

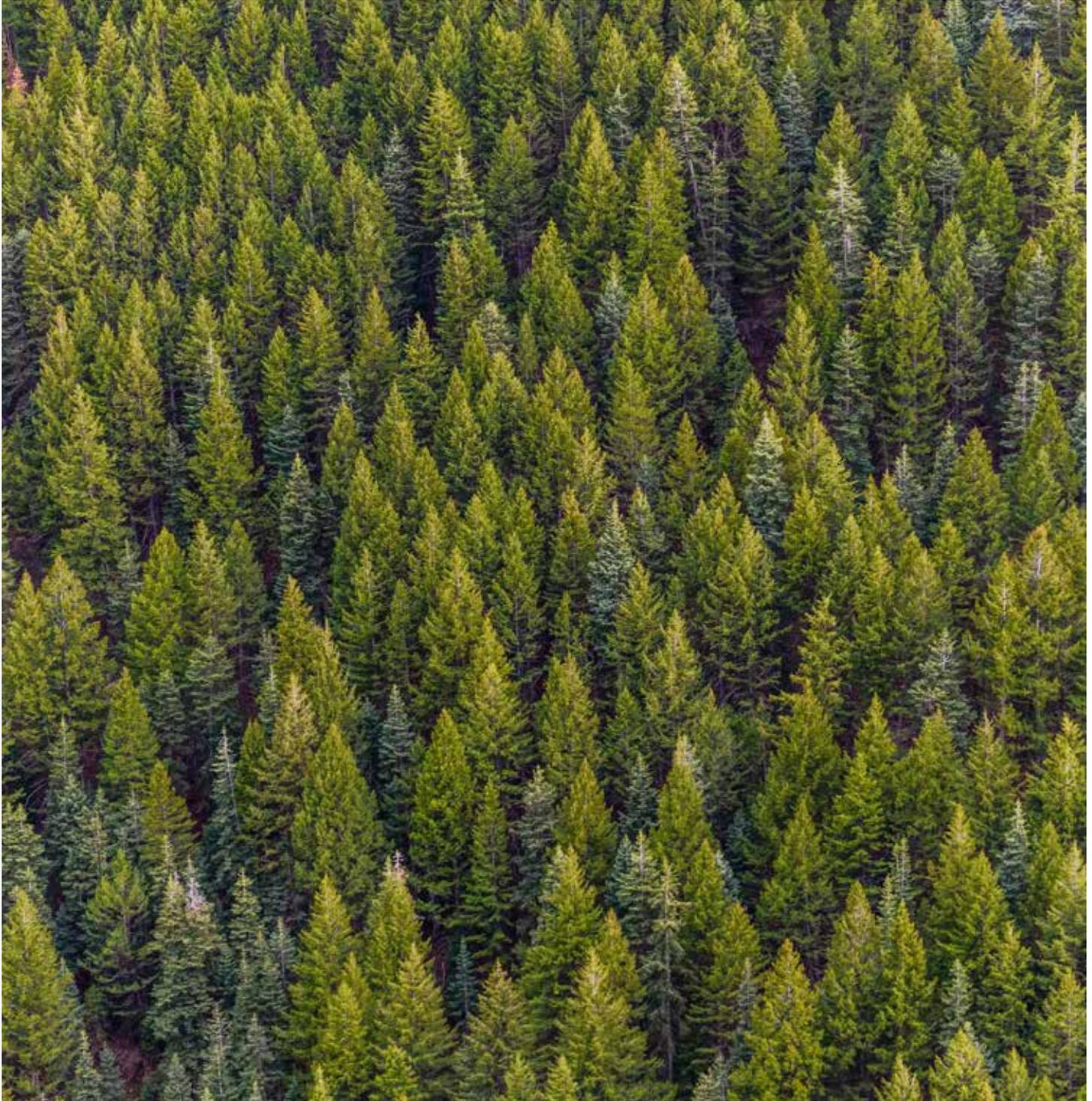


DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

05 | 2021

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



ES GRÜNT SO GRÜN

Nicht nur die Regierungen färben sich grün, sondern auch Versicherer verschreiben sich ein grünes Gewissen, um die umweltbewussten Lebensversicherungskunden zu angeln.



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

*Aus dem grünen
Herzen Österreichs:
die nachhaltige
Fondspolizze für
das Wunder Mensch.*

Die Merkur Versicherung ist in der grünen Steiermark verwurzelt und denkt natürlich weiter. Merkur GreenLife ist die neu entwickelte fondsgebundene Lebensversicherung, die Vorsorge, Absicherung und Vermögensbildung mit Investments in Nachhaltigkeit verbindet.

Weil ich das Wunder Mensch bin.

merkur 
VERSICHERUNG

GUTE ZEITEN

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Liebe Kolleginnen und Kollegen!

Es sind gute Zeiten, oder? Wir sollten uns unser Leben zu einer guten Zeit machen, es kann so schnell vorbei sein. Viel zu früh werden oft die Besten und Liebsten aus dem Leben gerissen. Lassen wir die traurigen Gedanken vorbeiziehen und schauen wir in die Zukunft, den guten Zeiten.

Viele Themen beschäftigen uns im Fachverband: die anstehende Revision der IDD Richtlinie, die Diskussion zum Thema Dauerrabatt und das Thema Weiterbildung.

Die Revision der IDD Richtlinie und die damit wieder aufkommende Diskussion über ein etwaiges Provisionsverbot steht an vorderster Stelle unserer Agenda. Seit Beginn meiner Tätigkeit für die Kollegenschaft ist mir der Schutz unseres Vergütungssystems ein persönliches Anliegen. Wie schon des Öfteren erwähnt, bin ich überzeugt, dass unser geltendes Provisionssystem gerecht und transparent ist. Es ist die einzige richtige Vergütungsmöglichkeit hinsichtlich der geforderten Transparenz in der IDD Richtlinie. In Vorbereitung zur Revision der IDD Richtlinie sind wir mittlerweile in enger Abstimmung mit den Entscheidungsträgern der anderen Vermittlergruppen und dem Versicherungsverband. Wie schon bei der Einführung und Umsetzung der IDD Richtlinie sind sich alle einig, dass hier zum Wohl der österreichischen Vermittler und der Konsumenten an einem Strang gezogen werden muss. Die Gespräche verlaufen sehr positiv und wir sind gut gerüstet, um unsere Standpunkte in Brüssel vertreten zu können.

Ein weiterer Punkt ist das Thema Dauerrabatt, manchen Diskussionen fehlt meiner Meinung nach der Weitblick, beziehungsweise ist Manches nicht zu Ende gedacht. Es ist ausschließlich Sache der Versicherungsunternehmen welche Tarife sie anbieten und welche Rabatte sie gewähren. Es ist auch ausschließlich Sache eines Versicherungsmaklers seinen Kunden Tarife die einen Dauerrabatt beinhalten oder einen 10-Jahresvertrag anzubieten. Die Diskussionen gehen meiner Meinung nach in eine für uns als Berufsstand falsche Richtung. Wenn der Dauerrabatt abgeschafft wird, stellt sich die Frage was kommt als Nächstes, vielleicht die Abschaffung der 10-Jahresverträge oder die jährliche Kündbarkeit, mit den jährlichen „günstigsten Tarif“ Schlachten? Was bleibt am Ende über, Elementarrisiken die immer schwerer zu versichern sind, weil sich jährlich



die Bewertung des Risikos verändert und in Folge unzufriedene Konsumenten? Welche Auswirkungen haben die Abschaffung von Dauerrabatt und 10-Jahresverträge auf unsere Bestände? Das sind alles Punkte, die ich in der Diskussion vermisste und die anscheinend den Hauptakteuren nicht wichtig oder bewusst sind.

Abschließend noch ein weiterer Punkt der nicht zu vergessen ist, die Weiterbildung. Das Jahr neigt sich bald dem Ende zu und vielen fehlt noch die erforderliche Stundenanzahl für ihre jährlich zu absolvierende Weiterbildungsverpflichtung. Die Fachgruppen in den einzelnen Bundesländern bieten ausreichend Gelegenheit sich ihre IDD Weiterbildungspunkte in den angebotenen Seminaren, Vorträgen und Workshops zu erarbeiten. Vergessen Sie nicht darauf, noch ist Zeit.

Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit,
Ihr KommR Christoph Berghammer

M

EDITORIAL

03 Gute Zeiten



MARKT

- 08 Gesundheitsstudie
- 08 FMA und APAB intensivieren Dialog
- 14 Kfz-Versicherer 2021
- 14 4-Punkte-Plan
- 15 30-Jahres-Jubiläum
- 16 Extremwetter
- 20 Rendite-Chancen noch während der Rente
- 23 Vorstandsteam bestätigt
- 29 Wildunfälle
- 30 Awards
- 31 Auszeichnung nachhaltiger Geschäftsmodelle
- 38 Haus und Auto bleiben
Liebkinder der Österreicher
- 39 Grenzüberschreitende Partnerschaft
- 46 Jugendstudie
- 46 Zukauf in CEE abgeschlossen
- 48 30-Jahres-Jubiläum
- 49 Risikomanagement



NEWS & PERSONALIA

- 06 Insurance network (cycling-)ride
- 06 Dauerrabatt-Ende
- 07 Geschäftsführung
- 07 Unterstützung für „Österreich hilft Österreich“



TOP-THEMA

10 Es grünt so grün



INTERVIEW

- 24 Es zählt jeder Schritt
- 32 Der Unterschied zwischen Angst und Furcht
- 40 Versicherung hat mit Solidarität zu tun

FACHVERBAND & REGIONALES

- 18 Wie mach ich's richtig? Haben Sie Ihre Weiterbildungsverpflichtung für 2021 schon erfüllt?
- 19 Urkundenverleihung
- 22 Nachruf Regina Feiner-Sulzbacher
- 28 Löschung von Kundendaten
- 47 Veranstaltungsreihe – Stammtisch



KOLUMNE & KOMMENTAR

- 44 RSS - Alles was Recht ist

INSURANCE NETWORK (CYCLING-)RIDE

Einem Artikel im Economist mit dem Titel „Cycling ist the new golf“ folgend, haben bsurance-Geschäftsführer Hermann Fried und Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch die erste „Versicherungs-Netzwerk-Rennradausfahrt“ in privatem Umfeld organisiert.

Auf der 120-Kilometer-Runde rund um den Neusiedlersee standen nicht nur gegenseitiges Kennenlernen und Netzwerken am Programm; bei den TeilnehmerInnen waren Eigenschaften gefragt, wie sie auch im beruflichen Alltag oft anstehen: Durchhaltevermögen, wechselseitiges Unterstützen (hier konkret etwa bei Pan-

nen oder bei heftigem Gegenwind) und Motivieren, bisweilen widrigen Umständen trotzen (hier konkret: teils starker Regen zum Ende der Tour hin) und vor allem aber auch, Spaß an der Sache haben. Zudem konnten die TeilnehmerInnen die Vorteile von Teamwork durch die Gruppenfahrt hautnah miterleben, denn im Pulk können Rennradfahrer bis zu 30% Kraft sparen. Unisono das Feedback der TeilnehmerInnen: Prolongierung ausdrücklich gewünscht! **M**

Univ.-Prof. Dr. Alexander Mürmann, Prof. Mag. Erwin Gisch, Mag. Ingo Kaufmann, Christian Brandstätter, KommR Gerhard Heine, Dr. Georg Aichinger, Dr. Margot Nusime, Mag. Hermann Fried, Akad. FDL & Vkm. Michael Schopper, Akad. FDL. Jürgen Sponer, MBA MLS



DAUERRABATT-ENDE

UNIQA Versicherung Österreich

Die UNIQA verabschiedet sich gänzlich von der Rückforderung gewährter Dauerrabatte. Peter Humer, Vorstand Kunde & Markt Österreich: „Der Verzicht von UNIQA auf die Rückforderung des Dauerrabatts ist eine Initialzündung. Wir bekräftigen damit einmal mehr, dass wir unsere Kunden in den Mittelpunkt stellen und ihre Treue wertschätzen. Diese wichtige Entscheidung bedeutet einen weiteren Schritt in der Kundenbindung ganz im Sinne unserer Strategie UNIQA 3.0.: Für unsere Kunden beste Produkte und Lösungen, exzellenter Service und hervorragende Kundenbetreuung.“ Folgende Regelung gilt ab sofort im Neugeschäft und Bestand für alle Privat- und Firmenverträge:

Die UNIQA verabschiedet sich gänzlich von der Rückforderung gewährter Dauerrabatte.

- Im Neugeschäft stabile Tarife: Kunden, die sich länger an UNIQA binden, profitieren weiterhin von Nachlässen.
- Kommt es während der Laufzeit zu einem Storno (etwa, weil das Risiko wegfällt oder ein Schaden passiert), verzichtet UNIQA auf eine Rückforderung.

Nähere Informationen erhalten Sie im UNIQA PartnerService oder von Ihrem Account-Manager. **M**



Peter Humer

GESCHÄFTSFÜHRUNG

DONAU Versicherung AG

Alastair McEwen in die Geschäftsführung der DONAU Brokerline eintreten. Sie studierte Betriebswirtschaft in Stuttgart.

Von Beginn ihrer Versicherungslaufbahn an stand die Gewerbeversicherung im Zentrum ihrer Aktivitäten. Seit Dezember 2017 ist Anja Lenz bei der DONAU Versicherung tätig und leitet seit Jänner 2020 das Gewerbetaam im Unternehmen. „Ich freue mich sehr,

Mit 1. Jänner 2022 übernimmt Anja Lenz das Key-Account-Management und wird neben

dass wir Anja Lenz für die Aufgaben bei der Brokerline gewinnen konnten. Sie überzeugt durch profundes Marktwissen und Erfahrung als Managerin. Wir stärken damit die Brokerline und unser Gewerbe-geschäft für die zukünftigen Herausforderungen“, hebt Vertriebsvorstand Reinhard Gojer hervor. **M**



Anja Lenz

UNTERSTÜTZUNG FÜR „ÖSTERREICH HILFT ÖSTERREICH“

ERGO Versicherung

und finanziell zu unterstützen. Daher nehmen wir unsere Verantwortung wahr und helfen jenen, die durch die Pandemie besonders betroffen sind“, so Dr. Philipp Wassenberg, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherung AG, über die Beweggründe ihrer Spendenaktion. Die ERGO Versicherung hat daher für jede im Aktionszeitraum abgeschlossene Lebens-, Unfall- und Sonderklasse-nach-Unfall-Versicherung mit laufender Prämie zehn Euro an „Österreich hilft Österreich“ gespendet – in Summe beläuft sich die Unterstützung auf 90.000 Euro. Mit diesem Betrag wurde maßgeblich dazu beigetragen, dass alle beteiligten Hilfsorganisationen ihre Projekte in allen österreichischen Bundesländern umsetzen können. „Auch für unsere Kunden ist die Spendenaktion eine Win-win-Situation gewesen, denn sie hatten keine

„Der Grundgedanke der Versicherungsbranche ist, Menschen abzusichern

Mehrkosten und konnten mit ihrer Vorsorge gleichzeitig etwas Gutes tun – für sich selbst, aber auch für die Gesellschaft“, so Wassenberg abschließend.

„Österreich hilft Österreich“ ist eine gemeinsame Initiative des ORF und den führenden Hilfsorganisationen Caritas, Diakonie, Hilfswerk, Rotes Kreuz, Volkshilfe und Samariterbund. Ziel von der Initiative ist, jene Menschen, die sich aufgrund der Corona-Krise in einer Notlage befinden, durch Spenden abzusichern und finanziell zu unterstützen. **M**

Roland Wallner (Hilfswerk, Stv. Geschäftsführer), Nicola Antesberger (Diakonie, Leitung Unternehmenskooperationen), Judith Ranftler (Volkshilfe, Leitung Kinderarmut), Dr. Philipp Wassenberg (ERGO Versicherung AG, Vorstandsvorsitzender), Peter Kaiser (Österreichisches Rotes Kreuz, Stv. Generalsekretär), Anna Parr (Caritas Österreich, Generalsekretärin), Wolfgang Dihanits (Samariterbund, Geschäftsführer)



GESUNDHEITSSTUDIE

Wiener Städtische Versicherung

Die Corona-Krise stellt auch nach 18 Monaten einen deutlichen Belastungsfaktor für die österreichische Bevölkerung dar: Knapp 60 Prozent fühlen sich weiterhin ob der Pandemie belastet, darunter vor allem Frauen und die urbane Bevölkerung. „Gerade Frauen haben es aufgrund häufiger bestehender Mehrfachbelastungen in der Corona-Krise schwieriger: Zum Homeoffice oder der Beschäftigung in systemrelevanten Bereichen kommen oft Home-schooling, Haushalt, Pfllegetätigkeiten oder andere Herausforderungen dazu – das wirkt sich langfristig zweifellos auf den Gesundheitszustand aus“, erläutert Vorstandsdirektorin Doris Wendler, die Ergebnisse der Online-Umfrage unter 1.000 Österreichern durch das Gallup-Institut im Auftrag der Wiener Städtischen. Eine Verschlechterung des körperlichen Gesundheitszustands in den vergangenen zwölf Monaten stellte rund ein Viertel der Befragten fest. Im mentalen Bereich ist das Ausmaß noch größer: 27 Prozent nehmen negative Auswirkungen in Zusammenhang mit dem mentalen Gesundheitszustand wahr, insbesondere die Altersgruppe 16 bis 35 Jahre. Noch deutlicher zeigen sich die Auswirkungen der Corona-Krise bei Kindern: Mehr als die Hälfte der Personen mit minderjährigen Kindern im Haushalt sehen bei diesen eine (sehr) deutliche mentale Belastung aufgrund der Pandemie. 61 Prozent leiden laut eigenen Angaben an sogenannten Long-Covid-Symptomen. Im Vordergrund stehen

dabei Antriebslosigkeit, Schwäche und Atemnot. Ein weiterer Anteil beklagt zudem den anhaltenden Verlust des Geschmacks- und/oder des Geruchssinnes. Während rund zwei Drittel

der Befragten bereits über einen vollständigen Impfschutz verfügen, zählen 16 Prozent zu den Impfskeptikern: Sie sind laut eigenen Angaben nicht gegen das Coronavirus geimpft und wollen sich auch nicht impfen lassen. Grundsätzlich stellen die Österreicher dem öffentlichen Gesundheitssystem ein gutes Zeugnis aus: Zwei Drittel zeigen sich damit zufrieden. Positiv bewertet die Mehrheit zudem ihren generellen Gesundheitszustand: Über zwei Drittel der Österreicher bezeichnen diesen als gut oder sehr gut. Vor diesem Hintergrund hat bereits jeder Dritte in Österreich eine private Gesundheitsvorsorge. Die meistgenannten Gründe für den Abschluss einer privaten Gesundheitsvorsorge sind die langen Wartezeiten auf Arzttermine, die mangelnde verfügbare Zeit der Kassenärzte für die Patienten und steigende Selbstbehalte. Rund ein Viertel jener, die bis dato über keine private Gesundheitsvorsorge verfügen, bekundet nun ein höheres Interesse als vor zwölf Monaten. Die Zunahme des Interesses zeigt sich insbesondere bei Personen bis 35 Jahren. **M**



Doris Wendler

FMA UND APAB INTENSIVIEREN DIALOG

FMA/APAB

Als Lehre aus jüngsten Finanz- und Bilanzskandalen wird auf europäischer Ebene gerade eine weitreichende Reform der Unternehmensbilanzierung und deren Überprüfung diskutiert. Ziel ist, die Qualität der Bilanzierung börsennotierter Unternehmen bzw. von Unternehmen öffentlichen Interesses (PIEs) zu verbessern und damit die Stabilität der Finanzmärkte und das Anlegervertrauen zu stärken. „Aufsichtsbehörden, Abschlussprüfern und Aufsichtsräten kommt da eine volkswirtschaftlich wichtige Aufgabe zu. Ihre Arbeit erhöht die Glaub-

würdigkeit veröffentlichter Finanzinformationen und trägt zum Schutz der Finanzmarktteilnehmer bei“, so Peter Hofbauer, Vorstandssprecher der Abschlussprüferaufsichtsbehörde APAB. Michael Hyssek, Bereichsleiter Bankenaufsicht bei der FMA, ergänzt: „Die regulatorischen Anforderungen werden zunehmend vielfältiger und komplexer. Ein guter Grund, den Dialog der Aufsichtsinstitutionen aller Ebenen untereinander zu intensivieren.“ FMA und APAB haben daher die Initiative ergriffen und ein gemeinsames Konferenz-Format geschaffen, um einen offenen Dialog zwischen den Aufsichtsinstitutionen innerhalb und außerhalb der Unternehmen zu institutionalisieren. **M**

A white circular graphic with a rough, hand-drawn edge is positioned in the upper left. It contains the text 'HDI LEBEN' in bold black letters, followed by 'macht das Leben lebenswert' in a smaller black font. A thin black horizontal line is drawn below the text.

