicht der FMA: **Dr. Ludwig Pfleger** (Leiter Business Conduct FMA), aus Sicht des BMDW: **MMag. Stefan Trojer** (Legist BMDW)

**12:00** Gesprächsrunde mit **Univ.-Prof. Dr. Mag. Thomas Jäger, LL.M.** (Universität Wien & Stv.-Vorstand Institut f. Europarecht, Intern. Recht und Rechtsvergleichung), **Dr. Beate Blaschek**, Abteilungsleiterin und Stv. Sektionsleiterin BM f. Soziales, Gesundheit, Pflege u. Konsumentenschutz), **Dr. Nico Spiegel** (EU Kommission), **Nic de Maesschalck** (BIPAR) und **KommR Christoph Berghammer, MAS** (FV-Obmann)

**12:45** Mittagspause

### **2. Themenblock – „Neue Welt/Neue Ängste/Neue Risiken“**

**13:45** „Die österreichische Wirtschaft und ihre Herausforderungen“ – **Abg. z. NR Peter Haubner**, Vorsitzender des Ausschusses für Wirtschaft, Industrie und Energie

„Wirtschaftliche Entwicklung Europas in Krisenzeiten“ – **Mag. Christian Sagartz, BA**, Abgeordneter zum Europ. Parlament

**14:45** „Riskmanagement 2.0 – Wie weit dürfen Versicherer in der Risikoabdeckung gehen?“ – **N.N.**

**15:15** Pause

**15:30** „Neue Anforderungen an die Risikoanalyse durch den Versicherungsmakler“ – aus dem Blickwinkel der Rechtswissenschaft: **Univ.-Prof. Dr. Martin Schauer** (Institut für Zivilrecht, Universität Wien), aus der Sicht des Praktikers: **Gerhard Veits** (Veits & Wolf Versicherungsmakler GmbH)

**16:45** Gesprächsrunde mit **Werner Panhauser** (Vorstand Helvetia Versicherungen AG), **Rudolf Mittendorfer** (Konsumentensprecher des Fachverbandes der Versicherungsmakler) und **KommR Helmut Bauer** (Fachgruppenobmann Burgenland), **N.N.**

Moderation: **Yvonne Pirkner**

Für die Anmeldung sowie den Erhalt der Teilnahmebestätigungen ist Ihre Registrierung auf der Plattform [www.meine-weiterbildung.at](http://www.meine-weiterbildung.at) nötig. Insgesamt werden 4,75 Weiterbildungsstunden angerechnet.

Im Anschluss lädt die Fachgruppe Burgenland zum Abendempfang ein.

Die Plätze sind limitiert und werden nach dem "first come first served Prinzip" vergeben. Anmeldeschluss ist der 22. August 2022.

# BRÜSSEL: ÜBERFORDERT?

**Das Annual General Meeting des Europäischen Verbands der Versicherungsvermittler (BIPAR) wurde 2022 in hybrider Form (Präsenz und Online) abgehalten. Dieser Umstand war heuer nicht der Pandemie geschuldet, sondern dem Streik der Brüsseler Flughafensecurity.**

von Mag. Olivia Strahser

Von besonderem Interesse waren die Vorträge von Didier Millerot, Head of Insurance and Pensions und David Cowan, Team Leader on Conduct of Business Policy, Consumer Protection Department, EIOPA.

Die Brüsseler Behörden, insbesondere die Europäische Kommission, die Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA) haben sich für die Versicherungsbranche große Ziele gesetzt:

- sei es das Thema Sustainable Finance (nachhaltige Finanzierung), wodurch neben weiteren Zielen ein wesentlicher Beitrag zur Abschwächung des Klimawandel und seiner Folgen geleistet werden soll,
- sei es die Retail Investment Strategy, welche bessere Bedingungen für die Investitionen von Konsumenten schaffen soll (dies insbesondere in grüne Projekte und zum wirtschaftlichen Wiederaufbau nach der Pandemie) oder
- der Schutz vor Cyberbedrohungen;

überall ist die Versicherungsbranche und damit die mit ihr befassten Institutionen vorn dabei.

Auch wenn so eindrucksvoll bewiesen wird, welche wichtige Rolle dem Versicherungsbereich zukommt, dürften die vielen Themen den Behörden spätestens jetzt über den Kopf wachsen.

Ein besonderes Beispiel hierfür ist die Delegierte Verordnung (EU) 2021/1257, welche ab 2. August dieses Jahres anzuwenden ist. Sie besagt, dass bei der Beratung über IBIPs die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden zu berücksichtigen sind, wenngleich sowohl die technischen Regulierungsstandards als auch die Leitlinien der EIOPA zur praktischen Umsetzung dieser Verpflichtung (noch) nicht gelten (siehe dazu den nachfolgenden Artikel).

Auch in anderen Bereichen dürfte nicht alles nach Plan laufen: So hat

EIOPA gerade seinen Bericht über die Umsetzung der IDD in den einzelnen Mitgliedstaaten veröffentlicht, muss aber bereits jetzt an ihrem nächsten Report zu arbeiten beginnen, um diesmal zeitlich einigermassen ihrer in der IDD selbst verankerten Verpflichtung nachzukommen. Das Thema Provision bzw. Provisionsverbote dürfte EIOPA in der jetzigen Situation etwas zu heiß sein: So gab sie diesbezüglich der Europäischen Kommission keine wirkliche Empfehlung, sondern zählte

„nur“ die verschiedenen Möglichkeiten von Provisionsbeschränkungen auf.

Alles in allem wird an vielen Projekten gleichzeitig gearbeitet, wobei es des Öfteren so scheint, als würde das Pferd von hinten aufgezäumt. Ein Fokussieren auf die wesentlichen Aufgaben und Abarbeitung der Projekte in möglichst nachvollziehbarer Weise würde nicht nur der Versicherungsbranche die Einhaltung und Umsetzung der geschaffenen Regelungen wesentlich erleichtern, sondern käme auch dem bereits erwähnten Ziel der Retail Investment Strategy, nämlich die Bereitschaft der Konsumenten zu erhöhen, mehr Investitionen zu tätigen, zugute. Das Vertrauen der Kunden wird gestärkt, wenn von vornherein klaren Regelungen geschaffen werden, die nicht erst im Zuge gerichtlicher Verfahren ausgelegt werden müssen. **M**





# KONJUNKTURBERICHT UND AUSBLICK 2022

---

## Wirtschaftskammer Österreich

---

Die KMU-Forschung Austria hat im Auftrag der Sparte Information und Consulting (IC) der Wirtschaftskammer den Konjunkturbericht 2022 für die Bundessparte und die zugehörigen einzelnen Branchen erhoben. In der österreichischen Wirtschaft ist es nach den pandemiebedingten Einbrüchen 2020 im Jahr 2021 wieder zu einem Wirtschaftswachstum gekommen. Auch die Umsätze in der Sparte Information und Consulting stiegen 2021 nominell um 3,7 Prozent. Bei im Durchschnitt um 1,9 Prozent gestiegenen Verkaufspreisen belief sich das reale Plus auf 1,8 Prozent. Der Fachverband der Versicherungsmakler als Teil der Sparte IC erzielte 2021 gegenüber dem Vorjahr 2020 ein reales Umsatzplus von 5,1 Prozent. Damit erzielte die Branche nach dem Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT mit sechs Prozent Umsatzplus den zweithöchsten realen Umsatzzuwachs. Versicherungsmakler wendeten im Schnitt 3,7 Prozent des Gesamtumsatzes für Investitionen auf. Weiters wurden 1,7 Prozent für Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen investiert, womit der Fachverband der Versicherungsmakler

den Spitzenplatz belegt und deutlich über dem Spartendurchschnitt von 0,8 Prozent liegt.

den Spitzenplatz belegt und deutlich über dem Spartendurchschnitt von 0,8 Prozent liegt.

## Das Jahr 2022 – aktuelle Situation und Ausblick

2022 ist in der Branche IC ein Ausbau beim Beschäftigtenstand um durchschnittlich 8,7 Prozent geplant. Bei den Versicherungsmaklern wird hingegen mit einem Mehrbedarf von rund 6,3 Prozent gerechnet. Basierend auf einer Abschätzung der KMU Forschung Austria blieb die Anzahl der unselbstständig Beschäftigten mit rund 7.300 im Vergleich zum Vorjahr gleich.

## Herausforderungen der Unternehmen

Die drei größten Herausforderungen für die Unternehmer der Sparte IC sind Steuern und Abgaben (46 %), Bürokratie und Verwaltung (42 %) und Wettbewerbsintensität in ihrer Geschäftstätigkeit (32 %). Die Auftragslage zu Jahresbeginn 2022 wurde in der Sparte mit der Note 2,5 bewertet: Die Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten bewerteten die Auftragslage von allen Fachverbänden am positivsten und vergaben die Note 1,9. **M**

# RECHTSSCHUTZ-PRODUKT

---

## VAV Versicherung

---

Die VAV Versicherung hat ihre Rechtsschutzversicherung komplett überarbeitet. Der Tarif ist in zwei Deckungsvarianten „TOP Exklusiv“ 300.000 Euro und „Exklusiv“ 150.000 Euro erhältlich und setzt sich aus Privatrechtsschutz und Verkehrsrechtsschutz zusammen. Beide Komponenten können in Kombination oder einzeln abgeschlossen werden.

Die Versicherungssumme im Ermittlungs-Straf-Rechtsschutz wurde von 15.000 auf 30.000 Euro und in der Ausfallversicherung von 10.000 auf 50.000 Euro erhöht. Weiters ist im neuen Tarif im Sozialversicherungsrechtsschutz der Bereich Pflegegeld explizit enthalten. Im Arbeitsgerichts-Rechtsschutz umfasst der Rechtsschutz die Wahrnehmung rechtlicher Interessen im Zusammenhang mit Arbeits- oder Lehrverhältnissen, wenn die Wahrnehmung dieser in einem

Vertragsstaat der Europäischen Union, der Schweiz, Liechtenstein, Norwegen oder Island erfolgt und dafür die Zuständigkeit eines staatlichen Gerichtes oder einer staatlichen Behörde in diesen Ländern gegeben ist. Im Fahrzeug-Rechtsschutz bietet die VAV Versicherung bei niedrigerer Bonus-Malus-Stufe auch eine niedrigere Prämie. Darüber hinaus bietet der neue Rechtsschutztarif europaweit gültige Erweiterungen für bis zu maximal drei Lkw sowie einen Bündelrabatt von fünf Prozent bei Auswahl einer Privat- und Kfz-Rechtsschutzversicherung.

„Der neue VAV Rechtsschutztarif zeichnet sich durch hohe Versicherungssummen und eine differenzierte Prämiengestaltung aus. Dass wir Kundenorientierung ernst meinen, zeigt die Vielzahl an praxisorientierten Bausteinen, die unser Rechtsschutz-Produkt außergewöhnlich macht. Ein TOP Preis-Leistungs-Verhältnis ist damit garantiert“, betont DI Christian Sipöcz, Vorstandsmitglied der VAV Versicherung. **M**

# JAHRESBERICHT

---

## FMA

---

und wirtschaftlichen Folgen der COVID-19-Pandemie bisher gut gemeistert und ist stabil aufgestellt. Die zunehmenden geopolitischen Spannungen sowie die Zeitenwende zu einer neuen europäischen

Eduard Müller



„Die österreichische Finanzwirtschaft hat die massiven gesellschaftlichen Sicherheitsordnung infolge des russischen Angriffskrieges auf das Nachbarland Ukraine stellen die europäische Wirtschaft und Politik aber vor große Herausforderungen“, so der Vorstand der FMA, Helmut Ettl und Eduard Müller, bei der Präsentation des FMA-Jahresberichtes 2021. Die Versicherungsunternehmen sind im Hinblick auf

die geopolitischen Ereignisse und die Corona-Pandemie gut durch die schwierigen Zeiten gekommen und verfügen mit einer Solvenzquote von im Schnitt rund 230 Prozent über mehr als das Doppelte an finanziellen Mitteln, als selbst bei dramatisch verschlechterten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Erfüllung ihrer vertraglichen Verpflichtungen erforderlich ist. Zudem konnte die von der FMA 2013 verordnete Zinszusatzrückstellung in der Lebensversicherung inzwischen auf mehr als 1,5 Milliarden Euro sogar signifikant überdotiert werden, womit auch in der Hochzinsphase garantierte Verzinsungen abgesichert erscheinen. Investmentfonds, Pensionskassen und betriebliche Vorsorgekassen haben die Auswirkungen der Börsenturbulenzen 2020 wieder aufgeholt und schlossen 2021 mit neuen Höchstwerten bei den von ihnen verwalteten Vermögen.



Helmut Ettl

---

M

## SPANNENDE ZUKUNFTSTHEMEN

---

### Continentale Assekuranz Service GmbH

---

großen Anklang. Angesehene Experten referierten und diskutierten dazu in Anif bei Salzburg rund um die Themen Berufsunfähigkeits- (BU) und Altersvorsorge. „Die Berufs- und Arbeitswelt wandelt sich rasant. Vor diesem Hintergrund möchten wir Ihnen vielfältige Hintergrundinformationen ebenso wie praktische Tipps mit auf den Weg geben“, begrüßte CAS-Geschäftsführer Mag. Gerfried Karner die Teilnehmer. Mit dem Fokus zukunfts- und bedarfsgerechte BU-Absicherung nahm Thomas Pollmer, Leiter Produktmanagement Leben im Continentale Versiche-

rungsverbund, Zukunftsbranchen und Einflussfaktoren auf traditionelle Berufsfelder in den Blick. Unter anderem zeigte er, dass heute auch vermeintlich klassische Handwerker-Jobs, wie der eines Dachdeckers, von technologischem Fortschritt gewandelt werden. „Inzwischen erleichtern IT-Systeme die Bürotätigkeiten, neue Technologien die praktische Arbeit“, so Pollmer. „Viele Betriebe nutzen Drohnen, um Schäden zu beurteilen oder Dächer zu vermessen.“ Die Continentale Lebensversicherung als langjähriger BU-Versicherer berücksichtigt solche zukünftigen Entwicklungen schon bei der Konzeption der Tarife. „Die Continentale PremiumBU leistet, wenn der zuletzt ausgeübte Beruf nicht mehr ausgeführt werden kann. Und zwar in genau der Arbeitswelt und der Art und Weise, die gerade zum Eintritt des Leistungsfalles aktuell ist“, betonte der erfahrene Produktentwickler. Zudem müsse eine BU den Lebensweg der



Kunden mitgehen. So stehen Continental-Kunden zahlreiche Pakete zur Nachversicherung oder Zusatzoptionen zur Verfügung. Einblicke in die BU-Leistungspraxis und in die BU-Leistungsprüfung erhielten die Teilnehmer anhand von Praxisbeispielen, Günter Wagner informierte anschaulich über Leistungsursachen und -entscheidungen. Darüber hinaus stellte der Leiter des Servicecenters Leben der Continental das Serviceversprechen der Gesellschaft im BU-Leistungsfall dar: „Bei uns können Sie sich darauf verlassen, dass wir auf die Meldung Ihres Kunden innerhalb von 48 Stunden reagieren. Eingehende Unterlagen bearbeiten wir innerhalb von vier Wochen abschließend und umfassend.“ Auch auf die Auswirkungen der Corona-Pandemie ging der Experte ein. So besteht für Continental-Kunden bei gesundheitlichen Folgen von Covid-19 voller Versicherungsschutz. Eventuelle Impfschäden sind ebenfalls abgedeckt.

### Blicke über den Tellerrand

Externe Referenten ermöglichten den Workshop-Teilnehmern schließlich einen Blick über den Tellerrand. Viel Wissenswertes über die aktuellen gesetzlichen Pensionsarten im BU-Fall vermittelte Arno



Mag. Gerfried Karner, Tristan Horx und Urban Vogt

Slepice, Versicherungsmakler und Experte im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge. Der Wirtschaftswissenschaftler Prof. Dr. Ewald Nowotny beleuchtete die Zukunft der Sozialversicherungssysteme. Neue Impulse für eine moderne Kundenansprache erhielten die Teilnehmer schließlich von Tristan Horx. Laut dem Trendforscher des Zukunftsinstituts Horx GmbH muss man Menschen jeden Alters künftig noch stärker als Individuen wahrnehmen. **M**

## GREEN FINANCE ALLIANCE

### Klimaschutzministerium

Insgesamt neun Unternehmen aus dem Versicherungs- und Finanzbereich in Österreich sind dem Aufruf des Klimaschutzministeriums gefolgt und richten ihr Kerngeschäft freiwillig an den Pariser Klimazielen aus (Allianz Elementar Versicherungs-AG, BKS Bank AG, fair-finance Vorsorgekasse AG, HYPO Oberösterreich, Raiffeisenbank Günskirchen eGen, UniCredit Bank Austria AG, UNIQA Insurance Group AG, VBV Pensionskasse AG und VBV Vorsorgekasse AG). „Klimaschutz und wirtschaftlicher Erfolg gehen Hand in Hand. In der Green Finance Alliance gehen wir nun gemeinsam mit konkreten und regelmäßig überprüften Zielvorgaben einen beispielhaften Weg. Danke an alle Beteiligten für ihren großen Einsatz – gemeinsam, mit gebündelten Kräften, für mehr Klimaschutz in Österreich“, sagt Klimaschutzministerin Leonore Gewessler beim Launch in den Börsensälen in Wien. Die Green Finance Alliance

gehört zu den weltweit ersten staatlichen Initiativen, die eine freiwillige Selbstverpflichtung von Finanzunternehmen zu den Pariser Klimazielen – mit der verpflichtenden Erfüllung konkreter Kriterien für deren Kerngeschäft – vorsehen. Zum Einsatz kommen dabei wissenschaftsbasierte, verbindliche Kriterien für das Kredit-, Investment und Versicherungsgeschäft der Unternehmen. Die Erfüllung wird durch ein jährliches Monitoring überprüft. Der Kriterienkatalog umfasst Vorgaben für den Ausstieg aus fossilen Energieträgern, den Ausbau grüner Geschäftsaktivitäten sowie eine transparente jährliche Klimaberichterstattung. **M**



Leonore Gewessler

# NACHHALTIGKEITSPRÄFERENZEN

---

## **Achtung: Verpflichtung zur Berücksichtigung der Nachhaltigkeitspräferenzen bei Vermittlung von IBIPS gilt ab 2. August!**

von Mag. Olivia Strahser

---

In der letzten Ausgabe des „Versicherungsmaklers“ gab Ihnen Rechtsanwalt Mag. Markus Kajaba bereits einen kurzen Überblick über die europarechtliche Umsetzung von Sustainable Finance inklusive der wichtigsten Rechtsakte.

Insbesondere wurden die Delegierten Verordnungen (EU) 2021/1257 und 2021/1269 angeführt. Die für Versicherungsmakler besonders wichtige erstgenannte Verordnung, die ihrerseits die Delegierten Verordnungen zur IDD, nämlich die Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 (= „delegierte Verordnung IBIP“) und die Delegierte Verordnung (EU) 2017/593 (=“POG-VO“) ändert, gilt ab 2. August 2022 und bedeutet für Versicherungsmakler im Wesentlichen:

- Beim Vertrieb von IBIPs sind zuvor die anderen Anlageziele, der Zeithorizont und die individuellen Umstände eines Kunden vor seinen Nachhaltigkeitspräferenzen zu bewerten.
- (Potenzielle) Kunden sollen proaktiv nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen gefragt werden. Das Führen eines Protokolls ist daher empfehlenswert!
- Die Eignungsbeurteilung soll die individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen in Erfahrung bringen und darlegen, ob die Anlageziele unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeitspräferenzen erreicht werden können.
- Es können weiterhin IBIPs empfohlen werden, die nicht den Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden entsprechen, sie sind aber als „nicht den Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden entsprechende Investitionen“ offenzulegen. Dem Kunden soll erklärt werden, warum Produkte nicht entsprechen und die Begründung ist aufzuzeichnen.
- Der Kunde muss die Möglichkeit haben, seine Nachhaltigkeitspräferenzen zu ändern. Über die finale Anlageentscheidung und deren Begründung sind Aufzeichnungen zu führen.
- Versicherungsvermittler haben den Produkthersteller zu informieren, wenn sie erkennen, dass bei einem Produkt die Interessen von Kunden mit dem vorgesehenen Zielmarkt einschließlich etwaiger Nachhaltigkeitsziele nicht übereinstimmen.
- Versicherungsvermittler müssen mögliche Inter-

essenkonflikte berücksichtigen, die im Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsfaktoren auftreten können.

