

VM

Der Versicherungsmakler

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

Die offizielle Zeitschrift des Fachverbandes der
Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten



IHS-Studie BEDEUTUNG DER MAKLERBERATUNG



IDD IM ENDSPURT

FV - Experten in Brüssel

RECOMMENDER-STUDIE

Sensationelle Werte für Makler

VM - INTERVIEW

Generali - Chef Thirring zur Beratungsintensität



Ein gutes Gefühl,
dass ich nicht an
alles denken muss,
was mein Kunde
versichern muss.

Allianz All Risk



Das Prinzip von Allianz All Risk ist einfach:

All Risk deckt alle Schäden, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen sind.
Sogar Ungeschicklichkeit ist versichert!

Allianz Business für Klein- und Mittelbetriebe

Änderungen, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten! Der angeführte Leistungsumfang stellt einen Auszug aus den Allgemeinen, Ergänzenden Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen dar. Diese werden dadurch nicht ersetzt. Vollständige Informationen entnehmen Sie bitte dem Antrag, der Police und den jeweiligen Versicherungsbedingungen.



**Holen Sie sich jetzt
Ihr passendes Offert!**

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

Eine intensive Zeit

Der Herbst ist bekanntermaßen in jedem Unternehmen eine sehr arbeitsintensive Zeit. Besonders in diesem Jahr spüren wir dies auch in der Interessenvertretung in besonderer Weise.

Vom Juli 2012 bis vor wenigen Wochen waren wir intensiv mit den notwendigen Veränderungen des Vorschlages der Europäischen Kommission zur IMD II beschäftigt. Zwischenzeitig heißt dieser Richtlinien-Entwurf IDD und wir konnten insbesondere in Gemeinsamkeit mit den deutschen Interessenvertretungen vieles erreichen. Speziell im Hinblick auf die Themen Provisionsverbot, Provisionsoffenlegung, Weiterbildungsvorschriften und andere Anwendungsbereiche der Richtlinie. Der Umsetzungsspielraum der nationalen Gesetzgeber ist diesmal sehr groß. Größer als bei den letzten Richtlinien-Generationen.

Auf der Basis dieser Ausgangslage gilt es, die Gestaltungsmöglichkeiten des österreichischen Gesetzgebers auszuloten, **die Umsetzung möglichst wirtschafts- und konsumentenfreundlich zu gestalten** und verwandte Themenbereiche im Gesetzgebungsprozess aufzugreifen. Diese Arbeiten sind naturgemäß sehr umfangreich und bedürfen größerer Vorbereitungsmaßnahmen im eigenen Hause. In Abständen von etwa 2 - 3 Wochen tagt daher eine Arbeitsgruppe zum Thema nationale Umsetzung der Richtlinie. Wir dürfen das, was wir in Brüssel erreicht haben, nicht in Wien verlieren. Ganz im Gegenteil: Wir müssen jetzt die österreichische Administration und Legislative **von den berechtigten Anliegen unseres Berufsstandes überzeugen** und so die Basis für eine erfolgreiche Zukunft unserer Unternehmen für die nächsten Jahre legen.

Das Expertenforum in Alpbach 2015 hat es eindrucksvoll bestätigt: Wir Versicherungsmakler bündeln **die Vorteile für alle Versicherungskunden!**

Bereits jetzt gibt es in der Rechtsordnung zahlreiche Normen, welche im Interesse eines funktionierenden Versicherungsmarktes geschaffen und beschlossen wurden. Beispielsweise einige Regelungen in der Gewerbeordnung, im Bankwesen Gesetz, im VersVG, im VAG sowie KSchG. Die Praxis zeigt, dass diese Regelungen teilweise nur unzureichend eingehalten werden und es auch keine oder nur unzureichende Sanktionen und Kontrollmechanismen gibt. Vor allem dann, wenn diese mangels Effizienz in der Verwaltung nicht wirksam werden. Dafür und im Sinne einer schärferen Interessenvertretung unserer **Standesvertretung entsteht die RDK (Rechts- und Disziplinarkommission)**. In diesen Tagen wurde mit dem Präsidium der WKÖ der Satzungsentwurf der RDK besprochen und die Einbindung dieses Instruments in das Organisationsrecht der

Wirtschaftskammer gelöst. Ich kann daher dem Fachverbandsausschuss in seiner nächsten Sitzung am 16. November dieses Jahres **einen höchstprofessionellen Satzungsentwurf zur Abstimmung vorlegen**, der allen verfassungs- und kammerorganisationsrechtlichen Bedenken standhält.

Bereits in seiner jüngsten Sitzung hat der Fachverbandsausschuss, **Dr. Ilse Huber, bis vor Kurzem Vizepräsidentin des OGH**, zur Vorsitzenden der RDK bestellt. Präsidentin Dr. Huber wird mit der RDK in ähnlicher Weise wie Hofrat Dr.

Gerhard Hellwagner mit „seiner“

RSS im Bereich des Zivilrechts für

die Vertretung der österreichischen Versicherungsmakler arbeiten und dabei – wie ich es schon so oft formuliert habe – für innere und äußere Reinigung sowie Klarheit sorgen.

Vielleicht haben Sie in den vergangenen Wochen im Fernsehen die eher **unappetitliche Kampagne eines Online-Anbieters von Versicherungsprodukten** gesehen. Wir fühlen uns als Versicherungsmakler nicht angesprochen. Falls es überhaupt in der gesamten Versicherungswirtschaft „Schwatzköpfe“ gibt, dann sicher nicht in unseren Reihen! **Wir werden zu diesem Themenkomplex jedoch noch gesondert berichten.**

Weitere Themen, die die Fachverbandsarbeit derzeit prägen sind: Datenschutz und daraus resultierende Gefahren für unsere Mitglieder. Weiters das Thema Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, auch im weiteren Zusammenhang mit dem Strafrechtsänderungsgesetz 2015.

Wir werden als Fachverband im April/Mai 2016 in allen neun Fachgruppen über dieses Themenspektrum und andere aktuelle Fragen eine Informationsoffensive durchführen.

Viel beruflichen Erfolg in der Zielgeraden des Jahres 2015 wünscht Ihnen Ihr

Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger



Gunther Riedlsperger

Für aufrechten Gang

Viel Positives gibt es gegenwärtig nicht zu berichten. Der regelmäßige Medienkonsum macht **nachdenklich, wenn nicht gar depressiv.**

Weder von der internationalen Berichterstattung noch von den **heimischen Themen** gehen derzeit ermunternde Impulse aus.

Der Reformstau in Wirtschaft und Gesellschaft ist aufrecht, das **Wirtschaftswachstum sehr moderat**, die **Flüchtlingskrise weitgehend ungeklärt** und der **Europäische Integrationsprozess** wieder einmal auf dem Prüfstand mit Zerreißprobe.

Doch die **Kehrseite diese eher angekratzten Medaille** sind die **vielen Leistungsträger, die mit Engagement und teilweise Selbstaufopferung die Wirtschaft in Schwung** und somit den sozialen Wohlstand einigermaßen finanzierbar halten.

Dazu darf man mit **Fug und Recht auch die Spezies der Versicherungsmakler zählen.** Ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung sowie Marktposition im Versicherungsvertrieb sind in dieser Ausgabe des VM einige Beiträge gewidmet. Die **Titelgeschichte** beschäftigt sich mit einer **Untersuchung des IHS Kärnten**, die die **gesamtwirtschaftliche bzw. versicherungswirtschaftliche Position der Versicherungsmakler unter die Lupe nimmt.** Vergleiche mit den Ergebnissen aus dem Jahr 2009 machen die Daten noch interessanter. Ein weiterer Artikel widmet sich der **Recommender-Studie.** Bei dieser wird abgefragt, wie die Kunden die Professionalität und den Service der Finanzdienstleister bei Banken und im Umfeld von Versicherungen beurteilen. Die Versicherungsmakler haben – was die Weiterempfehlungsrate der Kunden an andere Versicherungsnehmer betrifft – Rekordwerte eingefahren. Das ist **umso erfreulicher, als die Weiterempfehlungsbereitschaft praktisch die härteste „Währung“** im kundenorientierten Marketing darstellt.

Zwei Untersuchungen aus unterschiedlichen Blickwinkeln, jedoch **mit einem Ergebnis: Der Bedarf an unabhängiger und professioneller Versicherungsberatung steigt.** Es geht also nicht nur um die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen

„Die Leistungsträger haben allen Grund zum aufrechten Gang.“

Dkfm. Milan Frühbauer

Prämienquote und somit um gesellschaftspolitisch so wichtiges Risikomanagement. Nein, auch die Position auf dem hart umkämpften Markt entscheidet.

Immer mehr Maklerkunden sind bereit, ihren persönlichen Versicherungsmakler anderen zu empfehlen. Das ist eine der wenigen Frohbotschaften, bevor das Jahr mit der Adventbotschaft zu Ende geht.

Jedenfalls gibt es aus **Sicht der Versicherungsmakler** durchaus Anlass **„zum aufrechten Gang“.** Mag der eingeschlagene Weg für viele Kollegen da und dort auch steinig sein – die Richtung stimmt!



Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur

m.fruehbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger

3

VM Titelgeschichte

Was Versicherungsmakler für die Wirtschaft leisten

5

Versicherungsmärkte

Bedarf an Rechtsschutzprodukten steigt

26

VAV-Versicherungslösung für Brandschutzbeauftragte

30

Wüstenrot: Erste Versicherung gegen

finanzielle Folgen bei Krebsdiagnose

31

Reise-Sicherheitsgipfel: „Best-Ager“ und Senioren

32

Erhöhtes Unfallrisiko durch Wildtiere

33

Aus den Märkten

34-40

VerbandsManagement

IDD: Final steps

9

Recommender-Mit besten Empfehlungen

11

ÖVM hilft bei Nachwuchssuche

18

Forum Krems

20

Aus den Fachgruppen

24-25

VM Schlichtungsstelle

12

VM Rechtspanorama

16

VM Interview

Gespräch mit Peter Thirring

14

VM Kurzmeldungen

41

VM Personalia

44

VerMischtes

46

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger: Manstein Zeitschriftenverlagsgesellschaft m.b.H. DVR 0753220

Verlagsort: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Tel.: +43/1/866 48-0, Fax: +43/1/866 48-440

Anschrift Medieninhaber/Herausgeber/Redaktion: Brunner Feldstraße 45, 2380 Perchtoldsdorf

Gründer: Prof. Hans-Jörgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jörgen Manstein (Vorsitz), Klaus Kottmeier, Peter Ruß und Peter Kley

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Chefredakteur: Dkfm. Milan Frühbauer

Chefin vom Dienst: Lisa Eigner-Proskowetz

Redaktionelle Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Dkfm. Milan Frühbauer, MMag. Claudia Stückler, Herwig Stindl, Dr. Roland Weinrauch

Anzeigenleitung: Thomas Fischer, Anzeigensekretariat: Johanna Zoder, j.zoder@manstein.at

Grafisches Grundkonzept: Martin Renner (m.renner@manstein.at)

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler; Coverfoto: Montage aus Bildern von © Matthias Enter-Fotolia.com und © contrastwerkstatt-Fotolia.com

Vertrieb: vertrieb@manstein.at, Elektronische Produktion: DTP-Abteilung Manstein

Verlag, Georg Vorstandlechner, Johanna Weber

Hersteller: DONAU FORUM DRUCK Ges.m.b.H., Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien,

+43/1/804 52 55-33, www.dfd.co.at, Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

Hotline: +43/1/866 48-930; Web: www.manstein.at

Was Versicherungsmakler für die Wirtschaft leisten

Wie steht es um die volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungsmakler? Und welche Rolle spielen sie in der Versicherungswirtschaft im Speziellen? Eine Projektstudie des IHS Kärnten ist diesen Fragen nachgegangen. Die aktuellen Ergebnisse wurden mit den Daten von 2009 verglichen. Eine spannende Analyse ist das Ergebnis.

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Versicherungswirtschaft sowie die Einbettung der Versicherungsmakler in diesen Wirtschaftszweig sind durchaus imposant:

- Knapp 50 Versicherungsgesellschaften haben in Österreich im Vorjahr ein Prämienaufkommen von insgesamt 17,2 Milliarden Euro generiert.
- Das sind immerhin 5,2 Prozent des Bruttoinlandsproduktes.
- Der Österreicher gab 2014 statistisch durchschnittlich 2.008 Euro für Versicherungsprämien aus.
- Knapp 4.000 aktive Versicherungsmakler sind Mitglieder im Fachverband.
- Rund 1.500 dieser Maklerunternehmen sind auch Arbeitgeber, beschäftigen also Mitarbeiter. Deren Zahl liegt aktuell bei 6.800.

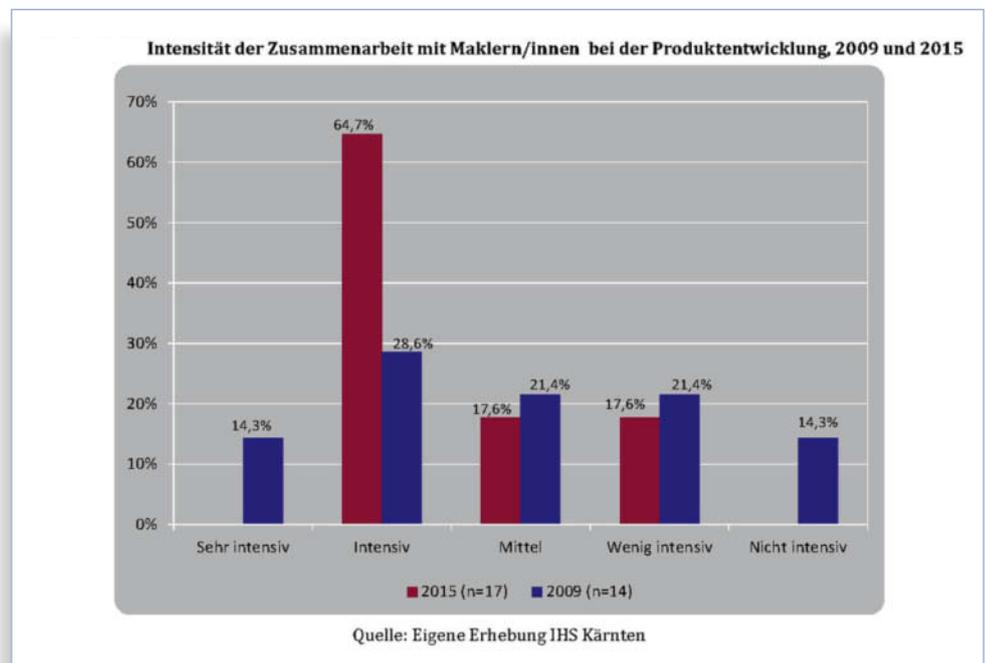
Von den Versicherungsunternehmen, die sich an der Studie beteiligten, verfügen alle über einen Maklervertrieb. In der Analyse der Vertriebskanäle fällt einiges auf: Die Vertriebsschiene Banken und Kreditinstitute gewinnt gegenüber 2009 an Bedeutung, der Direktvertrieb über das Internet ist stagnierend, die vertriebspolitische Funktion der Mehrfachagenten ging beim aktuellen Sample aus der Versicherungswirtschaft gegenüber 2009 leicht, jene der Ausschließlichkeitsagenten hingegen stark zurück.

Hochinteressant sind naturgemäß die Daten über den Grad der Zusammenarbeit zwischen den Versicherungsmaklern und den Assekuranzen. Von den Versicherern geben fast zwei Drittel

an, dass die Kooperation mit den Maklern bei der Neuentwicklung von Versicherungsprodukten „intensiv“ sei. Knapp 15 Prozent bewerten diese Zusammenarbeit gar als „sehr intensiv“. Generell hat sich die Einbindung der Makler in die Innovationsbemühungen der Versicherer seit 2009 deutlich verstärkt.

Die Studie gibt einen umfassenden Einblick in die unternehmensbezogenen

Charakteristika der Versicherungsmaklerunternehmen. 14,5 Prozent der Maklerunternehmen verfügen über mehr als einen Standort in Österreich. Die restlichen 85,5 Prozent betreiben jeweils nur einen Standort, was keine Änderung zu 2009 darstellt. 47,3 Prozent sind eigenständige Unternehmen, **die keiner unternehmensübergreifenden Organisation angehören.** 26,5 Prozent gehören



METHODIK DER UNTERSUCHUNG

Die Ergebnisse basieren auf der Beantwortung modular aufgebauter Fragebögen für Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen, die einander inhaltlich überschneiden. Geringfügige Änderungen der Fragebögen waren notwendig, um eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu 2009 zu gewährleisten.

Die Durchführung der Online-Befragung unter **46 Versicherungsunternehmen** sowie **3.992 Versicherungsmaklern** fand innerhalb eines vierwöchigen Zeitraums statt.

Die quantitative Basis sieht so aus:

Versicherungsunternehmen: Rücklaufquote: 45,7 % **Sample n=21**

Versicherungsmakler: Rücklaufquote 6,3 % **Sample n=250**

einer nationalen Maklervereinigung an, woraus eine signifikante Änderung um 11,5 Prozentpunkte gegenüber 2009 resultiert. **Die Zusammenschlüsse werden offensichtlich beliebter.**

Die Makler beschäftigen durchschnittlich 4,4 Vollzeit- und 2,1 Teilzeitmitarbeiter/innen sowie 1,1 Personen in Form anderer Dienstverhältnisse, was keine signifikante Änderung gegenüber 2009 darstellt. Jeweils mehr als 40 Prozent der Befragten

weisen 2014 einen Prämienbestand von „100.000 bis weniger als 1 Million Euro“ bzw. „1 Million Euro und mehr“ auf, woraus sich keine signifikanten Veränderungen zu 2009 erkennen lassen.

Fast 50 Prozent der antwortenden Makler generieren einen Jahresumsatz von „100.000 bis weniger als 1 Million Euro“ und 26,2 Prozent „50.000 bis weniger als 100.000 Euro“. Der durchschnittliche Jahresumsatz beträgt rund 420.000 Euro. Die

Hälfte der Unternehmen erwirtschaftet einen Umsatz von weniger als 116.000 Euro. Die kleinbetriebliche Struktur ist also weiterhin dominant.

Die Umfrage bezog sich auch auf das Themenfeld **„Wettbewerbsdruck und konkurrierende Vertriebskanäle“**. Der allgemeine Konkurrenzdruck wird gegenüber 2009 nicht als stärker empfunden. Knapp ein Fünftel der Makler sieht ihn als „sehr gering“ an. Bei der vertriebsorganisatorischen Betrachtung wird der

Wettbewerbsdruck sehr wohl empfunden. **Beim Bankenvertrieb ist die Quote jener, die ihn als konkurrierenden Vertriebskanal empfinden, auf mehr als 72 Prozent angestiegen.** Auch die Versicherungsagenten werden zunehmend als Konkurrenten empfunden, während diese Einschätzung beim angestellten Außendienst leicht und bei den Strukturvertrieben sogar sehr deutlich abnimmt.

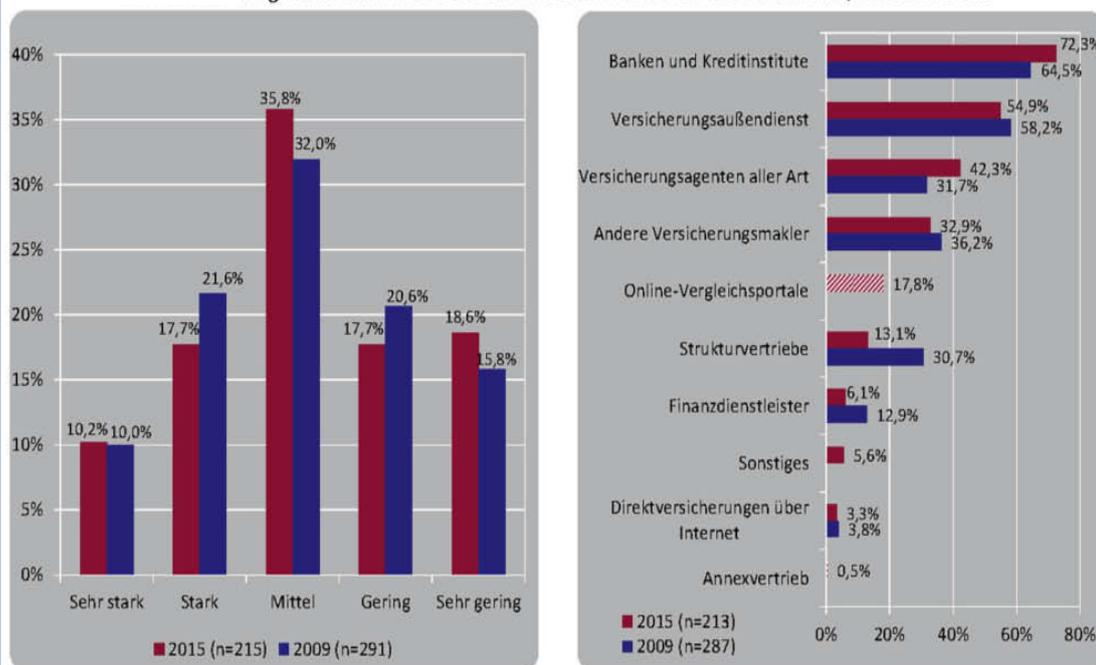
Warum arbeiten Versicherungsunternehmen mit Maklern intensiv zusammen? Auch dies hat die IHS-Untersuchung erhoben. Gegenüber der Vergleichsstudie von 2009 fällt auf, **dass die „höhere Flexibilität“ als Motiv der Assekuranzen**

für die Maklerkooperation stark zugenommen hat. Weitere Vorteile sind aus Sicht der Assekuranzen die Reaktion auf Marktentwicklungen und die Erschließung neuer Marktsegmente sowie die Information über die Konkurrenz bzw. deren Produkte.

Der Makleralltag

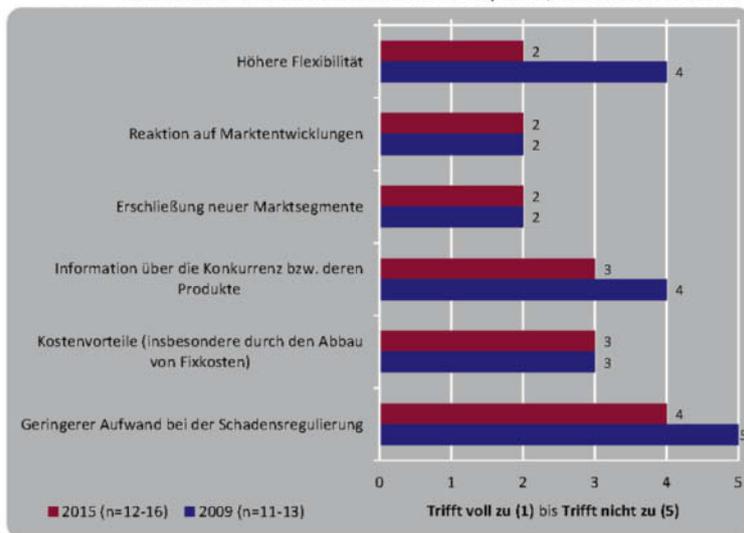
Im Durchschnitt wenden die Makler 28,6 Prozent ihrer verfügbaren Zeit für Beratungs- und Akquisitionsgespräche, 22,6 Prozent für Sekretariatsarbeit sowie 19 Prozent die Schadensabwicklung auf. 92,8 bzw. 87,9 Prozent erachten im Rahmen ihrer Beratungsgespräche Informa-

Allgemeiner Konkurrenzdruck und konkurrierende Vertriebskanäle, 2009 und 2015



Quelle: Eigene Erhebung IHS Kärnten

Gründe für die Zusammenarbeit mit Maklern/innen, Median 2009 und 2015



Quelle: Eigene Erhebung IHS Kärnten

tionen hinsichtlich individueller Sicherungslücken sowie zu **den Vor- und Nachteilen verschiedener Sicherungsalternativen** als wichtig oder sehr wichtig. Allgemeine Informationen bezüglich steuer- oder sozialrechtlicher Aspekte werden hingegen nur von 40 Prozent als zumindest wichtig erachtet.

