



DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

03 | 2021

IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



WENN DAS SICHERHEITS- BEDÜRFNIS STEIGT

Umfrage unter den österreichischen Rechtsschutzversicherungen
unter dem Aspekt der Corona-Krise.

Gemeinsam geht sicher alles besser.



PRÄMIENBEISPIEL

€ 14,35

(MONATLICH FÜR
2 ERWACHSENE
& 1 KIND)

FamilyPlus

Die Familienversicherung
mit BegleitkostenPlus
- damit kein Kind im
Spital allein bleiben muss!

muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

4820 Bad Ischl
Wirerstraße 10
Telefon: 05 0665-1000

🌐 www.mukifamilyplus.com

📘 muki-versicherung

📷 muki_versicherung

FÜR DIE GANZE FAMILIE:

- SONDERKLASSE NACH UNFALL
- UMFASSENDE REISE- UND STORNOSCHUTZ U.V.M.

HEISSE TAGE

Von KommR Christoph Berghammer, MAS

Liebe Kolleginnen und Kollegen!

Der Sommer steht vor der Tür, und mit ein wenig Glück haben wir die Corona-Krise überstanden. Die Durchimpfungsrate steigt und man kann mit Zuversicht in die nahe Zukunft blicken. Unsere Kundentermine können seit längerem wieder persönlich wahrgenommen werden, trotzdem sollte man weiterhin auf seine Gesundheit achten. Die Corona-Krise hat unsere Arbeitsabläufe verändert, das Thema Homeoffice ist aus unserem Arbeitsleben nicht mehr wegzudenken. Den digitalen Boost der Corona-Krise hat der Fachverband zum Anlass genommen, zwei eigenständige Arbeitskreise einzurichten, die sich der Thematik Digitalisierung/technische Entwicklung und unternehmerischen Qualifizierung widmen. Wie wichtig ein gut digital aufgestelltes Büro ist, hat uns die Corona-Krise gezeigt. Auch wenn die Kollegenschaft die erforderlichen Umstellungen gut gemeistert hat, sollten wir in diesen Punkten zukünftig am Ball bleiben. Die eingerichteten Arbeitskreise werden der Kollegenschaft Informationen und Unterstützung anbieten, damit diese weiterhin zukunftsfit bleiben. Zukunftsfit heißt unter anderem, die Arbeitsabläufe zu beschleunigen und, wenn möglich, zu digitalisieren. Meiner Meinung nach wird in Zukunft die Geschwindigkeit der Bearbeitung von Arbeitsprozessen der neue Wettbewerbsfaktor sein. Die persönliche Beratung wird aus komplexen Versicherungsbereichen nicht wegzudenken sein, entscheidend für Konsumenten wird die Schnelligkeit der Prozessabläufe werden.

Der Sommer steht vor der Tür, aber die Arbeit des Fachverbandes ruht keinesfalls. Unsere Tätigkeit auf europäischer Ebene, unter anderem ist der Fachverband seit vielen Jahren Mitglied bei BiPAR, der europäischen Vereinigung von Versicherungsvermittlern in Europa, ist notwendiger denn je. Wie schon im aktuellen Newsletter angesprochen, setzt sich der Fachverband auch dafür ein, dass die Versicherungsvermittler aus dem DORA-Geltungsbereich ausgenommen werden. Neben meiner Tätigkeit als Fachverbandssobmann bin ich Leiter des Arbeitskreises für europäische Angelegenheiten, denn die Arbeit und der Einsatz für die Kollegenschaft bedeutet mir sehr viel. Es stehen viele Themen auf der Agenda, wie die Revision der IDD-Richtlinie und das

Thema Provisionsverbot, das von Konsumentenschützern auf europäischer Ebene wieder geschürt wird. Meiner Meinung nach ist unser geltendes Vergütungssystem vollkommen gerecht und nachvollziehbar. Ich meine, dass es sogar die einzige richtige Vergütungsmöglichkeit hinsichtlich der

geforderten Transparenz in der IDD-Richtlinie ist. Das zu schützen, ist mein Auftrag.

Einige persönliche Anmerkungen möchte ich der Kollegenschaft noch in den wohlverdienten Sommerurlaub mitgeben: Wir sollten dankbar sein, dass die Corona-Krise unseren Berufsstand nicht so stark in Mitleidenschaft gezogen hat. Die Versicherungsmakler konnten viele ihrer Tätigkeiten auch im Lockdown für ihre Kundinnen und Kunden erledigen. Die Unzufriedenen und ewigen Kritiker sollten sich darauf besinnen, wie gut es uns geht. Aber eines ist auch sicher: Erfolgreich in der Branche bleiben nur diejenigen, die auch weiterhin ihren Kundinnen und Kunden mit Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit gegenüber treten.

Ihr KommR Christoph Berghammer, MAS

M



EDITORIAL

03 Heisse Tage



MARKT

- 12 Kuriositäten oder Missverständnisse
- 14 Was kann nun wie von wem gekündigt werden?
- 17 Wissenstransfer auf Augenhöhe beim Contingentale Management BU Experten-Update
- 18 Persönliche Beratung
- 19 Neue Schnittstelle
- 23 So versichert man Verkehrsrechtsschutz heute.
- 25 Wenn der Ball läuft, kracht es
- 32 Berufsunfähigkeitsstudie
- 34 Bäume pflanzen
- 34 Motorradunfälle
- 35 10 Jahre R+V Österreich. Gemeinsam wachsen.
- 47 Kooperation
- 48 Recommender
- 49 Rahmenvereinbarung Mechatroniker
- 50 equalitA-Award
- 50 Ziffern, Zahlen und Fakten
- 51 Kooperation
- 51 Weltumwelttag
- 52 Urlaubsbarometer 2021



NEWS & PERSONALIA

- 06 Neue Landesdirektoren im Osten
- 06 Grünbichler verlässt Wüstenrot
- 07 Schutzwald-Initiative
- 07 Neuigkeiten
- 08 Erweiterung des Aufsichtsrates
- 08 Vorstand
- 08 Markenwert
- 09 Neuer Vorstand
- 09 Bienenschutzinitiative
- 10 Tag der Sicherheit
- 10 Globaler Digitalisierungsindex





FACHVERBAND & REGIONALES

- 11 Mitgliederumfrage
- 24 Neues aus Brüssel
- 29 Versicherungsmakler Expert*innentreffen 2021
- 36 Sustainable Finance und Regulierung. Quo vadis?
- 37 19. Maklertag
- 44 Großprojekt „Versicherungsmakler-Ausbildung neu“

INTERVIEW

- 20 Insurtechs, Smart Contracts und Co: Risiko oder Nutzen?
- 26 Die Grundlage ist Vertrauen



TOP-THEMA

- 40 Wenn das Sicherheitsbedürfnis steigt

KOLUMNE & KOMMENTAR

- 30 RSS - Alles was Recht ist
- 38 Wie mach ich's richtig?
Fortbetriebsrechte im Todesfall



NEUE LANDESDIREKTOREN IM OSTEN

UNIQA Österreich

Niederösterreich, Wien und Burgenland.

Mit Ende des Jahres treten zwei langjährige und verdienstvolle Landesdirektoren, Franz Stiglitz und Karl Jungwirth, in den wohlverdienten Ruhestand. Thomas Zöchling übernimmt die Leitung der Landesdirektion Niederösterreich. Er ist seit fast 30 Jahren Teil von Team UNIQA, denn Zöchling begann seine Karriere bei der Bundesländer Versicherung.

Alfred Vlcek blickt auf über 20 Jahre UNIQA-Karriere zurück und ist zurzeit Landesdirektor Burgenland.

Der Wechsel von Vlcek nach Wien bedeutet, dass ein Nachfolger für seine aktuelle Position gesucht wurde. Herbert Kaiser wurde zum Landesdirektor Burgenland gewählt. Der 48-Jährige ist derzeit Leiter des zentralen Exklusiv-Vertriebes in Österreich und feiert kommendes

Mit 1. Juli 2021 gibt es einen Führungswechsel in den Landesdirektionen Nie-

Jahr sein 25-jähriges UNIQA-Jubiläum. „Karl Jungwirth und Franz Stiglitz haben ihre exzellent geführten Landesdirektionen und durch ihr Mitwirken auch den Erfolg des UNIQA-Vertriebs in Österreich ganz maßgeblich geprägt. Für ihren beherzten, persönlichen Einsatz über viele Jahre und Jahrzehnte im Unternehmen gilt den beiden ganz besonderer Dank“, erklärt Peter Humer, UNIQA-Vorstand Kunde & Markt Österreich.

„Mit den designierten Landesdirektoren übernehmen drei erfahrene Führungskräfte mit 1. Juli ihre neuen Rollen. Alle drei zeichnet eine vorbildliche Kundenorientierung und über viele Jahre erfolgreiche Führungserfahrung im Vertrieb aus.“

Thomas Zöchling



Alfred Vlcek



Herbert Kaiser



GRÜNBICHLER VERLÄSST WÜSTENROT

Bausparkasse Wüstenrot AG

Gruppe, wo er seit April 2009 als Finanzvorstand und in weiterer Folge auch als Marktvorstand der Bausparkasse und der Versicherung tätig war. „Dr. Andreas Grünbichler ist in der Finanzkrise, einer sehr herausfordernden Zeit, zu uns gestoßen und war während der letzten zwölf Jahre ein wesentlicher Teil der Wüstenrot-Erfolgsgeschichte“, sagte Aufsichtsratsvorsitzender Dr. Stephan Koren. „Die Wüstenrot Gruppe entwickelte sich im letzten Jahrzehnt zu einem modernen und innovativen Finanzkonzern. Andreas

Prof. Dr. Andreas Grünbichler verlässt auf eigenen Wunsch mit 30. Juni 2021 die Wüstenrot

Grünbichler hat diesen vorausschauenden Reformkurs mitentwickelt und mitgetragen, als Wirtschaftswissenschaftler, als erfahrener Manager und als geschätzter Kollege. Im Namen der Wüstenrot Gruppe möchte ich mich an dieser Stelle bedanken und Dr. Grünbichler alles Gute für die Zukunft wünschen“, sagte Dr. Stephan Koren.



Prof. Dr. Andreas Grünbichler

SCHUTZWALD-INITIATIVE

Helvetia Versicherung AG

Die Schutzwald-Initiative von Helvetia Österreich feiert einen Meilenstein, denn über 100.000

Bäume wurden bereits in heimischen Wäldern gepflanzt.

Heuer werden wichtige Aufforstungsarbeiten im Forstbetrieb Unterinntal/Tirol mit 30.000 Jungbäumen unterstützt. Die umfassenden Aufforstungsarbeiten finden an den Berghängen des Zillertales und der Kitzbüheler Alpen sowie in der Region rund um Waidring im Tiroler Unterland statt. Entstehen soll ein artenreicher Mischwald, der den zukünftigen klimatischen Herausforderungen standhalten und seine Funktion als Schutzwald in alpinen Regionen so schnell wie möglich wieder übernehmen kann. Bereits seit acht Jahren ist Helvetia Österreich in Kooperation mit den Österreichischen Bundesforsten für den Schutzwald im Einsatz.

Als Expertin im Risikomanagement und in der Schadenprävention ist Helvetia eine ideale Partnerin in der Schutzwaldaufforstung und leistet zugleich einen wichtigen Beitrag im Bereich Corporate Responsibility. „Uns ist es ein Anliegen, als engagier-

te Standortpartnerin für die Menschen vor Ort da zu sein. Mit der Aufforstung von über 100.000 Jungbäumen im Rahmen der Helvetia-Schutzwald-Initiative ist es uns gelungen, gezielt ein Zeichen für Nachhaltigkeit zu setzen, und wir fördern mit der Schutzwaldaufforstung zugleich die ‚grüne Versicherung‘ für die jeweilige Region“, erklärt Werner Panhauser, Vorstand Vertrieb & Marketing bei Helvetia Österreich, beim Abschluss der Aufforstungsarbeiten in Waidring. **M**

Nicole Hosp, Helvetia-Skiteam, und Werner Panhauser



NEUIGKEITEN

IDD Akademie

Dr. Klaus Koban, langjähriger Versicherungsexperte sowie Gründer

und Geschäftsführer von KOBAN SÜDVERS, hat die Geschäftsführung der IDD Akademie übernommen. Damit soll das enge Zusammenwirken mit der Versicherungsbranche auch personell zum Ausdruck kommen und die Weiterbildungserfahrung des jahrzehntelangen Profis noch stärker ins Programm einfließen. Administrativ unterstützt Susanna Stangl den neuen Geschäftsführer. Sie bringt ebenfalls jahrelange Praxis bei Versicherungen wie auch im externen Vertrieb und in der Konzeption von Seminaren mit.

Mit dem frischen Wind kommen auch neue Ideen in die Akademie: „Wir werden in der IDD Akademie künftig einen besonderen Fokus auf neue Technologien und neue Wissensgebiete legen. Wir richten darüber hinaus einen sogenannten ‚Zukunftscorner‘ ein

und bieten damit jenen Personen, die interessante Themen haben, die aber noch nicht ausreichend ‚nachgefragt‘ werden, ein Podium. Das gibt es bisher noch nicht“, berichtet Koban über seine Pläne für die nahe Zukunft.

Eine weitere bahnbrechende Neuerung stecke laut Koban bereits in der Pipeline. „Es wird eine veritable Überraschung geben. Sobald die Tinte trocken ist, werden wir die Information veröffentlichen“, so Koban weiter. Für den Augenblick empfiehlt der neue Geschäftsführer allen Weiterbildungspflichtigen, das erste Halbjahr und die hochwertigen Webinare der Akademie zu nutzen. **M**



Dr. Klaus Koban

ERWEITERUNG DES AUFSICHTSRATES

VIG

In den Aufsichtsrat der Vienna Insurance Group wurden zwei neue Mitglieder bestellt. Zsuzsanna Eifert und Mag. Robert Lasshofer.

Die 42-jährige Zsuzsanna Eifert hat ihr Studium für Finanzen und Rechnungswesen in Budapest absolviert und weist langjährige Erfahrung im Telekommunikationsbereich in Zentral- und Osteuropa auf. Die Ungarin ist derzeit Leiterin der Internen Revision der ungarischen Telekom-Tochter Magyar Telekom Group. Bei der T-Mobile Austria führt sie neben der Internen Revision auch das Risk Management und interne Kontrollen. Zuvor war sie in diesen Funktionen bereits für T-Mobile CZ und Slovak Telekom tätig, die ebenfalls zur Deutsche Telekom AG gehören. Von 2008 bis 2011 war Zsuzsanna Eifert CFO des Telekommunikationsunternehmens Invitel International Group.

Der 63-jährige Mag. Robert Lasshofer verfügt über jahrzehntelange Top-Erfahrung in der Versicherungsbranche. Der gebürtige Wiener ist derzeit Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender des Wiener

Städtische Wechselseitiger Versicherungsverein – Vermögensverwaltung – Vienna Insurance Group. Bis Ende 2020 war er Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender der Wiener Städtische Versicherung. Der studierte Volkswirt ist zudem amtierender Präsident des Verbands der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) und sitzt in den Aufsichtsräten der AT & S Austria Technologie & Systemtechnik Aktiengesellschaft, der Erste Asset Management GmbH und der Österreichischen Verkehrsbüro AG. Damit besteht der Aufsichtsrat erstmals aus zwölf Personen, die Frauenquote steigt damit auf 41,7 Prozent. **M**



Mag. Robert Lasshofer

VORSTAND

Merkur Versicherung AG

Dipl.-Ing. Markus Zahnhofer zieht bei der MERKUR Versicherung in den Vorstand ein. Der ausgebildete Aktuar war zuletzt als Geschäftsführer der Metis Invest GmbH tätig. Zahnhofer hat sein Studium

an der Technischen Universität Graz absolviert und ist unter anderem am FH Joanneum als Vortragender am Bachelorstudiengang Bank- und Versicherungswirtschaft tätig. Der Vorstand der MERKUR Versicherung setzt sich wie folgt zusammen: Vorstandsvorsitzender Ingo Hofmann, Vorstandsdirektoren Christian Kladiwa, Helmut Schleich und Markus Zahnhofer. **M**

MARKENWERT

Die weltweit führenden Versicherungsmarken verlieren fast 30 Milliarden Dollar an Markenwert. Der Gesamtwert der 100 wertvollsten Versicherungsmarken der Welt ist aufgrund der Covid-19-Auswirkungen um sechs Prozent gesunken. Der Gesamtwert der 100 wertvollsten Versicherungsmarken der Welt

liegt bei 462,4 Milliarden Dollar. Die wertvollste Marke mit einem Markenwert von 44,8 Milliarden Dollar hält weiterhin Ping An, obwohl der Markenwert letztes Jahr um 26 Prozent zurückgegangen ist. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den vorübergehenden Rückgang der künftigen Gewinn- und Um-

satzaussichten im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen.

