

VM

Der Versicherungsmakler

Pl.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



Lokalausweis in Brüssel Gemeinsam viel erreicht

OMDS BRAUCHT MARKETING

Interview mit Siegfried Fleischacker

VERSICHERUNGSMÄRKTE

Trends in der Rechtsschutzversicherung

RECHTSPANORAMA

Reform der Gesellschaft bürgerlichen Rechts



Jetzt neu!

Allianz Gesundheit:
Zahnbehandlung und
Zahnersatz sind jetzt
mit unseren Arztkosten-
tarifen versicherbar!

**Fragen Sie Ihren
Maklerbetreuer!**

Werner Steinecker – Leiter Makler-Center Kärnten

Unser Anspruch: höchste Qualität für unsere Vertriebspartner!

Ihre Rückmeldungen, auf die wir stolz sind:

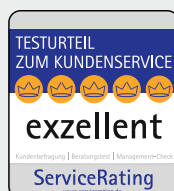
1. Platz in der Technischen Versicherung – ein klarer Auftrag, den Vorsprung zu halten und auszubauen.

1. Platz im Weiterbildungsangebot – wir sind stolz auf unsere Top Partner- und BAV-Akademie und informieren Sie gerne.

1. Platz in der BAV – wir sind **der** Partner in diesem stark wachsenden Bereich und werden das auch weiterhin bleiben.

Hoffentlich Allianz.

Allianz 



„Wirtschaftskammer ist für nix“

Das Zitat dieser provokanten Überschrift hörte ich in den letzten zehn Jahren sehr oft. Ja, vielleicht kann man ja wirklich über den einen oder anderen Aspekt der Sozialpartnerschaft unserer Wirtschaftskammerorganisation diskutieren.

Aber: Nachdem ich seit 1999 in der Steiermark in der Fachgruppe und seit 2005 auf Bundesebene Obmann eines Fachverbandes sein darf, habe ich dazu naturgemäß nicht nur die „Außensicht“ als Unternehmer und Staatsbürger, sondern auch die „Innensicht“ als Teil der Organisation. Wie so oft im Leben gilt auch hier: Es kommt darauf an, was man daraus macht. Wenn sich beispielsweise eine Branche das Kammer-System nicht zunutze macht, sich nicht engagiert, keine Initiativen setzt und die vielfältigen Instrumente, die das Wirtschaftskammersystem der Wirtschaft zur Verfügung stellt nicht nutzt, ist die WKO tatsächlich nutzlos.

Natürlich gibt es auch in unserer Branche die eine oder andere Unzufriedenheit, diverse Missstände, Ungerechtigkeit und dergleichen. Viele dieser Dinge, die im Lauf der Jahre an mich herangetragen wurden, konnte ich gemeinsam mit meinen Funktionärskollegen über alle Landes- und Parteigrenzen hinweg aufgreifen, bearbeiten, bekämpfen oder auch lösen. Als Beispiele seien erwähnt die Schaffung unserer Rechts-/Service- und Schlichtungsstelle (RSS), durch die schon Millionen an Versicherungs- und Schadensersatzleistungen geflossen sind, **ganz zu schweigen von den Tausenden versicherungsrechtlichen Anfragen der Kollegenschaft.**

Weiters haben wir den Rahmenvertrag Maklerhaftpflicht als starkes Instrument und zugleich den bestmöglichen Versicherungsschutz zu leistbaren Prämien verhandelt. Besonders wichtig sind unsere Initiative und unsere Qualität in der Aus- und Weiterbildung, die Abschaffung des Nebengewerbes Versicherungsvermittlung der Finanzdienstleister sowie die **Zurückdrängung des Mehrfachagententums.** Zu letzterem Kapitel werden wir in den nächsten Wochen noch eine sehr gute Nachricht erhalten. Und last but not least sollen unsere Erfolge auf europäischer Ebene – bei der Auseinandersetzung über eine neue Versicherungsvermittlerrichtlinie – gegen ein drohendes Provisionsverbot nicht unerwähnt bleiben.

Unser Gewicht in der Wirtschaftskammerorganisation ist zwischenzeitlich sehr groß. Unser fachlicher Input wird auf allen Ebenen nicht nur anerkannt, sondern auch geschätzt.



Gunther Riedlsperger: „Appell zur Wahlbeteiligung“.

Unsere Stellungnahmen in **Begutachtungsverfahren zu diversen Gesetzesvorhaben werden teils wortgleich in die Positionen der Gesamtorganisation** übernommen, um nur einiges zu nennen.

Um diese Arbeit erfolgreich fortsetzen zu können, brauchen wir starken Rückhalt durch die Mitglieder und ein starkes Votum bei den Wirtschaftskammerwahlen. Ich möchte diese Feststellung nicht als Werbung für die eine oder andere wahlwerbende Gruppe verstanden wissen. **Meine Absicht ist ein ehrliches Plädoyer für eine möglichst hohe Wahlbeteiligung.** Denn die demokratische Legitimierung ist für die wirtschafts- und gesellschaftspolitische Durchschlagskraft einer Interessenvertretung von großer Bedeutung – zumal für die Wirtschaft und das Unternehmertum, die sich gesamtgesellschaftlich gesehen quantitativ in der Minderheit befinden.

Ich ersuche Sie daher dringlich, von Ihrem Wahlrecht Gebrauch zu machen und **Ihre Stimme bei den kommenden Wirtschaftskammerwahlen**, die Ende Februar 2015 abgehalten werden, abzugeben.

Ich wünsche Ihnen gesegnete Weihnachten sowie alles Gute für 2015 – möge der Allerhöchste uns persönlich und unsere Branche auf dem Weg durch die Zeit begleiten!
Das wünscht uns allen Ihr Gunther Riedlsperger

Der Weltenlauf endet nicht zu Jahresultimo

In den letzten Tagen des Jahres ist möglichst **Gelassenheit angesagt**. Denn die Jahresschlusshektik, deren Verbreitungsgebiet von den Bau-sparkassen über die Wertpapierbetreuer bis zu den Steuerberatern reicht, ist hausgemacht und rational kaum nachvollziehbar. Außer man kann wirklich noch bis 31. Dezember eine Tat setzen, die einem die Steuerlast etwas erträglicher macht. Bei einer Steuer- und Abgabenquote von mehr als 45 Prozent ein Akt der Selbstverteidigung ...

Nach dem Furioso der Christkindlmärkte und **der Charity-Erlagscheine** im eigenen Postkasten kommt jetzt der Endspurt mit den unzähligen Jahresrückblicken. Wir steuern auf die seit Jahren sattsam bekannten medialen Nostalgie-Wochen zu, in denen von der Politik über die Kultur bis zur Bundesliga alles „Revue passieren“ darf. Das öffentlich-rechtliche Fernsehen erspart sich in den letzten Tagen des Jahres damit viel an kostspieliger Programmschöpfung.

In dieser Ausgabe des VM lassen wir uns jedoch von **der Rückblicke-Euphorie nicht anstecken**. Oder doch?

Die Titelgeschichte ist einer Präsentation der umfassenden Aktivitäten des Fachverbandes der Versicherungsmakler auf EU-Ebene für österreichische Journalisten gewidmet. Eine Reise nach Brüssel **machte die Medienvertreter sicher**: Da ist viel geschehen, die heimischen Makler haben eine bemerkenswerte Präsenz im Ringen und die neue Versicherungs-distributionsrichtlinie. Nostalgie? Keineswegs, denn die Arbeit in Sachen Standespolitik auf europäischer und dann auch auf nationaler Ebene geht 2015 mit Intensität weiter.

Das Schwerpunktthema Rechtsschutzversicherung bringt in dieser Sparte die Vorhaben der Versicherer für das kommende Jahr. Der Bericht über **den vielbeachteten „Pensionsgipfel 2030“**, der Ende November auf Initiative der s Versicherung in Wien stattgefunden hat, widmet sich einer brisanten Problematik mit Langzeitfolgen. Der bekannte Pensions-experte Bert Rürup kommt mit profunden Analysen zu Wort. Da

„Nostalgie ist gut, Zukunfts-orientierung ist besser.“

Dkfm. Milan Frühbauer

erwartet uns im kommenden Jahr eine noch intensivere Diskussion über **Glanz und Elend des Um-lageverfahrens** und seine künftige

Finanzierung. Jedenfalls auch politischer Sprengstoff für die Regierungskoalition, die sich jetzt auch – vor dem Endspurt zur Steuerreform – in die mehr oder weniger wohlverdienten Weihnachtsferien „rettet“.

Damit sind wir beim Stichwort: **Der Fachverband der Versicherungsmakler als Herausgeber, der Manstein Verlag als verlegerischer Betreuer sowie Redaktion und Anzeigenverkauf wünschen allen Lesern und Inserenten ein gesegnetes Weihnachtsfest, ein erfolgreiches Jahr 2015 und – die eingangschon zitierte Gelassenheit für nicht gerade unkomplizierte Zeiten!**



Dkfm. Milan Frühbauer, Chefredakteur

m.fruhbauer@manstein.at



VerMittelt

Kommentar von FV-Vorst. Gunther Riedlsperger

3

VM Titelgeschichte

Netzwerk in Brüssel: „Fakten und Beharrlichkeit“

5

VersicherungsMärkte

Was tut sich aktuell in der Rechtsschutzversicherung?

21

Generali forciert die BU

24

Aus den Märkten

26-27; 30-33

VerbandsManagement

Kontroverse in Linz

17

Verbandsmeldungen

18

Pensionsgipfel 2030

28

VM Rechtspanorama

9

VM Interview

Gespräch mit Siegfried Fleischacker

10

VM Schlichtungsstelle

12

VM Kommentar

Kommentar von Stefan Perner

14

Kommentar von Attila Fenyves und Martin Schauer

15

Kommentar von Helmut Tenschert

16

VM Kurzmeldungen

34

VM Personalia

37

VerMischtes

38

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-Jürgen Manstein

Geschäftsführerin: Mag. Dagmar Lang (MBA)

Aufsichtsrat: Prof. Hans-Jürgen 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, Thomas Ratka

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

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

Layout: Lisa Eigner-Proskowetz, Lektorat: Susanne Drexler

Coverfoto: © veldemaphoto; 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

Netzwerk in Brüssel: „Fakten und Beharrlichkeit“

Eine Herausforderung: die standespolitische Interessenvertretung gegenüber der EU. Der Fachverband der Versicherungsmakler ist seit Jahren in einem dichten Netzwerk engagiert unterwegs und hat vor Kurzem einige Journalisten zum „Lokalausgang“ nach Brüssel geladen. Fazit: Die gesetzliche Interessenvertretung aller Versicherungsmakler ist hier ein „wichtiger Spieler“ und wird ernst genommen.

Ob im Europäischen Parlament, im Rat oder in der Ständigen Vertretung Österreichs bei der EU, ob bei BIPAR oder im EU-Büro der Wirtschaftskammer Österreich: Der Fachverband ist „amtsbekannt“, seine Vertreter persönlich mit den diversen Entscheidungsträgern wohl vertraut, und die vermittelten Standpunkte gelten als branchenspezifisch untermauert sowie stets mit Fakten unterlegt. Nur mit „Know-how des Berufsstandes, Präsenz und Beharrlichkeit in der überzeugenden Argumentation“ könne man in Brüssel die Entscheidungsfindung auch als vergleichsweise kleine Gruppierung mitgestalten, meint etwa der österreichische **EU-Abgeordnete Othmar Karas**. Dies bestätigen auch die hoch qualifizierten Repräsentanten Österreichs in der Ständigen Vertretung sowie die Profis aus

dem EU-Büro der Wirtschaftskammer. „Wer vorweg gleich einmal zum teuren Mittagessen einlädt, der hat schon verloren“, heißt es unisono bei jenen, die Tag für Tag in diversen Gremien um die Sachlösungen im Spannungsfeld unterschiedlicher Interessen ringen. **Denn immerhin kämpfen rund 15.000 in Brüssel etablierte Interessenvertreter um die Aufmerksamkeit von rund 750 EU-Parlamentariern** sowie jeweils Dutzenden von Anlaufstellen in der Kommission und im Rat bzw. dessen Arbeitsgruppen. Man steht also in einem beinhalten Verdrängungswettbewerb der jeweils nationalen oder standespolitischen Interessen. Darin erfolgreich zu sein erfordert ein Netzwerk und jahrelanges Engagement in der Sache. „Wir haben hier auch die Aufgabe, das Gras wachsen zu hören“, **unterstreicht Markus**

Stock, Leiter der WKO-Büros in Brüssel, eine der Funktionen dieser Präsenz.

Die Wirtschaftskammer – angesiedelt im Haus der Ständigen Vertretung, wo praktischerweise auch alle übrigen Sozialpart-

„Unsere Währung in der Interessenvertretung ist das Know-how. Je engagierter sich ein Fachverband einbringt – und die Versicherungsmakler haben diesbezüglich einen entsprechenden Ruf –, umso leichter wird die Umsetzung“, unterstreicht man bei der WKO in Brüssel.“

ner sowie die Vertreter der Notenbank beheimatet sind – ist ein wichtiger Brückenkopf in Brüssel. Dort betont man, wichtig für den Erfolg der Arbeit seien auch starke Verbandsorganisationen wie eben der Fachverband der Versicherungsmakler, die sich mit Fakten und Argumenten kräftig ins Zeug legen. Das gelte für jede Materie, also auch für die IMD II, die bald IDD heißen dürfte.

„Unsere Währung in der Interessenvertretung ist das Know-how. Je engagierter sich ein Fachverband einbringt – und die Versicherungsmakler haben diesbezüglich einen entsprechenden Ruf –, umso leichter wird die Umsetzung“, unterstreicht man bei der WKO in Brüssel. Entscheidend sei die Kommunikation – innerhalb der WKO mit kompetenten Partnern „wie dem Fachverband der Versicherungsmakler“ und den EU-Institutionen wie Rat, Kommission und Parlament.



Intensives Briefing im Österreich-Haus in Brüssel mit den Experten aus dem WKO-Büro.

Mag. Claus Binder, Attaché in der Ständigen Vertretung Österreichs, skizzierte vor Journalisten aus Österreich die Standpunkte in der IMD-II-Diskussion, das Zustandekommen der Vorbereitung für den Rat sowie die Mechanismen des Trilogs, also der abschließenden Entscheidungsfindung im „Kräftedreieck“ zwischen Parlament, Kommission und Rat. Österreich stehe klar auf dem Standpunkt des Advice, also der verpflichtenden Beratung im Versicherungsvertrieb. Gleichsam die Gegenposition nehmen die Briten ein, die auf dem Boden der Beratung auf Honorarbasis stehen, wobei der Versicherungsnehmer das Honorar zu bezahlen hat. „Die Briten stehen auch im Hinblick auf Versicherungsprodukte mit Anlagecharakter in der **Affinität des MiFID-Regimes und wollen ein grundsätzliches Verbot der Provision**“, so Binder. In Großbritannien zahlt jedenfalls der Versicherungsnehmer die Vermittlerberatung cash, was aus kontinentaleuropäischer Sicht die Gefahr birgt, dass jene, die sich die Beratung ex ante nicht leisten

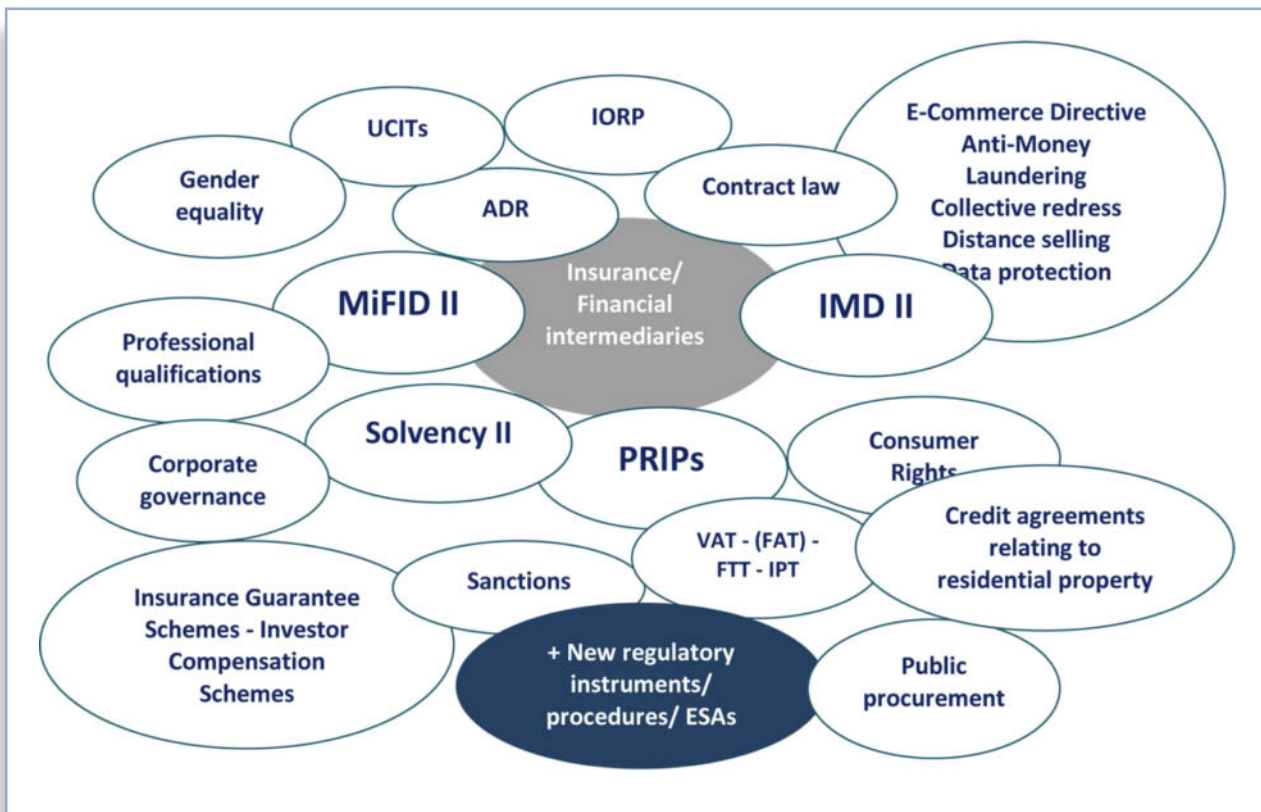
können, nicht oder unterversichert sind. **„Unser Job ist die Durchsetzung der österreichischen Position“**, unterstreicht Binder die Arbeit im Rat und schildert die weitere Vorgangsweise. Der Rat bekommt ein Mandat und tritt in Verhandlungen mit dem Europäischen Parlament. Bei sich abzeichnendem Dissens muss versucht werden, im Trilog eine Einigung zu erzielen, wobei sich alle klar darüber sind, „dass im Trilog natürlich durch Abtausch und Kompromisse der eine oder andere Standpunkt noch verwässert wird“. Jedenfalls ist die jeweilige Präsidentschaft verpflichtet, die einmal formulierte Ratsmeinung zu vertreten und zu verteidigen. Lettland übernimmt am 1. Jänner 2015 die Ratspräsidentschaft und im WKO-Büro sowie in der Ständigen Vertretung überwiegt die Meinung, **die IMD II werde in dieser Präsidentschaft ausformuliert verabschiedet werden können**. Eine Ansicht, die im Europäischen Parlament nicht von allen geteilt wird. Dort ortet man Signale, dass diese Materie für die Letten nicht gerade zu den Vorrangthemen zählt.