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

The background of the advertisement features a man with a beard and a young girl. The man is sitting and holding a white gift box with a red ribbon. He has his eyes closed and a joyful expression. The girl is sitting on his shoulders, smiling and covering his eyes with her hands. The scene is set in a bright, airy room with soft lighting.

1 kg
LEBENSWERT

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

ES GRÜNT SO GRÜN

Nicht nur die Regierungen färben sich grün, sondern auch Versicherer verschreiben sich ein grünes Gewissen, um die umweltbewussten Lebensversicherungskunden zu angeln.

von Mag. Christian Sec

Glaubwürdige Sorge um den Umweltschutz gehört zur Geschäftsstrategie eines modernen Unternehmens. Für den Erhalt des Grüns zu werben, sorgt für steigenden Absatz in allen Bereichen. Einer repräsentativen Umfrage der Wiener Städtischen Versicherung zufolge zeigen bereits 38 Prozent der Österreicher großes Interesse an nachhaltigen Finanzprodukten, was das Angebot nachhaltiger Fonds extrem steigen lässt. Bei der Wiener Städtischen Versicherung fließt laut eigenen Angaben, im Rahmen der fondsgebundenen Lebensversicherung, bereits jeder zweite Euro in nachhaltige Fonds.

Die Zurich Versicherung hat in den vergangenen 18 Monaten die Palette an nachhaltigen Investmentfonds massiv aufgestockt. Waren zu Jahresbeginn 2020 nur 23 Prozent aller verfügbaren Fonds nachhaltig, so sind inzwischen 50 von 97 wählbaren Fonds nachhaltig, gibt die Zurich Versicherung in einer Aussendung bekannt.

Offenlegung mit Problemen

Die Versuchung für die Fondsentwickler ist aufgrund der hohen Nachfrage groß, auch bei weniger nachhaltigen Angeboten grün draufzuschreiben. Seit März dieses Jahres ist die EU-Offenlegungsverord-

nung in Kraft, die Investmentfonds in drei Kategorien einteilt (siehe Kasten). Die Einstufung, welcher Fonds in welche Gruppe fällt, erfolgt jedoch nach subjektiver Einschätzung der Anbieter. Die Finanzaufsicht in den Niederlanden nahm mehr als 1.250 niederländische Fonds mit Blick auf ihre Einstufung gemäß EU-Offenlegungsverordnung unter die Lupe. Bei 46 von rund 100 Fonds, die von den Anbietern

als Artikel-9-Fonds eingestuft wurden und daher ein dezidiertes Nachhaltigkeitsziel verfolgen sollten, kamen den Aufsehern schwere Zweifel, da die Produkte sich nicht nur auf Nachhaltigkeit konzentrieren, sondern offensichtlich deutlich breitere Anlageziele verfolgen. Daher soll der Prozess der Einstufung in Zukunft in der EU um vieles transparenter gemacht werden. Während heute die Fondsmanager nur allgemein erläutern, wie sie mit Nachhaltigkeitsrisiken umgehen und wie sie ESG-Faktoren in ihren Investmentprozess integrieren, ist ab Juli 2022 eine deutlich detailliertere Offenlegung geplant. Für Artikel-9-Produkte müssen zahlreiche Details veröffentlicht werden, bis hin zu Angaben, welchen Einfluss die Investmententscheidungen z. B. auf Menschenrechte, Klimawandel oder Korruption usw. haben.

Versicherer verschärfen ihre Nachhaltigkeitskriterien

Die Versicherer gehen unterschiedlich mit den Anforderungen für ihre Nachhaltigkeitsfonds um. Die UNIQA Versicherung hat das Thema Nachhaltigkeit generell in den Investmentprozess integriert. „Nachhaltigkeit hat sich zu einem wesentlichen Faktor im Rahmen der Analyse entwickelt und ergänzt die Parameter Liquidität, Rendite und Risiko.“ Für die Helvetia Versicherung, die Nachhaltigkeitsfonds als Teil des Fondsuniversums anbietet, reicht die Einordnung der Fondsgesellschaften gemäß Artikel (6/8/9). Da aber die Offenlegungsverordnung nach Artikel 8 oder 9 einen Interpretationsspielraum bei der Einstufung für die Fondsmanager ermöglicht, gehen viele Versicherer einen Schritt weiter und lassen ihre nachhaltige fondsgebundene Lebensversicherung extern zertifizieren. Bei der Zurich Österreich muss z. B. die nachhaltige fondsgebundene Lebensversicherung Zurich For Future Invest neben der regulatorischen Nachhaltigkeit die Nachhaltigkeitskriterien des Österrei-

Taxonomie

Ziel der Taxonomie ist es, eine Klassifizierung für ökologisch nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten zu schaffen. Inhalt der EU-Taxonomie ist eine Liste aller ökologisch nachhaltigen Wirtschaftsaktivitäten, um die sechs definierten Umweltziele bestmöglich zu erreichen. Klimaschutz, Klimawandelanpassung, Wasserressourcen, Kreislaufwirtschaft, Vermeidung von Umweltverschmutzung und Schutz und Wiederherstellung von Ökosystemen. Die EU-Taxonomie erkennt eine Wirtschaftsaktivität als ökologisch nachhaltig an, wenn folgende Voraussetzungen eingehalten werden:

1. Wesentlicher Beitrag zur Erfüllung eines der EU-Umweltziele
2. Kein erheblicher Schaden der anderen EU-Umweltziele
3. Erfüllung der minimalen sozialen Sicherheitsstandards
4. Entspricht den technischen Bewertungskriterien (z.B. CO₂-Ausstoß)

(Quelle: KPMG)







Kurt Möller

chischen Umweltzeichens erfüllen. „Bei der Einstufung unserer nachhaltigen Investmentprodukte setzen wir bewusst auf unabhängige Prüfstellen sowie auf externe Expertise“, so Kurt Möller, Vorstandsmitglied Zurich Österreich. Auch die Wiener Städtische Fondspolizei Eco Select Invest wurde mit dem Österreichischen Umwelt-

zeichen ausgezeichnet. „Dieses externe Label spielt vor allem bei Privatkunden eine wichtige Rolle, weil es für Qualität und eben Nachhaltigkeit steht und diesem viel Vertrauen entgegengebracht wird“, erklärt Manfred Bartalszky, Vorstandsdirektor der Wiener Städtischen Versicherung. Mit dem steigenden Angebot an nachhaltigen Fondsprodukten ist auch zunehmend Orientierung und Transparenz gefragt. Hier bieten Nachhaltigkeitszertifizierungen wie das FNG-Siegel oder das Österreichische Umweltzeichen 49 für nachhaltige Finanzprodukte Abhilfe.

Zertifizierung boomt

Wie stark die Nachfrage nach objektiver Zertifizierung ist, zeigt allein der Umstand, dass die Anzahl österreichischer Fonds, nach dem Umweltzeichen 49 für nachhaltige Finanzprodukte, seit Beginn 2019 bis zum ersten Quartal 2021 von 57 auf 97 anstieg. Das Fondsvermögen der Nachhaltigkeitsfonds nach dem Österreichischen Umweltzeichen 49 (UZ49) zum Ende des ersten Quartals 2021 lag bei 19,53 Milliarden Euro, was etwa 9,3 Prozent des verwalteten Fondsvermögens aller österreichischen Fonds ausmacht. Ende 2019, also kurz vor dem Beginn der Pandemie, lag das Fondsvermögen nachhaltiger Fonds mit dem Österreichischen Umweltzeichen noch um rund die Hälfte darunter (10,5 Mrd. Euro, Quelle: FMA). Insgesamt tragen, laut einem Marktbericht des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG), in Österreich rund zwei Drittel (87 von 133 nachhaltigen Fonds) ein Qualitätssiegel (Stand: 2020).

Anlagestrategien

Den nachhaltigen Fonds liegen verschiedene Anlagestrategien zugrunde, die dabei helfen, Wertpapiere und Sachwerte auszuwählen. Laut dem FNG werden bei

rund 98 Prozent des Anlagevolumens aller nachhaltigen Fonds Ausschlusskriterien angewendet (die wichtigsten sind Kohle, Waffen und Rüstung und Kernenergie). Das normbasierte Screening belegt in dieser Hinsicht Platz zwei der beliebtesten Anlagestrategien und findet in Österreich bei 96 Prozent Anwendung. Diesbe-

züglich ist ein eindeutiger Trend erkennbar. Denn noch im Jahr 2018 unterlagen lediglich 70 Prozent aller Fonds einem normbasierten Screening. Besonders häufig wird dabei geprüft, ob Investments den ILO-Kernarbeitsnormen oder dem UN Global Compact entsprechen. Weitere wichtige Anlagestrategien sind die Best-in-Class-Strategie, dessen Beliebtheit bei den Fondsmanagern jedoch rückgängig ist. Lag der Anteil dieser Strategie 2018 noch bei 93 Prozent, so betrug dieser 2020 nur noch 74 Prozent.

Strenge EU

Trotz aller Bemühungen fehlt eine einheitliche europäische Vorgehensweise. Die Europäische Kommission arbeitet seit geraumer Zeit an einem Ecolabel für Finanzprodukte. Die EU-Taxonomie-Verordnung für die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen wurde im Dezember 2019 verabschiedet. Im März 2020 veröffentlichte eine technische ExpertInnenkommission einen Bericht mit finalen Empfehlungen für die EU-Kommission, der gleichzeitig ein Leitfaden für NutzerInnen der Taxonomie ist (siehe Kasten). Als daraufhin die Europäische Kommission eine Studie in Auftrag gab, um zu ermitteln, wie viele existierende Fonds sich für das Ecolabel qualifizieren würden, kam man zu



Manfred Bartalszky

Drei Produktkategorien laut EU-Offenlegungsverordnung

- Artikel 6: Herkömmliche Fonds, die keine Nachhaltigkeitsziele anstreben. Sie machen die Mehrheit der am Markt verfügbaren Produkte aus.
- Artikel 8: Hellgrüne Fonds berücksichtigen ökologische und soziale Aspekte bei der Auswahl der im Portfolio enthaltenen Emittenten. Sie machen etwa ein Fünftel des europäischen Marktes aus.
- Artikel 9: Dunkelgrüne Fonds verfolgen ein nachhaltiges Anlageziel. Sie tragen z. B. dazu bei, dass die Sustainable Development Goals (SDGs) der UN nicht verletzt werden und zeigen transparent die positive Nachhaltigkeitswirkung auf, nur etwa 3,6 Prozent der europäischen Fonds qualifizieren sich dafür.

(Quelle: Umweltbank)





Robert Lasshofer

einem überraschenden Ergebnis: Nur 3 von 101 untersuchten nachhaltigen Aktienfonds würden demgemäß das europäische Zertifikat verdienen. Daher fordere man von Seiten der Industrie vor allem eine etwas weniger ehrgeizige Herangehensweise, wie ein Sprecher des deutschen Fondsverbands BVI erklärt. Insgesamt begrüßt die Finanzindustrie jedoch eine Vereinheitlichung der Kriterien auf europäischer Ebene. „Die Initiative aus Europa würde indirekt Banken und Versicherungen dazu bringen, in grüne Investments zu investieren. Der richtige Weg ist es, die Sparkapitalien für positive Veränderungen unserer Umwelt einzusetzen“, so Robert Lass-

hofer, Präsident des Versicherungsverbandes Österreich, während des ExpertInnentreffens im Burgenland. „Ein einheitlicher EU-Standard ist wünschenswert und ein Ziel sollte sein, dass er zu mehr Wahrheit führt“, so Peter Eichler, Vorstand für Asset-Management bei der UNIQA Insurance Group. Kurt Möller, Vorstandsmitglied der Zurich Österreich, fordert sogar strenge Nachhaltigkeitskriterien seitens der EU, sodass diese „für die gesamte Versicherungs- und Finanzbranche einen deutlichen Mehrwert liefern“.

Keine Renditesorgen

Trotz Anlagestrategien, wie Ausschlusskriterien oder Best-in-Class, die das Anlageuniversum einschränken, scheint die Performance nachhaltiger Fonds davon nicht negativ beeinflusst. Allein der Vergleich zwischen dem österreichischen Aktienindex ATX und dem österreichischen Nachhaltigkeitsindex VÖNIX zeigt, dass sich Nachhaltigkeit und Performance nicht ausschließen, sondern im Gegenteil. Die 5-Jahres-Performance des VÖNIX-Index beträgt derzeit über 73 Prozent, während der ATX im gleichen Zeitraum nur rund 56 Prozent zulegte. VÖNIX beinhaltet heimische Unternehmen, die hinsichtlich ökologischer und gesellschaftlicher Aktivitäten und Leistungen führend sind und die durch Analyse von Ausschlusskriterien (z. B. Rüstung,

Nuklearenergie, Suchtmittel, Gentechnologie...) sowie Positivkriterien (Management, Kunden, Partner ...) in den Index aufgenommen werden. Oft haben Nachhaltigkeitsfaktoren erheblichen positiven Einfluss auf die finanzielle Performance eines Investments, erklärt die VBV, die den Nachhaltigkeitsindex VÖNIX 2005 in die Welt setzte. „So haben sich unter anderem Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterförderung, Strategien im Bereich Forschung und Entwicklung sowie die Beachtung von CO₂- und Energieintensität als wichtige Stellgrößen für den langfristigen Unternehmenserfolg herauskristallisiert“, schreibt die VBV-Vorsorgekasse. **M**

Peter Eichler



Wir sorgen dafür, dass Sie zu Ihrem Recht kommen!

Unabhängigkeit

Nur unseren D.A.S. Kunden sind wir verpflichtet! Dafür gehen wir auch gegen andere Versicherungen und scheinbar übermächtige Gegner vor.

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



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

KFZ-VERSICHERER 2021

ÖGVS

GmbH (ÖGVS), dem Magazin trend und dem Tarifportal durchblicker einem umfassenden Vergleich unterzogen.

Untersucht wurden 16 nationale und regionale Versicherer in Bezug auf Tarife, Transparenz & Komfort sowie Kundendienst. Gewichtet wurde es wie folgt: 60 Prozent Tarif, 20 Prozent Transparenz & Komfort sowie 20 Prozent Kundendienst. Die Leistungen in den Kategorien Tarife sowie Transparenz & Komfort wurden durch Experten analysiert. Der Kundendienst wurde durch qualifizierte und verdeckte Tester getestet. Laut Studie sind bis zu 55 Prozent Ersparnis einer Jahresprämie möglich. Die besten Tarife (Preis/

Die KFZ Tarife wurden durch die Gesellschaft für Verbraucherstudien

Leistung) fanden die Tester bei muki, gefolgt von der Vorarlberger Landesversicherung und Zurich Connect. In der Kategorie Transparenz & Komfort wurde erfasst, ob und wenn ja, wie übersichtlich die zentralen Versicherungsbedingungen sowie die Prämien bereits auf den Websites der Kfz-Versicherer aufgeführt waren. Führend im Bereich Transparenz & Komfort waren die VAV & Zurich Connect, die sich den ersten Platz teilen. Auf dem dritten Platz landete die ERGO. Schließlich wurde noch der Kundendienst der Kfz-Versicherer per Telefon bezüglich Erreichbarkeit, Freundlichkeit und Kompetenz getestet. Den besten Kundendienst erfuhren die Tester bei Zurich, dicht gefolgt von Zurich Connect und der VAV. Der Direktversicherer Zurich Connect erfüllte die gesetzten Kriterien insgesamt am besten und wurde Testsieger, gefolgt von Zurich und der Wiener Städtischen 24.