- Es sollten im Rahmen bereits bestehender Geschäftsbeziehungen die individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden bei der nächsten regelmäßigen Aktualisierung der bestehenden Eignungsbewertung ermittelt werden.
- Um ihren Beratungsverpflichtungen in Bezug auf Nachhaltigkeit von IBIPs nachzukommen, sollten Versicherungsmakler unbedingt die in den Unterlagen der Produkthersteller enthaltenen notwendigen Informationen genau studieren.

## **Entwurf der Leitlinien EIOPAs gescheitert**

Zur Konkretisierung dieser Vorschriften wurden von der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und betrieblichen Altersversorgung (EIOPA) ein Entwurf mit insgesamt sieben Leitlinien vorgelegt, der den Zweck haben sollte, die Anwender bei der praktischen Umsetzung dieser neuen Vorgaben zu unterstützen. Diese wurden einer öffentlichen Konsultation unterzogen und sollten in modifizierter Form Anfang Juli veröffentlicht werden. Die Kritik an diesen Leitlinien waren so massiv, dass EIOPA beschlossen hat, die Arbeit an den Leitlinien zu pausieren und in Zukunft einen für Vermittler passenderen Ansatz zu wählen.

---

Mag.iur. Olivia Strahser



## **Technische Regulierungsstandards gelten erst 2023**

Problematisch für die praktische Anwendung ist weiters, dass der ursprüngliche Entwurf der technischen Regulierungsstandards (RTS) erst ab dem 1.1.2023 als delegierte Verordnung der Kommission in Kraft treten soll.

Enthalten sind darin Mindestvorgaben für eine einheitliche und harmonische Umsetzung der Transparenz-Verordnung und der Taxonomie-Verordnung. Das Ziel ist die Offenlegung gegenüber Anlegern in Bezug auf Investitionen von Finanzprodukten in ökologisch nachhaltige Aktivitäten zu erleichtern und ein einheitliches Regelwerk für Nachhaltigkeitsangaben zu schaffen. Anzugeben ist, zu welchen Umweltzielen das Finanzprodukt beiträgt.

Die RTS enthalten vorvertragliche sowie periodische Offenlegungspflichten, die sich in unterschiedlichem Ausmaß an die Finanzmarktteilnehmer und die Finanzberater, also auch Versicherungsmakler richten.

Darüber hinaus finden sich darin umfangreiche Verpflichtungen für Finanzmarktteilnehmer (also Produkthersteller) bezüglich Verpflichtungen zu Nachhaltigkeitsangaben über ihre Produkte, an denen

sich Vermittler bezüglich ihrer eigenen Beratungs- und Veröffentlichungsverpflichtungen orientieren können.

Diese Orientierungshilfe ist aber noch unverbindlich!

Der Kritik am Festhalten der Verpflichtung zur Berücksichtigung der Nachhaltigkeitspräferenzen ab diesem August - trotz der fehlenden Verbindlichkeit praktischer Umsetzungshilfen- begegnete EIOPA und der Vertreter der Kommission mit dem Hinweis, dass sich nationale Aufsichtsbehörden und EIOPA des Problems bewusst sind und diesen Umstand bei Überprüfungen berücksichtigen werden.

Der Fachverband der Versicherungsmakler ist bemüht, trotz der raschen Änderungen im Bereich Sustainable Finance, die diesbezüglichen Informationen aktuell zu halten.

Fortsetzung folgt....

**M**

## EXPERTENTAG GOES ROADSHOW

### Versicherungsmakler Tirol

Nach zweijähriger Pause war es endlich wieder so weit! Der ursprünglich für Jänner geplante

Expertentag der Tiroler Versicherungsmakler konnte nach Covid-Pause im Zuge der Roadshow am 27. April abgehalten werden. Rund 180 Kollegen aus Tirol und Vorarlberg konnten sich vor Ort zum fachlichen

Austausch treffen und hatten genügend Zeit für Networking. Durch das Programm führte Fachgruppenobmann Michael Schopper. Die Vorträge wurden mit drei Stunden zur verpflichtenden Weiterbildung angerechnet. „Wir bedanken uns bei allen Unterstützern, Besuchern und Speakern für die Teilnahme“, so der Fachgruppenobmann. Der nächste Tiroler Expertentag wird am 26. Jänner 2023 im Festsaal der WK Tirol stattfinden.

**M**





# VERSICHERUNGSWARD AUSTRIA

## Wissma Marktforschung GmbH

Die Wissma Marktforschungs GmbH hat auch heuer wieder die Bewertung der österreichischen Versicherungsunternehmen durchgeführt. Diesmal nahmen 520 unabhängige Versicherungsmakler und Vermögensberater an der Befragung teil, um die Produkt- und Servicequalität österreichischer Versicherer zu bewerten. Besonderer Fokus lag auf mehreren Leistungsbereichen, darunter Produktqualität, Preise, Leistungs- und Schadenregulierung, Polizzierung, Maklerbetreuung, Courtageabwicklung und digitale Schnittstellen. Neben den Kategorien Berufsunfähigkeits-, Kranken-, Unfall-, private Rechtsschutz- und Haushalts-/ Eigenheimversicherung war 2022 auch Nachhaltigkeit Thema der Befragung.

Um an der Wertung teilnehmen zu können, mussten die Versicherungsunternehmen mindestens 30 Bewertungen erhalten. Mit einer Wertung von 55 von 100 Punkten erreicht ein Unternehmen eine „gute“ Bewertung, ab 65 Punkten eine „sehr gute“ und ab 75 Punkten eine hervorragende Bewertung.

„Die NÜRNBERGER verfügt über eine langjährige Expertise in den Bereichen Vorsorge und Risikoabsicherung. Sie zählt zu den Pionieren in der Fondsgebundenen Lebensversicherung sowie in der Berufsunfähigkeitsversicherung in Österreich. Umso mehr freut es uns, dass wir in diesen Kernsparten von der österreichischen Ma-

Mag. Gerfried Karner und  
Katja Meier-Pesti



klerschaft auch diesmal wieder so positiv beurteilt wurden“, erklärt Ingo Hofmann, Vorstandsmitglied der NÜRNBERGER Versicherung, anlässlich der Preisverleihung. Als CEO der Merkur Versicherung konnte Hofmann übrigens auch einen Versicherungsaward für die Krankenversicherung (2. Platz) entgegennehmen.

Wie bei der letztmaligen Prämierung im Bereich Berufsunfähigkeit im Jahr 2020 sicherte sich die Continentale auch in diesem Jahr einen hervorragenden dritten Platz. „Dass wir unsere Top-Platzierung bestätigen konnten, zeigt uns, dass unsere Produktweiterungen bei den hiesigen Versicherungsmaklern sehr gut ankommen“, freute sich Mag. Gerfried Karner.

Thomas Bayer, Leiter Unabhängige Vertriebe der Generali Versicherung, sieht den von der Generali eingeschlagenen Weg bestätigt: „Die Generali ist ein Qualitätsversicherer und begleitet seine Maklerpartner und Kunden ein Leben lang. Ich freue mich sehr über diese Auszeichnungen und das in uns gesetzte Vertrauen. Die Awards zeigen, dass wir mit unseren qualitativ hochwertigen Versicherungsprodukten sowie unseren Betreuungsteams vor Ort die Bedürfnisse unserer Maklerpartner erfüllen. Wir werden auch in Zukunft besten Service bieten und mit individuellen Lösungen die Zufriedenheit

Berufsunfähigkeitsversicherung	1. Nürnberger Versicherung 2. HDI Leben 3. Continentale
Krankenversicherung	1. Generali Versicherung 2. Merkur Versicherung 3. Allianz Versicherung
Unfallversicherung	1. Generali Versicherung 2. Janitos 3. VAV Versicherung
Haushalt-/ Eigenheimversicherung	1. Generali Versicherung 2. Helvetia Versicherung 3. VAV Versicherung
Rechtsschutz privat	1. ARAG Rechtsschutz 2. Zürich Versicherung 3. D.A.S. Rechtsschutz
Fondsgebundene	1. Helvetia Versicherung 2. Nürnberger Versicherung 3. HDI Leben
Sonderpreis „Nachhaltigkeit“	1. Helvetia Versicherung 2. VAV Versicherung 3. ARAG Rechtsschutz



Alexander Neubauer und Werner Panhauser

weiter steigern. Ich bedanke mich beim gesamten Team für seinen hervorragenden Einsatz, ohne den eine so positive Resonanz nicht möglich wäre.“

„Als zukunftsorientiertes und klimaneutrales Unternehmen verfolgen wir einen gesamtheitlichen Ansatz, um nachhaltige Aspekte in verschiedene Be-

reiche unseres Unternehmens zu implementieren. Wir freuen uns, dass

unser Engagement erkannt und gewürdigt wird, dadurch sehen wir uns in unserem Weg bestärkt und legen auch in Zukunft viel Gewicht auf unser nachhaltiges Wirken“, so Werner Panhauser, Vorstand Vertrieb und Marketing bei Helvetia Österreich. **M**

Die Auszeichnungen der Generali Versicherung

## SOLIDE PERFORMANCE

### GrECo

2021 schlossen die betrieblichen Vorsorgekassen mit einer durchschnittlichen Performance von vier Prozent ab. Das sei aufgrund des niedrigen Zinsumfeldes ein solides Ergebnis, wie Andreas Schmitt, Mitglied des Vorstands der GrECo und verantwortlich für den Bereich Risiko & Versicherungstechnik, erklärt. Dies liege aber deutlich unter der langfristigen Performanceannahme von sechs Prozent, wie GrECo, Versicherungsmakler für Industrie und Gewerbe, in seiner aktuellen Studie zeigt.

### Aktien treiben Performance an

Insgesamt sei die Performance der Veranlagungen vor allem durch Aktien getrieben worden, erklärt Andreas Schmitt. Der Aktienanteil habe im letzten Jahr wieder sehr stark zugenommen, so Schmitt bei einem Pressegespräch und erläutert: „Die Kassen mit dem größten Aktienanteil hatten auch die beste Performance.“ Dazu zählt z. B. die APK und auch die Valida, die mit einer Performance von 5,1 Prozent die stärkste Performance im vergangenen Jahr erwirtschaftet. Der Aktienanteil der Valida zum Ende 2021

lag bei etwa 20,6 Prozent. Noch höher lag dieser Anteil nur bei der APK (22,8 %) und der Allianz mit 21 Prozent. Anleihen machen bei den meisten Vorsorgekassen den größten Anteil im Anlageportfolio aus. So lag der Anleihenanteil der BUAK mit Ende 2021 mit fast 77 Prozent am höchsten, der von der fair-finance mit rund 40 Prozent am niedrigsten.

### VBV gewinnt Langzeittest

In der Langzeitperformance bleiben selbst die Anbieter mit der höchsten jährlichen Performance auf Dauer unter der Drei-Prozent-Marke. Den bei Einführung der Abfertigung Neu angestrebten langfristigen Erfolg von jährlich sechs Prozent kann daher kein Anbieter auch nur annähernd erreichen, wie die Studie zeigt. Die durchschnittliche Zehn-Jahres-Performance reicht hier von 2,8 Prozent der VBV bis hin zu 2,36 Prozent der Bonus-Kasse. „Insgesamt sieht man, dass die VBV in den letzten 18 Jahren die beste Performance erwirtschaftete“, so Schmitt. Mittlerweile verwalten die betrieblichen Vorsorgekassen rund 16,3 Milliarden Euro. Dabei nimmt die VBV mit einem Anteil von rund 33 Prozent den höchsten Anteil ein, gefolgt von der Valida mit 23,7 Prozent und der Allianz mit knapp 13 Prozent. **M**



Mario Glantschnig, MSc (Fachgruppengeschäftsführer Kärnten), KommR Christoph Berghammer, MAS, Mag. Ursula Illibauer, MA (Referentin Wirtschaftskammer Österreich), Mag. Gisela Krenn (Portfolio Manager Austrian Standards), Mag. Christian Wetzberger, Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA (Fachgruppengeschäftsführer) und Franz Ahm (Fachgruppenobmann Kärnten)

---

## ROADSHOW 2022

---

**Die Frühjahrs-Roadshow des Fachverbandes der Versicherungsmakler stellte brisante Branchenthemen in den Fokus. Auf der österreichweiten Veranstaltungsreihe wurde ein weiterer Themenkreis gezogen, von den aktuellen regulatorischen Themen der IDD-Revision über Maklervollmacht und Maklervertrag bis hin zum neuen Code of Conduct für Versicherungsmakler. Zuletzt wurde aber auch der RSS ein Teil der Veranstaltung gewidmet, hier kamen aktuelle versicherungsrechtliche Fälle der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle des Fachverbandes zur Sprache.**

---

In seinen Eingangsworten erwähnte Fachgruppenobmann KommR Christoph Berghammer, MAS die unermüdliche Arbeit des Fachverbandes für die Kollegenschaft. Die Erfolge der letzten Jahre zeigten, dass der Einsatz sich lohne. In Stichworten zählte er einige der erfolgreich umgesetzten Projekte auf, wie die Courtag-Verhandlungen mit den Versicherungsunternehmen, die Umsetzung des Datenschutz-Code-of-Conduct und den Leitfaden „Sustainable Finance für

Versicherungsmakler“. Nicht unerwähnt ließ der Fachverbandsobmann die anstehende IDD-Revision und die noch immerwährende Diskussion eines kommenden Provisionsverbotes. Aufgrund der Vergütungsthematik hat der Fachverband bei Univ.-Prof. Mag. Dr. Thomas Jaeger, LL.M., ein Gutachten zum Thema Provisionsverbot in Auftrag gegeben. Das Gutachten wird anlässlich des „Internationalen Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen“ in Velden vorgestellt werden. Bei seinen Schlussworten bedankte sich Berghammer bei den jeweiligen Mitveranstaltungsfachgruppen und den zahlreichen Teilnehmern österreichweit.

### **Aktuelle regulatorische Themen – IDD-Revision & Co**

So lautete der Titel des kurzweiligen Vortrages des Fachverbandsgeschäftsführers Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA. Als Eingangsstatement wählte er einen etwas provokanten Ansatz: „Brüssel schläft nicht und Frankfurt auch nicht.“ Er nahm auf die aktuellen re-



gulatorischen Themen Bezug, hielt sich aber auch nicht mit seiner Meinung zurück, dass die überbordende Regulatorik nicht nur zu einem erhöhten Mehraufwand bei den Versicherungsmaklern, sondern auch zu einer starken Kundenverwirrung führe. „Information overloaded“ wäre der richtige Ausdruck. Auch dass die EIOPA faktisch nicht regulatorisch als Aufsichtsbehörde eingesetzt wird, sieht der Geschäftsführer als skeptisch. Als positives Signal sieht er, dass die EIOPA den Vermittlermarkt bereits als sehr fragmentiert sehe, da durch die neuen Regularien viele Vermittler sich bereits aus dem Markt zurückgezogen haben. Die immerwährende Vergütungsthematik hat BiPAR veranlasst, eine KPMG-Studie in Auftrag zu geben, die sich mit dem Thema „Honorar versus Provision“ auseinandersetzt. Die Studienergebnisse zeigen eindeutig, dass Retail-Kunden von einem Provisionsverbot besonders stark betroffen wären und dass es in Zukunft zu einem Versicherungsnotstand kommen würde. Honorarberatung kann allenfalls ein zusätzliches Modell für vermögende Kunden sein, ist aber nicht sinnvoll für durchschnittliche Retail-Kunden. Auch Prof. Gisch nahm in seinem Vortrag Bezug auf das kommende Gutachten von Dr. Jaeger und dessen rechtliche Aussagen.

### **Sustainable Finance für Versicherungsmakler**

Mag. Markus Kajaba nahm auf die Vor- und Nachteile der Sustainable-Finance-Richtlinien Bezug. Der erst vor Kurzem vorgestellte Leitfaden bietet eine ausführliche Zusammenfassung wichtigster Rechtsvorschriften, Checklisten und Praxistipps zum Thema. In seinem Vortrag erklärte er die Entwicklungsgeschichte der UN-Agenda zur „Nachhaltigen Entwicklung 2030“. Das Pariser Klimaschutzübereinkommen wurde am 5. Oktober 2016 von der EU genehmigt und ist der erste universelle und globale Klimavertrag und sieht als Ziele u. a. eine Begrenzung der globalen Erderwärmung auf max. zwei Grad Celsius vor, Treibhausgasemissionen bis 2050 auf null und weitere Ziele. Das ist die Grundlage und Basis des Aktionsplanes zur Finanzierung nachhaltigem Wachstums bzw. „Sustainable Finance“. Der Aktionsplan zielt insbesondere darauf ab, die Kapitalflüsse auf nachhaltige Investitionen umzulenken, um ein nachhaltiges und integratives Wachstum zu erreichen, damit finanzielle Risiken, die sich aus dem Klimawandel, der Ressourcenknappheit, der Umweltzerstörung und den sozialen Problemen ergeben, zu bewältigen sind, und die Transparenz und Langfristigkeit in der Finanz- und Wirtschaftstätigkeit gefördert wird. Die Verordnung enthält die Kriterien zur Bestimmung, ob eine Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig einzustufen ist, um damit den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition ermitteln zu können, sie gilt unmittelbar unter anderem für Finanz-



Mag. Kerstin Keltner

marktteilnehmer, die Finanzprodukte bereitstellen. Versicherungsmakler, welche die Beratung über Versicherungsanlageprodukte erbringen, müssen ab 2. August 2022 bei der Eignungsprüfung auch die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden abfragen. Bei Bestandskunden muss die bestehende Eignungsbeurteilung bei der nächsten regelmäßigen Aktualisierung an die Nachhaltigkeitspräferenzen angepasst werden. Zum Thema Sustainable Finance wird es weiterführende Webinare geben.

### **Datenschutz-Code-of-Conduct für Versicherungsmakler**

Mag. Ursula Illibauer, MA von der Wirtschaftskammer Österreich und Mag. Kerstin Keltner, Leiterin, stellten den neuen Code of Conduct für Versicherungsmakler vor. Um die Besonderheiten der einzelnen Verarbeitungsbereiche der Branche und die Anwendung der DSGVO sowie deren Umsetzungsbestimmungen in Datenschutzgesetz zu präzisieren, wurde die Verhaltensregeln gem. Art. 40 DSGVO als Code of Conduct, Datenschutz-Verhaltenskodex, eingeführt. Eine Rechtssicherheit und eine Klarheit über die Rechtsstellung der Versicherungsmakler als Verantwortlicher, der unabhängig im Interesse des Kunden agiert und keinen datenschutzrechtlichen Weisungen eines Versicherungsunternehmens unterliegt. „Zudem besteht nun Klarheit über die Rechtfertigungsgründe der Datenverarbeitung sowohl in Bezug auf ‚einfache‘ personenbezogene Daten als auch in Bezug auf personenbezogene Daten besonderer Kategorie“, erklärt Mag. Kerstin Keltner. Zur Überwachung der Einhaltung der Verhaltensregeln wurde eine unabhängige, von der Datenschutzbehörde akkreditierte Überwachungsstelle gemäß Art. 41 DSGVO und der Überwachungsstellenakkreditierungs-Verordnung eingerichtet. Neben Rechtssicherheit bringt der Datenschutz-Verhaltenskodex dadurch viele weitere Vorteile für die Mitgliedsbetriebe, die sich an diesen halten wollen. Auf freiwilliger



Dr. Roland Weinrauch, L.L.M. (NYU)

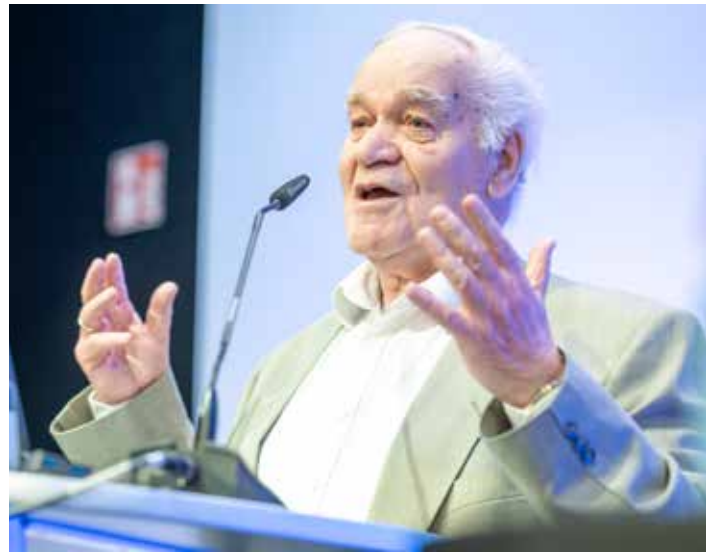
Basis können sich Versicherungsmakler einem Audit unterziehen, bei dem das eigene Unternehmen geprüft wird, ob es den Verhaltensregeln entspricht. Mag. Ursula Illibauer: „Das bringt maximale Sicherheit im Umgang mit personenbezogenen Daten“.