© Weidemaphoto

BIPAR-Direktor Nic De Maeschalck: „Die unterschiedlichen Vertriebskulturen berücksichtigen.“

Ein weiteres wichtiges Instrument im Netzwerk der Vertretung **der Maklerinteressen ist die BIPAR**. Sie ist der Zusammenschluss von nicht weniger als 52 Mitgliedsverbänden – allesamt aus der selbstständigen Versicherungsvermitt-



Das verwirrende Themennetzwerk für die BIPAR-Arbeit.

lung – aus 32 Ländern. „Der Fachverband der Versicherungsmakler aus Österreich war und ist eine kräftige Stimme, die viel zur Formulierung einer einheitlichen und klaren BIPAR-Meinung beigetragen hat“, versichert **Nic De Maesschalck, Direktor von BIPAR**. Seine Organisation habe sich Reputation erworben, weil „wir mit Fakten argumentieren und uns auf die Expertise der Mitgliedsverbände stützen können“, so **Maesschalck**. Die Position zur IMD II beispielsweise sei rund drei Jahre lang intern diskutiert worden.

Die BIPAR geht davon aus, es zu einer klaren Trennung zwischen den Versicherungen insgesamt und den „Insurance Based Investments“, also den Versicherungsprodukten mit Anlagecharakter, kommen wird. Doch im Gegensatz zu MiFID ist derzeit kein Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung mehr angedacht. „Wir sind für die Parallelität der Systeme Honorar und Provision. Die **europäischen Vertriebskulturen sind sehr unterschiedlich**, und es sollte vieles an Detailregelungen den Mitgliedsstaaten überlassen werden. Das sichert auch die Wahlmög-

lichkeiten für die Konsumenten“, ist **De Maesschalck** überzeugt. Und fügt pointiert hinzu: „We do not want that regulation becomes a competitive factor.“ Eine Position, die der Fachverband frühzeitig in die BIPAR-Positionsdiskussion eingebracht hat. Bei einem Zusammentreffen der Spitzenfunktionäre des Fachverbandes – **Obmann Gunther Riedlsperger, AK-Leiter Transparenz Christoph Berghammer, die beiden FV-Obmannstellvertreter Gerold Holzer und Thomas Tiefenbrunner sowie GF Erwin Gisch** – im Beisein der heimischen Pressevertreter bedankte sich der seit Jahren mit der IMD II befasste und bestens vertraute EU-Abgeordnete **Othmar Karas** für die gute Zusammenarbeit.

„Nicht plumpes Lobbying, sondern Überzeugungsarbeit mit Daten und Fakten führen in Brüssel zum Erfolg. Wir haben – in enger Tuchfühlung mit den Maklern – eine klare Mehrheit im Europäischen Par-

lament gegen das Provisionsverbot zustande gebracht“, meinte **Karas**.

Es bringe jetzt wenig, sich noch mit dem ursprünglichen Entwurf der Kommission vom Juli 2012 kritisch zu beschäftigen. „Das Provisionsverbot ist vom Tisch, es gibt eine Stärkung des Binnenmarktes, ohne jedoch den Wettbewerb zu behindern.“

„Nicht plumpes Lobbying, sondern Überzeugungsarbeit mit Daten und Fakten führen in Brüssel zum Erfolg. Wir haben – in enger Tuchfühlung mit den Maklern – eine klare Mehrheit im Europäischen Parlament gegen das Provisionsverbot zustande gebracht“, meinte Karas.

Auf die Thematik der „delegierten Rechtsakte“ angesprochen, meinte Karas, die Politik solle und dürfe die politische Verantwortung nicht verlassen.

Fachverbandsobmann Riedlsperger unterstrich, dass „ohne die engagierte und professionelle Arbeit von **Othmar Karas** der Kommissionsvorschlag weitgehend unver-



V. l.: Gerold Holzer, Christoph Berghammer, Gunther Riedlsperger, Othmar Karas, Erwin Gisch, Thomas Tiefenbrunner.

ändert durchgegangen wäre“. Doch der profunde EU-Parlamentarier habe einmal mehr unter Beweis gestellt, dass die Praxis sehr wohl in einen fruchtbaren Dialog mit der Politik treten kann. Karas wiederum ermunterte: **„Wir brauchen das Wissen aus der Praxis und wir sind auch für jeden Deregulierungsvorschlag dankbar.“** Das Beispiel der Provision zeige, dass man während der Diskussion über einen Rechtsakt durchaus etwas verändern könne. „Das war ein klassisches Best-Practice-Modell.“

Obmann Riedlsperger äußerte beim Treffen im EU-Parlament auch seine Bedenken rund um die delegierten Rechtsakte an die EIOPA, also die oberste EU-Versicherungsaufsicht in Frankfurt, die in der Richtlinie verankert werden soll.

Karas gab sich in dieser Frage gelassen und verwies auf das Vetorecht des EU-Parlaments. Wenn das Parlament gegen einen delegierten Rechtsakt Einspruch einlege, dann komme dieser nicht zustande. Wenn die Befürchtung bestehe, dass ein delegierter Rechtsakt eine **„politische Entscheidung aushöhle, „dann bitte sofort an uns melden“, so der VP-Delegationsleiter.**

Auch der deutsche EU-Abgeordnete **Markus Ferber** (CSU), der die Funktion des ersten stellvertretenden Vorsitzenden des



Klaus Wiedner: „In Frankreich herrscht sogar Beratungspflicht.“

Ausschusses für Wirtschaft und Währung im EU-Parlament innehat, stand beim Parlamentstermin zur Verfügung.

Er ärgere sich sehr darüber, dass die **Versicherungsaufsicht EIOPA breit gefährdet „Guidelines“ (Leitlinien)** erarbeiten solle, obwohl sie primär für die Umsetzung des Eigenmittelregelwerks „Solvency II“ für Versicherer zuständig sei. EIOPA habe im Gegensatz zu Rat und Kommission **keine demokratische Legitimierung** und könne nicht an der Gesetzgebung vorbei agieren.

Einen pointierten Standpunkt hat Ferber auch zum Thema Kundeninformation: Mehr Information bedeute nicht zwangsläufig, dass ein Produkt deshalb sicherer sei, **sondern stifte „eher mehr Verwirrung“.** Vielmehr komme es auf qualifizierte Information an und darauf, die Möglichkeit zu schaffen, sich objektiv und vertrauensvoll zu informieren.

Zum Wettstreit der Vergütungssysteme meint der deutsche EU-Parlamentarier. Es mache Sinn, dies subsidiär zu regeln. **Deshalb plädiere er dafür, den Spielraum für die nationalen Gestaltungsmöglichkeiten „geräumig“ zu gestalten.**

Klaus Wiedner, Leiter der Abteilung Versicherungen und Pensionen in der Generaldirektion Binnenmarkt in der EU-Kommission, beschäftigte sich ebenfalls mit

der IMD II. „Wir haben bemerkt, dass bei den Provisionen keine Harmonisierung möglich ist, denn etwa in Frankreich herrscht – ganz im Gegensatz zu den Briten – Beratungspflicht. Beide Systeme werden daher in die Richtlinie eingebaut sein.“ Er persönlich sei der Ansicht, dass im anstehenden und letztlich entscheidenden Trilog die EIOPA einbezogen werden sollte, um ihr dort **„in Sachen delegierte Rechtsakte klare Vorgaben zu vermitteln“.** Der vom EU-Ministerrat beschlossene letzte Entwurf sieht hinsichtlich der Vergütung im Kern vor, dass eine Zah-



EU - Abgeordneter Ferber teilt die Bedenken gegenüber der möglichen Rolle der EIOPA.

lung von dritter Seite keine potenziell nachteiligen Effekte für den Kunden haben darf. Eine knifflige Interpretationsfrage? Laut Wiedner ist damit grundsätzlich gemeint, dass ein Produkt nicht verkauft werden dürfe, nur weil der Vermittler damit mehr Provision erhält.

„Fachverbandsobmann Riedlsperger unterstrich, dass „ohne die engagierte und professionelle Arbeit von Othmar Karas der Kommissionsvorschlag weitgehend unverändert durchgegangen wäre.“

Der nächste Schritt auf dem Weg zur endgültigen IMD II ist also der Trilog, in dem Parlament, Rat und Kommission aus den jeweils beschlossenen Texten die fertige Richtlinie zimmern. Wird da noch einiges dem Kompromiss geopfert? Karas beruhigt: **Das Parlament hat klare Positionen. Die Kommission ist nicht Legislative, sondern Exekutive ...**

Für den Fachverband bleibt – nach Jahren der Mühen, die sich aber gelohnt haben – jedenfalls noch einiges an Arbeit für die kommenden Monate. Was es in Brüssel zu erfahren und zu beweisen galt! ■



„Jetzt kommt Reform der Gesellschaft bürgerlichen Rechts“

Ähnlich wie die UGB-Reform (2007) sowie die neue „GmbH light“ (2013 bzw. 2014) war auch eine Novellierung bzw. Neufassung der Gesellschaft bürgerlichen Rechts lange Zeit auf der (sehr) langen Bank des Gesetzgebers. Nun scheint es ernst zu werden: Im September wurde das Reformwerk beschlossen. Da diese (oft vergessene) Rechtsform die Grundlage jeder wirtschaftlichen Kooperation darstellt, lohnt sich ein genauerer Blick auf die Reform, die per Jahresbeginn 2015 fix ist.

Seit 1812 gehört die **Gesellschaft bürgerlichen Rechts zum Urbestand des Gesellschaftsrechts** und wurde seither kaum überarbeitet. Daraus erklärt sich, dass viele Grundsätze nicht mehr zeitgemäß sind und zwischenzeitlich von der Judikatur sogar gegen den Gesetzeswortlaut interpretiert wurden. So besteht etwa eine Regelung, dass die Gesellschafter nur anteilig haften. Der OGH geht allerdings längst von einer **Solidarhaftung** aus. Weiters werden zahlreiche Grundsätze des Personen- und Kapitalgesellschaftsrechts auf die GesbR analog angewendet. Viele in der Praxis gelebte Grundsätze werden nun – in moderner Sprache – **in das Gesetz aufgenommen**.

Der Aufbau des neuen 27. Abschnitts des ABGB, in dem die GesbR weiterhin geregelt werden soll, ist nunmehr an der OG bzw. KG orientiert: **Allgemeine Bestimmungen, Rechtsverhältnisse der Gesellschafter untereinander, Rechtsverhältnisse zu Dritten, Gesellschafternachfolge, Umwandlung, Auflösung, Liquidation**. Wie auch bisher soll die GesbR (anders als in Deutschland) nicht rechtsfähig sein. Damit ist auch kein Gesamthandigentum an körperlichen Sachen möglich. Es bleibt also beim bisherigen Miteigentum aller Gesellschafter **zu ideellen Anteilen oder beim Alleineigentum eines Gesellschafters**, der die Gegenstände der Gesellschaft zum Gebrauch zur Verfügung stellt. Allerdings: Der Gesetzgeber setzt die Umsatzschwelle, ab der eine Rechtsformpflicht von OG oder KG besteht, von bisher 700.000 auf 500.000 Euro herab und differenziert zwischen **unternehmerischer und nicht**

unternehmerischer GesbR. Für die unternehmerische GesbR (die also ein Unternehmen betreibt) sollen bestimmte Teile der UGB-Regelung zur OG gelten, insbesondere das Firmenrecht. Damit können Gesellschaften bürgerlichen Rechts künftig **auf gesicherter Rechtsgrundlage geklagt werden und klagen**.

Hinsichtlich des Innenverhältnisses wird weitestgehend OG-Recht zur Anwendung gebracht: Für gewöhnliche Geschäfte gilt die Einzelgeschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis, für außergewöhnliche Geschäfte besteht nunmehr **das Einstimmigkeitsprinzip** (bisher konnte die Minderheit einen Beschluss nicht verhindern, hatte aber ein Austrittsrecht), und das **Instrument der Zustimmungsklage** wird eingeführt. Wenn also ein Mitglied aus sachwidrigen Gründen seine Zustimmung zu einer Geschäftsführungsmaßnahme verweigert, kann es durch **Klage zur Abgabe einer Zustimmungserklärung gezwungen werden**. Interessant ist das neue Umwandlungsrecht. Wegen der fehlenden Rechtsfähigkeit bleiben die Gesellschafter einer GesbR ad personam Unternehmensträger, haben aber künftig die Möglichkeit, sich identitätswahrend in eine OG oder KG umzuwandeln. Das bedeutet: Im Wege der Gesamtrechtsnach-

folge werden alle Rechte und Pflichten automatisch auf die erwerbende OG, KG übertragen. Somit müssen die Geschäfte **bei Umwandlungen nicht neu abgeschlossen werden**.

Insgesamt ist die Reform zu begrüßen: Ein Gesetz, das nach 200 Jahren im Prinzip unlesbar geworden ist, bedarf einer sprachlichen und inhaltlichen Korrektur. **Zwischenbetriebliche Kooperationsvereinbarungen** oder etwa die Verträge von Bau-ARGEn, die alle auf dieser zentralen Rechtsform beruhen, müssen an die neuen Bestimmungen angepasst werden, zumal einige vertragliche Präzisierungen insbesondere zum Abstimmungsrecht rechtswidrig geworden sein könnten. Hierfür wird man aber im Regelfall professionelle Hilfe zu Rate ziehen. Eile ist jedenfalls nicht geboten: **Für bestehende Gesellschaften besteht eine Übergangsfrist bis zum Jahr 2022**. ■



Thomas Ratka:
„Überblick behalten.“

INFO

Thomas Ratka ist Professor für Europa- und Medizinrecht und Vizedekan an der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung der Donau-Universität Krems; er leitet das Department für Wirtschaftsrecht und Europäische Integration. Dort kann man sowohl ein „Master of Legal Studies“-Programm für das gesamte Versicherungsrecht als auch eine Ausbildung zum/r Akademischen Versicherungsmakler/in absolvieren. <http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/versicherungsmk/index.php>

„Der OMDS braucht jetzt Marketing“

Einmal im Jahr wird Großpetersdorf im Spätherbst zum Mekka vieler EDV-Verantwortlicher aus der Versicherungswirtschaft, dem VVO sowie des Arbeitskreises EDV des Fachverbandes der Versicherungsmakler. AK-Leiter Siegfried Fleischacker leitet mit Engagement die Tagung und sorgt für Offenheit in der Problemanalyse sowie mit Nachdruck für Lösungsansätze. Einmal mehr ging es um den OMDS. Das Interview führte Milan Frühbauer.

VM: In den vergangenen Jahren wurde bei dieser schon traditionellen Tagung um Akzeptanz und Professionalisierung des Oesterreichischen MaklerDatenSatzes (OMDS) gerungen. Hat sich die Mühe gelohnt?

Fleischacker: Durchaus, denn mittlerweile ist der OMDS aus der Datenwelt des Versicherungsmaklers und der meisten Asse-

kuranzen nicht mehr wegzudenken. Es ist uns in intensiven Diskussionen mit den EDV-Verantwortlichen aus den Versicherungsgesellschaften in einem jahrelangen Überzeugungsprozess gelungen, den OMDS als unverzichtbares Instrument einer professionellen Datenerfassung und Datenwartung zu etablieren.

Also Problem abgehakt?

Keineswegs, denn im Datenmanagement gibt es immer Verbesserungsmöglichkeiten und die rasante technische Entwicklung macht eine laufende Evaluierung der Erfahrungen, die wir Makler mit dem OMDS machen, sowie die Beseitigung auftretender Probleme in Kooperation mit den Softwarehäusern und den Versicherungsgesellschaften notwendig. Makler und Softwarehäuser bestätigen uns, dass der OMDS bereits intensiv genutzt wird. Jetzt geht es darum, dieses verwertbare Instrument auch laufend in der Nutzung zu verbessern und seine Einsatzquote zu erhöhen. Auch die erfreulich rege Teilnahme aus der Versicherungswirtschaft an dieser Fachtagung signalisiert, dass auch die Assekuranten an der möglichst problemlosen Arbeit mit aktuellen Datensätzen interessiert ist.

Was sind also die Arbeitsaufgaben aus der jüngsten Tagung in Großpetersdorf?

Es geht jetzt um die Ausgestaltung – also die Feinjustierung – des OMDS sowie dessen intensiviertere Nutzung. Generell gilt: Es gibt zum OMDS keine Alternative, und wir sind in der Zielgerade, was die Außer-

streitstellung dieses Datensatzes und seiner Bedeutung für die Alltagsarbeit betrifft. Aber naturgemäß gibt es immer wieder Detailfragen, die diskutiert werden müssen. Das reicht beispielsweise von der Produktgruppenbereinigung in den Bezeichnungen der Risiken bis hin zur Identifikation von Fehlerquellen, die sich aus

Der Arbeitskreis ist sich einig: Wir müssen den Nutzungsgrad verbessern. Im Praxiseinsatz gilt es die an sich schon jetzt sehr hohe Qualität des OMDS stetig zu verbessern, ihn als perfektes Mittel zur sogenannten Erstbefüllung zu kommunizieren und vor allem auf die Synchronisationsfähigkeit gegenüber den Verwaltungsprogrammen zu achten.

den Administrativprogrammen der Makler, aber auch aus den jeweiligen Portalen bzw. deren Ausgestaltung bei den Versicherern ergeben können. Wir haben vereinbart, Fehler, die uns auffallen, sofort zu kommunizieren und in diesen Prozess die begleitenden Softwarehäuser umgehend einzubeziehen. Denn wir haben ein gemeinsames Ziel: Der Datensatz soll fehlerfrei, aktuell adaptiert und vielseitig implementierbar sein, damit wir in unseren Maklerprogrammen weitgehend unbesorgt damit arbeiten können.

Der Arbeitskreis EDV tagt jeweils nach der umfassenden Diskussion mit den Vertretern aus der Versicherungswirtschaft. Welche Marschroute wurde diesmal vorgegeben?



Siegfried Fleischacker: „Ein OMDS-Award könnte der Breitenwirkung des Themas nützlich sein.“

Der Arbeitskreis ist sich einig: Wir müssen den Nutzungsgrad verbessern. Im Praxis-einsatz gilt es die an sich schon jetzt sehr hohe Qualität des OMDS stetig zu verbessern, ihn als perfektes Mittel zur sogenannten Erstbefüllung zu kommunizieren und vor allem auf die Synchronisationsfähigkeit gegenüber den Verwaltungsprogrammen zu achten. Ich persönlich bin überzeugt, dass eine laufende Evaluierung der Qualität vorrangig ist. Der OMDS braucht jetzt eben mehr Marketing. Deshalb wollen wir eine OMDS-Umfrage unter unseren Maklerkollegen starten, um noch bessere Erfahrungsdaten zu erhalten. Nach dieser Istzustandserhebung könnte ich mir auch eine Serie von Testimonials in unseren Fachmedien vorstellen, in denen die Bedeutung des OMDS unterstrichen wird.

Das Marketing für ein eher sperriges Thema der Datenoptimierung wird nicht leicht sein ...