4-PUNKTE-PLAN

VVO

Der Verband der Versicherungsunternehmen Österreich hat einen 4-Punkte-Plan erarbeitet, mit dem die private und betriebliche Altersvorsorge im Zuge der anstehenden Steuerreform gestärkt werden kann. Der Verband fordert folgende Punkte, auch von der neuen Regierung: Senkung der Versicherungssteuer in der Lebensversicherung von vier auf zwei Prozent. Steuerfreiheit für Lebensversicherung mit nachhaltiger Veranlagung. Reform der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge und Förderung der betrieblichen Altersvorsorge. „Österreich braucht eine starke ergänzende Altersvorsorge. Die staatlichen Pensionsleistungen allein werden den gewohnten Lebensstandard im Alter nicht mehr zur Gänze decken können. Die anstehende Steuerreform ist eine ideale Gelegenheit, der privaten und betrieblichen Altersvorsorge neuen Schwung zu verleihen“, sagt Robert Lashofer, Präsident des VVO.

Die Senkung der Versicherungssteuer in der Lebensversicherung ist notwendig, da Versicherungsnehmer durch das anhaltende Niedrigzinsumfeld durch die Versicherungssteuer in der Höhe von vier Prozent unverhältnismäßig stärker belastet werden, als wenn die Erträge mit einer KEST besteuert werden würden. Nachdem die Prämieinnahmen in der Lebensver-

Der Verband der Versicherungsunternehmen Österreich hat einen

sicherung aufgrund der seit Jahren schwierigen Rahmenbedingungen deutlich rückläufig sind und damit automatisch auch das Versicherungsteueraufkommen zurückgeht, könnte ein aufgrund verbesserter Rahmenbedingungen wieder ansteigendes Prämienvolumen sowohl den Kapitalmarkt fördern als auch einen Teil des Steuereinnahmenausfalls wettmachen. Die Fristen in § 6 Abs. 1 Z 1a Versicherungsteuergesetz sollten analog zu einer allfälligen, im Regierungsprogramm angekündigten, noch zu erarbeitenden Behaltefrist für eine KEST-Befreiung auf Kursgewinne angepasst werden.

In Hinblick auf einen generellen Lenkungseffekt in Richtung einer nachhaltigen Veranlagung sollten auch Lebensversicherungen mit ökologischer und ethischer Ausrichtung – analog zur im Regierungsprogramm vorgeschlagenen KEST-Freiheit für nachhaltige Wertpapier- und Fondsprodukte – ebenfalls steuerfrei sein.

Die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge (PZV) ist



Robert Lashofer

in Österreich das einzige, staatlich geförderte, private Altersvorsorgeprodukt. Um auch in Zukunft den Bedarf nach einem geförderten Vorsorgeprodukt, in Ergänzung zur staatlichen Pension, langfristig und erfolgreich decken zu können, ist eine Reform der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge erforderlich. Es wird eine Liberalisierung der Veranlagungsvorschriften gefordert. Es sollte daher eine Wahlmöglichkeit über das Ausmaß der Garantie bzw. über die Höhe der Aktienquote geben. Das Fördermodell sollte die Möglichkeit der Absetzbarkeit der Beiträge und/oder eine Erhöhung der staatlichen Prämie vorsehen. Die bestehende Steuerfreiheit des Produkts sollte beibehalten werden. Lebenslange Rentenleistungen und die Einhaltung einer Mindestbindfrist müssen Voraussetzungen für die Steuerfreiheit bzw. die steuerliche Förderung für ein Altersvorsorgeprodukt sein. Ein vorzeitiger Ausstieg sollte möglich sein, aber steuerlich sanktioniert werden (z. B. Nachversteuerung). Die PZV sollte auf freiwilliger Basis mit biometrischen Bausteinen, wie zum Beispiel einer privaten Pflegeversicherung oder einer Berufsunfähigkeitsversicherung, erweitert werden können. So kann u. a. ein Beitrag für eine zukunftsorientierte Lösung der so wichtigen Pflegevorsorge geleistet werden. Zur Förderung der betrieblichen Altersvorsorge soll der Freibetrag der Zukunftssicherung auf

1.200 Euro pro Jahr valorisiert werden. Mit der Zukunftssicherung nach § 3 Abs. 1 Z 15 lit. a EStG gibt es in Österreich ein einfaches Instrument der betrieblichen Vorsorge, das es Unternehmen ermöglicht, mit bis zu 300 Euro pro Jahr und pro Mitarbeiter in eine Lebens-, Kranken- oder Unfallversicherung einzuzahlen. Die Höhe des Freibetrags ist seit 1975 unverändert. Weiters soll ein Level-Playing-Field mit den Pensionskassen geschaffen werden. Die BKV ist steuer- und arbeitsrechtlich dem Pensionskassensystem gleichgestellt. Im Regierungsprogramm sollte der General-Pensionskassenvertrag daher auch auf die BKV ausgedehnt werden. Darüber hinaus sollte es möglich sein, dass auch andere Deckungsstockteilungen für die BKV geöffnet werden. Als institutionelle Investoren tragen Lebensversicherungen bereits jetzt mit einem veranlagten Volumen von über 70 Milliarden Euro wesentlich zur Entwicklung des Kapitalmarkts und zur Stabilisierung der Volkswirtschaft bei. Zudem wird ein immer größer werdender Anteil der Veranlagung in nachhaltige Investitionen gelenkt.

„Werden die Rahmenbedingungen für die private und betriebliche Altersvorsorge verbessert, können so das veranlagte Volumen weiter ausgebaut und zusätzliche, nachhaltige Projekte finanziert werden“, resümiert VVO-Präsident Lasshofer. **M**

30-JAHRES-JUBILÄUM

LML Gruppe

Mit etwas über einem Jahr coronabedingter Verspätung feierte

die oberösterreichische LML Versicherungsmakler GmbH Mitte September ihr 30-jähriges Bestehen. Rund 140 geladene Gäste, darunter Prominenz aus Politik und Wirtschaft, fanden sich zu diesem Anlass in der Spinnerei in Traun ein. Zahlreiche Vorstände und Direktoren namhafter Versicherungsunternehmen ließen es sich nicht nehmen, gemeinsam mit dem 65-köpfigen LML-Team auf vergangene und zukünftige Erfolge anzustoßen. Finanzielle Absicherung von Menschen ist das Kerngeschäft und die Leidenschaft der engagierten Versicherungsmakler der LML-Gruppe.

So überraschte es nicht, dass bei der Veranstaltung auch an den Verein ChronischKrank in Form einer Spende an den Obmann Mag. Jürgen Holzinger gedacht wurde. Diese wurde im Zuge eines lustigen LML-Bühnenquiz von Vertreterinnen und Vertretern



Moderatorin Birgit Mayer-Kern
und Firmengründer KommR
Herbert Mairhofer

aus der Versicherungswirtschaft „erspielt“ und durch eine spontane Aktion von LML-Kollegen mehr als vervierfacht (insgesamt knapp über 6.000 Euro)! Durch den Abend führte Life-Radio-Moderatorin Birgit Mayer-Kern, des Weiteren sorgten Tischzauberer, Kellnerkabarett und die Band Jederzeit für ein unterhaltsames Rahmenprogramm. **M**



EXTREMWETTER

Während Experten schon seit Jahren vor den Folgen zunehmender Extremwetterereignisse in ganz Österreich warnen, beurteilen in einer aktuellen repräsentativen Befragung des Kuratoriums für Verkehrssicherheit nun auch bereits mehr als 90 Prozent der österreichischen Bevölkerung Naturgefahren als Zukunftsproblem mit hohem Schadenspotential. Konzentrierten sich die Sorgen der österreichischen Bevölkerung im 5-Jahres-Vergleich noch auf regionale oder punktuelle Ereignisse und betrafen zumeist Hochwasser oder Überflutungen, rücken nun auch verstärkt Hitzewellen und Dürreperioden in den Bewusstseinsfokus der Bevölkerung. Extreme Wetterphänomene sind schon seit Jahren in Österreich keine Seltenheit mehr.

„Naturkatastrophen nehmen in Österreich zu und treffen auf eine eher schlecht vorbereitete Gesellschaft“, so Dr. Othmar Ederer, Vizepräsident VVO. „Die Risiken werden noch immer stark unterschätzt, wobei die Ereignisse der letzten Jahre bestätigen, dass Österreich von Extremwetterereignissen bzw. Naturkatastrophen durchaus nicht verschont bleibt. Gefährdet sind dabei nicht nur einzelne Regionen, sondern alle Bundesländer. Es handelt sich zudem leider nicht mehr um ‚Jahresphänomene‘, vielmehr ist hier ein langfristiger Trend in der Zunahme von Extremwetterereignissen klar feststellbar.“

Unwetterschäden

Laut der Hagelversicherung wurden in den Monaten Juni–August in der österreichischen Landwirtschaft Gesamtschäden in Höhe von knapp 110 Millionen Euro verzeichnet. Dr. Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, sieht darin einen traurigen Rekord, der alarmierende Negativrekord lässt sich laut Weinberger nur mit einem Wort begründen: dem Klimawandel. „Die sich ständig wiederholenden Unwetterereignisse führen uns klar vor Augen, dass der Klimawandel mit seinen Wetterextremen die Landwirtschaft fest im Würgegriff hält“, so Weinberger.

Die Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik bezeichnet den Juli im Bereich der 15 wärmsten Julis der Messgeschichte, interessant sind die großen regionalen Unterschiede. Alexander Orlik, Klimatologe:

„Im Westen Österreichs entsprach die Temperatur in etwa dem Mittel der letzten 30 Jahre, im Zeitraum 1991 bis 2020. Im Gebiet von Unterkärnten über weite Teile der Steiermark bis zum Burgenland und zum Weinviertel war es hingegen um 1,5 bis 1,9 Grad wärmer als im Mittel. Im Vergleich zum Mittel des Zeitraums 1961 bis 1990 war es fast überall deutlich zu warm.“ Die hohen Temperaturen führten zu relativ vielen Unwettern mit großem Hagel und Überschwemmungen. Gemessen wurden Hagelkörner in Hof am Leithagebirge mit einem Durchmesser von

bis zu acht Zentimetern. Wobei es durchaus auch in der Vergangenheit größere Hagelkörner gegeben hat, so schlugen z. B. im Jahre 1929 Hagelkörner mit einem Durchmesser von zwölf Zentimetern in Pöhdorf in Oberösterreich am Boden auf.

Extreme Ereignisse

Die Welt wird seit ihrem Bestehen von Unwetterereignissen heimgesucht. Kälteanomalien führten zu Hungersnöten durch Ernteaufschläge, Flutereignisse zu Abschwemmung von Erde und landwirtschaftlichen Gebieten, Städte, die von Sturzfluten und Hochwasser einfach weggerissen wurden.

Auch die zu beklagenden Todesfälle aufgrund der extremen Wetterereignisse zeigen sich in den Aufzeichnungen oft in schwindelerregendem Ausmaß. Die Allerheiligenflut 1570, welche die Nordseeküste in Mitleidenschaft zog, kostete über 20.000 Menschen ihr Leben. Bei den Unwetterereignissen in den letzten Jahren gibt es zwar nicht so viele Menschenleben zu beklagen, jedoch steigen die Summen der Schäden an Landwirtschaft, Eigentum und Infrastruktur enorm.

Weltweit

Im Jahr 2019 verursachten Naturkatastrophen weltweit Schäden in Höhe von 150 Milliarden US-Dollar. Ein Drittel der Gesamtschäden waren durch Versicherungsleistungen gedeckt. Insgesamt kamen 9.000 Menschen ums Leben. Es wurden bei der NatCatService-Datenbank 820 Schadenereignisse erfasst. 33 Ereignisse verursachten Schäden von jeweils über einer Milliarde US-Dollar. Hiervon waren besonders Japan, China, Indien, die USA und die Karibik betroffen. Neun dieser Ereignisse erreichten bzw. überstiegen ebenfalls einen versicherten Schaden von einer Milliarde US-Dollar, allesamt tropische Wirbelstürme und Unwetter mit Überschwemmungen und Tornadoausbrüchen.

Welche Naturereignisse verursachten die Schäden? Sieben Prozent entfielen auf Erdbeben, Tsunami und Vulkanausbrüche, 38 Prozent auf Stürme, 45 Prozent auf Überschwemmungen, Sturzfluten und Erdbeben sowie zehn Prozent auf Hitze, Kälte und Waldbrände. Hauptsächlich war Asien (43 %) betroffen, gefolgt von Nordamerika inkl. Zentralamerika und der Karibik (20 %), Afrika (15 %), Europa (12 %) und Australien/Ozeanien (2 %).

2020

Im Jahr 2020 stiegen die weltweit verursachten Naturkatastrophen-Schäden in Höhe von 210 Milliarden Euro, 82 Milliarden US-Dollar waren versichert. Der höchste Einzelschaden wurde durch das Hochwasser in China mit 17 Milliarden US-Dollar verur-

sacht, hier gab es nur eine Versicherungsdeckung in Höhe von zwei Prozent. Etwa 8.200 Menschen kamen bei den Ereignissen ums Leben. Ernst Rauch, Chef-Klima- und Geowissenschaftler von Munich Re, sagte: „Auch wenn Wetterextreme eines Jahres nicht direkt auf den Klimawandel zurückgeführt werden können und zur Einordnung ein längerer Zeitraum betrachtet werden muss: Diese Extremwerte passen zu den erwartbaren Folgen eines jahrzehntelangen Erwärmungstrends von Atmosphäre und Ozeanen, der sich auf Risiken auswirkt: Zunehmende Hitzewellen und Dürren heizen Waldbrände an, starke tropische Wirbelstürme werden häufiger, Gewitter ebenso. Forschungsarbeiten zeigen, dass Hitzewellen wie zuletzt in Nordsibirien 600-mal wahrscheinlicher als früher sind.“

Katastrophenfond Österreich

Die Ausgaben des Katastrophenfonds im Jahr 2020 lagen bei 382,40 Millionen Euro. Die höchste Leistung lag mit 242 Millionen Euro bei Vorbeugungsmaßnahmen also in der Prävention. An Private wurden Schadensleistungen in Höhe von 17,9 Millionen Euro ausbezahlt. Aus den Mitteln des Katastrophenfonds werden auch Einsatzgeräte für Feuerwehren (2020: 38,1 Mio. Euro) sowie das Warn- und Alarmsystem mitfinanziert und Ernteversicherungsprämien gefördert. Die Zuständigkeit des Katastrophenfonds fällt den Ländern zu, bei außergewöhnlichen Katastrophen werden vom Bund mit Sondergesetz zusätzliche Mittel zur Verfügung gestellt. Wie auch im Jahr 2002 bei den Extremwetterereignissen in Höhe von 500 Millionen Euro.

Wer erhält Leistungen aus dem Katastrophenfond? Private Haushalte und private Unternehmen erhalten eine Leistung in Höhe rund 20 bis 30 Prozent, in Härtefällen bis zu 80 Prozent des erlittenen Schadens. Die finanzielle Hilfe deckt dabei allerdings nur die Wiederherstellung entsprechend dem Zustand eines beschädigten Gebäudes/Gutes vor der Katastrophe ab. Kosten, die über den Zeitwert der zerstörten Gebäude oder Güter hinausgehen, werden daher nicht ersetzt.

Vorschau

Wie die Versicherungswirtschaft auf die steigenden Naturkatastrophen reagiert und wie Privatpersonen, in deren Vermögen Schäden durch Naturkatastrophen eingetreten sind, Leistungen und Unterstützung aus dem Katastrophenfonds erhalten können und inwieweit eine Gegenrechnung zwischen Versicherungsleistung aus einer vorhandenen privaten Absicherung gegen den Katastrophenfonds gegeben ist, lesen Sie einer der nächsten Ausgaben. **M**

Quellen: VVO, KfV; Munich Re, ZAMG

WIE MACH ICH'S RICHTIG? HABEN SIE IHRE WEITERBILDUNGSVERPFLICHTUNG FÜR 2021 SCHON ERFÜLLT?

Antworten auf Fragen aus dem Gewerberecht

von Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA, Mag.iur. Olivia Strahser und Mag.iur. Christian Wetzlberger

Seit über zwei Jahren besteht gemäß §137b Abs 3 GewO die gesetzliche Verpflichtung zur Weiterbildung im Ausmaß von grundsätzlich 15 Stunden für Versicherungsmakler und ihre an der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten. Abzustellen ist dabei auf das Kalenderjahr.

Zur Erinnerung haben wir die wichtigsten Eckpunkte dieser Verpflichtung nochmals zusammengefasst:

- Gewerbeinhaber und Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften müssen die Weiterbildungsverpflichtung im Ausmaß von zehn Stunden bei „bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen“ absolvieren.
- Für Mitarbeiter kann der Bildungsanbieter frei gewählt werden, interne Schulungen sind möglich.
- Die Verpflichtung zu 15 Stunden Weiterbildung gilt auch für an der Vermittlung mitwirkenden Teilzeitkräfte (keine Aliquotierung der Stundenanzahl!)
- „Bestimmte unabhängige Bildungsinstitute“ sind Universitäten,

Fachhochschulen und die Fachorganisationen der Wirtschaftskammer sowie zertifizierte Bildungsinstitutionen.

- Der Inhalt der Weiterbildung ist in die Module (1) Rechtskompetenz und Berufsrecht und (2) Fach- und Spartenkompetenz aufgeteilt.
- Gewerbeinhaber/Leitungsorgane müssen mindestens fünf Stunden in jedem der beiden Modulen absolvieren; Mitarbeiter können aus den Modulen frei wählen, es soll aber die Art der wahrgenommenen Aufgaben berücksichtigt werden.
- Bei Schulungen in Form von Webinaren, Onlinekursen, E-Learning hat eine Lernerfolgskontrolle durch die Bildungseinrichtung zu erfolgen.
- Veranstaltungen zur absatzorientierten Produktinformation gelten nicht als geeignete Schulungen.
- Die Nachweise über die Teilnahme an den Schulungen für sämtliche weiterbildungsverpflichteten

Mag.iur. Christian Wetzlberger



Prof. Mag.iur. Erwin Gisch, MBA



Mag.iur. Olivia Strahser



teten Personen sind am Standort des Gewerbes mind. fünf Jahre für die Behörde bereitzuhalten. Das Kalenderjahr 2021 ist bald zu Ende, bitte überprüfen Sie daher, ob Sie und Ihre Mitarbeiter Ihre Weiterbildungspflicht bereits erfüllt haben!