China Life überholt die Allianz und belegt damit den zweiten Platz in der Rangliste Brand Finance Insurance 100 2021. Zwölf chinesische Marken im Ranking machen 30 Prozent des gesamten Markenwertes aus. Brand Finance ermittelt nicht nur den Markenwert der Versicherungsindustrien, sondern auch die Stärke der Unternehmen anhand einer Balanced Scorecard (BSC) mit Kennzahlen, mit denen Marketinginvestitionen, Stakeholder-Eigenkapital und

Geschäftsleistungen bewertet werden. Nach diesen Kriterien ist Poste Italiane erneut die stärkste Versicherungsmarke der Welt mit einem BSI-Wert von 86,2 von 100 und einem entsprechenden AAA-Markenstärke-Rating. Ein Auszug aus der Liste der wertvollsten Versicherungsunternehmen:

- Zurich Platz 13 2021 (11 2020)
- Generali Group Platz 14 (12 2020)
- Munich Re 23 (28 2020)
- Helvetia 63 (64 2020)
- VIG 73 (79 2020)

M

NEUER VORSTAND

BONUS Pensionskassen AG

Michael Scherhammer ist neuer Vorstand der BONUS Vorsorgekasse AG und der Concisa Vorsorgeberatung und Management AG. Er war zuletzt knapp 20 Jahre in der Generali Bank AG tätig, zuletzt als Mitglied des Vorstandes. Michael Scherhammer ist bereits seit zehn Jahren als Mitglied des Beirats der BONUS Vorsorgekasse aktiv. Scherhammer: „Ich freue mich, hier einen wesentlichen Beitrag

in den nächsten Jahren leisten zu können. Der Fokus liegt dabei auf noch mehr Kundenorientierung, gesellschaftlicher Verantwortung und einem weiteren Ausbau der Digitalisierung“.

in den nächsten Jahren leisten zu können. Der Fokus liegt dabei auf noch mehr Kundenorientierung, gesellschaftlicher Verantwortung und einem weiteren Ausbau der Digitalisierung“.

M



Michael Scherhammer

BIENENSCHUTZINITIATIVE

D.A.S. Rechtsschutz

Auch die D.A.S. Rechtsschutzversicherung unterstützt ein Bienenschutzprojekt. Das Wiener Social-Start-up Hektar Nektar hat sich seit seiner Gründung 2017 dem Bienenschutz verschrieben.

Mit dem PROJEKT 2028, der größten digitalen Bienenschutzinitiative in Österreich und Deutschland, bringt Hektar Nektar die Wirtschaft, Privatpersonen und Imker zusammen, um gemeinsam für ein Ziel zu arbeiten: die Steigerung der Bienenpopulation um zehn Prozent innerhalb von zehn Jahren. Unternehmen siedeln Bienenvölker auf ihrem Betriebsgelände an oder arbeiten mit professionellen Imkern in der Umgebung im „Homeoffice“ zusammen und sorgen so für regionale Bestäubung.

Seit Juni 2021 sind an fünf österreichweiten Standorten der D.A.S. Rechtsschutz AG Bienenstöcke beheimatet. Dadurch werden insgesamt eine Viertelmillion

Auch die D.A.S. Rechtsschutzversicherung unterstützt ein Bienenschutzprojekt.

Bienen für regionale Bestäubung und firmeneigenen Honig sorgen. „Unser Unternehmenszweck ist es, täglich dafür zu sorgen, dass unsere Kundinnen und Kunden zu ihrem Recht kommen. Unsere Mission treibt uns an, verantwortungsbewusst zu handeln und gleichzeitig Mehrwert zu schaffen – unternehmerisch, als auch sozialgesellschaftlich. Hektar Nektar steht für Nachhaltigkeit, Umweltfreundlichkeit und soziale Verantwortung. Und daher sind wir als Kooperationspartner gerne dabei“, unterstreicht Christoph Pongratz, Leiter Marketing & Kommunikation bei der D.A.S Rechtsschutzversicherung.

M



Christoph Pongratz

TAG DER SICHERHEIT

Länderversicherer

Mit ihrem diesjährigen „Tag der Sicherheit“ machte die Vereinigung der österreichischen Länderversicherer auf die Brandgefahr, die von Lithium-Akkus ausgeht, aufmerksam und wirbt für mehr Sensibilität. Die Vereinigung ist das Netzwerk der sechs in Österreich tätigen Länderversicherer (Niederösterreichische Versicherung, Grazer Wechselseitige Versicherung, Kärntner Landesversicherung, Oberösterreichische Versicherung, Tiroler Versicherung und Vorarlberger Landesversicherung).

Durchschnittlich 15 verschiedene Geräte sind in einem österreichischen Haushalt mit wiederaufladbaren Batterien bzw. Akkus ausgerüstet. Experten gehen davon aus, dass es bis 2025 drei Mal so viele sein werden.

Damit nimmt – nicht zuletzt wegen der wachsenden E-Mobilität – auch die Bedeutung elektrischer Energie als Brandgefahrquelle weiter rasant zu. Smartphone, Bohrmaschine, Elektrofahrrad oder ferngesteuertes Spielzeugauto – sie alle haben etwas gemeinsam: Die Energie, von der sie angetrieben werden, kommt aus Lithium-Ionen-Akkus. Grundsätzlich

gilt die Lithium-Ionen-Technologie als leistungsfähig und durchaus sicher, gleichzeitig aber als sehr empfindlich.

Hubert Schultes, Generaldirektor der Niederösterreichischen Versicherung, erklärt: „Das Risiko für einen Akkubrand ist relativ gering. Aber die

Schäden, die dabei entstehen, sind unserer Erfahrung nach meist enorm.“ Schäden, die durch einen bewussten Umgang und einfache Sicherheitsmaßnahmen vermieden werden können.

„An unserem Tag der Sicherheit zum Thema Akkubrüände wollen wir keine unnötige Angst schüren. Stattdessen möchten wir das Bewusstsein dafür stärken, dass durch umsichtiges Verhalten und einfache Maßnahmen die Gefahr deutlich verringert wird“, so Hubert Schultes, Generaldirektor Niederösterreichische Versicherung. **M**



Hubert Schultes

GLOBALER DIGITALISIERUNGSINDEX

Acredia Versicherung AG

„Österreich zählt zu den Ländern mit der besten Infrastruktur und einem sehr guten Ökosystem für Wissen und Bildung, hinkt aber bei deren Umsetzung weiter erheblich hinterher. Aus unserer Sicht erhöhen sich dadurch die Gefahren unternehmerischer Risiken“, fasst Vorständin Gudrun Meierschitz die Ergebnisse des Enabling Digitalization Index (EDI) 2020, durchgeführt von Acredia und Euler Hermes, zusammen.

Der Index bewertet nicht allein den Status quo der Digitalisierung in 115 Ländern, sondern auch förderliche Rahmenbedingungen anhand von fünf Komponenten: Regulierung, Wissen, Konnektivität (Vernetzung), Infrastruktur und Größe. Die USA, Dänemark und Deutschland belegen dabei erneut die ersten drei Plätze. Österreich rutscht im aktuellen Ranking um einen Platz auf Platz 13 ab. Dies ist vor allem einer –

im Vergleich zu den Vorjahren – deutlich schlechteren Konnektivitätsqualität geschuldet.

„Die Digitalisierung wirkt – wenig überraschend – bei der Bewältigung der Covid-19-Pandemie als Hebel. Die Studie hat ergeben, dass die Spitzenreiter des Enabling Digitalization Index bisher wirtschaftlich besser als die

jenigen Länder durch die Covid-19-Pandemie gekommen sind, die beim Potenzial für die Digitalisierung hinterherhinken“, so die Ökonomin Meierschitz. **M**



Gudrun Meierschitz

MITGLIEDERUMFRAGE

Versicherungsmakler Niederösterreich

Fachgruppenobmann KommR Gottfried Pilz, Arbeitskreisleiter Unternehmerische Qualifizierung, initiierte unter den niederösterreichischen Versicherungsmaklern eine Umfrage zum Thema „Dauer- oder Laufzeitrabatt“. Das Thema Dauerrabatt ist wieder in der allgemeinen Beachtung und die Fachgruppe Niederösterreich nahm sich diesem Thema an. Die sensationelle Beteiligung von 21 Prozent gab dem Fachgruppenobmann recht, sich dem Thema zu widmen. Pilz ist im Fachverband Leiter des Arbeitskreises Unternehmerische Qualifikation und sieht es als eine seiner Aufgaben, sich für das Thema Dauer- bzw. Laufzeitrabatt zu engagieren. Die Umfrage brachte folgendes Ergebnis:

Frage 1: Ist der Dauerrabatt, Laufzeitrabatt oder eine ähnliche Regelung ein geeignetes Mittel, um Kunden zu binden? **96 Prozent NEIN/4 Prozent JA**

Frage 2: Soll es ein ähnliches Nachfolgemodell zum Dauerrabatt geben? **90 Prozent NEIN/10 Prozent JA**

Fachgruppenobmann KommR Gottfried Pilz, Arbeitskreisleiter Unternehmerische

Frage 3: Hat der Dauerrabatt dem Image der Versicherungswirtschaft geschadet? **89 Prozent JA/11 Prozent NEIN**

Frage 4: Verhindert eine solche Regelung wie der Dauerrabatt Geschäft, weil sich Kunden immer weniger binden wollen? **59 Prozent JA/41 Prozent NEIN**

KommR Gottfried Pilz in einem Statement zum Ergebnis: „Wir werden das Thema in der nächsten Fachverbandssitzung einbringen. Die Fachgruppe Niederösterreich ist der Meinung, dass diese Umfrage eindeutig zeigt: Die Regelung schadet der Branche und bedeutet nur Aufwand. Die Umfrageergebnisse sind ein klarer Auftrag für uns als Interessensvertretung“.



KommR Gottfried Pilz

M

Ja,

die Donau unterstützt Geschäftskunden auch in digitalen Themen.

Unsere **Cyberversicherung** sichert Unternehmen ideal gegen die Folgen eines digitalen Einbruchdiebstahls ab. Alle bestehenden und neuen DONAU-Geschäftskunden können einen Sicherheits-Check durchführen lassen, um Sicherheitslücken in ihrem IT-System aufzuzeigen.

www.donauversicherung.at

So stell ich mir das vor

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP

KURIOSITÄTEN ODER MISSVERSTÄNDNISSE

Die Kündigung eines Versicherungsvertrages ist manchmal eine sehr heikle Sache. Oft führen Missverständnisse zwischen Versicherungsnehmer, Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen zu unerfreulichem Schriftverkehr. Es gibt aber auch Fälle, die trotz der unerquicklichen Situation zu einer unabsichtlichen humorvollen Korrespondenz führen. Folgende Sachlage wurde an unsere Redaktion herangetragen (der Originalschriftverkehr liegt der Redaktion vor, alle Protagonisten sind ihr namentlich bekannt):

Ein niederösterreichischer Kraftwerkbesitzer verkauft seinen Betrieb und versucht, bei der zuständigen Abteilung eines österreichischen Versicherungsunternehmens die im Gesetz vorgesehene Anzeige für die Sachversicherung und die Beendigung seiner Betriebshaftpflichtversicherung zu erreichen. Die von dieser Abteilung ablehnende Erstantwort ist kurios. Interessant und humoristisch ist auch die Antwort des Maklers des Kraftwerkbesitzers.

Das Versicherungsunternehmen nahm auf die Nachricht der Vertragskündigung wie folgt Stellung

„Um überprüfen zu können, ob die gesetzliche Kündigungsfrist von einem Monat ab Grundbucheintragung eingehalten wurde, benötigen wir den Einverleibungsbeschluss sowie den diesbezüglichen Zustellnachweis, den der Veräußerer und der Erwerber vom zuständigen Bezirksgericht erhalten haben. Laut unseren Unterlagen wurde bis dato nur der Kaufvertrag und der Grundbuchsatz gesendet. Aus diesen Dokumenten ist das für die Überprüfung der Kündigungsfrist relevante Datum der Grundbucheintragung bzw. der Zustellung dieses Beschlusses nicht ersichtlich. Ergänzend weisen wir darauf hin, dass die Betriebshaftpflichtversicherung nur dann auf den

Erwerber übergeht, wenn dieser das gesamte Unternehmen erwirbt. Da dies zu gegenständlichem Fall nicht gegeben ist, kann auch keine Übernahme durch den Erwerber erfolgen. Sofern das Gewerbe vom Versicherungsnehmer nicht zurückgelegt wurde, besteht daher auch kein Kündigungsrecht für die Betriebshaftpflichtversicherung.“

Der zuständige Versicherungsmakler antwortete

„Eine Übernahme der Haftpflichtsparte durch den Käufer ist überhaupt nicht gewünscht, sondern eine Stornierung. Von Gesetz wegen geht die Haftpflichtversicherung auch überhaupt nicht auf den Käufer über.

Da der Kunde explizit die einzelnen Kraftwerkstandorte betriebshaftpflichtversichert hat, und eben nicht seinen Gesamtbetrieb, sind im Übrigen mit der Information über die Veräußerung dieses Kraftwerks selbstverständlich dafür sämtliche erforderlichen Nachweise erbracht.

Für die Sachversicherung haben wir Ihnen den neuen Eigentümer genannt und nachgewiesen. Nehmen Sie mit ihm hinsichtlich Fortführung oder Kündigung gerne Kontakt auf, somit auch hinsichtlich aller Fristen. Unser Klient ist der Veräußerer, Ihre Hinweise auf Nachweispflichten des Erwerbers sind somit unzutreffend.“



Das Versicherungsunternehmen erwiderte, wiederum an den Veräußerer

„Die Kündigung aufgrund Eigentümerwechsel können wir leider nicht annehmen. Die Kündigungsfrist von einem Monat wurde nicht eingehalten. Der Erwerber, hat sein Kündigungsrecht gem. §70 (2) innerhalb der gesetzlichen Frist nicht in Anspruch genommen, daher geht der obgenannte Versicherungsvertrag mit allen Rechten und Pflichten auf Sie über. Für die Sparte der Betriebshaftpflicht besteht kein Kündigungsrecht des Erwerbers. Eine rückwirkende Stornierung ist rechtlich nicht möglich. Für eine Stornierung der Sparte Betriebshaftpflicht benötigen wir eine Kündigung aufgrund Risikowegfall und eine Kopie der Gewerbelöschung.“

Dieses Schreiben rief den **Versicherungsmakler** wieder auf den Plan, der diesmal seiner humoristischen schriftlichen Ader freien Raum ließ. Wir haben den geführten Schriftwechsel etwas entschärft. Die handelnden Personen werden sich aber sicherlich wiedererkennen.

„Wir freuen uns außerordentlich darüber, dass Sie neben Ihren sicherlich zeitfüllenden anderen Aufgaben, wie dem Schreiben von Artikeln für die Tagespresse und ähnlichen Dingen auch noch Zeit finden, aus Satzbausteinen willkürliche Antworten auf völlig klare, juristisch einwandfreie und theoretisch auch entsprechend einfach abarbeitbare Vertrags-

kündigungen zu verfassen. [...] Sie gehen hier immer weit über das Erwartbare hinaus, und das möchten wir heute einmal besonders anerkennen. Einfach so gekonnt vorgeben nichts zu wissen, jegliche Eingabe ignorieren, so zu tun als gäbe es das VersVG und andere Gesetze nicht – Chapeau!“

Ob sich die Abteilung des Versicherungsunternehmens über die Worte des Versicherungsmaklers gefreut hat, nehmen wir nicht an.

Es geht aber noch weiter:

„Noch besser ist nur die Formulierung ‚geht der Vertrag... mit allen Rechten und Pflichten... auf Sie über‘ – also vom Verkäufer an den Verkäufer wohl - einfach herrlich! Für die Kündigung wegen Risikowegfall, die wir Ihnen geschickt haben, brauchen Sie jetzt ‚eine Kündigung wegen Risikowegfall‘?!?!? Wirklich?“

Neben den Schwierigkeiten in der Kommunikation wirft der Schriftverkehr auch rechtliche Fragen auf. Der Übergang und das Kündigen von Versicherungsverträgen sind grundsätzlich im Versicherungsvertragsgesetz (VersVG) geregelt. Doch wie verhält sich die Rechtslage konkret im gegenständlichen Sachverhalt?