Mehr zum Thema Akkreditierte Prüfstellen lesen Sie auf Seite 43.

### **Maklervollmacht, Maklervertrag & AGB**

Diesem Thema widmeten sich auf der österreichweiten Roadshow Dr. Klaus Koban, Leiter des Arbeitskreises Recht im Fachverband, Dr. Roland Weinrauch, L.L.M. (NYU) Rechtsanwalt, und Mag. Christian Wetzlberger, Jur. Referent der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS). Ein umfangreiches Themengebiet. „Aktuell gibt es keinen gesetzlich definierten Maklervollmacht, das Gesetz regelt rein auf der vom Geschäftsherrn gewünschten Ermächtigung und diese kann grundsätzlich auch mündlich erfolgen“, so Mag. Christian Wetzlberger, Jur. Referent der RSS, auf der Abschlussveranstaltung der Roadshow in Wien. Der Maklervertrag setzt sich laut Wetzlberger aus sieben Teilen zusammen.

- Erstellung einer angemessenen Risikoanalyse und eines angemessenen Deckungskonzeptes sowie Erfüllung der in den Landesregeln zum Schutz des Versicherungskunden vorgesehenen Dokumentationspflicht
- Beurteilung der Solvenz des Versicherers im Rahmen der zugänglichen fachlichen Informationen, soweit dies bei der Auswahl des Versicherers zur sorgfältigen Wahrung der Interessen des Versicherungskunden im Einzelfall notwendig ist.
- Vermittlung des nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutzes, wobei sich die Interessenwahrung aus sachlich gerechtfertigten Gründen auf bestimmte örtliche Märkte oder bestimmte Versicherungsprodukte beschränken kann, sofern der Versicherungsmakler dies



Senats-Präsident d. OLG i.R.  
Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner

dem Versicherungskunden ausdrücklich bekannt gibt.

- Bekanntgabe der für den Versicherungskunden durchgeführten Rechtshandlungen sowie Aushändigung einer Durchschrift der Vertragserklärung des Versicherungskunden, sofern sie schriftlich erfolgte; Aushändigung des Versicherungsscheins (Polizze) sowie der dem Vertrag zugrundeliegenden Versicherungsbedingungen einschließlich der Bestimmungen über die Festsetzung der Prämie
- Prüfung der Polizze
- Unterstützung des Versicherungskunden bei der Abwicklung des Versicherungsverhältnisses vor und nach Eintritt des Versicherungsfalls, namentlich auch bei Wahrnehmung aller für den Versicherungskunden wesentlichen Fristen
- Laufende Überprüfung der bestehenden Versicherungsverträge sowie gegebenenfalls Unterbreitung geeigneter Vorschläge für eine Verbesserung des Versicherungsschutzes

Weiters nahm er Bezug auf die Probleme bei Widerruf von Vollmachten, Honorarvereinbarungen. Aber auch dem Thema AGB widmeten sich die Vortragenden, wie zum Beispiel Vereinbarung der Kommunikationswege, Haftungsbeschränkungen und – nicht zu vergessen – der Gerichtsstandsvereinbarungen für Streitigkeiten mit Unternehmen.

### **Aktuelle versicherungsrechtliche RSS-Fälle**

Die beiden Vorsitzenden der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle, Dr. Ilse Huber, Vorsitzende der RSS-Schlichtungskommission und ehemalige OGH-Vizepräsidentin, und Senats-Präsident d. OLG i.R. Hofrat Dr. Gerhard Hellwagner, erklärten den Verfahrensablauf und stellten einige interessante Fälle dar. Die beiden Vorsitzenden wechselten sich bei den Terminen der Roadshow ab und gaben bei den anschließenden Gesprächen Auskunft über die Tätigkeit der RSS im Fachverband.

**M**

## 8. Kremser Versicherungsforum 2022

# Haftpflicht-, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht 2022

Das Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Universität für Weiterbildung Krems lädt Sie herzlich zum achten Kremser Versicherungsforum ein.

---

Dienstag, 8. November 2022  
9.30 – ca. 16.00 Uhr | 09.00 Uhr Empfang, Registrierung  
Universität für Weiterbildung Krems, Audimax

Das 8. Kremser Versicherungsforum kann als Weiterbildungsveranstaltung angerechnet werden, soweit es den Inhalten des Anhangs I der IDD bzw. der Anlage 9 der GewO entspricht.

Teilnahmegebühr (ohne MwSt.) inklusive Unterlagen und Verpflegung:

- 170,-
- 135,- ermäßigter Preis für StudentInnen, AbsolventInnen und Vortragende der Donau-Universität Krems
- 150,- ermäßigter Preis für Gruppen ab fünf Personen

Um Anmeldung bis 24. Oktober 2022 wird gebeten unter:  
[www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum](http://www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum)

---

Universität für Weiterbildung Krems  
Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen  
Ing. Christina Karner | [christina.karner@donau-uni.ac.at](mailto:christina.karner@donau-uni.ac.at) | Tel. + 43 (0)2732 893-2409  
[www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum](http://www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum)





## Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2022

Thema	Vortragende(r)	Datum
<b>Niederösterreich</b>		
Grundschulung für Innendienstmitarbeiter	Diverse	06.09.2022-29.11.2022, 09-16 Uhr
Lehrgang Versicherungsmakler	Diverse	02.09.2022-12.11.2022, 09-17 Uhr
Zusatz Einkommen durch Servicegebühr	Martin Wienerroither	14.09.2022, 09 - 12 Uhr
Versicherungsschutz gegen Cyber-Risiken	Norbert Jagerhofer	27.09.2022, 09 - 17 Uhr
Der professionelle Umgang mit herausfordernden Kunden und Situationen	Dr. Claudia Böhm	22.11.2022, 09 - 17 Uhr
Gültigkeit von Allgemeinen Versicherungsbedingungen	HR d. OGH Dr. Ilse Huber	21.09.2022, 13:30 - 18 Uhr
Schadenersatzrecht	Dr. Wolfgang Reisinger	20.09.2022, 09 - 17 Uhr
Richtige Schadenabwicklung durch Versicherungsmakler - Haftungsfallen vermeiden	Dr. Roland Weinrauch	11.10.2022, 09 - 12 Uhr
Schadenersatzrecht - Abwicklungspraxis eines Rechtsanwaltest	Mag. Franz Haydn	18.10.2022, 09 - 12 Uhr
Bauwesenversicherung	Norbert Jagerhofer	06.09.2022, 09 - 17 Uhr
Regressmöglichkeiten der Versicherungsunternehmen	Dr. Wolfgang Reisinger	04.10.2022, 09 - 17 Uhr
Spezialseminar: Versicherung in der Landwirtschaft	Franz Innerhuber	25.10.2022, 09 - 17 Uhr
D&O und Managerrechtsschutz	MMag. Wolfgang Alphart	08.11.2022, 09 - 17 Uhr
Update OGH Entscheidungen	Dr. Wolfgang Reisinger	29.11.2022, 09 - 17 Uhr



## Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2022

Ort	Dauer	Modul	Kosten
<b>Niederösterreich</b>			
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	12 Kurstage, jeweils Di. - 5,5 Stunden netto pro Kurstag	Modul 1 und 2	gesamter Kursblock EUR 660,00 / Einzeltage EUR 60,00
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	jeweils Fr. und Sa., 6,5 Stunden netto pro Kurstag	Modul 1 und 2	gesamter Kurs inkl. Skripten EUR 2.580,00/ Einzeltage EUR 160,00
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	-	-	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	4 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	2,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 59,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI Mödling, Guntramsdorfer Straße 101, 2340 Mödling	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 2	EUR 99,00 inkl. Unterlagen
WIFI St. Pölten, Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00 inkl. Unterlagen

## Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2022

Thema	Vortragende(r)	Datum
<b>Oberösterreich</b>		
Aus Schaden wird man klug!	Univ. Prof. Dr. Eva Palten	29. 09. 2022, 09 - 16:30 Uhr
Korrekte Leistungsabrechnung in der Berufsunfähigkeit	Mag. Jürgen Holzinger	08. 11. 2022, 14 - 18:30 Uhr
<b>Wien</b>		
Wiener Bildungstag	-	21.09.2022, 09-17 Uhr
Vorbereitungskurs "Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler"	Diverse	23.09.2022 - 25.11.2022, 09-17 Uhr
Rechtswissenseminare	Diverse	11 & 12.10.2022, 08. & 09. 11. 2022
<b>Salzburg</b>		
Recht praktisch: Vom Europarecht zum Autounfall-Ein Überblick	Dr. Stefan Mumelter	13. 09. 2022, 09 - 18 Uhr
Grundlagen der Betriebshaftpflichtversicherung samt Klauseln	Mag. Dr. Franz-Josef Fiedler	20. 09. 2022, 09 - 18 Uhr
Kündigungsrecht (Versicherungsverträge)	Hannes Pfeifenberger	20. 10. 2022, 09 - 17 Uhr
Risikoerfassung und Bewertung in der Sachversicherung	Hannes Pfeifenberger	15. 11. 2022, 09 - 17 Uhr
<b>Kärnten</b>		
Schadenersatz und Privatversicherungsrecht	RA Univ.-Prof. Dr. Christian Huber	22.09.2022
Nachhaltigkeitsaspekte für den Beratungsprozess	Karl-Heinz Samonig, CPM, EIP (BKS)	05.10.2022
Schadenbearbeitung im Spannungsfeld zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer	Dr. Markus Weichbold und Akad. Vkmf. Reinhard Jesenitschnig	20.10.2022
Grundlagen der Betrieblichen Altersvorsorge	Manfred Reinalter	09.11.2022
<b>Tirol</b>		
Seminar zum Thema „Haftpflicht“	Ewald Maitz	20.09.2022
Effizienzsteigerung im Backoffice, Ihr Backoffice der Zukunft	Mag. (FH) Viktoria Haider	17.10.2022
<b>Vorarlberg</b>		
WKV-Initiative CYBER Vorarlberg	Mehr Informationen auf <a href="http://www.cyber-vorarlberg.at">www.cyber-vorarlberg.at</a>	
Risk-Management durch den Versicherungsmakler in der Praxis	Gerhard Veits	05. 10. 2022, 9 - 16:30 Uhr



## Weiterbildungsangebot der Fachgruppen für das 2. Halbjahr 2022

Ort	Dauer	Modul	Kosten
<b>Oberösterreich</b>			
WIFI Linz, Wiener Straße 150, 4020 Linz	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 99,00 für Mitglieder
WIFI Linz, Wiener Straße 150, 4020 Linz	4 Stunden netto	Modul 2	EUR 69,00 für Mitglieder

<b>Wien</b>			
Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien	6,5 Stunden	-	-
Wirtschaftskammer Wien, Straße der Wiener Wirtschaft 1, 1020 Wien	6 Stunden netto	-	gesamte Seminarreihe EUR 2.700,00 / Einzeltage EUR 200,00
Generaldirektion Helvetia Versicherung, Hoher Markt 10-11, 1010 Wien	6 Stunden netto	Modul 1	EUR 396,00

<b>Salzburg</b>			
WIFI Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 100,00
WK Salzburg	7,5 Stunden netto	Modul 1 und 2	EUR 100,00
WIFI Salzburg	6,5 Stunden netto	Modul 1	EUR 100,00
WIFI Salzburg	6,5 Stunden netto	Modul 1 und 2	EUR 100,00

<b>Kärnten</b>			
----------------	--	--	--

Die Details dieser Weiterbildungsangebote ist derzeit in Ausarbeitung. Bitte informieren Sie sich bei Ihrer Fachgruppe in Kärnten.

<b>Tirol</b>			
Reschenhof, Mils	Programm ist noch in Ausarbeitung	-	-
Reschenhof, Mils	6,5 Stunden netto	-	EUR 99,00 für Mitglieder

<b>Vorarlberg</b>			
Mehr Informationen auf <a href="http://www.cyber-vorarlberg.at">www.cyber-vorarlberg.at</a>			
Wirtschaftskammer Vorarlberg (Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch)	6 Stunden netto	Modul 1 und 2	kostenlos für Mitglieder

# SCHUTZ FÜR GENERATIONEN

---

## DONAU Versicherung

---

Die DONAU Versicherung hat ihr Landwirtschaftsprodukt relauncht. Neben der Abdeckung der klassischen Risiken gibt es unter anderem auch Deckung für Cyberschutz, Rechtsschutz und passende Lösungen für Beherbergung von Gästen während des beliebten Urlaubs am Bauernhof. „Wir kennen die Bedürfnisse der landwirtschaftlichen Betriebe in Österreich und wissen, wie wichtig der umfassende Versicherungsschutz für sie ist. Die Ansprüche sind hoch. Mit nachhaltiger Bewirtschaftung tragen die Landwirte zum Umweltschutz bei und sorgen für die Pflege unserer Kulturlandschaft und damit unseres unmittelbaren Lebensumfelds. Die Versorgungssicherheit mit heimischen Lebens-

mitteln gewinnt aktuell dabei enorm an Bedeutung. Wir bieten eine Landwirtschaftsversicherung, die zu diesen Herausforderungen passt. Damit sorgen wir für einen Rundumschutz und decken auch neue Risiken ab. Am Puls der Zeit verbindet die DONAU umfassende Sicherheit mit maßgeschneiderten Lösungen zur Erweiterung. Im Schadensfall ist es besonders wichtig, die steigende Inflation bei den Kosten zur Wiederherstellung einzuberechnen“, so Vorstand Dr. Wolfgang Petschko. **M**



Dr. Wolfgang Petschko

---

# PODIUMSDISKUSSION

---

## Oberösterreichische Versicherung

---

Im Rahmen einer Podiumsdiskussion, veranstaltet von der Oberösterreichischen Versicherung mit IT-Forensiker Jürgen Weiss, Geschäftsführer von Ares Cyber Intelligence, Florian Hütthaler, Hütthaler KG, und Experten der Oberösterreichischen, wurde über das Thema „Hacker legen Firma lahm“ gesprochen. Für manche Unternehmen ist diese Meldung nichts Neues. Sie haben selbst Erfahrung mit einem Cyber-Angriff gemacht. Neben dem finanziellen Schaden verlieren Betriebe dabei nicht nur den Zugang zu ihren Unternehmensdaten, auch ganze IT-gesteuerte Produktionen stehen still. Was tun, wenn im Unternehmen plötzlich nichts mehr geht? Laut Jürgen Weiss sollte man schnell handeln, denn: „Die Verbrecher geben keine Verschnaufpause. Es kommt sehr rasch ein Link für einen Tor-Browser – links steht der geforderte Betrag, in der Mitte läuft der Countdown, rechts ist angegeben, ab wann sich der erpresste Betrag verdoppeln wird.“ Gibt es keinen Notfallplan, sind das Management eines Unternehmens und seine IT-Abteilung in dieser Situation meist komplett überfordert. Laut Weiss muss vieles gleichzeitig bedacht werden: „Wie viel kostet ein Tag Stillstand? Was ist alles betroffen, ist es möglich, Daten zu retten?“ Neben Ruhe

zu bewahren, ist es wichtig, dass das Management folgenden Schritte setzt: Fakten sammeln, Optionen entwickeln, Risiko der Optionen einschätzen, sich für eine entscheiden und umsetzen und schließlich die Wirksamkeit überprüfen. Auch die Krisenkommunikation darf nicht vergessen werden: Extern nicht kommunizieren, um die Verhandlungsposition nicht zu gefährden, intern sind aber Mitarbeiter und Partner zu informieren, um Unsicherheiten entgegenzusteuern. Neben einem guten Notfallplan muss das Unternehmen auch auf ein gutes IT-System schauen. Vielen Geschäftsführern ist nicht bewusst, dass sie bei einem Schaden Haftung übernehmen müssen, wenn die IT den Anforderungen des Unternehmens nicht entspricht. Florian Hütthaler, Chef der Hütthaler KG, berichtete aus eigener Erfahrung: „Wir hatten einen Datenverlust von fünf Tagen. Die rasche Erledigung verdanken wir einem externen Expertenteam aus Forensikern und IT-Beratern. Es tabuisieren viele betroffene Unternehmer das Thema. Im ersten Moment ist das okay. Wichtig ist aber die Kommunikation im Nachhinein. Ich möchte damit anderen Unternehmen einen Anstoß geben, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Die Situation ist alles andere als angenehm.“ Das Resümee der Veranstaltung: Eine Cyber-Versicherung kann keinen Hacker-

angriff abwehren, aber den Schaden minimieren. Sie sorgt dank ihrer Assistance-Leistungen und dem daran geknüpften Expertennetzwerk dafür, dass bereits im Vorfeld Sicherheitslücken erkannt werden und im Fall eines Angriffs rasch fachkundige Hilfe kommt. Eine gute Cyber-Versicherung kommt zu-

---

IT-Forensiker Jürgen Weiss klärt über Risiken und Auswirkungen von Hackerangriffen auf.



dem für den Eigenschaden auf und haftet auch gegenüber Dritten, wie

Kunden oder Lieferanten, und übernimmt die Kosten für die datenschutzrechtlich verpflichtende Meldung des Data Breach gegenüber der Datenschutzbehörde. Ein IT-Sicherheitspaket ist also ähnlich wie eine Feuerversicherung aus dem Schutzschirm jedes Unternehmens nicht mehr wegzudenken. **M**

---

Vorstandsdirektorin Kathrin Kühnreiter-Leitner und Leiter des Kompetenzteams Gewerbe Reinhard Weissengruber befassen sich mit IT-Sicherheit.



## UNWETTERSCHÄDEN

---

### Wiener Städtische Versicherung/ Hagelversicherung

---

zogen auch heuer schon wieder zahlreiche Unwetter über Österreich. Vor allem die Unwetterfront „Maya“ hat am Pfingstsonntag aufgrund von Hagel, Starkregen und Sturmböen bis zu 140 km/h zahlreiche Verwüstungen hinterlassen. Besonders betroffen waren Vorarlberg, Tirol, Salzburg, Oberösterreich, Teile Niederösterreichs, der Steiermark und des Burgenlands sowie auch die Bundeshauptstadt Wien.

Die Wiener Städtische Versicherung rechnet mit Schäden in Höhe von rund vier Millionen Euro. Die Österreichische Hagelversicherung meldet seit Beginn der Gewittersaison in Österreich rund fünf Millionen Euro Gesamtschäden in der Landwirt-

Nach dem Schadensrekordjahr 2021 mit Naturkatastrophenschäden in der Höhe von 200 Millionen Euro



schaft. Am Pfingstwochenende waren besonders das Südburgenland und Niederösterreich vom Hagelunwetter betroffen. **M**



# PARTNERSCHAFT

---

## Allianz Österreich/ TOGETHER CCA

---

Allianz Österreich und TOGETHER CCA haben eine Kooperation be-

schlossen, damit können Vertriebspartner bald auch die Daten der Allianz in ihre Prozesse integrieren. Rene Brandstötter, Leiter ungebundener Vertrieb der Allianz Österreich, sieht klare Benefits für alle Beteiligten: „Wir wollen unseren Geschäftspartner die besten digitalen Services zur Verfügung stellen. Durch die Integration in die TOGETHER-Plattform werden sowohl die Produkte leichter zugänglich gemacht als auch die Prozesse vereinfacht.“ Zusätzlich unterstützt die Kooperation die Allianz-Wachstumsagenda: „Wir können die große Reichweite der Plattform nutzen und mit der Anbindung an Schnittstellen ein wichtiges Thema für den Markt vorantreiben“, so Brandstötter. Mit der OMDS2-Lieferung stehen Vermittler Daten tagesaktuell und kostenfrei zur Verfügung. Mit der Kooperation ist es in Zukunft möglich, Schadenmeldungen über die TOGETHER-Plattform an die Allianz einzu-



Rene Brandstötter

---



Gerhard Schuster

---

reichen. Mit Schnittstellen wird außerdem zukünftig ein durchgängig digitaler Berechnung-Offert-Antrag-Prozess (BOA-Prozess) gewährleistet.

„Einer der größten Wünsche unserer Kunden war die Integration weiterer Versicherungsunternehmen auf der TOGETHER-Plattform, insbesondere der Allianz Österreich. Dank dieser Kooperation werden Vermittler auch Services und Daten unseres neuen Partners problemlos in ihre Prozesse integrieren und somit kosteneffizienter und schneller arbeiten können“, erläutert Gerhard Schuster, CEO von TOGETHER CCA, die Beweggründe für die Partnerschaft. **M**

# RISK CONSENSUS 2022

---

## Funk International Austria GmbH

---

Der 5. Funk Global Risk Consensus zeigt, dass Unternehmen Cyber-Risiken und die unbe-

wältigsten Folgen der Corona-Pandemie weiterhin als größte Risiken wahrnehmen. Auch die Auswirkungen des Klimawandels rücken vermehrt in den Fokus der Unternehmen. Die Risikolandschaft hat sich auf den Top-Platzierungen gegenüber dem Vorjahr nur wenig verändert, da die Umfrage noch vor dem Ukraine-Krieg durchgeführt wurde.