... aber notwendig, um die Maklerkollegen



Es muss nicht immer ein mondäner Ort sein: Jährliche EDV-Tagung im burgenländischen Großpetersdorf.

zur Nutzung zu aktivieren und auch den Versicherern zu signalisieren, dass wir – nach Überwindung diverser Kinderkrankheiten und Anfangsschwierigkeiten – auch als Interessenvertretung hundertprozentig zum professionellen Datenmanagement stehen. Deshalb wird der Arbeitskreis dem Fachverband vorschlagen,

einen OMDS-Award auszuschreiben. Damit sollen von einer unabhängigen, aber fachkundigen Jury jene vor den Vorhang gebeten werden, die für die Konvergenz des OMDS mit Maklerportalen der Versicherungsgesellschaften Außerordentliches leisten. Vielleicht schaffen wir das schon im Jahr 2015. ■



Perlenkunsthandwerk aus Südafrika - AIG betreibt dort seit 1962 ihr Geschäft.

Wir wissen, kein multinationales Unternehmen gleicht dem anderen.

Jede Organisation hat andere Risikofaktoren und eine individuelle Risikotoleranz. Wir bei AIG entwickeln gemeinsam mit Ihnen eine speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösung, überall wo Sie Geschäfte tätigen – ganz gleich, ob Sie lokale Versicherungspolizzen für einige oder für alle Ihre Risikostandorte benötigen oder eine einzige weltweite Polizza. Mehr erfahren Sie unter www.aig.co.at



Die Produkte und Dienstleistungen werden von Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen der American International Group, Inc. erbracht und zur Verfügung gestellt und sind nicht automatisch in jedem Land verfügbar. Diese Anzeige dient lediglich zur allgemeinen Information und kann in keinerlei Situation zur Begründung eines Deckungsanspruchs herangezogen werden. Für weitere Informationen, besuchen Sie bitte unsere Website www.aig.co.at



Ein Hangrutsch und die befürchteten Folgen

Ein interessanter Fall landete bei der Schiedsstelle (RSS) des Fachverbandes: Ein Hangrutsch, individuell eingeleitete Sicherungsmaßnahmen und die Frage, ob „Gefahr im Verzug“ bestand, spielen dabei eine Rolle.

Auf dem Grundstück des Antragstellers (Versicherungsnehmer) kommt es im Juni 2013 aufgrund von starken Regenfällen zu einem Hangrutsch. Die Bezirkshauptmannschaft dokumentiert die Situation und **verordnet Sofortmaßnahmen** in Form von offenen Drainagen. Ein Geologe begutachtet die Situation und stellt fest, dass für das am Grundstück stehende Wohnhaus keine Gefahr im Verzug sei, und gibt Ratschläge zur Absicherung der Böschung. Der Versicherungsnehmer ist selbst Bau-

meister und lässt durch Mitarbeiter mittels Schalungen und Verspreizungen eine Sicherung des Wohnhauses durchführen, weil er hangrutschbedingte Schäden an Kellerfenstern und hangseitigen Türen befürchtet. Da er eine **Eigenheimversicherung abgeschlossen hat**, reicht er die Erstattung der Hangsicherungskosten in Höhe von 5.042 Euro bei seiner Versicherung ein.

Die Schlichtungsstelle hatte zu erwägen: Einmal ist der Ansicht der Versicherung zuzustimmen, dass gemäß Vertragsklauseln die Hangsicherungskosten nicht zu ersetzen sind. Aber: Es ist – gemäß VersVG (Versicherungsvertragsgesetz), Paragraph 62 und 63, der Versicherungsnehmer verpflichtet, beim Eintritt des Versicherungsfalles nach Möglichkeit für die Abwendung und Minderung des Schadens zu sorgen.

Im Versicherungsvertrag des Versicherten ist unter „Besondere Bedingungen zum Eigenheimschutz“ als „Versicherte Sachen“ definiert: „Beantragte

Gebäude und Nebengebäude auf dem Grundstück; Sachen, die fix mit dem Gebäude verbunden sind; (...) Unbewegliche Sachen auf dem Grundstück“. Zum Thema „Hangsicherungskosten nach einem Erdbeben“ wird explizit festgehalten: „**Nach einem ersatzpflichtigen Erdbebenschaden** (...) werden die nachweislich erforderlichen Hangsicherungskosten ersetzt. Die Leistung des Versicherers ist **mit EUR 7.500,- je Schadenfall auf ‚Erstes Risiko‘ begrenzt**“.

Darauf bezieht sich die Versicherung in ihrer Stellungnahme an die RSS und nimmt Bezug auf den Bericht des Sachverständigen sowie des Landesgeologen der zuständigen Bezirkshauptmannschaft, der ausdrücklich festhielt, dass „keine Gefahr im Verzug“ bestehe.



Versicherungsnehmer befürchtete Folgen des Hangrutsches für das Wohnhaus. War Gefahr im Verzug? (Symbolfoto)



Im vorliegenden Sachverhalt, schlussfolgert die RSS, träge, den Versicherungsnehmer die Beweislast dafür, dass der Versicherungsfall unmittelbar bevorstand, beziehungsweise dass er dies den Umständen nach annehmen durfte'. Dieses „unmittelbare Eintreten“ des Versicherungsfalles – also der Sachbeschädigung, die abzuwenden eben Rettungsmaßnahmen notwendig machte – stellte jedoch, so die RSS, „Beweisfragen dar, die durch die Einholung eines Sachverständigengutachtens aus dem Fachbereich des Bauwesens und der Geologie zu beantworten sind“.

Es sei keine versicherte Sache beschädigt worden, daher stünde dem Antragsteller kein Ersatz der Hangsicherungskosten zu.

Die Schlichtungsstelle hatte zu erwä-

gen: Einmal ist der Ansicht der Versicherung zuzustimmen, dass gemäß Vertragsklauseln die Hangsicherungskosten nicht zu ersetzen sind. Aber: Es ist – gemäß VersVG (Versicherungsvertragsgesetz), Paragraph 62 und 63, der Versicherungsnehmer „verpflichtet, beim Eintritt des Versicherungsfalles nach Möglichkeit für die Abwendung und Minderung des Schadens zu sorgen“. Wenn der versicherte Schaden nur noch durch Aufwand von Kosten bekämpft werden kann, so haftet der Versicherer, weil wirtschaftlich der Schaden in Höhe dieser Kosten nicht abgewendet, sondern nur verlagert worden ist, interpretiert die RSS. Es seien jedoch auch „Rettungskosten“ zu ersetzen, wenn der **Versicherungsfall zwar noch nicht eingetreten ist, aber unmittelbar drohe**. Im vorliegenden Sachver-

halt, schlussfolgert die RSS, träge „den Versicherungsnehmer die Beweislast dafür, dass der **Versicherungsfall unmittelbar bevorstand**, beziehungsweise dass er dies den Umständen nach annehmen durfte“. Dieses „unmittelbare Eintreten“ des Versicherungsfalles – also der Sachbeschädigung, die abzuwenden eben Rettungsmaßnahmen notwendig machte – stellte jedoch, so die RSS, „Beweisfragen dar, die durch die Einholung eines **Sachverständigengutachtens aus dem Fachbereich des Bauwesens und der Geologie** zu beantworten sind“.

Somit wies die Schlichtungskommission **den Schlichtungsantrag zurück**, „weil der Sachverhalt betreffend den Antragsgegenstand strittig ist und nur durch ein Beweisverfahren nach den zivilrechtlichen Verfahrensgesetzen geklärt werden kann“.

Denk
PUNKTE
SAMMELN Zählt
SICH AUS.

MaklerService

Der SteffShop ist das neue UNIQA Bonuspunkteprogramm für Makler – Top-Angebote sowie exklusive Golf- und Skitage mit Stephan Eberharter.

- Prämie vermitteln
- Punkte sammeln
- Waren/Gutscheine einlösen

Denk



„Basisinformationsblatt“ für Versicherungsanlageprodukte

Nach zähen Verhandlungen hat der europäische Gesetzgeber im April 2014 eine Verordnung (VO) über Basisinformationsblätter für bestimmte Anlageprodukte beschlossen. Anbieter werden darin verpflichtet, die wichtigsten Produktinformationen auf maximal drei Seiten darzustellen. Die VO ist ab 2017 direkt anzuwenden und betrifft auch den Versicherungssektor. Was bedeutet das für die Versicherungsmakler?

Eingangs stellt sich die Frage: Warum noch mehr Informationspflichten? **Informationspflichten** sind seit langer Zeit ein fixer Bestandteil des Europarechts – sowohl im Verbraucherschutz- als auch im Versicherungsrecht. Der EU-Gesetzgeber hat sich dieses Thema früh auf seine Fahnen geheftet, weil er davon überzeugt ist, dass eine informierte Entscheidung die bessere ist. Wie jeder Vermittler weiß, meint es der **EU-Gesetzgeber allerdings manchmal zu gut**. Die Informationspflichten sind überbordend, und der Verdacht liegt nahe, dass durch die Fülle der zu erteilenden Informationen das eigentliche Ziel – eine informierte Entscheidung – verfehlt werden könnte. Dies sowie der Umstand, dass es vor allem bei komplexen Anlageprodukten ein **Transparenzdefizit** gibt und es an einer Vergleichbarkeit der Produkte mangelt, haben die EU **zur vorliegenden PRIIPS-VO** bewogen, mit der ein Basisinformationsblatt für Anlageprodukte geschaffen wird.

Kleinanleger – der Begriff orientiert sich an bestehenden Vorschriften des Europäischen Finanzmarktrechts – sollen vor Vertragsabschluss in die Lage versetzt werden, einen klaren Überblick über die wesentlichen Produkteigenschaften und -risiken zu erlangen. Es sind auch **Versicherungsprodukte betroffen**. Denn der EU-Gesetzgeber hat eine sektorübergreifende Regelung geschaffen. *Packaged Retail and Insurance-based Investment Products* (PRIIPs) sind verpackte Anlageprodukte (keine direkten Anlagen wie Aktien), gleich ob sie von Banken, Wert-

papierunternehmen oder Versicherern ausgegeben werden. Damit sind nach der VO auch **„Versicherungsanlageprodukte“** erfasst, deren Fälligkeits- oder Rückkaufwert Marktschwankungen unterliegt. Explizit **ausgenommen sind die reine Risikolebensversicherung** sowie Produkte der **betrieblichen und privaten Altersvorsorge**. Damit ist die VO für den Bereich der **index- und fondsgebundenen Lebensversicherungen** relevant.

Anforderungen an das Basisinformationsblatt

Um einen raschen und einfachen Produktvergleich zu ermöglichen, sind **Struktur und Inhalt** des Basisinformationsblattes fix **vorgegeben**. Unter dem Titel „Basisinformationsblatt“ findet sich folgender Text: „Dieses Informationsblatt informiert Sie über **die grundlegenden Aspekte dieses Anlageproduktes**. Es handelt sich nicht um Werbematerial. Diese Informationen sind gesetzlich vorgeschrieben, um Ihnen dabei zu helfen, die Art, das Risiko, die Kosten sowie die möglichen Gewinne und Verluste dieses Produkts zu verstehen, und Ihnen dabei zu helfen, es mit anderen Produkten zu vergleichen.“ Bei komplexen Produkten folgt ein Warnhinweis: **„Sie sind im Begriff, ein Produkt zu erwerben, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann.“** Anschließend sind **„sieben Fragen zu Risiken und Nebenwirkungen“** zu beantworten, beispielsweise um welche Art von Produkt es sich handelt (Produktbezeichnung, Zielgruppe), welche Risiken be-



Stefan Perner: „Vorvertragliche Information tangiert auch Makler.“

und welche Kosten entstehen, ob es Kündigungs- und Mindesthaltefristen gibt usw. Die Details zu diesen Fragen werden noch von den europäischen Aufsichtsbehörden geklärt.

Die Frage nach der Involvierung des Maklers ist rasch beantwortet: Die Verantwortung für die **Erstellung** liegt zwar beim **Produktgeber**, das Basisinformationsblatt ist dem Kunden allerdings **als vorvertragliche Information vor Vertragsabschluss** kostenlos auszuhändigen. Ist ein Makler eingeschaltet, muss er also dafür sorgen, dass der Kunde **rechtzeitig über das Basisinformationsblatt verfügt**. ■

Von Prof. Stefan Perner

Kommentar zum VersVG schließt entscheidende Lücke

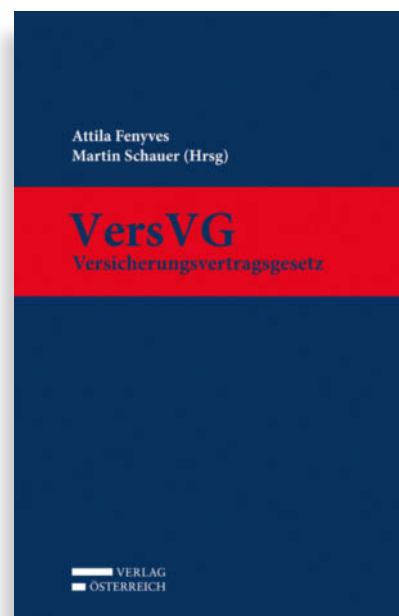
Vor Kurzem wurde von den Herausgebern Prof. Attila Fenyves und Martin Schauer sowie dem Verlag Österreich ein für die Versicherungswirtschaft außerordentlich wichtiges Buchprojekt präsentiert. Das Wiener Palais Trautson bildete den Rahmen für die Vorstellung eines umfassenden Kommentars zum Versicherungsvertragsgesetz.

Dieser Kommentar setzt sich **umfassend mit dem Versicherungsvertragsgesetz** unter Berücksichtigung des VersRÄG 2012 sowie des VersRÄG 2013 auseinander. Das Standardwerk schließt eine entscheidende Lücke, die durch Inkrafttreten des neuen deutschen VVG im Jahr 2007 und die bis dahin gegebene Möglichkeit, auf deutsche Literatur zurückzugreifen, entstanden ist. Die Herausgeber Attila Fenyves und Martin Schauer konnten führende Experten des österreichischen Versicherungsvertragsrechts aus Wissenschaft und Praxis als Autoren gewinnen. Sie erläutern die Bestimmungen des VersVG unter Auswertung von Rechtsprechung und Lehre, also gleichermaßen praxisorientiert und wissenschaftlich fundiert. Der Kommentar richtet sich an **Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen und Versicherungs-**

maklerbüros, mit Fragen des Versicherungsvertragsrechts befasste Rechtsanwälte und Richter sowie andere Versicherungspraktiker. Das Grundwerk der ersten Lieferung inkludiert zwei Mappen mit Faszikeln, in welchen der Großteil der Bestimmungen des VersVG kommentiert wird. Ende 2014 erscheint bereits die zweite Lieferung, welche die besonderen Vorschriften für die Pflichtversicherung, die Tier-, Hagel- und Feuerversicherung sowie die Kommentierung der §§ 178 f-n enthalten wird.

Die Herausgeber sind der **em. o. Univ.-Prof. Dr. Attila Fenyves** sowie **Univ.-Prof. Dr. Martin Schauer, Universität Wien.** **Die kompetenten Autoren: Gunter Ertl, Attila Fenyves, Bernhard Garger, Michael Gruber, Helmut Heiss, Helga Jesser-**

Huß, Walter Kath, Klaus Koban, Franz Kronsteiner, Bernhard Lorenz, Eva Palten, Stefan Perner, Wolfgang Reisinger, Martin Ramharter, Andreas Riedler, Daniel Rubin, Gerhard Saria, Martin Schauer, Andreas Vonkilch. ■



Die Univ. Professoren Attila Fenyves und Martin Schauer sind Herausgeber dieses für Österreich so wichtigen Kommentars.

BIBLIOGRAFISCHE ANGABEN

Fenyves/Schauer (Hrsg.): VersVG - Versicherungsvertragsgesetz Kommentar, Verlag Österreich, Grundwerk, 1. Lieferung: 1.626 Seiten, Loseblatt, ISBN 978-3-7046-6105-0, Erscheinungsdatum: 9. 10. 2014. Im Abo/zur Fortsetzung Euro 398,-, Einzelkauf Euro 479,-*

**Mindestabnahme von zwei weiteren Lieferungen. Gilt bis auf Widerruf. Versandkostenfrei in Österreich bei Onlinebestellung auf: www.verlagoesterreich.at*

Von der „Vollkaskomentalität“ zur Bedarfsorientierung

Eine Analyse der aktuellen Produkte im Segment von Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherungen für Unternehmen zeigt es ganz deutlich: Die Angebote der einzelnen Anbieter sind randvoll mit Leistungen, deren Sinn und Zweck für den Kunden zumindest hinterfragbar ist. Ein Kommentar von Dr. Helmut Tenschert.

Das Zauberwort „Allrisk“ dominiert die Bestrebungen, immer noch weiter gehende Deckungen bei gleichzeitig anhaltend niedrigem Prämienniveau gewährleisten zu wollen. Das Ergebnis dieser Strategien ist unschwer auszumachen. Hohe **Schadensfrequenzen in Bagatellfällen**, wo man die Versicherungswürdigkeit getrost anzweifeln kann. Der Grundgedanke, eine Existenzbedrohung durch wirtschaftlich belastende Schäden für den Einzelnen durch geeignete Versicherungen abzuwenden, wurde viele Jahre zuvor bereits verlassen. Heute geht es darum, Abdeckungen zu schaffen, die geradezu eine **Herausforderung darstellen, die Versicherung auszunützen**. Das führt zu ständig schlechter werdenden Schadensverläufen, die dann wiederum ungeliebte Vertragssanierungen oder gar Schadenskündigungen zur Folge haben.

Im Gegenzug steht man der eigentlichen Aufgabe, **nämlich Großschäden abzuschern**, von allen Seiten mit konsequenter Zurückhaltung gegenüber. Katastrophenschäden wird mit niedrigen Versicherungssummen begegnet, die den buchstäblichen Tropfen auf den heißen Stein bedeuten. **Angemessene Versicherungssummen in Haftpflichtverträgen** sucht man meist vergeblich, weil „das braucht man ja sowieso nie“. Wenn aber doch einmal das undenkbbare Großschadensereignis eintritt, dann bedeutet das eben die Insolvenz des geschädigten Unternehmens, was soll's? Wären nicht Versicherungen genau dafür da?

Wir stehen **am Ende einer Entwicklung, die eine Vollkaskomentalität zum Ziel hat**. Gesetzgebung und Rechtsprechung

überbieten einander gegenseitig im weiteren **Ausbau der Konsumentenrechte**, die auf der anderen Seite natürlich im gleichen Ausmaß Unternehmerhaftungen verschärfen. Das damit ausgelöste Begehrenverhalten in der Bevölkerung ist nur die logische Konsequenz und wirkt weiter verstärkend. Darauf ausgerichtete Versicherungslösungen mit dem Anspruch auf Volldeckungen sind damit längerfristig heillos überfordert.