Achtung: Gemäß § 2 Abs. 3 des Lehrplans der Versicherungsmakler ist im Fall der Absolvierung von Lehrveranstaltungen in Form vereinfachten Lernens, insbesondere von Webinaren, Onlinekursen oder von E-Learning-Einheiten, ein ausgewogenes Verhältnis zu Präsenzveranstaltungen zu wahren. Da im Jahr 2021 trotz Pandemie Präsenzveranstaltungen

abgehalten wurden, geht der Fachverband davon aus, dass die Gewerbebehörden bei Gewerbeinhabern und Leitungsorganen diesen Umstand wieder in größerem Ausmaß überprüfen werden. Ein höherer Anteil an Online-Schulungen muss ggf. der Behörde gegenüber begründet werden können, z. B. wenn der Besuch von Präsenzveranstaltungen durch Alter, Krankheit oder besondere Risiken unzumutbar war. Mehr Informationen zur Weiterbildungspflicht und Infos zu den Weiterbildungsveranstaltungen der Fachgruppen finden Sie auf den Internetseiten des Fachverbands im Menüpunkt Weiterbildung. **M**

URKUNDENVERLEIHUNG

Versicherungsmakler Tirol

Im Stiftskeller in Innsbruck wurden kürzlich die Diplome für die neuen Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler verliehen. Fachgruppenobmann-Stv. Florian Singer und Ausbildungsleiter Michael Thaler überreichten die Urkunden an die Absolventen.

Zwei Teilnehmende haben die Ausbildung sogar mit Auszeichnung abgeschlossen. Thaler und sein Team achten bei der Ausbildung verstärkt darauf, dass die Ausbildungsinhalte aktuell und zukunftsorientiert sind, was Fachkräfte mit entsprechender Beratungsqualität zum Ergebnis hat. In Tirol und Vorarlberg

bestehen zurzeit 419 (Tirol: 273, Vorarlberg: 146) aufrechte Gewerbescheine für Versicherungsmakler und in Summe beinahe 850 Arbeitsplätze.

Die Versicherungsmakler übernehmen deshalb im steigenden Ausmaß eine Verantwortung zur Arbeitsplatzsicherung. Im Gegensatz zu früher steigt österreichweit der Anteil der aktiven Gewerbeberechtigungen, der Anteil der ruhenden Gewerbeberechtigungen sinkt. Es üben also mehr Menschen mit der Ausbildung und Berufsbefähigung zum Versicherungsmakler diesen Beruf auch aus. Insgesamt zeichnen die Zahlen ein positives Bild für die Branche der Versicherungsmakler, und die frisch diplomierten Berufseinsteiger haben beste Aussichten für die Zukunft. **M**



RENDITE-CHANCEN NOCH WÄHREND DER RENTE

Die neue Rente Invest der Continentale Lebensversicherung bietet Kunden und Vermittlern jetzt noch mehr Möglichkeiten. Dank neuer Investment-Werkzeuge und Servicierungen kann der Kunde die Rendite-Chancen des Kapitalmarktes so noch besser nutzen.

Mit noch mehr Rendite-Chancen und noch mehr Servicierungen hat die Continentale ihre Rente Invest weiter verbessert. Das überzeugt auch Kunden, die bisher bei fondsgebundenen Polizzen noch zögerlich waren. Die speziell für den österreichischen Markt konzipierte Polizza ist über die Continentale Assekuranz Service GmbH (CAS) erhältlich.

Noch während der Rente auf Fonds setzen

Auch über die Ansparphase hinaus kann der Kunde jetzt die Rendite-Chancen des Kapitalmarktes nutzen. „Möglich macht das der neue investmen- torientierte Rentenbezug. Damit kann der Kunde noch während der Rente einen Teil seines ange- sparten Guthabens in Fonds anlegen.“

Mag. Gerfried Karner



Abhängig von deren Wertentwicklung hat er so die Chance auf höhere Bezüge als im klassischen Rentenbezug“, so Mag. Gerfried Karner, Geschäftsführer der CAS. Welche der beiden Optionen der Versicherte wählt, kann er kurz vor Rentenbeginn flexibel entscheiden. Auf eine garantierte Rente kann er sich in beiden Fällen verlassen.

Breit gefächertes Fonds-Sortiment

Ob während der Ansparphase oder im Rentenbezug: Aus der erweiterten Palette mit mehr als 100 Investmentfonds und 7 Depots kann der Kunde jetzt auch börsengehandelte Indexfonds (ETF) wählen. Da bei letzteren keine Gebühren für ein aktives Management anfallen, sind die Verwaltungskosten besonders niedrig. Mit bis zu zehn Fonds in seinem Portfolio kann der Kunde seine Investitionen weiterhin breit streuen.

Anlagen serviceorientiert im Blick

In der Ansparphase hat der Versicherte die Wahl zwischen verschiedenen Werkzeugen zur Verwaltung seiner Anlagen. Zu den neu hinzugekommenen Servicierungen zählt unter anderem das Rebalancing. Dadurch wird einmal im Jahr die gewünschte Fondsgewichtung im Portfolio gemäß der Prämienaufteilung wiederhergestellt. Das gleicht Unterschiede in der prozentualen Aufteilung des Fondsguthabens aus, die durch die verschiedenen Wertentwicklungen der Anlagen entstehen.

Möchte der Kunde seine Aufteilung dagegen schrittweise anpassen, wählt er das neue Laufzeitmanagement. Dabei wird monatlich automatisiert Kapital von den Ausgangs- in die Zielfonds umgeschichtet.

Weitere Informationen zur Rente Invest finden freie Vermittler auf makler.continentale.at/rente-invest.



gemeinsam besser leben

Jetzt den Anfang machen
auf [uniqa.at](https://www.uniqa.at).

NACHRUF REGINA FEINER-SULZBACHER

Der Fachverband sowie die Fachgruppe Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der WKO Steiermark haben zutiefst erschüttert das Ableben von Mag. Regina Maria Feiner-Sulzbacher, LL.M. vernommen. Seit über 13 Jahren war Regina Mitglied des steirischen Fachgruppen-Ausschusses sowie seit der letzten Konstituierung ebenso des Fachverbandes. Ihre Leidenschaft für ihren Beruf und ihr Einsatz für die Branche zeigte sich auch in ihrer Tätigkeit als Beisitzerin der Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS), die sie seit deren Gründung 2006/07 fachkundig begleitete.

In ihrem gesamten – nur 38 Jahre jungen – Leben war Regina sowohl beruflich als auch privat stets engagiert und ehrgeizig, ohne jemals an Menschlichkeit und Nächstenliebe zu verlieren. Sie hinterlässt zwei Kinder – Franz-Xaver und Benedikt – sowie ihren liebenden Mann David. Ihre Familie stand für sie stets im Vordergrund – sie verstand es, immer den Überblick zu behalten, die alltäglichen Herausforderungen zu managen und sich freizuspielen, um genügend Zeit für ihre Familie zu haben.

Dieses Organisationstalent sowie die Gabe, immer einen kühlen Kopf zu bewahren und die wichtigen Dinge im Fokus zu behalten, zeichneten sie auch beruflich aus. Nach ihrem Jus-Studium und der Ausbildung zur akademischen Versicherungskauffrau in Graz absolvierte sie den Master of Laws im Versicherungsrecht. Bereits seit 2001, noch während ihres Studiums, arbeitete sie im Familienunternehmen ihres Vaters Karl Sulzbacher (Versicherungsmakler SUBA). Nach seinem Pensionsantritt übernahm sie 2014 die Geschäftsführung von ihrer Mutter Heidemarie Sulzbacher. Mit viel Fleiß, Wissensaneignung und Einfühlungsvermögen schaffte sie es, Menschen zusammenzuführen und Konflikte gar nicht erst entstehen zu lassen.

Für ihre Kinder war sie stets eine „Löwenmama“, begeisterte sie mit selbstgenähten Kleidungsstücken und achtete darauf, ihnen ein Nest zu geben, in dem sie sich wohlfühlen. Für die Familie zog sie auch von Liezen nach Graz, um ihren Kindern eine größere Ge-



meinschaft und noch mehr Möglichkeiten zu bieten. Als Regina vor einigen Jahren die Diagnose Krebs erhielt, war sie gerade mit ihrem zweiten Sohn Benedikt schwanger. Doch auch in dieser Situation stellte sie stets die Gesundheit ihres Sohnes in den Vordergrund und achtete bei jeder medizinischen Behandlung auf das Wohl ihrer Kinder. Ihre Großherzigkeit und Nächstenliebe wird allen in liebevoller Erinnerung bleiben.

Ihre Firma SUBA hatte Regina Feiner-Sulzbacher bereits an ihren Bruder Christian Grassegger übergeben – er wird den Erfolgsweg des Familienunternehmens würdig weitergehen. Für uns war Regina stets eine besondere Persönlichkeit und innovative Maklerin. Wir danken ihr für ihren langjährigen, ehrenamtlichen Einsatz für die Branche und sprechen hiermit allen Hinterbliebenen und Freunden unser herzlichstes Beileid aus.

Fachgruppe der Versicherungsmakler
und Berater in Versicherungsangelegenheiten
Steiermark

Fachverband der Versicherungsmakler und Berater
in Versicherungsangelegenheiten

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

VORSTANDSTEAM BESTÄTIGT

IGV Austria

IGV Austria fand Ende September die Wahl der Vereinsfunktionäre statt. Das einstimmige Wahlergebnis brachte folgendes Ergebnis:

- Anton Brenninger – Präsident
- Ing. Reinhold Niescher – Vizepräsident
- Helmut Hochnegger – Vizepräsident
- Christian Pfeiffer-Vogl – Schriftführer
- Helmut Schober – Schriftführer-Stv.
- KR Siegfried Fleischacker – Kassier
- Martin Handstanger – Kassier-Stv.

Präsident Anton Brenninger: „Ich freue mich und bin gleichzeitig stolz über das neuerlich entgegengebrachte Vertrauen, welches dem Vorstandsteam einstimmig ausgesprochen wurde. Es ist ein deutliches Signal, dass die bedeutsamsten Grundpfeiler der IGV Austria – Stabilität und Kontinuität – gleichsam mit dieser Wahl bestätigt wurden. Gleichzeitig ist es mir ein Bedürfnis, mich bei meinem Vorstandsteam

In der statuten-gemäßen, ordentlichen Generalversammlung der

für die abgelaufene Funktionsperiode zu bedanken, und freue mich darauf, die kommenden Herausforderungen wieder gemeinsam, im Sinne aller 155 Mitglieder der IGV Austria, zu meistern.“

„Die nächste Funktionsperiode wird mit Sicherheit dem strukturellen und qualitativen Wachstum gewidmet sein. Natürlich wird auch die weitere Stärkung unserer Positionierung der IGV Austria als die führenden Versicherungsmakler, im Sinne der qualitativen Ansprechpartner auf Augenhöhe für unsere Partner der österreichischen Versicherungswirtschaft, weiterhin im Fokus stehen“, so die beiden Vizepräsidenten, Ing. Reinhold Niescher und Helmut Hochnegger, unisono. **M**



Anton Brenninger



R+V

Gemeinsam Unternehmen absichern.

KMU in Österreich zu versichern gehört seit mehr als 10 Jahren zu unseren Stärken.

Werden Sie Teil davon:
jetzt R+V-Vertriebspartner
werden!

www.ruv.at

Niederlassung
Österreich



ES ZÄHLT JEDER SCHRITT

Andrea Stürmer, CEO Zurich Österreich im Gespräch über Krisenszenarien, Nachhaltigkeit, Altersarmut und die Zukunft des Versicherungsvertriebes.

Krisen kommen immer wieder, wie bereitet sich ein Versicherungsunternehmen auf Krisen vor, bzw. ist dies überhaupt möglich?

Stürmer: Zurich ist in Österreich schon seit 1876 tätig. Damit haben wir als Unternehmen schon viele Krisen

Ich sehe es als Teil unserer unternehmerischen Verantwortung, dass wir Vorkehrungen für mögliche Krisenszenarien treffen.

erfolgreich gemeistert. Ich sehe es als Teil unserer unternehmerischen Verantwortung, dass wir Vorkehrungen für mögliche Krisenszenarien treffen. Vielleicht ist dies in der Versicherungsbranche noch wichtiger als in anderen Branchen. Denn unsere Kundinnen und Kunden verlassen sich gerade in der Lebensversicherung darauf, dass wir auch noch in 30 oder 60 Jahren die zugesagten Leistungen erbringen. Deswegen verfügen wir über ein hochentwickeltes Risikomanagement-System und eine ausgesprochen solide Kapitalisierung. Bei uns ist es wichtig, dass mögliche Risiken überall im Unternehmen beobachtet und adressiert werden, das ist nicht nur die Aufgabe einer einzelnen Funktion im Unternehmen. Als Zurich haben wir die Pandemie ausgesprochen gut gemeistert und wir arbeiten kontinuierlich daran, auch für künftige Krisen gerüstet zu sein.

Das Sicherheitsbedürfnis der Menschen steigt, die Furcht vor Altersarmut, Naturkatastrophen, Cybercrime usw. Wie kann man vorsorgen, sich rundum schützen?

Stürmer: Tatsächlich haben wir in den letzten 18 Monaten sehr deutlich gespürt, dass das Bedürfnis, sich abzusichern, gestiegen ist. Das ist auch nicht verwunderlich: Denn wir alle haben eine Krise unvorstellbaren Ausmaßes durchlebt. Unsere Annahmen über unsere Welt

stimmten nicht mehr, viele Pläne wurden zunichte gemacht. Auch die Versicherungsbranche und wir als Zurich können unseren Kunden keine sicherere Welt erschaffen. Doch wir können für sie gleich auf mehreren Ebenen einen wichtigen Beitrag leisten. Indem wir ihnen helfen, ihr Bewusstsein für Risiko zu schärfen. Indem wir ihnen auf sie zugeschnittene Versicherungslösungen anbieten. Und indem wir ihnen ein Gefühl der Sicherheit geben und ihnen in Krisenzeiten zur Seite stehen. Als Branche haben wir großes Wissen über Risiken und wie man sie mitigieren kann. In unzähligen Beratungsgesprächen helfen wir selber wie auch die Makler unseren Kundinnen und Kunden jeden Tag, diese Risiken zu adressieren.

Auch die Versicherungsbranche und wir als Zurich können unseren Kunden keine sicherere Welt erschaffen.





Studien haben ergeben, dass Altersarmut „weiblich“ ist, was ist Ihre Meinung? Was könnte man dagegen unternehmen?

Stürmer: Es ist leider so, dass in Österreich die Alterspensionen von Frauen um rund 40 bis 50 Prozent unter jenen der Männer liegen. Das hat mehrere Ursachen. Der Hauptgrund ist sicher, dass vielen Frauen durch Mutterschaftsurlaub und Kinderbetreuungszeiten wertvolle Beitragsmonate fehlen. Viele Mütter entscheiden sich dann auch weiterhin für eine Teilzeitbeschäftigung. Weiters sehen wir, dass sich viele Frauen für schlechter bezahlte Berufe entscheiden. Es wäre also gut, schon in der Schule anzusetzen und bei Mädchen die Neugier auf Berufe zu wecken, in denen sie besser verdienen können. Auch Finanzbildung ist hier ein wichtiger Faktor, genauso wie flächendeckende Kinderbetreuungsangebote. Und natürlich sollten Angebote wie das Pensionsplitting besser beworben werden. Auch Unternehmen tragen hier Verantwortung. Indem sie Frauen fördern und ihnen etwa flexible Arbeitszeitmodelle anbieten, können sie dazu beitragen, den Pensions-Gap zu verringern. Wir bei Zurich tun viel in diese Richtung und bieten über unser internes Frauennetzwerk unseren Mitarbeitenden immer wieder Informationsveranstaltungen an.

Der Klimawandel ist eines der aktuellen Themen in der Welt, wie kann sich ein Versicherungskonzern bei diesem Thema einbringen?

Stürmer: Der Klimawandel ist Realität, man kann ihn nicht wegdiskutieren. Zu oft erleben wir mittler-

Der Klimawandel ist Realität, man kann ihn nicht wegdiskutieren. //



weile seine heftigen Auswirkungen, sogar hier bei uns in den gemäßigten Breiten. Das bestätigt auch der Zurich Climate

Change Report 2021. Als Versicherungsbranche können wir einen sehr relevanten Beitrag leisten, um ihn einzudämmen. Wie? Wir wissen viel über Klimarisiken. Wir kennen die Zusammenhänge solcher Risiken auch auf globaler Ebene. Wir nutzen Datenreihen, die über Jahrzehnte aufgebaut wurden, und wir

haben komplexe Modelle, um Risikowahrscheinlichkeiten zu berechnen. Wir sind auch in der Lage, wirtschaftliche Auswirkungen von Naturkatastrophen und extremen Wetterereignissen für Unternehmen und Private zu berechnen und Szenarien zu entwickeln. Bisher haben wir dieses Wissen hauptsächlich für uns genutzt und primär in der Versicherungstechnik eingesetzt. Als Branche können wir dies aber auch im Sinne unserer gesellschaftlichen Verantwortung einsetzen und anderen Beteiligten zugänglich machen.

Wie wichtig ist Nachhaltigkeit für die Wirtschaft und insbesondere für die Zurich Versicherung?

Stürmer: Wir als Versicherungsbranche verwalten weltweit große Summen an Kapital für unsere Kundinnen und Kunden. Unsere Branche zählt zu den größten Investoren. Wir haben damit einen mächtigen Hebel und können entscheiden, in welche Unternehmen wir investieren. So haben wir bei Zurich seit vielen Jahren ESG-Kriterien in unsere Anlageentscheidungen integriert und prüfen sehr genau, wie klimaverträglich unsere Investments sind. Für unser Anlageportfolio haben wir uns ehrgeizige Ziele vorgenommen. 2019 waren wir Gründungsmit-

Unsere Branche zählt zu den größten Investoren. Wir haben damit einen mächtigen Hebel und können entscheiden, in welche Unternehmen wir investieren. //



Wie müssen Versicherungsprodukte in der Zukunft aussehen?