Wir haben Mag. Martin Pichler, Rechtsanwalt, und Mag.a Karin Zippusch-Knoll, Of Counsel bei der Jarolim Partner Rechtsanwälte GmbH, gebeten, uns die Rechtslage zu erläutern, lesen Sie die Erläuterung auf Seite 14.



R+V

Gemeinsam Unternehmen absichern.

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

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

www.ruv.at

Niederlassung
Österreich

WAS KANN NUN WIE VON WEM GEKÜNDIGT WERDEN?

Auswirkungen eines Betriebsverkaufs auf damit in Verbindung stehenden Versicherungen

von Mag. Martin Pichler, Rechtsanwalt, und Mag.^a Karin Zippusch-Knoll, Of Counsel bei der Jarolim Partner Rechtsanwälte GmbH

Der obenstehende Dialog wirft aus versicherungsrechtlicher Sicht mehrere Fragen auf. Dabei ist der Sachverhalt in zwei separate Elemente zu trennen:

Mag. Martin Pichler



1) Die Kündigung der Betriebshaftpflichtversicherung durch den Veräußerer auf der einen Seite

2) sowie den Übergang der Sachversicherung auf den Erwerber auf der anderen Seite.

Eines sei der Klarheit halber vorweggenommen: Im obigen Schriftverkehr macht es den Anschein, als ob der Versicherer sein Gegenüber zum Teil

verwechselt und den Veräußerer irrtümlich für den Erwerber hält. Manche Antworten des Versicherers sind auf den ersten Blick daher verwirrend. Dieses Missverständnis greift der vorliegende Artikel nicht auf – stattdessen entwirrt er die dahinterstehenden rechtlichen Aspekte. Im konkreten Fall stellen sich nämlich folgende Fragen: Wies die Versicherung die Kündigung der Betriebshaftpflichtversicherung zu Recht zurück? Und unter welchen Voraussetzungen geht die Sachversicherung auf den Erwerber über?

Sachversicherung – Übergang auf den Erwerber

Die Rechtswirkungen beim Veräußern einer versicherten Sache – im gegenständlichen Fall das Wasserkraftwerk – richten sich nach den §§ 69 ff VersVG. Kommt es demnach zur Veräußerung der versicherten Sache, tritt an Stelle des Veräußerers der Erwer-

ber ex lege (also automatisch) in den Versicherungsvertrag ein. Der maßgebliche Zeitpunkt für diesen Eintritt ist die Veräußerung, welche mit dem Eigentumsübergang stattfindet. Bei Immobilien und Grundstücken ist der Zeitpunkt damit die Einverleibung des Erwerbers in das Grundbuch.

Die Veräußerung der versicherten Sache ist dem Versicherer unverzüglich anzu-

zeigen – nach § 71 Abs 1 VersVG ist der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Versicherungsfall später als einen Monat nach dem Zeitpunkt eintritt, in welchem ihm die Anzeige hätte zugehen müssen. Für diese Anzeige gibt es keine speziellen Formvorschriften, aus Beweisgründen ist allerdings Schriftlichkeit zu empfehlen. § 71 Abs 1 VersVG stellt ausdrücklich klar, dass die Anzeige sowohl vom Veräußerer als auch vom Erwerber erfolgen kann. Inhaltlich

macht das Gesetz keine Vorgaben an die Anzeige. Der Versicherungsschutz besteht daher dann weiter, wenn in der Mitteilung zumindest die Tatsache der Veräußerung und die Person des Erwerbers angegeben werden. Im vorliegenden Fall hat der Veräußerer in Bezug auf die Sachversicherung daher so gehandelt, wie es das

Gesetz von ihm erwartet: Er erstattete unverzüglich nach der Veräußerung der versicherten Sache die entsprechende Anzeige an den Versicherer. Dabei macht der Versicherer auf einen Aspekt aufmerksam, welchen der Veräußerer gegenständlich zwar nie verlangt hat, bei dem es sich aber trotzdem lohnt, einen näheren Blick auf die Rechtslage zu werfen: Ein Veräußerer kann eine Sachversicherung nicht mehr kündigen, wenn er das Eigentum an der versicherten Sache übertragen hat. Wird eine versicherte Sache veräußert, gehen sämtliche damit in Zusammenhang stehenden Rechte und Pflichten ex

Mag.^a Karin Zippusch-Knoll



lege auf den Erwerber über. Ab diesem Zeitpunkt tritt der Erwerber als neuer Versicherungsnehmer in den Versicherungsvertrag ein, nur ihn treffen folglich die daraus resultierenden Rechte (wie etwa Kündigungsrechte) und Pflichten (wie etwa Prämienzahlungen). Das VersVG selbst enthält in § 70 VersVG dabei eine Sonderbestimmung zur Kündigung. Ein Kündigungsrecht bei einem Eigentümerwechsel steht demnach nur dem Versicherer oder dem Erwerber zu, nicht jedoch dem Veräußerer. Als vorheriger Vertragspartner scheidet dieser ex lege mit der Veräußerung des versicherten Gutes aus dem Versicherungsverhältnis aus und verliert folglich auch das Kündigungsrecht. Intendiert der Erwerber, den bestehenden Versicherungsvertrag nicht fortzusetzen, kann er diesen Vertrag daher gemäß § 70 Abs 2 VersVG kündigen. Bei der Kündigung ist der Erwerber grundsätzlich nicht verpflichtet, einen Grundbuchauszug beizulegen und seine Eigentümerstellung auf diese Weise nachzuweisen. Allerdings verlangen Versicherer derartige Auszüge häufig, um das Vorliegen der Kündigungsvoraussetzungen prüfen zu können. In diesem Zusammenhang wird daher in der Literatur vertreten, dass der Erwerber auf Anfrage des Versicherers zumindest eine Kopie eines Auszugs und somit einen Eigentumsnachweis erbringen muss, um die Zulässigkeit seines Begehrens nachzuweisen. Hinsichtlich der Kündigungsfrist hat er dabei die Wahl: Er kann mit sofortiger Wirkung kündigen, sodass der Vertrag mit Zugang seiner Erklärung beim Versicherer aufgelöst wird. Alternativ steht ihm die Kündigung auf den Schluss der laufenden Versicherungsperiode zu. Jedoch wird diesem Kündigungsrecht des Erwerbers eine zeitliche Schranke gesetzt: Wird es nicht innerhalb eines Monats nach dem Erwerb ausgeübt, erlischt dieses Recht. Beim Erwerb von Immobilien folgt daraus, dass die Kündigungsfrist grundsätzlich ab Kenntnis vom Eigentumserwerb, dh Kenntnis über die Einverleibung ins Grundbuch (zB durch Zustellung des Einverleibungsbeschlusses), zu laufen beginnt. Die Ein-Monats-Frist, binnen derer der Versicherer kündigen kann, beginnt gem § 70 Abs 1 VersVG mit seiner Kenntniserlangung der Veräußerung.

Wird der Versicherungsvertrag nach § 70 VersVG – gleichgültig ob durch Versicherer oder Erwerber – gekündigt, so haftet zwingend der Veräußerer für die bis zum wirksamen Kündigungstermin anfallenden Prämien. Das kann sich unter Umständen nachteilig für den Veräußerer auswirken: Soll die Kündigung nach dem Willen des Erwerbers auf den Schluss der laufenden Versicherungsperiode wirken, so hat der Veräußerer die volle Restprämie zu tragen.

Zusammengefasst bedeuten die §§ 69 und 70 VersVG für den gegenständlichen Fall Folgendes: Die Sachversicherung geht mit Veräußerung der versicherten Sache ex lege auf den Erwerber über, der Veräußerer kann die Sachversicherung ab diesem Zeitpunkt nicht mehr rechtswirksam kündigen. Hier wollte der Veräußerer den Vertrag aber gar nicht kündigen, sondern lediglich die in § 69 iVm § 71 VersVG verlangte Anzeige des Eigentumsübergangs erstatten. Damit lag es am Erwerber, die Versicherung fortzuführen oder fristgerecht zu kündigen.

Betriebshaftpflichtversicherung – der nachträgliche Interessewegfall

Bei der Betriebshaftpflichtversicherung behauptete der Versicherer, der "Erwerber" könne diese Versicherung nicht kündigen, weil sie nicht auf den Erwerber übergegangen sei. Isoliert betrachtet ist hierbei zu differenzieren: Die Betriebshaftpflichtversicherung ist keine Sachversicherung im klassischen Sinn, sondern bezieht sich auf den Betrieb des Unternehmens, weswegen der ex lege Übergang des § 69 VersVG lange strittig war. § 151 Abs 2 VersVG brachte hier insoweit Klarheit, als dass bei einer Unternehmensübertragung auch die Betriebshaftpflichtversicherung auf den Erwerber übergeht – in diesem Fall ist § 69 VersVG sinngemäß anzuwenden.

§ 151 gilt allerdings nur für den tatsächlichen Unternehmensübergang, nicht für das bloße Verkaufen von Teilen der Betriebsausstattung oder Unternehmensräumlichkeiten. Voraussetzung für die Veräußerung gemäß § 151 Abs 2 VersVG ist die Übertragung eines lebenden (also ein tatsächlich eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübendes) Unternehmens im Wege



rechtsgeschäftlicher Einzelrechtsnachfolge. Entscheidend für den bewirkten Vertragseintritt des Erwerbers ist hierbei der vollständige Übergang des versicherten Risikos. Nach Ansicht des OGH ist für die Frage, wann von einem dementsprechenden "Übergang" gesprochen werden kann, eine Gesamtschau notwendig – zentral ist dabei, wer die Tätigkeit im Betrieb ausübt, die das Risiko eines Haftpflichtversicherungsfalles auslösen kann. Der Versicherungsvertrag geht demnach über, sobald der Erwerber den Betrieb übernimmt und führt. Die Frage, inwieweit im gegenständlichen Sachverhalt § 151 Abs 2 VersVG einschlägig sein könnte, wurde in der Kommunikation zwischen Versicherungsmakler und Versicherer allerdings kaum thematisiert, vielmehr gingen beide davon aus, dass die Betriebshaftpflichtversicherung nicht übergegangen ist. Da § 151 Abs 2 VersVG im Versicherungsvertrag abbedungen werden kann, dürfte dies im ursprünglichen Betriebshaftpflichtversicherungsvertrag auch geschehen sein.

Im Folgenden wird dem gegenständlichen Sachverhalt daher die Annahme zugrunde gelegt, dass die Betriebshaftpflichtversicherung nicht übergegangen ist. Eine Kündigung wäre dann nach § 68 VersVG zu beurteilen, welcher in seinem Abs 2 Folgendes normiert: Ein Versicherungsvertrag wird beendet, wenn das versicherte Interesse nachträglich, also nach Beginn der Versicherung, wegfällt. Ein solcher Wegfall liegt vor, wenn das versicherte Interesse oder die Beziehung des Versicherungsnehmers zu diesem Interesse (im vorliegenden Fall der Betrieb des Kraftwerks), nicht mehr besteht und auch später mit Sicherheit nicht mehr bestehen kann.

Der Versicherer behauptet, dass die Betriebshaftpflichtversicherung nur storniert werden könne, wenn der Erwerber das gesamte Unternehmen erwerben oder der Veräußerer sein Gewerbe zurücklegen würde. Nur dann läge ein gänzlicher Wegfall des Interesses iSd § 68 VersVG vor. Grundsätzlich ist letzterem zuzustimmen: Der nachträgliche Interessenwegfall muss vollumfänglich, also gänzlich sein. Ein bloß partieller Interessensmangel führt bloß dazu, dass der Versicherungsumfang nicht mehr dem Risiko entspricht – ein solcher Fall ist nach § 51 VersVG (Herabsetzung der Versicherungssumme bei gleichzeitiger verhältnismäßiger Minderung der Prämie) zu lösen. Im vorliegenden Sachverhalt behauptet der Versicherer allerdings, dass das gänzliche Interesse erst mit der Unternehmensveräußerung oder der Zurücklegung der Gewerbeberechtigung wegfallen würde. Das ist in dieser Absolutheit unzutreffend: § 68 VersVG erfasst jene Fälle, in welchen die Geschäftsgrundlage wegfällt – ebendiese Geschäftsgrundlage ist das im Gesetz erwähnte "Interesse". Bei einer Betriebshaftpflichtversicherung ist dabei auf den konkreten Betrieb abzustellen. Wird daher nur ein Teil eines Gesamtbetriebs versichert, fällt das

Interesse nicht erst mit Einstellung des gesamten Betriebs weg, sondern mit Wegfall des konkret versicherten Teils davon. Würde – wie im gegenständlichen Fall – nur der Betrieb an einem spezifischen Standort versichert, bezieht sich auch das Interesse nur auf ebendiesen Standort. Weder muss der Unternehmer seine Gewerbeberechtigung zurücklegen, noch bedarf es der Veräußerung des gesamten Unternehmens. Würde man der Auslegung des Versicherers folgen, wäre der Anwendungsbereich von § 68 VersVG deutlich eingeschränkt – eine solche Auslegung ist dem Gesetzgeber aber nicht zu unterstellen. Vielmehr spricht das Gesetz bewusst in offener und auf den Einzelfall umlegbarer Weise vom Wegfall des Interesses und setzt dieses nicht in Bezug auf das Gesamtunternehmen. Ansonsten könnte ein spezifischer Standort insoweit nicht mehr effektiv versichert werden, als die Gefahr eines späteren Verkaufs des Standorts zur Prämienfortzahlung ohne versichertes Risiko führt – ein schon auf dem ersten Blick wirtschaftlich grob unvernünftiges Verhalten. Ein nachträglicher Interessenswegfall führt daher zum Zerfallen des Versicherungsvertrags, ohne dass es einer Kündigung bedarf. Allerdings hat der Versicherer bis zum Zeitpunkt seiner Kenntnis vom Interessenwegfall nach § 68 Abs 2 VersVG noch Anspruch auf die Prämien. Obgleich weder eine Rechtspflicht noch eine Obliegenheit dazu besteht, wird der Versicherungsnehmer in einem solchen Fall daher allen Anlass zur Erstattung einer Mitteilung haben, um dem Versicherer Kenntnis über den Wegfall des Interesses zu verschaffen – nur so kann er sich der Prämienzahlungspflicht entledigen. Dies gilt umso mehr, als er für den Zeitpunkt der Kenntnis beweispflichtig ist.

Fazit

Im Ergebnis lassen sich die im Dialog zwischen Versicherungsmakler und Versicherer aufgetretenen Unklarheiten daher wie folgt lösen: Die Sachversicherung ist ex lege auf den Erwerber übergegangen und kann nur noch von diesem oder vom Versicherer selbst binnen der in § 71 VersVG genannten Frist gekündigt werden. Die Rolle des Veräußerers beschränkt sich in diesem Fall auf das Anzeigen des Übergangs.

In Bezug auf die Betriebshaftpflichtversicherung wurde vom Versicherer übersehen, dass durch den Verkauf des Kraftwerks für den Veräußerer kein Interesse mehr an einer Haftpflichtversicherung für den Betrieb am konkreten Objekt besteht. Anders verhielte sich die Rechtslage nur, wenn die Betriebshaftpflichtversicherung mehr abdecken würde als den Kraftwerkbetrieb. So kann der Versicherer den Wegfall des Versicherungsvertrags aber nicht verhindern – dieser zerfällt vielmehr automatisch nach § 68 Abs 2 VersVG. M

WISSENSTRANSFER AUF AUGENHÖHE BEIM CONTINENTALE MANAGEMENT BU EXPERTEN-UPDATE

Zukunftsorientierte Vorsorge für den Fall der Berufsunfähigkeit: Das war das zentrale Thema des „Management BU-Experten-UpDate“ der Continentale Assekuranz Service GmbH (CAS). Die Experten der Continentale stellten dabei unter anderem eine Weiterentwicklung ihrer Berufsunfähigkeitsvorsorge vor.