Jeweils mehr als 70 Prozent der Befragten halten Produktinformationen hinsichtlich der Art und des Umfangs abgesicherter Risiken (98,1 %), der Versicherungsarten und Produktvarianten (89,5 %), des Preis-Leistungs-Verhältnisses (83,4 %) der Schadensabwicklung (78,4 %) sowie der Prämiengestaltung (72,5 %) für wichtig oder sogar sehr wichtig.

Beinahe alle Makler erachten den Deckungsumfang (100 %), die Schadensabwicklung des Versicherers (99,5 %) sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis (96,2 %) als zumindest wichtige Kriterien bei der Auswahl der zu vertreibenden Produkte.

Der Beratungsaufwand betreffend Sachversicherungen wird bei Betriebsbündel-, Technik- und Rechtsschutzversicherungen am höchsten eingeschätzt, ebenso bei Personenversicherungen wie Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Pensionsversicherungen. Jeweils mehr als 80 Prozent der Befragten erachten den Beratungsaufwand in diesen Bereichen als zumindest hoch.

Als wichtige oder sehr wichtige Zusatzleistungen werden von mehr als 90 Prozent der Makler die Schadensabwicklung (95,6 %), die Analyse bestehender Versicherungsverträge (94,6 %) sowie die Risikoanalyse (92,1 %) genannt.

IMD 2002 akzeptiert

Jeweils zumindest die Hälfte der befragten Versicherungsmakler erachtet die Auswirkungen (Tätigkeit als Versicherungsmakler/in, Beratungsprotokoll, „Best Advice“ etc.) der 2002 erlassenen Richtlinie für Versicherungsvermittlung **als wichtig oder sogar sehr wichtig. Diesbezüglich lässt sich eine gestiegene Akzeptanz dieser**

Richtlinie gegenüber 2009 vermuten.

Allerdings geben mehr als vier Fünftel der Makler an, dass durch die Umsetzung der Richtlinie sowohl der Verwaltungs- als auch der Kostenaufwand gestiegen sei. Nur 26,2 Prozent sind der Ansicht, dass sich dadurch das Kundenvertrauen bzw. die Reputation des Berufsstandes verbessert hat. Den möglichen Auswirkungen der in der Umsetzung befindlichen Richtlinie IDD (MiFID 2, PRIIPS etc.) stehen sowohl die Unternehmen als auch die Makler größtenteils ablehnend gegenüber. Einzig die einheitlichen **Produktinformationsblätter werden jeweils von zumindest der Hälfte der Befragten befürwortet.**

Die Maklerbedeutung im Versicherungsvertrieb

Die Versicherungsmakler erfüllen sowohl eine wichtige Vertriebsfunktion für die Unternehmen als auch eine wichtige Beratungsfunktion für Kunden bzw. Konsumenten. Dies zeigt sich vor allem im Privatkundenbereich, wo es durchschnittlich in mehr als drei Viertel (78,5 %) aller Beratungsgespräche zum Abschluss eines Versicherungsvertrags kommt.

Diese Beratungsintensität spiegelt sich auch in der niedrigen Stornoquote wider, die laut den Maklern im Durchschnitt aller Kundengruppen 3,6 Prozent beträgt. Dies wird von den Versicherungen bestätigt, die die Stornoquote jener Verträge, die über Makler abgeschlossen wurden, mit 4,4 Prozent beziffern – gegenüber immerhin 5,5 Prozent derjenigen Verträge, die über andere Vertriebskanäle abgeschlossen wurden. Zudem gehen 90,5 Prozent der befragten Assekuranten davon aus, **dass die Bedeutung der Versicherungsmakler als Vertriebskanal in Zukunft noch weiter steigen wird. Und kein einziges Versicherungsunternehmen ist der Ansicht, dass deren Relevanz abnehmen wird.**

Jedoch steht dieser Vertriebsweg wegen Regulierungsmaßnahmen vor einer zunehmend schwieriger werdenden Situation, wie 85,8 Prozent der Makler befinden.



Mit einem D.A.S. Rechtsschutz können sich Unternehmen auf Rechtssicherheit rund um ihr Business verlassen

RECHTSSICHERHEIT FÜR FIRMAN

Erfolgsloses Forderungsmanagement, komplizierte Vertrags-Streitigkeiten sowie aufreibende Mitarbeiterkonflikte oder heikle Standortprobleme können Unternehmen belasten. Ein umfassender Rechtsschutz sichert Betriebsinhaber ab und stärkt ihre Position in Rechtskonflikten. Damit sie sich unbesorgt auf ihr eigentliches Business konzentrieren können.

Der neue D.A.S. Firmen-Rechtsschutz bietet

- Versicherungssumme bis zu 300.000 Euro
- Deckung trotz Gegenforderung
- Doppelte Anspruchsobergrenze für reine Vermögensschäden
- Lehrlingspaket zur Überprüfung von Lehrverträgen
- Absicherung von Streitigkeiten rund um Immaterialgüterrecht wie z.B. Software
- Umfassendes D.A.S. Beratungspaket für Rechtsauskünfte
- D.A.S. Direkthilfe® für rasche außergerichtliche Schadenerledigung

Mehr zu unseren Produktneuheiten im Privat- und Firmenbereich erfahren Sie unter <http://partnerportal.das.at>



Ihr

Klaus Pointner
Leiter Partnervertrieb
Österreich

D.A.S. Rechtsschutz AG



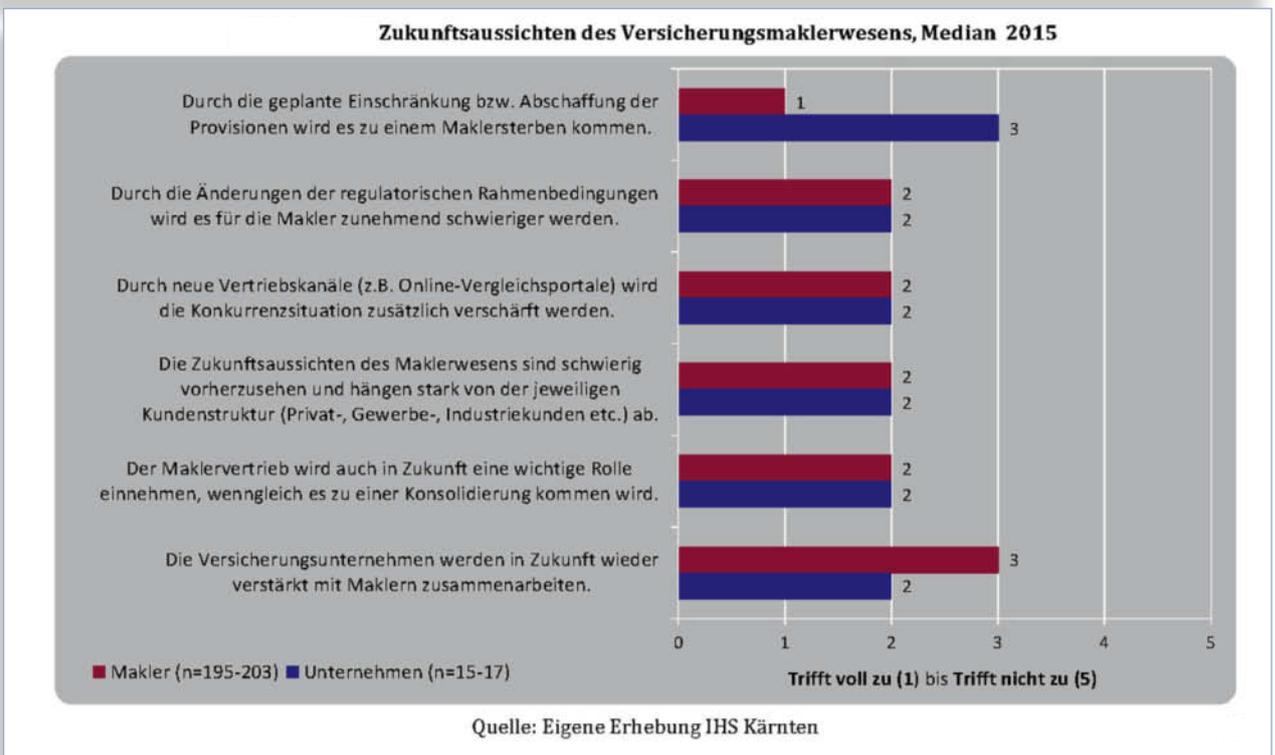
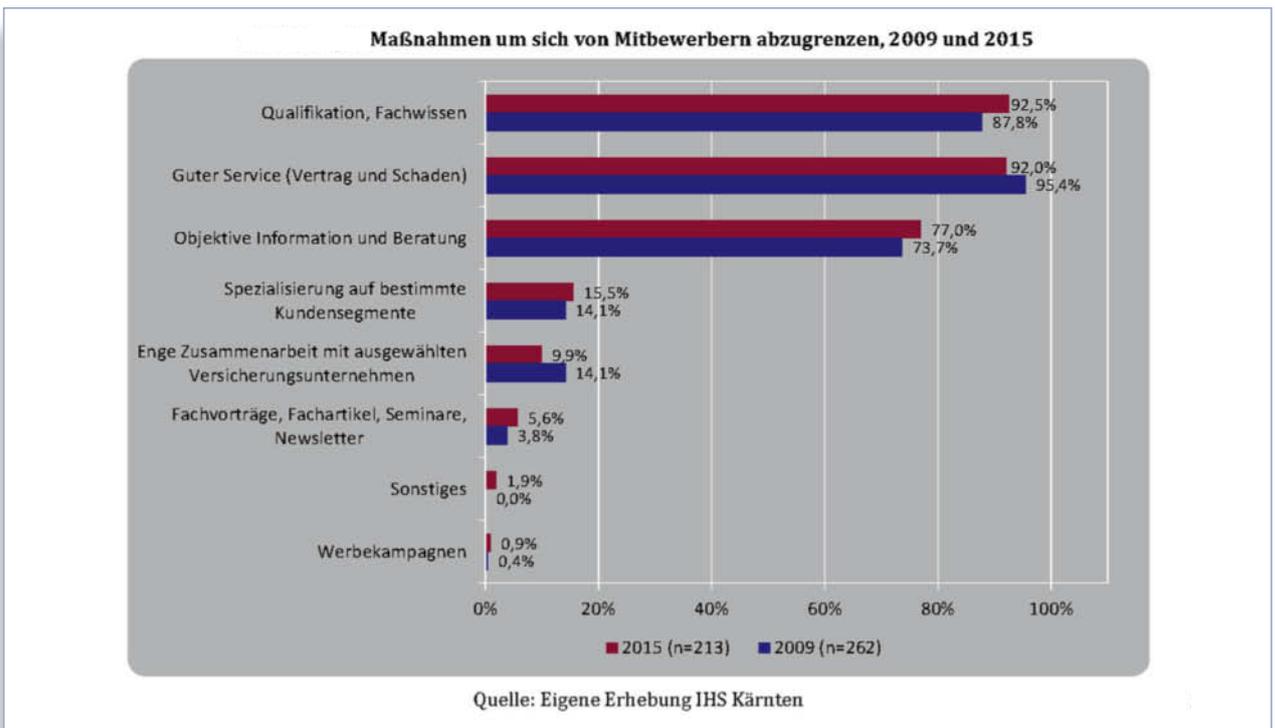
Volkswirtschaft und Konsumentenschutz

Das Fazit der IHS-Studie: Durch eine unabhängige Risiko- und Versicherungsanalyse tragen die Makler wesentlich zur Funktionsfähigkeit und damit zur Effizienz des Versicherungsmarktes bei, denn sie beraten als Folge ihres versicherungsmathematischen und rechtlichen

Fachwissens und **beugen somit Fehlentscheidungen der Kunden vor**, die oft nur über unvollständige Informationen verfügen.

Die Makler übernehmen eine wichtige Vertriebs- und Informationsfunktion und arbeiten teilweise intensiv an der Entwicklung neuer, bedarfsgerechter Produkte mit. Sie senken aber auch

durch ihr gut ausgebautes Vertriebsnetz die Markteintrittsbarrieren für potenzielle (ausländische) Versicherungsunternehmen, wodurch sich der Wettbewerbsdruck weiter erhöhen dürfte. **Zur volkswirtschaftlichen Mittlerfunktion in einem ebenso komplexen wie hochkompetitiven Markt kommt die konsumentenpolitische Komponente.** ■



IDD: Final steps ...

Die Arbeiten an der Insurance Distribution Directive (IDD) befinden sich, wie VM in der vorherigen Ausgabe berichtete, in der Zielgeraden. Christoph Berghammer als Leiter des Arbeitskreises für Europäische Angelegenheiten und Fachverbandsgeschäftsführer Erwin Gisch waren kürzlich erneut in Brüssel, um die finalen Arbeiten an der IDD für die österreichischen Versicherungsmakler zu begleiten.

Der Fachverband der Versicherungsmakler ist seit Jahren intensiv und professionell in die Richtlinienentstehung involviert. Gemeinsam mit BIPAR haben die Verantwortlichen der Standesvertretung dafür gesorgt, dass der Richtlinienvorschlag der Europäischen Kommission aus dem Jahr 2012 in vielen Belangen „entschärft“ worden ist.

Der Rahmen **für die jüngsten Aktivitäten in Brüssel war zunächst ein mehrtägiges BIPAR-Arbeitsmeeting**, an dem knapp 70 Teilnehmer aus 15 europäischen Ländern teilgenommen haben. Es war ein „technisches“ und arbeitsintensives Meeting, zumal dabei der gesamte IDD-Text (in der Fassung vom Juli 2015) nochmals durchgearbeitet und die wichtigsten Änderungen gegenüber der IMD 1 im Hinblick auf die künftige Umsetzung in die jeweiligen nationalen Rechtsordnungen behandelt wurden. Breiten Raum nahmen dabei unter anderem die Themen

- Scope (Anwendungsbereich)
- Transparency/Conflict of Interests (Transparenz und Interessenkonflikte)
- PID/Standards for sales and advice

Komplexe Agenda: IDD KEY Changes

Based on the draft text adopted on 16 July 2015 and as provisionally revised by the lawyers-linguists

- Scope/Definitions
- Registration/Organisational requirements
- Information requirements /Transparency/Conflict of interest
- PID/Standards for sales and advice
- FOS/FOE
- Cross selling practices
- POG requirements
- Sanctions
- EIOPA measures
- IBIPs extra requirements

(Produktinformationsblatt)

- IBIPs extra requirements (spezielle Anforderungen an Insurance Base Investment Products)
- Gegenüberstellung MiFID II zur IDD
- Delegated Acts und EIOPA ein.

Im Zuge dieses Meetings konnten bereits auch sprachliche Feinheiten bzw. Unklarheiten bearbeitet werden, um gegebenenfalls auf die teils parallel laufenden Text- und Übersetzungsarbeiten korrigierend bzw. klarstellend einzuwirken.

Vertiefende Vorträge zu ausgewählten Themenbereichen von Vertretern der Europäischen Kommission (**Natalie Berger, Head of Unit, Insurance and Pensions, sowie Nico Spiegel und Anna Kadar, DG Financial Stability, Financial Services and Capital Markets Union**) samt intensiver Diskussionen rundeten das anspruchsvolle Programm ab.

Über das BIPAR-Programm hinaus nutzten die Vertreter des Fachverbandes den Brüssel-Aufenthalt erneut zu weiteren vielfältigen Gesprächen und zum Austausch mit Vertretern **der Ständigen Vertretung Österreichs bei der Europäischen Union, mit Mitarbeitern des WKO-Büros in Brüssel sowie parlamentarischen Mitarbeitern.**

Zu erwähnen ist auch, dass der zeitliche Fahrplan erneut angepasst wurde: War bis vor Kurzem davon die Rede, **dass die IDD jedenfalls noch im heurigen Jahr kundgemacht werden würde, so dürfte die Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union wohl erst im Jänner oder Februar 2016 erfolgen.** ■



Die Brüssel-Profis Christoph Berghammer und Erwin Gisch: „Intensive Analyse des IDD-Textes in seiner jüngsten Fassung.“

Mit besten Empfehlungen

Seit geraumer Zeit erhebt der Finanz-Marketing Verband Österreichs (FMVÖ) die Kundenorientiertheit heimischer Banken und Versicherungen. Das Besondere: Hier urteilt keine Expertenjury, sondern die Konsumenten selbst kommen zu Wort. Deshalb gelten die Ergebnisse als sehr harte Marketingwährung.

Das beste Ergebnis für Versicherungsmakler, seit es diese Studie gibt“, zeigte sich **Fachverbandsobmann Gunther Riedlsperger** sehr erfreut. „Das zeigt: Kunden wissen individuelle Beratung und professionelle Betreuung zu schätzen.“ Dabei handelt es sich nicht um ein Mystery-Shopping. Alljährlich werden 10.000 Kunden von Versicherungen und Banken befragt. In einer der Kategorien geht es auch um den Vertriebsweg Versicherungsmakler: „Wir haben Makler, Agenten und Banken abgefragt – alle anderen Vertriebswege sind zu vernachlässigen“, so **MMag. Robert Sobotka**, Geschäftsführer des **Marktforschers Telemark Marketing**, der die Umfrage durchgeführt hat. Es geht um die Kernfragen: Werden auch die Makler weiterempfohlen? Wie schneiden die

Makler im Vergleich zum klassischen Versicherungsvertrieb ab? Und: Wie hoch ist der NPS der Makler? Mit NPS ist hier der sogenannte „Net Promoter Score“ gemeint, also jener Wert, der anzeigt, **wie wahrscheinlich es ist, das Unternehmen oder den Berater XY weiterzuempfehlen.**

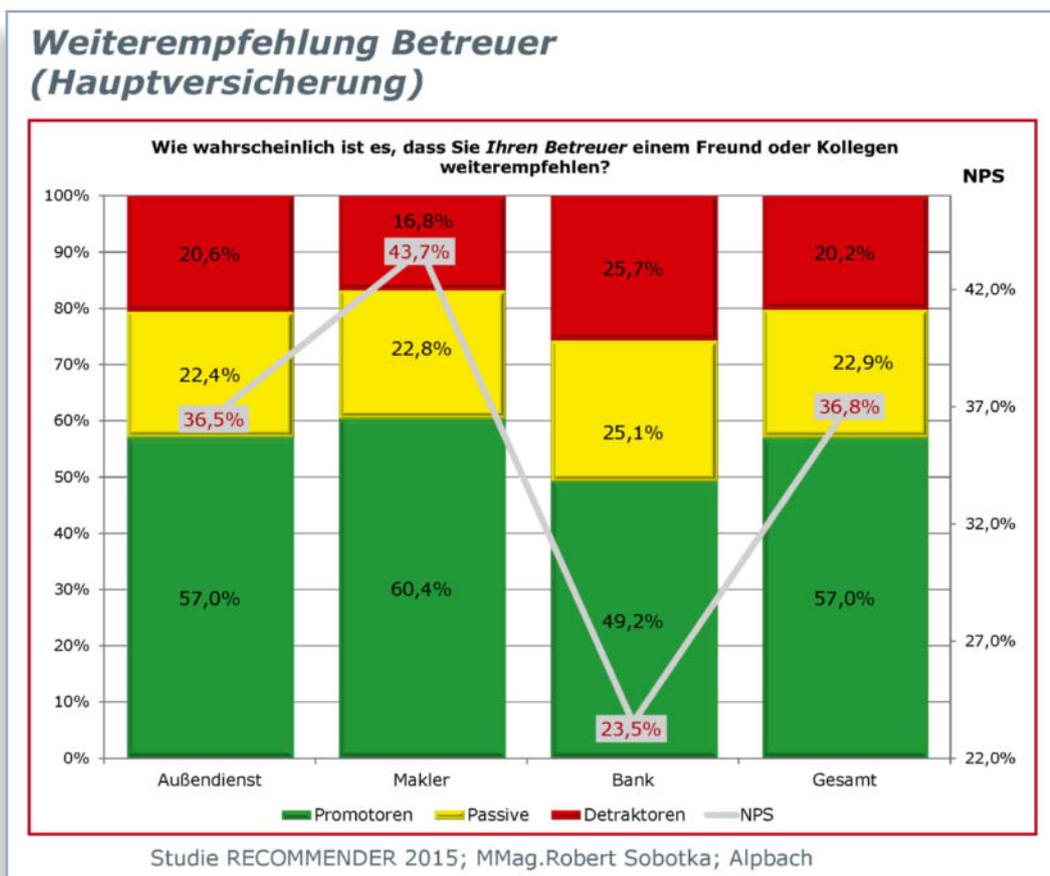
Spitzenwert

Die Makler haben 2015 besonders gut abgeschnitten: Die Frage „Würden Sie Ihren Versicherungsmakler weiterempfehlen?“ bejahten laut der jüngsten **Recommender-Studie** acht von zehn Kunden. Damit erzielen **Versicherungsmakler die höchste Weiterempfehlungsquote und ihren persönlichen Spitzenwert seit Durchführung der Studie.** Gerade für Dienstleister wie Versicherungsmakler ist die Weiter-



Robert Sobotka: „Deutlich erkennbares Bemühen um die Gunst der Kunden!“

empfehlung durch Kunden ein wichtiges und auch notwendiges Lob. In immer unübersichtlicher werdenden Märkten gilt die ehrliche und vertrauenswürdige Bewertung eines Produktes oder einer Dienstleis-





FV-Obmann Riedlsperger:
„Sensationell hohe
Weiterempfehlungsrate.“

tung als entscheidender Qualitätsindikator – denn Kunden verlassen sich lieber auf den **Erfahrungsbericht eines Freundes** als auf leere Werbeversprechen. Wie die aktuelle Recommender-Studie zeigt, würden rund 83 Prozent der befragten Kunden eine Empfehlung ihres Beraters in Versicherungsfragen an Freunde und Kollegen aussprechen. Damit liegen Versicherungsmakler im Vergleich zu Bankberatern und Außendienstmitarbeitern beim NPS wie auch in den Jahren zuvor mit großem Abstand vorn.