Das Top-Unternehmensrisiko Cyber darf nicht einseitig auf die Cyberkriminalität bezogen werden. Die zunehmende Digitalisierung von Produktion und Verwaltung bringt auch eine erhöhte Anfälligkeit von Systemen mit sich. Die durch die Pandemie in Unternehmen provozierte Homeoffice-Praxis musste vielfach unter hohem Zeitdruck und meistens auf Kosten der Sicherheit umgesetzt werden. Oft wurden dabei Sicherheitsaspekte stiefmütterlich behandelt, da die Funktionalität im Vordergrund stand. Auch

wenn sich bereits 2021 eine langsame Besserung der Corona-Situation abgezeichnet hatte, werden die Nicht-Berufskrankheiten für die Zukunft noch gewichtiger als in der Bewertung des Vorjahres angesehen. Dies liegt zum einen an den möglichen Langzeitfolgen beim eigenen Personal oder bei den globalen Lieferketten. Die Befürchtung, dass künftige Corona-Mutanten ansteckender oder aggressiver als die bisherigen Varianten sein könnten, mag ein Grund für diese Risikoeinschätzung sein.

Das letzte Jahr war von einer steigenden Zahl von Schadenfällen durch Sturm, Flut und Trockenheit geprägt. Diese Zunahme ist im rasanten Klimawandel begründet. Die Schäden sind global von 70 Milliarden US-Dollar auf insgesamt 280 Milliarden US-Dollar gestiegen. Zusammen mit dem gesellschaftlichen Druck zur Nachhaltigkeit führt dies zu größeren Risiken bei Unternehmen. Dies zeigt sich dadurch, dass der Klimawandel im diesjährigen Consensus auf Platz 3 aufgestiegen ist. Das globale Ziel von „Netto null“, der Klimaneutralität in Bezug auf den Hydrokarbon-Ausstoß, wird weltweit vorangetrieben. Das

fordert Unternehmen bei der Umsetzung respektive der Anpassung ihrer Geschäftsmodelle zunehmend heraus und kann zudem zu neuen Risiken führen, die heute noch gar nicht im Bewusstsein der Risikoverantwortlichen sind.

Nicht nur aufgrund der Maßnahmen gegen die Klimaerwärmung werden weltweit neue Regulierungen eingeführt. Emissionsstandards werden weiter verschärft und Produkte unterliegen immer mehr Sicherheits- und Gesundheitsstandards. Auch die Pandemie hat zu neuen Regulierungen geführt, die für viele Unternehmen neue Herausforderungen darstellen. Seien das Schutzmaßnahmen für das eigene Personal oder Einschränkungen bei Geschäftsreisen. Des Weiteren werden soziologische Probleme vermehrt reguliert, und von den Unternehmen wird Gleichstellung und Integration nicht mehr nur erwar-

tet, sondern in Form gesetzlicher Vorgaben zwingend eingefordert. Alle diese Änderungen und Verschärfungen bergen Risiken, die zu negativen Folgen für die Geschäftstätigkeit führen können, falls sie auf Ebene der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats nicht rechtzeitig adressiert werden.

Die Folgen der Pandemie und die von der Politik eingesetzten Instrumente zur Abfederung der Auswirkungen für Wirtschaft und Gesellschaft haben die kurzfristigen Probleme gut abfedern können. Langfristig werden die entsprechenden Investitionen jedoch Folgen haben. Das weltweite Wachstum der Inflation mit einer aktuell nicht auszuschließenden Lohn-Preis-Spirale ist ein Schreckensszenario für viele Unternehmen. Auch der Druck auf Unternehmen, sich digital weiterzuentwickeln, wird weiterhin anhalten. **M**

## ALTERSARMUT BEI FRAUEN

### Wiener Städtische Versicherung

Obwohl Österreich im internationalen Vergleich auf ein sehr gutes staatliches Pensionssystem verweisen kann, ist damit mehr als jede zweite Frau (55 %) unzufrieden. Das ergibt eine repräsentative Studie unter 1.000 Frauen zwischen 18 und 50 Jahren im Auftrag der Wiener Städtischen.

„Viele Frauen sind sich der drohenden Gefahr von Altersarmut gar nicht bewusst und setzen sich zu wenig mit dem Thema der privaten Vorsorge auseinander“, erläutert Sonja Steßl, Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung. Die Studie, durchgeführt von Triple M Matzka, zeigt, dass nur die Hälfte der Frauen eine Altersvorsorge abgeschlossen haben, obwohl drei von vier Frauen fürchten, von Altersarmut betroffen zu sein. „Es ist nicht sexy, über Pensionsvorsorge zu sprechen, aber durchaus notwendig“, so Steßl. Immerhin haben aber 41 Prozent der Frauen vor, das in naher Zukunft zu ändern und mit einer privaten Altersvorsorge zu starten. Dafür plant die Mehrheit, bis zu 100 Euro im Monat auszugeben. Besonders wichtig im Bezug auf eine private Pensionsversicherung ist den Befragten die Garantie auf die einbezahlten Prämien. Danach folgt Flexibilität der Produkte hinsichtlich Zuzahlung und Prämienpause, staatliche Förderungen sowie die Prämienbefreiung im Krankheitsfall. Ertragsorientierte Veranlagungen rangieren am letzten Platz der Prioritätenliste.

„Diese Präferenzen sind nachvollziehbar, in Zeiten von Niedrigzinsen und hoher Inflation jedoch nicht zielführend, weil Garantien Geld kosten und stets zu-

lasten der Rendite gehen. Wer im Rahmen seiner Vorsorge nicht bereit ist, ein gewisses Risiko einzugehen, darf nur eine geringe Rendite erwarten“, so Steßl.

Dem Gesundheitssystem stellen die Befragten ein gutes Zeugnis aus: Sieben von zehn Frauen zeigen sich damit zufrieden. Zu diesem Wert zeigt sich eine eindeutige Korrelation mit der Gesundheitszufriedenheit: Je zufriedener mit der eigenen Gesundheit, desto zufriedener sind Frauen mit dem Gesundheitssystem, und vice versa. Insgesamt geben 86 Prozent der Befragten an, mit dem eigenen Gesundheitszustand sehr bzw. eher zufrieden zu sein. Prävention wird bei den Frauen großgeschrieben. An erster Stelle steht die jährliche gynäkologische Untersuchung als Vorsorgemaßnahme. Aber auch das Nichtrauchen, mentale Gesundheit, regelmäßiger Sport und überwiegend gesunde Ernährung spielen eine große Rolle. Sorge machen sich Frauen wegen Krebserkrankungen, Schlaganfall, psychischen Erkrankungen wie Depressionen, Angststörungen und Burn-out. Der meistgenannte Grund für den Abschluss einer privaten Gesundheitsvorsorge ist der zusätzliche Schutz, den dieser Frauen bietet (34 %), gefolgt vom höheren Leistungsumfang (24 %), einer größeren Auswahl an Ärzten (20 %) und schnelleren Terminen (18 %). **M**



Sonja Steßl



hintere Reihe v.l.n.r. – Erich Mayer (Präsident, Finanz-Marketing Verband Österreich), Peter Tiefenthaler (Bereichsleiter Privatkunden, Tiroler Sparkasse), Fabian Stenzel (Bereichsleiter Retail Österreich, Erste Bank der österreichischen Sparkassen), Christian Strobl (Geschäftsführer, N26), Gerald Hasler (Vorstand, Wüstenrot Versicherung), Mathias Bösch (Leitung Marketing, Vorarlberger Landes-Versicherung), Georg Schneider (Vorstandsdirektor, GRAWE), Gregor Pilgram (CEO, Generali Versicherung), Robert Sobotka (Geschäftsführer, Telemark Marketing); vordere Reihe v.l.n.r. – Christian Walter (Leiter Vertrags- und Produktservice, D.A.S. Rechtsschutz), Christoph Pongratz (Leiter Marketing & Kommunikation, D.A.S. Rechtsschutz), Manfred Bartalszky (Vorstandsdirektor, WIENER STÄDTISCHE Versicherung)

## RECOMMENDER-AWARD 2022

### Finanz-Marketing Verband Österreich

Nach zwei Jahren coronabedingter Pause wurde heuer der Recommender-Award wieder vor Publikum verliehen. Bei der 16. Galaveranstaltung wurden in sechs Kategorien Gewinner gekürt. Die Ergebnisse der diesjährigen Kundenbefragung für den FMVÖ-Recommend-Award durch Telemark Marketing spiegelten wider, wie unterschiedlich die Kunden von Österreichs Banken und Versicherungen die Betreuung in Pandemiezeiten durch ihre Institute wahrgenommen haben.

„Besonders hervorzuheben ist, dass die Versicherungen es deutlich besser geschafft haben, die Weiterempfehlungsbereitschaft ihrer Kunden aufrechtzuerhalten. Der Branchendurchschnitt bei den Versicherungen ist gegenüber dem Vorjahr um lediglich einen Prozentpunkt auf einem NPS-Wert von 16 zurückgegangen. Der Branchen-NPS der Banken

sackte hingegen sehr deutlich von einem NPS-Wert von 21 auf 16 ab, sodass Banken und Versicherungen nun erstmals in der 16-jährigen Geschichte des FMVÖ-Recommend-Award gleichauf liegen“, betonte Studienleiter Robert Sobotka von Telemark Marketing bei der Präsentation der diesjährigen Ergebnisse. Bei den bundesweiten Versicherungen gewann erneut Sensationsieger GRAWE und holte damit zum zehnten Mal in Folge den Recommender-Award. In der Kategorie Regionalversicherer konnte sich der Vorjahresdritte, die Vorarlberger Landesversicherung VLV, den ersten Platz holen. Zum Aufsteiger des Jahres und als Sieger in der Kategorie Direkt- und Spezialversicherungen wurde die D.A.S. Rechtsschutzversicherung gewählt. Einen weiteren neuen Sonderpreis, „Bestes Kundenservice“ erhielt die Wiener Städtische Versicherung. Den Sonderpreis „Bestes Schadensmanagement“ erhielt die Wüstenrot Versicherung. Der Preis „Versicherung mit der besten Kundenberatung“ ging an die Generali Versicherung. **M**



# PARTNEREVENT

---

## D.A.S. Rechtsschutz

---

Nach einer zweijährigen coronabedingten Pause lud der Rechtsschutzversicherer seine Top-Vertriebspartner für drei Tage zum Tiroler Stanglwirt nach Going ein. Skilegende Fritz Strobl demonstrierte mit dem Vorstandsvorsitzenden Johannes Loinger

„Sport – Wandern – Wohlfühlen“ war das Motto des D.A.S.-Vertriebspartnerwettbewerbes 2022. Nach einer zweijährigen coronabedingten Pause lud der Rechtsschutzversicherer seine Top-Vertriebspartner für drei Tage zum Tiroler Stanglwirt nach Going ein. Skilegende Fritz Strobl demonstrierte mit dem Vorstandsvorsitzenden Johannes Loinger die perfekte Abfahrtschocke, während Harry Prünster

Harry Prünster, Johannes Loinger und Fritz Strobl



zusätzlich für Unterhaltung sorgte. Nach der Begrüßung durch den Leiter des Partnervertriebs, Klaus Pointner, konnten sich die Gewinner des Vertriebswettbewerbes inklusive Begleitung entweder auf der Golf-Driving-Range austoben oder bei einem Jux-Tennisturnier ihr Können zeigen. Für ganzheitliche Entspannung sorgte der Wellness- und Spa-Bereich des renommierten Biohotels. Am Abend des Anreisetages lud CEO Johannes Loinger zum Gala-Dinner ein, bei dem auch Hotel-Direktorin Trixi Moser die Gäste persönlich willkommen hieß. Der bekannte TV-Moderator und Humorist Harry Prünster amüsierte das Publikum auf gekonnt humorvolle Art. Der ehemalige Olympiasieger Fritz Strobl zog

das Interesse mit seinen spannenden Erzählungen von der Bezwingung der Streif-Abfahrt auf sich, auf der er immer noch einen Streckenrekord hält. Am nächsten Tag stand eine sportliche Wanderung in die Kitzbüheler Alpen am Programm. Bei einem Stopp in der Jägerhütte sorgte Harry Prünster mit einem Konzert für ausgelassene Stimmung. Damit überzeugte er nicht nur als unübertroffener Witzekönig, sondern auch als begnadeter Sänger und Gitarrist. Mit einem umfassenden Unterhaltungsprogramm und dem persönlichen Austausch würdigte der D.A.S.-Partnerevent die hervorragenden Ergebnisse der Top-Vertriebspartner gebührend. **M**

# NACHHALTIGE FONDS

---

## NÜRNBERGER Versicherung

---

Die NÜRNBERGER Versicherung erweitert ihr Angebot an nachhaltigen Investmentfonds.

Produktmanager Michael Lacchini dazu: „Wir tragen der hohen Nachfrage nach ESG-konformen Investmentfonds Rechnung und bauen unsere nachhaltige Fondswelt weiter aus. Dabei achten wir besonders darauf, dass diese Fondsneuaufnahmen von unabhängigen Institutionen zertifiziert sind und/oder dem Artikel 9 der Offenlegungsverordnung entsprechen – also eine nachhaltige Investition anstreben.“

Die neuen Fonds im Überblick: BGF Sustainable Energy Fund, Franklin S&P 500 Paris Aligned Climate UCITS ETF, DWS Invest SDG Global Equities, Swisscanto (LU) Portfolio Fund Sustainable Balanced (EUR) AT, Swisscanto (LU) Equity Fund Sustainable AT. **M**



Michael Lacchini



Arno Schuchter, Prof. Elisabeth Stadler, Toni Innauer, Mag. Katharina Trampisch, KommR Christoph Berghammer, MAS und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

## IN SCHWIERIGEN ZEITEN

**Das erste Mal nach drei Jahren fand in Velden am Wörthersee wieder ein internationales Symposium für Versicherungsmakler und Führungskräfte statt. Unter dem Motto „Motivation in schwierigen Zeiten“ freute man sich, nach so langer Zeit wieder auf direkte Gespräche und auf das Zusammensein.**

**von Mag. Christian Sec**

Den Vorsitz der zweitägigen Veranstaltung hatte Prof. Elisabeth Stadler, die auch die Eröffnungsrede hielt. „Wir kämpfen täglich mit neuen zusätzlichen Herausforderungen“, so Stadler. „Normalerweise arbeiten wir die alten Themen ab und widmen uns den Neuen. Im Moment werden jedoch immer neue Themen an uns herangetragen, ohne dass jedoch die alten Themen abgearbeitet werden können“. Eines der großen Arbeitsfelder ist die Regulierung. „Kaum ein anderer Bereich ist so reguliert wie der Versicherungs- und Finanzbereich, was zu hoher Bürokratie führt. Bürokratie heißt aber neben den hohen Kosten auch weniger Zeit für die Kunden“, so Stadler. „Aber der Kunde ist unser wichtigster Stakeholder“.

### **Der erste Tag**

Key-Note-Speaker zum Thema „Motivation in schwierigen Zeiten“ war Toni Innauer, Skisprungolympia-

sieger 1980. Der gebürtige Vorarlberger erzählte von den Geheimnissen seines Erfolgs als Sportler und Trainer. Im Sport so meint er gibt es ein Grundprinzip, das heißt Training. Dabei geht es darum Widerstände zu überwinden. Ohne diese wird kein Sportler besser. Der größte Widerstand in seiner Jugend, so erzählte er, war sein älterer Bruder, der überall besser war als er. Skispringen war daher für ihn als junger Bub wie ein Erlösungserlebnis, denn dort war er auf Anhieb erstaunlich

gut. „Etwas zu finden, was man wirklich gut kann, ohne zu wissen warum, sei gerade für junge Bur-schen etwas ganz Wichtiges“. Das zweite Geheimnis des Erfolgs war das richtige Umfeld und der richtige Trainer. Baldur Preiml, der Trainer im Skigymnasium Stams, wo Innauer Anfang der 1970er-Jahre eintrat, „war ein Glücksfall“. Preiml erzeugte von Anfang an Vertrauen, indem er seinen Athleten versprach, so lange Trainer zu bleiben, bis einer seiner Schützlinge Olympiasieger wird. Einige motorische Lernprozesse, wie die Erlernung des Telemarks verlangten viel Geduld. Dabei ist es grundsätzlich sehr wichtig, dass man jemanden hat, der das Warten, bis es funktioniert erleichtert. Er nennt das die „vorausschauende Zuversicht“ des Trainers. Spitzensport heißt auch sich gute Gewohnheiten anzueignen. Gerade in turbulenten Phasen kann man mit Gewohnheiten brechen, wie uns die Zeit der Pandemie gezeigt hat. Gewohnheiten steuern uns wesentlich stärker als unser



Prof. Elisabeth Stadler

Wille. Daher gilt es gute Gewohnheiten zu implementieren und schlechte Gewohnheiten zu verlieren. Diesbezüglich ist das Scheitern sehr wichtig. „Scheitern lehrt uns zu sehen wie die Wirklichkeit beschaffen ist, indem wir vom hohen Ross des Erfolgs absteigen“, so Innauer. Er selbst hat nach dem Verlust der Goldmedaille in Innsbruck 1976 ein Jahr gebraucht, die Wirklichkeit anzuerkennen, und erst dann eingesehen, dass es die eigene Schuld war. Ein weiterer Faktor für Erfolg ist auch, offen für Neues zu sein. Dies konnte er in seiner Trainerkarriere beweisen, als ein Springer namens Jan Boklöv plötzlich mit nach vorne gespreizten Skiern, den V-Stil kreierte und damit viel weiter sprang als die Konkurrenz. Schon zuvor hatte er als Trainer ein innovatives Umfeld mit neuen Trainingsmethoden geschaffen. Dieses innovative Umfeld half auch bei der frühzeitigen Umstellung auf den V-Stil. Dabei zogen alle, der Trainerstab und die Athleten, gemeinsam an einen Strang. Das österreichische Team war das Erste Team, dass dann die neue Innovation im Skisprungsport als gesamte Mannschaft implementierte. „Es war nicht einfach“. Als studierter Psychologe arbeitete er dabei auch mit psychologischen Methoden, wie der mentalen Kontrastierung. „Wir haben uns einerseits vorgestellt, im schlechtesten Fall wären wir die Trottel der Nation, ich wäre nicht mehr Trainer und die Athleten können sich auf mich ausreden“. Damit wurde den Springern schon Druck von den Schultern genommen, so Innauer. „Im besten Fall aber überholen wir alle, auch die Besten, wie Weissflog und Nykänen, weil sie quasi als Branchenführer sich nicht umstellen werden“. Im Endeffekt funktionierte der Coup und ein neues Skiwunderteam war geboren.

Zum Thema Kundenschutz durch „best interest“ und best advice“ referierte Univ. Prof. Dr. Attila Fenyves



Toni Innauer

über die Frage, ob die Anforderungen, welche die IDD einerseits und das Maklergesetz andererseits an den Kundenschutz stellt, identisch sind oder sich voneinander inhaltlich unterscheiden. Grundsätzlich hat der Versicherungsmakler bei der Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes alle Facetten des Preis-Leistungsverhältnisses in Betracht zu ziehen. „Die billigste Versicherung muss also nicht unbedingt die beste sein, auch wenn der VN in der Regel an einer möglichst niedrigen Prämie interessiert sein wird“. Neben der Prämie spielt also zum Beispiel die fachliche Kompetenz des Versicherers, seine Gestion bei der Schadenbehandlung, seine Bereitschaft zu Kulanzleistungen, die Laufzeit des Vertrages, die Möglichkeit von Schadenfallkündigungen durch den Versicherer, die Höhe von Selbstbehalten und „Aggregate Limits“ eine Rolle. Die IDD geht ganz ausdrücklich vom „best interest Ansatz“ aus. Der Makler soll demgemäß ehrlich, redlich und professionell agieren und im besten Interesse. Dieses Erfordernis der Professionalität ergibt sich aber bereits durch das ABGB und stellt keine Verschärfung für den Makler dar. Etwas schwieriger sei der Tatbestand, dass alle Versicherungsvertreiber im „bestmöglichen Interesse“ zu handeln haben. Praktisch sieht hier Prof. Fenyves aber keine Verschärfung zum Maklergesetz. Er schließt sogar daraus, dass die IDD hinter den Anforderungen des §28 Z3 des Maklergesetzes zurückbleibt und dem Versicherungsmakler nicht die Pflicht zum „best“, sondern nur zum „suitable“ advice auferlegt. Dies stellt jedoch kein Problem für den Kundenschutz dar, denn zum einen legt die IDD lediglich einen Mindeststandard fest und hindert die Mitgliedsstaaten nicht, strengere Bestimmungen einzuführen oder auch beizubehalten. „Zu aufgeregtem Alarmismus besteht daher kein Anlass“. Univ.