Die Situation verlangt ein **grundsätzliches Umdenken** und zwar bei allen Beteiligten. Individuelles Risikomanagement eines Unternehmens muss die Voraussetzung für ökonomisch vernünftige Konzepte liefern. Im Mittelpunkt steht die Risikoüberwälzung bei wirtschaftlich gefährdenden Ereignissen (die auch geringe Schadensfrequenzen aufweisen), die ihre natürliche Grenze dort findet, wo der Unternehmer mit einer Bilanzrückstellung besser fährt als mit einer Versicherung. Ein Schadensszenario wird ein professioneller Bewerter von betrieblichen Risiken grundsätzlich nie versichern wollen, nämlich finanziell geringe Schäden **mit hoher Wahrscheinlichkeit des Schadenseintritts**. Das ist aber präzise das, was die gängigen Versicherungsprodukte dem Kunden verheißen.

Lassen wir doch den zukünftigen Versicherungsnehmer entscheiden, wo sein Versicherungsschutz von der Summe her beginnt! Je höher dieser Betrag ist, desto kleiner wird die Prämie, oder noch besser, **umso höher wird seine Versicherungssumme**. Wer weiterhin alle möglichen und unmöglichen Schäden versichert haben will, der soll auch dafür

zahlen, und das kräftig. In Zeiten, in denen das verfügbare Kapital für alle sinkt, sollten Lösungen propagiert werden, die dem Wohl aller dienen – Kunden, Versicherer und Versicherungsmakler –, wir sitzen da alle im gleichen Boot. Konzepte, bei denen einer verliert, werden auf Dauer nicht tragbar sein können. Daher der dringende Appell: **Beschreiten wir gemeinsam einen erfolgreicher Weg, der Nachhaltigkeit sichert**.

Die Versicherungsansprüche der so komplex gewordenen und globalisierten Wirtschaftswelt sind mit althergebrachten Modellen aus dem vergangenen Jahrtausend nicht bewältigbar, das müsste eigentlich allen klar sein. Handeln wir daher entsprechend! ■



Helmut Tenschert: „Lösungen mit Volldeckung sind heillos überfordert.“

Kontroverse in Linz

Im Rahmen der Herbsttagung des Instituts für Versicherungswirtschaft an der Johannes Kepler Universität in Linz wurde rund um die EU-Rahmenbedingungen und die Vergütungsmodelle für den Versicherungsvertrieb ein brandheißes Thema diskutiert.

Für Generaldirektor Dr. Josef Stockinger, Oberösterreichische Versicherung, sind „Qualität in der Beratung, Transparenz für den Versicherungsnehmer und eine gewisse Maßhaltung in der zukünftigen Provisionsgestaltung die **Angelpunkte dieser Diskussion**“.

Prof. **Dr. Matthias Beenken** von der Fachhochschule Dortmund sieht in der Diskussion aus seiner Sicht „unzulässige Vereinfachungen“: So würden sich Vermittler (Makler) ausschließlich am eigenen Ertrag und wenig am Bedarf der Kunden orientieren. In der Praxis sei eine derart kurzsichtige Sichtweise nicht sinnvoll. Auch werde die Honorarberatung, die in Wirklichkeit eine Vermittlung gegen Provision sei, die wiederum der Kunden zu entrichten habe, falsch verstanden.

Schließlich seien auch bei Kostenausgleichsvereinbarungen, die in Deutschland bereits von Maklern forciert würden, die Abschlusskosten im Rahmen einer separaten Vereinbarung vom Kunden zu entrichten. Provisionsabgabeverfahren, wie sie **sich durch Online-Abschlüsse ausbreiteten**, sind für Beenken wettbewerbsverzerrend. Es müssen also Regelungen geschaffen werden, die die Kosten, die bei jedem Produkt anfallen, angemessen berücksichtigen.

Für **Mag. Andreas Krebs, Vorstand beim Makler GreCo International AG**, wird die erbrachte Leistung des Maklers in den Diskussionsvorschlägen und Richtlinienentwürfen zu wenig berücksichtigt. So seien neben einer kompetenten Beratung auch entsprechende Risikoanalysen, Besichtigungen und Anpassungen von laufenden

Verträgen im Bedarfsfall sowie eine rasche Schadenserledigung zu bewältigen – eine Reihe von Aufgaben also, für die auch Kosten anfallen. Darüber hinaus müssten Makler nicht nur in Infrastruktur, **sondern im Sinne der neuen Regelungen vor allem auch laufend in ihre Aus- und Weiterbildung investieren**. Abschlüsse, die an ein Honorar gebunden seien, könnten unter Umständen für den Versicherungsnehmer vulgo Konsumenten teurer werden.

Dem pflichtet auch Dr. Gerold Holzer, Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler in der OÖ Wirtschaftskammer bei, der die rund 690 oberösterreichischen Makler auch „**im besten Sinne des Wortes als Konsumentenschützer begreift, die im Interesse ihrer Kunden, der Versicherungsnehmer, tätig sind**“.



FG-Obmann Holzer: „Der Makler ist Konsumentenschützer durch Auftrag.“



Mit einem D.A.S. Rechtsschutz profitieren Ihre Kunden von Sicherheit, Kompetenz und umfassender Unterstützung bei Rechtskonflikten.

STREIT ÜBER RECHNUNG?

Nach einem Motorschaden rollt das Auto Ihres Kunden mit letzter Motorkraft in die nächste Werkstatt. Nach einem ersten Auto-Check erhält Ihr Kunde einen Kostenvorschlag. Die Begutachtung selbst „gehe aufs Haus“, so der Mechaniker auf Nachfrage. Kurze Zeit später die böse Überraschung: Eine Rechnung in Höhe von 120 Euro für die Begutachtung! Was nun?

Nicht immer geht es bei Rechtskonflikten um hohe Summen. Auch kleine Auseinandersetzungen können Zeit und Nerven rauben. D.A.S. unterstützt unbürokratisch, rasch und kompetent:

- D.A.S. Direkthilfe für außergerichtliche Schadenerledigung durch D.A.S. Juristen
- D.A.S. Rechtsberatung z.B. für telefonische Auskünfte bei Rechtsfragen
- RechtsService-Zentren verteilt in ganz Österreich für kompetente Unterstützung durch hochqualifizierte D.A.S. Juristen oder D.A.S. Partneranwälte
- Spezialisiertes RechtsService Ausland bei Auseinandersetzungen mit Auslandsbezug oder Notfällen auf Reisen

Erfahren Sie mehr über unsere Rechtsdienstleistungen in unseren **D.A.S. MAKLER-FOREN® 2015**. Jetzt anmelden unter: partnerportal.das.at



Ihr

Klaus Pointner
Leiter Partnervertrieb
Österreich

D.A.S. Rechtsschutz AG



DER FÜHRENDE SPEZIALIST
IM RECHTSSCHUTZ

Wien

Die Zukunft der Versicherung

Rund 1.900 Euro geben die Österreicher pro Kopf und Jahr für Versicherungen aus. Eine ansehnliche Summe, angesichts sinkender Einkommen und Sparquoten fragt sich die Branche aber, wie lange sich Konsumenten Sicherheit und Vorsorge noch leisten können.

Die **Wiener Versicherungsmakler** sehen die Zukunft der Versicherung unter anderem in „Lebensabschnittspolizzen“ und in der Prävention. „Künftig müssen Versicherungsanbieter noch flexibler auf die Bedürfnisse der Konsumenten re-

„Künftig müssen Versicherungsanbieter noch flexibler auf die Bedürfnisse der Konsumenten reagieren und maßgeschneiderte Produkte anbieten, um wettbewerbsfähig zu sein. Denn die für den Kunden passenden Lösungen liegen nicht mehr nur im Bereich der Absicherung, sondern häufig auch in der Prävention“, so Mag. Wilhelm Hemerka, Fachgruppenobmann-Stv. der Wiener Versicherungsmakler.

agieren und maßgeschneiderte Produkte anbieten, um wettbewerbsfähig zu sein. Denn die für den Kunden passenden Lösungen liegen nicht mehr nur im Bereich der Absicherung, sondern häufig auch in der Prävention“, so **Mag. Wilhelm Hemerka**, Fachgruppenobmann-Stv. der Wiener Versicherungsmakler. „Das eine Versicherungsprodukt für die nächsten Jahrzehnte gibt es aufgrund der veränderten gesellschaftlichen Strukturen bald nicht mehr. Vielmehr sehe ich die Zukunft der Vorsorge und Versicherungen in Lebensabschnittspolizzen. All-inclusive-Produkte werden sich dann den Herausforderungen des je-

weiligen Lebensabschnitts wie Studium, Beruf, Familiengründung oder Ruhestand anpassen und im Lauf des Lebens der Kunden mitwachsen.“

Der **Markt ist in Veränderung**, nicht zuletzt aufgrund des Internets: Immer mehr Österreicher nutzen **Online-Vergleichsportale**, um sich zu informieren und Preise zu vergleichen, und entscheiden sich häufig für die günstigsten Prämien. Eine nicht unproblematische Vorgehensweise, die individuelle Lebenssituation und die **Bedürfnisse der Konsumenten** finden bei solchen Vergleichen nicht ausreichend Berücksichtigung. „Selbst wenn in Zukunft aufgrund des steigenden digitalen Wissens über das Verhalten, die Gewohnheiten oder Vorlieben der Kunden neue Versicherungsangebote im Internet entstehen und die Qualität der Angebote verbessert wird, besteht ohne umfassende Beratung im Vorfeld die Gefahr, die falsche Versicherung abzuschließen, was im Schadensfall sehr teuer werden kann“, warnt Hemerka.

Zu den „Klassikern“ Unfall, Naturkatastrophen und Einbruch ins eigene Zuhause sind mittlerweile neue Themen wie Daten- und Internetsicherheit, Bildung und Altersarmut gekommen und werden von den Bundesbürgern zunehmend als Risiko wahrgenommen. So werden von den Assekuranzen zukünftig nicht nur Schadensregulierung, sondern auch Präventionsdienstleistungen erwartet. Die Versicherungsmakler sind besonders dort gefor-



Mag. Wolfgang Hemerka: „Die eine Polizza für die nächsten Jahrzehnte gibt es bald nicht mehr.“

dert, wo der Schutz des Eigentums existenziell ist: Besonders **Verbraucher mit niedrigem Einkommen** brauchen Versicherungs- und Vorsorgeprodukte, die effizient und leistbar sind. Gerade hier erfüllt der unabhängige Vermittler eine äußerst verantwortungsvolle Aufgabe. ■

Vorsprung mit Wissen

Die Fachgruppe Wien bietet ab März den ersten Vorbereitungskurs zur Befähigungsprüfung für Versicherungsmakler an: In der Seminarreihe „**Aktuelles Wissen für den Versicherungs-**

makler von heute und morgen“ werden alle wichtigen Themen rund um die Branche behandelt. In den Seminaren können aber auch Wissen aufgefrischt oder neue Mitarbeiter eingeschult werden. Da die

Teilnehmerzahl auf 20 Personen begrenzt ist, wird eine baldige Anmeldung empfohlen. Nähere Informationen und Anmeldung unter www.wiener-versicherungsmakler.at. ■

Der beste Rat

Ende Oktober lud die Fachgruppe Wien zur bereits **17. Best-Advice-Veranstaltung**. Auch diesmal wurde den zahlreichen Teilnehmern eine Palette an aktuellen branchenrelevanten und unternehmerischen Themen geboten. Zum Auftakt am Nachmittag referierte Mag. Wolfgang Fritsch, Prokurist der Uniqa Österreich, Bereichsleiter Industrie und Individual, zum Thema „**Haftung des Versicherungsmaklers**“. Anhand konkreter Praxisfälle erläuterte der Versicherungsprofi die gesetzlichen Haftungsgrundlagen und Haftungspotenziale im täglichen Geschäftsleben.

Dr. Helmut Tenschert ging im Anschluss auf die **Managerhaftung und idealtypische Absicherungen** ein. Auch er unterfütterte seinen Vortrag mit interessanten Beispielen aus der Judikatur und der Praxis. Von den Betroffenen werde die Managerhaftung häufig in Brisanz und Auswirkungen unterschätzt, so der langjährige Rechtsexperte. Das Thema Managerhaftung stellt aber auch den Versicherungsmakler vor – sich laufend neu entwickelnde – Situationen und Rechtsfragen in der Beratung, auf die er sich gezielt vorzubereiten hat.

Den Abschluss des Nachmittags gestaltete



Best Advice bei branchenspezifischen und unternehmerischen Themen fand aufmerksame Zuhörer.

DI Andrea Wellner, Geschäftsführerin der Courtage Control Consulting GmbH, mit Ihrem Vortrag „**Vermittler mit eigener Buchhaltung oder echter Unternehmer?** – Sie werden sicher nicht über den Tisch gezogen, wenn Sie Ihre eigenen Unterlagen haben“. In ihrem Vortrag bot Wellner eine interessante Darstellung der Gründe und Vorteile, als Versicherungsmakler-

unternehmen über ein eigenes Controlling sowie über einen systematischen Überblick über Einkünfte, Provisionsvereinbarungen und die Bonifikationsziele zu verfügen. Die informative und kurzweilige Veranstaltung bot auch diesmal neben viel fachlichem Input eine perfekte Gelegenheit zum Netzwerken mit Branchenkollegen und -kolleginnen. ■

Steiermark

Mit Recht Experten

Unsere breites Weiterbildungsangebot und die versicherungsrechtliche Vertiefung auf universitärem Niveau unterstreicht unser Alleinstellungsmerkmal“, so **Arlinda Berisha**, Lehrgangsleiterin an der Donau-Universität Krems. Neben dem **Akademischen Versicherungsmakler**, dem **Akademischen Experten in Versicherungsrecht** sowie dem **Master of Legal Studies (MLS) in Versicherungsrecht** kann man hier seit Herbst 2014 den in Öster-

reich einzigartigen neuen Lehrgang **Master of Laws (LL.M.) in Versicherungsrecht** belegen. Diese drei Universitätslehrgänge sollen die Lücken im Bereich des Versicherungsrechts in Österreich schließen. Der Lehrgang „Versicherungsrecht – Master of Legal Studies“ bietet eine breit gefächerte Rechtsausbildung, die sowohl unerlässliche allgemeine rechtliche Grundlagen aufbereitet als auch eine umfassende Vertiefung im Versicherungsvertrags-

recht vermittelt. Das erfolgreiche Masterprogramm kann von Juristen, aber auch von Nichtjuristen sowie von Maklern absolviert werden. Mitte November erfolgte nun die feierliche Graduierung der neuen Absolventen an der Donau-Universität in Krems. Neben zahlreichen Ehrengästen ließen es sich auch Vertreter der Stadt Krems und des Landes Niederösterreich nicht nehmen, den frischgebackenen „Masters of Legal Studies“ zum Abschluss zu gratulieren. ■

Expertentag 2014

Großer Andrang beim Expertentag der steirischen Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten: Rund 130 Mitglieder trafen sich Mitte November zum Erfahrungsaustausch und zur Information im MP09 Pachleitner Headquarter.

Der Expertentag war Teil der Informationsveranstaltungsreihe „Roadshow“ des Fachverbandes. Bundes- und steirischer Fachgruppenobmann **Gunther Riedlsperger** nutzte die Gelegenheit,

wichtige Themen der Interessenvertretung zu erörtern, unter anderem die erarbeiteten Rahmenverträge, die Schlichtungsstelle und die zahlreichen Weiterbildungsoffensiven. Mit **Wolfgang Reisinger**, Leiter der Abteilung SpeziSchaden in der Wiener Städtischen Versicherung und stellvertretender Leiter des Schadensausschusses im Versicherungsverband konnte ein renommierter Experte im Bereich der Kfz-Versicherung für einen vierstündigen

Workshop gewonnen werden: Er thematisierte unter anderem relevante Haftungsfragen und Versicherungen für das eBike.

Fachverbandsgeschäftsführer **Erwin Gisch** ging auf vermittlerrelevante EU-Themen ein, das PR-Konzept des Fachverbandes erläuterte im Anschluss Arbeitskreisleiter **Gerhard Jaidler**. Dem Thema der Haftung im Rahmen des Maklergesetzes widmete sich Rechtsanwalt **Roland Weinrauch**. ■



Wolfgang Reisinger, Roland Weinrauch, Erwin Gisch, Gerhard Jaidler und Gunther Riedlsperger freuen sich über einen gelungenen Expertentag.

Der Fachverband der Versicherungsmakler als Herausgeber, der Manstein Verlag als verlegerischer Betreuer sowie Redaktion und Anzeigenverkauf wünschen allen Lesern und Inserenten ein gesegnetes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches Jahr 2015!

Alles, was Recht ist

Die Zahl der gerichtlichen Verfahren steigt. Ohne Rechtsschutzversicherung trauen sich aber die wenigsten Privaten zu prozessieren. Andererseits sorgte bis vor Kurzem die hohe Anzahl an Rechtsschutzversicherten auch für mehr Prozesse. Was tut sich aktuell in der Rechtsschutzversicherung an Trends und Produkten?

Das diesjährige Expertentreffen des Fachverbandes der Versicherungsmakler in Alpbach stand zwar unter dem Generalthema „Schadensregulierung“, einen maßgeblichen Teil der Veranstaltung prägte jedoch der Aspekt der Rechtsschutzversicherung. Einer der Vortragenden, **Dr. Wolfgang Reisinger von der Wiener Städtischen**, brachte es auf den Punkt: „Wir haben eine **hohe Marktdurchdringung bei Rechtsschutzversicherungen**. Die Leute können es sich leisten, auch einen aussichtslosen Rechtsstreit zu führen.“ Dazu kämen Faktoren wie ein verdichtetes Rechtsempfinden und fehlende Kompromissbereitschaft. Stellt sich die Frage nach



Johannes Loinger: „Wir forcieren die Mediation.“

Henne oder Ei: Wollen die Leute wirklich mehr Gerechtigkeit, oder bietet ihnen die Rechtsschutzversicherung einfach die Möglichkeit zur – kostenschonenden – Auseinandersetzung vor Gericht? Tatsache ist, dass die Zahl der Rechtsschutzpolizzen kontinuierlich steigt. Bei den angestrebten

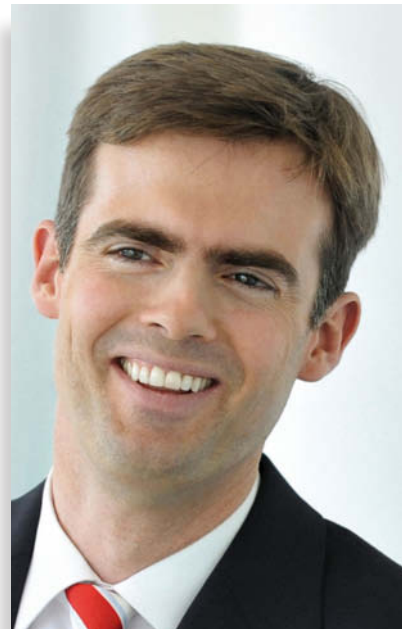
Verfahren geht es in erster Linie um Deckungs-, Haftpflicht- oder Regressprozesse, aber **auch mit Versicherern wird im Rahmen der Schadensregulierung** immer häufiger gestritten. So sehen sich die Assekuranzen oft sowohl als Vertragspartner als auch als Prozessgegner.