Stürmer: Auch für Versicherungsprodukte wird gelten: Nachhaltigkeit wird nicht mehr wegzudenken sein. Gerade für junge Generationen ist das ein großes Thema. Die Millennials achten sehr genau darauf, wie ein Unternehmen mit Umwelt und sozialen Themen umgeht. Und sie fordern Produkte, die nachhaltig sind. Wir als Zurich wollen unseren Kundinnen und Kunden Produkte anbieten, die ihnen dabei helfen, ihr Leben nachhaltig zu gestalten. Erst kürzlich haben wir mit Zurich For Future Invest eine fondsgebundene Lebensversicherung lanciert, die zu 100 Prozent nachhaltigen Kriterien

glied der Net-Zero Asset Owner Alliance der Vereinten Nationen und haben uns als Zurich Gruppe dazu verpflichtet, das eigene Anlageportfolio bis 2050 auf Netto-Null-Emissionen zu senken. Damit wir unser Ziel nicht aus den Augen verlieren, haben wir Zwischenziele für die CO₂-Emissionsreduktion formuliert, die dem Klimaziel von 1,5 °C entsprechen. Etwa die Minderung von Emissionen im Portfolio oder Direktinvestitionen in Klimalösungen. Heuer haben wir unser Engagement noch ausgeweitet und sind der Net-Zero Insurance Alliance beigetreten. Dieses von den Vereinten Nationen einberufene Bündnis setzt sich mit der komplexen Thematik auseinander, wie wir auf der Versicherungs- und Produktseite unseren Fortschritt im Hinblick auf Nachhaltigkeit messen können.

Was bedeutet Nachhaltigkeit für Sie persönlich?

Stürmer: Wir haben seit Jahren die Stimmen der Wissenschaftler gehört, die uns die Erwärmung des

Wir haben noch einen //
weiten Weg vor uns, aber
es zählt jeder Schritt.

Klimas angekündigt haben. Sie haben uns auch die Konsequenzen erläutert, die dies für uns alle haben wird. Jetzt sind die Konsequenzen nicht nur in weit entfernten Ländern sichtbar, sondern auch hier bei uns. Deswegen sehe ich es als meine Verantwortung zu handeln und damit als Einzelperson und im Unternehmen unser Verhalten zu ändern. Wir haben noch einen weiten Weg vor uns, aber es zählt jeder Schritt.

entspricht. Ein weiteres besonderes Merkmal dabei ist, dass sie als eine der wenigen Versicherungen mit dem Österreichischen Umweltzeichen ausgezeichnet ist. Denn wir werden es nur gemeinsam schaffen, den Klimawandel einzudämmen. Zusätzlich erwarten Kundinnen und Kunden von uns dasselbe Kundenerlebnis, wie sie es aus anderen Branchen kennen. Einfachheit, Transparenz und Komfort werden auch zukünftig wichtig sein.

Versicherungsvertrieb digital oder persönlich, wie sehen Sie die Zukunft des Versicherungsvertriebes?

Stürmer: Unser Geschäft basiert auf Vertrauen, und dafür braucht es Menschen. Allerdings sind wir es alle inzwischen gewöhnt, manches online im „Self-Service“ zu erledigen. Ich denke, dieser Trend wird bleiben

und sich verstärken. Ich glaube, dass die Zukunft in der Kombination von digital und analog liegt, also hybrid ist.

Bei einfacheren Produkten, die weniger Erklärung brauchen, wird es vielleicht eine zunehmende Verlagerung zu digitalen Abschlüssen geben. Bei komplexeren, persönlicheren Themen, wie einer Unfallversicherung oder einer Lebensversicherung, wird weiterhin das persönliche Beratungsgespräch im Zentrum stehen.

Unser Geschäft basiert //
auf Vertrauen, und dafür
braucht es Menschen.

Wir danken für das Gespräch.

M

LÖSCHUNG VON KUNDENDATEN

Für den Versicherungsmakler stellen sich mitunter kritische Fragen zum Thema Datenschutz und Löschung von Daten, insbesondere zur Frage, wie lange Daten von Kunden aufbewahrt werden dürfen.

**von Mag. Ursula Illibauer, MA Referentin
Wirtschaftskammer Österreich, Bundessparte
Information und Consulting und Mag. Christian
Wetzlberger**

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) gibt den rechtlichen Rahmen für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten weitgehend vor, im Mittelpunkt steht dabei unter anderem die Rechtmäßigkeit der Datenverarbeitung (Artikel 6). Dieser Artikel sagt aus, dass die Verarbeitung personenbezogener Daten nur dann rechtmäßig erfolgen kann, wenn mindestens eine der dort angeführten Bedingungen erfüllt ist. Für den Versicherungsmakler sind dabei folgende Rechtfertigungsgründe von Bedeutung:

- Einwilligung der betroffenen Person zur Verarbeitung
- Verarbeitung ist zur Erfüllung eines Vertrages oder zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen erforderlich
- Verarbeitung erfolgt aufgrund einer rechtlichen Verpflichtung
- Verarbeitung erfolgt aufgrund eines berechtigten Interesses.

Besondere Bestimmungen gelten für sensible Daten, zu denen zählen im Versicherungsbereich vor allem Gesundheitsdaten, hier ist eine spezielle Rechtmäßigkeitsgrundlage notwendig (Artikel 9), bspw. die

ausdrückliche Einwilligung des Kunden zur Verarbeitung oder eine ausdrückliche rechtliche Grundlage im erheblichen öffentlichen Interesse.

Solange die Kundenbeziehung aufrecht ist, wird die Verarbeitung von (nicht sensiblen) Kundendaten daher in der Regel schon zur Erfüllung der

Maklerpflichten gerechtfertigt sein, vielfach holen Makler auch eine datenschutzrechtliche Einwilligung im Zuge der Einholung der Vollmacht von ihren Kunden ein.

Was jedoch, wenn die Vertragsbeziehung zwischen Makler und Kunde nicht mehr aufrecht ist?

In diesem Fall fällt die Rechtfertigung, die Daten seien zur Vertragserfüllung notwendig, weg. Ist eine Einwilligung zur Verarbeitung eingeholt worden, gilt diese grundsätzlich weiter, jedoch kann mit

dem Entzug der Vollmacht auch ein Löschungsbegehren nach Art 17 DSGVO verbunden sein. Dennoch bleibt die (Weiter-)Verarbeitung der Daten in manchen Bereichen weiterhin notwendig, da die Speicherung bzw. Aufbewahrung in einer rechtlichen Verpflichtung geregelt ist.

Eine solche rechtliche Verpflichtung, Daten aufzubewahren, kann sich zB aus der Buchführungspflicht der §§ 132 BAO bzw. 212 UGB ergeben. Weitere Aufbewahrungsverpflichtungen ergeben sich aus der speziellen Tätigkeit des Versicherungsmaklers selbst. Über die Dauer der Aufbewahrung gibt es im Einzelfall jedoch wenig konkrete Regeln.

Die Ständesregeln für Versicherungsvermittlung sagen bspw. nicht aus, ob sich die darin beschriebenen Verpflichtungen (zB Beratungsdokumentation auf Papier, wenn zuvor nur via dauerhaftem Datenträger erteilt) auch auf die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen Kunde und Versicherungsmakler erstrecken. Auch die IDD selbst gibt zu dieser Problematik kaum Hinweise. Die Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 normiert in ihrem Artikel 19 die Verpflichtung des Versicherungsmaklers, Aufzeichnungen

über die durchgeführten Eignungs- und Angemessenheitsbeurteilungen zu führen. Diese Aufzeichnungen werden, so Absatz 1 letzter Satz, „mindestens für die Dauer der Geschäftsbeziehung zwischen dem Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen und dem Kunden

Mag. Ursula Illibauer, MA



Mag.iur. Christian Wetzlberger



aufbewahrt“. Auch diese Bestimmung gibt aber keinen Aufschluss darüber, wie lange nach Beendigung der Geschäftsbeziehung eine Aufbewahrung gerechtfertigt sein kann. Grundsätzlich könnte sich eine Aufbewahrungspflicht jedoch bis zu den schadenersatzrechtlichen Verjährungspflichten von insgesamt 30 Jahren ergeben. Wichtig ist hierbei, dass für jeden Datensatz zu prüfen ist, wie lange dieser weiterhin benötigt wird und auf welcher Basis die Aufbewahrung erfolgt. Eine solche ist im Übrigen auch im Verarbeitungsverzeichnis (Artikel 30) auszuweisen und daher ohnehin durchzudenken.

Der für die Datenverarbeitung Verantwortliche kann sich gegen ein Lösungsbegehren des Betroffenen weiters auf Artikel 17 Abs 3 lit e DSGVO berufen. Nach dieser Bestimmung müssen Daten nicht gelöscht werden, wenn diese zur Geltendmachung bzw. zur Ausübung oder Verteidigung von Rechtsansprüchen benötigt werden, worin auch die Abwehr von

Rechtsansprüchen inkludiert ist. Die Datenschutzbehörde geht bei der Auslegung dieses Tatbestandes jedoch davon aus, dass es sich um einen konkreten Anspruch, der dem Verantwortlichen gegenüber innerhalb eines konkreten Zeitraumes geltend gemacht werden könnte, handeln müsse, ein hypothetisches zukünftiges Verfahren reiche für eine Rechtfertigung, Daten nicht löschen zu müssen, nicht aus (vgl DSB-D123.085/0003-DSB/2018 vom 27.8.2018). Es ist jedoch auch festzuhalten, dass die Datenschutzbehörde nach derzeitigem Kenntnisstand keine vergleichbaren Fälle bei Versicherungsmaklern, die sich auf mögliche Haftungen, von denen sie sich freibeweisen müssten, bescheidmässig entschieden hat.

In einem allfälligen Haftungsprozess wäre aber wohl bei der Beweiswürdigung mit zu berücksichtigen, wenn ein Verantwortlicher aufgrund eines vorherigen Lösungsbegehrens keine konkreten Unterlagen zur Beratung seines Kunden vorlegen kann. **M**

WILDUNFÄLLE

VVO

249 Personen haben sich im Jahr 2020 auf Österreichs Straßen im Zuge

eines Wildunfalls verletzt, eine Person verunglückte tödlich. Das KFV (Kuratorium für Verkehrssicherheit) und der österreichische Versicherungsverband VVO rufen zu Achtsamkeit und Anpassung der Geschwindigkeit in Wildwechselzonen auf.

Im Laufe der Saison 2019/2020 kamen österreichweit insgesamt 80.668 Wildtiere in Folge einer Kollision mit einem Fahrzeug zu Schaden, darunter auch 11.879 Rehkitzel. Das bedeutet, dass sich auf Österreichs Straßen alle 7 Minuten ein Wildunfall ereignet. „Erfreulich ist, dass im Jahr 2020 mit 224 Wildunfällen mit 250 Verunglückten die Zahl der österreichischen Wildunfälle mit Personenschaden um 24 Prozent niedriger war als im Durchschnitt der vergangenen 5 Jahre. Insgesamt ist die Zahl der Wildunfälle in Österreich jedoch zuletzt deutlich angestiegen“, so der österreichische Versicherungsverband VVO.

Mit Abstand am meisten Wildunfälle ereignen sich in Niederösterreich: 42 Prozent aller Wildunfälle in Österreich entfallen auf Niederösterreich. Etwas über 19 Prozent entfallen auf Oberösterreich und 18 Prozent auf die Steiermark.

Die Bezirke mit dem meisten Fallwild sind Mistelbach, Neusiedl am See, Amstetten, die Südoststeiermark und Gänserndorf. Besonders häufig sind Kollisionen mit Rehwild (52 Prozent aller Wildunfälle),

aber auch Wildunfälle mit Hasen (28 Prozent) sind keine Seltenheit.

Jeder 2. Wildunfall ereignet sich bei Dunkelheit

Die häufigste Unfallursache für Wildunfälle ist Unachtsamkeit und Ablenkung, gefolgt von nichtangepasster Geschwindigkeit. Jeder 2. Wildunfall ereignet sich bei Dunkelheit. „Gerade in der Dunkelheit sind Wildtiere nur schwer rechtzeitig zu erkennen. Eine vielversprechende Abhilfe können hier digitale Lösungen wie Nachtsichtgeräte in Fahrzeugen und die ereignisgesteuerten Wildwarnanlagen darstellen. Eine Warnung des Verkehrs erfolgt bei Letzterem nur dann, wenn Wildtiere sich tatsächlich in Straßennähe befinden. Erste Simulatorstudien weisen auf positive Ergebnisse für die Verkehrssicherheit hin“, erläutert Dr. Othmar Thann, Direktor des KFV.

Im Ernstfall

Sollte es dennoch zu einem Unfall kommen, muss die Gefahrenstelle unverzüglich abgesichert und die Exekutive verständigt werden. Die Nichtmeldung eines Sachschadens ist strafbar, bei einem Wildschaden besteht nach §4 Abs. 5 der Straßenverkehrsordnung unverzügliche Verständigungspflicht. Getötetes Wild darf niemals mitgenommen werden – auch nicht zum Tierarzt. Vielmehr ist eine rasche und korrekte Meldung des Unfalls hilfreich, da so der zuständige Jagdaufseher hinzugezogen werden kann. **M**



AWARDS

Im Zuge des heurigen AssCompact-Trendtages wurden wieder in sieben Sparten die begehrten Awards vergeben. Dieses Jahr wurden Awards für die Kategorie „Bester Service für Vermittler“ sowie die Sparten Berufsunfähigkeit, Fondsgebundene Lebensversicherung, Risiko Leben, Kranken, Eigenheim/Haushalt und Unfall vergeben.

Wie bereits vor zwei Jahren sichert sich Helvetia »Gold« in der Kategorie Fondsgebundene Lebensversicherung (FLV) und kann somit erneut die Vorreiterrolle festigen. Positives Feedback von Kunden- und Maklerseite bestätigt die Fondspalette. Die vielfältige Fondsauswahl der »CleVesto«-Produktfamilie sowie die hohe Flexibilität bei Zuzahlungs- bzw. Entnahmemöglichkeiten entsprechen den Wünschen der Kundinnen und Kunden und passen sich optimal den individuellen Bedürfnissen an. Auf den Rängen 2 und 3 folgten HDI Leben und die NÜRNBERGER Versicherung. Im Markt der Risiko-Lebensversicherung setzte sich die Dialog durch. Die Plätze 2 und 3 belegten die Helvetia und die Allianz. Gewinner in der Berufsunfähigkeitsversicherung ist die die HDI Leben, gefolgt von der Dialog und der NÜRNBERGER. In der Eigenheim-/Haushaltsversicherung siegte die Generali vor der Helvetia und der Zurich Versicherung. CEO Thomas Neusiedler, Helvetia Versicherung, zu den Awards: „Mit insgesamt drei Awards, in der Sparte Fondsgebundene Lebensversicherung, im Bereich

Eigenheim-/Haushalt- und Risikolebensversicherung, sowie zwei weiteren Top-Ergebnissen können wir mit unseren Produkten und Serviceleistungen bei unseren Partnern und Kunden punkten, das freut uns ganz besonders. Innovative Produkte und umfassende Serviceleistung sind der Schlüssel zu langfristigem Erfolg und das konnten wir eindrücklich beweisen.“ Auch Alexander Neubauer, Leiter Partnervertrieb Helvetia Österreich, freut sich

sehr über die Zustimmung der befragten Versicherungsmakler und die Auszeichnung für die geleistete Arbeit in den vergangenen Jahren. „Nach einer intensiven Corona-Zeit, in der wir als Team noch mehr zusammengewachsen sind und uns stark auf unsere Kernthemen und Kompetenzen fokussiert haben, ist es uns gelungen, erfolgreich unseren Weg weiterzugehen. Diese Awards bedeuten uns viel und honorieren das tägliche Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir werden diese Awards auch als zukünftigen Auftrag sehen, unsere Stärken mit Blick auf unsere Partner und Kunden weiter auszubauen.“

Die beste Krankenversicherung bietet laut den Studienteilnehmern die UNIQA vor der Merkur Versicherung und der Wiener Städtischen. In der Unfallversicherung gewann die Generali vor der UNIQA und der Wiener Städtischen. Den besten Service für Vermittler bietet laut der aktuellen Studie die Generali Versicherung. Die Top 3 komplettierten hier die UNIQA und die Allianz.

Resümee für die Generali Versicherung, mit drei ersten Plätzen erneut erfolgreichster Versicherer. Zum fünften Mal in Folge Platz 1 als Versicherer mit „bestem Service für Vermittler“. „Diese Auszeichnung ist ein sehr großer Erfolg für die Generali. Sie bestätigt, dass wir mit unseren digitalen Services kombiniert mit qualitativ hochwertiger Beratung auf allen Ebenen die Bedürfnisse unserer Partnerinnen und Partner und der Kundinnen und Kunden erfüllen.

Ich bedanke mich herzlichst für diese Anerkennung und das in die Generali gesetzte Vertrauen. Als Lifetime-Partner begleiten wir Sie auch weiterhin auf Ihrem Weg in die Zukunft“, zeigte sich Arno Schuchter, Vorstand für Vertrieb und Marketing der Generali Versicherung, hoch erfreut über den neuerlichen Erfolg. Er bedankte sich auch ganz besonders bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, ohne die diese Auszeichnungen nicht möglich wären. **M**

AUSZEICHNUNG NACHHALTIGER GESCHÄFTSMODELLE

Generali Versicherung AG

EnterPRIZE, einer der Initiativen, die anlässlich ihres 190-jährigen Bestehens gestartet wurde.

Sie richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Europa. Der Versicherer fördert damit die Einführung nachhaltiger Geschäftsmodelle und macht die KMU über eine digitale Plattform sichtbar. EU-Wirtschaftskommissar Paolo Gentiloni und zahlreiche EU-Delegierte nahmen an der Veranstaltung teil. Auch die Botschafter der Länder, in denen die Sustainability Heroes ihren Sitz haben, sowie Vertreter aus der Wissenschaft waren bei der Award-Verleihung vor Ort. Die Auszeichnungen wurden von Generali Group CEO Philippe Donnet überreicht. Über 6.000 KMU haben sich aus sieben europäischen Ländern (Italien, Deutschland, Frankreich, Spanien, Österreich, Ungarn und der Tschechischen Republik) in den Bereichen Soziales, Umwelt

Die Generali präsentierte bei einem internationalen Event die erste Ausgabe von SME

und Gesellschaft beworben und ihre nachhaltigen Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen vorgestellt. Die Gewinner wurden von einer internationalen Jury aus Nachhaltigkeitsexperten gewählt. Mit dem Wiener Boutiquehotel Stadthalle zählt auch ein österreichisches Unternehmen zu den großen Siegern. Das Öko-Hotel ist als Passivhaus ausgelegt und eine Wohlfühloase inmitten der Großstadt Wien. LED-Leuchtmittel, eine Solaranlage für Warmwasser, ausschließlich Bio-Lebensmittel beim Frühstück und ein Lavendeldach mit Bienenstöcken sind einige der Features, die das Boutiquehotel Stadthalle zum grünen Hotel machen.