„Seit Jahren beweist die stets **hohe Weiterempfehlungsrate** von Versicherungs-

maklern, dass Kunden die individuelle Beratung und professionelle Betreuung zu schätzen wissen“, betont Riedlsperger. „Die Bereitschaft, seinen Makler weiterzempfehlen, ist bei den Versicherungskunden seit Jahren auf konstant hohem Niveau. Bemerkenswert ist, dass im heurigen Jahr dieser Wert, gemessen an der Weiterempfehlungsbereitschaft, noch weiter gestiegen ist. **Das bestätigt ein konstantes Bemühen der Makler** um die Gunst ihrer Kunden“, so auch Robert Sobotka.

Die deutliche Mehrheit der Befragten (94 Prozent) findet es wichtig, bei der **Angebotslegung** durch einen ungebundenen Makler beraten zu werden. Dementsprechend wurden die Kunden auch befragt, was sie von einem Makler erwarten, was diesen auszeichnet und ob er oder sie diese Erwartungen auch erfüllt. Auch hier waren die Werte für den unabhängigen Vertrieb mehr als erfreulich: Der Makler hilft nicht nur dabei, das beste Angebot zu finden, sondern steht auch im Schadensfall mit **Rat und Tat zur Seite**. Das betrifft übrigens **nicht nur die Geschwindigkeit der Abwicklung**, bei der rund 90 Prozent einen Versicherungsmakler als hilfreich oder sogar als sehr hilfreich empfinden, sondern auch die Höhe des Auszahlungsbetrags, wo der Makler für 85 Prozent eine

wichtige Unterstützung ist. So wurden 77 Prozent der gemeldeten Schäden vollständig und 15 Prozent teilweise ausbezahlt, aber nur rund 8 Prozent abgelehnt. Versicherungsmakler überzeugen aber nicht nur mit individuell abgestimmten Angeboten, sondern auch mit **persönlicher Betreuung**, Verlässlichkeit und Kompetenz – Vorteile, die zwei Drittel der Kunden sehen.

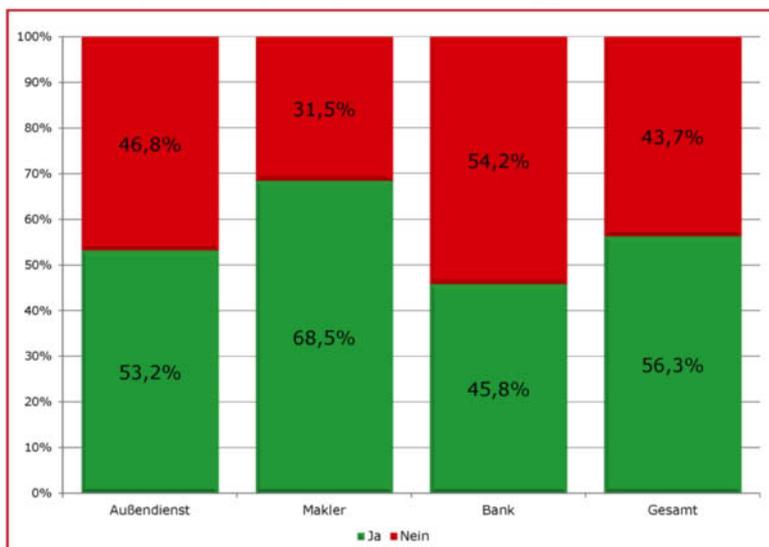
Potenzial realisieren

Eine Frage, die in der Recommender-Studie nicht erhoben wurde, ist jene nach den tatsächlichen Empfehlungen: „Eine andere Studie hat ergeben, dass 50 Prozent der Kundenkontakte, die aufgrund einer Empfehlung zustande gekommen sind, tatsächlich zu einem Abschluss führen“, verweist Sobotka auf das hohe Potenzial der Weiterempfehlungen. Stellt sich die Frage, was ein Makler tun kann, um **seinen Kundenstamm durch Weiterempfehlungen auszubauen**.

Auf die Frage „Hat Ihr Makler mit Ihnen im letzten Jahr ein umfassendes Beratungsgespräch geführt?“ haben zwar 52,2 Prozent mit „Ja“ geantwortet, dieser Wert scheint aber nur auf den ersten Blick erfreulich: **„Wünschenswert wären 100 Prozent“, so Sobotka**. „Auch wenn dem Beratungsgespräch kein Abschluss folgt, könnte der Kunde den Makler trotzdem weiterempfehlen.“ Die Gründe für seltene Beratungsgespräche seien bekannt: „Oft will man seinem Kunden einfach nicht auf die Nerven gehen.“ Eine Nachfrage könne aber nichts schaden und durchaus als Dienstleistung verstanden werden.

Ein Problem bleibt jenes der klaren Abgrenzung **zum Wettbewerb**: „Viele Kunden können Vertriebswege nicht klar abgrenzen.“ Es gebe beim Konsumenten ein Informationsdefizit, was die Definition der Berufsgruppe Makler betrifft. Hier müsse die Standesvertretung eindeutig die Aufklärung bei Nicht-Maklerkunden vorantreiben: „Damit wir nächstes Jahr noch bessere Zahlen präsentieren können“, meint Sobotka. ■

Betreuer wurde tatsächlich weiterempfohlen (Hauptversicherung)



Studie RECOMMENDER 2015; MMag. Robert Sobotka; Alpbach



RSS zur Zurechnung des „Verhaltens Dritter“

Auf den ersten Blick ein klarer Fall: Ein Einbruchdiebstahl, ermöglicht durch ein geöffnetes Fenster, erscheint prima vista als Verletzung der Obliegenheiten des Versicherungsnehmers zur Verhinderung eines Schadensfalls. Der Versicherer müsse dennoch zahlen, empfiehlt die Schlichtungskommission des Fachverbandes.

Polizeiprotokolle sind die detaillier- te Auflistung von Hergängen und Sachverhalten. Bei dem der Schlichtungs- kommission (RSS) im Frühjahr vorliegen- den Fall liegt **einmal mehr die Tücke im – personellen – Detail**: Es geht um ein Objekt, das durch eine Haushaltsversiche- rung versichert ist. Am Tag des Einbruchs ist der Versicherungsnehmer auf Urlaub im Ausland. Laut Polizeiprotokoll gelang- ten zwischen 9.30 und 14.15 Uhr am Tat- tag „unbekannte Täter durch ein gekipptes oder geöffnetes Badezimmerfenster im Erdgeschoß in das versicherte Objekt und entwendeten aus einem Möbeltresor ins- gesamt € 8.359,22 an Bargeld sowie einen Laptop und zwei Digitalkameras im Wert

von € 1.880,68“. Die Gemahlin des Ver- sicherten, Miteigentümerin der Liegen- schaft, hatte bereits am Morgen das Haus verlassen, **lediglich der gemein- same erwachsene Sohn befand sich am Tattag noch im Hause, hatte dieses zum Einbruchszeitraum aber schon verlassen.**

Grob fahrlässig?

Die Versicherung lehnt die Deckung des Schadens aus der Haushaltsversicherung **unter Berufung auf das behördliche Protokoll** mit der Begründung ab, dass der Täter durch ein gekipptes oder eventuell geöffnetes Badezimmerfenster in das zur Tatzeit unbewohnte Gebäude gelangt sei.

„In Artikel 5 ‚Obliegenheiten des Versicherungsnehmers vor dem Schadensfall‘ in der Haushaltsversicherung ist bei den Vertragsbedingungen unter anderem geregelt, dass ‚Eingangs- und Terrassentüren, Fenster und alle sonstigen Öffnungen stets ordnungsgemäß verschlossen zu halten‘ und ‚vorhandene Schlösser vollständig zu versperren‘ sind.“

In Artikel 5 „**Obliegenheiten des Versi- cherungsnehmers vor dem Schadens- fall**“ in der Haushaltsversicherung ist bei den Vertragsbedingungen unter anderem geregelt, dass „**Eingangs- und Terrassen- türen, Fenster und alle sonstigen Öff- nungen stets ordnungsgemäß ver- schlossen zu halten**“ und „vorhandene Schlösser vollständig zu versperren“ sind. Diese Deckungsablehnung der Assekuranz gefällt dem Versicherungsnehmer natur- gemäß gar nicht, und er bringt einen Schlichtungsantrag ein: Die grob fahrlässige Herbeiführung des Schadens sei weder durch den Antragsteller noch durch seine Gattin als Miteigentümerin gesetzt worden – sondern, wenn schon, vom Sohn, **der als Letzter vor der Tat das Haus verlassen hat.**

Das Selbstverschuldensprinzip

Die Schlichtungskommission hält fest: „Zwischen den Streitparteien ist strittig, ob das Verhalten des erwachsenen Sohnes, welches unstrittig einen Verstoß gegen die genannte Obliegenheit darstellt, dem Ver- sicherungsnehmer auch zugerechnet wer-



„Das Verhalten Dritter hat keinen Einfluss auf die Deckungspflicht.“



Die Schlichtungskommission bemängelt, dass die Versicherung keine Gründe geltend mache, „aus denen die Schlussfolgerung gezogen werden könnte, das Fehlverhalten des Sohnes könne im konkreten Fall dem Versicherungsnehmer zugerechnet werden“.

Zur Erläuterung hier ein Einschub zum besseren Verständnis: „Führt nicht der Versicherungsnehmer selbst den Versicherungsfall herbei, sondern ein ihm in irgendeiner Form nahestehender Dritter, dann stellt sich die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen sich der Versicherungsnehmer das Verhalten des Dritten zurechnen lassen muss.“

RSS-0044-14=RSS-E3/15

den kann.“ Die Schlichtungskommission bemängelt, dass die Versicherung keine Gründe geltend mache, „aus denen die Schlussfolgerung gezogen werden könnte, das Fehlverhalten des Sohnes könne im konkreten Fall dem Versicherungsnehmer zugerechnet werden“.

Zur Erläuterung hier ein Einschub zum besseren Verständnis: „Führt nicht der Versicherungsnehmer selbst den Versicherungsfall herbei, sondern ein ihm in irgendeiner Form nahestehender Dritter, dann stellt sich die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen sich

der Versicherungsnehmer das **Verhalten des Dritten zurechnen lassen muss**. Dies ist für die Reichweite des Versicherungsschutzes von entscheidender Bedeutung“, erläutert **Stefan Lahnsteiner** im Buch „Herbeiführung eines Versicherungsfalles nach § 61 VersVG“ (Linde Verlag Wien 2013). „Die österreichische Rechtsprechung und Lehre zum Versicherungsvertragsrecht ist geprägt vom sogenannten Selbstverschuldensprinzip, wonach das Verhalten anderer Personen auf die versicherte Sache **keinen Einfluss auf die Deckungspflicht des Versicherers hat**, also dem Versicherungsnehmer nicht zugerechnet wird.“ **Daher der folgerichtige Entscheid der Schlichtungskommission: „Der antragsgegnerischen Versicherung wird die Deckung des Schadens aus der Haushaltsversicherung empfohlen.“** ■

Denk
mit PUNKTEN
Gutes tun.

Helfen Sie Kindern in Not
mit Ihrer Spende an UNICEF!
Jetzt im SteffShop.

www.uniqa.at

Denk


UNIQA

„Versicherungsverkauf ohne Beratung ist gefährlich“

Das Basiswissen über Versicherungen ist in der Bevölkerung nach wie vor gering. Deshalb brauche der seriöse Versicherungsvertrieb professionelle Beratung. Ein Gespräch mit Generali-GD Dr. Peter Thirring aus gegebenem Anlass.

VM: Sie meinten im September in einem Interview mit der Tageszeitung „Die Presse“, der Außendienst sei nicht nur besser steuer- und kontrollierbar, sondern auch das Service sei besser. Davon waren viele Versicherungsmakler – sagen wir es vorsichtig – not amused.

Thirring: Ich wurde gefragt, warum wir noch einen angestellten Außendienst haben. Diese Antwort an die Redakteurin betraf den Vergleich mit dem Versicherungsvertrieb in der Slowakei. Ich kenne dort die Rahmenbedingungen sehr gut, weil ich einige Jahre in diesem Land tätig war. Meine Bemerkung betraf somit nur die unterschiedlichen Ausgangslagen und war keineswegs als Abwertung der Beratungs- und Servicetätigkeit der österreichischen Versicherungsmakler gemeint. Ich bin ein glühender Verfechter der Beratungsinten-

sität im Versicherungsvertrieb. Und dazu zähle ich selbstverständlich auch die Aktivitäten der Makler. Sie stehen dem Außendienst nicht nach, um das klarzustellen!

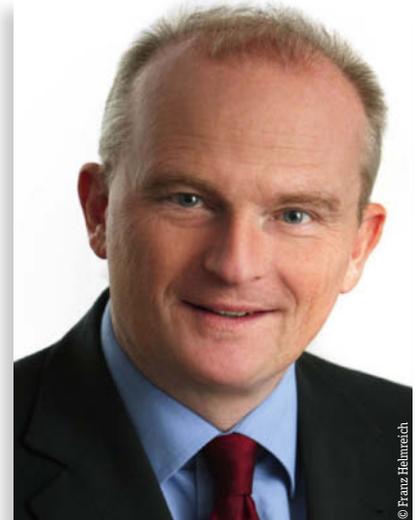
Wie hoch ist der Anteil des Maklervertriebs bei der Generali in Österreich?

Im Bestand halten wir bei rund 30 Prozent – mit unterschiedlichen Quoten in den einzelnen Produktparten. In der Neuproduktion ist es wohl ein Drittel. Wir legen hohen Wert auf die Servicierung der Makler und haben diese bewusst dezentral organisiert.

Vergleichsportale und Onlineangebote vermitteln immer öfter den Eindruck, man könne Versicherungsleistung auch deutlich billiger haben ...

... was sehr bald zu einem bösen Erwachen führen kann. Das Basiswissen über Versicherungen und Risikodeckung ist hierzulande eher bescheiden. Das heißt, die Versicherungsnehmer brauchen intensive Beratung. Der Verkauf ohne Beratung ist gefährlich, denn die falsche Versicherung kann sehr teuer kommen, ja sie kann sogar materiell existenzgefährdend sein.

Meist werden Versicherungsprodukte für Jahre oder gar Jahrzehnte abgeschlossen. Entpuppt sich eine Polizza als Falschversicherung – aus welchen Gründen auch immer –, dann sind die Folgekosten einer solchen Fehlpolizierung oft um ein Vielfaches höher als der dereinst vermutete Preisvorteil. Das gilt in der Haftpflicht ebenso wie in der Berufsunfähigkeit, in der Krankenversicherung wie bei Haus oder Hausrat.



„Wir müssen qualitativ hochwertig verkaufen.“

Aber die Versicherungsprämie steht generell unter Wettbewerbsdruck.

Entscheidend ist nicht der Preis, sondern das für die Kundenbedürfnisse maßgeschneiderte Produkt. Deshalb bleibe ich ein glühender Verfechter der individuellen Beratungsleistung und der umfassenden Produktinformation. Das gehört zu unserer gesellschaftspolitischen und konsumentenpolitischen Verantwortung, vor allem wenn der Beratungsbedarf in Sachen Versicherung so hoch ist. Wir müssen daher – das ist meine tiefe Überzeugung – qualitativ hochwertig verkaufen. Diese These werde ich immer vertreten.

Themenwechsel: Wie wird das Jahr 2015 aus Generali-Sicht?

Es wird besser als 2014, so viel kann man schon sagen. Der Schadensverlauf dürfte etwas schlechter ausfallen, aber die Qualität des Angebots sowie die Marktpräsenz deuten auf ein neuerliches Rekordjahr hin. ■



Peter Thirring: „Falschversicherung kann viel Geld kosten.“

So schnell
kann's gehen.

Die ERSTE Absicherung
vor finanziellen Folgen
bei Diagnose Krebs.

LebensWert
Schützt vor finanziellen Folgen bei Diagnose Krebs

**Einzigartig
in Österreich!**

Für die meisten Menschen ist eine Krebsdiagnose nicht nur persönlich sondern auch finanziell eine Tragödie. Denn Kreditraten nehmen keine Rücksicht auf eingeschränkte Erwerbsfähigkeit – und oft kommen neue Kosten hinzu, wie z.B. für eine Haushaltshilfe oder Kinderbetreuung. Ersparen Sie Ihren Kunden wenigstens die finanziellen Sorgen: mit **Wüstenrot Lebens:Wert**.

wüstenrot

Lebens:Wert. Schützt vor finanziellen Folgen bei Diagnose Krebs

FINANZIEREN | VORSORGEN | VERSICHERN

www.wuestenrot.at



„Haftungskeule“ Best Advice – Fälle aus der Praxis

Regelmäßig stellt sich die Frage der Haftung des Versicherungsmaklers für Beratungsfehler. Besonders bedeutend ist dabei die sogenannte „Best Advice“-Verpflichtung. Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch geht im folgenden Kommentar den diversen Aspekten aus praktischer Erfahrung auf den Grund.

Gemäß § 28 Z 3 Maklergesetz trifft den Versicherungsmakler die Verpflichtung, den nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln, wobei sich die Interessenwahrung aus sachlich gerechtfertigten Gründen auf bestimmte örtliche Märkte oder bestimmte Versicherungsprodukte beschränken kann, sofern der Versicherungsmakler dies dem Versicherungskunden ausdrücklich bekannt gibt.

Diese Verpflichtung wird regelmäßig als „nicht erfüllbar“ gewertet, und es besteht die große Besorgnis, dass der „Best Advice“-Verpflichtung nicht hinreichend nachgekommen werden kann. Dazu einige Praxisanmerkungen aus rechtlicher Berufserfahrung.

Einzelfallentscheidungen:

Die „Best Advice“-Verpflichtung ist vom Gericht mit Leben zu erfüllen. Herangezogen zur Bewertung werden unterschiedlichste Parameter. Dabei spielen auch Themen wie die Gestion des ausgewählten Versicherers bei Schadensabwicklungen,



Roland Weinrauch: „Wichtig sind ordentlich geführte Beratungsprotokolle.“

der Vertragsbestand des Kunden beim Versicherer, die Prämie und viele andere Aspekte eine Rolle. Naturgemäß erleichtert eine ausführliche Behandlung dieser Parameter **im gesetzlich geforderten Beratungsprotokoll die Argumentation im Haftungsprozess erheblich**.

Aufgrund der Vielzahl von Parametern, die hier eine Rolle spielen können, und des Charakters der Verpflichtung, nämlich die für den jeweiligen „Einzelfall“ bestmögliche Versicherung zu vermitteln, handelt es sich **bei Haftungsprozessen auch regelmäßig um echte Einzelfallentscheidungen**. Es kann sohin vor der Prozessführung nicht mit Sicherheit gesagt werden, ob in einem bestimmten Fall **die „Best Advice“-Verpflichtung hinreichend erfüllt wurde**. Erst im Rahmen der Beweiswürdigung wird unter Berücksichtigung der vorgelegten Urkunden, insbesondere des Beratungsprotokolls, und der Einvernahme der Parteien sowie Zeugen vom Richter festgestellt, ob eine Pflichtverletzung vorliegt oder nicht.

Sachverständigenhürde:

Oftmals liegen die einem Haftungsprozess zugrundeliegenden Sachverhalte **weit in der Vergangenheit**. Aufgrund der Verjährung von Schadenersatzansprüchen, nämlich innerhalb von drei Jahren ab Kenntnis von Schaden und Schädiger, sind seitens des Gerichts oftmals Sachverhalte zu bewerten, die Jahre zurückliegen. Dies stellt insbesondere auch die im Haftungsprozess **berufenen versicherungsrechtlichen Sachverständigen vor große Herausforderungen**, zumal eine Marktbetrachtung weit in die Vergangenheit zurück vorgenommen werden muss. Sollte eine solche de

facto unmöglich sein, trifft dies regelmäßig den Kläger (Kunden).

3. Dokumentation:

Weiters geht es in Haftungsprozessen typischerweise um den **Inhalt von Beratungsgesprächen**. Dieser ist idealerweise im Rahmen von Beratungsprotokollen ordentlich dokumentiert. Was jedoch im Detail im Rahmen des Beratungsgesprächs besprochen wurde, **obliegt der gerichtlichen Beweiswürdigung**.

Der Prozessausgang hängt somit auch maßgeblich von den Parteien- und allfälligen Zeugenaussagen ab. Auch aus diesem Grund ist der Prozessausgang im Vorhinein oft schwer abschätzbar. Wichtig ist es jedenfalls, über **ordentlich geführte Beratungsprotokolle zu verfügen**. Verfügt der Versicherungsmakler nicht über solche Protokolle, so führt dies noch nicht automatisch zu einer Haftung. Dennoch hinterlässt das Beratungsprotokoll beim Richter ein „Bild“ über die Arbeitsweise des Versicherungsmaklers. Dem Makler, der den gesetzlichen Anforderungen entsprechende Beratungsprotokolle erstellt, wird ein Richter viel eher zubilligen, **den Kunden ordentlich aufgeklärt zu haben**.

Fazit: Die „Best Advice“-Verpflichtung stellt grundsätzlich eine massive „Haftungskeule“ dar. Dennoch sind in der Praxis diesbezügliche Ansprüche für den Versicherungsnehmer bzw. Kunden des Versicherungsmaklers gegen diesen oft schwer durchsetzbar. Dies umso mehr, wenn der Versicherungsmakler über eine ordentliche, den gesetzlichen Verpflichtungen entsprechende Dokumentation verfügt. ■



Nachschlagewerk für Versicherer und Juristen

Das soeben im LexisNexis Verlag erschienene praktische Nachschlagewerk „Allgemeine Versicherungsbedingungen“ bietet einen raschen Überblick für Versicherer, Versicherungsvermittler und rechtsberatende Berufe. Es enthält neben umfangreichen Informationen zum aktuellen österreichischen Versicherungsrecht auch Musterbedingungen und beschäftigt sich erstmals mit juristischen Fragestellungen. Autoren der fünften Auflage sind einmal mehr die renommierten Experten Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves und Dr. Klaus G. Koban, Geschäftsführer der Koban Südvers Group. Austria.

Das österreichische Versicherungsrecht unterliegt permanenten Veränderungen. Für anwendende Praktiker ist es daher oft schwierig, den Überblick zu bewahren. Das neue Buch enthält auf 516 Seiten **alle wesentlichen Informationen über sämtliche genormten Versicherungsprodukte in Österreich**. Darüber hinaus werden erstmals in einer Einführung die juristischen Probleme behandelt,

die mit der Auslegung und der gerichtlichen Kontrolle von Allgemeinen Versicherungsbedingungen verbunden sind.

Die von Fenyves und Koban herausgegebene 5. Auflage der **„Allgemeinen Versicherungsbedingungen“** enthält **alle Musterbedingungen des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs sowie die relevanten Anstandsbedingungen in jenen Bereichen, in welchen**

es keine Musterbedingungen gibt. „Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Versicherer bzw. die Allgemeinen Versicherungsbedingungen sind für die Praxis von besonderer Bedeutung, da sie die Risikumschreibung enthalten, die den Umfang des Versicherungsschutzes festlegt“, betonen die Autoren Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves und Dr. Klaus Koban, MBA, abschließend. ■

DIE AUTOREN

Em. o. Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves lehrt am Institut für Zivilrecht der Universität Wien. Einer seiner Forschungsschwerpunkte liegt im Versicherungsvertragsrecht, das Gegenstand zahlreicher Publikationen ist.