„Außergerichtlich“ im Trend

Mittlerweile können im Rahmen der Rechtsschutzverträge auch **außergerichtliche Streitbelegungen** angestrebt werden. Ein Angebot, das von den Kunden unterschiedlich angenommen wird: „Wir können einen anhaltenden Trend in Richtung außergerichtliche Streitbeilegung verzeichnen“, erklärt etwa **Johannes Loinger, Vorstandssprecher der D.A.S.** „Dahingehend bieten wir durch die D.A.S. Direkthilfe oder über Partneranwälte vorprozessuale bzw. außergerichtliche Unterstützung. Dabei wird zudem die Mediation zur außergerichtlichen Konfliktlösung forciert. Die Aussage, es wird wieder mehr prozessiert, können wir jedenfalls nicht belegen.“

Auch **ARAG-Österreich-Chef Matthias Effinger** bestätigt diese Entwicklung: „Der langjährig steigende ‚Prozess-Trend‘ konnte bei ARAG zuletzt klar durchbrochen werden.“ Dazu bietet sein Unternehmen alternative Streitbelegungsstrategien wie etwa die Lösung durch ARAG-Inhouse-Juristen, sinnvolle Prozesskostenablösen oder Mediationsangebote. „Unsere Erfolge bei Versicherungsvertragsstreitigkeiten sind besonders hervorzuheben: Der Anteil außergerichtlicher Lösungen konnte von unter zehn Prozent noch vor zwei Jahren auf heute 60 Prozent mehr als versechsfacht werden.“ Nachsatz: „Kunden und Makler bewerten dies durchweg sehr positiv.“ Etwas differenzierter ist das Bild beim dritten reinen

Rechtsschutzversicherer, der **Roland Versicherung**. Hier käme es ganz auf das Rechtsgebiet an: „Wir können aber festhalten, dass bei immer mehr Kunden die Bereitschaft besteht, sich auf eine außergerichtliche Streitbeilegung **unter Anlei-**



Matthias Effinger: „Außergerichtliche Lösungen sind am Vormarsch.“

tung eines Mediators einzulassen.“ Dies gelte vor allem dann, wenn es sich um kleinere Fälle wie zum Beispiel Nachbarschaftsstreitigkeiten handelt. Das Wichtigste dabei: Bei einer erfolgreichen außergerichtlichen Streitbeilegung können sich die Parteien im Nachhinein auch wieder in die Augen sehen. Kompositversicherer beobachten hingegen, dass ihre Kunden tendenziell eher prozessieren wollen: „Kunden mit einer Rechtsschutzversicherung, die das Kostenrisiko eines Prozesses nicht selbst tragen müssen, neigen eher dazu, vor Gericht zu gehen“, heißt es beispielsweise von Seiten der **Allianz**.

Gut entwickelt

Ob Spezial- oder Kompositversicherer, die Anbieter zeigen sich jedenfalls zufrieden mit der Entwicklung im Bereich des Rechtsschutzes. Nach **konstanten Entwicklungen in den letzten Jahren** rechnet man auch für heuer mit Zuwächsen. Die D.A.S. verzeichnet ein Plus von zwei Prozent. Bei der ARAG spricht man sogar von einem zu erwartenden Rekordergebnis. Bei Roland sind 2014 die Prämien zwar konstant geblieben, einer Herausforderung sieht man sich aber in dem zu spürenden Anstieg der Schadenszahlungen vor allem im Bereich des Privatrechtsschutzes gegenüber. „Daraus folgend wird in der nächsten Zeit in der gesamten Rechtsschutzbranche ein **Anstieg der Preise** zu erwarten sein. Flankiert wird dies sicherlich durch den Anstieg der für die **Rechtsanwaltstarife** geltenden Bemessungsgrundlage der autonomen Honorarkriterien.“

Unterschiedlich wird auch der **Einfluss der Konjunktur** auf die Ergebnisse beurteilt: „Eine Stagnation ist im Underwriting kaum merkbar, denn die Rechtsschutzversicherung ist in konjunkturell schwierigen Zeiten für die Kunden wichtig“, betont beispielsweise **Raimund Wurm von der Zurich**. „Seitens des Leistungsbereichs steht in solchen Perioden jedoch insbesondere das Forderungsmanagement der Firmenkunden mehr im Fokus.“ Matthias Effinger sieht überhaupt keinen Zusam-

menhang, eher das Gegenteil: „**Wirtschaftlich herausfordernde Zeiten** führen zu mehr Unsicherheit bei den Konsumenten. Dies kann zu verstärkter Nachfrage nach Rechtsschutz führen, um bei eventuell auftretenden Problemen bestens vorbereitet zu sein. Hierzu gehört unter anderem auch ein guter Arbeitsrechtsschutz.“ Speziell der **Bereich D&O** sei grundsätzlich ein wachsender Markt. „Die Zahl der Strafanzeigen gegen Manager ist in den vergangenen Jahren deutlich angestiegen. Oftmals wird heutzutage eine entsprechende Strafanzeige allein schon aus ‚prozesstaktischen‘ Gründen geführt.“

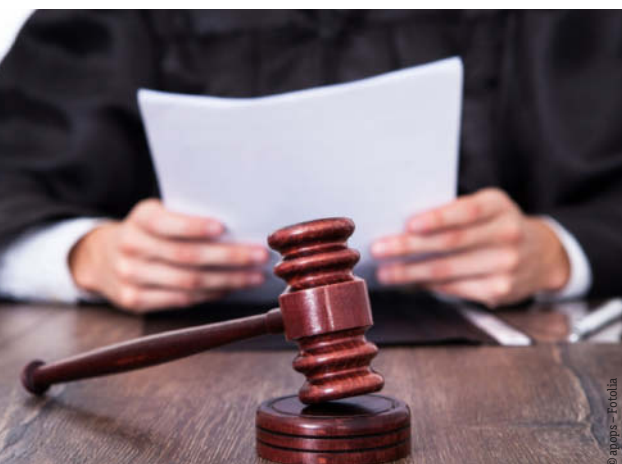
Auch aus Sicht von Roland ist das **Interesse an Rechtsschutzprodukten massiv vorhanden**: „Wir merken, dass es den Kunden und dem Vermittler gerade in der Rechtsschutzsparte wichtig ist, perfektes Know-how und zielgruppenoptimierte Produkte vom Rechtsschutzpartner zu bekommen.“ Etwas verhaltener ist hingegen die Einschätzung von Johannes Loinger: „Wir spüren die **konjunkturelle Stagnation im Firmenrechtsschutz** insgesamt und ansonsten in Randbereichen wie etwa bei Landwirtschaftsrisiken oder im Kfz-Einzelrisiko.“ Eine gewisse konjunkturelle Stagnation verzeichnet auch die Wiener Städtische, etwa im **Retailgeschäft**. Gut entwickelt sich hier vor allem der Strafrechtsschutz für Firmen und Kommunen.

Neu am Markt

Auch im Rechtsschutz arbeiten die Anbieter laufend an Produktinnovationen. „Unsere Premium- und Plus-Leistungspakete mit den besonders innovativen Deckungselementen werden sowohl von Verbrauchern als auch von Unternehmen gut angenommen“, so Johannes Loinger von der D.A.S. Im **Privatbereich** ist das etwa eine **dreifache Versicherungssumme**: „Sie pochen auf Ihr Recht in einem Gerichtsverfahren. Die höhere Instanz verweist an eine untere zurück, das gesamte Verfahren muss neu aufgerollt und nochmals durchgeführt werden. Und die Versicherungssumme? Reicht dann oftmals nicht aus.

Künftig steht Ihnen diese daher pro Rechtsgang – also bei neuer Durchführung des Verfahrens – zur Verfügung. Begrenzt ist die Leistung mit der dreifachen Versicherungssumme – das heißt insgesamt 423.000 Euro.“ Des Weiteren gilt eine **Verdoppelung des Leistungslimits für das strafrechtliche Ermittlungsverfahren**: „Die erhöhte Anzahl von Leistungsfällen zeigt: Strafrechtliche Ermittlungsverfahren können uns alle treffen. Plötzlich ist man involviert in Hausdurchsuchungen, polizeiliche Einvernahmen und Erhebungen, noch bevor es überhaupt zu einer Anklage kommt. Für optimale Sicherheit im Fall eines solchen Rechtsstreits ist das Leistungslimit für strafrechtliche Ermittlungsverfahren nun auf 14.100 Euro verdoppelt worden. Der Baustein ist im Pluspaket sowohl für Private als auch für Firmen integriert.“ Im **Firmenbereich** hat sich vor allem die Integration des Standortrechtsschutzes ins Firmenprodukt als erfolgreich herausgestellt. Wesentlich im Vertragsrechtsschutz im Firmenbereich ist auch die Unterscheidung zwischen dem Kunden als Lieferant oder als Empfänger von Lieferungen und Leistungen. „Diesen unterschiedlichen Risikosphären kann nur durch unterschiedliche Anspruchsobergrenzen Rechnung getragen werden. Hier bietet D.A.S. als **Firmenrechtsschutzspezialist** differenzierte Deckungsangebote.“

Für 2015 und 2016 sind umfassende Innovationen im Rechtsschutz sowohl für Konsumenten als auch für Unternehmen geplant. „Die Produkte werden – im Sinne der Tradition der D.A.S. als Vorreiter im Rechtsschutz – durch neue Deckungselemente und flexiblere Angebotsvarianten neue Standards setzen.“ Den Maklern kommt im Vertrieb hohe Bedeutung zu: „Makler sind für uns sehr wichtige Partner. Da sie im Regelfall bestens über die Lebenssituation ihrer Kunden Bescheid wissen, kennen sie auch die Bedürfnisse bei Versicherungsfragen. Über ihre Inputs können wir **Versicherungsprodukte an die Bedürfnisse und Wünsche unserer**



Strafrechtliche Ermittlungen werden vermehrt als Risiko empfunden.

gemeinsamen Kunden anpassen. Für uns sind Makler auch wesentliche Aufklärungspartner, wenn es um die Bedeutung von Rechtsschutz geht: Ein wesentlicher Vorteil ist, dass es durch die Rechtsschutzspezialisierung zu keiner Interessenkollision zwischen verschiedenen Sparten ein und desselben Versicherers kommt. Somit kann ein Rechtsschutzspezialversicherer unbefangene die notwendige rechtliche Unterstützung und den vollen Versicherungsschutz bei Auseinandersetzungen mit anderen Versicherungen bieten.“

Bei der **ARAG** setzt man auf die Serviceinnovation „Inhouse-Schadensbearbeitung“. „Die Resonanz der Maklerschaft ist durchweg sehr positiv.“ Ebenfalls gut aufgenommen wird laut Matthias Effinger das ausgeweitete Inkasso-Management im Betriebsrechtsschutz. „Unsere neue Online-Rechtsdatenbank mit über 1.000 Vertragsvorlagen zu diversen Rechtssituationen des Lebens bekommt sehr gutes Feedback.“ Im kommenden Jahr soll die 2014 eingeleitete Modularisierung der Produktstruktur weitergeführt werden. „Darüber hinaus überarbeiten wir aktuell unsere Produkte in den Bereichen Landwirtschaft, Ärzte und Gemeinden. Die diesbezügliche Markteinführung ist für Mitte 2015 angesetzt.“

Bei **Roland** sieht man ein verstärktes Interesse an Spezialrechtsschutzprodukten – „nicht nur von der Industrie, sondern mittlerweile auch von den kleinen und mittelständischen Unternehmen“. Besonderes Interesse gilt hier dem **Strafrechtsschutz und dem Top-Manager-Rechtsschutz**.

Uniq Österreich hat im Jänner 2014 einen neuen Tarif für den Privat- und Berufsbereich, nämlich den „Privatrechtsschutz“, auf den Markt gebracht. Die maßgeschneiderten Varianten ermöglichen punktgenaue Versicherungslösungen. „Besonders zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang der neue ‚Patienten- & Verfügungs-Rechtsschutz‘“, so Robert Wasner. „Diese Zusatzdeckung unterstützt unsere Versicherungsnehmer unter ande-



Auch Onlineshopping führt zu einer steigenden Zahl von Rechtsverfahren.

rem bei der Antragstellung vor dem Patientenentschädigungsfonds und bei der Erstellung von verbindlichen Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten. Darüber hinaus ist geplant, den Deckungsumfang um die Bausteine „Eltern und Kinder in fremder Pflege“, „Lenker-Vertrags-Rechtsschutz“ sowie „Schadenersatz- und Strafrechtsschutz für selbstständig nebenberuflich ausgeübte Tätigkeiten“ zu erweitern.

Bei der **Wiener Städtischen** verzeichnet man auch im Retailgeschäft einen Trend zu höheren Versicherungssummen: „Wir verkaufen deutlich öfter unsere Bausteine mit Versicherungssummen von 140.000 Euro oder sogar 200.000 Euro.“

Zurich legt im kommenden Jahr den Fokus auf den Bereich Firmenrechtsschutz. Dabei soll auch der Privatrechtsschutz nicht außer Acht gelassen werden. „Allgemein erkennen wir einen Bedarf an einfach aufgebauten und leicht verständlichen Versicherungsprodukten, die den Kunden einen guten und umfassenden Versicherungsschutz bieten“, so Raimund Wurm.

Ein modularer Produktaufbau ermöglicht **Allianz**-Kunden eine individuelle Produktauswahl. Besonders häufig würden Kunden Deckungen im Bereich „allgemeiner Vertragsrechtsschutz im Privatbereich inklusive Versicherungsvertragsstreitig-

keiten und **Internet-Rechtsschutz**“ nachfragen. „Durch den zunehmenden Onlinekonsum beobachten wir, dass auch die Streitfälle in diesem Bereich zunehmen. Auch beim Arbeitsgerichtsrechtsschutz und beim Sozialversicherungsrechtsschutz beobachten wir eine steigende Nachfrage.“ Ein interessantes Einstiegsprodukt ist die **„telefonische Rechtsberatung“**. Kunden, die dieses Produkt wählen, werden von erfahrenen Rechtsanwältinnen rasch und unkompliziert über Rechte, Pflichten und Möglichkeiten informiert. Der Anruf durch einen Anwalt erfolgt **innerhalb von zwei Stunden, nachdem Kunden ihren Fall deponiert haben.**



Telefonische Sofortberatung kann sehr hilfreich sein.

Generali forciert die BU

Das Risiko der Berufsunfähigkeit ist das Stiefkind im persönlichen Vorsorgemanagement. Seit 2014 gibt es einen verschärften Zugang zur gesetzlichen Berufsunfähigkeitspension. Die Generali präsentiert deshalb neue Produktlösungen für Berufseinsteiger und Berufstätige.

Jährlich beantragen rund 70.000 Personen vor Erreichen des regulären Pensionsantrittsalters eine Pension, weil sie aus gesundheitlichen Gründen ihren Beruf nicht mehr ausüben können. Nur etwas mehr als ein Drittel erfüllt die sehr strengen – 2014 noch **weiter verschärften – Voraussetzungen für eine staatliche Pension**. Die durchschnittliche Pension wegen geminderter Erwerbsfähigkeit betrug in Österreich im Jahr 2013 knapp über 1.000 Euro brutto und reicht teilweise für die Anspruchsberechtigten kaum aus. Eine private Berufsunfähigkeit schützt vor dem Risiko der Existenzgefährdung nach einem Verdienstaufschlag und wird auch vom Verein für Konsumenteninformation empfohlen.

Generali-CEO Peter Thirring zur Ausgangslage: „Die Berufsunfähigkeitsversicherung war und ist in Österreich ein Stiefkind im persönlichen Vorsorge-

management. Nur einer von 20 Österreichern hat für den Fall, dass ihm seine Arbeitskraft als Existenzgrundlage wegfällt, vorgesorgt. Viel zu viele schließen noch immer die Augen vor dem Risiko bzw. wissen gar nicht über die Absicherungsmöglichkeiten Bescheid.“ **Dem fehlenden Problembewusstsein** will die Generali Versicherung mit Aufklärung und intensiver Beratung entgegenreten.

„Wir haben unsere Kundenbetreuer bestmöglich geschult und bieten unseren Maklerpartnern umfassende Unterstützung an“, erläutert dazu Thirring. „Unsere Aufgabe ist es, dem Kunden zu verdeutlichen, wie wertvoll seine Arbeitskraft ist. Eine Gegenüberstellung der Fixkosten mit der durchschnittlichen gesetzlichen Pension wegen geminderter Erwerbsfähigkeit macht die Versorgungslücke deutlich“, so der Vorstandsvorsitzende.

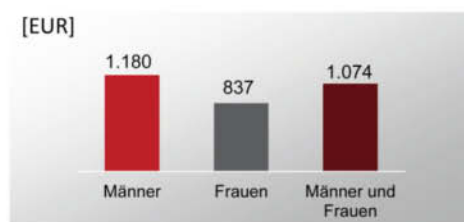


Peter Thirring: „Die Berufsunfähigkeit ist noch ein Stiefkind im Vorsorgemanagement.“

Staatliche Absicherung seit 2014 begrenzt

Änderung der gesetzlichen Invaliditäts- bzw. Berufsunfähigkeitspension erschwert den Zugang. Durchschnittspension bei geminderter Arbeitsfähigkeit beträgt 1.074 EUR pro Monat.

Durchschnittliche monatliche Pensionen bei geminderter Arbeitsfähigkeit (2013)



Vor dem 60./65. Lebensjahr, einschließlich Ausgleichszulage und Kinderzuschuss (ohne Pflegegeld und Familienbeihilfe).

- 2013 erstmals wieder weniger Anträge auf Pension wegen geminderter Erwerbsfähigkeit (61.787) als Anträge auf Alterspension (78.382). Nur rund ein Drittel erfüllt die strengen Voraussetzungen für die staatliche Invaliditätspension, die kaum ausreicht.
- Per 1. Jänner 2014 wesentliche Verschärfung für die Gewährung der gesetzlichen Invaliditäts- bzw. Berufsunfähigkeitspension: Die befristete Invaliditäts- bzw. Berufsunfähigkeitspension wird für ab dem 1. Jänner 1964 Geborene abgeschafft.
- Stattdessen wird versucht, die Betroffenen durch medizinische/berufliche Rehabilitation wieder in den Arbeitsmarkt einzugliedern. Nach Abschluss der Umschulung liegt es am Versicherten, eine Anstellung im neuen Beruf zu finden.

Ursachen verändern sich

Waren vor zehn Jahren noch vor allem **Herz-Kreislauf-Erkrankungen und orthopädische Erkrankungen** ausschlaggebend, sind es in letzter Zeit vor allem psychische Krankheiten (32%), die ein vorzeitiges Ausscheiden aus dem Beruf bedingen. Unfälle spielen für die Berufsunfähigkeit hingegen eine sehr untergeordnete Rolle (1%).

Zusätzlich zur Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung in Kombination mit einer Lebensversicherung wird ab sofort auch eine „selbstständige“ Berufsunfähigkeitsvorsorge in zwei Varianten – für Berufstätige sowie für Studenten, Lehrlinge und Berufseinsteiger – angeboten. Die **Start-Berufsunfähigkeitsversicherung** ermöglicht für Berufsstarter im Alter von 15 bis 30 Jahren eine

günstige Absicherung der ersten fünf Jahre. Sollte der Kunde in diesem Zeitraum dauerhaft berufsunfähig werden, erhält er die Leistung dennoch bis zum vereinbarten maximalen Alter (z. B. 65 Jahre). Tritt keine Berufsunfähigkeit ein, kann er zum Vertragsablauf unter Berücksichtigung des dann aktuellen Berufs ohne neuerliche Gesundheitsprüfung einen Folgevertrag abschließen. Je jünger man sich für die Vorsorge entscheidet, umso geringer ist der finanzielle Aufwand.