„Seit Jahrzehnten steht die Continentale für eine wertige Information der Vermittler. Ein Wissenstransfer auf Augenhöhe ist uns wichtig. Dem werden wir auch in Zeiten der Pandemie gerecht“, betonte Mag. Gerfried Karner, Geschäftsführer der CAS. Aufgrund der Corona-Pandemie fand der „Management BU-Experten-UpDate“ für Vermittler in diesem Jahr nicht wie gewohnt in Anthering bei Salzburg statt, sondern mit rund 230 Vermittlern online. Die beiden Referenten hatten hochaktuelle Themen für die Veranstaltung aufbereitet. Thomas Pollmer widmete sich dem Thema „Innovation endet nicht: Zukunftsberufe 2.0 – Quo Vadis“. Er ist Leiter Produktmanagement Leben bei der Continentale. Günter Wagner, Leiter des Servicecenters Leben Leistung bei der Continentale, sprach zu den Auswirkungen der Pandemie bei der Absicherung biometrischer Risiken.

Vorsorge für die Zukunft ausrichten

Thomas Pollmer beleuchtete zunächst die sich verändernde Arbeitswelt und die Konsequenzen für die Berufsunfähigkeitsvorsorge. „Wenn es etwas Gutes

an der Corona-Pandemie gibt, dann, dass sich die Innovationsfähigkeit deutlich beschleunigt hat.“ Er verwies auf den Anstieg an Flexibilität bei der Berufsausübung und die Zunahme von Digitalisierung und Technologisierung selbst im Handwerk und in technischen Berufen. Wie Pollmer anschaulich erklärte, hat die Continentale ihre ausgezeichnete Berufsunfähigkeitsvorsorge entsprechend weiterentwickelt. Bereits 2019 hatte der

Lebensversicherer seine Continentale PremiumBU auf die sich wandelnden Berufsbilder ausgerichtet.

Fachleute haben jetzt erneut die Berufsrisiken neu bewertet und rund 500 Berufe identifiziert, bei denen sich dadurch signifikante Beitragsvergünstigungen ergeben. „Die Beiträge fallen für viele dieser Berufe um einen zweistelligen Prozentsatz günstiger aus. Vor allem auch im Bereich Handwerk und bei Technikern sind die Beitragssparnisse besonders ausgeprägt“, betont Thomas Pollmer. Unter anderem sind bei den neuen Berufen etwa der Agrarökonom zu finden, der Pflegepädagoge und der 3D-Druck-Experte.

Die Pandemie im Fokus

Ebenso informativ waren die praxisbezogenen Aspekte, die Mag. Karner mit Günter Wagner diskutierte.

Im Mittelpunkt stand die Frage, wie sich die Pandemie auf biometrische Risiken auswirken wird. Wagner machte deutlich, dass es derzeit noch zu wenige Erkenntnisse gibt, wie sich eine Covid-19-Infektion langfristig auf die Gesundheit auswirkt. „Deshalb hat eine zurückliegende, folgenlos ausgeheilte Corona-Erkrankung aktuell keine Auswirkungen auf die Risikoprüfung“, so Wagner. **M**

Mag. Gerfried Karner



PERSÖNLICHE BERATUNG

FMVÖ

Das Resümee der neuen FMVÖ-Studie zeigt, trotz Pandemie gibt und gab es keinen Boom bei Online-Versicherungsabschlüssen. Im Rahmen der qualitativen Studie wurden vom FinanzMarketing Verband Österreich in Zusammenarbeit mit TelemarkMarketing und EFS-Consulting Experten-Interviews mit Vorständen sowie Bereichs- und Filialleitern von 17 Banken und 13 Versicherungen geführt. Im Zentrum stand die Frage, wie Banken und Versicherungen Covid-19 für Veränderungen genutzt haben.

Noch stärker als bei den Banken setzen die Versicherungen auf den persönlichen Kontakt. Nachdem der persönliche Kontakt der Außendienst-Mitarbeiter, Makler und Agenten zu ihren Kunden nur eingeschränkt – vor allem über Telefon in Kombination mit E-Mail und nur zu einem geringen Prozentsatz über Videotools – möglich war und ist, erwarten die Experten eine noch offensivere persönliche Kundenbetreuung nach Ende der Kontaktbeschränkungen. Online-Abschlüsse bei Versicherungen sind im Gegensatz zu anderen Branchen während der Covid-19-Krise nur in geringem Ausmaß angestiegen. „Wenn Online-Versicherungen in Zeiten von Lockdowns nicht boomen, dann ist dies auch in der ‚neuen Normalität‘ nicht zu erwarten“, resümiert Robert Sobotka, FMVÖ-Vorstand und GF von Telemark Marketing, die Erkenntnis aus seinen Interviews mit den Versicherungsvorständen.

Zu einem deutlichen Entwicklungsschub kam es in nahezu allen Instituten bei der Digitalisierung von Prozessen im Kundenkontakt. So wurden in den meisten Unternehmen (weitere) Schritte zu einer Online-Schadenseinreichung und Bearbeitung gesetzt. Nach Ansicht der Experten liegt in diesem Bereich nach wie vor großes Optimierungspotenzial für die Versicherungen. Die Pandemie hat die Entwicklungen in vielen Fällen beschleunigt.

Verantwortungsvolles Handeln wird wichtiger

Der nachhaltige Einsatz von eigenen Ressourcen der Institute und die verantwortungsvolle Veranlagung von Kundengeldern gewinnt weiter an Bedeutung – trotz oder gerade wegen Covid-19. Wie die Experten unisono erklärten, war

die Kundennachfrage noch nie so groß. Gerade in schwierigen Zeiten scheinen Werte wie Vertrauen und Verantwortung besonders zu zählen.

Nahezu alle Bank- und Versicherungsinstitute bilden daher ihre Nachhaltigkeitsbemühungen in ihrer Organisation ab oder verstärken sie gerade – von eigens Beauftragten über ausgelagerte Gesellschaften bis hin zu einer zentralen Visionsarbeit, die sich letztendlich bei allen Handlungen und Maßnahmen wiederfindet.

Hohes Potenzial für Informationstechnologien

„Lange hat man sich bei Banken und Versicherungen gegen Remote-Arbeit mit Händen und Füßen gewehrt. Zu groß war das Misstrauen in die eigene Belegschaft, dass die Leistung außerhalb des Büros beibehalten wird“, fasst Jürgen Leitner, Partner EFS Consulting, die Kerneergebnisse hinsichtlich der Innensicht und Unternehmenskultur zusammen. So haben die Umstände aus 2020 Handlungsdruck erzeugt und es wurde in kürzester Zeit das geschafft, was in vielen Digitalisierungsinitiativen zuvor nicht erreicht wurde. Moderne Informationstechnologien haben es erlaubt, Prozesse dezentral ablaufen zu lassen. Allerdings wird punkto Kultur und Führungsstil von den Befragten selbst noch hohes Potenzial gesehen. „Für die nächsten Schritte wird es notwendig sein, die

Robert Sobotka, FMVÖ-Vorstand und GF von Telemark Marketing



eigenen Verhaltensmuster und das Büro an die digitalen Rahmenbedingungen anzupassen“, skizziert Leitner.

Unternehmenskultur als Wettbewerbsvorteil

Eine entscheidende Rolle sehen die befragten Bank- und Versicherungsexperten in den Führungspersonen ihrer Institute. Deren Verantwortungsumfang habe sich erweitert, daher brauche es ausgewogene und zeitgemäße Führungsstile, die verbinden müssen. Sie sollten mit gutem Beispiel vorangehen und gegenüber Veränderung offen sein. Es bedürfe mehr Empathie, Flexibilität, Offenheit, Reflexion, Vertrauen und Mut zur Lücke. Die daraus resultierende Unternehmenskultur würde einen Wettbewerbsvorteil darstellen, der auch durch die breite Masse der Mitarbeitenden getragen wird. Hand in Hand damit gehe die starke Veränderung des Arbeitsumfelds:

Büroflächen können sich sowohl zu einem Hub für Innovation und Kreativität entwickeln, Raum für ruhiges und konzentriertes Arbeiten bieten als auch eine willkommene Abwechslung zu Remote-Work sein.

Kultur lässt sich auch über Distanz erleben und leben. Was bisher unbewusst in der persönlichen Interaktion vermittelt und wahrgenommen wurde, muss jetzt aktiv und gezielt vorgelebt werden. Dabei geht die größte Signalwirkung vom Management aus. „Viele Finanzunternehmen haben bereits in der Vergangenheit einen regen Wechsel von zentraler zu dezentraler Organisation und wieder zurück erlebt. Erfolgsgeschichten wurden dort geschrieben, wo Remote-Work nicht nur Marketinggag und Einsparpotenzial war, sondern wo eine diesbezüglich authentische Unternehmenskultur etabliert wurde“, bringt Leitner die Erkenntnisse hinsichtlich Unternehmenskultur auf den Punkt. **M**

NEUE SCHNITTSTELLE

BiPRO

in Zusammenarbeit mit BiPRO eine österreichweite Kfz-Schnittstelle entwickelt. Die neu entwickelte Norm auf Basis von RNext bietet den Anwendern viele Vorteile. Die Kfz-Schnittstelle soll noch im Frühjahr Verwendung finden. Mit RNext bzw. Rest-Services hat man moderne, schlanke Lösungen als Basis, kann die Norm mit weniger Aufwand bei den Anwendern in die

Andreas Büttner



VAV Versicherung, Wüstenrot Versicherung und ARISECUR haben Breite bringen und ist in Summe deutlich schneller. Der BiPRO e.V. begleitete die Entwicklung der Norm bis zum „Proof of Concept“ aktiv mit. Dort wurde auch bereits nach wenigen Monaten der erste Prototyp präsentiert, welcher auf positives Feedback stieß. Andreas Büttner, Geschäftsführer, von Arisecur meint dazu: „Man konnte gleich zu Beginn des Projektes sehen,

dass mit Rest-Services komplexe Herausforderungen deutlich einfacher umgesetzt werden können und wir schneller Ergebnisse sehen.“

Die neu entwickelte Norm bringt auch entsprechende Vorteile bei der Anwenderfreundlichkeit bzw. Umsetzungsfreundlichkeit für die teilnehmenden

Unternehmen mit sich. Als einer von vielen neuen Aspekten kann nun eine echte Automatisierung und Dunkelverarbeitung von der ersten Prämienanfrage bis zur Polizze abgebildet werden. Gleichzeitig können Anbieter aber auch einzelne Schritte, wie beispielsweise die Tarifierung und damit die API von einem Vergleichsrechner, herausgreifen.

Dazu Sven Rabe, Vorstandsvorsitzender der VAV: „Entscheidend für den Erfolg von BiPRO ist die erlebte Geschwindigkeit der Bearbeitung – vom Antrag bis zur Polizze innerhalb weniger Sekunden. Durch die neue Schnittstelle wird dies möglich und wir freuen uns sehr, gemeinsam mit allen BiPRO-Partnern einen Meilenstein am österreichischen Versicherungsmarkt setzen zu können.“ **M**



Sven Rabe

INSURTECHS, SMART CONTRACTS UND CO: RISIKO ODER NUTZEN?

Ein Kunde schließt mit der Versicherung einen Smart Contract über eine Kfz-Versicherung ab. Im Auto ist eine Blackbox installiert, die entsprechend der Vertragsbedingungen codiert wurde. Drückt der Kunde jetzt richtig aufs Gas, überholt in Kurven oder gefährdet andere, meldet sich die Blackbox mit folgendem Hinweis: Der Versicherungsbeitrag steigt um 20 Prozent. Warum? Weil es im Vertrag so festgelegt wurde: Wenn der Kunde sich nicht an die Verkehrsregeln und die Vereinbarung hält, dann muss er mehr bezahlen.

Smart Contracts, Blockchains – das sind Begriffe, die zurzeit in aller Munde sind und – wie aus dem eben geschilderten Beispiel ersichtlich – auch vor der Versicherungsbranche nicht haltmachen. Was versteht man genau darunter, was bedeuten diese Entwicklungen für die Versicherungswirtschaft und insbesondere für die Zukunft des Berufsstandes des Versicherungsmaklers? Im folgenden Beitrag haben wir die wichtigsten Begriffe für Sie kurz zusammengefasst. Darüber hinaus haben wir Mag. Olivia Strahser, Referentin des Fachverbands der Versicherungsmakler, und den Konsumentensprecher des Fachverbands, KommR Rudolf Mittendorfer, zu diesen Entwicklungen befragt. Letzterer verfolgt diese Innovationen gespannt, aber mit einer gesunden Portion Skepsis.

In welchen Bereichen der Versicherungswirtschaft können diese Technologien eingesetzt werden? Welche Vorteile und Risiken gibt es?

Strahser: Blockchain und Smart Contracts können potenziell in der gesamten Wertschöpfungskette von Versicherungen eingesetzt werden. Die Anzahl potenzieller Anwendungsfälle nimmt ständig zu und kann eine Reihe von Versicherungsfunktionen nachhaltig beeinflussen, z. B. IT, Betrieb, Produktdesign und -entwicklung, Preisgestaltung und Underwriting, Vertrieb und Schadenmanagement.

Die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (EIOPA) sieht in diesen digitalen Tools viele positive Entwicklungsmöglichkeiten, wie etwa Doppelarbeit zu reduzieren, Kosten zu senken oder die Datenerfassung und -analyse zu verbessern. Es

könnte auch die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen ermöglicht werden.

EIOPA erklärt, dass sich im Zuge der Weiterentwicklung der Blockchain-Technologie jedoch verschiedene Herausforderungen ergeben, wie z. B. die Komplexität der Technologie, Datenschutz und Privatsphäre oder Cyber-Risiken. Bedenken hinsichtlich der rechtlichen Grundlagen intelligenter Verträge wurden ebenfalls erwähnt.

Während derzeit bestehende intelligente Verträge relativ einfach gestaltet sind und zu einer weiteren Standardisierung und Vereinfachung führen, ist zu erwarten,

dass komplexere Produkte in Form der automatisierten Ausführung intelligenterer Verträge besondere Aufmerksamkeit in Bezug auf Kundeninformationen, Offenlegungen und Verkaufsprozesse erfordern. Die mit der Blockchain und den intelligenten Verträgen verbundene Komplexität kann zu Missverständnissen über die Produkte und die jeweiligen Risiken führen, insbesondere für Verbraucher, die wesentliche Risiken versichern oder sich für langfristige Produkte ohne Ausstiegsoption anmelden.

Werden diese Technologien schon praktisch angewandt?

Strahser: Ja, z. B. in Ungarn, wo die Skiversicherung den Schaden aufgrund der schlechten Wetterbedingungen oder des technischen Fehlers der Lifte automatisch kompensiert. Versicherungskunden können die Bedingungen ihrer Reiseversicherung für die Skireisen anpassen (z. B. den idealen Prozentsatz der funktionierenden Skilifte während der Reise) und den Reisezeitraum und die zu erwartende Kompensation festlegen.

Der Vertrag wird als intelligenter Vertrag in einer öffentlichen Blockchain aufgezeichnet. Wenn die Bedingungen erfüllt sind, erhält der Verbraucher die Entschädigung automatisch.

Herr KommR Mittendorfer, sind Ihnen solche Beispiele aus Österreich bekannt?

Mittendorfer: Neben der erwähnten Reiseversicherung auch bei Wetterversicherungen. Seit Jahren gibt es beispielsweise vergleichbare Verträge für gro-



KommR Rudolf Mittendorfer

ße Sportereignisse, die wetterbedingt abgesagt werden müssen; es gibt es die Wetzerversicherung beispielsweise für Hochzeiten oder ähnliche Veranstaltungen.

Warum erfreuen sich diese Systeme vor allem in den ehemaligen Ostblockstaaten besonderer Beliebtheit? Worin liegt der Unterschied zu Österreich?

Mittendorfer: Das ist vielschichtig. Zum einen gibt es Länder – Estland beispielsweise –, die europaweit Vorreiter in der Digitalisierung sind und daher auch bei digitalen Produkten voranliegen. Der Hauptgrund ist meines Erachtens darin zu sehen, dass diese Staaten fünf Jahrzehnte kommunistischer „Wirtschaftsordnung“ hinter sich haben. Es gab – wenn überhaupt – nur staatliche Versicherungen. Ein durchgehendes Netz von Beratern und damit einhergehend eine Tradition für persönliche Beratung mit entsprechendem Vertrauen in Personen gab es nicht. Nach der Wende

1989/90 kamen westliche Banken und Versicherungen in diese Länder und gerieten sich teilweise wie die „Heuschrecken“. Da ist viel verbrannte Erde geblieben, die bis heute nachwirkt. Dies ist in Konzessionsfragen nach wie vor erkennbar, aber auch in der „Rechtsprechung“ der örtlichen Gerichte. Da können die ausländischen Versicherungen kaum gewinnen. Demzufolge haben digitale Produkte diese „Erbsünde“ offenbar nicht zu tragen. Man vertraut der Technik mehr als den Personen.