„Ich freue mich über die großartige Resonanz, die wir mit SME EnterPRIZE nicht nur in Österreich, sondern auch in allen anderen teilnehmenden Ländern erhalten haben. Nachhaltigkeit ist in vielen Unternehmen bereits stark verankert“, so CEO Gregor Pilgram. **M**

Die Generali Sustainability Heroes aus sieben Ländern – darunter Michaela Reitterer aus Österreich (3. v. r.) – präsentieren stolz ihre Auszeichnungen.



DER UNTERSCHIED ZWISCHEN ANGST UND FURCHT

Beim Expert*innentreffen im burgenländischen Trausdorf sprach Generalmajor Mag. Dr. Johann Frank, MAS, Institutsleiter für Friedenssicherung und Konfliktmanagement, zum Thema „Stehen wir am Beginn eines neuen Zeitalters der Unsicherheit? – Risikoprognosen und Krisenzeiten“. Er malte ein kritisches Bild der Sicherheitslage Österreichs. Er sprach über die zu erwartenden Krisen, den Klimawandel und mahnte, dass auch das persönliche und das zivile Krisenmanagement zu überdenken sei. Wir haben mit ihm am Rande der Veranstaltung ein ausführliches Interview geführt.

Wo und wie findet der Leiter des Friedensinstituts seinen eigenen inneren Frieden?

Frank: Den eigenen Frieden kann man meiner Meinung nach nur dann finden, wenn man den Unterschied zwischen Angst und Furcht kennt. Angst ist etwas Diffuses, etwas nicht Einschätzbares. Sobald es gelingt, das Gefühl Angst zu analysieren, es in die kleinsten Bestandteile zu brechen und zu erkennen, was passiert bzw. auf mich zukommt, kann ich mich darauf vorbereiten. Furcht ist etwas Greifbares und Sichtbares, diesen Unterschied zu erkennen, ist mein Weg für den inneren Frieden. Das Wichtigste für das Sicherheitsgefühl in der Bevölkerung ist das Vertrauen in die staatlichen Institutionen. Es ist die Grundvoraussetzung für jede erfolgreiche Sicherheitspolitik. Gleichzeitig muss aber jeder ein Stück Selbstverantwortung tragen. Wenn sich diese beiden Grundvoraussetzungen ergänzen, ist der Beruf der Sicherheitspolitik ein sehr er-

Das Wichtigste für das Sicherheitsgefühl in der Bevölkerung ist das Vertrauen in die staatlichen Institutionen. //

füllender. Als Experte dem Vorgesetzten hilfreich zur Seite zu stehen und ihn zu unterstützen. Als Beratender der Bevölkerung gegenüber hilfreich zu sein und pädagogisch motivierend zu informieren. Wenn Staat und Bürger an einem Strang ziehen, brauchen wir keine Angst davor haben, in Zeiten der Unsicherheit unterzugehen. Wir alle wollen ein Leben in Sicherheit und Wohlstand und das schaffen wir nur gemeinsam.

Jeder ist ein Stück weit für seine Sicherheit und seine Präventionsmaßnahmen selbst zuständig. Wird das in einer Zeit, wo Menschen immer gerne einen Schuldigen und Zuständigen für alles finden möchten, immer schwieriger?

Frank: Ja, absolut. Es bedarf eines mündigen Bürgers, der Verantwortung trägt, dazu gehört aber auch eine umfassende Information. Sicherheit ist ein Grundbedürfnis eines jeden von uns. Die Menschen suchen nach Antworten in Sicherheitsthemen. Wenn sie diese Antworten nicht von staatlichen Organisationen bekommen, dann suchen sich Menschen diese Sicherheiten woanders. In Zeiten der sozialen Medien ist man dann schnell bei obskuren





Welterklärungen, abstrusen Analysen und ähnlichem.

Zu wenig Informationen seitens der staatlichen Institutionen?

Frank: Ich glaube nicht zu wenig, aber es ist kein leichter Weg, einen in schwierigen Zeiten glaubwürdigen Kommunikator zu finden. Es ist wichtig, bereits im Vorfeld eine Strategie und einen Plan zu haben, was wie kommuniziert werden soll, welches Mittel, welchen Kommunikationsweg man wählt. Einen Weg zu finden, wie man die Menschen bestmöglich erreicht. Alles andere ist Überinformation und wieder nicht hilfreich. Ein Beispiel: Wenn ich in Uniform auf einem Podium über mehr Budget fürs Bundesheer spreche, dann wird man mir die Glaubwürdigkeit absprechen. Wenn meine Tochter als Staatsbürgerin etwa mehr Sicherheit im Staat und damit auch mehr Budget für das Bundesheer fordert, dann ist es etwas anderes.

Sie haben in Ihrem Vortrag den Umstand angesprochen, dass es jederzeit zu einer weiteren Krisensituation z. B. in Westafrika kommen könnte. Welche Aufgabe kann das Institut für Friedenssicherung hier übernehmen, was kann man überhaupt aus Österreich heraus erreichen?

Frank: Unser Motto ist: Wer den Frieden will, muss Krieg und Konflikt verstehen. Das ist gar nicht so einfach, denn grundsätzlich lehnen wir alle Krieg moralisch ab. Aber trotzdem ist der erste Schritt, zu verstehen, was einen Krieg ausmacht, worum es geht, was die Konfliktursachen sind usw.,

Unser Motto ist: Wer den Frieden will, muss Krieg und Konflikt verstehen. //

und dann auf Basis eines umfassenden Verständnisses von Konflikten entsprechende Krisenmanagementmaßnahmen, friedenswiederherstellende Maßnahmen auf den Weg zu bringen. Das ist eine Hauptaufgabe von uns als Konfliktforschungsinstitut an der Landesverteidigungsakademie.



Wir leben in einem Medienzeitalter, denn Medien bestimmen, was im Moment wichtig ist. Nehmen wir als konkretes Beispiel die Ereignisse in Afghanistan, das wird sich als Schlagzeile in den Medien nicht lange halten. Unsere Analyse dazu ist, dass die Auswirkungen der Ereignisse uns noch auf Jahre hinaus beschäftigen werden, unabhängig davon, ob sie die Schlagzeilen dominieren oder nicht. Die Auswirkungen auf die Sicherheitslage in Österreich und Europa, auf die humanitäre Lage in Afghanistan, aber auch auf die großen Staaten der Welt wird lange bemerkbar sein. Derzeit haben wir global 83 terroristische Organisationen, fünf Mal so viele dschihadistische Organisationen wie vor 20 Jahren und plötzlich wird darüber berichtet, dass man sogar gegen Amerika gewinnen könne, eine trügerische Berichterstattung. Menschen in der Region flüchten vorerst in Nachbarregionen und warten dort, ob sie wieder nach Hause können, denn niemand geht wirklich gerne aus seiner

Man muss dabei viel Realismus an den Tag legen, man kann Krisen managen, kontrollieren, damit sie nicht komplett eskalieren, aber es gibt kaum Krisen, die man wirklich lösen kann. //

Heimat weg. Wenn die Menschen keine Rückkehrperspektive haben, dann werden sie sich in die weiteren Sicherheitszonen, auch nach Europa, aufmachen. Unsere Aufgabe am Institut ist es, uns mit der Frage zu beschäftigen, welche Form des internationalen Krisenmanagements effektiv ist, welche zum Erfolg führen kann. Man muss dabei viel Realismus an den Tag legen, man kann Krisen managen, kontrollieren, damit sie nicht komplett eskalieren, aber es gibt kaum Krisen, die man wirklich lösen kann.

Man wird aus Österreich nicht Krisen in Afghanistan lösen können. Erwarten Sie eine Migrationswelle wie im Jahr 2015?

Frank: Nicht in der gleichen Form, aber der Migrationsdruck bleibt anhaltend hoch. Die strukturellen Migrationshintergründe sind gegeben. Wenn man den Klimawandel betrachtet und die wirtschaftlichen Auswirkungen in Afrika betrachtet und den Aspekt, dass sich schon große Bevölkerungsgruppen bereits in Europa befinden, wird das automatisch einen Zuzugeneffekt hervorrufen.

Manche Bevölkerungsgruppen in Österreich können mit unserer Kultur nicht umgehen, es ist nicht alles überwachbar, wie kann man darauf reagieren. Wie sieht es mit der Sicherheit aus?

Frank: Diese Frage führt zum Kern. Wir sprechen in dieser Diskussion oft gleich darüber, wie viel Polizei oder wie viel Militär man braucht. Aber die Basis für jede Form der Sicherheitspolitik ist die geistige Landesverteidigung. Im Kalten Krieg hatten wir ein umfassendes System der militärischen, zivilen, wirtschaftlichen, aber auch geistigen Landesverteidigung. Heute sagt man psychologische Dimension: Was ist in Österreich und in Europa verteidigungswürdig, wofür bin ich als Einzelperson bereit, mich einzusetzen. Wenn wir nicht wissen, was wir schützen und verteidigen, bleibt alles andere nur die Hülle herum.

Man muss den Schlüssel für die Sicherheit im Land bereits im Bildungswesen ansetzen. Informationen einschätzen zu lernen – wie gehe ich mit Informationen im Internet um bzw. welche Rolle spielt der Einzelne in der Gesellschaft. Der Einzelne kann nicht immer nur der Nehmende sein. Es ist wichtig zu wissen, wie ich Mitglied einer Gemeinschaft werde und was uns als Österreicher ausmacht, was un-

Man muss den Schlüssel für die Sicherheit im Land bereits im Bildungswesen ansetzen. //



Donau
VIENNA INSURANCE GROUP



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

Ihr DONAU Brokerline Vertriebsmanager hilft Ihnen bei Fragen gerne weiter.

So stell ich mir das vor

ser Lebens- und Freiheitsmodell ist, auf das wir stolz sind. Was macht uns hinsichtlich Menschenrechte, Gleichstellung aus, was ist für uns wertzuschätzen und nicht als selbstverständlich anzusehen. Diesen Beitrag müssen alle erbringen, um unser Lebensmodell und die Sicherheit im Lande zu erhalten.

Im Vortrag sprachen Sie auch über das Thema „Nach der Krise ist vor der Krise“, wie bereitet man sich im Bundesheer für etwaige Krisen vor?

Frank: Unsere Hauptaufgabe ist derzeit die Analyse der beiden Ereignisse der jüngsten Vergangenheit,

Wir dürfen jetzt nicht // den Fehler machen, uns unter dem Eindruck der Tagespolitik nur auf das letzte eingetretene Krisenszenario vorzubereiten und beispielsweise ob der Pandemie auf andere Risiken zu vergessen.

der Pandemie und der Entwicklungen in Afghanistan, und die richtigen Schlussfolgerungen daraus zu ziehen. Wir werden viel Energie investieren, um mit Experten auch aus anderen Bereichen zu Lösungen zu kommen.

Wir dürfen jetzt nicht den Fehler machen, uns unter dem Eindruck der Tagespolitik nur auf das letzte eingetretene Krisenszenario vorzubereiten und beispielsweise ob der Pandemie auf andere Risiken zu vergessen.

Meiner Meinung nach sollten wir wieder lernen in Kri-

senlagen, die immer mehr als ein Ressort betreffen, verstärkt interministeriell zu arbeiten. Das beginnt mit der Zusammenführung aller Lageinformationen inklusive Krisenkommunikation in einem gesamtstaatlichen Lagezentrum, um besser präventiv arbeiten zu können. Denken wir allein an die üblichen Zivilschutzwarnsignale, denn wer weiß in der Bevölkerung wirklich, was diese bedeuten? Müsste man Warnsignale nicht auf moderne Kommunikationsmittel umstellen?

Im Bundesheer hat die Ressortführung aktuell die Vorbereitung auf Blackout-Szenarien und die Verbesserung der Autarkie von Kasernen zu einem besonderen Schwerpunkt der Krisenvorsorge gemacht. Das ist ein guter und wichtiger Schritt. Er kann aber notwendige Verbesserungen im zivilen Krisenmanagement nicht ersetzen.

Im Bundesheer hat die // Ressortführung aktuell die Vorbereitung auf Blackout-Szenarien und die Verbesserung der Autarkie von Kasernen zu einem besonderen Schwerpunkt der Krisenvorsorge gemacht.

Sie haben auch das Thema Terrorgefahr in Österreich angesprochen?

Frank: Die Terrorgefahr ist in Europa und damit auch in Österreich latent gegeben. Anschläge wie sie im letzten November in Wien geschehen sind, können jederzeit passieren. Man kann das nicht verhindern, außer in einem kompletten Überwachungsstaat. Das wäre aber der Weg in die totale Unfreiheit und das will niemand in Österreich. Einzeltäter sind fast nie verhinderbar.

Einen Satz zum Abschluss?

Frank: Die gute Nachricht ist, dass wir relativ genau wissen können, was auf uns zukommt und wenn wir lernen, in Zeiten neuer Unsicherheiten verstärkt Eigenverantwortung zu tragen und auf die Handlungsfähigkeit staatlicher Institutionen vertrauen können, werden wir besser auf zukünftige Herausforderungen vorbereitet sein.

Wir danken für das ausführliche Gespräch. M





ROT TRÄGT VERANTWORTUNG

NACHHALTIGE FONDS BEI DER GENERALI

Umwelt liegt Ihren Kunden am Herzen, deshalb möchten sie ihr Geld auch bei ihrer Lebensversicherung nachhaltig anlegen? Mit der Generali können sie genau das. Sprechen Sie jetzt mit uns über unsere nachhaltige Fondspalette, damit Ihre Kunden genau passend zu ihren Interessen vorsorgen.

[GENERALI.AT/PARTNER](https://www.generali.at/partner)

UNS GEHT'S UM SIE

HAUS UND AUTO BLEIBEN LIEBKINDER DER ÖSTERREICHER

Eine Helvetia-Studie zeigt, dass das eigene Auto und die eigene Wohnung trotz Pandemie bei den Österreichern nichts von ihrem Glanz verloren haben. „Es gibt definitiv keine harte Disruption beim Thema Besitz aufgrund der Pandemie“, erklärt dazu Christine Matzka, Studienautorin vom TripleM Marktforschungsinstitut.

von Mag. Christian Sec

Die Bedeutung von materiellem Besitz ist laut der Studie zwar leicht rückgängig, aber falle nicht so stark aus, wie erwartet, gibt Matzka zu. Gerade Frauen, Personen über 50 Jahre und jene mit Matura würden eher sagen, dass Besitz für sie unwichtiger geworden sei.

„Die Corona-Pandemie hat hier sicher Anlass zum Nachdenken gegeben“, so Matzka. Für jeden Fünften wiederum ist der Besitz durch Corona wichtiger geworden, da er in Krisenzeiten Sicherheit geben kann, wie z. B. als Anlage. Vor allem jedoch sind immaterielle Werte wie Gesundheit und Beziehungen stärker in den Vordergrund gerückt. „Wenn Besitz unwichtiger geworden ist, dann vor allem aufgrund der Bedeutung anderer Werte im Leben“, so Matzka.

Kein Boom beim Sharing

Sharing hingegen ist noch ein zaghafter Trend, denn noch immer ist es so, dass jeder Zweite lieber die Dinge selbst besitzt. „Die Sharing-Ökonomie steckt noch immer in den Kinderschuhen“, so Matzka und ergänzt: „Dazu trägt auch bei, dass Sharing den Ruf hat, für diejenigen zu sein, die es sich nicht anders leisten können.“

Jedenfalls ist es nicht verwunderlich, dass sich vor allem die Befragten über 50 am wenigsten vorstellen können, zu teilen. Insgesamt sehen sich nur vier Prozent als Sharing-Fans. Am meisten könne man sich das Teilen von Werkzeug vorstellen, gefolgt vom Automobil bzw. Motorrad.

My Home is my Castle

Noch immer sind das Eigenheim und das eigene Auto die Liebkinder der Nation. Für 22 Prozent ist die Mietwohnung oder das Eigenheim der wichtigste Besitz.

Dabei zeige sich, dass gerade Wohneigentümer nicht auf ihr Eigenheim verzichten wollen, erklärt Matzka. Gefolgt wird der Wohnbesitz vom Auto oder Motorrad, auf die 18 Prozent keinesfalls verzichten möchten. An dritter Stelle folgt das eigene Smartphone, das für 16 Prozent als allerliebster Besitz gilt. Naturgemäß sei die Bedeutung und die Einstellung zum eigenen Auto im städtischen und ländlichen Bereich jedoch ganz unterschiedlich, unterstreicht Matzka. Auch bei der Vorkehrung für den Schutz des Eigentums

priorisieren sechs von zehn Österreichern Alarmanlagen und Sicherheitstüren als besonders sinnvoll. Im Bereich der Versicherungen zeigt sich, dass 89 Prozent der Befragten eine Haushaltsversicherung abgeschlossen haben, 65 Prozent eine Kfz-Kaskoversicherung, 62 Prozent eine Rechtsschutzversicherung und 36 Prozent eine Eigenheimversicherung (falls sie ein eigenes Haus besitzen).