Die **Berufsunfähigkeitsvorsorge für Berufstätige** wird in der Regel bis zum 65. Lebensjahr abgeschlossen und ersetzt im Versicherungsfall den Verdienstaufschlag. Der Kunde erhält bereits ab einem Berufsunfähigkeitsgrad von 50 Prozent die volle Leistung für die

Dauer der Berufsunfähigkeit. Es wird im Gegensatz zur Sozialversicherung auf keine andere zumutbare Tätigkeit verwiesen. Der Kunde entscheidet selbst, ob er einen anderen Beruf ausüben möchte oder nicht.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung kann individuell auf die Lebenssituation abgestimmt werden, beispielsweise über eine gewisse Zeitspanne oder mittels Leistungsaufstockung nach einer Familiengründung. Sie gilt weltweit im Beruf und in der Freizeit und enthält keine Meldepflicht im Falle eines Berufswechsels. Bis zu 75 Prozent des Netto- und 60 Prozent des Bruttoeinkommens können als Leistung vereinbart werden. Eine abweichende Vertrags- und Leistungsdauer ist möglich. So kann zum **Beispiel der Versicherungsschutz bei finanziellen Engpässen bei entsprechender Prämienreduzierung vorübergehend auf eine Mindestpension reduziert** werden.

Insbesondere Personen zwischen 20 und 40 Jahren sind von den finanziellen Einbußen im Falle einer Berufsunfähigkeit besonders betroffen. Häufig stehen die Absicherung der Familie sowie die Kreditabsicherung im Vordergrund. Aber auch für Personen mit höherem Einkommen sind die zu Zeiten der vollen Erwerbstätigkeit eingegangenen finanziellen Verpflichtungen **ohne eine private Risikoversorge schwer zu erfüllen**.

Risiko und „Einkommenslücke“ werden unterschätzt

Nur einer von 20 Österreichern erkennt das Risiko der Berufsunfähigkeit als Existenzbedrohung und sorgt privat vor.

Mann/Frau		Einkommen in EUR monatlich		Staatliche Leistung Berufsunfähigkeitspension	Einkommenslücke monatlich
Alter	Beitragsjahre	Brutto	Netto	Netto	Netto
25	5	1.500,-	1.159,-	660,-	499,-
28	1	1.500,-	1.159,-	0**	1.159,-
35	15	2.500,-	1.670,-	1.062,-	607,-
45	25	3.500,-	2.139,-	1.379,-	759,-

Grundlage ASVG, 60 % der aktuellen Bemessungsgrundlage. Die Berechnung hat keinerlei Ansprüche auf Vollständigkeit und erfolgt nach der derzeit gültigen Gesetzeslage.
 ** Wartezeit nicht erfüllt. Die Wartezeit entfällt, wenn ein Arbeitsunfall, Berufskrankheit oder ein Dienstunfall beim Bundesheer zur Berufsunfähigkeit geführt hat.



VKI empfiehlt private Absicherung, wenn Verdienstaufschlag die Existenz gefährden könnte (Konsument 09/2014).

www.noever.at

FROHE WEIHNACHTEN!

NV
Die Niederösterreichische Versicherung

Niederösterreichische Versicherung AG
Neue Herrengasse 10, 3100 St. Pölten
Tel.: 02742/90 13-0

Wir schaffen das.

Mit „Klassik Neu“ will Uniqa Leben „neu denken“

Die Lebensversicherung hat als Folge der anhaltenden Niedrigzinsphase und als oftmals öffentlich wegen angeblich zu hoher Vertriebskosten diskreditiertes Produkt derzeit auf den Märkten keinen leichten Stand. Uniqa startet jetzt eine Innovationsoffensive.

Für **Uniqa Österreich und die Raiffeisen Versicherung** ist nach eigenen Angaben der richtige Zeitpunkt gekommen, um eine neue Form der Lebensversicherung zu präsentieren. Die neuerliche Herabsetzung des Rechnungszinses ab Jahresbeginn 2015 ist Anlass dafür, die klassische Lebensversicherung flexibler und transparenter zu gestalten und die Kosten fairer zu vertei-

len. „Es ist Zeit, die Lebensversicherung neu zu denken und dem Kunden mehr Möglichkeiten zu geben, Absicherung mit fairen Kosten zu kombinieren. Zudem ist das Produkt nun wesentlich transparenter und einfach zu verstehen“, begründet **Peter Eichler, Vorstand Uniqa Österreich und Raiffeisen Versicherung**, den Schritt.

Mit der „Klassik Neu“ bieten die beiden Assekuranzen ihren Kunden eine 100-prozentige Kapitalgarantie auf die Nettoprämie, hohe Rückkaufswerte von Beginn an sowie variable Zuzahlungen und Behebungen während der Laufzeit. Zudem werden die Kosten und Gebühren aliquot auf die gesamte Laufzeit aufgeteilt und nicht mehr der Prämie, sondern dem Ertrag entnommen. 100 Prozent der Prämie (exkl. Versicherungsteuer) fließen daher direkt in die Veranlagung. Damit erzielen Kunden, die sich für die „Klassik Neu“ entscheiden – so die Initiatoren dieser Produktinnovation – von Anfang an eine wesentlich höhere Sparprämie als bei der herkömmlichen Lebensversicherung.

Um die Flexibilität des Produkts zu erhöhen und auch während der Laufzeit Ein- und Auszahlungen möglich zu machen, arbeiten Uniqa Österreich und die Raiffeisen Versicherung beim neuen Produkt ohne den seit Jahren sinkenden garantierten Rechnungszins. Eichler: „Für die Kapitalveranlagung spielt das aber keine Rolle. Auch die neue Lebensversicherung wird

im gleichen Deckungsstock wie die Gelder aus der alten Lebensversicherungswelt

„Der Deckungsstock besteht aus Veranlagungsprodukten, die noch eine sehr hohe Verzinsung haben, und solchen, die aktuell investiert wurden und demnach eine niedrigere Verzinsung aufweisen. In der Versicherungsgemeinschaft ist es möglich, durch diese Durchmischung für alle Kunden eine passable Verzinsung zu erwirtschaften.“

veranlagt.“ Somit gibt es aktuell auch für das neue Produkt eine Gesamtverzinsung von rund drei Prozent. **Klaus Pekarek, Chef der Raiffeisen Versicherung, ergänzt:**

„Der Deckungsstock besteht aus Veranlagungsprodukten, die noch eine sehr hohe Verzinsung haben, und solchen, die aktuell investiert wurden und demnach eine niedrigere Verzinsung aufweisen. In der Versicherungsgemeinschaft ist es möglich, durch diese Durchmischung für alle Kunden eine passable Verzinsung zu erwirtschaften.“

Uniqa Österreich und die Raiffeisen Versicherung sind damit die ersten Assekuranzen, die sich für diesen neuen Weg entschieden haben. „Seit klar war, dass die Finanzmarktaufsicht den Rechnungszins weiter absenken wird, haben wir uns die Frage gestellt, was ein Rechnungszins von 1,5 Prozent für den Kunden überhaupt noch wert ist.



Peter Eichler: „Für uns ist der Zeitpunkt gekommen, die Leben völlig neu aufzusetzen.“

Denn im Durchschnitt wird ein Kunde dann etwa 24 Jahre benötigen, um das einbezahlte Kapital wieder garantiert herauszubekommen“, konstatiert Pekarek.

Die Uniqa gibt sich optimistisch: Die klassische Lebensversicherung werde mit diesen neuen Aspekten und Rahmenbedingungen wieder an Beliebtheit gewinnen. Mit dem neuen Produkt unterstreichen beide Versicherer, dass eine Lebensversicherung ein unverzichtbarer Baustein der Altersvorsorge ist. Eichler: „Die biometrischen Risiken wie Langlebigkeit werden oft unterschätzt. Eine Lebensversicherung ist aber immer noch das einzige Produkt, das eine monatliche Rente bereits beim Abschluss garantieren kann.“

Mit dem neuen Produktkonzept werde im Übrigen auch den künftigen gesetzlichen Anforderungen im Hinblick auf Transparenz und Eigenkapitalerfordernis Rechnung getragen, heißt es bei den beiden Assekuranden.

Bei den übrigen Lebensversicherern gibt man sich vorerst eher gelassen. Viele wollen die Entwicklung aus den Märkten abwarten. Beim Einmalerlag hat sich das Geschäft im zu Ende gehenden Jahr als Folge der geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen überraschend gut entwickelt. Was die „Klassische“ betrifft, so gibt es auf VM-Anfrage kaum eine Gesellschaft, die den niedrigeren Garantiezins noch bis Jahresende zum Thema einer Marketingoffensive im Sinne von „Last-Minute-Angeboten“ machen möchte. ■



Klaus Pekarek: „Was ist der garantierte Rechnungszins noch wert?“

„Und aus den Wolken kommt der Hagel, Papa?“

Jedes Jahr vernichten Hagel und Unwetter tausende Hektar Ackerfläche in ganz Österreich. Und die Wetterextreme nehmen zu. Schützen Sie sich und Ihre Familie: Die **AGRAR UNIVERSAL** ist maßgeschneidert für den Ackerbau und versichert zuverlässig gegen viele Risiken.

NEU: Dürreindex-Versicherung Grünland



Alle Infos direkt bei Mag. Michael Zetter (T. 01/403 16 81-40), m.zetter@hagel.at

Die Österreichische Hagelversicherung



Sicher g'scheit.

Späterer Pensionsantritt und Vorsorge sind ohne Alternative

Die s Versicherung lud vor Kurzem zum Pensionsgipfel 2030. Motto des hochaktuellen Abends: „Wenn die Babyboomer zu Pensionsboomern werden“. Bert Rürup legte aufrüttelnde Daten auf den Tisch, Minister Hundstorfer kalmierte – und die Experten waren sich einig: Das Umlageverfahren braucht flankierende Maßnahmen des Einzelnen.

Trotz einiger Reformen in Österreich ist der Bundeszuschuss zu den Pensionen in den Jahren 2003 bis 2013 laut Zahlen des Bundesministeriums für Finanzen signifikant auf 8,7 Milliarden Euro gestiegen. Nach Expertenmeinung kommt aufgrund der **demografischen Entwicklung 2030 bis 2040 eine Verdoppelung der sogenannten „Alterslastquote“** durch die bevorstehende Verrentung der Babyboomer-Jahrgänge auf Österreich zu. Wie diese Herausforderung zu bewältigen ist und welche konkreten Lösungsansätze es zur langfristigen und nachhaltigen Absicherung des österreichischen Pensionssystems gibt, stand im Fokus des „Pensionsgipfels 2030“ der s Versicherung.

Prof. DDr. Bert Rürup, Präsident des Handelsblatt Research Instituts und führender Experte für Altersvorsorge, leitete mit seinem Impulsvortrag eine spannende und durchaus kontroversiell geführte Expertendiskussion ein.

„Unter portfoliotheoretischen – sprich risikodiversifizierenden – Gesichtspunkten ist mischfinanzierten Systemen der Vorzug vor monokausal finanzierten Systemen zu geben. Allerdings ist es bislang noch nicht gelungen, das optimale Mischungsverhältnis zwischen umlagefinanzierten und kapitalgedeckten Pensionen anzugeben. Dennoch darf man angesichts einer Kapitaleinkommensquote von mehr als 30 Prozent in Relation zum BIP feststellen, dass der derzeitige Anteil kapitalgedeckter Pensionen in Österreich mit gerade einmal 3,52 Prozent in Bezug auf die gesamten Pensionen sehr gering ist.“

Die Diskussion über **kapitalgedeckte Ergänzungssysteme in Österreich** leide darunter, dass viele, die für einen Ausbau solcher Systeme werben, dies oft mit der Forderung nach einem – vermeintlich – notwendigen Rückbau des Umlagesystems

trittsalters und in der Folge auch des gesetzlichen unabdingbar. Rürup plädiert auch dafür, die gesetzliche Angleichung **des Pensionsantrittsalters für Frauen früher vorzunehmen, als dies bisher hierzulande geplant ist.**



v.l.: Moderator Barazon, VD Steiner, JI-Vorsitzende Therese Niss, Bert Rürup, VD Rapf und Ulrich Schuh.

verbinden, während die SPÖ und die Gewerkschaften in kapitalgedeckten Systemen verabscheuungswürdiges neoliberales Teufelszeug sehen. „Ich halte **beide Positionen für falsch. Angesichts der bereits beschlossenen deutlichen Leistungsrücknahmen beim staatlichen System**, die insbesondere die Jüngeren treffen, sollten sich eigentlich auch die SPÖ und die Gewerkschaften für einen Ausbau der ergänzenden Betriebsrenten oder eine Stärkung der ‚prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge‘ stark machen“, so der international anerkannte Experte, der sich schon sehr intensiv mit dem österreichischen Pensionssystem befasst hat. Ein Blick über die Grenzen Österreichs wäre angebracht, um ideologische Scheuklappen abzulegen. Jedenfalls sei das Anheben des tatsächlichen Pensionsan-

Auf dem hochkarätig besetzten Podium diskutierten im Anschluss Bundesminister Rudolf Hundstorfer, Dr. Therese Niss, Bundesvorsitzende der Jungen Industrie (JI), Dr. Ulrich Schuh, Forschungsvorstand EcoAustria und Mitglied der österreichischen Pensionskommission, **sowie DI Manfred Rapf, Vorstandsdirektor der s Versicherung und Vorsitzender der Sektion Lebensversicherung im Versicherungsverband, gemeinsam mit Prof. DDr. Bert Rürup.**

„Unser Pensionssystem ist eines der sichersten der Welt. Das staatliche Umlageverfahren schützt vor Spekulationen und Börsenschwankungen – auch noch im Jahr 2030. Dann werden wir – das zeigen die neuesten Prognosen von Pensionskommission und WIFO – mehr Einwohner haben, aber auch mehr ältere arbeitende

Menschen. Deshalb wird es auch mehr Erwerbstätige – vor allem ältere Arbeitnehmer – geben, die Wirtschaftsleistung steigt insgesamt. Durch die höheren Einnahmen steigen auch die Einnahmen des Staates, die Finanzierung bleibt stabil“, betonte **Bundesminister Rudolf Hundstorfer**.

„Wir leisten uns immer noch eines der großzügigsten Pensionssysteme der Welt, und nach wie vor gehen wir viel zu früh in Pension“, so die **Bundvorsitzende der Jungen Industrie (JI), Dr. Therese Niss**.

„Damit ist auch das Pensionssystem einer der Gründe dafür, dass unser Schuldenberg Jahr für Jahr anwächst – trotz bereits rekordverdächtig Belastung durch Steuern und Abgaben. Es braucht daher dringend echte strukturelle Reformen im Pensionsbereich – inklusive eines echten Automatismus bei der Anpassung des Pensionsalters an die Lebenserwartung.“

„Trotz einer vergleichsweise günstigeren demografischen Ausgangsposition weist Österreich deutlich höhere öffentliche Ausgaben für Pensionsleistungen auf als etwa Deutschland. Dies spiegelt einerseits die auffällige Dominanz der staatlichen Säule in der Altersvorsorge in Österreich wider und andererseits die Tatsache, dass Reformschritte in der gesetzlichen Pensionsversicherung nur sehr zögerlich gesetzt werden“, erläuterte **Dr. Ulrich Schuh, Forschungsvorstand EcoAustria**.

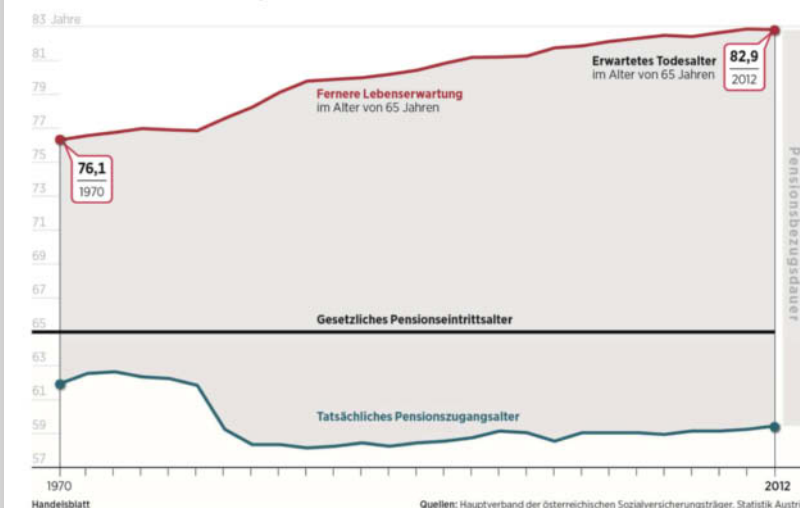
Anteil der kapitalgedeckten Pensionen



„Die deutliche Dämpfung der Ersatzleistungen in der gesetzlichen Pensionsversicherung wird die Notwendigkeit erhöhter privater Vorsorge schon in naher Zukunft evident machen. Verstärkt wird diese Tendenz durch noch ausstehende weitere Reformschritte in der staatlichen Säule.“

„Österreich hat ein sehr gut ausgebautes staatliches Pensionssystem. Der demografische Wandel stellt die staatliche Vorsorge aber **in Zukunft vor große Herausforderungen. Im europäischen Vergleich hat Österreich immer noch enormen Nachholbedarf in der Durchdringung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge.** Während im westeuropäischen Durchschnitt rund 4,5 Prozent der Wirtschaftsleistung (BIP) in die private Lebensversicherung fließen, sind es in Österreich mit 2,1 Prozent weniger als die Hälfte. Damit ist Österreich klares Schlusslicht in Westeuropa. Ein Zukunftsmodell zur nachhaltigen Absicherung der Pensionen sollte auf einem integrierten und auf Dauer tragfähigen Drei-Säulen-Modell basieren, in dem die private und die betriebliche Vorsorge eine wichtige Ergänzung zur staatlichen Versorgung darstellen“, strich **Manfred Rapf, Vorstand der s Versicherung**, hervor.

Tatsächliches durchschnittliches Pensionszugangsalter bei Eigenpensionen und fernere Lebenserwartung im Alter von 65 Jahren für Männer



Allianz auf Wachstumskurs

Die Allianz Gruppe in Österreich kann auf erfreuliche erste neun Monate 2014 zurückblicken: In der Schaden- und Unfallversicherung legten die abgegrenzten Bruttoprämien um ein Prozent auf 685,4 Millionen Euro zu. Positiv verlief die Entwicklung in der Unfallversicherung, wo die Prämieinnahmen um 5,5 Prozent anstiegen.