Univ. Prof. Dr. Stefan Perner

Prof. Dr. Stefan Perner referierte über die Aufgabenerweiterung des Maklers und über die zivilrechtliche Abgrenzung des Maklers zum Agenten. Was über die §27 und §28 des Maklergesetzes hinausgeht, bedarf einer expliziten Erlaubnis bzw. Vollmacht des Versicherers. Im Ergebnis ergibt sich nun eine gewerblichrechtliche Statusklarheit. Diese war erwünscht und sinnvoll. Sie liegt im Interesse des Maklers und ist primär positiv. „Das heißt aber nicht, dass wenn der Makler zivilrechtlich in der einen oder anderen Frage als Agent zu beurteilen ist, dass dies schlecht wäre, weil wir gerade in den allermeisten Fällen, in denen wir eine Agentenfunktion im zivilrechtlichen Sinne haben, es eigentlich so besser ist“, fasst Perner die neugestaltete Abgrenzung von Makler und Agent zusammen.

### **Provisionsverbot: Nein, Danke**

Ein zentraler Vortrag von großem Interesse behandelte das Thema Provisionsverbot. Univ.-Prof. Mag. Dr. Thomas Jaeger, LL.M. von der Universität Wien kam in seinem Vortrag zum Schluss, dass das Provisionsverbot nicht die geeignete Lösung für den Verbraucherschutz darstellt. Rechtsnormen, die Hemmnisse für den Freiverkehr aufstellen müssen einer dreistufigen Rechtfertigungsprüfung standhalten. Dabei soll festgestellt werden, warum die Erfüllung der Norm geeignet, erforderlich und verhältnismäßig ist. Daraus ergibt sich, laut Jaeger, dass ein Provisionsverbot grundsätzlich nur rechtmäßig ist, wenn dieses notwendig ist, um den Freiverkehr zu erleichtern, zweitens wenn die EU-weite Regelung dabei eine deutliche Verbesserung gegenüber einem uneinheitlichen Status Quo bringt und drittens, wenn das Provisionsverbot nicht selbst eine Beschränkung



Univ.-Prof. Mag. Dr. Thomas Jaeger, LL.M.

der Grundfreiheiten darstellt. Jaeger folgert, dass wohl alle drei Punkte (Eignung, Erfordernis, Verhältnismäßigkeit) im Falle des Provisionsverbots nicht erfüllt sind. In Bezug auf die Eignung argumentiert Jaeger, stellt ein Provisionsverbot kausal noch keine ausgewogene, neutrale und kompetente Beratung sicher, daher ist ein Provisionsverbot auch nicht geeignet. Besser geeignet wäre daher eine weitere Detaillierung bei der IDD in der Frage der Interessenskonflikte sowie der Transparenz. Auch die Erforderlichkeit eines Provisionsverbots ist laut Jaeger nicht zu erkennen: So zeigen z.B. auch empirische Daten, dass ein Provisionsverbot negative Auswirkungen auf die Anzahl und Auswahl bei der Dienstleistung hat. Die Zahl der unabhängigen Versicherungsvermittler ist in Ländern mit Provisionsverbot teils dramatisch gesunken und es sind weniger ausländische Makler in diesen Ländern tätig (z.B. Finnland, Slowakei). Jaeger folgert, dass ein Provisionsverbot keine Förderung des Freiverkehrs, sondern stattdessen eine Dienstleistungsbeschränkung durch höhere Kosten und dadurch einen Rückgang an Versicherungsvermittlungsleistungen brächte. Und auch im Bereich der Angemessenheit bzw. Verhältnismäßigkeit kommt Jaeger zum Schluss, dass andere Möglichkeiten wie dichtere Informationspflicht zu möglichen Interessenskonflikten das „naheliegendere und gelindere Mittel“ wären. Jaeger fordert daher, kein aus der Hüfte geschossenes Provisionsverbot.

### **Der zweite Tag**

Der zweite Tag begann mit einem Referat von Prof. Univ. Prof. Dr. Michael Gruber über die grenzüberschreitende Versicherungsvermittlung. Er gab eine

Übersicht über die Voraussetzungen und die zuständigen Behörden, wenn ein Versicherungsvermittler, entweder eine Niederlassung im grenznahen EU-Ausland gründen will oder Verträge für grenznahe EU-Bürger vermitteln will prüft die Gewerbebehörde des Herkunftslandes die Voraussetzungen für die Niederlassung bzw. Vermittlung. Die notwendigen Angaben werden von der Gewerbebehörde des Herkunftslandes an die Gewerbebehörde des Aufnahmestaates weitergeleitet. Die Aufsicht über die Niederlassung ist die zuständige Behörde des Aufnahmemitgliedstaates. Falls der Vermittler mit seiner Dienstleistung den Interessen der Verbraucher im Aufnahmestaat in hohem Maße bzw. dem reibungslosen Funktionieren der Versicherungsmärkte schadet, kann die Aufsichtsbehörde des Aufnahmestaates ihn daran hindern weiter Neugeschäft im Aufnahmestaat zu betreiben. Grundsätzlich gilt, die Herkunftsaufsicht für den Finanzaufsichtsbereich, während die Wohlverhaltensregeln der Aufsicht des Aufnahmestaates zugeordnet sind. Danach sprach Dr. Stephan Korinek über das Verhältnis Makler zum Versicherer in aufsichtsrechtlicher Hinsicht. Grundsätzlich zuständig für die Vertriebsaufsicht der Versicherungsvermittler sind die Gewerbebehörden (Bezirksaufsichtsverwaltung, Magistrate). Dort wo ein Makler für Versicherungen Tätigkeiten übernimmt, kommt es zu Berührungspunkten mit der FMA. Ein Berührungspunkt ist dabei z.B. POG (Product Oversight and Governance). Hier ist entscheidend, dass der Zielmarkt definiert werden muss. Die logische Konsequenz daraus ist, die Frage ob auch am Zielmarkt vertrieben wird. Hier besteht die aktive Überwachungspflicht des Versicherungsunternehmens gegenüber den Maklern. Ein weiterer Berührungspunkt sind die Informationspflichten des Maklers, die das Versicherungsunternehmen an den Makler übertragen kann. Soweit der Makler für das Versicherungsunternehmen tätig ist, trifft das Versicherungsunternehmen eine Überwachungspflicht. Ein anderer Berührungspunkt ist die Vergütung. Hier sollen Fehlanreize, die dem Kundeninteresse entgegenstehen, verhindert werden. Es drohen rigorose finanzielle Strafen beim Verstoß gegen IDD-Vorschriften, sowie eine Veröffentlichungspflicht. Es müssen auch qualitative Kriterien in das Provisions-



system einfließen, so Korinek. Um die Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebes sicherzustellen, kann die FMA auch von Versicherungsvermittlern jederzeit Auskunft und die Vorlage von Unterlagen, insbesondere Informationen über von Versicherungsvermittlern gehaltene Verträge verlangen und sie vor Ort prüfen.

Der Fachverband hatte über seine Facebook Seite Eintrittskarten für das Symposium verlost. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, und Prof. Elisabeth Stadler mit den Gewinnern Katharina Ilk, und Peter Pfeiffer-Vogl.

### Fallstricke bei Courtagevereinbarungen

Der Rechtsanwalt Mag. Markus Freilinger hielt anschließend einen Vortrag über das Verhältnis von Makler und Versicherer hinsichtlich Courtagevereinbarungen und Korrespondenzverpflichtungen. Mit der Umsetzung der IDD und der DSGVO haben Versicherer zahlreiche Änderungen in ihren Courtagevereinbarungen vorgenommen und dabei auch Verpflichtungen eingeführt, die zu zusätzlichen Belastungen und Haftungen der Makler führen können. Die durch den Fachverband der Makler aufgestellten Negativlisten sind nun Gegenstand von Verhandlungen und haben bereits zu einigen Erfolgen geführt, so Freilinger. Freilinger spricht anhand von Beispielen über mögliche Fallstricke bei Courtagevereinbarungen. So ist ein Entfall oder eine Minderung der Provision bei Nichteinhaltung von Qualitätskriterien abzulehnen, so Freilinger. Auch Courtagevereinbarungen, die gesetzliche Pflichten gegenüber den Kunden und den Aufsichtsbehörden zu vertraglichen Verpflichtungen gegenüber den Versicherern erheben, sind problematisch, so Freilinger. Weiters sind überschießende Kontrollrechte des Versicherers gegenüber dem Makler nicht zulässig, wie z.B. bei der Formulierung:

„Der Makler hat auf Anfrage der Versicherung das Beratungsprotokoll offenzulegen. Zusätzlich hält sich der Versicherer das Recht vor, stichprobenartige Kontrollen durchzuführen“. Dies sei Aufgabe der Kontrollbehörden aber nicht der Versicherungen, so Freilinger sinngemäß. Auch im Bereich der Haftung kommt es immer wieder zu Courtagevereinbarungen, die die Haftung des Versicherers reduzieren und gleichzeitig die Haftung des Maklers erhöhen. „Ich glaube, dass so weitreichende Überwachungspflichten, die in den Vereinbarungen vorgesehen werden, gar nicht bestehen. Hinzu kommt, dass die Versicherer gar kein Interesse daran haben können, nicht zuletzt auch deshalb, weil sich dadurch für Versicherer ein entsprechendes Haftungspotential aufbauen könnte, wenn durch derartige Regelungen ein Naheverhältnis zum Makler entsteht, und dadurch Haftungen des Versicherers durch Pseudomakler entstehen können“. Danach gab Dr. Klaus Koban geschäftsführender Gesellschafter Koban Südvers Group GmbH in seinem Vortrag bekannt, dass die neuen Maklerverträge noch in diesem Jahr präsentiert werden“. Diese waren durch die Umsetzung der IDD, die auch das Verhältnis des Maklers mit den Kunden betraf notwendig geworden. Im Privatgeschäft arbeiten die Makler derzeit mit kombinierten Verträgen, die den Auftrag und Vollmacht miteinschließen. Der Fachverband hat sich, wie beim Maklervertrag im Industriegeschäft üblich, zu einer Trennung von Auftrag und Vollmacht entschlossen. Die bisherige Lösung hat den Nachteil, dass es eine ungenaue Leistungsbeschreibung gab, oft mit mündlichen Zusatzvereinbarungen. Daraus entstand ein großes Beweisführungsproblem im Einzelfall, so Koban. Im zweiten Teil des Vortrages gab Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch, noch Praxistipp für die Makler. Die oberste Prämisse ist auf Basis von schriftlichen Unterlagen zu arbeiten, weil sie im Streitfall die Position verbessert. Spartenlisten und Risikolisten sollten Auskunft über die Leistungen und Begrenzungen der Leistungen geben, die man ausverhandelt hat. „Auch die Ausschlüsse sollen angegeben werden, damit kann man sich Zores ersparen“. Weinrauch rät zur Individualisierung bei der Dokumentation. „Weil vor Gericht muss man Geschichten erzählen“.

### Hass oder Wut

Andrea Stürmer, CEO der Zurich Versicherung, Hans Georg Jensen, Geschäftsführer des Verbandes der Versicherungsmakler in Deutschland, KommR Rudolf Mittendorfer Fachverbandsobmann Stellvertreter und Konsumentensprecher im Fachverband, Arno Schuchter, CSMO der Generali Versicherung und Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS, schlossen mit einer Podiumsdiskussion das Symposium zum Thema: „Das Verhältnis



Dr. Klaus Koban

zwischen dem Makler zum Versicherer: Eine Hassliebe?“ ab. Moderator der Diskussion war Hubert Schultes, der bis zu seiner Pensionierung 15 Jahre lang Generaldirektor der Niederösterreichischen Versicherung war. Berghammer meint: „Wir haben andere Interesse. Wir Makler wollen sehr günstige Prämie und möglichst viel Deckung. Die Versicherung will hohe Prämie und wenig Deckung. Damit gibt es einen natürlichen Konflikt zwischen Makler und Versicherer. Beide sind aber voneinander abhängig und daher „rauft man sich zusammen“. Andrea Stürmer meint dazu: „Natürlich haben wir jeder unsere eigenen Perspektive. Als Branche ist in Österreich das Beziehungsgefüge aber sehr intakt“. Auch Rudolf Mittendorfer gab sich überraschend konsensual. „Die Beziehung zwischen Makler und Versicherer hat sich gebessert. Aber man hört immer wie die Dividenden und Gewinne steigen, sodass so etwas wie Neid aufkommt und Wut und Zorn, wenn man sich ungerecht behandelt, fühlt“. Arno Schuchter meint, es gibt zwar keinen Hass aber auch keine Liebe zwischen Makler und Versicherern. „Ich glaube wir haben in den letzten Jahren zwischen VVO und den Fachverband der Makler sehr gut zusammengearbeitet. Und weiterbringen kann man nur etwas, wenn beide Seiten kompromissbereit sind“, so Schuchter. „Und schlussendlich landen nur sehr wenige Fälle wirklich vor Gericht“, so Schuchter. Hans Georg Jensen, erklärt Makler und Versicherer sitzen in einem Boot, aber manchmal hat man das Gefühl, dass die Vertriebler eher aus dem Boot herausgenommen werden“. Für Versicherer und für Makler gilt jedoch gleichermaßen, so Stürmer: „Wir müssen es als Branche schaffen gute Leute zu halten und in Zukunft rekrutieren. Wenn wir es als Branche nicht schaffen uns als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren, dann wird es uns allen nicht gutgehen“. **M**



**Ich will Sicherheit  
und Unabhängigkeit -  
aber gleichzeitig!**

**#sobinICH**

Weil ich das Wunder Mensch bin.

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



## PROVISIONSVERBOT

---

**Der Fachverband der Versicherungsmakler hat aufgrund der immerwährenden Diskussion über ein etwaiges Provisionsverbot von Univ.-Prof. Mag. Dr. Thomas Jaeger, LL.M. ein Gutachten zum Thema „Verbote von Versicherungsmaklerprovisionen im EU-Binnenmarkt“ erstellen lassen. Fachverbandsobmann KommR Christoph Berghammer, MAS in einem Interview zum Gutachten.**

---

**Was hat den Fachverband dazu bewogen das Gutachten erstellen zu lassen?**

**Berghammer:** Seit Jahren fordern die europäischen Konsumentenschützer unter dem Vorwand der Transparenz ein Provisionsverbot für den unabhängigen Vertrieb. Dieses Thema findet im Rahmen der aktuel-

len Vorbereitung zur Kapitalmarktunion bei EU-Institutionen wieder verstärkt Gehör. Daher war es für uns wichtig für unsere Arbeit ein Gutachten in der Hand zu haben, die unsere Bemühungen sich gegen ein Provisionsverbot auszusprechen unterstützt. Mit Univ.-Prof. Mag. Dr. Thomas Jaeger, LL.M. und Univ.Ass. Corinna Potocnik Manzouri von der Universität Wien haben wir ausgesprochene Europarecht Experten gewonnen, die das Gutachten für uns erstellt haben.

**In einigen Ländern besteht bereits Provisionsverbot, wie sehen Sie die Auswirkungen?**

**Berghammer:** Das Provisionsverbot in Großbritannien und auch in Finnland hat die resultierenden Probleme aufgezeigt. Verbraucher, welche sich eine unabhängige Beratung auf Honorarbasis nicht leisten

können, sind von dieser ausgeschlossen. Dies führt zu Missständen im Versicherungsschutz

und im Bereich der finanziellen Vorsorge zu Altersarmut. Am Beispiel Finnland erkennt man, dass das Provisionsverbot zum Versicherungsmaklersterben geführt hat. Der Zugang zum finnischen Markt wurde für Versicherungsunternehmen aus den restlichen EU-Ländern dadurch eingeschränkt, was wiederum der Verbesserung des Verbraucherwohls zuwiderläuft. Ein allgemeines Provisionsverbot würde auch ein Novum im Rahmen der geltenden Regelungen zum unionsrechtlichen Versicherungsvertrieb darstellen.

Das Gutachten ist in Buchform im Jan Sramek Verlag unter ISBN 978-3-7097-0300-7 erschienen.



### **Inwieweit schränkt ein EU-weites Provisionsverbot die unionsrechtlichen Grundfreiheiten, nämlich konkret die Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit ein?**

**Berghammer:** Laut dem Gutachten von Dr. Jaeger wären folgende Szenarien möglich. Die starke Verminderung bzw. das Aussterben des Versicherungsmaklergewerbes. Die Einschränkung in der Erschließung neuer Märkte und die damit verbundene Beschränkung des Wettbewerbs daraus resultieren negative Auswirkungen auf das Verbraucherwohl. Aus der Sicht des Gutachtens ist es nicht notwendig am bestehenden System – Wahlfreiheit zwischen Provisionsvergütung und Honorarberatung – etwas zu verändern. Es sind ausreichend Schutzmaßnahmen für den Verbraucher in der IDD Richtlinie vorhanden. Denn auch der Unionsgesetzgeber ist schlussendlich dazu angehalten, Hemmnisse für den Binnenmarkt abzubauen und nicht im Gegenteil, solche erst zu etablieren.

### **Wäre ein Provisionsverbot überhaupt erforderlich und angemessen?**

**Berghammer:** Laut dem Gutachten nicht. Es ist der derzeitigen Regelung den Vorzug zu geben, welche den Mitgliedstaaten entsprechende Gestaltungsmöglichkeiten überlässt und in deren Rahmen die Mitgliedsstaaten den Eigenheiten der Nichtharmonisierten nationalen Versicherungsmärkten Rechnung tragen könnten. Insbesondere unter der Betrachtung, da die derzeit geltende Rechtslage keine deutlich sichtbaren Missstände oder Defizite des Verbraucherschutzes erkennen lässt.

**Vielen Dank für das Gespräch.**



# Turteltauben. Abschluss. Piepen.

## EINFACH AUF DEN PUNKT.

Wie unsere **lohnende Paar-Aktion** zur **Risikolebensversicherung**.



**2 x 25 €\***  
Beitrags-  
guthaben

## Sparen im Doppelpack

Jetzt noch bis zum 30.09.2022 Paare sparen lassen: Für einen Doppelabschluss der Risikolebensversicherung erhalten Ihre Kunden für beide Verträge jeweils **25 € Beitragsguthaben\***.

Mehr unter **01 5123352** oder auf **europa-vertriebspartner.at/paarsparen**

\*Teilnahmebedingungen für die Paar-Aktion in Österreich: Diese Aktion gilt, wenn zwei Partner (Ehepartner, unverheiratete Paare, eingetragene Partnerschaft), die im gleichen Haushalt leben (identische Postadresse), jeweils eine Risiko-Lebensversicherung (E-RL, E-RLP, E-VRL) per elektronisch generiertem Antrag beantragen. Die Anträge müssen gleichzeitig in der Zeit vom 01.07.2022 bis zum 30.09.2022 bei der EUROPA eingereicht werden. Jeder Antrag wird dann von uns gesondert geprüft. Die Laufzeit der Verträge muss jeweils mindestens zwei Jahre betragen. Jeder Vertrag erhält bereits ab der ersten Fälligkeit ein Beitragsguthaben in Höhe von 25 €, von denen durch Verrechnung mit den fälligen Beiträgen im ersten Jahr 15 € verdient sind, im zweiten Jahr 10 €. Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprüche sind nicht übertragbar.



# FACHGRUPPENTAGUNG

---

## Versicherungsmakler Oberösterreich

---

Fachgruppentagung. Nach dem Überblick über die aktuellen Themen, wie die Broschüre „Betriebsnachfolge“, die neue Landing Page „seiversichert.at“ ein Kunden Routing für alle Versicherungsmakler in Oberösterreich wurden auch die Aus- und Weiterbildungstermine für das 2. Halbjahr und die Top Themen für 2023 präsentiert. Beginnend mit dem Thema: „Kfz-(Internationale) Schadenabwicklung, Cyberattacke, D&O Schäden, Allgemeine Haftpflicht in der Praxis und in der Innendienstakademie die drei Schaden Tage – Sach- Personen und KFZ.“

Im Zuge der Tagung wurden Herbert Jungwirth, MBA und Dr. Helmut Tenschert für ihren unermüdlichen Einsatz für die Fachgruppe Oberösterreich geehrt. Herbert Jungwirth unter anderem für seinen Einsatz und die Gründung der Innendienst Akademie. Dr. Tenschert unter anderem für sein Spezialistentum bei schwierigen Themen wie z.B. Rechtsschutz und D&O.