Laut EIOPA werden Smart Contracts billigere und effektivere Transaktionen ermöglichen, weil weniger Vermittler daran beteiligt sein müssen. Wie schätzen Sie die Gefahren für den Stand und die Geschäftstätigkeit von Versicherungsvermittlern bzw. Versicherungsmaklern ein?

Strahser: BIPAR und der Fachverband nehmen an der aktuellen Umfrage EIOPAS zu diesem Thema teil, weil durch diese Technologien die zukünftige Rolle von Vermittlern in der Wertschöpfungskette von Versicherungen in einigen Bereichen sicher massiv beeinflusst wird.

Mittendorfer: „Quod erat demonstrandum“ kann man dazu aktuell nur sagen. Praktisch alle technischen Neuerungen werden mit „billiger, effektiver und teils sogar sicherer“ apostrophiert. Die Frage ist, wie hoch die Gestehungskosten für diese Systeme sind und wie sie eingepreist werden. Vor allem aber stellt sich die Frage, mit welchem Werbeaufwand agiert werden muss, um tatsächlich zu Kunden zu können. Die sonstige Wirtschaft zeigt, dass beileibe nicht alle Güter direkt in der Fabrik gekauft werden (können).

Smart Contracts (Intelligente Verträge) sind deterministische (unabhängliche) Computerprogramme, die in einer Blockchain bereitgestellt und ausgeführt werden. Darin werden verschiedene Vertragsbedingungen hinterlegt. Das Besondere: Wenn bestimmte Auslöser vorliegen, „reagiert“ der Vertrag selbständig und schüttet beispielsweise automatisch Geld an eine Vertragspartei aus. Ein besonders einfaches und altes Beispiel für einen Smart Contract ist ein Getränkeautomat. Wird die Münze eingeworfen, wirft der Apparat eine Getränkedose aus. Smart Contracts haben nun im Zuge der Entwicklung von Blockchains massiv an Bedeutung gewonnen.

Blockchains sind öffentliche Datenbanken, deren Daten dezentral von verschiedenen Parteien verifiziert werden können und die jederzeit für alle einsehbar sind, also auf Open-Source-Basis funktionieren. Im Kontext von Bitcoin wird diese Datenbank genutzt, um Geldtransaktionen zu verwalten. Aus versicherungstechnischer Sicht sind intelligente Verträge ein wichtiges Element für die praktische Verwendung von Blockchains.



Die Kette von Großhandel, Einzelhandel, Kommissionären und Vertretern gibt es seit Jahrhunderten. Das heißt nicht, dass alles ewig so bleibt.

Aber dass etwas nur deshalb billiger und effektiver wird, weil weniger Vermittler beteiligt sind, ist für mich eher ein Schlagwort. Da wird grundsätzlich unterstellt, dass keine positive Leistung erbracht wird.

Nicht zu vergessen, der positive Effekt des Wettbewerbes.

Wie sehen Sie die von der EIOPA angeführten Risiken Datenschutz, rechtlicher Status der Smart Contracts oder Vermittlung komplexerer Produkte?

Strahser: Es ist davon auszugehen, dass es sowohl auf EU-Ebene als auch auf innerstaatlicher Ebene in dieser Hinsicht noch vieler Überlegungen bzw. auch Regelungen bedarf.

Mittendorfer: Zurzeit ist das wohl generell die Gretchenfrage. Wenn es ein „level playing field“ gibt, dann wird manches wohl sehr schwierig nur digital – und sehr einfach und billig – darzustellen sein. So gesehen sind diverse Regularien – wenn alle gleichbehandelt werden – sogar ein gewisser Schutzwall für die traditionellen Systeme.

Welche Versicherungskunden werden von Smart Contracts und Co nicht profitieren?

Strahser: Es ist zu befürchten, dass jene Kunden um Beratung umfallen, die traditionellere Kommunikation bevorzugen oder über ein geringes Maß an technologischen Kenntnissen verfügen.

Mittendorfer: Das ist absolut zu unterstreichen. Man braucht dazu nur die aktuellen Corona-Tests heranziehen. Der Gurgeltest am Handy ist nicht so einfach – ich selbst habe die Hilfe meiner Frau in Anspruch genommen; besser gesagt nehmen müssen. Wenn ich hingegen in die Apotheke gehe, dauert das fünf Minuten. Aber ich sehe dort selten jemanden, der jünger ist als ich.

Es geht zum einen um die Bereitschaft, sich mit der Technik zu diesen Smart Contracts auseinanderzusetzen, zum anderen aber auch um das Vertrauen. Hierzulande vertraut man Menschen noch mehr als Computern.

Und vor allem die Generation 60 plus ist davon betroffen, die schließt man aus. Zusätzlich auch jene, die mit diversen Erschwernissen zu kämpfen haben. Sei es die Motorik, die Augen etc. Manchmal habe ich den Ein-



Mag. Olivia Strahser

druck, dass nur von optimalen Bedingungen ausgegangen wird. Die sind in der Praxis aber generell selten.

Ein Bonmot zum Abschluss: Vor circa 25 Jahren fragte mich ein mittlerweile mit 90 Jahren verstorbener Kunde nach meinem Alter ... dies in einer Art, die mich irritierte. Ich fragte daher, was mein Alter mit der Qualität meiner Beratung zu tun habe. Die Antwort: „Wissen Sie, Herr Mittendorfer, mir sind schon drei Berater weggestorben, und in meinem Alter gewöhnt man sich nicht mehr so leicht an neue Kontakte.“

Was hat der Fachverband zu dem Thema in Zukunft geplant?

Strahser: Zunächst wird der Fachverband mit BIPAR gemeinsam an der erwähnten Umfrage der EIOPA teilnehmen und unsere Standpunkte und Befürchtungen auf EU-Ebene zu postulieren. Auch auf innerstaatlicher Ebene werden wir uns zu diesem Thema an allen Diskussionen beteiligen. Darüber hinaus werden wir unsere Mitglieder umfangreich über alle Entscheidungen und Neuigkeiten in diesem Bereich informieren.

Vielen Dank für das Gespräch.

M

SO VERSICHERT MAN VERKEHRSRECHTSSCHUTZ HEUTE.

Die VAV Rechtsschutzversicherung punktet mit einer hohen Versicherungssumme, innovativen Deckungen und einer Erweiterung mit dem Verkehrsrechtsschutz-Paket. So sind Ihre Kunden zukünftig TOP geschützt, auch bei Streitigkeiten im Verkehrsrecht.

**von Mag. Robert Kühberger, Leiter
Produktmanagement Privatgeschäft der VAV**

Das Auto ist in der aktuellen Zeit das Fortbewegungsmittel Nr. 1 für den Urlaub: 36 Prozent der Österreicher entscheiden sich für das eigene KFZ um flexibel zu bleiben und den Urlaub spontan planen zu können. Weitere 20 Prozent wählen das Auto weil ihnen Fliegen im Moment zu unsicher erscheint, dies ergab eine Umfrage im Auftrag der Online-Plattform Autoscout24.at. Um dann auch bei Verkehrsunfällen mit „gerichtlichem Nachspiel“ gut gerüstet zu sein, ist ein optimaler Verkehrsrechtsschutz das A und O.

**Weil gutes Recht nicht
teuer sein muss.**

Die VAV ist bekannt für preisattraktive Konditionen bei qualitativ höchsten Schutzmaßnahmen. Mit einer Versicherungssumme von bis zu EUR 250.000,00 setzt die VAV Rechtsschutzversicherung hohe Maßstäbe am österreichischen Markt. Es handelt sich dabei um eine der höchsten Versicherungssummen im Bereich der privaten Standard-Rechtsschutzversicherung. Das Rechtsschutzprodukt ist in zwei Deckungsvarianten – TOP EXKLUSIV und EXKLUSIV/INDIVIDUELL – erhältlich und setzt sich aus Privatrechtsschutz und Verkehrsrechtsschutz zusammen. Beide Komponenten können in Kombination oder einzeln abgeschlossen werden. Die Versicherungssumme kann individuell gewählt werden. Zur Wahl stehen EUR 250.000,00 und EUR 125.000,00.

Mag. Robert Kühberger



Doch vor allem der Verkehrsrechtsschutz erlangt in den letzten Jahren immer mehr an Aufmerksamkeit. Denn eine steigende Anzahl der vor Gericht verhandelten Verkehrsunfälle lässt die Bedeutung einer rechtlichen Absicherung weiter in den Vordergrund rücken.

**Optimal abgesichert, auch
wenn es mal kracht.**

Der VAV Verkehrsrechtsschutz beinhaltet den Fahrzeug-Rechtsschutz, Fahrzeugvertrags-Rechtsschutz und weltweiten Lenker-Rechtsschutz. Der Fahrzeug-Rechtsschutz deckt die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen in Zusammenhang mit der Verwendung

des versicherten Fahrzeuges (Schadenersatz-Rechtsschutz). Weiters versichert ist die Verteidigung in Strafverfahren wegen eines Verkehrsunfalls oder der Übertretung von Verkehrsvorschriften (Straf-Rechtsschutz) sowie die Vertretung in Verfahren wegen Entziehung oder Einschränkung der Lenkerberechtigung und der Wiederausfolgung (Führerschein-Rechtsschutz).

Der Fahrzeug-Vertrags-Rechtsschutz deckt die Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus schuldrechtlichen Verträgen, die versicherte Fahrzeuge und Anhänger einschließlich Ersatzteile und Zubehör betreffen, inklusive Streitigkeiten aus der Erstanschaffung des KFZ.

Fallbeispiel: Ihr Kunde lässt bei einer Werkstatt die Kupplung des Autos reparieren. Schon nach zwei Wochen funktioniert diese nicht mehr einwandfrei. Zur Durchsetzung der Gewährleistungsansprüche benötigt Ihr Kunde einen Anwalt.

Kunden mit einer bestehenden KFZ-Versicherung mit einer niedrigen Bonus-Malus-Stufe von 0 oder kleiner, profitieren bei der VAV von besonders günstigen Prämien und erhalten einen lukrativen Prämiennachlass im Verkehrsrechtsschutz. **M**

NEUES AUS BRÜSSEL

Langsam legt Brüssel seinen Fokus wieder vermehrt auf andere Themen als Covid-19 und seine Auswirkungen. Der folgende Bericht enthält eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Themen für Versicherungsmakler.

von Mag. Olivia Strahser

EIOPA: Single Rulebook zur Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (EIOPA) machte den Anfang mit der Veröffentlichung des „Single Rulebooks“ zur Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD). Voriges Jahr wurde ein solches Tool zu Solvency II veröffentlicht. Ziel beider ist es, das Verständnis für die anwendbaren Regeln zu verbessern und den europäischen Binnenmarkt zu fördern. Ergänzt wird das Single Rulebook, das es derzeit nur auf Englisch gibt, durch einen Leitfaden auf der Webseite EIOPAS sowie durch Links zu Gesetzesstellen.

Europäische Kommission: Stärkung der Finanzkompetenz von Verbrauchern

Dieser Punkt findet sich bereits im CMU-Aktionsplan der Europäischen Kommission. In einer vor Kurzem veröffentlichten Machbarkeitsstudie wurde empfohlen, diesbezügliche Erfahrungen der OECD zu nutzen, um einen gemeinsamen Rahmen für die Finanzkompetenz zu entwickeln. Geplant sind Workshops mit Interessengruppen (z. B. nationalen Vermittlerverbänden). In Österreich erarbeitet das Bundesministerium für Finanzen ebenfalls gerade eine Strategie für die Finanzbildung.

Europäische Kommission: Neuer DORA-Vorschlag liegt vor

Wie bereits berichtet, erarbeitete die Europäische Kommission einen Entwurf zu einem Rechtsakt zur digitalen Betriebsstabilität (Digital Operational Resilience Act, kurz DORA): Alle Teilnehmer des Finanzsystems haben demnach dafür zu sorgen, Cyberangriffe und andere digitale Risiken abzumindern. Der neueste Vorschlag sieht vor, Kleinst- und KMU-Versicherungsvermittler vom Geltungsbereich auszuschließen, mit Ausnahme derjenigen

Vermittler, die auf „systematisierte Versicherungsvermittlung“ angewiesen sind. Immer mehr Versicherungsvermittler vertreiben digitalisierte Produkte. Der Verweis auf „systematisierte Versicherungsvermittlung“ könnte in der Praxis dazu führen, dass diese Vermittler wieder in den Geltungsbereich von DORA fallen. Der Fachverband hat sich gemeinsam mit BIPAR, der europäischen Interessensvertretung der Versicherungsvermittler, dafür eingesetzt, dass alle Versicherungsvermittler von DORAs Geltungsbereich ausgenommen werden.

Europäische Kommission: Ergänzende Rechtsakte im Bereich Sustainable Finance vorgelegt

Wie in der vorigen Ausgabe des „Versicherungsmaklers“ berichtet, gilt seit 10. März 2021 die sogenannte Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (kurz: OffenlegungsVO). Die Europäische Kommission hat Ende April die noch ausstehenden Änderungen an den delegierten Verordnungen zur IDD und zur MiFID II veröffentlicht, um Nachhaltigkeitsfaktoren und -präferenzen in die Beratung zu Versicherungsanlageprodukten und in den POG-Prozess einzubeziehen. Die Änderungsanträge der Kommission werden vom Europäischen Parlament und dem Europäischen Rat drei Monate lang geprüft. Wenn keine Einwände erhoben werden, gelten sie ab Oktober 2022.

Die wichtigsten Änderungsvorschläge der Europäischen Kommission:

- Versicherungsvermittler, die IBIPs vertreiben, sollen ihre Kunden proaktiv nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen fragen.
- Versicherungsvermittler, die IBIPs vertreiben, haben – um Fehlverkaufspraktiken und Fehlinterpretationen zu vermeiden – zunächst die anderen Anlageziele, den Zeithorizont und die individuellen Umstände eines Kunden zu bewerten, bevor sie nach seinen Nachhaltigkeitspräferenzen fragen. Entscheidungen des Kunden sollen protokolliert werden.
- Versicherungsvermittler, die versicherungsbasierte Anlageprodukte vertreiben, müssen mögliche Interessenkonflikte berücksichtigen, die im Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsfaktoren auftreten können.
- Versicherungsvermittler sollten im Rahmen be-

reits bestehender Geschäftsbeziehungen die individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden bei der nächsten regelmäßigen Aktualisierung der bestehenden Eignungsbewertung ermitteln.

EIOPA: Umfrage zur IDD veröffentlicht

Gemäß Art. 41 IDD hat EIOPA (verspätet) im November 2020 eine Umfrage bezüglich der Anwendung der IDD begonnen. Ziel der Umfrage war es, Rückmeldungen von Interessengruppen zu den Erfahrungen bei Anwendung der IDD zu sammeln, insbesondere im Hinblick auf eine mögliche Verbesserung der Qualität der Beratungs- und Verkaufsmethoden. Weiters sollten die Auswirkungen der IDD auf kleine und mittlere Unternehmen identifiziert und mögliche weitere Verbesserungen aufgezeigt werden. Die Ergebnisse dieser Umfrage sollen in weiterer Folge Grundlage für den Bericht der Europäischen Kommission werden, den diese dem Europäischen Parlament und dem Rat vorzulegen hat. EIOPA veröffentlichte nun auf ihrer Website die gesammelten Antworten sowie eine Zusammenfassung der Stakeholder, welche die Antworten eingereicht hatten. Das waren hauptsächlich Versicherungsvermittler, Versicherungsunternehmen, Handels- und Verbraucherverbände. Der Fachverband nahm in Kooperation mit BIPAR ebenfalls daran teil.