Attila Fenyves

Dr. Klaus G. Koban, MBA, ist Geschäftsführer der Koban Südvers Group Austria, eines der führenden heimischen Versicherungsmaklerunternehmen. Er ist Universitätslektor und Autor zahlreicher Publikationen aus dem Bereich des Versicherungs- und Versicherungsvermittlungsrechts.



Autor Klaus Koban

DAS BUCH

„Allgemeine Versicherungsbedingungen – Ein Überblick für Versicherer, Versicherungsvermittler und rechtsberatende Berufe“, 5. Auflage, Wien 2015, 516 Seiten, ISBN 978-3-7007-6209-6, Preis: € 59,00



ZUFRIEDENE KUNDEN. WIR SCHAFFEN DAS.



Recommender Award 2015:
Wir freuen uns, dass unsere Kunden die NV gerne weiterempfehlen.



Die Niederösterreichische Versicherung

Wir schaffen das.

Hilfe bei der Nachwuchssuche

Beim ersten „Elevator-Pitch“ der Versicherungsbranche haben sich Österreichs große Maklergruppen einem „Beauty-Contest“ gestellt und damit für großes Interesse gesorgt. Der 1. Nachfolgetag des Österreichischen Versicherungsmaklerrings (ÖVM) wurde zum echten Magneten. Mehr als 140 Versicherungsmakler folgten der Einladung von ÖVM, Fachverband der Versicherungsmakler und Wiener Städtische Versicherung.

Bei ihren jeweils fünfminütigen Kurzpräsentationen brachten die fünf Großen ihre Philosophie, ihre Motivation und ihre Zukunftspläne auf den Punkt: Alfred Schönburg von AON, Friedrich Neubrand von Greco, Klaus Koban von der Koban Südvers Group, Josef Graf von EFM sowie Georg Eisenzopf von der SIVAG. Flankiert wurde der Pitch von Fachvorträgen zum Thema Betriebsübergabe und Finanzierung. Dabei wurde rasch klar: Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen. Dass sich die Branche rasant verändert, zeigten die Diskussionen.

Lebenswerk weiterführen

Die Suche nach geeignetem Nachwuchs für den eigenen Maklerbetrieb wird zunehmend schwieriger. Das Durchschnittsalter bei Versicherungsmaklern liegt bei knapp 50 Jahren. „Wenn es uns nicht gelingt, junge Menschen für diesen Beruf zu begeistern, dann stirbt die Branche aus“, warnte Thomas Suchowew vom „Makler

Nachfolge Club“ Deutschland. Deshalb sei es notwendig, jemanden zu finden, der ein begonnenes Lebenswerk auch weiterführt. Wichtigster Faktor dabei ist die Zeit. „Fangen Sie einige Jahre vor der eigentlichen Übergabe mit Ihrer Planung an und stellen Sie die Verschwiegenheit sicher“, so der Rat von Suchowew. „Nicht jeder Bestand passt zu jedem Käufer, und nicht jeder Käufer passt zu jedem Bestand“, so sein kritischer Ansatz für die Betriebsübergabe.

Der Verkauf eines Kundenbestandes oder des Unternehmens samt Mitarbeiterinnen stellt viele Makler vor technische, juristische und wirtschaftliche Herausforderungen. Gunther Riedlsperger, Bundesobmann des FV der Versicherungsmakler, hat dafür Verständnis: „Ein Bestandswechsel ist schwierig, aber lösbar.“ In bestimmten Fällen könne es natürlich auch sinnvoll sein, das eigene Unternehmen abzuwickeln. Die Kunden könnten dadurch aber in andere Vertriebskanäle gelangen, und damit an Betreuungsqualität verlie-

ren. Das sei nicht wünschenswert.

Riedlsperger sieht die Zukunft der Versicherungsmakler grundsätzlich positiv, in nahezu allen Bereichen stiegen die Marktanteile gegenüber Versicherungsagenturen und dem Direktvertrieb. Die Kunden schätzen die Unabhängigkeit der Makler, betonte der FV-Obmann. Eine Lockerung des Zugangs zum Beruf des Versicherungsmaklers vor dem Hintergrund der Nachwuchsproblematik lehnt er kategorisch ab. Dies hätte negative Folgen für die Beratungsqualität. Nicht die Überalterung sei im Übrigen das Problem, sondern die fehlende Ansprache und Motivation junger Menschen, den Beruf des Maklers zu ergreifen. Das Ziel des Fachverbandes ist klar: „Wir wollen die Marktanteile weiter steigern.“

Jahrelange Planung wichtig

Ralph Müller, Vorstandsvorsitzender der Wiener Städtischen Versicherung und Gastgeber des Events im Ringturm, bezeichnete Makler als „routinierte Einzelkämpfer“ und hob deren große Bedeutung für die Versicherungswirtschaft hervor. Rund die Hälfte des Geschäfts der Wiener Städtischen kommt von Maklern, sagte Müller.

Im Anschluss daran boten Experten einen detaillierteren Blick auf rechtliche und praktische Fragestellungen bei der Bestandsübergabe. Während Steuerberater Herbert Brunner über fiskalische Besonderheiten aufklärte, machte Wirtschaftsanwalt Bernd Trappmaier auf unternehmensrechtliche Aspekte aufmerksam. Unternehmensberater Christian Brandstätter fasste zusammen, worauf es bei der Berechnung des Bestandswerts ankommt. „Vertrauen Sie auf professionelle Unter-



Die Interessenten: Josef Graf (CEO), Dr. Alfred Schönburg (AON), Ing. Friedrich Neubrand (Greco), Dr. Klaus Koban (Koban Südvers), Ing. Alexander Punzl (ÖVM).



Die Initiatoren: Ing. Alexander Punzl (ÖVM-Präsident), Akad. Vkm. Gunther Riedlsperger (FV-Obmann), Dr. Ralph Müller (Wiener Städtische), Thomas Suchoweew („Makler Nachfolge Club“ Deutschland).

stützung und bereiten sie sich sorgfältig und frühzeitig vor!“

Auftakt für Nachfolgebörse

Auch auf Käuferseite gibt es knifflige

Fragen, zum Beispiel die Finanzierung. Felix Riedl von Riedl Consulting Management & Finanzierung informierte über klassische Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten. Günther Lin-

denlaub, CEO von Finnest, erläuterte innovative Crowdfunding-Modelle. Abgerundet wurden die Fachvorträge mit einer detaillierten Erklärung der ÖVM-Nachfolgebörse im Netz. Kaufinteressenten und verkaufswillige Maklerbüros können hier (anonym) unter <http://www.follow-me.cc> suchen und gefunden werden. Zudem stehen zahlreiche nützliche Funktionen zur Verfügung. Darüber hinaus bietet der ÖVM ein engmaschiges Netzwerk an Beratern und Experten, die Übernahmeprozesse professionell begleiten.

Der Nachfolgetag war der Auftakt einer groß angelegten Informationskampagne, die auf dem ÖVM-Forum in Linz im kommenden Jahr einen weiteren Höhepunkt findet. Ziel ist es, den Generationswechsel in der Maklerbranche nachhaltig und reibungslos zu arrangieren. ■

IHR PLUS AN
KOMPETENZ



www.ruv.at

Komplexe Dinge einfach machen.

Der Risikobaukasten der R+V überzeugt Firmenkunden.

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



R+V Allgemeine Versicherung AG
Niederlassung Österreich



Ein guter Start: Versicherungsforum Krems

Das erste Kremser Versicherungsforum – Thema Haftpflichtversicherung – hat starken Besucheranfang gefunden. Die Veranstaltung konnte bereits im ersten Jahr mehr als 100 Besucher begeistern. Eine Tradition an der Donau-Universität Krems scheint begründet. Es könnte ein Fixpunkt im Terminkalender zwischen Alpbach, Linz und Velden werden.

Der prominente Moderator dieser hochrangig besetzten Veranstaltung, **Dr. Klaus Koban MBA, Mitglied des wissenschaftlichen Beirats, ist sehr zufrieden:** „Die Vortragenden waren Spezialisten auf dem Gebiet der Haftpflichtversicherung wie auch des Haftpflichtrechts. Besonders die Kombination der Vorträge aus Lehre und Praxis brachte einen enormen **Mehrwert für die Teilnehmer**. Den Vortragenden ist es gelungen, die jeweiligen Themenschwerpunkte präzise und verständlich herauszuarbeiten und die essenziellen Problemfelder darzustellen“, so sein für die Zukunft dieser Veranstaltungsreihe vielversprechendes Resümee.

Das vitale Interesse der Experten wurde unter anderem durch die lebhaft diskutierte am Ende der Veranstaltung sichtbar, bei der etliche Praxisprobleme aufgeworfen und mithilfe der Vortragenden mögliche Lösungen besprochen wurden. **Das Departement für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration an der Donau-Uni** hat mit dem Generalthema „Haftpflicht“ offensichtlich thematisch ins Volle getroffen.

Eines der brisanten Themen in Krems war der Manager-Rechtsschutz. Diese einschlägige Rechtsschutzversicherung ist eine wertvolle Ergänzung zur Manager-Haftpflicht, allerdings wird es in Zukunft notwendig sein, bei der Deckung einzelner Risiken nachzubessern. Zu diesem Schluss kam **Mag. Erwin Gisch, Geschäftsführer des Fachverbandes der Versicherungsmakler**.

Gisch, der vor seiner WKO-Funktion jahrelang bei RS-Versicherern tätig war, betonte, die derzeit angebotenen D&O-Produkte

der Anbieter seien in ihren Inhalten grundsätzlich recht ähnlich ausgestaltet. Im Gegensatz dazu präsentierten sich Rechtsschutzprodukte „heterogener“.

Risikobegrenzungen

Dass ein eigenes Produkt für den Manager-Rechtsschutz erforderlich sei, **liege an Struktur und Art der Bedingungen und Produkte, betonte Gisch**. So sind zwar die allgemeinen Bedingungen, die grundsätzlich für jeden Vertrag gelten, zu beachten, darüber hinaus gebe es jedoch Bestimmungen, die einzelne Rechtsschutzbausteine umfassen. Wesentlich seien die ausreichenden Risikobeschreibungen, die das Risiko begrenzen. Auch **allgemeine Risikoausschlüsse** könnten letztlich einer Deckung entgegenstehen. Eine Gefahr sei, **dass verschiedene Risiken „durch den Rost fallen“ können**, zum Beispiel gesellschaftsrechtliche Angelegenheiten oder Streitigkeiten aus Anstellungsverträgen von gesetzlichen Vertretern juristischer Personen. Für ihn sei es jedenfalls **„konsequent und logisch“**, die Notwendigkeit eigener Rechtsschutz-Produkte für Manager zu betonen. Bei der D&O – **in ihrer Eigenschaft als Versicherung für fremde Rechnung** – könne dies ganz anders aussehen. Beim Vermögensschaden-RS sieht er ein Problem darin, dass Rückwärtsversicherung beziehungsweise **Nachhaftung in Österreich kaum erhältlich seien**.

Auch nach dem Strafrechtsschutz, **einem „Standardprodukt“ im Privat- und Betriebsrechtsschutz**, bestehe mittlerweile bei Managern großer Bedarf. Dieser bezieht sich auf vermögensrechtliche Delikte und steuerstrafrechtliche Tatbestände. Bedeutende

Unterschiede gebe es beispielsweise in der Ausgestaltung des Kostenersatzes.

Appell an Versicherer

Die Manager-Rechtsschutzversicherung könne **als sinnvolle Ergänzung zur Manager-Haftpflichtversicherung** dienen, speziell im Bereich des Straf- und des Dienstvertrags-Rechtsschutzes. Gisch forderte an die Adresse der Assekuranden, noch bestehende Lücken in der Deckung von Risiken, bei **denen es „ans Eingemachte“ gehe**, zu schließen.

Einer der Schwerpunkte des Forums lag auf der **D&O-Versicherung**, der Haftpflichtversicherung für Personen, die in leitenden Funktionen in Unternehmen tätig sind. Sie ist vor allem für Geschäftsführer, Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder von Bedeutung.

Georg Aichinger, Geschäftsführer der Koban Soldora GmbH, skizzierte den Markt. In Österreich sind derzeit rund 30 D&O-Versicherer tätig – und es wer-



Erwin Gisch: „Rechtsschutz-Produkte für Manager werden wichtiger.“



Hochkarätige Refrenten bei Versicherungsforum in Krems: Weinrauch, Fenyves, Riedlsperger, Koban (v.l.n.r.)

den immer mehr. Viele stammten aus Deutschland oder hätten ihre Wurzeln im angelsächsischen Raum und passten ihre Wordings für österreichische Bedürfnisse an.

Dies führe zu einer größeren Verbreitung des D&O-Angebots: In Deutschland sind derzeit etwa rund drei Viertel der GmbH-Geschäftsführer D&O-versichert. Ähnlich hoch dürfte der Anteil in Österreich sein,

so Aichinger. Zudem gebe es einen Trend, dass Manager häufiger haftungsrechtlich in Anspruch genommen werden. Die Zahl der D&O-Schäden, sowohl großer als auch kleiner, nehme zu. Zwar gebe es dazu kei-

Zukunft?

«Sich einmal um nichts kümmern zu müssen.»



NEU
ab Herbst
2015

Helvetia CleVesto Titan Die intelligente Fondsveranlagung, die sich selbst steuert.

- Professionelle Anlagekonzepte
- Inkl. Garantiefonds und gemanagten Portfolios
- Mit Ertragssicherung

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia

ne Statistiken, **aber „manche sagen, einer von zehn Verträgen ist betroffen.“** Der größere Wettbewerb zeitigt auch Auswirkungen auf das Preisniveau: Wie Aichinger ausführte, liege die zunehmende Verbreitung der D&O wohl auch daran, dass das Produkt „leistbar geworden“ sei. **Eine Versicherungssumme von einer Million Euro sei – für „einfache“ Risiken – bereits um weniger als 1.000 Euro zu haben.**

Als „Riesenthema“ bezeichnete Aichinger die Absicherung ehemaliger Organe. Hier trete dann ein Problem auf, „wenn ein Manager längst ausgeschieden ist und die Polizze vielleicht gar nicht mehr besteht“.

Best Advice: Nicht immer die Hauptgefahr

Wenn es um die Maklerhaftung geht, dann steht der „Best Advice“ im Mittelpunkt. Oft lauern die Hauptgefahren aber anderswo, zum Beispiel in Fehlern in der Schadensabwicklung oder in Fristversäumnissen. **Rechtsanwalt Roland Weinrauch** betonte in seinem Vortrag auch die Rolle eines sorgfältig erstellten Beratungsprotokolls als Beweismittel. An Versicherungsmakler werde in der Beratung – im Vergleich mit anderen Vertriebswegen – ein erhöhter Maßstab angelegt, wie Rechtsanwalt Roland Weinrauch von der **Weinrauch & Partner Rechtsanwälte OG** in seinem Referat feststellte.

Was die Maklerhaftung betrifft, riet Weinrauch aber, im „Best Advice“ – trotz des-

sen zentraler Rolle für die Maklertätigkeit – nicht jenes „Damoklesschwert“ in Gerichtsverfahren“ zu sehen, das alle anderen Haftungsaspekte überragt. Denn nicht immer liege die „Hauptgefahr“ der Haftung im „Best Advice“-Prinzip begründet. Es sei schwierig zu einem späteren Zeitpunkt nachzuvollziehen, was seinerzeit das „beste Produkt“ gewesen wäre. Eine größere Gefahr sieht Weinrauch **„dort, wo es um die Prämie geht“**. Etwa bei der Frage, ob das „Gleiche“ auch **für eine niedrigere Prämie zu haben gewesen wäre oder ob Bausteine nicht gewählt wurden, obwohl es dadurch keine Prämiennachteile gegeben hätte.** Weitere Haftungsgefahren bestehen bei der Schadensabwicklung, der Korrektheit von Schadensmeldungen, bei Fristversäumnissen und dergleichen. Wichtig: ein sorgfältig formuliertes und individuelles Beratungsprotokoll. Dieses sei das **„Beweismittel schlechthin“** (siehe auch unser RECHTSPANORAMA auf Seite 16 in dieser Ausgabe).

Die weiteren Referenten waren:

- **Em. o. Univ.-Prof. Dr. Willibald Posch**, „Produkthaftung, Produktsicherheit und Versicherung“, hat das Thema Haftpflicht aus rechtlicher, universitärer Sicht behandelt und den Teilnehmern einen gelungenen Überblick über das Produkthaftpflicht- wie auch das Produktsicherheitsrisiko geliefert.
- **Dr. Wolfgang Lafenthaler**, „Nationale und internationale Haftpflicht-Kon-



Moderator Klaus Koban:
„Beachtlicher Mehrwert für die Teilnehmer. Dieses Veranstaltungsformat hat Zukunft.“

zepte für KMU“, konnte den Teilnehmern aus Sicht eines Versicherers (Allianz) die Probleme wie auch die Vorteile der derzeit am Markt befindlichen Konzepte aufzeigen und Anregungen für etwaige Deckungslösungen bieten.

– **Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger, Fachverbandsvorsteher der Versicherungsmakler**, „Innovative Lösungen in der und im Zusammenhang mit der Betriebshaftpflichtversicherung“, befasste sich pointiert mit einem stark polarisierenden Thema, das die Teilnehmer im Rahmen der Schlussdiskussion zu zahlreichen Wortmeldungen animierte. Insbesondere die Problematik der Exklusivprodukte einzelner Versicherungsmakler und der Online-Vertrieb wurden im Anschluss diskutiert und kritisch betrachtet.

– **Em. o. Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves**, „Das bewusste Zuwiderhandeln gegen Vorschriften in der Betriebshaftpflichtversicherung“, behandelte in seinem Vortrag einen „Dauerbrenner“ (Zitat: em. o. Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves): Es gelang ihm hervorragend, das Thema tagesaktuell darzustellen und auf die Besonderheiten der im VersVG verankerten Regelungen hinzuweisen.

Der VM wird über die weiteren Beiträge in den kommenden Ausgaben detaillierter berichten.



Ein interessantes und diskussionsfreudiges Fachpublikum zum Thema Haftpflicht in Krems.

Fast alle Makler führen Firmen-Rechtsschutz

Immer mehr Unternehmen fragen betrieblichen Rechtsschutz nach. Der Anteil der Makler, die Produkte in diesem Segment vermitteln, ist in den vergangenen zwei Jahren von 79 auf 88 Prozent gestiegen. Keine andere Sparte konnte in diesem Zeitraum einen höheren Anstieg verzeichnen.

Die positive Grundstimmung in diesem Marktsegment nimmt zu. Schon 92 Prozent der österreichischen Versicherungsmakler gehen davon aus, dass die Geschäftsentwicklung im Bereich „Betrieblicher Rechtsschutz“ zunimmt oder zumindest konstant bleibt.

Diese Zahlen gehen aus der aktuellen „Assekuranz Award Austria“-Studie des Österreichischen Versicherungsmaklerings (ÖVM) hervor, die in Kooperation mit dem Marktforschungsunternehmen Wissma durchgeführt wurde. Ähnlich wie bei den Agrarversicherungen hat die Zufrie-

denheit der Makler auch mit den Versicherungsunternehmen im Bereich des betrieblichen Rechtsschutzes zugenommen. Der Anteil jener Makler, die die Produktqualität als "ausgezeichnet" bzw. "gut" beurteilen, ist seit 2013 von 89 auf 95 Prozent gestiegen. Bei der Prämienhöhe hat die positive Beurteilung einen Sprung von 78 auf 87 Prozent gemacht, bei der Polizzierung von 81 auf 85 Prozent und bei der Flexibilität von 76 auf 80 Prozent. Die Zufriedenheit ist auch bei der Schadensregulierung angewachsen – sie stieg von 78 auf 87 Prozent. ■



ÖVM-Chef Alexander Punzl: „Hohe Zufriedenheit mit RS-Anbietern!“



ERGO Service-Line Makler- und Agenturvertrieb

Die Mitarbeiter des ERGO ServiceCenters stehen Ihnen in der Zeit von

Montag bis Mittwoch	8:00–16:30 Uhr
Donnerstag	8:00–17:30 Uhr
Freitag	8:00–16:30 Uhr

für Fragen bzw. Ihre Unterstützung gerne zur Verfügung:

- Fachliche Auskunft und Beratung zu den angebotenen Produkten
- Unterstützung im Portal und bei Offerten
- Information zu Schadenfällen
- Anfrage zu bestehenden Verträgen
- Durchführung von Änderungen, wie z. B. Adresse und Zahlungsweise
- Anforderung von Grünen Karten, Versicherungsbestätigungen, etc.

Schadensmeldungen übermitteln Sie bitte an: schaden.office@ergo-austria.at

Anträge übermitteln Sie bitte an: antraege@ergo-austria.at

01 27444 - 6440
makler@ergo-austria.at

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Niederösterreich

Mobil vor Ort

Die niederösterreichischen Versicherungsmakler setzen neuerdings auf ÖBB-Busse als Imageträger für ihre Werbebotschaften. Ab sofort wird auf 35 ÖBB-Bussen, die täglich in Niederösterreich unterwegs sind, Werbung gemacht. Zu diesem Zweck hat **man sich in allen Teilen Niederösterreichs zu einem Fotoshooting getroffen**. „Wir wollen mit dieser Aktion die Flexibilität der Maklerkollegenschaft präsentieren und zeigen, dass wir flächendeckend in Niederösterreich mit kompetenter Beratung für unsere Kunden da sind“, erklärt **Fachgruppenobmann Gottfried Pilz**. Die Werbeaktion soll zum einen Neukunden bringen, jedoch auch die Anliegen der Makler unterstreichen. „800 niederösterreichische Versicherungsmakler arbeiten



Die niederösterreichischen Versicherungsmakler zeigen Flagge. Zukünftig wird auf regionalen ÖBB-Bussen für die Branche geworben.

für die Niederösterreicher kompetent, kundenorientiert und unabhängig. Der

Versicherungsvertreter vertritt die Versicherung. Wer vertritt jedoch die Kunden? Das sind nun mal die Makler“, so Pilz. Die Fotos werden mittels Presseausendungen an die jeweiligen Lokalmedien verschickt und sind auf den Homepages der einzelnen Makler zu finden. **Mit dieser Aktion möchte man auch das Zusammengehörigkeitsgefühl der NÖ Versicherungsmakler fördern.** ■



Wien

Bildungsoffensive 2016

Die Seminarreihe „**Aktuelles Wissen für den Versicherungsmakler von heute und morgen**“ hat sich zur anerkannten Standardausbildung der Branche entwickelt. Am 11. März 2016 startet nun der erste Vorbereitungskurs

zur Befähigungsprüfung im Jahr 2016 für Versicherungsmakler, in dem alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt werden. Die Seminarreihe ist jedoch auch bestens dazu geeignet, Wissen aufzufrischen, aber auch um neue

Mitarbeiter einzuschulen. Der Kurs beginnt jeweils um 9.00 und endet um 17.00 Uhr.

Nähere Informationen erhalten Sie in Kürze auf www.wiener-versicherungsmakler.at. ■

Gaudeamus igitur

Um das Versicherungswissen von Schülern und Studenten ist es bekanntlich nicht gut bestellt: Das Thema wird in der Schule kaum erörtert, und darüber hinaus fehlt häufig der Anreiz, sich damit aktiv näher zu beschäftigen. Sobald es aber darum geht, das erste Auto zu versichern oder die erste eigene Wohnung zu beziehen, sieht die Sache schon wieder anders aus.