Bei der Tagung wurde mit 75-prozentiger Mehrheit die Beitragsänderung ab 1.1.2023 beschlossen. Fach-

gruppenobmann Johann Mitmasser, Akad.Vkfm.: „Die Kolleginnen und Kollegen haben erkannt, dass eine starke Vertretung des Berufsstandes durch einen starken Fachverband alternativlos ist, um auch künftig alle Herausforderungen bestmöglich zu bewältigen.“

Nach dem offiziellen Teil konnten sich die Teilnehmenden an einem informativen launischen Vortrag von Prof. Peter Filzmaier erfreuen. Er zeichnete ein mittel- bis dunkelgraues Stimmungsbild von Politik und Wirtschaft in Corona Zeiten und vermittelte ein fundiertes Bild der Veränderungen in der Gesellschaft der letzten Jahre. Prof. Filzmaier brachte zum Ausdruck, dass wir spannende Zeiten entgegensehen. Johann Mitmasser: „Vielleicht wäre mehr Toleranz in der Gesellschaft in vielen Fragen der Schlüssel zu Entspannung, diese Tugend ist allerdings in Corona-Zeiten definitiv unmodern geworden.“ **M**



Johann Mitmasser, Akad. Vkfm.

---

---

Im Zuge der Tagung wurden Herbert Jungwirth, MBA (linkes Foto) und Dr. Helmut Tenschert (rechtes Foto) für ihren unermüdlichen Einsatz für die Fachgruppe Oberösterreich geehrt.



# AKKREDITIERTE PRÜFSTELLEN

**Seit 10.06.2022 gibt es nun gleich zwei unabhängige, akkreditierte Überwachungsstellen für die Verhaltensregeln („Codes of Conduct“) der Versicherungsmakler gemäß Art 41 Datenschutzgrundverordnung.**

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) hat bei der Versicherungsvermittlung, insbesondere im Umgang mit personenbezogenen Daten, zu großer Rechtsunsicherheit geführt. Daher hat der Fachverband der Versicherungsmakler in Zusammenarbeit mit der Bundesparte Information und Consulting der WKÖ und anderen Vertretern der Branche die „Codes of Conduct (CoC)“ für Versicherungsmakler gemäß Artikel 40 DSGVO im Herbst 2020 erarbeitet. 2021 wurden diese Verhaltensregeln von der Datenschutzbehörde genehmigt. Sie unterstützen Maklerunternehmen praxisnah bei der verpflichtenden Umsetzung der DSGVO-Regeln. In einem nächsten Schritt erfolgte die Akkreditierung unabhängiger Überwachungsstellen im Sinne des Art. 41 DSGVO durch die Datenschutzbehörde. Mit Bescheid vom 10. Juni 2022 wurden seitens der Datenschutzbehörde folgende Unternehmen als derartige Überwachungsstellen des Code of Conduct für Versicherungsmakler akkreditiert:

## **Austrian Standards plus GmbH IDR Datenschutz Compliance e.G.**

Unternehmen und Organisationen, die ihren Sitz in Österreich und eine Gewerbeberechtigung nach § 94 Z 76 GewO als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten haben, können sich ab sofort für ein Überwachungsverfahren anmelden. Dadurch hat das Maklerunternehmen die Möglichkeit, ein offiziell anerkanntes Zertifikat und ein Gütesiegel durch eine unabhängige Prüfinstanz zu erwerben, das die ordnungsgemäße Einhaltung des Code of Conduct, insbesondere den DSGVO-konformen

Umgang mit Adressen und personenbezogenen Daten, bescheinigt.

„Als Interessenvertretung ist es uns 2021 gelungen den Code of Conduct für Versicherungsmakler von der Datenschutzbehörde genehmigen zu lassen. Mit der Akkreditierung von externen Überwachungsstellen ist nun auch der nächste Schritt zum rechtssicheren Umgang mit personenbezogenen Daten getan. Mit dem Zertifikat und Gütesiegel haben Sie absolute Rechtssicherheit und sind auch für den „Fall der Fälle“ bestens abgesichert“, erklärt KommR Christoph Berghammer, MAS, Fachverbandsobmann der Versicherungsmakler.

Dr. Peter Jonas, Director Certification Austrian Standards, ergänzt:

„Mit unserer Akkreditierung können wir die Versicherungsbranche ab sofort noch besser dabei unterstützen, mit den Daten ihrer Kunden und Kundinnen verantwortungsvoll umzugehen. Eine laufende Prüfung der Einhaltung der Verhaltensregeln schafft Vertrauen und Transparenz bei Ihren Kunden, gibt Ihnen Rechtssicherheit als Nachweis für die Erfüllung Ihrer Pflichten als Verantwortlicher und kann durch die Datenschutzbehörde auch strafmildernd bei etwaigen allfälligen Verwaltungsstrafen angesehen werden.“ Und schließlich MMag. Johannes Duy, MBA, Rechtsanwalt und Vorstand von IDR, der zweiten Überwachungsstelle: „Datenschutz schafft Vertrauen! Die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen muss prozessmäßig und zuverlässig gewährleistet sein, ohne den Geschäftsbetrieb zu beeinträchtigen. Mit unserer effizienten Überwachungstätigkeit stellen wir die Compliance Ihres Unternehmens nachhaltig sicher und schützen Sie so vor der Gefahr hoher Strafen.“

Für nähere Informationen sowie für die Anmeldung zum Überwachungsverfahren stehen ab sofort die beiden Überwachungsstellen Austrian Standards plus GmbH und IDR Datenschutz Compliance e.G. direkt zur Verfügung.





KommR Christoph Berghammer, MAS (Fachverbandsobmann), KommR Ing. Martin Heimhilcher (Wiener Spartenobmann), Mag. Wilhelm Hemerka (Fachgruppenobmann-Stellvertreter Wien), Stephan Eberharter, Andrea Stürmer (CEO Zurich Austria), KommR Helmut Mojescick (Fachgruppenobmann Wien), Christoph Neubauer (Leiter des PR-Ausschuss der Wiener Versicherungsmakler), Michael Miskarik (Leiter der HDI LEBEN Niederlassung Österreich)

## 19. INFORMATIONSTAG

**Die Wiener Versicherungsmakler trafen sich nach coronabedingter Abstinenz endlich wieder persönlich zum 19. Informationstag der Wiener Versicherungsmakler. Unter dem Motto „grenzen:los“ kamen die geladenen Gäste ins Palais Auersperg.**

Fachgruppenobmann KommR Helmut Mojescick betonte in seinen Eingangsworten: „Besonders unter den aktuellen Rahmenbedingungen gelte es, ein Zeichen zu setzen und Grenzen zu überwinden. Die Pandemie hat dazu beigetragen, dass wir neue Stärken und Fähigkeiten entwickelt haben. Veränderungen und Grenzen finden sich also in ganz vielen Bereichen unseres Alltags. „grenzen:los“, das Thema des heurigen Maklertages, ist damit ein Aspekt, der uns allen immer wieder begegnet. Neben den Netzwerken bei strahlendem Sonnenschein in der Gartenanlage des Palais wurde den zahlreichen Teilnehmern, Gästen und Freunde der Wiener Versicherungsmakler auch hochkarätige Vorträge und die Verleihung des Hammurabi-Preises geboten.

Den Keynote-Vortrag – passend zum Thema und der Zeit – hielt die österreichische Künstlerin, Philosophin und Dozentin Lisz Hirn. Sie sprach darüber, ob

man Superhelden noch brauche oder was wirklich nötig sei, um unsere Welt zu retten. „In Zeiten, wo Ängste Hochkonjunktur haben, kann Philosophie konkret helfen. Um unsere Welt auch noch für unsere Kinder lebenswert zu machen, sollten wir uns zum Beispiel lieber auf jene geheime Superkraft verlassen, die wir alle besitzen: die Vernunft.“

Stephan Eberharter, ehemaliger österreichischer Skirennläufer, Olympiasieger, Weltcup-sieger und dreifacher Weltmeister, fasste in seinem eindrucksvollen Vortrag das Motto „grenzen:los“ zusammen und beschrieb, was es heißt, ans Limit zu gehen, die persönliche Komfortzone zu verlassen und Grenzen zu überschreiten. Jede Situation fördere die persönliche und oder berufliche Weiterentwicklung. Stephan Eberharter: „Um Grenzen zu überwinden braucht es Tatkraft, Willen, Mut und Fantasie“. Auf die Frage, was Grenzen für ihn bedeuten: „Eine Grenze bedeutet für mich: bis hierher und nicht weiter! Der persönliche Bereich z.B. ist eine Tabuzone, die ich sehr respektiere. Aber es gibt natürlich Grenzen, die ich ohne weiteres überschreiten kann. Eine Landesgrenze oder mentale Grenzen. Hier sind uns Menschen fast keine Limits gesetzt.“

Ein weiterer Höhepunkt war die Verleihung des Hammurabi-Preises. Seit 2003 wird dieser begehrte





Preis in Kooperation mit der Wirtschaftsuniversität Wien ausgeschrieben. Die Fachgruppe Wien, hat damit nicht nur den ersten Branchenpreis geschaffen, sondern auch die Bekanntheit und das Image des Maklerberufes in der akademischen Welt erheblich gesteigert. Seitdem werden in Zusammenarbeit mit dem Institut für Versicherungswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien wissenschaftliche Arbeiten prämiert, die betriebswirtschaftliche, volkswirtschaftliche oder rechtliche Aspekte von Versicherungen, Versicherungsverkauf und/oder Versicherungsvermittlung behandeln. Ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Michael Theil, Wirtschaftsuniversität Wien und Jurymitglied: „Obwohl die eingereichten Arbeiten in der Regel im Rahmen des Studiums der Autoren und (weitaus öfter) Autorinnen approbiert wurden und damit schon erfolgreich waren, ist es nicht selbstverständlich, dass sie auch eingereicht werden. Die Bewerber müssen oft eigene Grenzen überwinden und sich auf ein neues Terrain, mit ungewissem Ausgang, begeben. Das erfordert Mut! Allein dafür hätten es alle, die eine Arbeit einreichen, verdient, „vor den Vorhang“ geholt zu werden.“

Den ersten Platz mit seiner Dissertation zum Thema „Steuerliche Behandlung der betrieblichen Altersvorsorge im österreichischen und internationalen Steuerrecht“ erreichte Dr. Benedikt Hörtenhuber. Begründung der Jury: „Seit langem ist die Betriebliche Altersvorsorge Gegenstand ökonomischer und rechtlicher Analysen wie auch politischer Akzentuierungen. Dabei haben sich die Gegebenheiten vielfältig verändert, speziell in Hinblick auf die steigende Mobilität der Arbeitnehmer und Pensionisten. Das wirft spezifische Probleme der Besteuerung auf, deren Analyse sich diese Arbeit zuwendet. Dem Autor gelingt es, die Fragestellungen trotz ihrer Vielfalt



übersichtlich zu analysieren. Das Ergebnis ist eine wichtige Kompilation für die Praxis.“

Den zweiten Preis erzielt Dr. Georg Steidl, der sich in seiner Einreichung mit ausgewählten Aspekten im Grenzbereich der Erfüllungsgehilfenhaftung beschäftigt. Begründung der Jury: „Die Arbeit befasst sich mit dem Spannungsfeld der Haftung unter spezifischen Randbedingungen, nämlich bei vorliegenden von Erfüllungsgehilfen und zuletzt auch im Versicherungskontext. Dieses komplexe und herausfordernde Thema wird sehr gründlich und unter breiter Aufarbeitung der Literatur diskutiert. Der Autor gelangt dabei zu durchaus praxisnahen Schlüssen.“ Der dritte Platz wurde Dino Imsirovic, BA MA für die Bearbeitung des Themas Robotic Process Automation und die Adaptierung als Automatisierungshilfe bei Versicherern zugesprochen. Fachgruppenobmann Mojescick abschließend: „Grenzen sind da, um sie zu überwinden! Blicken wir über den Tellerrand.“ Der nächste Informationstag der Wiener Versicherungsmakler ist bereits in Planung, lassen wir uns vom neuen Thema überraschen. **M**

Jurymitglied Dr. Hans Peer,  
Dr. Benedikt Hörtenhuber,  
Dino Imsirovic, BA MA und  
Mag. Wilhelm Hemerka

# 50-JAHRE-JUBILÄUM

---

## Dialog Versicherung

---

Die Dialog feiert heuer ihr 50-jähriges Bestehen. 1972 als Erste Augsburger Leben Versicherungs-Aktiengesellschaft gegründet, ist die Gesellschaft heute ein großer Player in den Maklermärkten in Deutschland und Österreich. Bereits zwei Jahre nach ihrer Betriebsaufnahme ging die Erste Augsburger Leben in den Besitz des Deutschen Lloyd über. Sie wurde damit Teil der internationalen Generali Gruppe. 1983 erfolgte die Umbenennung in Dialog Lebensversicherungs-AG. 2003 wurde die Dialog ein eigenständiger Spezialversicherer für biometrische Risiken unter dem Dach der damaligen AMB Generali. Den größten Bedeutungszuwachs erfuhr die Dialog 2019 durch die Übertragung der Verantwortung für das gesamte Maklergeschäft der Generali in Deutschland. Neben dem Lebensversicherungs-Geschäft gehören inzwischen auch der Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) sowie das Schaden- und Unfallversicherungs-Geschäft zur Dialog. Heute arbeiten 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Generali Deutschland AG für die Dialog. Sie erwirtschaften in der Zusammenarbeit mit 19.000 Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern in Deutschland und Österreich rund 900 Millionen Euro Beitragseinnahmen pro Jahr. Giovanni Liverani, Vorstandsvorsitzender der Generali Deutschland AG, betont: „Die Dialog ist kontinuierlich und

profitabel gewachsen und hat sich in ihrer 50-jährigen Unternehmensgeschichte zu einem großen und florierenden Unternehmen entwickelt. Ausgehend von der Absicherung biometrischer Risiken, wo die Dialog schon seit Jahren Standards setzt, ist unser Maklerversicherer inzwischen auch im Bereich der betrieblichen Altersversorgung und im Kompositgeschäft erfolgreich unterwegs. Unsere Entscheidung, einen spartenübergreifenden exklusiven Anbieter für unser Maklergeschäft zu formieren, wird durch den Markterfolg des Unternehmens bestätigt.“ Mit einem Festakt am 24. Juni 2022 beging die Dialog Versicherungen das 50-jährige Jubiläum. Gemeinsam mit Vertriebspartnern, Verbandsrepräsentanten sowie jetzigen und früheren Vorständen feierten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Unternehmensgeburtstag am Stammsitz Augsburg. **M**



# SUSTAINABILITY-CHECK

---

## Deloitte Österreich

---

Die Klimakrise kann bis 2070 entweder 100 Milliarden Euro kosten oder 300 Milliarden Wertschöpfung bringen. Das ergibt eine repräsentative Studie von Deloitte und SORA, die unter 400 österreichischen Führungskräften durchgeführt wurde. 72 Prozent der Befragten

glauben, dass die Menschheit das 1,5-Grad-Ziel nicht schaffen wird. Zwei Drittel denken auch nicht, dass die österreichische Wirtschaft insgesamt bis 2040 klimaneutral produzieren wird.

Rund vier von zehn österreichischen Unternehmen, vor allem Betriebe mit mehr als 250 Mitarbeitern, spüren auch bereits die direkten Auswirkungen des Klimawandels. Viele Unternehmen nehmen diese



Entwicklungen ernst und versuchen gegenzusteuern. 41 Prozent der heimischen Unternehmen setzen bereits aktiv Schritte im Kampf gegen die Klimakrise. Die meisten verfolgen außerdem das Ziel, ihren Strombedarf mit erneuerbaren Energien zu decken und die benötigte Energie selbst zu produzieren.

Ein hohes Problembewusstsein existiert laut Umfrage insbesondere bei der österreichischen Landwirtschaft und Industrie. In diesen Bereichen wird die Gefahr der Erderwärmung für das eigene Unternehmen besonders häufig erkannt und es werden konkrete Maßnahmen für den Klimaschutz gesetzt. Das soll aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass mehr als drei Viertel der heimischen Betriebe keine oder kaum Auswirkungen des Klimawandels auf das eigene Geschäftsmodell sehen und sich hier möglicherweise in trügerischer Sicherheit wiegen. „Viele Klein- und Mittelunternehmen, insbesondere die Dienstleister, unterschätzen heute noch die Gefahren des Klimawandels für ihr Geschäftsmodell“, so Alexander Kainer, Partner bei Deloitte Österreich. „Das ist ein großes Risiko – denn unter diesen Betrieben finden sich zahlreiche Zulieferer der Industrie. Wenn diese Opfer des Klimawandels werden, hat das unmittelbare Auswirkungen auf die großen Industrieunternehmen und unsere Wirtschaft als Ganzes.“



Alexander Kainer

### Klimakrise als Risiko oder Chance

Die volkswirtschaftlichen Zahlen sind alarmierend: Laut Berechnungen von Deloitte könnte die Klimakrise – wenn keine Maßnahmen gesetzt werden – die österreichische Wirtschaft bis 2070 rund 100 Milliarden Euro sowie bis zu 900.000 Arbeitsplätze kosten. „Wenn wir nichts tun, vernichten wir hunderttausende Arbeitsplätze und gefährden unseren Wohlstand“, warnt Alexander Kainer, Partner bei Deloitte Österreich. Auf der anderen Seite des Spektrums steht ein umfassendes Paket gegen den Klimawandel. Dieses könnte Österreich einen Vorteil von bis zu 300 Milliarden Euro bringen. Dazu der Deloitte-Experte: „Wenn die österreichische Volkswirtschaft den Umstieg auf CO<sub>2</sub>-neutrale Produktion schafft, ist das langfristig eine große Chance. Damit der Umbau gelingen kann, braucht es aber stabile Rahmenbedingungen sowie umfassende finanzielle Unterstützung vom Staat. Ein Schulterschluss von Politik und Wirtschaft ist das Gebot der Stunde.“

### Notwendigkeit von Investitionserleichterungen

Unternehmen, welche die Notwendigkeit der Transformation erkannt haben, fordern laut Studie vom Staat entsprechende regulatorische und steuerliche Anpassungen. Sie wollen vor allem eine Erleichterung bei klimafreundlichen Investitionen durch Abschreibungsmöglichkeiten, Förderungen und Prämien sowie leistbare erneuerbare Energien. „Für die Unternehmen sind Förderprogramme essenziell, allerdings werden diese nicht reichen. Für eine langfristige Transformation sind eine Bewusstseinsbildung über alle Stakeholder hinaus sowie das Aufzeigen von Lösungen unabdingbar“, fasst Alexander Kainer abschließend zusammen. M



Chancengleichheit  
seit über 65 Jahren

## Gutes tun für gleiche Chancen.

Tag für Tag setzen wir uns für  
Chancengleichheit ein.  
Für Sie, unsere Mitmenschen,  
unsere Umwelt und unser Klima.

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



DAS ORIGINAL  
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group



# FAHRERASSISTENZSYSTEME

---

## Kuratorium für Verkehrssicherheit

---

Ab dem 6. Juli müssen Fahrerassistenzsysteme zur Serienausstattung von neu typisierten Fahrzeugen gehören. Ab 7. Juli 2024 ist die Liste für alle neu zugelassenen Pkw verpflichtend. Vom intelligenten Geschwindigkeitsassistenten, dem automatischen Notbremsassistent über den Notfall-Spurassistent bis zur Blackbox fürs Kfz. Vom Müdigkeitswarner, Rückfahrassistent bis zur Vorrichtung zum Einbau einer alkoholempfindlichen Wegfahrsperrung.

Die AUVA und das Kuratorium für Verkehrssicherheit haben eine Erhebung durchgeführt, die zeigt, dass viele Lenkende unzureichend über die neuen Funktionsweisen und Möglichkeiten der Sicherheits- und Assistenzsysteme informiert sind. Die Unfallstatistik der letzten fünf Jahre zeigt, dass sich im Durchschnitt pro Jahr österreichweit 36.000 Verkehrsunfälle mit rund 45.000 Verletzten und 403 tödlich Verunglückten ereignen. Die Hauptursache von Unfällen mit Personen- und Sachschäden ist meistens menschliches Versagen. Der Einsatz von Assistenzsystemen kann hier sicherlich Einhalt gebieten. Eine aktuelle, repräsentative Befragung des KfV unter mehr als 2.700 Personen zeigt allerdings, dass es rund um den Wissensstand der Bevölkerung noch Optimierungsbedarf gibt.