Die Ergebnisse

- Die meisten Interessengruppen gaben an, dass sich die IDD grundsätzlich positiv für Verbraucher in Bezug auf den Versicherungsvertrieb ausgewirkt hat.
- Aufgrund der verzögerten Umsetzung der IDD sei es schwierig, bereits jetzt die Auswirkungen der IDD auf Verbraucher, Versicherungsvermittler und Aufsichtsbehörden zu bewerten
- Vertreter der Versicherungswirtschaft haben einige Bereiche der IDD identifiziert, die für Versicherungsvermittler, insbesondere für kleinere, sehr belastend seien.
- Einige Branchenvertreter gaben an, dass der Rückgang an Versicherungsvermittlern in einigen Mitgliedstaaten auf „Überregulierung“ zurückzuführen sei.
- Verbraucherverbände wie BEUC und BETTER FINANCE wiesen auf problematische Praktiken im Zusammenhang mit dem Verkauf von fondsgebundenen Lebensversicherungsprodukten, Hypotheken- und Verbraucherkreditschutzrichtlinien hin.
- BIPAR und Insurance Europe regen an, dass bei der Überarbeitung der IDD versucht werden soll, das Verhältnismäßigkeitsprinzip mehr zu beachten. **M**

WENN DER BALL LÄUFT, KRACHT ES

Wiener Städtische Versicherung

Eine Analyse der Wiener Städtischen Versicherung zeigt, in den letzten 20 Jahren ereigneten sich während Fußball-Großereignissen auf Österreichs Straßen deutlich mehr Unfälle. Pro Spieltag passieren im Schnitt 290 Kfz-Schäden. Der Vergleich seit der EM in Belgien und den Niederlanden im Jahr 2020 macht deutlich, dass das durchschnittlich um acht Prozent mehr Unfälle im Vergleich zu „Normalzeiten“ sind. „Vor allem in der Kasko-Versicherung verzeichnen wir während einer EM oder WM mit durchschnittlich elf Prozent mehr Kfz-Schäden eine deutliche Steigerung. Konzentrationsmängel und Unachtsamkeit beim Autofahren und die dadurch resultierenden Risikosituationen sind die wesentlichen Treiber“, sagt „Wiener Städtische“-Vorstandsdirektorin Doris Wendler. Zwei Drittel aller Kfz-Unfälle während

großer Fußballereignisse gehen auf Konto der Männer – kein Unterschied zu „Normalzeiten“. Auch bei den letzten Europameisterschaften sind die Kfz-Schäden im Vergleich zu den vorangegangenen deutlich gestiegen. „Während der letzten Fußball-EM 2016 in Frankreich haben wir – auch aufgrund der Teilnahme Österreichs – rund 8.400 Kfz-Schäden verzeichnet, das sind um über 16 Prozent mehr als 2012 während der EM in der Ukraine“, sagt Wendler. **M**



DIE GRUNDLAGE IST VERTRAUEN

Mag. Sonja Steißl war vor ihrer Bestellung in den Vorstand der Wiener Städtischen Versicherung AG Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung und Landesdirektion Steiermark der Wiener Städtischen Versicherung AG. Zuvor übernahm sie die Gruppenleitung Kranken- und Unfallversicherung, von 2014 bis 2016 war Mag. Steißl Staatssekretärin im Bundeskanzleramt und von 2013 bis 2014 Staatssekretärin im Bundesministerium für Finanzen. Wir haben mit ihr über Online Versicherungsabschlüsse, das staatliche Pensionssystem und weitere interessante Themen gesprochen.

Gesundheitsvorsorge: Ist die Nachfrage an Gesundheitsvorsorge in Zeiten der Pandemie gestiegen?

Steißl: Die steigende Nachfrage in der privaten Gesundheitsvorsorge war schon vor Ausbruch der Corona-Pandemie spürbar. Das Vertrauen der Bevölkerung in das öffentliche Gesundheitswesen ist durch die Krise gesunken, das Interesse an privaten Zusatzversicherungen

Das Vertrauen //
der Bevölkerung
in das öffentliche
Gesundheitswesen ist
durch die Krise gesunken,
das Interesse an privaten
Zusatzversicherungen hat
sich deutlich erhöht.

Am beliebtesten sind die Privatarzt- und die Sonderklasseversicherung.

Wie sehen Sie die Zukunft der Krankenzusatzversicherung hinsichtlich Pandemien?

Steißl: Die Corona-Krise hat gezeigt, wie schnell sich das Leben verändern kann und wie wichtig rechtzeitige Vorsorge ist. Wir sehen die private Gesundheitsvorsorge als sinnvolle Ergänzung zum guten öffentlichen Gesundheitswesen in Österreich und sind überzeugt, dass der Trend zur privaten Gesundheits-

vorsorge auch in den nächsten Jahren weiter anhalten wird. Die Pandemie fungiert dabei als klarer Verstärker.

Ist Ihrer Meinung nach generell eine Veränderung hinsichtlich Vorsorge in der Bevölkerung wahrnehmbar?

Steißl: Das Kundenverhalten hat sich nachhaltig verändert. Das Private, die Familie, das eigene Wohlbefinden und die Gesundheit sind in den Vordergrund gerückt. Gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen werden den Menschen diese Werte wieder viel bewusster und sie sorgen entsprechend vor.

Ist das staatliche Pensionssystem ausreichend für ein sicheres Alterseinkommen?

Steißl: Wir haben in Österreich zwar ein gut funktionierendes Sozialsystem, aber dennoch gibt es viele Lücken, die kontinuierlich größer werden.

Verantwortlich //
dafür sind die
demographische
Entwicklung,
verbunden mit
einem Gebur-
tenrückgang
sowie der Baby-
boomer-Genera-
tion, die nun

nach und nach ins Pensionsalter kommt. Diese Faktoren bringen unser umlagefinanziertes Sozial- und Pensionssystem an seine finanziellen Grenzen und führen unweigerlich dazu, dass die Nettoersatzraten – also die Differenz zwischen letztem Einkommen und Pension – weiter sinken. Wer also auch im Alter seinen gewohnten Lebensstandard

aufrechterhalten //
möchte, kommt
nicht umhin,
sich möglichst
frühzeitig um
eine ergänzende
private Vorsorge
zu kümmern.

Das Basisprodukt jeder pri-

Wir haben in //
Österreich zwar ein
gut funktionierendes
Sozialsystem, aber
dennoch gibt es viele
Lücken, die kontinuierlich
größer werden.

Wer also auch im Alter //
seinen gewohnten
Lebensstandard
aufrechterhalten
möchte, kommt
nicht umhin, sich
möglichst frühzeitig
um eine ergänzende
private Vorsorge
zu kümmern.



vaten Altersvorsorge ist aus unserer Sicht weiterhin die prämiengünstigste Zukunftsvorsorge – eine Wiener-Städtische-Erfolgsgeschichte seit mehr als 15 Jahren. Mit Kapitalgarantie, Steuervorteilen und staatlicher Förderung bildet sie den Grundstein jeder privaten Altersvorsorge. Weiters bieten Fonds, je nach Risikoneigung und Ertragserwartung, langfristig gute Ertragschancen im aktuellen Niedrigzinsumfeld. In Kombination mit der Sicherheit einer klassischen Lebensversicherung sind Hybrid- bzw. Fondsprodukte die ideale finanzielle Vorsorge. Und wir sehen in letzter Zeit einen ganz klaren Trend hin zu nachhaltigen Fondspolizzen.

Welche Themen werden die Versicherungswirtschaft in den nächsten Jahren beschäftigen?

Steißl: Die Herausforderungen sind vielfältig: Niedrige Zinsen, "War on Talent" – die Sicherung des Fachpersonals -, der weitere Digitalisierungsausbau und

Was die finanzielle Vorsorge betrifft, ist der Nachhaltigkeitsgedanke in der Veranlagung für die kommenden Jahre ein ganz zentrales Thema.

Das Management von neuen Risiken wie Cloud-Computing, Cyberkriminalität oder Smart Home werden uns die nächsten Jahre begleiten. Was die finanzielle Vorsorge betrifft, ist der Nachhaltigkeitsgedanke in der Veranlagung für die kommenden Jahre ein ganz zentrales Thema. Durch die Klimakrise und den EU Green Deal rückt das Thema Nachhaltigkeit immer stärker in den Fokus der Anleger: Das Volumen von nachhaltigen Investitionen verzehnfachte sich in Österreich in den letzten zehn Jahren auf mehr als 17 Milliarden Euro. Wir haben diesen Nachhaltigkeitstrend frühzeitig erkannt und als erster österreichischer Versicherer

Wir verzeichnen Corona-bedingt vor allem einen Rückgang bei Online-Abschlüssen von Reiseversicherungen, die Nachfrage nach E-Bike- und Drohnenversicherungen ist aber angestiegen.

Neuabschluss einer fondsgebundenen Lebensversicherung in dieses nachhaltige Produkt.

Eine Studie des FMVÖ hat gezeigt, dass auch in Zeiten der Corona Pandemie die Online Versicherungsabschlüsse keinen Boom erlebt haben.

Was ist Ihre Meinung zu digitalem Versicherungsverkauf?

Steißl: Wir verzeichnen Corona-bedingt vor allem einen Rückgang bei Online-Abschlüssen von

Reiseversicherungen, die Nachfrage nach E-Bike- und Drohnenversicherungen ist aber angestiegen. Versicherung ist eine Dienstleistungsbranche und funktioniert nicht ohne persönliche Beratung und Kundenkontakt – auch, weil Versicherungsprodukte komplex sind und Erklärungsbedarf haben; Beratungskompetenz und Wissen des unabhängigen Vertriebspartners können nicht digitalisiert werden. Unabhängige Makler und Agenten bleiben wichtigstes Bindeglied zwischen Versicherten und Versicherungsunternehmen. Was sich verändert, sind die Kommunikationskanäle, die Art der Informationsgewinnung und die Form der Interaktionen. Unser Verständnis ist, die Möglichkeiten der Digitalität so einzusetzen, dass eine Win-win-Situation für alle Beteiligten geschaffen wird.

Was ist der Wiener Städtischen Versicherung wichtig in der Zusammenarbeit mit den Versicherungsmaklern?

Steißl: Vertrauen ist die Grundlage jeder Beziehung und Beziehung die Grundlage jeglichen Miteinanders – sei es geschäftlich oder privat. Zudem ist professionelle, individuelle Beratung in unserer Branche ein probates Mittel, um Vertrauen und damit Beziehung aufzubauen und zu festigen. Bei der Umsetzung dieser verantwortungsvollen Aufgabe setzt die Wiener Städtische auf persönliche Betreuung und Partnerschaften, die auf ebendiesen Werten beruhen und genau deshalb von Erfolg getragen sind.

Vielen Dank für das Gespräch.

Unser Verständnis ist, die Möglichkeiten der Digitalität so einzusetzen, dass eine Win-win-Situation für alle Beteiligten geschaffen wird.

Vertrauen ist die Grundlage jeder Beziehung und Beziehung die Grundlage jeglichen Miteinanders – sei es geschäftlich oder privat.



Vom Dorf der Denker auf die virtuelle Bühne ...

31.8.2021, 9:30 – ca. 14:30

Digitalisierung: Versicherungsvermittlung im Wandel?

9:30

Eröffnung & Begrüßung durch Fachverbandsobmann **KommR Christoph Berghammer, MAS** und Fachgruppenobmann Burgenland **Helmut Bauer**

Festvortrag: **Rudolf Anschöber, Bundesminister a.D.** „Krisenzeit COVID-19 – Umgang mit Unsicherheit und Herausforderungen für Gesellschaft, Politik und Wirtschaft“

10:15

Christopher Sandilands, Oxbow Partners, London (GB): Digitalisierung – Surviving the future?

11:00

Univ.-Prof. Dr. Stefan Perner, Wirtschaftsuniversität Wien: Versicherungsmakler und Digitalisierung^{*)1)}

12:00 Pause

12:30

Mag. Kerstin Keltner, Koban Südvers Group: Cyberversicherung - aktuelle Trends und Entwicklungen^{*)2)}

13:20

MMag. Robert Sobotka, Telemark Marketing: Präsentation Umfrageergebnisse zur Studie Onlinevermittlung von Versicherungsprodukten & anschließende Podiumsdiskussion: „Digitale Transformation – Chancen und Risiken bei der Versicherungsvermittlung“ **KommR Christoph Berghammer, MAS & Ing. Michael Selb (FV); Christopher Sandilands; Mag. Sonja Steßl** (Vorst.-Dir. Wiener Städtische Versicherung AG)

1.9.2021, 10:00 – ca. 14:30

Die (Versicherungs-)Welt post COVID – Krisenmodus prolongiert?

10:00

Generalmajor Mag. Dr. Johann Frank, MAS, Leiter des Instituts für Friedenssicherung und Konfliktmanagement, Bundesministerium für Landesverteidigung: Stehen wir am Beginn eines neuen Zeitalters der Unsicherheit? – Risikoprognosen und Krisenzeiten

10:40

Prof. Karel van Hulle, Honorar-Professor der Universität Frankfurt & Associate Professor an der KU Leuven (BEL): Covid-19 - eine Herausforderung für die Versicherungsbranche^{*)1)}

11:30

Edith Neukam, Versicherungsmaklerin & **KommR Siegfried Fleischacker**, Obmann-Stv. Fachgruppe Burgenland; Moderation: **Yvonne Pirkner**
Gespräch: „Behind the Scenes - wie wir uns in der Welt von VUCA (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity) zurechtfinden“

12:15 Pause

12:45

Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber, Universität Salzburg: Kritische Betrachtung der Risikoausschuss-Klauseln in AVB im Zusammenhang mit „Krisen“^{*)1)}

13:40

Podiumsdiskussion: „Nach der Krise ist vor der Krise – Learnings und Erwartungshaltungen im Versicherungsdreieck Kunde-Makler-Versicherer“ **Andrea Stürmer, MSc, MPA** (CEO Zurich Ö.); **Mag. Robert Lasshofer** (GD VVO); **Dr. Klaus Koban** (Koban Südvers Group); **Akad. Vkmf. Gunther Riedlsperger** (Fachverband der VM)

*) Für VersicherungsmaklerInnen zur verpflichtenden Weiterbildung nach positiver Absolvierung einer Lernerfolgskontrolle anrechenbar.

1) Modul 1

2) Modul 2

Programmänderungen vorbehalten!

Moderation an beiden Tagen:

Yvonne Pirkner/ON - GROWTH MINDSET

Anmeldemodus: wird im kommenden

Sondernewsletter des Fachverbands angegeben

Der Versicherer und die Reichweite seiner Regulierungsvollmacht

Ein Malerbetrieb verursacht einen Schaden an einer Fassade. Die ursprüngliche Einschätzung des Schadensumfangs hält nicht, der Versicherer reguliert den Schaden mit dem Geschädigten und anerkennt die Forderungen des Geschädigten weitgehend. Der Versicherungsnehmer ist nun unzufrieden, weil sich der Geschädigte mit weiteren Forderungen an ihn wendet und der Versicherer ihm einen aus seiner Sicht zu hohen Selbstbehalt vorschreibt.

Ein Versicherungsnehmer hat für seinen Betrieb eine Bündelversicherung abgeschlossen, die u.a. eine Betriebshaftpflichtversicherung beinhaltet. Ausdrücklich eingeschlossen werden Schäden an Teilen von unbeweglichen Sachen, die unmittelbar Gegenstand der Bearbeitung sind, und zwar mit einer Versicherungssumme von € 30.000 und einem Selbstbehalt von 10% des Schadens und der Kosten, mindestens € 100, höchstens € 2.000.

Im Juli 2017 meldet der Versicherungsnehmer durch seinen Makler einen Schadenfall. Er habe beim Gebäude eines Kunden Malerarbeiten durchgeführt. Im Zuge dieser Arbeiten sei die Fassade, eine Aluminiumverblendung, mit einer Kunststofffolie abgedeckt worden. Die Sonneneinstrahlung habe zu Reaktionen der Folie mit der Aluminiumfassade geführt. Beim Versuch, die Verfärbungen abzuschleifen, seien Scheuerspuren an der Fassade entstanden.

Der Schaden wurde in weiterer Folge von einem von der Versicherung beauftragten Sachverständigen beachtlich, die Kosten für Demontage der beschädigten und weiterer farbgleicher Platten samt Wiederherstellung seien auf € 8.502,- brutto geschätzt worden. Dabei sei der Kalkulation zugrunde gelegt, dass es sich um Aluminiumplatten handelt; wären tatsächlich Alu-Sandwich-Platten verbaut, würden sich die Wiederherstellungskosten aufgrund der höheren Materialkosten erhöhen.