In der **Krankenversicherung** wurde die positive Entwicklung prolongiert: Die Prämien nahmen von 42,2 Millionen Euro in den ersten neun Monaten 2013 um 6,2 Prozent auf 44,8 Millionen Euro zu. Auch in der **Lebensversicherung** konnte die Allianz die Prämieinnahmen steigern: Diese legten um 2,6 Prozent auf 293,0 Millionen Euro zu. „Gerade im aktuellen Niedrigzinsumfeld bleibt die Lebensversicherung ein attraktives Instrument für die private Vorsorge“, betont **Dr. Wolfram Littich**, Vorstandsvorsitzender der Allianz Gruppe. Über alle Geschäftsbereiche gerechnet, stiegen die Bruttoprämieinnahmen auf 1.023,2 Millionen Euro. Das bedeutet im Vorjahresvergleich ein Plus von 1,7 Prozent. Das **versicherungstechnische Ergebnis** verbesserte sich im Vorjahresvergleich um

36,3 Prozent von 44,8 auf 61,1 Millionen Euro. Die **Combined Ratio** sank deutlich und ist mit 94,6 (97,0) Prozent auf einem sehr guten Niveau. Das Investment-Ergebnis konnte zulegen: von 145,0 Millionen Euro in den ersten neun Monaten 2013 um 6,5 Prozent auf aktuell 154,4 Millionen Euro. Insgesamt steigerte die Allianz ihr Ergebnis der **gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT)**: Es legte um 24,5 Prozent auf 95,1 Millionen Euro zu.

Für den Jahresendspurt erwartet Littich die Fortsetzung **des laufenden Wachstumskurses** auf der Prämien- und Wertschöpfungseite. Wachstumschancen ortet die Allianz im Bereich von Alters-, Pflege- und Berufsunfähigkeitsvorsorge. „Die Menschen in unserem Land sind sensibilisiert: Wer seinen Lebensstandard im Alter halten möchte, muss früh mit der privaten Vorsorge begin-



Wolfram Littich: „Wir halten in der LV eine Gesamtverzinsung von 3,25 Prozent.“

nen“. Trotz des niedrigen Zinsumfeldes liegt die Gesamtverzinsung der Lebensversicherung bei der Allianz bei 3,25 Prozent: „Wir halten dieses hohe Niveau auch im Jahr 2015“, so der Allianz-Chef. ■

„Sicher in den eigenen Wänden“

Der Versicherungsverband VVO und der Verein für Konsumenteninformation VKI kooperieren im Rahmen der „Finanzbildungsoffensive“. Ein weiteres Schwerpunktthema: „Sicher in den eigenen vier Wänden“.

Der Schutz der eigenen vier Wände ist ein ganz persönliches Anliegen. Hierbei geht es oftmals nicht nur um materiellen Verlust, sondern um das Abhandenkommen von persönlichen Werten sowie den Verlust des Sicherheitsgefühls im eigenen Heim. Ein Aspekt, der leider oft erst dann bedacht wird, wenn man bereits entsprechende Erfahrungen machen musste“, schreiben **Dr. Louis Norman-Audenhove**, Generalsekretär des VVO, und **Dr. Josef Kubitschek**, Geschäftsführer des VKI, im Vorwort der Dezember-Ausgabe des Magazins „Konsument“. Die als „Konsument spezial“ publizierte Ausgabe ist eine Fortsetzung der Kooperation des Versicherungsverbandes VVO mit dem Verein für Konsumenteninformation VKI im

Rahmen der „Finanzbildungsoffensive“. Gegen welche Gefahren kann ich mich versichern? Wann beginnt und endet mein Versicherungsschutz? Welche Risiken sind eigentlich gedeckt? Was ist im Schadensfall zu tun? Diese Fragen werden umfassend beantwortet. „Es müssen aber nicht gleich die großen Katastrophen sein – auch die vielen kleinen Hoppalalas im Alltag können einem das Leben unerwartet schwer machen. Ne-

ben dem Wissen um den Deckungsumfang einer Versicherung sind auch Lösungen in Sachen Prävention das Gebot der Stunde“, betont **Dr. Wolfram Littich**, **Allianz-Chef und Vizepräsident des VVO**, bei der Präsentation des Magazins. „Diese Ausgabe stellt somit ein Nachschlagewerk dar, um sich über die wichtigsten Vorkehrungsmaßnahmen zum Schutz des Eigentums zu informieren“, unterstreicht Kubitschek. ■



Norman-Audenhove, Littich und Kubitschek präsentieren Initiative von VVO und VKI.

„Messer, Schere, Licht ...

... ist für kleine Kinder nicht!": Die Weihnachtszeit ist buchstäblich „brandgefährlich“ für Kinder, warnen der VVO und das Kuratorium für Verkehrssicherheit.

Die Behörden“, erklärt **Dr. Peter Thirring**, Vizepräsident des VVO, „verzeichnen jährlich rund 4.000 Wohnungsbrände pro Jahr – das sind elf jeden Tag!“ Etwa die Hälfte aller Brandfälle in Österreich entfielen auf den privaten Bereich, durchschnittlich sterben 30 Menschen pro Jahr an den Folgen eines Brandes. Thirring: „Erfahrungsgemäß gibt es im Dezember doppelt so viele Brände durch offenes Licht und Feuer wie in einem anderen durchschnittlichen Monat des Jahres.“ Advent und Weihnacht sind eben die Zeit der offenen Kerzenlichter. Unabhängig vom Bestehen einer Haushaltsversicherung – und Thirring unterstreicht angesichts der Brandzahlen, dass eine Versicherung gegen Feuer wohl unabdingbar sein sollte – beläuft sich doch der *durchschnittliche Schaden bei einem Wohnungsbrand auf 100.000 bis 200.000 Euro*. Viele Haushaltsversicherungen seien diesbezüglich unterdeckt.

500 bis 800 Wohnungsbrände ereignen sich allein in der Weihnachtszeit, betont **Dr. Othmar Thann, Direktor des Kuratoriums für Verkehrssicherheit (KfV)**, und ganz besonders gefährdet sind Kinder: So werden rund 600 Kinder in den Monaten November und Dezember wegen Verbrennungen und Verbrühungen, die sie sich zu Hause zugezogen haben, im Spital behandelt. „Leider“, merkt Thann an, „Brandverletzungen sind besonders schwerwiegende Verletzungen und bedürfen einer komplizierten, schmerzhaften und langwierigen Behandlung.“

„Umso wichtiger ist es, hier Präventivmaßnahmen zu ergreifen!“ meint Thann. Gerade auf Kinder übe Feuer eine besondere Faszination aus, der kindliche Entdeckungsdrang werde dabei schnell zur Gefahr. Deshalb sei es wichtig, sie für Gefahren so früh wie möglich zu sensibilisieren. **Rund 4.100 Kinder unter 15 Jahren** verbrennen oder verbrühen sich jährlich zu Hause, davon

mehr als 600 Kinder – also 10 Kinder täglich – allein im November und Dezember.

Die Initiative „Volle Aufmerksamkeit – null Unfälle“ des KfV stellten **zeitgerecht vor dem Advent der Versicherungsverband VVO, das KfV und Experte Kamolz** vor: „In den Monaten November und Dezember werden durchschnittlich pro Jahr rund 1.600 Personen wegen Brand- oder Verbrühungsverletzungen im Spital behandelt. Das entspricht einem überproportionalen Anteil von 22 Prozent an den insgesamt 7.100 jährlich spitalsbehandelten Verbrennungen und Verbrühungen.“

Die Initiative „Vision Zero 2020“ arbeitet an der Vermeidung von Brandunfällen, insbesondere solchen mit Kindern. Der VVO hat mit dem KfV den Folder „Sicher im Umgang mit Feuer“ produziert (Download auf <http://www.vvo.at/feuer.html>) und spricht eine dringende Empfehlung aus: „In jedes Kinderzimmer gehört ein Brandmelder!“



V. l.: Dr. Peter Thirring, VVO-Vizepräsident (Vorstandsvorsitzender Generali Versicherung AG), Dr. Othmar Thann (Direktor des Kuratoriums für Verkehrssicherheit – KfV), Univ.-Prof. Dr. Lars-Peter Kamolz (Brandverletzungsexperte, Leiter der Klinischen Abteilung für Plastische, Ästhetische und Rekonstruktive Chirurgie am LKH – Univ.-Klinikum Graz) und Dr. Louis Norman-Audenhove (Generalsekretär des VVO).

Uniqa: EGT-Prognose für 2015 „angepasst“

Die Uniqa passt die ursprüngliche EGT-Ambition für 2015 („bis zu 550 Millionen Euro“) an das schwierigere wirtschaftliche Umfeld an und erwartet aktuell für 2015 eine Steigerung des EGT gegenüber 2014 im zweistelligen Prozentbereich auf 425 bis 450 Millionen Euro. Das zu Ende gehende Jahr brachte ein respektables Prämienwachstum.

Die Uniqa Insurance Group AG erwirtschaftete in den ersten neun Monaten 2014 ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) von 275,2 Mio. Euro (+3,3 Prozent). Uniqa erreicht dieses Ergebnis trotz der durch das Hypo-Sondergesetz erzwungenen Abschreibungen auf Anleihen der Hypo Alpe-Adria-Bank International. Bereinigt um den Einmaleffekt aus dem **Verkauf der Austria Hotelgruppe** im ersten Halbjahr 2013 in der Höhe von 51,6 Mio. Euro stieg das EGT im Vergleich zur Vorjahresperiode um 28,2 Prozent. Die abgegrenzten Prämien im Eigenbehalt wuchsen um 5,3 Prozent auf 3.900,7 Mio. Euro.

Uniqa-CEO Andreas Brandstetter kommentiert: „Wir haben in den ersten drei Quartalen 2014 das EGT trotz der vollen Abschreibungen der Hypo-Alpe-Adria-Anleihen deutlich verbessert. Ausschlaggebend dafür war vor allem, dass wir bei den Prämien gewachsen sind, unsere Verwaltungskosten deutlich reduziert **und eine**



Andreas Brandstetter: „Wir haben die Ziele dem trüben Umfeld angepasst.“

gute Entwicklung der Kapitalerträge erreicht haben. Für 2014 erwarten wir nun eine deutliche Steigerung des EGT um mehr als 20 Prozent auf 370 bis 380 Mio. Euro. Unsere Ziele für 2015 haben wir an das trübe wirtschaftliche Umfeld angepasst und erwarten aktuell ein EGT von 425 bis 450 Millionen Euro. Das ist zwar weniger als unsere ursprüngliche Ambition von bis zu 550 Millionen Euro, aber gegenüber 2014 wiederum eine Steigerung im zweistelligen Prozentbereich.“

Die verrechneten Prämien der Uniqa Group inklusive der Sparanteile der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung stiegen in den ersten neun Monaten um 1,0 Prozent auf 4.492,6 Mio. Euro. Dämpfend auf das Prämienwachstum wirkte sich vor allem ein **deutlicher Prämienrückgang in der fondsgebundenen Lebensversicherung** aus. Hauptauslöser dieser Entwicklung sind nachlaufende Effekte aus abreifenden Lebensversicherungsverträgen im Zusammenhang mit dem bereits 2011 gefassten Beschluss, sich komplett aus dem deutschen Markt zurückzuziehen und kein Neugeschäft mehr zu zeichnen.

Die Combined Ratio verschlechterte sich wegen der Hochwasserschäden in Südosteuropa sowie erhöhter Belastungen durch Großschäden leicht um 0,1 Prozentpunkte auf 98,9 Prozent, 2012 lag die Combined Ratio noch bei 101,3 Prozent.

Die Nettoerträge aus Kapitalanlagen der Uniqa Group stiegen in den ersten drei Quartalen 2014 um 4,3 Prozent auf 586,2

Mio. Euro. **Der Kapitalanlagenbestand** erhöhte sich zum 30. September 2014 auf 29.119,3 Mio. Euro. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) der Uniqa Group erreichte in den ersten neun Monaten 275,2 Mio. Euro (plus 3,3 Prozent). **Das Gesamteigenkapital stieg in**

Die verrechneten Prämien der Uniqa Group inklusive der Sparanteile der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung stiegen in den ersten neun Monaten um ein Prozent auf 4.492,6 Millionen Euro. Dämpfend auf das Prämienwachstum wirkte sich vor allem ein deutlicher Prämienrückgang in der fondsgebundenen Lebensversicherung aus.

den ersten neun Monaten 2014 um 14,6 Prozent auf 3.197,7 Mio. Euro.

Für das Gesamtjahr 2014 erwartet Uniqa gegenüber 2013 trotz gedämpfter Konjunktur einen Zuwachs bei den abgegrenzten Prämien im Eigenbehalt von rund 4 Prozent. Das Konzernergebnis (nach Steuern und Minderheiten) erwartet Uniqa für 2014 im Bereich von 275 bis 285 Mio. Euro. Der Ausblick für 2014 setzt voraus, dass es in den noch verbleibenden Wochen des Jahres **zu keinen negativen Entwicklungen auf den Kapitalmärkten kommt und keine außerordentliche Schadensbelastung durch Naturkatastrophen eintritt.** Uniqa beabsichtigt – entsprechend der Dividendenpolitik – auch für das Geschäftsjahr 2014 zwischen 40 und 50 Prozent des **Konzernergebnisses als Dividende auszuschütten.** ■

VIG: Rasanter Gewinnturbo

Die solide Performance der Konzerngesellschaften zeigte sich im starken Anstieg des Gewinns um 36,4 Prozent auf 430,8 Mio. Euro. Noch deutlicher, um 50,7 Prozent, stieg der Gewinn nach Steuern und Minderheiten auf 327,7 Mio. Euro. Das Ergebnis pro Aktie wuchs sogar um 65,5 Prozent und erreichte 3,26 Euro. Die gute Entwicklung setzt sich auch bei der **Combined Ratio** fort. Diese lag zum dritten Quartal 2014 bei sehr guten 97,2 Prozent und damit 3,5 Prozentpunkte unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Diese starke Verbesserung erreichte die Vienna Insurance Group trotz der fortgesetzt konservativen Reservierungspolitik für das Italiengeschäft der Donau Versicherung und der daraus resultierenden Belastungen.

Das Finanzergebnis des Konzerns belief sich auf 844,1 Mio. Euro, und die Kapitalanlagen der Vienna Insurance Group (einschließlich der liquiden Mittel) betragen rund 31,1 Mrd. Euro (Stichtag 30. September 2014). „25 Jahre nach dem Aufbruch in Zentral- und Osteuropa tragen unsere dortigen Konzerngesellschaften heute etwa 57 Prozent zum Gewinn der Vienna Insurance Group

bei. Ich bin überzeugt davon, dass sich die bemerkenswerte Entwicklung in dieser Region langfristig fortsetzen wird“, unterstreicht **Peter Hagen, CEO Vienna Insurance Group**.

Wachstum in der LV

Im Segment Lebensversicherung stiegen die Prämien um 1,7 Prozent auf 3,2 Mrd. Euro. In Österreich erreichte die Wiener

Städtische einen deutlichen Anstieg um 6,9 Prozent. Alle drei tschechischen Konzerngesellschaften wuchsen in diesem Segment und erzielten auf Eurobasis ein Plus von 2,7 Prozent. In Lokalwährung betrug das Wachstum sogar 9,7 Prozent. In der Slowakei legte die Poist'ovna Slovenskej sporitel'ne im Bankvertrieb über die Erste-Group-Tochter um 22,8 Prozent zu. ■



Pierce Brosnan
Pierce Brosnan



Luxus für jeden Tag.



Exklusiv bei



Neues Kinderprodukt

Vorsorgeprodukte für Kinder liegen im Trend. Helvetia bietet ab Dezember eine klassische Lebensversicherung mit dem Namen **Bambino**, die bereits mit der Geburt des Kindes und ab einer Monatsprämie von 25 Euro abgeschlossen werden. Die garantierte Mindestverzinsung für die gesamte Laufzeit beträgt 1,5 Prozent, dazu gibt es eine jährliche Gewinnbeteiligung. Selbstverständlich ist auch die sogenannte „Versorgerklausel“ beinhaltet: Sollte dem Versorger während der Prämienzahlungsdauer etwas zustoßen, übernimmt Helvetia diese Verantwortung und hilft dem Kind, das ursprüngliche

Sparziel zu erreichen. Bambino ist einerseits ein sinnvolles Vorsorgeprodukt, zum anderen eine gute Geschenkalternative zur Geburt oder auch zu späteren Anlässen wie Geburtstagen, Erstkommunion oder Firmung. Zuzahlungen sind jederzeit möglich. Entnahmen, beispielsweise für den Führerschein, können ohne Abschlag bereits ab dem zweiten Jahr erfolgen. **Jürgen Horstmann**, Helvetia-Vorstand für den Bereich Leben: „Unsere Helvetia-Vorsorgelösungen für Kinder bieten ein gutes finanzielles Fundament für die Umsetzung oder Absicherung von Zukunftsplänen – wie etwa die Ausbildung.“ ■



Jürgen Horstmann: „Bambino bietet ein gutes finanzielles Fundament.“

Smarte App

Mit modernen Smartphones können nicht nur Informationen eingeholt werden, der Trend geht immer mehr in Richtung konkreter Anwendungen und Erledigungen. Mit Apps können User heute nicht nur shoppen oder ihre Bankgeschäfte erledigen. Auch die Versicherer nutzen die neuen Technologien, um ihren Kunden das Leben zu erleichtern. Die **Zurich** bietet ihren Kunden mit „**zApp**“ zahlreiche praktische Features zu den Themen Auto, Heim, Leben, Recht und Unfall.

Das Highlight der neuen Zurich-App ist der hohe Personalisierungsgrad: Einmal mit den Zugangsdaten des Zurich-Kundenportals in der App angemeldet, kann der eigene Kundenbetreuer schnell kontaktiert werden, und ein Zugang zum Postfach ermöglicht den zeitnahen Empfang von aktuellen Nachrichten. Auch eine Scha-



Smartphones können heute viel mehr als nur telefonieren – smarte Apps machen das Leben leichter.

denmeldung ist eingeloggt schneller ausgefüllt, da die App bereits über alle Daten zur eigenen Person, zur Wohnung oder zum Kfz verfügt. Das integrierte Schadens-trackingtool informiert laufend über den Status. Eine Reihe wichtiger Informationen

wie Ärzte, Spitäler oder Apotheken in der Nähe sind dabei auch ohne Log-in verfügbar, der Pensionslückenrechner liefert wiederum auf Knopfdruck die Differenz zwischen dem aktuellen Einkommen und der zukünftigen Pension. ■

Alois-Mock-Europapreis für Karas

Hohe Auszeichnung für **Othmar Karas**: Er erhielt durch Vizkanzler **Reinhold Mitterlehner** den **Dr.-Alois-Mock-Europapreis 2014** überreicht. Der Preis wird von der Dr.-Alois-Mock-Europastiftung (AMES) an Personen verliehen, die die europäische Einheit in vorbildlicher

Weise gefördert haben. „Mit einem hohen Maß an fachlicher Kompetenz, beharrlichem Fleiß und **politischer Gestaltungskraft hat Othmar Karas auf europäischer Ebene** entscheidende Erfolge erzielt und sein Verantwortungsbewusstsein unter Beweis gestellt. Aufgrund seiner lang-

jährigen Erfahrung genießt er länder- und parteiübergreifende Zustimmung und fachliche Wertschätzung. Als überzeugter und großer Europäer steht er auch symbolisch für die konsequente Arbeit der Österreichischen Volkspartei als Europapartei“, so der **Vizekanzler in seiner Laudatio**. ■

Unter Dach und Fach

Die **Haushaltsversicherung** gehört zur Vorsorgegrundausrüstung. Die Beratung durch den Makler schützt vor allem vor **Unterversicherung**. Bei vielen Versicherungsunternehmen wird die Summe auf Basis der **Wohnnutzfläche** ermittelt, die für die optimale Versicherung nötig ist. Da diese Werte von Anbieter zu Anbieter variieren, empfiehlt sich auch hier der Rat eines Profis. Der Teufel steckt aber auch im Detail: Bei Wertgegenständen empfehlen sich entsprechende **Sicherheitsbehältnisse**, denn es kann

durchaus entscheidend sein, ob ein Schmuckstück auf dem Schubladenkasten oder im Schubladenkasten liegt.