Die Wiener Versicherungsmakler haben es sich daher zur Aufgabe gemacht, die jungen Leute genau dort abzuholen: Bei der Messe **UniLeben** war der Andrang entsprechend hoch. Ein besonderer Anziehungspunkt war naturgemäß das Glücksrad: Hier wurden in sechs Kategorien Fragen gestellt. Wer die richtige Antwort nennen konnte, wurde mit einem Studentenfutter-Snack und einer kleinen Überraschung beschenkt. Dazu hatten einige Versicherungsunternehmen Giveaways zur Verfügung gestellt. Aber auch das Interesse der jungen Erwachsenen am Thema Versicherung und Absicherung war beachtlich. Selbst für Erwachsene ist der **Dschungel komplexer Versicherungsangebote** mitunter undurchdringlich – die Studenten nutzten jedoch die Gelegenheit, Fragen zu stellen, sehr intensiv. „Oft sind Offerte von Versicherungen so komplex und deren Vertragsbedingungen

so kompliziert formuliert, dass es für die meisten jungen Erwachsenen unmöglich ist, die Fallen beim Abschluss einer Versicherung zu erkennen. Das führt dazu, dass 18- bis 25-Jährige entweder gar nicht oder unzureichend versichert sind. Und das kann sehr teuer werden. Denn die **Unfall- und Haftpflichtversicherungen**, die beispielsweise im Rahmen der ÖH-Mitgliedschaft oder in den Schulen abgeschlossen werden, gelten zwar für den Aufenthalt an der Uni oder in der Schule und den Weg dorthin, nicht aber in der Freizeit. Wer also keine private Unfall- oder Haftpflichtversicherung besitzt, erhält bei einem Unfall keinerlei finanzielle Unterstützung und muss, wenn er/sie einen Schaden verursacht, selbst die Kosten tragen, was mitunter lebenslange Schulden und den Ruin eines jungen Menschen bedeutet“, unterstreicht **Brigitte Kreuzer**, Fachgruppenobmann-Stv. in Wien. Daher war das zentrale

Anliegen der Wiener Versicherungsmakler bei der **UniLeben**, einen Informationsüberblick zu geben, zu beraten und auf das Kleingedruckte hinzuweisen. Viele junge Erwachsene glauben, ausreichend versichert zu sein, wissen aber nicht, dass etwa bei Wohngemeinschaften der Versicherungsschutz oft nur für die Person gilt, die den Versicherungsvertrag abgeschlossen hat, alle anderen im Haushalt lebenden Personen müssen extra versichert oder der Versicherungsschutz entsprechend ausgeweitet werden. Wenn junge Erwachsene noch im Elternhaus leben, ist es notwendig, **die Verträge und den Leistungsumfang zu prüfen** und sich genau zu informieren. Abhängig von der jeweiligen Versicherungspolize kann es nämlich sein, dass Jugendliche bei Erreichen eines gewissen Alters oder durch das Beziehen eines eigenen Einkommens bei ihren Eltern nicht mehr mitversichert sind. ■

Falsch gesparrt

Ein weiterer Aspekt, auf den die Versicherungsmakler hinwiesen, ist der **Kostenfaktor**: Viele der jungen Leute nutzen Online-Portale zum Versicherungsvergleich, das ausschlaggebende Kriterium für die Wahl einer Polize ist dann in der Regel der Preis, **oft wird aber am falschen Platz gesparrt**. Tatsächlich gibt es verschiedene Produkte am Markt, die speziell für die junge Zielgruppe angeboten werden und auf den ersten Blick preiswert erscheinen. „Die Lebenssituation und die individuellen Bedürfnisse der jungen Menschen werden bei derartigen Verträgen meist außer Acht gelassen. Das **richtige Versicherungsprodukt** sollte sich den Herausforderungen des jeweiligen Lebensabschnitts wie Studium, Beruf, Familiengründung oder Auslandsaufenthalt anpas-

sen und während der Laufzeit individuell adaptiert werden können. „Ohne umfassende Beratung im Vorfeld besteht die Ge-

fahr, sich für die falsche Versicherung zu entscheiden, was im Schadensfall teuer werden kann“, betont Brigitte Kreuzer. ■



Der Stand der Wiener Versicherungsmakler auf der UniLeben wurde von interessierten Studenten regelrecht gestürmt.

RS hat Luft nach oben

Unsichere Zeiten und hochkomplexe Rechtssysteme: Der Bedarf an Rechtsschutzprodukten steigt sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. Trotz hoher Marktdurchdringung sehen die Versicherer aber durchaus noch Potenzial bei der Sparte.

In Österreich ist Rechtsschutz eine sehr stark umkämpfte, nachgefragte Versicherungssparte in einem hoch entwickelten Markt mit herausfordernden Rahmenbedingungen“, so der Befund von **Johannes Loinger**, Vorstandssprecher der **D.A.S.** Er rechnet auch für die nächsten Jahre mit anhaltender Nachfrage. Auch bei der **Arag** sieht man Potenzial: „Die Sparte ist in den letzten Jahren jeweils deutlich mehr gewachsen als die Sachsparte insgesamt. Dieser Trend wird sich fortsetzen, insbesondere wird der Bereich Betriebs-RS überdurchschnittlich wachsen. Hier ist die Marktdurchdringung noch nicht so tief wie im Privatbereich“, so **Dr. Matthias Effinger**. Auch bei **Roland** meint man, dass hier die Möglichkeiten noch lange nicht ausgeschöpft sind: „Der österreichische



Johannes Loinger: „Rechtsschutz ist eine sehr stark umkämpfte, nachgefragte Versicherungssparte in einem hoch entwickelten Markt.“

Markt ist im Privatkundengeschäft keineswegs gesättigt, viele Menschen sind nicht rechtsschutzversichert“, erklärt **Mag. Ludwig Strobl**, Vertriebsdirektor Österreich. Noch größerer Aufklärungsbedarf bestehe aber im Bereich des Straf-Rechtsschutzes für Gewerbetunden sowie beim Rechtsschutz für Manager und Führungskräfte der zweiten Ebene: „Gerade Entscheidungsträger und Organe von Unternehmen sind zahlreichen Risiken ausgesetzt. Kommt es zum Rechtsstreit, liegen die Kosten aufgrund der hohen Streitwerte schnell in einem Bereich, den die meisten nicht aus eigener Tasche bezahlen können.“ „Rechtsschutz ist unserer Einschätzung nach ein Geschäft der Zukunft“, ist Erich Leiß, Vorstandsdirektor der Wiener Städtischen, überzeugt. „Die Absicherung zur Durchsetzbarkeit der Ansprüche gerade in Zeiten der aktuell komplexen Lebenssituationen wird an Bedeutung gewinnen.“

Auf dem richtigen Weg

Die **Arag** hat heuer eine neue Tarifgeneration mit diversen Innovationen eingeführt. Beispielsweise wurde im Premium-Schutz im Privatbereich eine Scheidungs- und Trennungsmediation eingeführt. Auch eine Verdoppelung der Leistung in Unterhaltsstreitigkeiten zwischen Eltern und Kindern wurde umgesetzt. Im Bereich Betriebsrechtsschutz ist etwa die Einbringung unbestrittener Forderungen inkludiert, auch ohne Abschluss des Allgemeinen Vertrags-RS. Für Kleinunternehmer ohne Beschäftigte wurde der Basis-Schutz weiter aufgewertet, beispielsweise mit dem Sozialversicherungs-RS, dem Allgemeinen Vertrags-RS bis zu einer Streitwertobergrenze von 5.000 Euro



Matthias Effinger: „Rechtsschutz ist und bleibt das perfekte Maklerprodukt.“

und einer Fahrzeugpauschalprämie für bis zu drei Fahrzeuge.

„Unter den Innovationen ist das **außergerichtliche Einschreiten** bei kleineren Streitwerten unserer Arag-Inhouse-Juristen besonders hervorzuheben“, betont Matthias Effinger. Insgesamt verzeichnete die Arag so einen Zuwachs zum Vorjahr. Was laut Effinger aber das Wichtigste sei: „2015 haben wir viel positives **Feedback von der Maklerschaft** zu unseren Services und Produkten bekommen. Kurzum, man bestätigt uns: Arag ist auf dem richtigen Weg.“ Auch **D.A.S.** bietet neue, innovative Deckungselemente. So wurde etwa in den Top-Produkten die Versicherungssumme auf 300.000 Euro erhöht. „Für Firmenkunden haben wir die **Anspruchobergrenzen** deutlich verbessert. Neu sind beispielsweise die Erhöhung der maximalen Anspruchobergrenze im Vertrags-Rechtsschutz auf

150.000 Euro, die Deckung trotz Compensando-Forderungen oder die Verdoppelung der Anspruchobergrenze für reine Vermögensschäden“, erklärt Johannes Loinger. Dazu bietet der neue Tarif auch einzigartige Inhalte: „Denken Sie etwa an **Konflikte bei Bauvorhaben**. Seit Jahrzehnten ist dieses Thema im Rechtsschutz mehr oder weniger tabuisiert. Mit unseren aktuellen Lösungen für Bauherren sowohl im Privat- als auch im Firmenbereich setzen wir hier einen Meilenstein am österreichischen Rechtsschutzmarkt“, so Loinger. „Wir haben im vergangenen Jahr unsere solide Marktposition weiter festigen können. Dies hat uns zum sechsten Mal in Folge die internationale Ratingagentur Standard & Poor’s mit einem stabilen ‚A‘-Rating bestätigt.“

Roland Rechtsschutz hat im Oktober einen neuen Tarif für Österreich eingeführt. Bei diesem wurde die Deckungssumme auf 275.000 Euro erhöht. Mit dem **Mobbing-Rechtsschutz** bzw. dem

Roland Rechtsschutz hat im Oktober einen neuen Tarif für Österreich eingeführt. Bei diesem wurde die Deckungssumme auf 275.000 Euro erhöht. Mit dem Mobbing-Rechtsschutz bzw. dem Rechtsschutz bei sexueller Belästigung am Arbeitsplatz, aber auch dem Patienten-Rechtsschutz im Basis-Rechtsschutz wurden zudem neue Leistungsarten eingeführt.

Rechtsschutz bei sexueller Belästigung am Arbeitsplatz, aber auch dem Patienten-Rechtsschutz im Basis-Rechtsschutz wurden zudem neue Leistungsarten eingeführt.

Im Jahr 2016 soll unter anderem das Angebot für Selbstständige und das Gewerbe im Fokus stehen. Mit der Entwicklung am österreichischen Markt sei man sehr zufrieden: Dank der **modularen Produktstruktur** könne jeder Makler



Ludwig Strobl: „Die Makler sind für uns ein elementarer Vertriebsweg, der gleichzeitig auch sehr anspruchsvoll ist.“

Rechtsschutz seinem Verkaufsstil entsprechend an den Kunden bringen. „Wo ein Komplettpaket benötigt wird, kann er dieses individuell für den Kunden zusammenstellen, und wo nur Ausschnittdeckungen gewünscht sind, kann er genau die passenden Bausteine anbieten“, erklärt Ludwig Strobl.

Breites Portfolio

Neben den hoch profilierten Spezialversicherern bieten auch die Kompositversicherer eine Vielzahl von Produkten. So hat **Uniq**a 2014 einen neuen Privat-Rechtsschutz auf den Markt gebracht: „Wir haben das Produkt sehr übersichtlich gestaltet, aber dabei die notwendige Flexibilität beibehalten, um unseren Kunden individuelle Versicherungslösungen anbieten zu können“, erklärt **Florian Schaffhauser**. „Der neue Baustein ‚Patienten- und Verfügungs-Rechtsschutz‘ hilft bei der Erstellung einer verbindlichen Patientenverfügung oder einer Vorsorgevollmacht.“ Ebenfalls neu ist ein „Lenker-Vertrags-Rechtsschutz“, der dem Trend zu Miet-

wagen und Carsharing-Vereinbarungen Rechnung trägt. Prinzipiell ist auch die Uniq mit der Entwicklung der Sparte zufrieden, allerdings sei man zurzeit mit den Auswirkungen des VW-Abgasskandals konfrontiert: „Inwieweit das zu einem neuen Massenschaden führt, ist derzeit noch nicht klar absehbar.“

Auch die **Allianz** setzt auf einen modularen Produktaufbau. Besonders die Bausteine „Rechtsschutz für Grundstückseigentum und Miete“ und der „Erb- und Familienrechtsschutz“ werden oft abgeschlossen. „Vermehrt gibt es auch Anfragen zu den Deckungen allgemeiner Vertrags-Rechtsschutz im Privatbereich und Internet-Rechtsschutz“, sagt **Michael Sturmlechner**, der Leiter des Maklervertriebs, das sei eine Konsequenz des zunehmenden Online-Konsums. Ein interessantes Einsteigerprodukt sei die „telefonische Rechtsberatung“. Kunden werden von erfahrenen



Michael Sturmlechner: „Die Bereitschaft, einen Streit mit Unterstützung eines Anwalts zu schlichten oder auch vor Gericht auszufechten, steigt.“

Rechtsanwälten rasch und unkompliziert über Rechte, Pflichten und Möglichkeiten informiert. Innerhalb von zwei Stunden erfolgt der Rückruf durch



Kurt Möller: „Unsere Maklerpartner stellen uns immer wieder ein sehr gutes Zeugnis für unsere Rechtsschutzprodukte aus.“

den Juristen. „Wir sehen, dass die Bereitschaft, einen Streit mit Unterstützung eines Anwalts zu schlichten oder auch vor Gericht auszufechten, ansteigt“, beschreibt er die Entwicklung. Dementsprechend beobachtet man steigende Stückzahlen.

Die **Wiener Städtische** verfügt im Bereich Rechtsschutzversicherung über ein breites Produktportfolio. „Darüber hinaus werden die umfassenden Leistungen mit einem soliden Netzwerk an hoch spezialisierten Anwälten unterstützt“, betont Vorstand **Erich Leiß**. Daneben bemüht man sich um Innovationen, so gibt es auch hier seit Neuestem den Zusatzaustein „Internet Schutz_Hilfe“, der bei Ereignissen wie Phishing, Hacking, Bestellbetrug, aber auch bei Social-Media-Angriffen Versicherungsschutz bietet. „Rechtsschutz ist unserer Einschätzung nach ein Geschäft der Zukunft“, so Leiß, „die Absicherung zur Durchsetzbarkeit der Ansprüche wird gerade in Zeiten der aktuell komplexen Lebenssituationen an Bedeutung gewinnen.“

Die **Zurich** plant Anfang 2016 einen Pro-

duktrelease in der Rechtsschutzversicherung mit Schwerpunkt auf Änderungen des Firmenrechtsschutzes, auch beim Privatrechtsschutz soll es Anpassungen geben. Eine Besonderheit ist das **Schadentracking-Tool**, auf das mittels des Online-Kundenportals sowie der Zurich-App zugegriffen und mit dem die Schadensabwicklung in Echtzeit mitverfolgt werden kann. „Für diese Art der Transparenz erhalten wir nicht nur fortwährend positives Feedback unserer Kunden, sondern sind heuer sogar mit dem ersten Platz beim ‚Insurance Innovation Award 2015‘ ausgezeichnet worden“, zeigt sich Vorstand **Kurt Möller** stolz. „Prinzipiell steht die Nachfrage an einem einfach aufgebauten und leicht verständlichen Versicherungsprodukt im Vordergrund“, erklärt Kurt Möller. „Unsere Maklerpartner stellen uns immer wieder ein sehr gutes Zeugnis für unsere Rechtsschutzprodukte aus. Wir freuen uns sehr über dieses hervorragende Feedback und sehen es gleichzeitig als Ansporn, unsere Produkte und unseren Service kontinuierlich zu optimieren.“ Darauf sowie auf das Know-



Erich Leiß: „Leistungen werden mit einem soliden Netzwerk an hoch spezialisierten Anwälten unterstützt.“



Florian Schaffhauser: „Es ist nicht absehbar, inwiefern der VW-Skandal zu einem Massenschaden führen wird.“

how und das attraktive Preis-Leistungs-Verhältnis führe man auch das zweistellige Wachstum in dieser Sparte zurück: „Eine Herausforderung für die Rechtsschutzsparte wird jedoch die für das kommende Jahr angekündigte Anhebung im Rechtsanwaltsaristgesetz sein. Es bleibt abzuwarten, wie sich diese auf die Branche auswirken wird.“

Das perfekte Maklerprodukt

„Rechtsschutz ist und bleibt das perfekte Maklerprodukt“, ist Matthias Effinger überzeugt. Zum einen sei Rechtsschutz ein besonders erklärungsbedürftiges Produkt, es erfordert Kompetenz und Know-how in der Beratung. Zum anderen ergänze eine unabhängige RS-Polizze das Angebotsportfolio des unabhängigen Maklers perfekt. „Die Schadensabwicklung frei von **Interessenkollisionen seitens des Versicherers** über die verschiedenen Sparten hinweg ist somit sichergestellt. Wir gehen davon aus, dass der Anteil von über Maklern vermittelten Versicherungsprodukten im Markt weiter ansteigen wird.“

Die Zurich plant Anfang 2016 einen Produktrelease in der Rechtsschutzversicherung mit Schwerpunkt auf Änderungen des Firmenrechtsschutzes, auch beim Privatrechtsschutz soll es Anpassungen geben. Eine Besonderheit ist das Schadentracking-Tool, auf das mittels des Online-Kundenportals sowie der Zurich-App zugegriffen und mit dem die Schadensabwicklung in Echtzeit mitverfolgt werden kann.

„Neben unserer eigenen Spezialisten-Verkaufsmannschaft hat die Zusammenarbeit mit selbstständigen Versicherungsmaklern einen unverzichtbar hohen Stellenwert“, betont auch Johannes Loinger. „Sowohl Vermittlern als auch deren Kunden, denen Qualität mindestens so wichtig erscheint wie der Preis, bieten wir mit unserem Betreuungs-, Beratungs- und Produktangebot ganz offensichtlich viele Ansatzpunkte zu erfolgreichen Kooperationen.“ So konnte allein im ersten Halbjahr des heurigen Jahres das Volumen des durch Versicherungsmakler vermittelten Neugeschäfts **um fast 20 Prozent gesteigert** werden.

„In Österreich verkauft Roland ausschließlich über Versicherungsmakler.

Es handelt sich also um einen **elementaren Vertriebsweg**, der gleichzeitig auch sehr anspruchsvoll ist“, unterstreicht Ludwig Strobl die Bedeutung. „Wir setzen stark auf die Maklerschaft, um die Kunden auf die Notwendigkeit einer rechtlichen Absicherung aufmerksam zu machen.“

Gerade das Maklergeschäft erfordere hohe Transparenz und Professionalität, denn Makler als unabhängige Vertriebspartner verkaufen nur die Produkte, die sie für die besten halten. „Dank unserer breiten, flexiblen Produktpalette können Makler individuelle Lösungen zusammenstellen, die auch die Kunden überzeugen und zufriedenstellen werden.“

Und auch bei den Kompositanbietern spielen Makler eine tragende Rolle, sind sie doch das **Bindeglied zwischen Versicherer und Kunden**: „Im Privatkundenbereich steht häufig die Prämie im Vordergrund, die Erklärung des Versicherungsschutzes nimmt eine untergeordnete Rolle ein“, weiß Kurt Möller aus Erfahrung. „Hier sehen wir uns als Versicherer in der Pflicht, den Maklern umfassende Informationen zum jeweiligen Produkt zur Verfügung zu stellen,

damit diese entsprechend weitergegeben werden können.“ Gerade die Rechtsschutzsparte sei hier sehr auf die gute und reibungslose Zusammenarbeit zwischen Versicherer und Makler angewiesen. Besonders im **Firmenbereich** spiele die Nähe zwischen Kunden und Maklern eine zentrale Rolle: „Letztere verfügen über einen hervorragenden Marktüberblick und können das Kundensegment entsprechend gut bedienen.“

Eine Ansicht, die auch Michael Sturmlechner teilt: „Best Advice ist gerade im Bereich der Rechtsschutzversicherung ein wichtiger Faktor, weil diese Sparte sehr beratungsintensiv ist. **Makler legen hohen Wert auf Beratungsqualität** und können hier ihr Know-how einbringen. Das gilt insbesondere für den Firmen-Rechtsschutz.“

Auch Florian Schaffhauser bringt es auf den Punkt: „Als unabhängige Vertriebspartner spielen Makler auch in der Sparte Rechtsschutz eine sehr wichtige Rolle für Uniqa. Letztlich gilt es für den gemeinsamen Kunden eine zufriedenstellende Versicherungslösung zu finden und ihn im Schadensfall bestmöglich zu unterstützen. Wenn der Kunde zufrieden ist, profitieren sowohl der Makler als auch der Versicherer davon.“ ■

Sicher.Entspannt.Unterwegs

Europäische 
Reiseversicherung

Es gibt Millionen Möglichkeiten für ein „Once in your lifetime“-Reiseerlebnis. Jedes kann aber unangenehme Wendungen nehmen, die man sich im Leben niemals wünscht.

ONCE IN YOUR LIFETIME

VAV-Versicherungslösung für Brandschutzbeauftragte

Auf die Unterschätzung der Gefahren von Bränden in Haushalt und Unternehmen wiesen VAV Versicherung und TÜV AUSTRIA Akademie vor Kurzem in einer gemeinsamen Brandschutzpräsentation hin. Im Mittelpunkt: die Brandschutzbeauftragten.

Mit 52 Prozent aller Brandereignisse stellt der Privatbereich **die größte Risikogruppe** dar. Dessen Schadenssumme ist in den vergangenen zehn Jahren kontinuierlich angestiegen und erreicht bereits einen Anteil von 37 Prozent an der durch Brände verursachten Gesamtschadenssumme in Österreich von rund 278 Mio. Euro.

Dr. Norbert Griesmayr, Generaldirektor der VAV Versicherung: „Es gibt bestimmte Brandursachen, die häufiger zum Tragen kommen als andere. Dazu kommen noch saisonale Gefahren wie etwa Kachelöfen oder Kamine im Winter sowie Kerzen, Adventkränze und Christbäume in der Weihnachtszeit. Hier gilt es aufzuklären und alle beeinflussbaren Ursachen auszuschalten.“ Die häufigsten Brandursachen im Privatbereich: **Fettbrand in der Küche**, Rauchen, Kaminbrand, offene Flammen, Design-Feuer, defekte elektrische Geräte. „Erfreulicherweise gehen die Brandopferzahlen zurück. Alarmierend ist aber, dass die meisten Todesopfer bei relativ geringen Sachschäden zu beklagen sind“, so

Griesmayr. Statistiken belegten, dass bei etwa 80 Prozent der Opfer Rauchgas die Todesursache war. Daher unterstütze man die Einführung von Rauchmeldern im Wohnbereich.