Ende August 2019 informierte der Versicherer seinen Kunden, dass er von einer Reparaturrechnung iHv € 18.369,60 den Betrag von € 16.532,64 übernommen habe, der Selbstbehalt von 10% (€ 1.836,96) sei vom Versicherungsnehmer direkt an die Reparaturfirma zu überweisen. Kurz darauf übermittelte der Versicherer eine weitere Reparaturrechnung iHv € 13.715,76 und ersuchte um direkte Überweisung des

Selbstbehaltes iHv € 1.371,57. Offenbar hatten sich die Befürchtungen erfüllt, dass die Schäden nicht in der im Gutachten angeführten Weise behoben werden konnten.

Weiters machte der Geschädigte noch Vertretungskosten iHv € 4.210,20 geltend, von diesen übernahm die Versicherung € 1.123,17. Eine weitere Zahlung verweigerte sie unter Berufung auf die vereinbarte Subversicherungssumme von € 30.000, die durch ihre Zahlungen erschöpft sei.

Der Antragsteller begehrt in seinem Schlichtungsantrag vom 9.6.2020 die Zahlung von € 5.445,36. Insgesamt seien ihm als Selbstbehalt € 3.208,53 vorgeschrieben worden, dazu komme der offene Anteil der Vertretungskosten iHv € 3.087,30. Davon sei der Selbstbehalt zum ursprünglich berechneten Schaden iHv € 850,20 abzuziehen. Die Zahlungen durch die Antragsgegnerin seien ohne Rücksprache mit dem Antragsteller erfolgt und überhöht. Mit

Einbeziehung des Antragstellers wäre das Schadensausmaß niedriger gewesen, was zu einer Reduktion des Selbstbehalts geführt hätte. Das Verhalten der Antragsgegnerin verstoße gegen Treu und Glauben. Der Versicherer nahm am Schlichtungsverfahren nicht teil.

Die Schlichtungskommission wies den Schlichtungsantrag ab. Sie begründete dies zusammengefasst wie folgt:

Den österreichischen Gesetzen ist grundsätzlich (mit Ausnahme der Kfz-Haftpflichtversicherung, vgl § 27 KHVG) keine Regulierungsvollmacht eines Haftpflichtversicherers zu entnehmen. Es kommt somit auf die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegende Bedingungslage an, ob der Versicherer die Befugnis hat, Erklärungen für den Versicherungsnehmer abzugeben.

Legt man nun Artikel 8 Pkt. 2 AHVB nach dem Wortlaut aus, so erstreckt sich die in den Versicherungsbedingungen vorab für den Schadenfall erteilte

Kontakt zur Rechtsservice- und Schlichtungsstelle (RSS)



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



Vollmacht nur insoweit, als die antragsgegnerische Versicherung selbst deckungspflichtig ist. Diese Deckungspflicht ist jedoch durch das Erschöpfen der Subversicherungssumme erfüllt. Der Vollständigkeit halber ist darauf hinzuweisen, dass nach dem der Empfehlung zugrunde liegenden Sachverhalt der Selbstbehalt in Fällen der Deckung für Tätigkeiten an unbeweglichen Sachen auf € 2.000 maximiert ist.

Der Versicherer hat hier jedenfalls die Subversicherungssumme vollumfänglich erschöpft. Dies ändert jedoch nichts daran, dass der Geschädigte über die vom Versicherer an den Geschädigten gezahlte Versicherungssumme hinausgehende Ansprüche weiterhin direkt gegenüber dem Schädiger (=Versicherungsnehmer) geltend machen kann.

Die Deckungszusage und Zahlung durch den Versicherer erzeugt weder im Hinblick auf den Selbstbehalt noch im Hinblick auf den die Versicherungssumme übersteigenden Teil der Forderung einen eigenständigen Verpflichtungsgrund für den Antragsteller. Hinsichtlich allfälliger, die Deckungssumme übersteigender Ansprüche des Geschädigten

konnte der Versicherer nach dem Inhalt der Klausel über die Regulierungsvollmacht kein den Versicherungsnehmer bindendes Anerkenntnis abgeben. Der Versicherungsnehmer haftet dem Geschädigten gegenüber persönlich und direkt, falls ein die gezahlte Deckungssumme übersteigender Anspruch des Geschädigten vorliegen sollte. Wenn jedoch die Behauptungen des Antragstellers zutreffen, dass der Schaden wesentlich geringer ist als die Summe, die der Versicherer dafür dem Geschädigten gezahlt hat, hätte der Geschädigte bereits all seine Ansprüche abgegolten erhalten, er hätte vom Antragsteller nichts mehr zu fordern.

Soweit sich der Antragsteller darauf beruft, das Verhalten der Antragsgegnerin verstoße gegen Treu und Glauben, weil sie Ansprüche des Anspruchstellers anerkannt habe, die nicht gerechtfertigt seien, ist darauf hinzuweisen, dass die Schlichtungskommission satzungsgemäß nicht darüber zu empfehlen hat, ob und in welcher Höhe Schadenersatzansprüche eines geschädigten Dritten berechtigt sind oder nicht. Eine solche Prüfung hat daher zu unterbleiben. **M**

BERUFSUNFÄHIGKEITSSTUDIE

NÜRNBERGER Versicherung

das Linzer Market Institut die Einstellung und das Wissen der Österreicher zum Thema Berufsunfähigkeitsabsicherung erhoben. „Als Experte in der Absicherung biometrischer Risiken und Pionier in der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) liegt uns die Bewusstseinsbildung der Menschen für dieses wichtige Thema sehr am Herzen. Wir wollten erfahren, was die Österreicher über dieses Risiko wissen und was sie für die Absicherung tun“, so Mag. Erwin Mollnhuber vom Vorstand der NÜRNBERGER zu den Zielsetzungen der Befragung.

Für drei Viertel der Befragten ist die Absicherung des BU-Risikos wichtig.

Was die Absicherung potenzieller Risiken betrifft, wurde die Unfallversicherung am häufigsten genannt. So gaben 91 Prozent der Befragten an, dass die Absicherung bei einem Unfall „auf jeden Fall“ bzw. „auch“ abgedeckt werden sollte. Darauf folgen mit jeweils 75 Prozent die Absicherung für den Fall einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit, für die Pflege und den Todesfall. Dabei zeigten sich die Frauen etwas risikobewusster. Für 44 Prozent der Frauen sollte das BU-Risiko „auf jeden Fall“ abgesichert werden – bei den Männern gaben dies 31 Prozent an.

Mollnhuber dazu: „Dieses Ergebnis zeigt auch, wie wichtig eine BU-Absicherung gerade für Frauen ist. Denn sie haben im Durchschnitt ein geringeres Einkommen als Männer – dementsprechend niedriger sind auch die staatlichen Invaliditätsleistungen. Viele Frauen sind Alleinerzieherinnen oder haben aufgrund ihrer Mutterschaft und Haushaltsführung überhaupt kein Einkommen. Aus diesen Gründen empfehlen wir Frauen, sich möglichst früh mit der Idee einer Berufsunfähigkeitsversicherung auseinanderzusetzen.“

Das Wissen der Menschen über das Thema Berufsunfähigkeit

30 Prozent der Befragten gaben sich in Summe grundsätzlich über staatliche Leistungen bei einer möglichen Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeit informiert, wobei der Anteil der sehr Informierten mit fünf Prozent gering ausfällt. Was die Hauptursachen für eine Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit betrifft, stehen für die Befragten psychiatrische Erkrankungen (z. B. Burn-out) sowie Erkrankungen des Bewegungsapparats unisono an oberster Stelle (rund 70 %), ge-

folgt von Krebs und Erkrankungen des Herz-Kreislauf-Systems (rund 60 %).

„In der Praxis ist es tatsächlich so, dass psychische Störungen und Verhaltensstörungen die Hauptursachen für eine Invaliditätspension sind. Die anderen Ursachen

wurden von den Befragten aber überschätzt. So sind Krankheiten des Bewegungsapparates und des Bindegewebes bei jedem Fünften und Krankheiten des Kreislauf-Systems nur bei jedem Zehnten der Grund für eine Invaliditätsrente“, erläutert Mollnhuber.

Nur rund jeder Vierte hat eine BU-Vorsorge

Auf die Frage, ob man für den Fall der Fälle mit einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung vorgesorgt habe, gaben 23 Prozent der Befragten an, dass dies der Fall sei. Die Männer liegen hier mit einem doppelt so hohen Anteil von 30 Prozent vor den Frauen mit 14 Prozent. Mit 60 Prozent besonders hoch lag diese Quote bei Menschen, die angaben, dass sie sich bereits ihre finanzielle Berufsunfähigkeitslücke berechnen ließen sowie bei jenen (38 %), die sich sehr gut über die staatlichen Leistungen einer Invaliditätsrente informiert fühlen. „Damit der Kunde eine Vorstellung davon bekommt, wie seine finanzielle Lücke im Falle einer Berufsunfähigkeit konkret aussehen würde, bieten wir im Internet unter www.vorsorge-app.at ein spezielles Berechnungsprogramm. Hier erfährt man auch, was es kosten würde, diese Lücke zu schließen“, so Mollnhuber.

Warum die Menschen keine private BU-Vorsorge besitzen

Fehlende Informationen bzw. keine Aufmerksamkeit für das Thema werden als Hauptgründe für das Fehlen einer BU-Versicherung genannt. Rund ein Viertel geht zudem auch davon aus, nicht berufsunfähig zu werden. „Was das Thema Information betrifft, so liegt es an uns Produkthanbietern, aber vor allem an den Versicherungsberatern, ihren Kunden das wichtige Thema der BU-Absicherung näherzubringen. Wir werden jedenfalls weiter daran arbeiten, das Bewusstsein der Menschen dafür zu schärfen“, resümiert Mollnhuber.



Mag. Erwin Mollnhuber

Key Account Manager (w/m/d). Österreichweit.

Partnervertrieb. Im Bereich
Vertriebssteuerung Großmakler.



Als europaweit erfolgreicher Allbranchenversicherer sind wir für unseren Partnervertrieb auf der Suche nach engagierten Mitarbeitern, die die Zukunft unseres Unternehmens mitgestalten. Helvetia bietet eine auf Vertrauen basierende, partnerschaftliche Zusammenarbeit, ganz im Sinne ihrer über 160-jährigen Schweizer Tradition. Die beste Grundlage, um den Erfolg des Unternehmens in dieser verantwortungsvollen Position entscheidend zu beeinflussen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung

Ihre Verantwortung

- Für den erfolgreichen Einstieg in diese verantwortungsvolle Rolle bieten wir einen umfassenden "On the Job" Einschulungs- und Aufbauplan inklusive klar kommunizierten strategischen Zielen.
- Mit Ihrer Fach- und Beratungskompetenz betreuen Sie selbstständig unsere Vertriebspartner und fördern den Verkauf durch fachliche und technische Unterstützung (z.B. Schulungen etc.).
- Sie stellen die Ziel- und Maßnahmenplanung für den übertragenen Bereich (inklusive Bestands- und Umsatzverantwortung) sicher.
- Sie steuern den eigenen Account durch Erreichen der vereinbarten Ziele in der Geschäftsaufbringung durch Vertriebspartner.
- Das Erkennen von Wachstumschancen und der nachhaltige Ausbau unserer Partnerverbindungen runden Ihre Tätigkeiten ab.

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossene Schulausbildung: AHS/ BHS/HTL und/oder abgeschlossenes Studium, und/oder Versicherungslehre.
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in der Versicherungsbranche in einer vergleichbaren Position.
- Sichere Markt- und Produktkenntnisse, fachliches Knowhow und die Fähigkeit dieses spannend und nachhaltig zu vermitteln.
- Kommunikationsstarke und offene Persönlichkeit.
- Einsatzfreude, Eigeninitiative und Erfolgswillen sowie hohe Lernbereitschaft.
- Hands-on-Mentalität sowie stark ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung.
- Reisebereitschaft innerhalb von Österreich inkl. Führerschein B.

Mehr Infos und der Link zur Bewerbung: www.jobs.helvetia.com/at

Arbeitsort	flexible Einsatzmöglichkeiten in ganz Österreich	Berufserfahrung	Mit Berufserfahrung
Anstellungsart	Vollzeit	Beginn	ab sofort
Gehaltsangabe	EUR 47.000 (mit der Möglichkeit einer höheren Bezahlung bei entsprechender Qualifikation und Erfahrung)		

BÄUME PFLANZEN

Merkur Versicherung AG

Großraum Oberösterreich mehr als 1.500 Setzlinge und gibt dabei ein Zukunftsversprechen ab: Mit jedem neu abgeschlossenen Merkur-GreenLife-Vertrag wird in Österreich ein weiterer Baum gesetzt, um das Ökosystem nachhaltig zu unterstützen. Zum Start werden im Donaudelta 1.500 heimische Forstpflanzen fachgerecht gesetzt, um dem dort herrschenden Borkenkäferbefall entgegenzuwirken. Bei der Auswahl der Baumarten wurde Wert auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Laub- und Nadelhölzern gelegt. „Es geht für uns nicht darum: je größer die Zahl der gepflanzten Bäume, desto besser der Marketingeffekt. Viel wichtiger sind die Fragen: Wie viele Bäume werden gesetzt, wachsen gesund und welcher Mehrwert ergibt sich dabei für Mensch

In Zusammenarbeit mit dem Waldverband Österreich pflanzt die Merkur Versicherung im

und Umwelt“, erklärt CEO Ingo Hofmann. Neben dem Umweltaspekt übernimmt man auch soziale Verantwortung und unterstützt mit diesem Projekt vor allem Landwirte und Waldbesitzer in der Region, die dringend Unterstützung benötigen. Die gesetzten Bäume werden den Landwirten und deren Familien zur Bewirtschaftung übergeben. **M**

Familie Lehner (Waldbesitzer), Manuel Plöbst (Regionaldirektor Merkur Versicherung), Christian Jungwirth (Verkaufsleiter Merkur Versicherung), Andreas Jahn (Leiter des Aufforstungstrupps der Bäuerlichen Forstpflanzenzüchter)



MOTORRADUNFÄLLE

Allianz Gruppe Österreich

– das waren 21,5 Prozent aller Unfalltoten auf Österreichs Straßen. Im Laufe der letzten zehn Jahre hat sich dieser Prozentsatz nahezu verdoppelt. Gerade jetzt, wo das sommerliche Wetter endlich zu Ausfahrten einlädt, rückt die Verkehrssicherheit auf zwei Rädern wieder in den Mittelpunkt. „Motorräder haben kaum eine ‚Knautschzone‘, welche die Aufprallenergie im Falle eines Sturzes absorbiert. Umso wichtiger ist auch bei kurzen Strecken oder sehr heißem Wetter das Tragen einer kompletten Schutzkleidung“, betont Christoph Marek, Vorstand Versicherungstechnik. Auch die Materialpflege sollte nicht vernachlässigt werden. Während die Ma-

74 Menschen verunglückten in Österreich im vergangenen Jahr tödlich auf dem Motorrad

schine oft mit großer Sorgfalt gepflegt wird, achten zahlreiche Biker weniger darauf, schadhafte Helme mit zerkratzten Visieren zu wechseln. Motorradunfälle sind sehr oft Alleinunfälle – das heißt: Die Ursachen liegen ausschließlich bei den Lenkern des Motorrads. Die Allianz-Schadenakten zeigen, dass es oft sportliche Ambition ist, die zu Fehlern beim Überholen oder falscher Wahl der Geschwindigkeit in Kurven führt. Unfälle geschehen zudem häufig, weil in Gruppenfahrten nicht genügend Abstand eingehalten wird bzw. mangelhafte Abstimmung erfolgt. Gerade jugendlichen Lenkern, die aufgrund erhöhter Risikobereitschaft und teilweise fehlender Fahrpraxis besonders gefährdet sind, empfiehlt der Versicherer daher Sicherheitskurse mit zertifizierten Trainingsleitern. Neben Sicherheitsaspekten, die Biker beachten sollten, ist ein Blick auf den Deckungsumfang der Motorradversicherung ratsam. **M**

10 JAHRE R+V ÖSTERREICH. GEMEINSAM WACHSEN.

Im Jahr 2011 hat die R+V mit ihrer Niederlassung Österreich den Geschäftsbetrieb aufgenommen. Was als Start-up begonnen hat, ist zu einem anerkannten Anbieter von Versicherungslösungen für KMU in Österreich herangewachsen.