„Um das passende Versicherungsprodukt zu finden, müssen eine Vielzahl anderer geprüft werden. Der Konsument kann ohne Fachberatung oft nicht erkennen, welche Deckungen gebraucht werden. Der unabhängige Versicherungsmakler schafft Klarheit und liefert das beste Produkt zum besten verfügbaren Preis-Leistungs-Verhältnis“, betont Fachverbandsobmann **Gunther Riedlsperger**. ■



Gunther Riedlsperger: „Der Konsument kann ohne Fachberatung oft nicht erkennen, welche Deckungen gebraucht werden.“

Kein „Recht“ auf Weihnachtsfeier

Die einen sind genervt, die anderen haben ihren Spaß. „Weihnachtsfeiern polarisieren. Während sich die einen darauf freuen, überlegen sich die anderen, ob sie überhaupt daran teilnehmen müssen“, **weiß Ingo Kaufmann, Vorstand der D.A.S. Rechtsschutz AG**. „Es existiert zumindest kein rechtlicher Anspruch auf Abhaltung einer weihnachtlichen Firmenfeier, auch wenn es jahrelanger Brauch war.“ Dennoch gibt es ein paar Spielregeln, die zu beachten sind: „Bei Weihnachtsfeiern muss man unterscheiden, ob diese innerhalb oder außerhalb der Arbeitszeit stattfinden. Während der Arbeitszeit besteht prinzipiell Anwesenheitspflicht, diese Zeit wird auch bezahlt. Außerhalb der Arbeitszeit

ist die Teilnahme freiwillig und wird in der Regel auch nicht entlohnt“, **erklärt Kaufmann**. Dass man sich im geschäftlichen Umfeld nicht hemmungslos gehen lassen sollte, sagt einem natürlich der gesunde Menschenverstand. Beleidigungen, Formen von sexueller Belästigung oder Handgreiflichkeiten können zur Entlassung führen. ■

Förderpreis für herausragende Agrarforschung

Alljährlich verleiht die **Österreichische Hagelversicherung** einen Förderpreis für besondere wissenschaftliche Arbeiten mit hohem Praxisbezug aus dem Bereich Landwirtschaft. Dr. Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung, überreichte mit Rektor Univ.-Prof. Dr. Martin Gerzabek im Rahmen einer akademischen Feier an der Universität für Bodenkultur in Wien den Förderpreis an Dr. Andreas Schwen, Dipl.-Ing. Michaela Klinglmüller und Dipl.-Ing. Tobias Moser. „Als agrarischer Naturkatastrophenversicherer ist es uns ein wichtiges Anliegen, gezielt junge Wissenschaftler und ihre Forschungen zu unterstützen mit dem Ziel, einen Beitrag für eine nachhaltige und langfristig wettbewerbsfähige Landwirtschaft zu leisten“, so Weinberger. ■



Univ.-Prof. Dr. Jochen Kantelhardt, O. Univ.-Prof. Dr. Josef Glöbl, Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr. Willibald Loiskandl, Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr. Thomas Ertl, Vizerektorin Ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Barbara Hinterstoisser, Dipl.-Ing. Tobias Moser, Dipl.-Ing. Michaela Klinglmüller, Dipl.-Geow. Dr. Andreas Schwen, Dr. Kurt Weinberger, Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr. Dr. h.c. mult. Martin H. Gerzabek.

Wie im Schlaf

Die meisten Menschen „verschlafen“ ein Drittel ihres Lebens, und das aus gutem Grund: Nur so bleibt man fit, gesund und leistungsfähig. Jetzt hat die Wiener Städtische Versicherung gemeinsam mit dem Gesundheitsportal **netdoktor.at** eine **Umfrage** zum Thema durchgeführt. „Wir spüren es tagtäglich selbst am eigenen Leib, dass dem Faktor Schlaf eine sehr wichtige Rolle zukommt, um entsprechend ausgeruht ein gesundes und aktives Leben

führen zu können. Als Versicherer ist uns die Gesundheit unserer Kundinnen und Kunden ein besonderes Anliegen, und wir kennen die Wichtigkeit der Prävention, deshalb haben wir auf unserem IMPULS Gesundheitsportal ein umfangreiches Angebot an Informationen und Gesundheitservices sowie Beratungsleistungen“, erläutert **Dr. Judit Havasi**, Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtischen Versicherung. ■



Schlafmangel kann zu Konzentrationsschwäche, Kopfweh oder Kreislaufbeschwerden führen.

Allianz: Neue LD in Eisenstadt

Am Tag des Landespatrons am 11. November wurde der neue Standort der **Allianz Landesdirektion Burgenland** und des Kundencenters Eisenstadt feierlich eröffnet. „Es ist unser Anspruch, die Qualität und Vielfalt unserer Serviceleistungen weiter zu erhöhen und den Bedürfnissen unserer Kunden angemessen Rechnung zu tragen – die Eröffnung der Landesdirektion und des Kundencenters in Eisenstadt ist ein weiterer Beleg dafür“, erklärte Mag. Gerhard Tomasitz, Landesdirektor der Allianz Gruppe im Burgenland. Der gesamte Standort fungiert als Dienstleistungskompetenzzentrum: Neben der Landesdirektion, dem Kunden-



„Großer Bahnhof“ im neuen Kundencenter der Allianz in Eisenstadt.

center sowie der Kfz-Zulassungsstelle der Allianz für die Bezirke Eisenstadt und Eisenstadt-Umgebung werden auch ein Steuerberater und eine Rechtsanwaltskanzlei ihre Büroräumlichkeiten an dieser

Adresse beziehen. Unter den zahlreichen interessierten Gästen waren auch Landeshauptmann Hans Niessl, Bürgermeister Mag. Thomas Steiner sowie Wirtschaftskammer-Direktor Mag. Anton Bubits. ■

Essen zum Vergessen

Nicht jeder Restaurantbesuch ist ein Genuss, manchmal droht sogar handfester juristischer Ärger. **Mag. Heike Sporn**, Partneranwältin von **Roland Rechtsschutz**, hat Tipps für einen stressfreien Restaurantbesuch zusammengestellt. Manchmal scheitert das Essen bereits an der Reservierung: „Ist eine feste Tischreservierung abgegeben und das Restaurant kann diese Reservierung nicht umsetzen, habe ich einen Anspruch auf Schadenersatz. Ich muss aber auch einen tatsächlichen Schaden erlitten haben.“ Das häufigste Ärgernis für Gäste ist aber **schlechtes Essen**. Einfach aufstehen und

gehen ist allerdings nicht ratsam: „Zunächst muss man dem Gastwirt die Möglichkeit geben, das Gericht nachzubessern. Wenn das nicht gelingt, kann der Gast das Essen stehen lassen und die Bezahlung verweigern oder die Speise verzehren und den Preis mindern.“ Wichtig hierbei ist, dass es sich tatsächlich um einen Mangel handelt, der objektiv benannt werden kann. „Wenn das Essen dem Gast einfach nicht schmeckt, ist das kein Grund für einen Preisnachlass.“ Sollte das Essen jedoch im tatsächlichen Wortsinn schlecht gewesen sein, droht weiteres Ungemach: „Behauptet ein Gast, sich eine **Lebensmit-**

telvergiftung durch verdorbene Speisen zugezogen zu haben, kann dies zu einem Schmerzensgeldanspruch führen.“ Nicht alle Restaurants akzeptieren Kreditkartenzahlung: „Bietet ein Restaurant die Möglichkeit an, mit Karte zu zahlen, dann ist dies genau das – nämlich ein Angebot“, erklärt Sporn. „**Ein Restaurant ist weder zu diesem Angebot verpflichtet noch ist es verpflichtet, darauf hinzuweisen, dass eben keine Kartenzahlung möglich ist. Bei den auf einer Speisekarte angegebenen Preisen handelt es sich ohne weitere Hinweise immer um bar zu entrichtende Preise.**“ ■

Risk Management Association

Mittelständische Unternehmen sind international denselben Gefährdungen ausgesetzt wie Konzerne, die über umfangreiche Ressourcen und umfassendes Know-how verfügen. Die Globalisierung des Warenaustausches und die höhere Nachfrage nach Rohstoffen und Energiequellen macht Unternehmen

verletzlicher, Naturkatastrophen oder politische Risiken können international agierende Unternehmen und deren Zuliefernetzwerke ins Wanken bringen.

Unter dem Titel „**Unternehmensrisiken im internationalen Umfeld**“ veranstaltet die Risk Management Association (RMA) ihre Regionalkonferenz Öster-

reich. Neben Fachreferaten bietet die Konferenz Raum und Zeit für Diskussion, Erfahrungsaustausch und Netzwerken.

Die Konferenz findet am **23. Jänner 2015 im Apothekertrakt des Schlosses Schönbrunn** in Wien statt. Alle Details auf <http://rka2015.rma-e-v.org/>. ■

Erster Lloyd's Broker in Österreich

Die Linzer **Integral Insurance Broker GmbH** wird zum ersten österreichischen akkreditierten Broker beim allein-gesessenen internationalen Londoner Versicherungsmarkt Lloyd's of London.

„Die Akkreditierung als Lloyd's Broker ermöglicht es uns, unseren österreichischen Kunden aus Industrie und Wirtschaft maßgeschneiderte Versicherungslösungen an-

zubieten“, so einer der beiden Geschäftsführer der Integral, **Mag. Christian Pedak**. Mit der Etablierung der Integral Insurance Broker GmbH als Lloyd's Broker werden für österreichische Unternehmen Versicherungslösungen von Lloyd's direkt ohne weiter Umwege und Kosten verfügbar.

Lloyd's zeichnet sich durch innovative Versicherungsprodukte aus, etwa die Deckung

von Katastrophenrisiken, Künstlern, schweren Haftpflicht- und Sachrisiken sowie politischen Risiken. **Lloyd's versichert z. B. die deutsche Fußballnationalmannschaft** mit mehr als 600 Millionen Euro. „Eine Summe, die hoffentlich auch bald für die österreichische Nationalmannschaft nach der Europameisterschaft relevant werden könnte“, so Roland Pedak. ■

PERSONALIA

DONAU

Wolfgang Haas fungiert seit November als neuer Pressesprecher der **Donau Versicherung AG**.

Der gebürtige Wiener steht zukünftig als zentrale Stelle für Presseanfragen zur Verfügung und leitet die neue Stabsstelle Unternehmenskommunikation mit den Agenden für Öffentlichkeitsarbeit, interne Kommunikation, Sponsoring und Beschwerdemanagement. Der studierte Kommunikationsexperte ist seit knapp 29 Jahren in der Versicherungsbranche tätig, 24 Jahre davon im Kommunikations- und Marketingbereich. Gemeinsam mit der langjährigen Mitarbeiterin Carmen Brunner untersteht Wolfgang Haas direkt Generaldirektorin Prof. Elisabeth Stadler, die seit 1. September 2014 die Donau Versicherung leitet.



Wolfgang Haas

UNIQA

Mit Jahresbeginn 2015 wird **Kurt Svoboda**, der seit 2011 dem Vorstand der Uniqa Insurance Group AG angehört, neben seiner Aufgabe als Chief Risk Officer auch die Funktion des Chief Financial Officers übernehmen. Er löst damit Hannes Bogner ab, der zukünftig als Chief Investment Officer den Verantwortungsbereich sowie Group Legal and Compliance verantworten wird.

Auch im Vorstand von UNIQA Österreich gibt es personelle Veränderungen: So wird Erik Leyers, seit März 2014 Head of Group Operations, ab dem kommenden Jahr dem Vorstand der Uniqa Österreich Versicherungen AG angehören und für das Prozessmanagement zuständig sein. Silvia Harfmann zieht sich mit Jahresende aus dem Vorstand der Uniqa Österreich Versicherungen AG zurück, bleibt dem Unternehmen aber in beratender Funktion erhalten. Harfmann war seit 2011 Vorstandsmitglied der Uniqa Österreich Versicherung AG und davor Geschäftsführerin der Uniqa Software Service.



Kurt Svoboda

Schlusspointen

„Wilhelm Pieck, der erste Präsident der DDR, war ein lupenreiner Stalinist. Gegen ihn war Erich Honecker gemäßigt. Dennoch tragen heute noch 68 Straßen und Plätze im Osten Deutschlands seinen Namen.“

Aus der „Welt am Sonntag“

„Der Genialitätsverdacht gegen sich selbst ist am Beginn einer Berufslaufbahn eher schädlich.“

Aus einem Ratgeber für das optimale Bewerbungsgespräch

„Rübig lässt Nobelpreisträger EU-Abgeordneten Gehirn erklären.“

Titel einer Aussendung der EVP-Fraktion im Europäischen Parlament

„Natürlich ist es sehr wichtig, weibliche Formen zu erwähnen und Frauen in Texten nicht auszublenden.“

Aus einer Deutschschularbeit zum Thema geschlechtersensibler Sprachgebrauch

„Wer an Europa zweifelt, der soll die Soldatenfriedhöfe besuchen.“

EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker

„Journalisten-Morde: Regierungen versagen kläglich“

Titel der Aussendung einer Presseagentur

„Bures: Parlament ist Ort der Zukunftsgestaltung. Weihnachtsbaum aus Osttirol schmückt Parlament.“

Titel und Untertitel einer Meldung der Parlamentskorrespondenz

„Der Faschingsdienstag steht für das Ende der Karnevalszeit und ist für einen großen Teil der Bevölkerung ein sehr wichtiger Anlass, um diverse lokale Veranstaltungen zu besuchen. Durch die Einführung eines gesetzlichen Feiertags sollte man diesem wichtigen Teil der Volkskultur jenen Stellenwert einräumen, den dieser Tag bei so vielen Menschen hat.“

Aus einer Petition des Bundes Österreichischer Faschingsgilden an den Nationalrat

Politische Wunschzettel an das Christkind

Knapp vor Jahresschluss tut sich in der heimischen Politik wahrlich Seltsames. Da beklagen vor allem die Medien jahrein und jahraus den Umstand, dass die politischen Parteien, vornehmlich die beiden Regierungspartner, zu unbeweglichen, **monolithischen Blöcken erstarrt** seien, in denen der parlamentarische Klubzwang regiere und wo viel zu wenig Sachdiskussion stattfinde.

Doch siehe da: Kaum bekommt ein Parteivorsitzender bei seiner Wiederwahl zum Bundesvorsitzenden auf dem Parteitag seiner Gesinnungsgemeinschaft nur knapp 84 Prozent der Delegiertenstimmen, **schon beginnt das große Wehklagen.**

Mangel an politischem Zusammenhalt und innerparteiliche Zerstrittenheit werden konstatiert, und sofort schließen sich wilde Spekulationen über mögliche personelle Konsequenzen an. Also was jetzt? Sind 16 Prozent Gegenstimmen Ausdruck lebendiger innerparteilicher Demokratie und des in unserer Gesellschaft wachsenden Pluralismus oder gefährliche Anzeichen für einen Erosionsprozess, in den die betreffende Partei sehenden Auges hineinschlittert? Offensichtlich folgen **Parteitage in den Augen der veröffentlichten Meinung einer eigenen Arithmetik ...**

Das gilt wohl auch für die Grünen. Diese haben sich bei ihrer jüngsten Bundesversammlung darauf verständigt, für jeden Bürger eine Mindestsicherung zu fordern. Unabhängig der sonstigen Umstände. Gleichzeitig plädiert die ehemalige politische Avantgarde **für einen Mindestlohn sowie für eine Ausweitung sozialer Leistungen in breitem Umfang.**

Dieses Forderungsprogramm liest sich so, als hätte es die Debatte um die mehr als angespannten Staatsfinanzen, die im internationalen Vergleich rekordverdächtige Steuer- und Abgabenquote und den aus den Ufern tretenden Bundeszuschuss zur Pensionsversicherung nie gegeben. Es gilt wohl auch hier: **Die politische Forderungsarithmetik setzt die biederen Rechenregeln, die in den Schulen gelehrt werden, außer Kraft.**

Und so fordern die Spitalsärzte volles Gehalt bei weniger Stundenleistung, die Bauernvertreter zusätzliche Subventionen für witterungsbedingte Ernteausfälle, die **Museumsdirektoren** mehr Mittel für den Ankauf von Exponaten, die **Theaterdirektoren** eine permanente Anpassung der öffentlichen Kultursubventionen an die Inflationsrate und die **Bürgermeister** mehr Geld beim 2016 neu zu verhandelnden Finanzausgleich.

Die **politischen Wunschzettel an das „Christkind“**, verfasst von Parteien und Interessenvertretungen, sind heuer besonders lang. Seltsam: Haben nicht so gut wie alle Demoskopien festgestellt, dass die privaten Haushalte im diesjährigen Weihnachtsgeschäft spürbar weniger Geld für die Gaben unter dem Christbaum zur Verfügung haben?

Nur bei der öffentlichen Hand soll es noch das uneingeschränkte Füllhorn geben ...

Kein Wunder, dass sich das politische Christkind diesmal sehr wundert. ■

Von Milan Frühbauer



© drubig-photo - Fotolia

BESTENS GESCHÜTZT – WENN DOCH ETWAS PASSIERT

UNFALLVERSICHERUNG MIT BONUS-PROVISION



Ein falscher Tritt und schon ist es passiert: Die meisten Unfälle passieren in Alltagssituationen in der Freizeit. Die gesetzliche Sozialversicherung leistet in so einem Fall nicht. Private Absicherung ist daher unbedingt notwendig. Mit der neuen Unfallversicherung der VAV sind Ihre Kunden bestens abgesichert.

- Individuell gestaltbar – je nach Lebenssituation Ihres Kunden
- Attraktive Tarife für Singles, Partnerschaften, Familien, Alleinerzieher
- Dauerhaft günstig – besonders für junge Menschen zw. 15 und 40 Jahren
- Jetzt neu: Ausfallsversicherung!

Profitieren Sie von der **Bonus-Provision für Frauen**.

Achten Sie auf dieses Zeichen: 

Informationen und Online-Tarifrechner unter www.VAVPRO.at oder fragen Sie Ihren zuständigen Regionalleiter bzw. Ihr Service Team.

EINFACH BESSER FAHREN.

VAV 
VERSICHERUNGEN

The HDI logo is displayed in a white box in the top left corner. It consists of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. The letter 'H' is unique, with a red horizontal bar across its middle section.

HDI



HDI – Das ist Versicherung.

- **Sicher fahren – 7x mehr Prämien sparen.**
- **Österreichs bestes Werkstattnetz.**

www.hdi.at