Vorbeugender Brandschutz

„Vorbeugender Brandschutz im Haushalt ist ganz einfach“, **betont Mag. (FH) Christian Bayer, Geschäftsführer der TÜV AUSTRIA Akademie.** „Unbedingt empfehlenswert sind jedenfalls Feuerlöscher in Wohnung und Auto, die alle zwei Jahre überprüft werden sollten.“ Das Bereithalten brandfester Unterlagen und Löschmittel, die Installation von Rauchmeldern, das Lagern einer Brandschutzdecke und die jährliche Funktionsüberprüfung des FI-Schalters ergänzen die Anregungen des Experten. Darüber hinaus tragen auch Landwirtschaft (19 % aller Brände), Gewerbe (14 %) und Industrie (5 %) zu den Schadensfällen bei.

Versicherung für Brandschutzbeauftragte

„In Österreich sind derzeit rund **100.000 Brandschutzbeauftragte** im Einsatz, **die einen enormen Beitrag zur Betriebssicherheit leisten**“, unterstreicht Griesmayr. Sie unterliegen strengen Haftungsbestimmungen. Wenn etwa das Brandschutzbuch nicht ordnungsgemäß geführt wurde oder blockierte Notausgänge einen Feuerwehreinsatz verzögern oder es tatsächlich zu einem Personenschaden kommt, besteht das Risiko einer zivil- und strafrechtlichen Haftung. **Damit haben sowohl die Unternehmen, die Brandschutzbeauftragte bestellen müssen, als auch diejenigen, die diese Aufgaben übernehmen, ein Problem.** Die VAV Versicherung schließt diese Lücke mit einer maßgeschneiderten Versicherungslösung für Brandschutzbeauftragte. Das Produkt, das in dieser Form am österreichischen Markt einzigartig ist, **nimmt Brandschutzbeauftragten das Risiko ab und kann auch von Unternehmen für ihre Mitarbeitenden abgeschlossen werden.**

Die TÜV AUSTRIA Akademie dient als Kompetenzzentrum für Bildungsdienstleistungen der TÜV AUSTRIA Gruppe. Ziel und Auftrag der 1989 gegründeten Akademie sind die Veranstaltung von qualifizierten Lehrgängen und Seminaren sowie der Verlag von Fachpublikationen in den vier Kernbereichen Umwelt, Technik, Qualität und Sicherheit. Darüber hinaus erstellen die Experten des 1872 gegründeten TÜV AUSTRIA Brandschutzkonzepte, führen Abnahmeprüfungen und wiederkehrende Überprüfungen (Revisionen) für Brandschutzeinrichtungen durch und sind Dienstleister in den Bereichen Elektrotechnik, Blitzschutz sowie Explosions- und Brandschutz. ■



VAV-Produkt nimmt Brandschutzbeauftragten das Risiko ab.

Wüstenrot hilft bei „Diagnose Krebs“

Die erste Versicherung gegen die finanziellen Folgen der Diagnose Krebs stellte jüngst Wüstenrot-Generaldirektorin Dr. Susanne Riess vor. Die Versicherungssumme des neuen Produktes beträgt grundsätzlich entweder 25.000 oder 50.000 Euro, aber auch andere Deckungsbeträge sind individuell möglich.

Die Prämie des neuen Wüstenrot-Produktes beginnt bei monatlich 11,00 Euro und ist abhängig von Alter und Lebensstil. Die Wartezeit beträgt sechs Monate. Kinder sind mit einem Drittel der Versicherungssumme mitversichert. Die Versicherungssumme wird bei einer Erst-diagnose rasch ausbezahlt.

In Österreich leben derzeit rund **400.000 Menschen mit der Diagnose Krebs**, jährlich kommen etwa 37.000 neu erkrankte Personen hinzu. Für die neue Versicherung hat Wüstenrot einen Soforthilfefonds bei der Österreichischen Krebshilfe eingerichtet, den die Versicherung pro Vertragsabschluss mit 20,00 Euro dotiert. **Karin Isak**, Klinische Psychologin und Sprecherin der Krebshilfe-Beraterinnen, weist darauf hin, dass „die Diagnose Krebs

für die oder den Erkrankten und die Angehörigen **ein unerwarteter Sturz aus dem gewohnten Alltag ist**“. Hinzu kommen meist finanzielle Sorgen und Existenzfragen, denn eine Krebsbehandlung kann sich über Monate bis Jahre ziehen, kann chronisch werden und **die Erwerbstätigkeit stark einschränken**. Trotz modernster Therapien ist Erwerbsarbeit aber in vielen Fällen kaum mehr oder nur noch eingeschränkt möglich. Die finanzielle Lücke entsteht durch sinkende Einkünfte, **plötzliche Zusatzbelastungen wie ergänzende Therapien oder individuell ausgewählte Spezialisten**, weiterhin bestehende Fixkosten wie Wohnung oder Kfz und Ausgaben zur Bewältigung des Alltags wie Haushaltshilfe oder Kinderbetreuung. **Ein hoher Anteil der Krebserkrankten ist daher nach einer gewissen Zeit armutsgefährdet**.

Dank an Krebshilfe

Wüstenrot-Chefin Susanne Riess bedankte sich bei **der Österreichischen Krebshilfe** für die Fachberatung im Rahmen der Produktentwicklung: „Mir war die Entwicklung **von Lebens:Wert ein persönliches Anliegen**. Nicht nur in meinem privaten Umfeld, sondern auch als Personalchefin der Wüstenrot-Gruppe bin ich immer wieder mit dem Thema Krebserkrankung konfrontiert. Neben der psychischen und emotionalen Ausnahmesituation, die eine Krebsdiagnose nach sich zieht, belasten meist auch finanzielle Sorgen die Betroffenen. Die Österreichische Krebshilfe hat uns bei der Produktentwicklung beratend unterstützt.“ Diesen Dank erwiderte **Doris Kiefhaber**, Geschäftsführerin der Österreichischen Krebshilfe.

Zinsniveau belastet

Angesprochen auf die allgemeine Lage in der heimischen Versicherungswirtschaft sowie die Rahmenbedingungen für das Unternehmen selbst, erklärte Riess, die gesamte Wüstenrot-Gruppe, bestehend aus Versicherung und Bausparkasse, leide unter dem niedrigen Zinsumfeld. Die Versicherung müsse in den nächsten sechs Jahren rund 105 Mio. Euro für die von der Aufsicht vorgeschriebene Zinszusatzrückstellung aufwenden. Damit sollen die **Garantiezinser der Lebensversicherungen im Notfall gedeckt werden**. Die Bausparkasse wiederum müsse 42 Mio. Euro für den neuen Einlagensicherungsfonds aufbieten. Neuabschlüsse in der **privaten Krankenversicherung** würden sich im kommenden Jahr um rund fünf Prozent verteuern. ■



Susanne Riess: „Mir war die Entwicklung von Lebens:Wert ein persönliches Anliegen.“



Der Befund Krebs bedeutet meist auch finanzielle Zusatzbelastungen.

Reise-Sicherheitsgipfel: „Best Ager“ und Senioren

Mitte Oktober fand der alljährliche Reise-Sicherheitsgipfel der Europäischen Reiseversicherung statt. Dieses Jahr widmete er sich den Zielgruppen „Best Ager“ und Senioren, also Reisenden, die sich nicht nur durch Individualität, sondern auch durch ein erhöhtes Qualitäts- und Sicherheitsbedürfnis auszeichnen.

Die Zahl der über 50-Jährigen wächst stetig. Bis 2030 wird sie in Österreich auf vier Mio. gestiegen sein. Statistisch bewiesen ist, dass Menschen zwischen 50 und 60 über das höchste Vermögen verfügen und Reisen in ihrem Interessenskatalog an prominenter Stelle stehen. So jedenfalls die Standortbestimmung von **Mag. Wolfgang Lackner**, Chef der **Europäischen Reiseversicherung** in Österreich. Naturgemäß ist diese Zielgruppe auch für den heimischen Marktführer in Sachen Reiseversicherung von großem Interesse: „Abgesehen davon, dass von uns im Schadensfall finanzielle Kosten abgedeckt werden, **ist die Soforthilfe vor Ort, und zwar weltweit, unsere große Stärke.** Der Reisende trägt allerdings eine Verantwortung gegenüber sich selbst. Wir hatten zum Beispiel einen Kunden, der zehn Tage nach einer Bandscheibenoperation eine Busreise durch Madagaskar unternahm. So etwas ist eher suboptimal, um es wohlwollend auszudrücken. Vor allem in fortgeschrittenem Alter ist vor bestimmten Reisen eine gesundheitliche Abklärung

dringend angeraten.“ Der Reisemediziner **Univ.-Prof. Dr. Herwig Kollaritsch sekundierte:** „Ältere Menschen sollten ihre Reisewünsche mit ihren physischen Gegebenheiten in Einklang bringen. Zu bedenken ist, dass eine längere Vorbereitungszeit sinnvoll ist. Mit den Daten der WHO haben wir Reisemediziner die Möglichkeit, regionsspezifische Risikofaktoren auszuwerten.“ Kunden der Europäischen Reiseversicherung ersparen sich aufgrund einer Kooperation bei Impfungen die Ordinationsgebühr, umfassende Beratungen müssen aber bezahlt werden.

Alter ist relativ

Allerdings sollten die „Best Ager“ – die Generation 50+ – nicht mit den Senioren gleichgesetzt werden, so Helga Freund vom Österreichischen Verkehrsbüro: „Es gibt da enorme Unterschiede. **Während sich die einen Weltreisen maßschneidern lassen, fahren andere nur mehr mit dem Bus nach Italien. Grundsätzlich gilt: Je älter der Senior wird, desto kürzer ist die Reisedistanz.**“

Ähnlich sieht das **Dr. Josef Peterleithner, Präsident des Österreichischen Reiseverbandes:** „Jeder fühlt sich jünger, als er ist. Das führt dazu, dass die sogenannten Senioren in allen Reisesegmenten zu finden sind.“

Mit dem, was sein wird, beschäftigt sich **Mag. Andreas Reiter** vom Zukunftsbüro. „Masse ist Macht, und gemäß der steigenden Zahl muss sich auch die Produktgestaltung anpassen“, so der Experte.

Einig war man sich, dass neben Gesundheitsreisen der sogenannte „Skalpell-Tourismus“ immer mehr zunimmt, also Reisen inklusive Hüft-, Augen- oder Beauty-OP.

Ältere Menschen, die länger verreisen, sollten auf jeden Fall Sicherheitsvorkehrungen treffen: Neben Präventivmaßnahmen ist auf jeden Fall auf den Versicherungsschutz zu achten. **Die Europäische Reiseversicherung hat dazu zwei Produktgenerationen.** Mag. Wolfgang Lackner verwies aber auch darauf, dass Vorhersehbares – etwa eine anstehende Operation – nicht versicherbar ist. „Wenn der Reisemediziner für eine Reise sein Okay gibt, geht die Reiseversicherung aber natürlich auch für uns in Ordnung“, so der Gastgeber. Wichtig sei auch, auf **ausreichend hohe Versicherungssummen, insbesondere bei Fernreisen oder bei Reisen in den USA, zu achten.** Außerdem sei eine Registrierung beim Außenministerium bei längeren oder weiteren Reisen für alle Altersgruppen sinnvoll – vor allem dann, wenn es in Regionen geht, die anfällig für Krisen oder nicht ganz so stabil sind. „Grundsätzlich lohnt sich Reisen mit Hausverstand und mit der richtigen Versicherung der Europäischen.“



Die Experten des diesjährigen Reisegipfels, der sich vorwiegend den älteren Reisemestern widmete.

Wilde Jahreszeit

Schlechte Fahrverhältnisse erhöhen im Herbst die Unfallgefahr. Gleichzeitig sind viele Wildtiere auf dem Weg zu ihren Futterstellen. Eine unheilvolle Kombination, führt sie doch zu einem erhöhten Unfallaufkommen.

Experten des **VVO**, des **Kuratoriums für Verkehrssicherheit** und der **Zentralstelle Österreichischer Landesjagdverbände** widmeten sich bei einer gemeinsamen Pressekonferenz dem Thema Wildunfälle im Spätherbst.

So wurden 2014 338 Menschen bei Verkehrsunfällen mit Wildtieren verletzt, und zwei Menschen starben. Insgesamt werden jedes Jahr mehr als 70.000 Wildtiere auf Österreichs Straßen getötet. „Man kann davon ausgehen, dass sich mindestens acht Wildunfälle im Straßenverkehr stündlich in Österreich ereignen, bei welchen das Tier verendet“, erklärte **Erich Leiß**, Vorstandsdirektor Wiener Städtische Versicherung AG Vienna Insurance Group, **Sprecher der Kfz-Sektion im VVO**. „Die meisten Wildunfälle ereignen sich in Niederösterreich, gefolgt von der Steiermark und Oberösterreich. Gerade im Herbst sind Wildtiere immer wieder Auslöser für schwere Unfälle. Mit einer bewussten Fahrweise, angepasster Geschwindigkeit



Die Experten warnen bei einer Initiative des VVO vor der Unterschätzung von Wildunfällen.

keit und Beobachtung des Straßenraums lassen sich Wildunfälle vermeiden oder zumindest in den Unfallauswirkungen reduzieren“, so der Experte.

„Die meisten Unfälle ereignen sich zwischen 20 und 22 Uhr abends oder in der

Morgendämmerung, wenn die Tiere am aktivsten sind“, analysiert **Dr. Othmar Thann**, Direktor des KfV die Ergebnisse der Detailauswertungen des KfV. „Vorsicht ist das ganze Jahr über geboten. Bei 52 Prozent aller Wildunfälle erfolgt eine Kollision mit einem Reh, bei 0,7 Prozent mit einem Schwarzwild“, so Thann.

Springt ein Tier auf die Straße, heißt es „Ruhe bewahren, kontrolliert bremsen, abblenden und hupen“, rät Thann. Ist ein Zusammenstoß mit einem Wildtier unvermeidlich, sollte man stark bremsen und das Lenkrad gut festhalten. **Riskante Ausweichmanöver** sollten hingegen vermieden „Wildtiere folgen meist ihren gewohnten Routen zu Äsungsplätzen. Die Tiere nehmen instinktiv den kürzesten Weg zu ihrem Ziel und unterscheiden nicht, ob sie Straßen oder Feldwege queren“, erklärt **Dr. Peter Lebersorger**, Generalsekretär der Zentralstelle Österreichischer Landesjagdverbände. „Umso wichtiger ist es daher, Wildwarnschilder auch ernst zu nehmen, die Geschwindigkeit zu reduzieren und die Aufmerksamkeit zu erhöhen.“ ■



Rund 70.000 Wildtiere in einem Jahr auf den Straßen getötet.

Allianz mit guter erster Halbzeit

Die Allianz-Gruppe in Österreich kann auf ein erfreuliches erstes Halbjahr 2015 zurückblicken: In der Schaden- und Unfallversicherung konnten die abgegrenzten Bruttoprämien von 454,2 Millionen Euro im Vorjahr geringfügig auf 454,4 Millionen Euro zulegen.

Besonders positiv verlief die Entwicklung nach Unternehmensangaben in der **Unfallversicherung**, wo die Prämieinnahmen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 5,1 Prozent anstiegen. **In der Krankenversicherung** wurde die positive Entwicklung der letzten Jahre prolongiert: Die Prämien nahmen von 29,7 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2014 um 5,4 Prozent auf 31,3 Mio. Euro zu.

Auch in der Lebensversicherung konnte die Allianz die Prämieinnahmen steigern: Diese legten von 205,6 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2014 um 2,1 Prozent auf 209,8 Mio. Euro zu. „Die Lebensversicherung erfreut sich bei unseren Kunden großer Beliebtheit“, **betont Dr. Wolfram**

Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz-Gruppe in Österreich. Insgesamt stiegen die abgegrenzten Bruttoprämieinnahmen auf 695,5 (689,5) Mio. Euro. Das bedeutet im Vorjahresvergleich ein Plus von 0,9 Prozent.

Weniger Großschäden

Als Folge von weniger Großschäden **gingen die Aufwendungen für Versicherungsfälle in der Schaden- und Unfallversicherung vor Rückversicherung um 13,8 Prozent auf 281,2 Mio. Euro zurück.** In der Lebensversicherung wurden um 15,1 Prozent mehr an unsere Versicherungsnehmer ausbezahlt, und zwar 172 (149,4) Mio. Euro. Die Aufwendungen,

über alle Geschäftsbereiche gerechnet, **lagen um 4,3 Prozent unter dem Vergleichszeitraum** des Vorjahres.

Ergebnis gesteigert

Bedingt durch den Rückgang bei Großschäden sank **die Combined Ratio** und ist mit 93,4 (2014: 93,9) Prozent auf einem sehr guten Niveau. Insgesamt konnte die Allianz ihr Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) steigern: **Es legte um 10,4 Prozent auf 73,3 (66,4) Mio. Euro zu.**

Klassische LV boomt

Starken Aufwind sieht Littich für die kommenden Monate **vor allem im Vorsorgebereich:** Seit Anfang des Jahres bietet die Allianz mit „**Fixkosten Plus**“ **eine neue Form der klassischen Lebensversicherung** an, die von den Kunden sehr gut angenommen wird: Die gesamte Gewinnbeteiligung liegt bei diesem Produkt um durchschnittlich **0,3 Prozentpunkte höher als bei einer konventionellen Lebensversicherung mit Garantiezins.**

Ein gelungener Tag - ganz im Zeichen der Vorsorgeberatung

Seit 1. Juli 2015 erobert unser neues Berufsunfähigkeits-Produkt, die SBU Premium, den österreichischen Markt. Es war ein gelungener Start für die familienfreundlichste BU Österreichs.

Wir freuen uns über das starke Interesse der Geschäftspartner und fühlen uns bestätigt, dass wir mit dem Engagement zur Verbreitung der Absicherung biometrischer Risiken auf dem richtigen Weg sind, auch im Hinblick unseres Slogans „einfach Biometrie - Biometrie einfach“.

Im Rahmen des 9. AssCompact Trendtages wurde die SBU Premium schon mit dem infinma BU-Siegel ausgezeichnet, das die Qualitätsmerkmale einer BU besonders hervorhebt und das bislang nur wenige BU-Tarife in Österreich erhielten. Das neue Siegel wurde in Form einer Urkunde vom Fachbereichsleiter Biometrie der Infinma, Herrn Stephan Franz, unserem Niederlassungsleiter, Herrn Ingo Hofmann, am Trendtag persönlich überreicht. Besonders unterstrichen wurde das BU Thema darüber hinaus durch den spannenden Vortrag:



Infinma, Stephan Franz und Gothaer, Ingo Hofmann (v.l.n.r.)

„Die Notwendigkeit einer privaten Berufsunfähigkeitsabsicherung“, bei dem Herr Hofmann, Gothaer und Herr Menghin, Nürnberger die Zuhörer gemeinsam informierten.



Wolfram Littich: „Wir spüren Aufwind im Vorsorgebereich.“

Trendumkehr bei der LV

Eine starke Zunahme der Einmalerläge beendete 2014 die drei Jahre dauernde Schrumpfungsphase der Lebensversicherung, das Prämienvolumen nahm mit einem Plus von 4,5 Prozent deutlich zu.

Während die private Krankenversicherung auf ihrem Wachstumspfad blieb (+3,3%), wirkte sich in der Schaden-Unfallversicherung (-3,2%) das schwierige gesamtwirtschaftliche Umfeld des Jahres 2014 merklich negativ aus. Das gesamtwirtschaftliche Umfeld war **für die Lebensversicherung auch im Jahr 2014 schwierig**, konstatiert das Wirtschaftsforschungsinstitut WIFO. Das verfügbare Realeinkommen der privaten Haushalte stagnierte ebenso wie deren Sparquote.

Gleichzeitig erreichten die Renditen für sichere Veranlagungsformen neue Tiefstwerte. Trotz ungünstiger Rahmenbedingungen expandierten

Kapital- (+33,6%) und Kreditrestschuldversicherungen (+43,6%) deutlich. Diese Entwicklung kam nicht ganz unerwartet, weil die gesetzliche Mindestlaufzeit **für Einmalerläge in der Lebensversicherung mit 1. März 2014** von 15 auf 10 Jahre verkürzt wurde (sofern die Begünstigten beim Vertragsabschluss das 50. Lebensjahr vollendet haben). **Abreifende Polizzen** wurden 2014 von Privathaushalten vorwiegend in risikoarme Lebensversicherungsprodukte reinvestiert. Dieser Effekt verstärkte den erhöhten Anreiz aus der verkürzten Mindestlaufzeit von Einmalerlägen und führte dort zu einem sprunghaften Anstieg der Prämien von mehr als 40 Prozent. ■



Volle Ähren, erntereif.

Was, wenn es hagelt? Stürmt? Oder alles erfriert? Was, wenns zu viel regnet? Zu wenig regnet?

Jedes Jahr führen Hagel und Unwetter zu großen Schäden. Schützen Sie sich und Ihre Familie: Die **AGRAR UNIVERSAL** ist maßgeschneidert für den Ackerbau und versichert zuverlässig gegen viele Risiken.

Kontakt: Mag. Michael Zetter, 0664/827 20 50, m.zetter@hagel.at, www.hagel.at

Die Hagel hilft.

Die Österreichische
Hagelversicherung **HV**

Startpaket für Studenten

Vor Kurzem hat an den heimischen Universitäten das neue Semester begonnen. Besonders für Erstsemestrige ist das eine aufregende Zeit, bedeutet sie doch häufig den Übergang in eine neue Selbstständigkeit.

Bei all der neu gewonnenen Freiheit sollten junge Menschen aber ein paar wichtige Vorkehrungen treffen, etwa eine Versicherung abschließen. **Der Uniqa Studenten-Guide** gibt Auskunft darüber, ob Studenten bei ihren Eltern mitversichert bleiben und bei welchen Risiken es sich lohnt, eine eigene Polizze abzuschließen. Weitere Infos: Welchen Schutz bietet der Staat etwa in Bezug auf die Krankenversicherung, und welche Versicherungen sind bei **der ÖH-Mitgliedschaft automatisch dabei?**

Eine private Unfallversicherung zählt beispielsweise zum Basisschutz, den jeder Student abdecken sollte. Neben Kosten, die nach einem Unfall entstehen, inkludiert eine Unfallversicherung auch Leistungen, **wenn man invalide wird**. Dieser Schutz ist vor allem für Studenten wichtig, weil sie meistens noch **keinen Anspruch auf eine Invaliditätsrente** durch die öffentliche Hand haben.

Uniqa bietet mit dem **Jugendtarif „Fun&Clever“ eine leistbare Bündel-**



Fun&Clever bietet eine Bündelversicherung für Studenten!

versicherung, die neben einer Unfallversicherung auch eine Haushalts-, Rechtsschutz- und Privathaftpflichtversicherung abdeckt. Reisen und Auslandsaufenthalte gehören heute zum Alltag vieler Studenten. Wollen Studenten etwa ein Auslandssemester absolvieren, so reicht meistens eine Auslandsreise-Krankenversicherung. Dauert der

Aufenthalt länger als 180 Tage, so bietet Uniqa eine sogenannte **Expatriates-Versicherung**. Möchten Studenten im Spital im Fall der Fälle mehr Komfort und den Arzt frei wählen können, bietet Uniqa eine private Krankenversicherung an. Ein günstiges Einstiegsprodukt für junge Studenten ist hier die „Sonderklasse Select Premium in Option“.