Thomas Neusiedler



Schäden durch Naturereignisse eine Milliarde Euro

Den Besitz, vor allem des Eigenheims, zu schützen, ist gerade in Zeiten immer häufiger vorkommender Extremereignisse eine große Herausforderung für die Versicherungen. Dabei hält sich Thomas Neusiedler, CEO bei Helvetia Österreich, nicht mit Kritik an der Ausgestaltung des Katastrophenfonds zurück: „In der Versicherungswirtschaft haben wir die unglückliche Situation, dass eine Versicherungsleistung gegenüber einer Zahlung aus dem Katastrophenfonds schädlich ist.“ Aus seiner Sicht wäre es zu kurz gegriffen, wenn die Versicherungen allein die gesamte Last bei extremen Naturereignissen tragen, denn „es müssen die Betroffenen durch Prävention, die Versicherungen und der Staat mit infrastrukturellen Maßnahmen mithelfen“. Er

bezieht die Schäden durch Naturereignisse für die österreichische Versicherungsindustrie in diesem Jahr mit einer Milliarde Euro. Dies könnte in Zukunft einen Mix aus Prämienhöhung und Ausschlüssen

zur Folge haben, stellt dazu Kaspar Hartmann, Vorstand für Schaden-Unfall bei Helvetia Österreich, fest. „Wir müssen schauen, dass es sich am Schluss ausgeht.“

M

GRENZÜBERSCHREITENDE PARTNERSCHAFT

Merkur Versicherung AG

Die Grazer Merkur Versicherung verstärkt ihre länderübergreifenden Aktivitäten und startet mit der Bayerischen eine exklusive Partnerschaft mit Fokus auf nachhaltiges Investment. Neben der Beteiligung am klimafreundlichen Sachwerte-Fonds der Pangaea Life, der Nachhaltigkeitsmarke der deutschen Versicherungsgruppe, wollen die Traditionsversicherer Synergien nutzen, Know-how-Transfer vermehren und gemeinsam Talente fördern. Der älteste Versicherer Österreichs und der Münchner Traditionsversicherer planen durch ein Mitarbeiteraustauschprogramm eine gemeinsame Talentförderung, um über Ländergrenzen hinweg gegenseitig voneinander zu lernen. Beide Unternehmen freuen sich auf den länderverbindenden Dialog, den Austausch von Know-how und die daraus entstehenden Mehrwer-

te für Kunden und Vertriebspartner. „Die Zusammenarbeit vereint die Expertise der Bayerischen im Bereich der Lebensversicherung mit unserem Know-how in der Krankenversicherung, angetrieben von einer ambitionierten Nachhaltigkeitsstrategie, die uns beide auszeichnet. Wir freuen uns auf einen Länderdialog mit einem Partner, der uns auf vielen Ebenen bereichert“, so Vorstandsvorsitzender Ingo Hofmann.

te für Kunden und Vertriebspartner. „Die Zusammenarbeit vereint die Expertise der Bayerischen im Bereich der Lebensversicherung mit unserem Know-how in der Krankenversicherung, angetrieben von einer ambitionierten Nachhaltigkeitsstrategie, die uns beide auszeichnet. Wir freuen uns auf einen Länderdialog mit einem Partner, der uns auf vielen Ebenen bereichert“, so Vorstandsvorsitzender Ingo Hofmann.



Ingo Hofmann

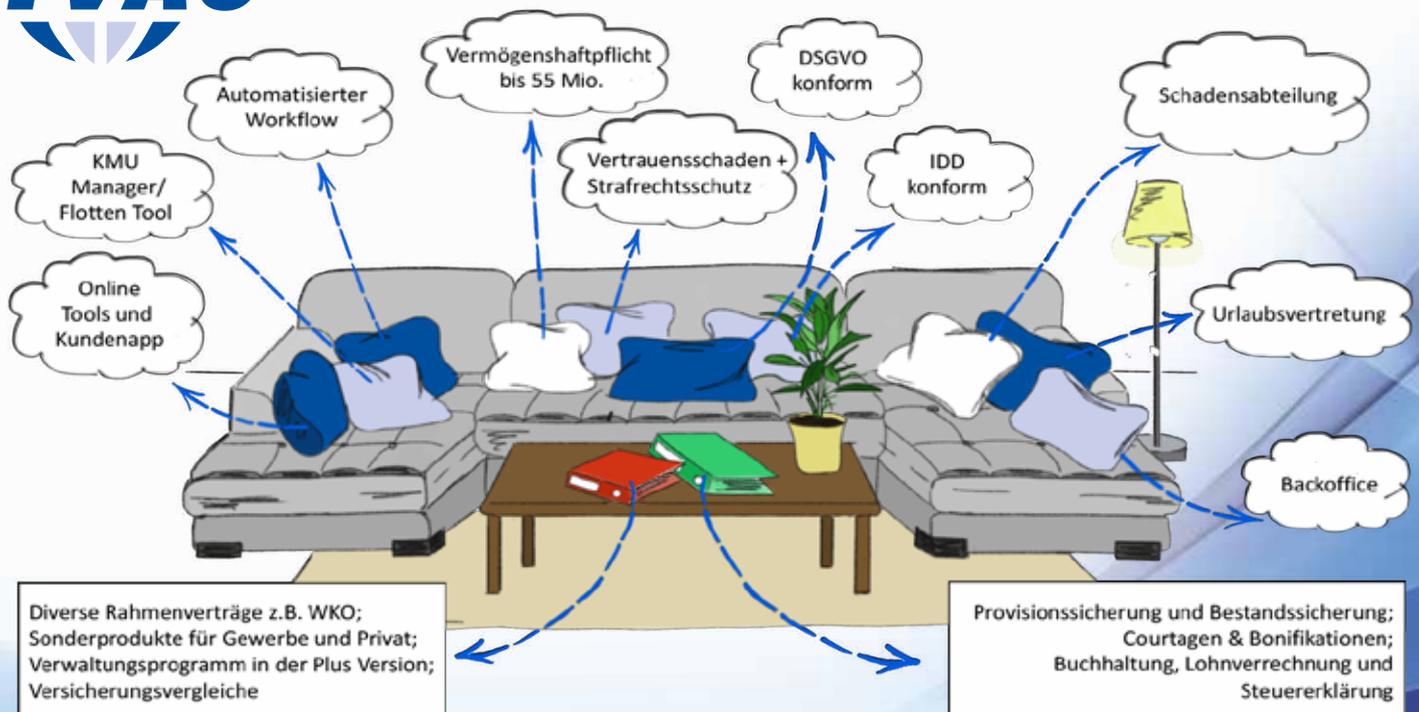
M



IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Willkommen in der Komfortzone!



Mitglied bei:



www.sivag.at

VERSICHERUNG HAT MIT SOLIDARITÄT ZU TUN

Wir haben den Versicherungsexperten Prof. Karel Van Hulle nach seinem Vortrag beim Treffen der Versicherungsmakler in Trausdorf zum Gespräch gebeten, um über die Veränderungen und Herausforderungen in der neuen Versicherungswelt zu diskutieren.

Sie sprechen in Ihrem Vortrag über die Illusion der Sicherheit. Haben wir alle den Sinn für die Realität verloren?

Van Hulle: Die Pandemie hat noch dazu beigetragen, die Illusion der Sicherheit zu verstärken. Während

Viele haben während der Pandemie erfahren, was es heißt, präventive Maßnahmen gegen Ansteckung zu setzen. //

Was man machen kann, ist Prävention. Ich glaube, das ist eine Lernschule aus dieser Pandemie. Man kann sich auch durch sein Verhalten schützen. Viele haben während der Pandemie erfahren, was es heißt, präventive Maßnahmen gegen Ansteckung zu setzen. Da wird

Während der Pandemie wurden z. B. mehr Krankenversicherungen verkauft. Man kann sich jedoch nur schwer gegen das Pandemierisiko schützen. Was man

Wir haben in einem anderen Vortrag gehört, dass gerade die Optimisten die ersten Opfer bei Katastrophen seien, weil sie zu wenig Prävention betreiben?

Van Hulle: Optimismus ist nicht nur eine Charaktereigenschaft. Oftmals ist man optimistisch, weil man in einer privilegierten Situation ist, weil man vermögend ist und deshalb alle Risiken abgedeckt sind. Aber viele Menschen können gar nicht optimistisch sein, weil sie ja auch wirtschaftlich und finanziell nicht in der Lage sind, sich richtig zu schützen, und da spielt die Versicherung eine große Rolle. Versicherung hat mit

Oftmals ist man optimistisch, weil man in einer privilegierten Situation ist, weil man vermögend ist und deshalb alle Risiken abgedeckt sind. //

Solidarität zu tun, um die Risiken von Leuten zu schützen, die sich nicht selbst schützen können, weil die damit verbundenen Summen zu hoch sind. Das ist die natürliche Rolle der Versicherung. So hat sie mit der Brandversicherung und in der Agrarversicherung angefangen.

Auch in der Pensionsdebatte wird der Staat nicht mehr alles selbst schultern können. Wir werden als Private immer stärker in die Pflicht genommen, uns um unsere Vorsorge zu kümmern. Wie sollen wir das schaffen?

Van Hulle: Erstens bedarf es Risikokompetenz und den





Ausbau der Kenntnisse in der Bevölkerung. In der Schule sollte es eine Ausbildung dafür geben, was ein Risiko ist und wie man mit Risiken umgehen kann. Das ist relativ einfach zu organisieren. Das kann spielend gelernt werden. Ich würde sogar vorschlagen, dass die Versicherer Spiele entwickeln. „Spielen mit Risiken“ usw. Zweitens ist es auch wichtig, dass die Versicherungsbranche erkennt, dass es ein Problem gibt. Sie muss Vorschläge bringen, wie dieses Problem der Schutzlücken in der Pension zu lösen ist und eine Einladung zur Zusammenarbeit an den Staat machen, um diese Dinge zu entwickeln.

Wie genau könnte eine Lösung aussehen?

Van Hulle: Was die Altersvorsorge betrifft, habe ich ein Fünf-Säulen-System entwickelt. Die ersten drei Säulen sind wie gehabt, Staat, Betrieb und private Anlage, die vierte Säule ist die Wohnung und die fünfte

Vielleicht ist es besser, ältere Leute nicht in teure Heime wegzustecken, sondern es zu ermöglichen, dass die Familie für sich selbst sorgt, sodass junge und ältere Leute zusammenleben und die jungen für die älteren sorgen.

die Wohnung verkaufen und sie dann zurückmieten. Mit dem Einkommen des Verkaufs können sie dann alles bezahlen, was zu bezahlen ist, z. B. einen Aufenthalt in einem Altersheim. Die fünfte Säule erhebt die Bedeutung der Familie. Vielleicht ist es besser, ältere Leute nicht in teure Heime wegzustecken, sondern es zu ermöglichen, dass die Familie für sich selbst sorgt, sodass junge und ältere Leute zusammenleben und die jungen für die älteren sorgen. Obwohl diese Lebensform verschwunden ist, heißt das nicht, dass sie nicht wieder zurückkommen könnte.



Säule ist die Familie. Und diese zwei letzten Säulen sollen auch vom Staat besser entwickelt werden, sodass die Leute die Möglichkeit haben, eine Wohnung zu erwerben, die als größter Schutz dienen kann, wenn man älter wird. So können dann Leute z. B.

Wenn heute Ältere in ein Heim gehen müssen, können sie oft nicht mehr die Kosten dafür bezahlen, wodurch der Staat sowieso eingreifen muss. Auch hier kann man präventiv vermeiden, dass es zu solchen Situationen kommt.

Die Risiken werden immer globaler. Das Klumpenrisiko nimmt weltweit zu. Wie kann sich die Versicherungsbranche dagegen wappnen?

Van Hulle: Die Versicherungswirtschaft kann schon sehr viel tun. Die EIOPA hat vor einigen Jahren einen Stresstest bei den großen Versicherern durchgeführt und festgestellt, dass auch bei ganz extremen Naturkatastrophen die Versicherungswirtschaft noch in der Lage ist, diese zu verkraften, und zwar aufgrund der Rückversicherungen. Man hat unter Solvency II ein System aufgebaut, das Rückversicherungen vollständig als Risikominderung bei der Berechnung der Kapitalanforderungen integriert. Dadurch gewinnt die Rückversicherung an Bedeutung, was auch dazu beitragen sollte, weltweite Risiken besser zu bewältigen.

Braucht es dann noch den Staat als Hilfe zur Katastrophenbewältigung?

Van Hulle: Wenn ich über Rückversicherungen spreche, dann geht es vor allem um Naturkatastrophen. Wenn wir über die Pandemie reden, weil die Risiken sich überall gleichzeitig entfalten, ist eine



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Fondsgebundene Lebensversicherung

08|16 Fonds-Konzept –
alles andere als Durchschnitt.
Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung
08|16 der NÜRNBERGER profitieren Ihre
Kunden jetzt doppelt und dreifach.
Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer
modernen Sparform und die Steuervorteile
einer Lebensversicherung.
Und dreifach: Maßgeschneiderter
Kapitalaufbau und gleichzeitig Absicherung
bei Berufsunfähigkeit und Pflege.

Der
NÜRNBERGER
elektronische Fonds-
wechsel!

**Einfach, flexibel,
100% digital!**

Versicherungslösung sehr schwierig, wenn man sie der Privatwirtschaft überlässt. Denn die Lock-downs und die Wirtschaftsschäden sind so groß, dass dies nicht mehr versicherbar ist. Da muss der Staat einsteigen. Die Versicherungswirtschaft muss aber auch zu Beginn erkennen, dass sie das Risiko nicht versichern kann. Oliver Bäte, der Chef der Allianz, hat nach der Pandemie gesagt, dass es unverschämt wäre, dass die Versicherer den Eindruck erweckt hätten, dass sie das auch versichern könnten. Aber das können sie nicht, weil die Prämien für solche Schäden zu hoch wären, um sie bezahlen zu können. Man

Meiner Meinung nach //
sollte eine Partnerschaft
organisiert werden,
zwischen dem Staat
und der privaten
Versicherungswirtschaft,
für die Versicherung von
allen Risiken, die schwer
versicherbar sind.

muss einfach erkennen, dass man es hier mit Phänomenen zu tun hat, die mit dem klassischen Schutz nicht mehr funktionieren, weil die Schadenssummen zu

hoch sind. Daher sollte die Versicherungswirtschaft die Initiative ergreifen, um Druck auf die Politik auszuüben, damit Lösungen entwickelt werden, um wieder ein höheres Sicherheitsgefühl zu entwickeln. Meiner Meinung nach sollte eine Partnerschaft organisiert werden, zwischen dem Staat und der privaten Versicherungswirtschaft, für die Versicherung von allen Risiken, die schwer versicherbar sind. Das betrifft auch Naturkatastrophen oder Cybersecurity.

Sie propagieren „Keine Versicherung ohne Beratung“. Wie soll das bei Online-Versicherungen funktionieren?

Van Hulle: Das Problem ist, dass viele Leute nicht wissen, was sie online abschließen. Man soll daher, bevor man etwas unterschreibt, digitale Systeme entwickeln, die Fragen stellen, bevor man weiterklicken kann. Das wäre dann wieder Beratung. Also: Bevor er die Versicherung unterschreibt, sollte der Versicherungsnehmer in der Lage gesetzt werden, über bestimmte Dinge nachzudenken. Ich glaube, das kann man digital organisieren. Aber es sollte unmöglich gemacht werden, z. B. eine Kfz-Versicherung mit einem einfachen Druck auf den Knopf, ohne Beratung, abschließen zu können.

Vielen Dank für das Gespräch!

M



RSS - ALLES WAS RECHT IST

**Feuerwehr bricht Türen in der Wohnung auf -Deckung?
In einer Wohngemeinschaft kommt es durch einen auf dem Herd vergessenen Topf zu starker Rauchentwicklung. Die Feuerwehr bricht nicht nur die Wohnungstür auf, sondern auch versperrte Türen zu den einzelnen Zimmern, um zu überprüfen, ob dort Personen zu retten sind. Es entwickelt sich ein Streit mit dem Versicherer, ob die Reparaturkosten der Innentüren zu decken sind. Ein Fall für die Schlichtungskommission...**

Für die Haushaltsversicherung der betroffenen Eigentumswohnung ist neben den ABH 2016 unter anderem folgende Deckungserweiterung vereinbart: Sachschäden durch Einsatzkräfte: Sachschäden an den versicherten Sachen (inkl. Wohnungstür) in Folge eines Einsatzes (Polizei, Feuerwehr, Rettung, Hilfsorganisationen etc.) gelten als mitversichert, sofern ein Fehllarm eines Feuer- oder Rauchmelders oder eine Alarmanlage den Einsatz ausgelöst hat und der Schaden nicht durch das Einsatzorgan übernommen wird. (Beispiel: Brandmelder schlägt Fehllarm und Eingangstür wird durch Feuerwehr aufgebrochen). Die Ersatzleistung ist mit 1000,- Euro pro Schadensfall und Versicherungsjahr begrenzt! Andere Versicherungen gehen dieser Erweiterung vor. Die Versicherungsnehmerin hat die Wohnung an eine Wohngemeinschaft vermietet. Am 7.6.2020



RSS

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

kam es dort zu einem Feuerwehreinsatz, weil eine Rauchentwicklung bemerkt wurde. Die Feuerwehr brach sowohl die Wohnungstür auf als auch weitere 4 Türen, um nach sich eventuell in der Wohnung befindlichen Personen zu suchen. Es stellte sich heraus, dass sich niemand in den Räumlichkeiten befand. Ursache für die Rauchentwicklung war ein Topf mit Kochgut auf dem eingeschalteten E-Herd.

Die Antragstellerin beehrte - soweit hier von Belang - den Ersatz der Kosten für den Austausch der aufgebrochenen Türen iHv 2.200,- Euro. Sie argumentierte, die beschädigten Türen seien eine unvermeidliche Folge eines versicherten Ereignisses.

Die antragsgegnerische Versicherung leistete unter Berufung auf die Bedingungen 01P 1.000,- Euro an Ersatzleistung. Sie nahm am Schlichtungsverfahren nicht teil.

Die Schlichtungskommission empfahl die Deckung, sie begründete dies wie folgt:

Nach Art 1 Pkt. 6.2 ABH sind Sachschäden gedeckt, die unvermeidbare Folge eines Schadensereignisses, also insbesondere eines Brandgeschehens sind. Bei Fehllarm eines Feuermelders liegt hingegen gar kein Brandgeschehen vor. Die durch einem Feuerwehreinsatz beschädigten Gegenstände wären daher

ohne die Vereinbarung des Bausteins Haushalt Plus überhaupt nicht von der Deckung umfasst, wenn der Feuerwehreinsatz durch einen Fehlalarm ausgelöst wurde. Es handelt sich also ungeachtet der betragslichen Begrenzung der Ersatzleistung auf 1000 Euro

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)

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



um eine Ausdehnung des Versicherungsschutzes gegenüber dem in Art 1 Pkt. 2.6 ABH enthaltenen.