„Etwa 40 Prozent der von uns Befragten fühlen sich bezüglich der Handhabung der Assistenzsysteme nicht ausreichend informiert. Gerade angesichts der zunehmenden Verbreitung der Systeme gilt es nun, der Bevölkerung die erforderlichen Informationen zu vermitteln. Nur so kann die große Chance für die Verkehrssicherheit, die Fahrerassistenzsysteme mit sich bringen, optimal genutzt werden“, betont Dr. Othmar Thann, Direktor des KfV. Dass moderne tech-

nische Hilfsmittel dennoch eine große Rolle spielen und deren Bedeutung zukünftig auch weiter zunehmend wird, zeigt ein weiteres Ergebnis aus der KfV-Befragung: Bei einer Pkw-Neuananschaffung würde mehr als die Hälfte der Befragten Wert auf das Vorhandensein von Fahrerassistenzsystemen legen, wobei das Interesse am Einparkassistent, dem Tempomat und dem Spurhalteassistent dabei am größten ist. Allgemein zeigte die Befragung erneut den Wunsch der Bevölkerung nach mehr Informationen zu den Fahrerassistenzsystemen in verschiedensten Bereichen auf.

Die Hälfte der Befragten gaben an, sich mehr Information zu Versicherungs- und Haftungsfragen (50 %) zu wünschen. Weitere Themen waren: Gefahren bei falscher Handhabung (47 %), rechtlichen Fragestellungen (43 %) und technischen Grenzen (44 %). Am besten informiert zeigten sich die Befragten über den Geschwindigkeitsregler (Tempomat) und den Einpark-Assistenten. Weiters zeigte sich, dass naturgemäß die Bekanntheit der gelisteten Fahrerassistenzsysteme größer ist als deren Nutzung. Der Tempomat war laut Befragung das Fahrerassistenzsystem, welches neben der größten Bekanntheit auch das bewusst meistgenutzte System darstellt. In Bezug auf Personenschäden sowie speziell bei Unfällen mit ungeschützten Verkehrsteilnehmenden versprechen sich die Befragten vom automatischen Notbremsassistenten, dem Totwinkelassistenten und dem Nachsichtassistenten die größte unfallvermeidende Wirkung. **M**



Dr. Othmar Thann

---

# MEHRFACHKRISEN

---

## TQS Research & Consulting

---

45 Prozent der Österreicher haben seit der Corona-Pandemie für das tägliche Leben etwas bis viel weniger finanzielle Mittel zur Verfügung, ein Zuwachs von sechs Prozent gegenüber dem

Februar. Diese Entwicklung schlägt sich auch im Sparverhalten nieder: Knapp zwei Fünftel der Österreicher sparen seit der Corona-Pandemie etwas oder viel weniger als vorher. Das geht aus einer repräsentativen quartalsweisen Erhebung über die Entwicklung der Stimmung und des Verhaltens der Österreicher während der Krisen hervor, die Anfang Mai vom



Dieter Scharitzer, Studienautor  
und TQS-Geschäftsführer

Marktforschungsinstitut TQS Research & Consulting durchgeführt wurde.

Die Mehrfachkrisen verschlechtern die finanzielle Situation der Österreicher. Während im Februar noch 39 Prozent angaben, etwas oder viel weniger finanzielle Mittel zur Verfügung zu haben, trifft das im Mai schon auf 45

Prozent zu. Dasselbe Bild zeichnet sich in Folge auch beim Sparverhalten ab, konnten noch 29 Prozent sparen, im Mai nur mehr 24 Prozent. 31 Prozent der Österreicher haben derzeit gar kein Geld zum Sparen übrig. Die Studie hat auch ergeben, dass ein Großteil der Österreicher nicht ausreichend über Spar- und Vorsorgeprodukte informiert ist. Noch immer haben Sparbuch und Bausparverträge die größte Bekanntheit. Weniger als die Hälfte aller Österreicher fühlen sich eher bis sehr gut über Spar- und Vorsorgeprodukte informiert.

Hinsichtlich Kryptowährungen sieht es anders aus. Nur ein Fünftel nutzten diese persönlich, 71 Prozent sind weniger bis gar nicht mit ihnen vertraut. Ähnlich verhält es sich bei den Anleihen, 54 Prozent der Österreicher sind damit vertraut, nur elf Prozent nutzen diese persönlich. In Zukunft werden Edelmetalle und Immobilien größere Bedeutung erhalten. Bereits knapp die Hälfte schätzt, dass Investitionen

in Edelmetalle vor dem Hintergrund momentaner Krisen in Zukunft an Bedeutung gewinnen werde. 43 Prozent vermuten dies hinsichtlich Investitionen in Immobilien. Dabei schätzen 18- bis 29-Jährige die persönliche zukünftige Bedeutung von Sparbüchern signifikant größer ein als alle anderen Altersgruppen und Kryptowährungen als signifikant wichtiger, als es die 40- bis 65-Jährigen tun. Außerdem geben Frauen eher als Männer an, dass das prämienebegünstigte Zukunftsvorsorgen und Bausparen in Zukunft für sie wichtig sein werden.

### Versicherungsprodukte

Überraschend oder doch nicht ist das Ergebnis der Studie, dass nur ein gutes Drittel aller Österreicher eher bis sehr gut über Versicherungsmöglichkeiten und Versicherungsprodukte informiert ist. Personen mit Pflichtschulabschluss fühlen sich weniger gut über Versicherungsmöglichkeiten und -produkte informiert als alle anderen Gruppen. Dies gilt außerdem für nicht berufstätige Personen im Vergleich zu Selbstständigen und Angestellten. Weiters fühlen sich Männer signifikant besser als Frauen informiert. Die bekanntesten Produkte stellen Unfall- und Kfz-Versicherung dar, diese werden auch am häufigsten genutzt. Am wenigsten bekannt sind die fondsgebundene Lebensversicherung und Haustierversicherung, wobei letztere auch am seltensten genutzt wird. Den höchsten Wert nach Unfall- und Kfz-Versicherung (85 %) erzielt die Haushaltsversicherung (91 %). Die Online-Erhebung ist Teil der Studienreihe „So denkt Österreich“ von TQS Research & Consulting. Sie umfasste 1.000 Österreicher im Alter von 18 bis 65 Jahren und wurde von 2. bis 3. Mai 2022 durchgeführt. **M**

## VERS VG-KOMMENTAR

### Buchvorstellung

vollständige Neubearbeitung des Versicherungsmaklerrechts, das durch die IDD und deren Umsetzung in das österreichische Recht eine bedeutende Umgestaltung erfahren hat. Die Kommentierung erfolgte durch Klaus Koban, einen erfahrenen Praktiker, der auch literarisch einschlägig breit ausgewiesen ist, in Zusammenarbeit mit Peter Jabornegg, einem führenden Vertreter der Wissenschaft, der sich seit jeher grundlegend mit den Fragen des Vermittlerrechts auseinandergesetzt hat. Das bietet die Gewähr dafür,

„Die zehnte Lieferung des VersVG-Kommentars enthält eine

dass auch dieser Faszikel dem Qualitätsanspruch des ‚Fenyves/Perner/Riedler‘ in besonderer Weise gerecht wird. Auf den Punkt gebracht kann man daher sagen: Der VersVG-Kommentar sollte in keiner Bibliothek eines Versicherungsmaklers fehlen!“, betont Attila Fenyves, gemeinsam mit Stefan Perner und Andreas Riedler Herausgeber dieses Standardwerkes des österreichischen Versicherungsvertragsrechts. Die Texte wurden durchwegs von namhaften Autoren aus Rechtsprechung, Wissenschaft, Versicherungs- und Anwaltspraxis verfasst. Sie sind wissenschaftlich fundiert und geben gleichzeitig verständliche Erläuterungen mit klarem Blick Richtung Praxis. Das Werk ist im Verlag Österreich erschienen. **M**



Mag. Christian Eltner, MMag. Stefan Trojer, Dr. Klaus Koban, Dr. Ludwig Pflieger und Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA

## ZUKUNFTSCORNER

### IDD-Akademie/GVFW

Das IDD-Akademie- und die Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen haben mit dem Zukunftscorner eine gemeinsame Initiative für IDD-konforme Weiterbildung auf höchstem Niveau gegründet. Die Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen ist das Informations- und Dialogforum im heimischen Versicherungswesen. Wir sind seit mehr als 90 Jahren als Wissensplattform etabliert und haben uns zum führenden Veranstaltungsanbieter für Versicherungsthemen entwickelt. Zu unseren rund 500 Mitgliedern zählen in- und ausländische Versicherungsgesellschaften, Mitarbeiter aus Versicherungen, Versicherungsmakler sowie Wissenschaftler und rechtsberatende Berufe.

Der zweite Zukunftscorner beschäftigte sich diesmal mit dem Thema Aufsichtsregeln und deren Auswirkungen auf den Versicherungsvertrieb. Dabei diskutierten hochkarätige Exponenten aus Branche, Wissenschaft und Behörden über die IDD und ihre Auswirkungen auf die Branche. Durch die Veranstaltung führte Dr. Klaus Koban.

Einleitend stellte Dr. Koban dem Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA die Frage, mit welchen Anliegen sich die Kollegenschaft im

Die IDD-Akademie und die Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen

Bezug auf die Umsetzung der IDD-Richtlinie an den Fachverband wendet. Die Fragestellungen haben anfangs die Themen Weiterbildungsverpflichtung betroffen, auch der Wünsche- und Bedürfnistest sowie das Beratungsprotokoll waren Thema. Aber ebenso die zunehmenden Prüfungssituationen beschäftigten so einige. Das Resümee des Fachverbandsgeschäftsführers: „Der größte Teil der Versicherungsmakler verhält sich wohlfeil, einige schwarze Schäfchen gibt es immer und die wird es immer geben.“

Die IDD mit ihren weitreichenden Auswirkungen hat die Branche stark verunsichert, worin sich auch die Experten durchaus einig sind. „Man muss schon sagen, wir haben hier eine sehr komplexe und prinzipienorientierte Regulierung vor uns, die alles andere als leicht verständlich ist und für den Versicherer ein schönes Stück Arbeit war bzw. ist und für Vermittler eine Herausforderung darstellt“, so Mag. Christian Eltner, Leiter der Rechtsabteilung des VVO. Derzeit gebe es in der Praxis ein bestimmtes Annähern an die unbestimmten Gesetzesbegriffe. Dabei werde sich auch europäisch ausgetauscht und nach Best-Practice-Beispielen gesucht, so Eltner. Auch durch die Eins-zu-eins-Umsetzung der Richtlinie, die aus dem Englischen ins Deutsche übersetzt werde, kämen schon durch das Wording Formulierungen in



unsere Rechtsordnung, die uns fremd seien, so Eltner über die grundsätzlichen Probleme bei den EU-Richtlinien.

Man habe sich daher auch bei der Umsetzung zuerst dem Einfachen zugewendet, wie der Aus- und Weiterbildung, meint Eltner und ergänzt: „Wenn man sich das Regulativ der IDD ansieht, sind die Vorschriften zur Aus- und Weiterbildung am einfachsten verständlich.“ Für MMag. Stefan Trojer vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, der vor allem für die Formulierung der Gesetze zuständig ist, ist dies stimmig: „Es gab ein Interesse von Seiten der Interessensvertreter, denn die Ausbildung hat einen hohen Stellenwert und tatsächlich ist die Aus- und Weiterbildung dann auch kontrolliert worden.“ Auf die Frage des Moderators, Dr. Klaus Koban, wie die Schwerpunkte der Prüfung festgelegt würden, antwortet Trojer: „Je nach Bedarf.“

Es gebe regelmäßige Treffen mit Behörden, um sich abzustimmen. Schwerpunkte würden aber auch von der EU angestoßen, so Trojer. Dr. Ludwig Pflieger von der FMA erklärt freimütig: „Selbst die Aufsichtsbehörden müssen sich an gewisse Themenstellungen erst herantasten.“ Grundsätzlich seien für die Einhaltung der Wohlverhaltensregeln und die Vorschriften für den Versicherungsvertrieb durch Vermittler die Bezirksverwaltungsbehörden zuständig. Die Finanzmarktaufsicht könne im Zuge der Kontrolle der Versicherungsunternehmen auch bei deren externen Vertriebspartnern Prüfungen durchführen und Unterlagen einfordern, erklärt Pflieger und erläutert: „Da geht es nur darum, ob die Versicherungsunternehmen die Spielregeln einhalten und nicht darum, dass wir als FMA überprüfen, dass die Gewerbeordnung oder Standesregeln der Makler eingehalten werden.“ Da jedoch die Versicherungsgesellschaften bekanntlich selten gewisse Informationspflichten selbst erfüllten, wenn sie sich einer externen Vertriebsbranche bedienen, sondern dies eben von den Vertriebspartnern gemacht werde, werde dies von der FMA kontrolliert, wobei ein Augenmerk auf das Vorhandensein der dokumentierten Unterlagen bzw. die Informationsunterlagen bei externen Vermittlern gelegt werde.

Zukünftige Themenbereiche seien für die FMA das Thema der Vertriebsvergütungen und die Frage, ob die inhaltlichen Vorgaben an die Vertriebsvergütung eingehalten würden, sagt Pflieger und erklärt: „Für die FMA wäre interessant zu wissen: Welche Informationen und Dokumente bekommen wir vom Versicherungsunternehmen, und welche Dokumente existieren bei den externen Vertriebspartnern. Im Idealfall sollten diese Dokumente deckungsgleich sein.“ Bei den Vertriebsvorschriften wolle sich die FMA vor allem dem Thema der Eignungsbeurteilung und die Geeignetheitserklärung im Beratungspro-



zess zuwenden, so Pflieger: „Unsere Aufgabe sehen wir bei dieser Kontrolle nicht darin, ob tatsächlich das bestgeeignete Produkt vermittelt wurde. Sondern wir fokussieren ganz bewusst auf die Frage der Dokumentation der Beratung der Empfehlung. Dort muss die Qualität passen.“ Im Rahmen der Informationspflichten hat die FMA einen Schwerpunkt auf Kosten- und Performancedarstellung bei Versicherungsanlageprodukten. Im Bereich der Sanktionen gehe man nicht mit der Brechstange vor, so Pflieger mit dem Hinweis: „Wenn die Zuwiderhandlungen nicht eklatant sind, muss man nicht zwingend Geldstrafen verhängen. Man kann die gelinderen Mittel am Anfang heranziehen.“ Pflieger ergänzt, dass die FMA nach dem Prinzip „Beraten statt strafen“ handle und bei der Veröffentlichung von Strafen abgestuft vorgehe, und erläutert: „Wenn es für den Einzelnen unverhältnismäßig wäre, können wir anonymisiert veröffentlichen, wenn der Grund für Veröffentlichung wegfallen würde, verzögert oder unter Umständen gar nicht.“

Eltner bereite es Sorge, dass auf europäischer Ebene wieder über eine Überarbeitung der IDD gesprochen werde und dies vor dem Hintergrund des angesprochenen Lernprozesses: „Wenn man sich andere Vertragsvorschriften anschaut, wird das nicht alle zwei bis drei Jahre novelliert“. Daher lautet sein Resümee: „Es gibt das Bemühen, die Dinge richtig und korrekt umzusetzen, aber es gibt auch aufgrund der Art der Regulierung gewisse Graubereiche, das lässt Spielraum zu und das betrifft uns alle.“ Auch für Prof. Gisch, Fachverbandsgeschäftsführer der Versicherungsvermittler, geht alles viel zu schnell: „Niemand ist in dieser kurzen Zeit in der Lage, einen Markt einzuschätzen, und ob er besser oder schlechter funktioniert. Das ist der Kardinalfehler, der in Brüssel begangen wird.“

**M**



## RSS - ALLES WAS RECHT IST

---

**Schaden durch heimliche Nacktfotos  
Ein aufsehenerregender Prozess im Jahr 2020 wurde auch Thema für die RSS. Einem Mann wurde vorgeworfen, einen Minderjährigen sexuell missbraucht zu haben. Im Zuge der Ermittlungen ergab sich, dass der Mann auch heimlich erstellte Nacktfotos eines jungen Mannes im Internet weitergegeben zu haben. Das führte zur Frage der Rechtsschutzdeckung für einen Schadenersatzprozess des jungen Mannes.**

---

Ein Versicherungsnehmer schloss im April 2014 eine Rechtsschutzversicherung ab, die unter anderem den Baustein Schadenersatz-Rechtsschutz für den Privatbereich (Art 19) beinhaltet.

Er beehrte Rechtsschutzdeckung für die Geltendmachung von Schadenersatzforderungen gegen eine dritte Person. Diese habe im Jahr 2011 oder 2013 bei einem gemeinsamen Urlaub heimlich Fotos des Mannes angefertigt, auf denen dessen Penis zu sehen sei. Anfang 2020 wurde ein Strafverfahren gegen die Person eingeleitet, nachdem diese einen Minderjährigen sexuell missbraucht haben soll. Im Zuge der Ermittlungen seien Datenträger des Beschuldigten beschlagnahmt worden, dabei sei entdeckt worden, dass der Beschuldigte vor und während der Laufzeit des Rechtsschutzversicherungsvertrages Nacktfotos des Antragstellers im Internet weitergegeben habe. Der Antragsteller habe sich dem Strafverfahren zuerst als Privatbeteiligter angeschlossen, diesen An-



# RSS

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

trag jedoch in der Hauptverhandlung zurückgezogen.

Die Versicherung lehnte mit Schreiben vom 20.12.2020 die Deckung ab. Der Versicherungsfall sei bereits im Jahre 2013 eingetreten, somit vor Versicherungsbeginn.

Dagegen richtet sich der Schlichtungsantrag vom 12.1.2021. Der Versicherungsfall

liege im Versenden bzw. Weiterleiten an Dritte ohne persönliches Einverständnis des Antragstellers.

Die Antragsgegnerin nahm mit Schreiben vom 11.2.2021 dazu wie folgt Stellung (auszugsweise):

„(...) Als Versicherungsfall im Schadenersatz-Rechtsschutz gilt nach Art 2 Abs 1 ARB das dem Anspruch zugrunde liegende Schadenereignis (= Ereignislösung).

Als Zeitpunkt des Versicherungsfalles gilt der Eintritt dieses Schadenereignisses.

Das dem Anspruch zugrunde liegende Schadenereignis ist nach den uns zur Verfügung gestellten Unterlagen bereits im Jahre 2013 eingetreten.

Geltend gemacht werden sollen nun Schadenersatzansprüche. Diese haben ihre Grundlage in den Vorfällen, die in das Jahr 2013 zurück gehen.

Da das zugrunde liegende Schadenereignis bereits im Jahre 2013 und somit vor Beginn des RS-Versicherungsvertrages eingetreten ist, musste die Rechts-

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

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



schutzdeckung für die Geltendmachung der Schadenersatzansprüche leider abgelehnt werden, da der Zeitpunkt des

Versicherungsfalles vor Vertragsbeginn liegt. (...)“ Die Schlichtungskommission gab im Ergebnis dem Versicherer Recht und wies den Schlichtungsantrag ab. Sie begründete dies wie folgt:

„Allgemeine Versicherungsbedingungen sind nach ständiger Rechtsprechung nach den Grundsätzen der Vertragsauslegung (§§ 914, 915 ABGB) auszulegen, und zwar orientiert am Maßstab des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers und stets unter Berücksichtigung des erkennbaren Zwecks einer Bestimmung (vgl. RSO112256).

Art 2 Pkt. 1. ARB 2013 legt fest, dass im Schadenersatz-Rechtsschutz als Versicherungsfall der Eintritt des dem Anspruch zugrundeliegenden Schadenserignisses gilt.

In der Entscheidung 7 Ob 132/08z hat der Oberste Gerichtshof die Auffassung vertreten, dass in der Rechtsschutzversicherung zur Auslegung des Begriffes „Schadensereignis“ bzw. dessen Eintritt die Auslegung der AHVB herangezogen werden könne. Der

Verstoß sei das Kausalereignis, also das haftungsrelevante Verhalten des Versicherungsnehmers, das den Schaden verursacht habe, Schadensereignis dagegen der „äußere Vorgang“, der die Schädigung des Dritten und damit die Haftpflicht des Versicherungsnehmers unmittelbar herbeiführe.

Da der Antragsteller im Zeitpunkt der Anfertigung der Fotos 2011 bzw. 2013 volljährig war, kann sich ein Anspruch auf Schadenersatz nur auf § 1328a ABGB stützen, wonach schadenersatzpflichtig wird, wer rechtswidrig und schuldhaft in die Privatsphäre eines Menschen eingreift oder Umstände aus der Privatsphäre eines Menschen offenbart oder verwertet. Die schädigende Handlung ist somit bereits einerseits die widerrechtliche Anfertigung von Intimfotos, andererseits die Offenbarung dieser Fotos an Dritte. Jedenfalls letzteres stellt den oben beschriebenen „äußeren Vorgang“ dar, der zur Schädigung der Interessen des Antragstellers führt. Unstrittig liegt die erstmalige Zugänglichmachung der Fotos des Antragstellers vor Abschluss der Rechtsschutzversicherung.