Neu für Pensionsvorsorge

Die neue „Plus Invest – Limited Edition“ der Wiener Städtischen kombiniert gute Ertragschancen mit größtmöglicher Sicherheit und zeichnet sich durch hohe Flexibilität aus.

Vor Kurzem brachte die **Wiener Städtische** eine neue Pensionsvorsorgelösung auf den Markt, die in limitierter Auflage bis zum 31. Jänner 2016 angeboten wird. „Plus Invest bietet Wahlmöglichkeiten für alle Lebenslagen. Egal ob man Geld für finanzielle Engpässe entnehmen möchte, nach Erbschaft oder Abfertigung Zuzahlungen tätigen will, die Prämienzahlungen vorübergehend verringern oder einstellen muss – alles ist möglich!“, betont **Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller**.

Je nachdem, ob man auf mehr Sicherheit oder höhere Ertragschancen Wert legt, gibt es unterschiedliche Varianten der Veranlagung: Sicherheitsorientierte haben die Möglichkeit, bis **zu 70 Prozent in den klassischen Deckungsstock** zu investieren, Risikofreudigere können bis zu 70 Prozent in attraktiven Fonds, allen voran im Ringturm Panorama Fonds, veranlagen. Oder man macht halbe-halbe. Zwischen den Varianten kann man – je nach Marktlage – zweimal im Monat kostenfrei wechseln. „Die herkömmliche klassische Lebensversiche-

rung – mit ihrem Deckungsstock als Veranlagungsbasis – ist ideal dafür geeignet, verschiedene Kapitalmarktphasen erfolgreich zu überdauern. **In Kombination mit unterschiedlichen Veranlagungsvarianten** bietet sie die aktuell gewünschte Sicherheit und gute Ertragschancen“, erläutert Müller. Übersteigen die erzielten Fondsgewinne fünf Prozent, können diese Erträge automatisch in den klassischen Deckungsstock umgeschichtet werden. Die Rententafelgarantie stellt die Pensionshöhe auch bei steigender Lebenserwartung sicher.

VIG kauft Baltikums

Im Juli dieses Jahres hat die Vienna Insurance Group AG einen Vertrag über den Erwerb von 100 Prozent der Anteile an der Baltikums AAS mit Sitz in Riga unterschrieben. Der Zukauf von Baltikums macht die Vienna Insurance Group zu einer der fünf führenden Versicherungen auf dem lettischen Markt.

Die baltischen Staaten haben sich für die Vienna Insurance Group in den vergangenen fünf Jahren mit durchschnittlich 30 Prozent Prämienwachstum als besonders interessante Märkte gezeigt.

Baltikums AAS ist ein Nicht-Lebensversicherer und **hält einen Anteil von acht Prozent am lettischen Versicherungsmarkt**. Im Geschäftsjahr 2014 erwirtschaftete die Gesellschaft Prämien von mehr als 20 Mio. Euro. Der Vertrieb erfolgt sowohl über angestellten Außendienst als auch über ein dichtes und weitreichendes Makler- und Agentennetz. Derzeit beschäftigt Baltikums AAS rund 250 Mitarbeiter in sechs Regionalzentren mit rund 20 Kundenbüros sowie

19 Point of Sales im ganzen Land. **In Litauen betreibt Baltikums AAS eine Zweigniederlassung, in Estland werden Versicherungen über Makler vertrieben.** Die VIG wird das Geschäft in der Sachversicherung über Baltikums sowie auch über die neu gegründete Compensa Nicht-Leben forcieren. Damit setzt der Konzern die Mehrmarkenstrategie konsequent auch auf **diesen zukunftssträchtigen Märkten fort**. Die **Vienna Insurance Group (VIG)** ist der führende Versicherungsspezialist in Österreich sowie Zentral- und Osteuropa. Rund 50 Gesellschaften in 25 Ländern bilden einen Konzern mit langer Tradition, starken Marken und hoher Kundennähe. ■



Die VIG intensiviert ihr Engagement im Baltikum.

Neue App-Welt vom Ringturm

Die Wiener Städtische Versicherung aktualisiert ihre App-Welt und passt sie an die Gewohnheiten der User an. Ab sofort stehen allen Apple- und Android-Nutzern eine „Full-Service“-App, eine runderneuerte WetterService-Plus-App und die EventService-App kostenlos auf dem Smartphone zur Verfügung.

Nach der Einführung der innovativen und professionellen Videoberatung und der Erweiterung der Online-Produktpalette hat die Wiener Städtische ihre App-Welt klar strukturiert und moderner gestaltet. „Sicherheit und Service für unsere Kunden stehen bei uns im Zentrum. Mit unserer neu strukturierten App-Welt bieten wir den Usern eine Service-App mit vielen wichtigen Funktionen für den Ernstfall, aber auch Checklisten und Präventivmaßnahmen gegen Einbruch, Diebstahl und Unwetter“, betont Mag. Robert Lasshofer, Generaldirektor der Städtischen. Die neue Full-Service-App bietet Informationen und schnelle Hilfe für den Ernstfall – bei Schäden durch Unwetter, Feuer, Einbruch und bei Kfz-Schäden. Neu dabei ist ab sofort für alle User ein exklusiver Gesundheitsservice mit einem Beratungs-

service zu Erkrankungen, Medikamenten oder Laborbefunden sowie Empfehlungen von Ärzten und für die Spitalsuche. Mit an Bord sind auch Tipps und Anleitungen zu Erste Hilfe-Maßnahmen, SOS-Funktionen zum optimalen Start der Rettungskette und Tipps zur Prävention von Einbrüchen und Diebstahl. Einige Anwendungsbeispiele:

Schadensfall: In der App stehen Schadensformulare zu Kfz-, Sach- oder Unfallschäden zur Verfügung. Im Schadensfall werden die User intuitiv durch den Schadensfall geleitet – von der Datenaufnahme über Fotos bis hin zum direkten Versand an die Wiener Städtische.

SOS-Funktion: Die SOS-Funktionen können im Notfall helfen, die Rettungskette zu aktivieren.

Alle Apps stehen auf der Website der Wie-

ner Städtischen Versicherung unter wien-staetische.at, im App-Store oder im Google-Playstore ab sofort zum kostenlosen Download zur Verfügung. ■



Robert Lasshofer: „Die App bietet ein breites Spektrum von Infos für den Ernstfall und als Service.“

AssCompact Awards: Versicherer am Prüfstand

Mit mehr als 2.000 Fachbesuchern und über 50 Ausstellern war das Interesse am AssCompact Trendtag diesmal höher als je zuvor. Der Veranstalter kürte die Sieger und vergab die Awards heuer zum neunten Mal. Die großen Gewinner heißen Generali, HDI, Nürnberger und Uniqa.

Unter dem Motto „Qualität + Effizienz = Erfolg“ eröffnete **AssCompact-Herausgeber und Trendtag-Veranstalter Franz Waghubinger** den diesjährigen AssCompact-Trendtag in Wien-Vösendorf: „Eine Synthese von sehr gutem Fachwissen, effizienten Strukturen und professioneller Beratung des Kunden ist die Erfolgsformel für den Vermittler der Zukunft.“ Für den erfolgreichen Versicherungsmakler seien nicht nur eine intensive Betreuung des Kundenstocks und eine reibungslose Schadensabwicklung unverzichtbar, sondern vor allem auch eine umfassende Vorsorgeberatung.

Den Besuchern, vorwiegend Versicherungsmaklern, -agenten und Finanzdienstleistern, bot der Trendtag einen Marktüberblick, die Gelegenheit zum Networking mit den Entscheidern der Branche und ein Wissens-Update in Workshops und Vorträgen. Auch heuer konnten Top-Keynote-Spea-

ker für die Vorträge im Hauptkongress gewonnen werden: Dr. Christoph Leitl, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich, der deutsche „Zeitmanagement-Papst“ Prof. Lothar Seiwert und der mehrfache WM-Medaillengewinner, Weltcupsieger und ORF-Kommentator Hans Knauß.

Herausgeber Waghubinger: „Die AssCompact-Award-Umfragen sind ein wichtiger Schritt in Richtung Produkt- und Servicequalität. Die Gesellschaften sehen sich die Ergebnisse unserer detaillierten Studien sehr genau an.“

Die Sieger der AssCompact Awards

Im Bereich der **Kfz-Versicherung erreichte die HDI den ersten Platz**. Auf den Rängen zwei und drei folgten die muki und die Generali. Im Markt der **Eigenheim-/Haushaltsversicherung** setzte sich die **Generali** durch. Die Plätze zwei und drei belegten die Donau und die Zürich Versicherung. Gewinner in



Franz Waghubinger: „Awards sind wichtig für die Produkt- und Servicequalität.“

der **Lebensversicherung war die Nürnberger**, gefolgt von der Wiener Städtischen und der Zürich Versicherung. Das Rennen um den besten **Vermittler-service entschied die Uniqa für sich**, die Top 3 komplettierten hier die Nürnberger und die Generali.

Herausgeber Waghubinger: „Die AssCompact-Award-Umfragen sind ein wichtiger Schritt in Richtung Produkt- und Servicequalität. Die Gesellschaften sehen sich die Ergebnisse unserer detaillierten Studien sehr genau an. Denn die Studien geben Antworten auf elementare Fragen: Wo liegen die Stärken und Schwächen der Produkte? Wie wird der Service vom unabhängigen Vertrieb bewertet? Mit der Teilnahme an den Umfragen tragen die Vermittler daher wesentlich zur positiven Entwicklung in der Branche bei.“



Die Parade der strahlenden Sieger in allen Kategorien.

Donau spürt den Jugend-Erwartungen nach

Die Donau Versicherung hat im Sommer 2015 erstmals eine Generationenstudie zur Zukunft junger Menschen in Österreich aus der Perspektive von Jugendlichen und Eltern/Großeltern durchführen lassen. Die Kernbotschaften der repräsentativen Umfrage durch „meinungsraum.at“ sind: Jugendliche machen sich weit mehr Gedanken über ihre finanzielle Zukunft als von den Eltern/Großeltern angenommen.

Es wird oft davon gesprochen, dass die junge Generation erstmals damit rechnen muss, nicht mehr den gleichen Lebensstandard zu erreichen wie ihre Eltern. Als Vorsorgespezialist wollten wir diesem Stimmungsbild fundiert auf den Grund gehen“, **betont Prof. Elisabeth Stadler, Generaldirektorin der Donau Versicherung**, die Beweggründe für den Studienauftrag.

Die klare Mehrheit der Jugendlichen (66 %) ist zuversichtlich, **sich in der Zukunft ein Leben nach den eigenen Vorstellungen leisten zu können**. Dieser Aussage stimmen auch die Eltern/Großeltern (65 %) zu. Betreffend Lebensstandard sind die Jugendlichen jedoch weit optimistischer. 71 % meinen den gleichen, oder sogar einen höheren Lebensstandard als die Eltern zu erreichen. Die Eltern/Großeltern sind hier mit 53 % weit pessimistischer. Die größte Divergenz zwischen den Generationen ergibt sich im Bereich Eigenverantwortung. **85 % der Jugendlichen sehen sich selbst verantwortlich, den Start ins Leben zu meistern**. Die Eltern/Großeltern sehen das nur zu 44 % so.

Teures Leben und Arbeitsplatzunsicherheit

Dennoch blicken die Befragten nicht sorgenfrei in die Zukunft. Hohe Lebenshaltungskosten (80 %), das Finden einer leistbaren Wohnung (74 %) und die schwierige Arbeitsplatzsituation (68%) werden als die drei größten Kernprobleme von den Jugendlichen genannt. Dem stimmen auch die Eltern/Großeltern

zu. Überdies rechnen 51 % der Jugendlichen und 68 % der Eltern/**Großeltern mit zu wenig Ausbildungsplätzen**.

Wenn es um aktuelle Ziele für die Zukunft geht, steht **eine gute Ausbildung sowohl für Jugendliche (40 %) als auch für Eltern/Großeltern (27 %) an erster Stelle**. Eine Arbeit bzw. ein sicherer und gut bezahlter Arbeitsplatz hat den zweithöchsten Stellenwert (Jugendliche 25 %, Eltern/Großeltern 26 %). Auf die Frage, was die größten **Herausforderungen zur Erreichung der Ziele sind**, antworten Jugendliche primär, finanziell sein Auslangen (36 %) und eine Arbeit (33 %) zu finden. Arbeitssuche und die aktuelle Arbeitslosigkeit priorisieren auch Eltern/Großeltern (41 Prozent). „Viele Eltern und vor allem Großeltern hatten weder so vielfältige Bildungsmöglichkeiten noch den Zugang dazu wie die heutige Jugend“, **erklärt Projektleiterin Christina Matzka. Interessant ist, dass Jugendliche bereits nach der Ausbildung das Sparen für die Zukunft (24 %) beginnen wollen**. Sie sehen es als wesentlich wichtigere Voraussetzung als die Eltern/Großeltern (11 %). **Unterstützung auf dem Weg in ein selbstständiges Leben wird von 74 % der Jugendlichen vor allem von den Eltern erwartet**. 84 % der Eltern sind sich dieser finanziellen Verantwortung auch bewusst, schreiben aber auch den Großeltern (48 %) eine wichtige Rolle zu. Das sehen die Jugendlichen anders. **Nur 13 % wünschen sich Unterstützung von den Großeltern**. 6 von 10 Jugendlichen sorgen bereits mit durchschnittlich 176 Euro pro Monat finanziell vor. Zwei Drittel der Eltern/Großeltern



Elisabeth Stadler: „Als Vorsorgespezialist wollten wir es ganz genau wissen.“

tun dies für ihren Nachwuchs mit durchschnittlich 126 Euro pro Monat. **Die Jugendlichen investieren somit selbst durchschnittlich um rund 40 % mehr als die Eltern/Großeltern**. Das klassische Sparbuch, Bausparen und die Lebensversicherung/Pensionsvorsorge (25 % Jugendliche, 14 % Eltern/Großeltern) sind für alle Generationen die drei wichtigsten Vorsorgeinstrumente.

Bei Verfügbarkeit von 1.000 Euro würden Jugendliche mit 351 Euro den größten Sparanteil dem Thema Wohnen widmen. 220 Euro würden für die Ausbildung, 186 Euro für die Mobilität investiert. Bei den Eltern/Großeltern hat **wiederum die Ausbildung die höchste Priorität**. ■

Vermögen: Guter Sockel, aber weniger Wachstum

„Während Österreichs private Haushalte die niedrigste Schuldenquote in Westeuropa aufweisen, bleibt das Wachstum des Geldvermögens weit unter dem EU-Schnitt“, kommentiert Dr. Wolfram Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz-Gruppe in Österreich, die Ergebnisse des aktuellen Allianz Global Wealth Report. In der Studie werden die Vermögens- und Schuldenlage der privaten Haushalte in mehr als 50 Ländern analysiert.

2 014 erzielte das **globale Brutto-Geldvermögen der privaten Haushalte** eine Zuwachsrate von 7,1 Prozent: Das robuste Wachstum der Vorjahre setzte sich damit mit nur leichten Abstrichen fort. Getragen wird dieses Wachstum zunehmend von gesteigerten Sparanstrengungen, in Asien und Amerika gaben auch die Aktienmärkte weiter Rückenwind. Rund um den Globus summierte sich der Brutto-Vermögensbestand auf ein neues Rekordniveau von 136 Billionen Euro. Damit übertrifft das Vermögen der privaten Haushalte den Wert aller weltweit an einer Börse gelisteten Unternehmen sowie sämtlicher Staatsschulden.

Gemessen am Brutto-Geldvermögen **weltweit hat Österreich einen Anteil von 0,43 Prozent**, während die USA mit 41,6 Prozent den Löwenanteil bestreiten. In Österreich wuchs das Brutto-Geldvermögen im ver-

gangenen Jahr um 2,5 Prozent. Dieser Wert liegt deutlich unter dem Durchschnitt Westeuropas, der bei 6,7 Prozent lag. Über den stärksten Vermögensanstieg seit dem letzten Jahr dürfen sich die Schweden mit 13,5 Prozent freuen, dicht gefolgt von den Briten mit 13,1 Prozent mehr Vermögen. Lediglich zwei Länder weisen geringere Werte als Österreich auf: Portugal verzeichnet einen Vermögensrückgang von 0,8 Prozent, Griechenland muss ein Minus von gar 7,3 Prozent in Kauf nehmen.

Österreich überholt Deutschland

Jeder Österreicher verfügt demnach im Schnitt über ein **Netto-Geldvermögen (Brutto-Gelder minus Verbindlichkeiten) von 48.416 Euro**. Aktuell liegt Österreich wie im Vorjahr auf Platz 17 in der Rangliste der Länder mit dem meisten

Netto-Geldvermögen und anders als 2013 einen Platz vor Deutschland. Am **reichtesten sind nach wie vor die Schweizer mit einem Netto-Geldvermögen von 157.446 Euro pro Kopf**, danach folgen die USA und Großbritannien. Erfreulich aus europäischer Perspektive: 2014 konnte der Euroraum erstmals seit der Finanzkrise wieder ein höheres Vermögenswachstum verbuchen als Nordamerika. Das kräftige Plus von 6,2 Prozent (gegenüber 5,3 Prozent in Nordamerika) ist hauptsächlich der fortgesetzten „Schuldendisziplin“ zu verdanken: In vielen Ländern setzte sich auch 2014 der Abbau der Schulden fort. **Die Kreditaufnahmen blieben deshalb auch im letzten Jahr verhalten.**

Schuldenstand niedrig

Die Verbindlichkeiten der privaten Haushalte kletterten weltweit 2014 um 4,3 Prozent auf insgesamt 35,2 Billionen Euro. In Summe agierten die privaten Haushalte bei der Schuldenaufnahme immer noch sehr vorsichtig. Die Verbindlichkeiten wuchsen vor allem in Westeuropa langsamer als in anderen „reichen“ Regionen der Welt. Die Schweizer Haushalte tragen mit 80.860 Euro pro Kopf die in Westeuropa nominell höchste Schuldenlast. Österreich befindet sich aktuell mit **einer durchschnittlichen Verschuldung von 19.633 Euro pro Kopf deutlich unter dem europäischen Mittelwert (25.160 Euro)**. Die Schuldenstandquote (Verbindlichkeiten in Prozent der Wirtschaftsleistung) ist in keinem anderen westeuropäischen Industrieland so niedrig wie in Österreich. Sie liegt derzeit bei 51 Prozent. ■

Netto-Geldvermögen pro Kopf: Österreich weltweit auf Platz 17.

	in EURO	J/J in %
#1 Schweiz	146.540	6,2
#2 USA	119.570	14,2
#3 Belgien	78.300	4,6
#4 Niederlande	71.430	3,8
#5 Japan	71.190	7,6
#6 Schweden	70.080	12,8
#7 Taiwan	66.010	10,6
#8 Kanada	65.900	10,4
#9 Singapur	64.520	5,4
#10 Großbritannien	63.490	11,7
#11 Israel	55.840	8,8
#12 Australien	53.960	12,1
#13 Dänemark	53.380	6,6
#14 Italien	48.800	2,9
#15 Frankreich	46.020	6,0
#16 Deutschland	44.280	5,3
#17 Österreich	43.740	1,8
#18 Irland	34.300	10,8
#19 Portugal	22.480	8,6
#20 Spanien	21.990	22,6

Quelle: Allianz Vermögensreport.

Heißer Draht

Die **Europäische Reiseversicherung** führte erstmals eine Telefonbefragung bei ihren Partnern durch: So wurde die Zufriedenheit in Bezug auf die Geschwindigkeit bei telefonischen Anfragen im Schulnotensystem mit durchschnittlich 1,23 und bei schriftlichen Anfragen mit 1,27

bewertet, die Qualität der Antworten mit 1,18 und die Schadensabwicklung mit 1,25.

Bei der Frage, weshalb die Partner ihren Kunden die Europäische Reiseversicherung empfehlen, war für 93 Prozent die **gute Kooperation mit dem Unternehmen** ausschlaggebend. 87

Prozent gaben an, dass jedem Reisenden etwas passieren könne und dann eine Reiseversicherung unbedingt notwendig sei. 67 Prozent meinten, im Schadensfall mit dem Kunden weniger Stress zu haben, und für 62 Prozent war die Provision für das Unternehmen besonders wichtig. ■

Helvetia: Ertragssicherung

Helvetia hat ihre Palette an fondsgebundenen Lebensversicherungen (FLV) um den ab sofort verfügbaren CleVesto Titan erweitert. Mit den drei Anlagekonzepten von „sicher“ über „ausgeglichen“ bis hin zu „aktiv“ sollen alle Kundenbedürfnisse abgedeckt werden. Zudem bietet CleVesto Titan eine maßgeschneiderte, **frei wählbare Ertragssicherung**. Diese sorgt für eine stete Balance zwischen Rendite und Sicherheit, indem erwirtschaftete Erträge über das Helvetia Sicherungskonto abgesichert werden können. Helvetia-Kunden haben dabei die Möglichkeit, ihr Geld bzw. ihre Erträge in den Helvetia-Deckungsstock mit gestaffelter Gewinnbeteiligung zu veranlagern. „Mit

dem CleVesto Titan gilt ab sofort das Motto: Einfach zurücklehnen und das Kapital während der gesamten Vertragslaufzeit von Helvetia betreuen lassen. Denn unter professionellem Vermögensmanagement verstehen wir die Betreuung des Vertrags während der gesamten Laufzeit ohne zusätzliche Aufwände für unsere Kundinnen und Kunden“, erklärt Vertriebsvorstand **Werner Panhauser**. Die Vertragslaufzeit ist beim CleVesto Titan individuell wählbar und liegt zwischen 10 und 90 Jahren. Außerdem fallen durch den Versicherungsschutz beim CleVesto Titan weder 25 Prozent WertpapierKESt noch eine Einkommen- und Substanzgewinnsteuer an. ■



Werner Panhauser: „Kunden können sich einfach zurücklehnen und das Kapital von uns betreuen lassen.“

Neue Online-Produkte

Die **Oberösterreichische Versicherung** hat mit der neuen Studentenversicherung ImStudium© und der Veranstalterhaftpflichtversicherung ImFest© zwei kostengünstige, online abschließbare Versicherungslösungen im Portfolio. „Nach unseren bereits sehr erfolgreichen Produkten im Bereich der Musikinstrumentenversicherung sowie der Reisekasko haben wir unser Angebot im Online-Bereich entscheidend weiterentwickelt: Mit der neuen Studentenversicherung bieten wir einen umfassenden, dabei aber flexiblen Risikoschild für Studierende an, der sogar mit an einen neuen Studienort – gleich ob im In- oder Ausland

– übersiedelt“, schildert Generaldirektor Dr. Josef Stockinger. „Daneben stellen wir mit unserer neuen Veranstalterhaftpflichtversicherung einen soliden, dabei aber unkomplizierten Versicherungsbaustein für alle Veranstalter zur Verfügung, die nunmehr eine wesentliche Sorge weniger im Zusammenhang mit dem Gelingen ihres Festes haben und sich voll und ganz auf die Organisation konzentrieren können.“

Bei ImFest© haben Veranstalter zudem den Vorteil, sehr kurzfristig über Kreditkarten- oder Online-Überweisung eine Versicherung abschließen zu können. ■



Mit dem neuen Online-Produkt können sich Veranstalter umfassend und kurzfristig schützen.