Im konkreten Fall ist der Einsatz der Feuer-

wehr nicht durch einen Fehlalarm, ausgelöst worden, sondern durch ein tatsächliches Schadensereignis, nämlich einen verschmorenden Topf mit Kochgut auf eingeschalteter Heizplatte mit massiver Rauchentwicklung und der unmittelbar bevorstehenden Gefahr eines sich ausdehnenden Brandgeschehens. Der Einsatz hat sich auch nicht nachträglich als überflüssig herausgestellt. Ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer wird das Einschreiten der Feuerwehr bei dieser Sachlage nicht mit einem frustrierten Einsatz infolge eines Fehlalarms gleichsetzen, und er wird Beschädigungen, die beim Feu-

erwehreinsatz entstanden sind, nicht der Regelung des Bausteins Haushalt Plus, sondern der grundsätzlichen Regelung des Art.1 Pkt. 2.6 unterstellen. Ohne den verschmorenden Topf mit Kochgut am Herd hätte es keinen Feuerwehreinsatz gegeben, es wären keine Türen aufgebrochen worden. Auf die von der Feuerwehr gesetzten Maßnahmen hatte der Versicherungsnehmer wohl kaum Einfluss. Das Aufbrechen von verschlossenen Türen durch die Feuerwehr ist – insbesondere aus der Sicht eines durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers - bei der hier vorliegenden Gefahrenlage als unvermeidliche Folge des Feuerwehreinsatzes anzusehen, muss doch die Feuerwehr möglichst rasch zur Brandursache vordringen und auch dringend in allen Räumen der betroffenen Wohnung Nachschau halten, um weitere Gefahren auszuschließen und zu überprüfen, ob sich noch Personen in der Wohnung befinden. Dass sogar für die Beschädigung von Sachen bei einem Feuerwehreinsatz, der nachträglich betrachtet gar nicht notwendig war, eine – wenn auch betragslich beschränkte - Ersatzleistung vorgesehen ist, spricht umso mehr dafür, dass für Schäden, die bei tatsächlich wegen einer Brandbekämpfung und Objektsicherung ergriffenen Maßnahmen entstehen, ein - betragslich unbeschränkter - Ersatz zu leisten ist. (RSS-0091-20 = RSS-E 1/21)



Ihr starker Partner!

ABLEBENSVERSICHERUNG

- ★ Keine Anpassung der Zahlbeiträge seit über 20 Jahren
- ★ Laufzeitverlängerung ohne Gesundheitsprüfung
- ★ Hohe Versicherungssummen
- ★ Umfangreiche Zusatzleistungen (wie z. B. Sofortleistung bei Krebs)
- ★ Vielfältige Nachversicherungsgarantien
- ★ Günstige Rauchertarife



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

Informieren Sie sich jetzt:

+49 611 2787-381

www.interrisk.at



InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

JUGENDSTUDIE

Allianz Österreich

Ein ausgeprägtes Bewusstsein für gesunde Ernährung zeigt Österreichs

junge Generation: 53 Prozent der Menschen zwischen 14 und 24 Jahren interessieren sich stark für dieses Thema, insbesondere junge Frauen knapp über 20. Gefragt ist „frisch, fruchtig und bio“, aber auch auf die regionale Herkunft der Lebensmittel wird verstärkt geachtet. Dies ermittelte die Allianz Österreich im Rahmen ihrer aktuellen Jugendstudie.

„Ernährung ist ein entscheidender Faktor für die Gesundheit und Zukunft unserer Jugend – und damit auch für uns ein Thema von essenzieller Bedeutung“, betont CEO Rémi Vrignaud.

Für 55 Prozent der jungen Frauen und 49 Prozent der jungen Männer ist eine gesunde Ernährung äußerst wichtig. In erster Linie bedeutet gesunde Ernährung für die meisten, frisch zubereitete Mahlzeiten zu sich zu nehmen (76 %) und viel Obst und Gemüse zu essen (74 %) – idealerweise jenes, das zur jeweiligen Jahreszeit direkt vom Feld kommt. Knapp zwei Drittel der Befragten achten darauf, stark zuckerhaltige Lebensmittel und Getränke zu vermeiden. Und mehr denn je assoziiert unsere Jugend gesunde Ernährung mit „Bio-Qualität“ (55 %). Schließlich ist auch die Bereitschaft, qualitativ hochwertige Mahlzeiten zu konsumieren, selbst wenn diese teurer sind, seit der Vergleichsumfrage im Jahr 2017 von 60 auf 65 Pro-

zent gestiegen. Das Unternehmen startete im heurigen Jahr mit einer neuen Gesundheitsversicherung, die speziell Jugendlichen viele Vorteile bietet. In Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner Health Strategy wurde ein

einfacher Zugang zu einer breiten Palette an modernen Vorsorgeempfehlungen entwickelt.

Dies beginnt mit einem „Vital-Paket“ für Kinder und Jugendliche, das individuelle Informationen zu Ernährungsoptimierung, Vitalstoff- und Mikronährstoffbedarf liefert. Darüber hinaus umfasst die Gesundheitsversicherung in einigen Leistungspaketen die Beratungskosten für Maßnahmen zu einer ärztlich empfohlenen Gewichtsreduktion durch professionelle Diätologen sowie Ernährungsberater. Ebenso inkludiert ist die ärztliche Betreuung im Rahmen der Bekämpfung von Nahrungsmittelunverträglichkeiten. Im Erwachsenenalter stehen weitere Vorsorgeangebote wie eine medizinische Gen-Analyse, Ganzkörpermessungen sowie ein individueller Gesundheitsplan inklusive Ernährungs- und Bewegungskonzept zur Verfügung. **M**



Rémi Vrignaud

ZUKAUF IN CEE ABGESCHLOSSEN

UNIQA Insurance Group AG

Die CEE-Versicherungsmärkte haben sich in den letzten Jahrzehnten mit vielfach zweistelligen

jährlichen Prämienwachstumsraten sehr dynamisch entwickelt. Diese Wachstumsraten lagen deutlich über jenen der Versicherungsmärkte in Westeuropa.

„Die Integration der ehemaligen AXA-Tochtergesellschaften – mit rund 1 Milliarde Euro der größte Unternehmenszukauf in der Geschichte von UNIQA und die größte Akquise einer österreichischen Versicherungsgruppe in CEE – verläuft äußerst zufriedenstellend. Unser gruppenweites Prämienwachstum von 17 Prozent im ersten Halbjahr 2021 ist vor allem durch

die Märkte in CEE getrieben und der Ergebnisbeitrag entspricht insgesamt unseren Erwartungen und zeigt das große Potenzial für unsere Marktposition. Mit dem Erwerb der Ex-AXA-Gesellschaften in Polen, Tschechien und der Slowakei sind wir im Jahr 2021 einer der Top-5-CEE-Versicherer mit Prämieinnahmen von über 2,3 Milliarden Euro. 75 Prozent der heutigen Kunden kommen aus den internationalen Versicherungsmärkten“, so Vorstandsmitglied Wolfgang Kindl. Durch diesen Zukauf in Polen, Tschechien und der Slowakei wurden ein Zuwachs von 5 Millionen Kunden mit rund 800 Millionen Euro an Prämie generiert sowie 2.000 Mitarbeiter dazu gewonnen. Die internationalen Gesellschaften trugen im 1. Halbjahr 2021 insgesamt 37,1 Prozent (1. Halbjahr 2020: 27,5 %) zu den Gesamtkonzernprämien bei. **M**

VERANSTALTUNGSREIHE – STAMMTISCH

Versicherungsmakler Niederösterreich

Aktuell ist die Fachgruppe Niederösterreich mit ihrem Fachgruppenobmann KommR

Gottfried Pilz auf Tour durch die vier Viertel plus dem Zentralraum St. Pölten.

Im Fokus der Gespräche bei der beliebten Veranstaltungsreihe – Stammtisch – stehen neben den Wünschen und Bedürfnissen der Fachgruppen-Mitglieder Themen wie Kooperationen und Betriebsübergabe. Unter dem Motto „Wir informieren und hören zu“ wird über Themen informiert und diskutiert.

KommR Gottfried Pilz: „Bei den Stammtischen beschäftigen wir uns diesmal mit folgenden Themen: Soll ich einer Gruppierung beitreten oder nicht, was sind die Vor- und Nachteile, worauf muss ich achten? Welche Formen der Zusammenarbeit gibt es? Betriebsübergabe und -übernahme – worauf muss ich als Übergeber/Übernehmer achten, wann soll ich beginnen, darüber nachzudenken?“

Nach dem offiziellen Teil des Stammtisches gibt es ausreichend Zeit für einen Austausch unter den Mitgliedern. „Im persönlichen Gespräch möchten wir erfahren, was sich die Mitglieder von uns als Interessensvertretung erwarten, und der persönliche Austausch soll dabei gefördert werden“, so KommR Gottfried Pilz. Die Ergebnisse der Stammtischgespräche werden in der Fachgruppe gesammelt und den Mitgliedern zur Verfügung gestellt. **M**

KommR Gottfried Pilz



Wenn's um die Rechte Ihrer Kunden geht:

BUSINESS- RECHTSSCHUTZ

Informieren Sie sich online oder unter 01718 77 33-0



ROLAND Sicher im Recht.

roland-rechtsschutz.at

30-JAHRES-JUBILÄUM

EFM Versicherungsmakler

Die EFM-Versicherungsmakler feierten mit über 400 Gästen in Schladming ihr 30-jähriges Bestehen. Das 1991 gegründete Unternehmen ist mit über 75 Standorten und mehr als 420 Mitarbeitern führend in Österreich. Mit seinen 90 Franchiseunternehmen betreut der Makler rund 120.000 Kunden. „Die heute dreißigjährige EFM leiten zu dürfen, macht mich stolz“, sagt Vorstand Wilhelm Brandstetter zum Jubiläum. „Wir werden uns aber nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern uns weiterhin im Sinne unserer Kunden um den bestmöglichen Versicherungsschutz kümmern“, so Brandstetter weiter.

Vom Familienbetrieb zum Franchiseunternehmen

Gründer Josef Graf hatte 1991 die Vision, die Versicherungsbranche nachhaltig zu verändern. Graf erkannte, dass Vertrieb und Qualität in der Praxis oft nicht vereint wurden. Auch standen bei der Vermittlung von Versicherungen am Ende oft die Provisionen an erster Stelle. 1994 wurde die erste Filiale als Franchisebetrieb in Schladming eröffnet. „Drei Jahre später war das Unternehmen bereits Marktführer im Privatkundensegment in der Region. Im Jahr 2000 wurde die EFM in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Man wollte den Franchiseunternehmer direkt an der Gesellschaft des Systemgebers beteiligen; frei nach dem Motto ‚Das Kollektiv schlägt das Genie‘. Aktuell halten unsere Franchisepartner über 30 Prozent am Unternehmen und sind in dieser Höhe auch gewinn- und verlustbeteiligt“, informiert Graf über die Hintergründe. Dieser Schritt entpuppte sich als Erfolg. 2010 gewann die EFM als erstes Unternehmen den österreichischen Franchisegeber-Award. 2013 folgte die Auszeichnung als familienfreundlicher Betrieb. Im Jahr 2021 zählt die EFM 90 Franchiseunternehmer und mehr als 420 Mit-

arbeiter an über 75 Standorten.

400 Gäste gratulierten

In Schladming feierten rund 400 Gäste das Jubiläum bei Gala-Dinner und sportlichen Teambuilding-Wettbewerben. Neben den Franchisepartnern gratulierten Arno Schuchter, Vorstand Generali Versicherung, Werner Panhauser, Vorstand Helvetia Versicherung, Gerhard Heine, Vertriebsleiter Wiener Städtische Versicherung, Klaus Riener, Vertriebsleiter Zurich Versicherung, sowie Herbert Kaiser, Landesdirektor UNIQA. Ebenso unter den Gratulanten waren der Inhaber der Unimarkt-Gruppe und Präsident des Österreichischen Franchiseverbandes, Andreas Haider, sowie viele zahlreiche Ehrengäste. Laura und Viktoria Graf übergaben einen Geschenkkorb von der Servicezentrale an ihren Vater und Unternehmensgründer Josef Graf.

Der Vorsitzende der Österreichischen Versicherungsakademie und ehemaliger EFM-Aufsichtsrat, Gerhard Veits, informierte über interessante Deckungsprozesse, der ehemalige EFM-Prokurist und Versicherungsspezialist Ewald Maitz über die Judikatur zum Kleingedruckten in der Haft- und Unfallversicherung sowie EFM-Klientenanwalt Dr. Walter Niederbichler über die richtige Erb- und Nachfolgeregelung. Mit Vorträgen rund um mentale und innere Gesundheit setzt die EFM regelmäßig Schwerpunkte. Mentaltrainer Jörg Zwicker gab Tipps, wie man Ziele sowohl im Beruf als auch in der Freizeit vereinen kann, und der ehemalige Leistungssportler Hubert Gantiroler emp-



fahl, wie man mittels mentaler Stärke seine Grenzen überwinden kann, aus den Erfahrungen als Weltrekordhalter im 24-Stunden-Berglauf und 12-Stunden-Höhenlanglauf. Markenstrategie Michael Brandtner gab den Experteneinblick, was alte Marken von

Start-up-Micromarken lernen können. Auflockernd leitete Kabarettist Max Mayerhofer durchs Programm und Kunstflug-Spezialist Daniel Seidl führte mit seinem Gleitschirm spektakuläre Manöver und eine perfekte Landung vor. **M**

RISIKOMANAGEMENT

VIG

Auf Einladung der Vienna Insurance Group kamen hochrangige Executives im Wiener Ringturm zusammen, um sich über aktuelle Trends im Risikomanagement und Zukunftsszenarien auszutauschen. „Ohne Katastrophenszenarien ist kein Risikomanagement mehr möglich ist. Weltweit schlagen sich nicht mehr nur Versicherungsunternehmen mit der erhöhten Wahrscheinlichkeit von Katastrophen wie Pandemien, Starkregen, Hurrikans, Internet-Blackouts und Cyberattacken herum, sondern auch die betroffenen Unternehmen, denn es wird klar, dass nicht jedes Risiko versicherbar ist. So können Betriebsausfälle und Naturkatastrophen zwar recht gut abgedeckt werden, für behördliche Schließungen – beispielsweise aufgrund eines Corona-Lockdowns – bräuchte es aber eine staatliche oder sogar überstaatliche Lösung“, stellt Isabella Mader, CEO des Excellence Institutes und Executive Advisor des Global Peter Drucker Forums, einleitend in ihrer Keynote fest. Um Betriebsausfälle bestmöglich zu minimieren, müsse man sich im Prozessmanagement auch die vor- und nachgelagerten Prozesse gut anschauen, erläuterte Hermann Obermair, Senior Vice President und Division Manager Automation beim Anlagenspezialisten Andritz. Auch in der Versicherungsbranche merkt man, dass die Statistiken der letzten Jahrzehnte nicht mehr zukunftsfähig sind. Peter Höfinger, Vorstandsmitglied der Vienna Insurance Group, bestätigte, dass es künftig wichtig sei, die Zusammenhänge zwischen Katastrophen zu erkennen und den Unternehmen entsprechende Pakete anzubieten: „Wir fragen uns, ob die Ereignisse

der letzten beiden Jahre etwas sind, was wir nicht modelliert haben. Mit den Betriebsunterbrechungen durch Lieferschwierigkeiten, die zum Beispiel durch eine Pandemie entstehen, aber auch durch Flashfloods oder Tornados in unseren Breitengraden, sind Risiken entstanden, die wir davor nicht auf den Listen hatten. Es wird immer schwieriger, Risiken vorherzusehen. Firmen, die eigentlich auf gutem Boden gebaut werden, sind plötzlich von Starkregen zerstört. Der Klimawandel ist mehr als real und bereitet allen Industrien und Branchen mehr und mehr Kopfzerbrechen.“ Das Excellence Institut stellt in einer aktuellen Studie fest, dass die Lockdowns der vergangenen Monate die Gehirnchemie der Probanden verändert hat. Die Gesundheit der Menschen habe demnach durch die soziale Isolation wirklich gelitten. Demnach steigen die Fälle von Burn-out und Depressionen immens – ein Faktor, der sich wieder auf den Betrieb negativ auswirken kann. **M**

Helmut Obermair, Senior Vice President und Division Manager Automation bei Andritz, Gerald Netal, Head of Corporate Business bei der Vienna Insurance Group, Isabella Mader, CEO des Excellence Institutes und Executive Advisor des Global Peter Drucker Forums, und Peter Höfinger, Vorstandsmitglied der Vienna Insurance Group



VORSCHAU



Soziales Engagement – Frauen im Gespräch

Interview mit Christopher Sandilands, Partner bei Oxbow & Partners



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthorn 33, 3701 Oberthorn

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: risControl/Schönfellner, Adobe Stock, Melzer PR, Juergen Grill, AssCompact, Manuel Horn, Tobias Müller, Ian Ehm, Michael Markl, UNIQA/keinrath.com, Thomas Pitterle, Ludwig Schedl, Photoshelter, Carlo D'Ortenzi, Foto Georg Wilke, Martin Steinthaler | tinefoto.com.

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H.

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

+43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at

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

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

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

Für Anzeigen sind die allgemeinen Anzeigenbedingungen des Österreichischen Zeitschriftenverbandes bindend. Es gilt der Anzeigentarif 01/2021

»AUF DEM BAU KANN MAN ALLES TRAGEN, NUR NICHT DAS RISIKO.«



VON EXPERTEN
VERSICHERT

VAV III
VERSICHERUNGEN

RUNDUM-SCHUTZ FÜR JEDES BAUPROJEKT

Auf einer Baustelle kann jeden Tag Unvorhergesehenes passieren – mit unabsehbaren Folgen für Sie persönlich bzw. Ihren Betrieb. Schon kleine Fehler können zu hohen Schadensersatzansprüchen führen, welche die Existenz Ihres Unternehmens gefährden. Als Bauspezialversicherer schützt die VAV Sie vor diesem unkalkulierbaren Risiko – mit den besten Produkten für alle am Bau beteiligten Unternehmen. Und im Notfall stehen Ihnen Experten für eine schnelle und unkomplizierte Schadensregulierung zur Seite.

Mehr Informationen erhalten Sie unter **+43.1.716 07-331** oder **www.vav.at**

Zurich For Future Invest

Nachhaltig und zukunftsorientiert
investieren mit Zurich.



Mehr Informationen unter:
www.maklernetz.at

Zu diesem Produkt gibt es ein Basisinformationsblatt, das wichtige und standardisierte Informationen bereitstellt. Das Basisinformationsblatt finden Sie unter: www.zurich.at/basisinformationsblaetter

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft, www.zurich.at

 **ZURICH®**