Nicht von Bedeutung ist hingegen, zu welchem Zeitpunkt der Antragsteller von der Anfertigung der Fotos und deren Veröffentlichung erfahren hat, da die Integrität des Betroffenen bereits zu den oben beschriebenen Zeitpunkten als beeinträchtigt gilt.“

RSS-0002-21-14 = RSS-E 38/21

**M**



**Ja,**

**mit meiner Cyberversicherung bin ich in der digitalen Welt sicher unterwegs.**



Entspannt online shoppen? Sichern Sie sich und Ihre KundInnen mit der DONAU Cyberversicherung gegen die Folgen von Internetkriminalität ab. Jederzeit und von überall aus abschließbar unter [donauversicherung.at/privatkunden/cyberversicherung](https://donauversicherung.at/privatkunden/cyberversicherung)

Ihr DONAU Brokerline Vertriebsmanager hilft Ihnen bei Fragen gerne weiter.

*So stell ich mir das vor*



# OMDS 3 – WAS TUT SICH SO IN ÖSTERREICH?

---

**Wie geht es der Normierungsoffensive OMDS 3? Welche Etappenziele wurden bis jetzt erreicht, welche neue Vorhaben stehen auf dem Plan? Wie geht es mit der Umsetzung voran? Welche Erfahrungen haben die Beteiligten mit der Umsetzung? Üben normierte Schnittstellen auch Einfluss auf die Produktgestaltung aus? Und wie sieht es mit dem kleinen Bruder von OMDS 3 – dem österreichischen Maklerdatensatz OMDS 2 – aus? All das haben wir die Versicherer gefragt.**

von Mag. Sigrid Hofmann

---

Als BiPRO versuchte, in Österreich Fuß zu fassen, war die Aufregung unter den österreichischen Versicherern groß. Schnell bildete man eine Projektgruppe im Verband der österreichischen Versicherungsunternehmen (VVO), stattete diese mit entsprechenden Mitteln aus und beschritt einen eigenen „österreichischen“ Weg. OMDS 3 (Österreichischer MaklerDaten-Service), nicht zu verwechseln mit OMDS 2 (Österreichischer MaklerDatenSatz), war geboren.

Ziel dieser Initiative ist es, durch normierte und standardisierte Kommunikationsschnittstellen digitale Abläufe zu verbessern und proprietäre Schnittstellen zu ersetzen und so für alle Beteiligte – Versicherungsunternehmen, externe Vertriebspartner und Software-Erzeuger – eine Win-win-Situation zu erzeugen.

Noch basiert der größte Teil der elektronischen Kommunikation auf individuellen proprietären Schnittstellen. Dies bedeutet für alle Beteiligten großen Aufwand in der Erstellung und Wartung. Durch den Einsatz von Normen reduzieren sich die Aufwände auf allen Seiten. Nimmt man als Beispiel die Antragsverarbeitung in der Kfz-Versicherung, so kann über eine einzige standardisierte Schnittstelle aus der Maklersoftware mit verschiedenen Systemen kommuniziert werden. Die Vorteile liegen auf der Hand: verkürzte Verarbeitungszeiten bei einer gleichzeitigen Steigerung der Bearbeitungsqualität durch standardisierte, systemübergreifende Prozesse. Im besten Fall münden die Prozesse in einer Dunkelverarbeitung im Rechenzentrum eines Versicherungsunternehmens, die keine weiteren Interaktionen mehr erfordert.

Vertreter der Versicherungswirtschaft, der Maklerschaft und der einschlägigen Softwarehäuser kreierten in den vergangenen Jahren höchst erfolgreich

eine umfassende Sammlung an Standards und Normen. Alle diese Normen und Standards stehen frei zur Verfügung, im Gegensatz zu BiPRO, wo man für die Mitwirkung und Verwendung bezahlt.

Die Umsetzung der Normen erweist sich jedoch als langwieriger Prozess. Mit einer Umfrage unter allen überregionalen Versicherungsunternehmen Österreichs wollten wir Sie umfassend über den Stand der Dinge in den einzelnen Häusern informieren. Leider haben sich nur wenige der angeschriebenen Versicherungsunternehmen zu einer Teilnahme bereit erklärt, was vielleicht der Urlaubszeit oder einem strengen Zeitmanagement geschuldet ist.

Einige Versicherungsunternehmen haben uns dennoch mehr oder weniger umfangreich Auskunft gegeben.

## Definierte Normen und Prozesse

Ganz am Anfang standen elementare Basisservices, wie zum Beispiel die Authentifizierung oder der Deep Link, im Mittelpunkt der Realisierung. Aufwendigere standardisierte Prozesse für die Erstellung von Berechnungen, Offerten und Anträgen (BOA-Prozess) folgten. So wurde der BOA-Prozess für Kfz-Neuzulassung, Haushalt-/Eigenheim-, Rechtsschutz-, Unfall-, Lebens- und die Krankenversicherung zur Umsetzung veröffentlicht. Daneben wurden Normen für die Schadensmeldung, die Vertragskonvertierung und für Vertragsänderungen veröffentlicht. Auf der Vorhabenliste stehen die Punkte „Weitere Anwendungsfälle Kfz“, die elektronische Unterschrift sowie die Umsetzung von Risikofragen sowie der BOA-Prozess für Gewerbe- und – wenn von einer Mehrheit gewünscht – Cybercrimeversicherungen.

## Die Ergebnisse der Umfrage

An der Umfrage haben sich folgende Versicherungen beteiligt: Generali Versicherung AG, UNIQA Insurance Group AG, Allianz Elementar Versicherungs-AG, Wiener Städtische Versicherung AG sowie HDI Versicherung AG.

Die Antworten der Länderversicherer stammen aus einer digitalen Veranstaltung des österreichischen Versicherungsverbandes im April.

Die Generali, eine der maßgeblichen Mitinitiatorinnen der OMDS-3-Initiative, sieht sich als Vorreiter am österreichischen Markt. Sie bietet ihren Partnern wohl das breiteste Portfolio an OMDS-3-Services un-

ter allen heimischen Versicherern an. Die Generali weist einen hundertprozentigen Implementierungsgrad an Standards auf, von den sogenannten Quick-Wins bis hin zu allen BOA-Prozessen (Berechnung, Offert, Antrag) mit Dunkelverarbeitung und Zusatzservices. Die Normen wurden mit unterschiedlichen Maklerpartnern und Softwarehäusern realisiert. Die Generali war und ist die treibende Kraft der OMDS-3-Initiative.

Die UNIQA hat neben der Authentifizierung, welche der sicheren Anmeldung in Fremdsystemen dient, den BOA-Prozess für die Haushalt-/Eigenheimversicherung vollständig umgesetzt. Jene für die Unfallversicherung befindet sich im Endspurt und wird in den kommenden zwei Monaten ausgerollt. Im zweiten Quartal 2023 wird der Prozess, der die Übermittlung von Dokumenten zu einem bekannten Geschäftsfall ermöglicht, realisiert.

Die HDI hat die Services für Berechnung, Offert und Antrag für die Kfz-Sparte umgesetzt. Diese befinden sich aktuell in der Abnahmephase zur Produktivsetzung. Aufgrund der starken Geschäftsausrichtung auf die Sparte Kfz plant die HDI, alle terminisierten Erweiterungen zu BOA Kfz wie Wechselkennzeichen, Fahrzeugwechsel und elektronische Versicherungsbestätigung in naher Zukunft umzusetzen.

Mittelfristig ist es geplant, diese Services sukzessive auch für die übrigen Sparten aus dem Bereich Sach-Privat zu implementieren.

Die Wiener Städtische hat ebenfalls die BOA-Prozesse für Kfz- und Eigenheim-/Haushaltsversicherung im Einsatz. Das Dokumentenübergabeservice sowie die Authentifizierung nach OMDS-3-Standard sind implementiert.

Von der Allianz erhielten wir eine Antwort zu ihren Digitalisierungsaktivitäten im Allgemeinen, woraus sich leider keine Schlüsse ziehen lassen, ob es sich um BiPRO, OMDS 3, individuelle Schnittstellen oder einen Mix daraus handelt. Allerdings betont die Allianz in ihrer Rückantwort die Wichtigkeit der digitalen Kommunikation in den Bereichen Schaden und Vertrag.

### **Vereinfachung der Produkte**

Das Wesen von Normen ist deren universelle Einsetzbarkeit, individuelle Gegebenheiten werden grundsätzlich nicht berücksichtigt. Es gab eine Zeit lang das Bestreben, Versicherungsprodukte zu vereinfachen und zu vereinheitlichen. Die Implementierung einfacherer Produkte würde einerseits die internen IT-Kosten und andererseits den Erklärungsaufwand beim Kunden reduzieren. „Ist anlässlich der Umsetzung einer OMDS-3-Strategie Ihrerseits daran gedacht?“ – das haben wir unsere Interviewpartner gefragt und sehr unterschiedliche Antworten bekommen. So sei die Generali generell stets bestrebt, ihren Kunden klar formulierte und gut verständliche

Produkte anzubieten. Allerdings laufen äußere Einflüsse, wie z. B. regulatorische Vorgaben, sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene dagegen an.

Die UNIQA beantwortet die Frage mit einem schlichten „Ja“. Die Wiener Städtische sieht sich im Spannungsfeld zwischen Kundenwünschen, gesetzlichen Vorgaben und Interessen der technischen Umsetzung neuer Produkte.

Die HDI habe es sich zum Prinzip gemacht, Produkte möglichst stringent und verständlich zu gestalten. Bereits in der Entwicklung werde darauf geachtet, dass eine gute technische Umsetzung möglich sei.

„Produkte sollten generell immer an Marktgegebenheiten und Marktanforderungen in einer Weise angepasst werden, die auch für Kunden einfach und gut verständlich ist. Handelt es sich in Einzelfällen um komplexere Produkte, müssten trotzdem Wege gefunden werden, diese über die Schnittstelle standardisiert abzuwickeln.“

### **Erfahrungen mit OMDS 3**

Der Umsetzungs- und Implementierungsvorgang ist nicht immer einfach. Welche Erfahrungen haben die befragten Versicherungsunternehmen im Umgang mit den Normen und Standards gemacht? Die Generali, also jenes Unternehmen, welches alle veröffentlichten Normen im Einsatz hat und somit die größte Erfahrung in diesem Gebiet aufweist, sieht die OMDS-3-Materie besonders positiv.

„Unsere Erfahrungen sind sehr positiv. Um ein Beispiel zu nennen: Ist einmal mit einem Partner die Schnittstelle in Einsatz, funktionieren Adaptierungen wie Tarifanpassungen bzw. Erweiterungen bei Weitem einfacher und schneller als früher.“

Die UNIQA sieht zweifellos in der Umsetzung eine große strategische und operative, aber bewältigbare Herausforderung. Projekte seien zeit- und kostenintensiv. Letztendlich profitierten dennoch alle davon und der durch die Umsetzung von OMDS 3 lukrierte materielle und immaterielle Gewinn für die gesamte Branche übersteige bei Weitem den Aufwand. Auch für die Wiener Städtische überwiegen die Vorteile den nicht zu verleugnenden Aufwand, der bei der Umsetzung entstehe.

„Die Erfahrung aus dem Umsetzungsprozess BOA Kfz hat uns gezeigt, dass die Schnittstelle immer die Systeme auf beiden Seiten berücksichtigen muss. Dies bedarf möglicherweise einer Erweiterung und Anpassung sowohl auf der eigenen Seite als auch auf Seiten des Partnerunternehmens. Je früher diese Abstimmungen erfolgen, umso früher können Erweiterungen umgesetzt werden“, so Vorstandsvorsitzender Günther Weiß, HDI Versicherung.

Darüber hinaus erachtet die HDI den gegenseitigen Zugriff auf das jeweilige Testsystem der Partner bzw. des Partners als besonders wichtig, um das Drehen

endloser Korrekturschleifen bei der Implementierung zu vermeiden.

## Projektarbeit

An die im Entstehungsprozess maßgeblich beteiligte Projektleitung unter der Ägide des österreichischen Versicherungsverbandes gibt es mehr Lob als Kritik.

„Seit Beginn des Projektes gibt es eine hervorragende Zusammenarbeit zwischen VVO, den erfreulicherweise immer mehr werdenden involvierten Versicherungsunternehmen, den im Projekt vertretenen Proponenten aus der Maklerschaft und auch den Software-Herstellern. Gerne würden wir manches noch etwas beschleunigen, aber man muss bei so großen Projekten manchmal auch Kompromisse eingehen“, so Günther Gustavik, Leiter Verkaufssysteme und Prozesse, unabhängiger Vertrieb der Generali.

Lob kommt auch von der HDI, welche mit der Zusammenarbeit innerhalb der Arbeitsgruppe zufrieden ist und sich auch weiterhin den – derzeit herrschenden – konstruktiven und lösungsorientierten Austausch wünscht. Die UNIQA wünscht sich lediglich organisatorische Verbesserungen wie eine geänderte Darstellungsform von Präsentationen in der Projektarbeit. So sollen Texte mit Interpretationsspielraum durch

graphische Elemente ersetzt werden, um Klarheit zu schaffen. Der Einsatz von Tools zur besseren Terminabstimmung wäre wünschenswert. Von der Wiener Städtischen wurden weder Lob noch Beschwerden an die Arbeitsgruppe geäußert.

## Was machen die Länderversicherungen

Die Länderversicherer holen auf. Zusammen mit der IGV hat die Kärntner Landesversicherung den Kfz-Antragsprozess teilweise umgesetzt, es fehlt die Dunkelverarbeitung. Der Prozess funktioniere auch, wenn man noch mit Anwenderproblemen kämpfe. Die Vorarlberger Landesversicherung setzt mit dem Vertriebspartner Comit und dem Softwarehersteller VERA den Kfz-Antragsprozess um und steht unmittelbar vor der Produktivsetzung. Zug um Zug soll der Antragsprozess dann für alle Vertriebspartner mit Zugang zu VERA ausgerollt werden. „Die Implementierung ist trotz der Unterstützungsleistungen durch den Verband kein Spaziergang“, sagt Robert Sturm von der Vorarlberger Landesversicherung. Der Ratsschlag für einen gelungenen Einstieg in die OMDS-3-Welt umfasst daher folgende Schritte: die Identifizierung des Bereiches, die Suche von Partnern und im ersten Schritt die Umsetzung der Basisservices. **M**

# GLÜCKS-REPORT

---

## Marketagent

---

Das Online Research Institut Marketagent hat schon 2015 die heimische Bevölkerung gefragt, wie sie Glück definiere und wie glücklich sie mit dem eigenen Leben sei. Jetzt, 2022, zwei Jahre nach dem Ausbruch von COVID-19, fragt Marketagent erneut nach dem Glücksbefinden der Österreicher. Es zeigt sich: Der Bevölkerung sind nach wie vor dieselben Werte für ein glückliches Leben wichtig. Und auch während einer Pandemie haben sich die Glückswerte in Österreich stabil halten können. Jeder zweite Österreicher bezeichnet sich als „sehr glücklich“. Nicht überraschend geben Personen mit einem Einkommen über 3.000 Euro öfter an, glücklich zu sein. Nur 1,6 Prozent bezeichnen sich als kaum zufrieden mit ihrem Leben. Was überrascht, ist, dass sich die Glückswerte innerhalb der letzten sieben Jahren kaum verändert haben. Die Lebensbereiche, mit denen die Österreicher besonders zufrieden sind, bleiben ihre Wohnsituation, die Familie und das persönliche Umfeld. Am wenigsten Zufriedenheit herrscht mit der finanziellen Situation. Diese ist nur

für etwa die Hälfte der Befragten zufriedenstellend. Glück kann für jede und jeden anders aussehen und etwas sehr Individuelles sein. Es gibt aber Faktoren, bei denen sich die Österreicher einig sind, dass sie für ein glückliches Leben bedeutend sind: Ganz oben auf der Liste steht hier für neun von zehn die Gesundheit. Auch das Wiedergesundwerden nach einer Krankheit stellt für 88 Prozent einen wichtigen Faktor dar und 86 Prozent können sich ein glückliches Leben nicht ohne Humor vorstellen. Dass sie ein anderer Beruf oder ein jugendlicheres Aussehen glücklicher machen könnte, glauben jeweils nur zwei von zehn Befragten. Wenn es nach den Österreichern geht, ist jeder selbst seines Glückes Schmied. Im Schnitt glauben 53 Prozent, dass Glück selbst bestimmt werden kann. Die restlichen 47 Prozent sehen es als vorherbestimmt. Wie sehen die Österreicher die Zukunft? 93 Prozent glauben, dass sie in fünf Jahren zumindest gleich glücklich oder sogar glücklicher sein werden als jetzt. Besonders hoffnungsvoll ist die jüngere Generation (14 bis 29 Jahre), hier rechnet jeder Zweite damit, in fünf Jahren eine größere Portion Glück in seinem Leben zu haben. **M**



The background of the advertisement is a photograph of a wicker basket filled with various types of apples, including red, yellow, and green ones. The basket is placed on a lush green lawn. In the background, there are more trees and foliage, suggesting an orchard setting. The overall lighting is bright and natural, creating a fresh and healthy atmosphere.

# 1 Ernte LEBENSWERT

**HDI LEBEN**  
macht das Leben  
**lebenswert**

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.



# IMPRESSUM

## Medieninhaber und

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

**Geschäftsführer:** Isabella  
Schönfellner

**Verlagsort:** Oberthern 33, 3701  
Oberthern

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

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

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

Versicherungsangelegenheiten

**Anschrift Medieninhaber/**

**Redaktion:** Oberthern 33, 3701  
Oberthern

**Chefredakteur:** Christian Proyer

**Redaktion:** Mag. Christian Sec,  
Mag. Sigrid Hofmann, Michael  
Kordovsky

**Anzeigenleitung:** Isabella  
Schönfellner

**Grafisches Grundkonzept &**

**Layout:** Christoph Schönfellner

**Fotos:** AdobeStock/FaustFoto, AdobeStock/Karl  
Allen Lugmayer, AdobeStock/Rechitan Sorin,  
AdobeStock/Romolo Tavani, AdobeStock/sdecoret,  
ARAG, BiPAR, BKA/Andy Wenzel, Christian Mikes,  
D.A.S., Deloitte/feelimage/Matern, durchblicker,  
EFM, Erika Mayer, FMVÖ/Hörmandinger, Foto  
Fischer, Foto Georg Wilke, Franziska Liehl, Helvetia,  
Ian Ehm, IDD Akademie, KfV/APA-Fotoservice/  
Hörmandinger, Leadersnet/R. Brunhölzl,  
Manuel Horn, Markus Krapf, Marlene Fröhlich/  
luxundlumen, Monika Aigner, Oberösterreichische  
Versicherung, Österreichische Hagelversicherung  
, Renate Schwarzmüller, risControl/Schönfellner,  
Stefan Heigl, STUDIOHORST, TQS Research  
& Consulting, Werbefotografie Weiss, Wiener  
Städtische, WUAPAA.

**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

# VORSCHAU



Expert\*innentreffen der Versicherungsmakler in Rust: Katastrophen, Krisen, Kriege –  
Neue Anforderungen an Regulatorik und Riskmanagement?

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 01/2022

myFuturegoal:  
„Je früher, desto  
besser versorgt!“

- Mit nachhaltigen Chancen am Kapitalmarkt vorsorgen
- Als Privatpatient:in im Spital die Wahl haben
- Beratung auf Augenhöhe persönlich oder digital

Jetzt  
den Anfang  
machen!



# »HOCHSPANNEND, NICHT NUR FÜR E-AUTOS UND A-PROMIS.«

VON EXPERTEN  
VERSICHERT

**VAV III**  
VERSICHERUNGEN

## SONDERN FÜR ALLE AUTOS UND FÜR ALLE KUNDEN: BESTER SCHUTZ VOM TESTSIEGER

Ob E-Fahrzeug oder herkömmliches Auto: Mit einer VAV Kfz-Versicherung haben Sie die Gewissheit, dass Ihnen ein „Blechscha-den“ kein Kopfzerbrechen macht – und dass Sie selbst bei größeren Schäden optimal abgesichert sind. In drei verschiedenen Deckungsvarianten können Sie den Schutz für Sie selbst und Ihr Fahrzeug flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassen. Dabei geht das Leistungsangebot der VAV Kfz-Versicherung weit über den üblichen Umfang hinaus. Der beste Beweis, dass gut versichert sein nicht teuer sein muss! Mehr Infos auf [www.vav.at](http://www.vav.at)

Qvvs | Gesellschaft für  
Verbraucherstudien GmbH



Test Kfz-Versicherer

**1. PLATZ**  
TRANSPARENZ & KOMFORT

Teilkategorie im Test 09/2021  
16 Anbieter, 2 x 1. Platz, [qvvs.at/5938](http://qvvs.at/5938)