Die Zukunft des Risikomanagements

Die Unternehmensberatung **Risk Experts** feiert heuer ihr zehnjähriges Bestehen. Aus diesem Anlass richtet das Unternehmen ein Förderprogramm für Abschluss- und Forschungsarbeiten zu diversen Zukunftsthemen im Risikomanagement ein. Die beiden Geschäftsführer des Unternehmens, **Gerhart Ebner** und **Michael Buser**, betonen: „Wir fördern in den nächsten Jahren zehn Abschlussarbeiten zu Zukunftsthemen, mit denen wir uns selbst beschäftigen. Interessierte Studierende erhalten von uns Aus-

tausch zum Thema sowie Feedback, und wir möchten eine möglichst effektive Mitbetreuung sicherstellen.“ Nach Fertigstellung wird die Arbeit mit einer **Prämie von 1.000 Euro** honoriert, zu folgenden Themen kann eingereicht werden:

- Risikowahrnehmung im Management
- Organisation von Risikomanagement in Unternehmen (empirisch, z.B. nach Branchen, Unternehmensgröße ...)
- Klimawandel: Mögliche Folgen für das Risikomanagement in Unternehmen
- Trends in der Sachversicherung / Be-

- tribsunterbrechungsversicherung
- Die Zukunft des Versicherungsmaklerberufs
- Managerhaftung und -versicherung
- Großschäden in Unternehmen und die Folgen
- Management und Versicherung von Cyber-Risiken
- Verpflichtung zu Risikomanagement? Recht und Rechtsprechung

Infos und Bewerbungen unter:
career@riskexperts.at
www.riskexperts.at

Gut berechnet

Die R+V Versicherung hat ihr Serviceangebot für heimische Versicherungsmakler erweitert und startet mit einem neuen Online-Tarifrechner, der den Abschluss von **Maschinenbruch-Deckungen** für stationäre Anlagen und Maschinen des Holz- und metallverarbeitenden Gewerbes (Werkzeugmaschinen) ermöglicht. R+V hat auch das neue Berechnungstool in die Plattform www.tarifrechner-ruv.at integriert, Versicherungsmakler können darüber Prämien errechnen, Angebote erstellen und bei erfolgreicher Risikoprüfung unmittelbar Deckungsschutz beantragen. Binnen wenigen Sekunden erfolgt die automatische Ausstellung einer



Der R+V-Tarifrechner berechnet die Prämie für bis zu fünf Maschinen und bestätigt sofort die Deckung.

Deckungsbestätigung. Über den Online-Rechner versicherbar sind Maschinen bis zu einem Maximalalter von acht Jahren und einer Versicherungssumme von bis zu

500.000 Euro je Maschine. Ein Vertrag darf **maximal fünf Maschinen** mit einer möglichen Gesamtversicherungssumme von 2,5 Millionen Euro umfassen.

D.A.S. zu Rückrufaktion

Der Abgasskandal rund um den deutschen Autobauer VW zieht Kreise: Das österreichische Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie hat eine **Rückrufaktion** der in Österreich betroffenen 363.000 Fahrzeuge des VW-Konzerns angeordnet. Die Autos werden voraussichtlich ab Jänner 2016 in den jeweiligen Vertragswerkstätten umgerüstet. Volkswagen übernimmt laut eigenen Aussagen die volle Verantwortung und auch die Kosten für diese Maßnahmen. Die Be-

triebssicherheit der Fahrzeuge ist dabei zwar nicht gefährdet, eine Nachrüstung wird aber unbedingt empfohlen. „In letzter Konsequenz könnte den betroffenen Kraftfahrzeughaltern die Fahrzeugzulassung entzogen werden kann, wenn sie die notwendigen Behebungsmaßnahmen verweigern“, warnt **Ingo Kaufmann, Vorstand der D.A.S.** „Darüber hinaus würde sich der Verkaufswert eines Fahrzeugs ohne vorhandene Zulassung deutlich verschlechtern“, so Kaufmann weiter.



Ingo Kaufmann: „Wer der Rückrufaktion nicht folgt, riskiert einen Zulassungsentzug.“

Saisonwechsel

Es wird Winter: Die Tage werden dunkler und kürzer. Ende Oktober wurden die Uhren um eine Stunde zurückgedreht. Dass diese Umstellung auch Auswirkungen auf die Unfallstatistik hat, hat nun eine Analyse der Wiener Städtischen ergeben. So kommt der Biorhythmus durcheinander, was das Risiko, einen Kfz-Unfall zu verursachen, signifikant steigert. Besonders hoch ist die Gefahr in den Städten: In der Stadt Salzburg waren in

den vergangenen fünf Jahren um knapp 50 Prozent mehr Kfz-Unfälle eine Woche nach der Zeitumstellung zu verzeichnen als in der Woche davor. „Gerade bei früherer Dunkelheit lauern verstärkt Gefahren wie schlechtere Sicht, Straßenglätte durch hohe Feuchtigkeit und niedrigere Temperaturen. Aus diesem Grund ist erhöhte Vorsicht geboten“, so der Befund von **Wiener Städtische Vorstandsdirektor Erich Leiß**. ■



Die Zeitumstellung bringt nicht nur die innere Uhr durcheinander, sie sorgt auch für mehr Unfälle.

Verbrecher aus dem Netz

Cybercrime ist am Vormarsch und verursacht jährlich geschätzte mehrere hundert Millionen Euro Schaden. Verolud daher zum Dialogforum mit Experten. Die Keynote zum Status quo der Internetkriminalität in Österreich wurde von **Franz Lang, Direktor des Bundeskriminalamtes, gehalten**: „Die Täter nutzen ihren Vorteil, vollkommen anonym, weltweit, rund um die Uhr und vom Wohnzimmer aus zuschlagen zu können“, so Lang.

Die Sicherung der digitalen Eingangstür sei daher ebenso wichtig wie die Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auch die Polizei habe sich organisatorisch und inhaltlich darauf eingestellt. Unter den Experten: Generalleutnant Mag. Leitgeb, Bundesministerium für Landesverteidigung und Sport, Thomas Masicek, T-Systems Österreich, und Anwalt Mag. Sascha Verovnik. Gastgeber und Vero-Vorstand Mag. Wolfgang Fitsch strich hervor:

„Was den wenigsten Unternehmen insbesondere im KMU-Segment, aber auch im öffentlichen Bereich bewusst ist: Die Geschäftsführung ist im Fall eines Hackerangriffs oder einer IT-Sicherheitslücke voll haftbar. **Die Haftungsrisiken, die sich durch eine unzureichende Absicherung ergeben können, werden häufig unterschätzt. In Österreich sind derzeit nur etwa fünf Prozent der Unternehmen gegen Cyberattacken versichert.**“ ■

UNIQA spendet alte Handys

Wenn wir mit unseren alten Blackberrys helfen können, spenden wir natürlich gerne“, freut sich Erik Leyers bei der Übergabe der insgesamt 800 alten Handys an Gabriela Sonnleitner, Geschäftsführerin der Magdas Gruppe. Im Zuge der Umstellung auf neue Mitarbeitermobiltelefone entschloss sich UNIQA, die alten, aber noch funktionstüchtigen Handys der Wundertüte zukommen zu lassen. Die „Wundertüte“ ist eine Idee von Magdas. Insgesamt 450.000 Handys werden jedes Jahr in die Wundertüte gesteckt und gespendet. „Wir können so Langzeitarbeitslosen einen Wiedereinstieg ins Job leben sichern“, betont Sonnleitner.

Insgesamt zwölf Mitarbeiter können aufgrund des Projekts jedes Jahr beschäftigt werden. Sie bauen die einge-

schickten Handys aus einander, holen alte Sim-Karten heraus und prüfen, ob die Geräte noch funktionstüchtig sind. Zwei Drittel der Wundertüten-Handys können weiterverkauft werden. Rund ein Drittel wird umweltgerecht verschrottet. Vom Erlös spendet die Magdas Gruppe für jedes wieder verwendbare Handy drei Euro, und für jedes kaputte Handy 50 Cent an die Soforthilfe von Licht ins Dunkel und Caritas. Im Schnitt werden so pro Handy 1,50 Euro gespendet. Die restlichen Einnahmen decken die Kosten für das Projekt und für die Arbeitsplätze. Insgesamt spendet die Magdas Gruppe mit Hilfe der Bevölkerung so jährlich knapp 700.000 Euro für hilfsbedürftige Menschen. Künftig will Sonnleitner noch mehr Firmen für die Aktion gewinnen. ■



PERSONALIA

WIENER STÄDTISCHE

Mag. Hermann Fried wurde vom Aufsichtsrat der Wiener Städtischen Versicherung mit Wirkung zum 1. Jänner 2016 zum Mitglied des Vorstandes bestellt. Fried ist derzeit Landesdirektor in Wien, zuvor war der studierte Betriebswirt Bereichsleiter der Krankenversicherung sowie Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung – Personenversicherung. Bevor er 1998 zur Wiener Städtischen kam, war er unter anderem für den Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger tätig.

Der gebürtige Wiener wird das Ressort Marketing und Vertrieb übernehmen. „Mag. Fried verfügt über langjährige Verkaufs- und Managementenerfahrung. Aufgrund seiner Expertise und seiner Qualifikation ist er die ideale Besetzung für diese Position“, so Dr. Günter Geyer, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Wiener Städtischen Versicherung.

Eine Neuordnung der Ressorts wurde notwendig, da die Wiener-Städtische-Generaldirektor-Stellvertreterin Dr. Judit Havasi in den Vorstand der Vienna Insurance Group berufen wurde. Der bisherige Vertriebsvorstand Dr. Ralph Müller übernimmt die Agenden Krankenversicherung und Rechnungswesen, Erich Leiß bekommt zur Sachversicherung die Verantwortung für die IT hinzu. Dr. Christine Dornaus wird künftig neben der Veranlagung auch für die Lebensversicherung zuständig sein.



Hermann Fried

HELVETIA

Hans Stögerer hat mit August die Leitung der Abteilung IT & Prozesse bei Helvetia Österreich übernommen. Er berichtet in dieser Funktion direkt an **CEO Otmar Bodner** und steht einem Team von über 40 Personen vor. Vor seinem Wechsel zur Helvetia war der gebürtige Steirer Geschäftsführer und Inhaber einer IT-Beratungsfirma. Den Schwerpunkt seiner Tätigkeit sieht der studierte Datentechniker und Wirtschaftspsychologe in der Erschließung neuer Kommunikationskanäle für Kundinnen und Kunden sowie im Vertrieb: „Die verstärkte Digitalisierung aller Prozesse, die allgegenwärtige Nutzung von Tablets und Smartphones oder die erhöhten Anforderungen an die Agilität und Stabilität der IT-Systeme im Sinne unserer Kunden und Vertriebspartner: Es gibt viele spannende Themen mit Innovationspotenzial in der IT von Helvetia.“



Hans Stögerer

HVP

Peter Ludwig, seit 2012 Vorstandsvorsitzender der HVP HanseVertriebspartner AG (HVP), ist aus dem Unternehmen ausgeschieden. Als sein Nachfolger an der Spitze der HVP wird zukünftig **Holger Eheses**, seit 2007 Vorstand Kundenservice & Organisation der HanseMercur Versicherungsgruppe, fungieren.

Die 2012 gegründete HVP Hanse Vertriebspartner AG, eine Tochter der HanseMercur Holding AG, ist auf den Erwerb sowie die partnerschaftliche Betreuung und Verwaltung von Beteiligungen an Vertriebsgesellschaften sowie vertriebsnahe Dienstleistungen spezialisiert.

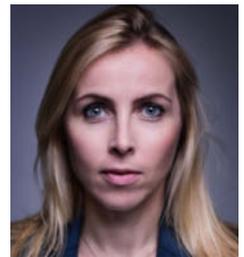


Holger Eheses

VAV VERSICHERUNGS-AG

Mag. Karin Kafesie leitet seit 1. Oktober 2015 den Bereich Marketing und Unternehmenskommunikation der VAV Versicherungs-AG. Die studierte Betriebswirtin verfügt über langjährige nationale und internationale Erfahrung im Marketing und in der Unternehmenskommunikation. In ihrer neuen Funktion ist Kafesie für den gesamten Auftritt des Unternehmens nach innen und außen verantwortlich: „Der Außenauftritt einschließlich Markenführung stellt in der Versicherungsbranche, die sich stetig großen Herausforderungen zu stellen hat, eine wichtige Aufgabe dar. Ich freue mich sehr, eine ausgewiesene Versicherungsmarketingexpertin für die VAV gewonnen zu haben“, so Dr. Peter Loisel, Vorstandsmitglied für Marketing und Vertrieb der VAV.

Die gebürtige Waldviertlerin bringt 15 Jahre Branchenerfahrung mit. Zuletzt war Karin Kafesie für die Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft tätig, wo sie die Unternehmenskommunikation verantwortete und davor den Bereich Marketing leitete.



Karin Kafesie

PERSONALIA

ZÜRICH

Daniela Sisa übernahm mit 1. Oktober die Leitung der Unternehmenskommunikation der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft (Zurich). In dieser Funktion zeichnet die Wienerin für die Öffentlichkeitsarbeit als Pressesprecherin sowie für die interne Kommunikation verantwortlich. Die Kommunikationsexpertin blickt auf 20 Jahre Erfahrung in nationalen und internationalen Unternehmen diverser Branchen zurück. Nach dem Studium der Handelswissenschaften an der WU Wien war sie unter anderem bei Beiersdorf, Unisys und LexisNexis tätig. Zuletzt war Daniela Sisa mehr als neun Jahre als Leiterin der Abteilung Marketing- und Unternehmenskommunikation bei der VAV Versicherungs-AG beschäftigt. „Ich bin überzeugt, dass Frau Sisa mit ihrem profunden Know-how und ihrer umfassenden Branchenkenntnis die vielfältigen Aktivitäten der internen und externen Kommunikation mittels neuer Ideen weiterentwickeln wird“, so Vorstandsvorsitzender Gerhard Matschnig.



Daniela Sisa

PRISMA

Mag. (FH) Nicholas Lappé fungiert seit September als Gebietsleiter Verkauf für den Großraum Wien bei der Prisma Kreditversicherung. Nach seinem Studium „Marketing- & Salesmanagement“ an der FH Wien der WKW begann Lappé 2010 seine Karriere bei der MediaXP GmbH. Bereits dort spezialisierte er sich auf Großkundenakquisition und Vertriebsentwicklung. Im Oktober 2014 wechselte er zu Prisma in den Verkauf.



Nicholas Lappé

Als neuer Gebietsleiter ist er der erste Ansprechpartner für die Themen Debitorenmanagement, Vertriebssteuerung und betriebliche (Export-)Finanzierung. „Eine Warenkreditversicherung kann sehr viel mehr, als nur vor Zahlungsausfällen zu schützen – das will ich vor allem auch potenziellen Kunden vermitteln“, so Lappé.

IGV AUSTRIA

Mitte September fand in Wien die Generalversammlung der IGV-Austria, Österreichs größter Maklervereinigung, statt. Da der langjährige Präsident **Mag. Thomas Tiefenbrunner** nicht mehr zu Verfügung stand, war einer der Tagesordnungspunkte die Neuwahl: „Ich durfte als Präsident nun über fünf Jahre die Geschicke der IGV-Austria mitgestalten. Unsere Vereinigung hat sich in dieser Zeit toll weiterentwickelt. Nun ist es aber für mich an der Zeit, mich wieder mehr um meine Funktion als Obmann der Fachgruppe Versicherungsmakler in Tirol und um

meinen eigenen Betrieb zu kümmern und damit einem neuen Führungsteam Platz zu machen“, so Tiefenbrunner. Im Zuge der Sitzung wurde der bisherige Stellvertreter **Anton Brenninger** im ersten Wahlgang mit 100 Prozent der Delegiertenstimmen zum neuen Präsidenten der IGV Austria gewählt. Als seine Stellvertreter wurden die langjährigen Vorstandsmitglieder **Gerald Tschrepitsch** und **Michael Thaler** bestellt. Neu im Vorstand der IGV-Austria, anstelle von Mag. Thomas Tiefenbrunner, ist der Tiroler **Martin Müller**.

S VERSICHERUNG

Der Aufsichtsrat der Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group hat mit Wirkung vom 1. Oktober 2015 **Heinz Schuster zum Generaldirektor und DI Manfred Rapf zum Generaldirektor-Stellvertreter** ernannt.

Weiters hat der Aufsichtsrat mit Wirkung vom Jahresbeginn 2016 Manfred Bartalszky zum neuen Vertriebsvorstand der s Versicherung bestellt. Bartalszky kommt aus der Erste Bank Oesterreich, wo er für den Bereich Business Development Private & Corporate zuständig ist.

Manfred Bartalszky übernimmt die Ressorts Vertrieb, Marketing und betriebliche Altersvorsorge vom derzeitigen Vorstandsvorsitzenden Heinz Schuster. Er ist seit 35 Jahren in



Heinz Schuster

unterschiedlichsten Führungspositionen für die Erste Bank Oesterreich tätig. 1980 startete er seine Karriere als Kundenbetreuer im Filialgeschäft. Es folgten zwölf Jahre in leitenden Positionen im Bereich Marketing und Produktmanagement sowie weitere sechs Jahre als Regionaldirektor im Bereich Retail. Seit 2007 ist Bartalszky Bereichsleiter Business Development Private & Corporate. Er bekleidet zahlreiche Aufsichtsratsfunktionen und ist Mitglied des Steuerungsteams im Unternehmensentwicklungsprozess der Erste Bank.

Das Vorstandsteam der Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group setzt sich – per 1.1.2016 – aus Heinz Schuster, Manfred Rapf, Erwin Hammerbacher und Manfred Bartalszky zusammen.



Manfred Rapf

Schlusspointen

„Österreicher trinken viel, leben aber lang.“

Ermutigender Titel aus der WIENER ZEITUNG

„Konkrete Zahlen kann ich noch nicht nennen, aber es wäre durch Umschichtungen finanzierbar.“

FPÖ-Chef Strache in der PRESSE auf die Frage, was seine Wahlversprechen kosten würden

„Gerne bilden wir Sie zur Fleisch- und Wurstdesignerin aus.“

Aus einer Personalsuche der REWE Deutschland

„Psychopathen trinken ihren Kaffee meist schwarz. Vorliebe für Bitter als Zeichen für eine dunkle Persönlichkeit.“

Beinharte Analyse in der KRONEN ZEITUNG

„Registriert wird bei den Kassen derzeit Chaos.“

Schlagzeile der WIENER ZEITUNG

„Fertigstellung ist für 2012 geplant.“

ÖSTERREICH in einem Bericht über das Uniklinikum in St. Pölten

„Das Preisniveau pro Ei liegt in Österreich bei vier Cent und damit leicht über dem europäischen Niveau.“

Aus einer Presseaussendung des Wiener Tierschutzvereins

„Im Jahre 1970 werkten noch 300.277 in Wien in Industriehallen. Heute sind es 60 Prozent weniger und noch knapp 54.000.“

PISA-Mathematik im profil

Der Versicherungsmakler November 2015

Mit der Zinspolitik in die Altersarmut

Die Dauer der aktuellen Niedrigzinsphase übersteigt wohl alle zeitlichen Vorstellungen, die aus Expertenmund vor sieben bis acht Jahren zu hören waren. Spätestens beim **Wiederanspringen des Wirtschaftswachstums** in den entscheidenden Industriestaaten würden die Notenbanker und EZB-Strategen wieder an der Zinsschraube nach oben drehen. Dem war nicht so, denn das viel erhoffte „Wiederanspringen“ lässt auf sich warten. Obwohl die Kreditzinsen so niedrig sind wie nie zuvor, bleiben unternehmerische Investoren und private Haushalte weiterhin zurückhaltend. Den Unternehmern fehlen **noch immer die Anreize zur Kapazitätsausweitung**, weil die Konjunktur eher flau verläuft.

Die Privaten investieren derzeit bestenfalls in die Wohnraumbeschaffung, insgesamt stagnieren jedoch die Konsumkredite. Auch dies ist das Ergebnis von Verunsicherung über den weiteren Konjunkturverlauf.

Diese Aspekte werden in der wirtschaftspolitischen Diskussion auch medial durchaus dargestellt und interpretiert. Eine direkte Folge der Niedrigzinspolitik, die bald ein Jahrzehnt lang dauern wird, bleibt aber noch immer im **Hintergrund der ökonomischen, vor allem aber der gesellschaftspolitischen Wahrnehmung**. Denn seit Jahren ist die private Geldvermögensbildung aus Kapitalrendite praktisch zum Stillstand gekommen. Derzeit beträgt die Durchschnittsverzinsung auf den mehr als 25 Millionen heimischen Sparbüchern **sehr bescheidene 0,75 Prozent**. Bedenkt man, dass dem Sparbuch noch immer die entscheidende Funktion beim Sparen der privaten Haushalte zukommt, dann kann man die Langzeitfolgen unschwer abschätzen – ähnlich jenen der Niedrigstrenditen auf den Anleihenmärkten. Auch **die Aktienmärkte sind derzeit volatil, was ebenfalls den langfristigen Kapitalaufbau für Alters- und Pflegevorsorge erschwert**.

Ergebnis: Wer seinem Geldvermögen für die Daseinsvorsorge nicht aus laufenden Einkommen zusätzliche Mittel zuordnen kann, der verliert bisher schon eine Dekade in der Altersvorsorge. Die Finanzminister reiben sich klammheimlich die Hände, denn der Zinsendienst für die jeweilige Staatsschuld war noch nie so niedrig wie jetzt.

Für die **dringend notwendige Altersvorsorge auf breiter Front** ist dieses EZB-Geldfluten eine große Gefahr. Schon jetzt wird klar, dass die Altersarmut selbst im Mittelstand keine aus der Luft gegriffene Drohung mehr ist. Es ist hoch an der Zeit, dieses Problem gesellschaftspolitisch ernsthaft zu diskutieren.

Nicht nur aus der Sicht der Lebensversicherung und wegen ihrer zunehmenden Darstellungsprobleme im Vertrieb. Das wäre zu kurz gegriffen! **Jetzt geht es um den Wohlstand einer alternden Gesellschaft in 10 oder 20 Jahren ...**

Milan Frühbauer



In der Pension werden
Sie weniger für Ihr
Geld bekommen.
Reden Sie mit uns.



**1,5 %
Garantiezins* p.a.**
nur noch bis
15. Dezember

Je früher Sie mit der richtigen Vorsorge starten, desto besser. Ihr Makler-Betreuer informiert Sie gerne. **Um zu verstehen, muss man zuhören.**

Unter den Flügeln des Löwen.



*Für Verträge der klassischen Lebensversicherung, die bis zum 15.12.2015 mit einem spätesten Versicherungsbeginn 1.3.2016 beantragt werden, beträgt der Garantiezins 1,5 % p.a. auf die Sparprämie (einbezahlte Prämie abzüglich Versicherungssteuer, Prämienanteil für den Versicherungsschutz und Kosten).

FÜR SIE DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN!



PLUS INVEST –
passt sich perfekt
den Plänen Ihrer
KundInnen an

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

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

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

WIENER 
STÄDTISCHE
VIENNA INSURANCE GROUP