Mit Nischenstrategie auf dem Erfolgsweg

Produkte aus dem Firmen- und Kreditbereich und die Zusammenarbeit mit ausgezeichneten Vertriebspartnern gehörten von Gründung an zum Nischenkonzept. Und das erwies sich als goldrichtig: Heute betreuen 32 Mitarbeiter rund 23.000 Firmenkunden mit 39 Millionen Euro Beitragseinnahmen – Tendenz steigend.

Vermögensschadenhaftpflicht

Das R+V-Team hat die D&O in den Mittelstand getragen, vereinfacht, einen Online-Abschluss ermöglicht und auf Risikosensibilisierung gesetzt. Heute versichert R+V Risiken weit über dem „good local standard“, erweitert die Versicherungssummen und schließt in der persönlichen D&O Prokuristen, gewerberechtliche Geschäftsführer und leitende Angestellte ohne Einfluss auf die kaufmännische Geschäftsführung eigens ein.

Kredit- und Kautionsversicherung

Die R+V-Kautionsversicherung hat neuen Schwung in das Finanzgeschäft gebracht und hält aktuell einen Marktanteil von über 50%. Mit der Auslagerung von Garantien an R+V wird Liquidität geschaffen. R+V sichert auch in Krisenzeiten verlässlich ab und setzt durch den fixierten Jahresbeitrag auf Transparenz. Garantierahmen sind unter www.tarifrechner-ruv.at, bis 1 Mio. Euro online berechenbar.

Erfolg durch Gesamtpakete

Erweitert wurde das Angebot bei R+V um die technische Versicherung, die Betriebssachversicherung und zuletzt um die CyberRisk-Versicherung. In der Betriebsunterbrechung/Ausfallversicherung wurden Erweiterungen,

wie Rückwirkungs-/ Wechselwirkungsschäden und Pönalzahlungen bereits integriert. Bei CyberRisk ist der Schutz von Firmendaten auf Privatgeräten R+V-Standard.

R+V-Tierversicherungen

Vor allem im ländlichen Raum bieten sich die Tierversicherungen als cross-selling Produkte an. Bei der Ertragsschadenversicherung für Nutztierbetriebe ist dem R+V-Team zuletzt die staatliche Förderung von bis zu 55% gelungen.

Gemeinsam weiterwachsen

Ganz wichtig ist es, den Gewerbetunden jetzt unter die Arme zu greifen, Probleme bei KMU-Betrieben anzusprechen und gemeinsam Lösungen zu finden. Themenschwerpunkt wird weiterhin die Liquiditätssicherung heimischer Unternehmen sein.

„Ich möchte mich an dieser Stelle herzlich bei unseren langjährigen Vertriebspartnern bedanken, die uns von Stunde null an begleitet haben. Gemeinsame Gespräche auf Augenhöhe haben es ermöglicht, die R+V Niederlassung Österreich auf- und stetig auszubauen“, so Dkfm. Dr. Martin Beste, Geschäftsführer & Hauptbevollmächtigter der R+V Niederlassung Österreich. **M**

Dkfm. Dr. Martin Beste



SUSTAINABLE FINANCE UND REGULIERUNG. QUO VADIS?

Von Mag. Markus Kajaba, er ist Partner der Kanzlei Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH und seit Jahren im Versicherungsrecht tätig, er leitet innerhalb der Kanzlei die Practice Group Versicherungsrecht.

Ausgehend von der von der Generalversammlung der Vereinten Nationen im September 2015 verabschiedeten Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung („Agenda 2030“), die einen neuen globalen Rahmen bildet, hat sich einiges getan und wird sich vor allem auch im Bereich „Sustainable finance“ noch einiges tun. Kern der Agenda 2030 sind 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung („Sustainable Development Goals – SDGs“), die eng miteinander verwoben sind und von den Mitgliedsstaaten bis 2030 umgesetzt werden sollen.

Mag. Markus Kajaba



Von der Agenda 2030 ausgehend wurde im Dezember 2015 das Pariser Klimaabkommen geschaffen und damit dem Thema Nachhaltigkeit weiteres politisches Gewicht verliehen. Zwei der Hauptziele des Pariser Klimaabkommens bestehen in der Begrenzung der globalen Erderwärmung auf maximal zwei Grad Celsius und der

Senkung der globalen Treibhausemissionen auf null bis zur zweiten Hälfte des 21. Jahrhunderts.

Auf Basis der Nachhaltigkeitsziele der Agenda 2030 und des Pariser Klimaabkommens hat die Europäische Union wesentliche Konzepte für eine nachhaltige Entwicklung erarbeitet:

Zunächst hat die Kommission im März 2018 mit dem „Aktionsplan: Finanzierung nachhaltigen Wachstums“ („Sustainable Finance“) ein Konzept für die Schaffung eines nachhaltigen Finanzwesens entwickelt, um für ein nachhaltiges Wachstum privates Kapital vermehrt in nachhaltigere Investitionen

umzulenken. Seine wichtigsten Ziele und Maßnahmen sind:

- Die Kapitalflüsse auf nachhaltige Investitionen umzulenken, um ein nachhaltiges und integratives Wachstum zu erreichen;
- finanzielle Risiken, die sich aus dem Klimawandel, der Ressourcenknappheit, der Umweltzerstörung und sozialen

Problemen ergeben, zu bewältigen;

- Transparenz und Langfristigkeit in der Finanz- und Wirtschaftstätigkeit zu fördern;
- die Einführung eines einheitlichen Klassifikationssystems für nachhaltige Tätigkeiten bildet dazu die ausdrücklich als solche erklärte wichtigste und dringlichste Maßnahme.

Im Dezember 2019 hat die Europäische Kommission außerdem mit dem „Green Deal“ ein Konzept präsentiert, das sich nicht nur als umweltpolitische, sondern auch als ökonomische Agenda für eine nachhaltige Entwicklung der Europäischen Union versteht. Eine zentrale Rolle bei der Förderung nachhaltiger Investitionen sollen geeignete Rahmenbedingungen für private Investoren und den öffentlichen Sektor sein („Green Finance“).

Man muss diese Entwicklungen vor Augen haben, um zu verstehen, wohin die Reise geht und dass Sustainable Finance auch für Versicherungsvermittler eine immer wichtigere Rolle spielen wird. Das zeigt schon die im März in Kraft getretene Transparenzverordnung (in der Praxis auch „Offenlegungs-VO“) mit ihren Offenlegungs- Informations- und Dokumentationspflichten von ESG-Faktoren (Environmental, Social, Governance - Bedingungen von Versicherungsprodukten), der gegen Jahresende eine delegierte Verordnung der Kommission mit Spezifikationen folgen wird. Das belegen die Bemühungen um eine einheitliches Klassifikationssystem von Finanzprodukten zur besseren Information über die mit ihnen verbundenen Nachhaltigkeitsrisiken im Rahmen der sog. Taxonomieverordnung (Verordnung über die Einrichtung eines Rechtsrahmens zur Förderung nachhaltiger Investitionen), die am 1.1.2022 in Kraft treten wird. Das zeigen vor allem auch die jüngsten Entwürfe zur Änderung der delegierten MiFID II-Verordnungen und zur Änderung der IDD-Richtlinie mit dem erklärten Ziel der Integration von ESG-Faktoren. ESG-Faktoren sollen aus heutiger Sicht ab Oktober 2022 im Rahmen der organisatorischen Anforderun-

gen sowie der operativen Tätigkeit verpflichtend zu berücksichtigen sein.

Das alles bietet enorme Chancen, sich im Rahmen der Vermittlungstätigkeit von „grünen“ Produkten, die politisch im Rahmen des „Green-Deal“ mit Billionen-Aufwand gefördert werden sollen, einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Es ist zu erwarten, dass die Nachfrage nach einer seriösen Beratung in

diesem Umfeld stark zunehmen wird, zumal es ein ausdrücklich erklärtes Ziel der EU ist, das Risiko des sog. „Greenwashing“ (also den Vertrieb mit unzutreffenden umweltbezogenen Angaben) zu verringern. Wer sich schon im Vorfeld darauf rüstet und auch die Verpflichtungen aus der Transparenzverordnung ernst nimmt, leistet nicht zuletzt einen wichtigen Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft.

19. MAKLERTAG

Versicherungsmakler Wien

Der Maklertag der Wiener Versicherungsmakler kann auch heuer nicht stattfinden. Corona setzt uns allen im Moment Grenzen. Weil das Motto des geplanten Maklertages aber grenzen:los heißt, bleiben KommR Helmut Mojescick, Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler, und sein Team optimistisch und verschieben den Termin ins nächste Jahr.

Der Informationstag, der zu einer der beliebtesten Netzwerkveranstaltungen der Branche zählt, soll am 16. Februar 2022 – wie gewohnt im Palais Ferstel – stattfinden. Hochkarätige Referenten wie Dr. Lisz Hirn oder Stephan Eberharter gehen dann der Frage nach, was Grenzen gerade jetzt in unserer globalen Welt bedeuten und ob wir sie überwinden oder nur verschieben. „Grenzen sind da, um sie zu überwinden. Da unser Informationstag in erster Linie eine Netzwerkveranstaltung ist, wollen wir gerade jetzt den Zusammenhalt in der Branche stärken und mit dem Maklertag unter dem Motto grenzen:los ein Zeichen setzen. Wir wollen Grenzen neu denken und gemeinsam mit unseren Gästen über den Tellerrand schauen. Viele unserer langjährigen Partnerinnen und Partner haben uns bereits ihre wertvolle Unterstützung zugesagt. Dafür danken wir sehr herzlich, denn ohne sie wäre die Umsetzung des Informationstages in dieser Form gar nicht möglich“, betont KommR Helmut Mojescick. Als Referentin konnte

Der Maklertag der Wiener Versicherungsmakler kann auch heuer nicht stattfinden. Corona

Dr. Lisz Hirn, österreichische Philosophin, Künstlerin und Autorin, gewonnen werden. Sie stellt sich die Frage, wer heutzutage noch Superhelden braucht und was wirklich nötig ist, um unsere Welt zu retten. Der zweite Vortragende ist Stephan Eberharter, ehemaliger österreichischer Skirennläufer, Olympiasieger und dreifacher Weltmeister. Er weiß, wie Superhelden denken und was es braucht, um Grenzen zu überwinden. Ermöglicht wird der Vortrag durch die Unterstützung der UNIQA Versicherungen AG. „Das Programm wird – unter



KommR Helmut Mojescick



Einhaltung der dann geltenden Corona-Bestimmungen – ähnlich wie in den letzten Jahren über die Bühne gehen. Die Verleihung des Hammurabi Preises sowie das beliebte ‚talk together‘ zur anschließenden Kontaktpflege sind fixer Bestandteil der Veranstaltung. Sollte es pandemiebedingt im Februar 2022 unerwartet noch Veranstaltungsbeschränkungen geben, welche die Durchführung des Maklertages unmöglich machen, haben wir bereits als Ersatztermin den 22. Juni 2022 reserviert“, freut sich Christoph Neubauer, Leiter des PR-Ausschusses der Wiener Versicherungsmakler. **M**

WIE MACH ICH'S RICHTIG?

FORTBETRIEBSRECHTE IM TODESFALL

Antworten auf Fragen aus dem Gewerberecht

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

Das Recht, ein Gewerbe auszuüben, erlischt bei einem Einzelunternehmen grundsätzlich mit dem Tod des Gewerbeinhabers. Die Gewerbeberechtigung kann von Todes wegen nicht übertragen werden. Mit dem Ableben eines Gewerbeinhabers entsteht jedoch per Gesetz ein Fortbetriebsrecht der Verlassenschaft. Darüber hinaus gibt es Fortbetriebsrechte der Insolvenzmasse und des Zwangsverwalters (hier nicht weiter behandelt).

Unter Fortbetriebsrecht ist grundsätzlich das Recht zu verstehen, einen Gewerbebetrieb aufgrund der Gewerbeberechtigung einer anderen Person fortzuführen. Die gesetzlichen Regelungen hierzu finden sich in den §§ 41 ff GewO.

Bitte beachten Sie, dass das Fortbetriebsrecht nicht nur das Bestehen einer Gewerbeberechtigung voraussetzt, sondern auch das Vorhandensein eines dieser Berechtigungen entsprechenden Gewerbebetriebes. Dieser darf aber **vorübergehend** stillgelegt sein.

Ein Fortbetriebsrecht im Zusammenhang mit dem Todesfall des Gewerbeinhabers steht gemäß § 41 Abs. 1 GewO zu

- der Verlassenschaft nach dem Gewerbeinhaber
- dem überlebenden Ehegatten oder eingetragenen Partner, in dessen rechtlichen Besitz der Gewerbebetrieb des Gewerbeinhabers aufgrund einer Rechtsnachfolge von Todes wegen oder einer Schenkung auf den Todesfall ganz oder teilweise übergeht
- unter den vorgenannten Voraussetzungen auch den Kindern und Wahlkindern (Kindern der Wahlkinder) des Gewerbeinhabers bis zum vollendeten 24. Lebensjahr

Entstehung und Ende der Fortbetriebsrechte

Das Fortbetriebsrecht der Verlassenschaft entsteht mit dem Ableben des Gewerbeinhabers (§ 42 Abs 1 GewO). Der Vertreter der Verlassenschaft hat so-

gleich der Bezirksverwaltungsbehörde den Fortbetrieb anzuzeigen.

Wenn das Fortbetriebsrecht der Verlassenschaft zusteht, übernimmt der Vertreter der Verlassenschaft die Funktion des gewerberechtl. Geschäftsführers. Sind mit der Ausübung des Gewerbes ohne Geschäftsführer Gefahren für das

Leben oder die Gesundheit von Menschen verbunden, muss ein gewerberechtl. Geschäftsführer bestellt werden (§ 41 Abs. 5 GewO).

Das Fortbetriebsrecht der Verlassenschaft endet gemäß § 42 Abs. 2 GewO:

- mit Beendigung der Verlassenschaftsabhandlung durch Einantwortung
- mit Übernahme des Gewerbebetriebes durch einen Vermächtnisnehmer oder einer Schenkung auf den Todesfall
- wenn von Amts wegen keine Verlassenschaftsabhandlung eingeleitet wird, mit Verständigung der Erben
- mit Überlassung des Nachlasses an Zahlungsstatt
- mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens über die Verlassenschaft
- ab dem Zeitpunkt, zu dem der Gewerbebetrieb durch Verfügung des Verlassenschaftsgerichtes an einen Rechtsnachfolger von Todes wegen übergeht.

Zum Fortbetriebsrecht des überlebenden Ehegatten oder eingetragenen Partners und der Kinder, § 43 GewO

Es entsteht mit Ende des Fortbetriebsrechts der Verlassenschaft. Der Ehegatte oder eingetragene Partner bzw. die Kinder (bei Minderjährigen: der gesetzliche Vertreter) müssen den Fortbetrieb sofort der Bezirksverwaltungsbehörde anzeigen. Jeder der Fortbetriebsberechtigten kann aber auch spätestens ein **Monat** nach Entstehung des Fortbetriebsrechtes eine **Verzichtserklärung** bei der Bezirksverwaltungsbehörde abgeben. In diesem Fall gilt das Fortbetriebsrecht als nicht entstanden. Das Recht endet ansonsten u. a. durch Verzicht jedes einzelnen Fortbetriebsberechtigten; bei Kindern (Wahlkindern) jedenfalls mit Vollendung des 24. Lebensjahrs.

Bitte beachten Sie, dass dem Ehegatten oder eingetragenen Partner und den Kindern das Fortbetriebsrecht gemeinsam auch mittels Personengesellschaft zusteht, nicht aber in Form einer GmbH. Grundsätz-

lich haben Gesellschaften **kein** Fortbetriebsrecht nach dem Tod einer natürlichen Person.

Bestellung eines gewerberechtlchen Geschäftsführers

Hat eine fortbetriebsberechtigte natürliche Person nicht die für das betreffende Gewerbe vorgeschriebenen persönlichen Voraussetzungen, hat sie unverzüglich einen gewerberechtlchen Geschäftsführer zu bestellen. Der Mangel der persönlichen Voraussetzungen kann sowohl im Vorliegen von Gewerbeausschlussgründen als auch im Fehlen des Befähigungsnachweises begründet sein. Bei überlebenden Ehegatten oder eingetragenen Partnern bzw. minderjährigen Kindern (Wahlkindern oder deren Kinder) könnte der Mangel auch im Fehlen der Eigenberechtigung bestehen.

Der gewerberechtlche Geschäftsführer muss in der Lage sein, sich im Betrieb entsprechend zu betätigen. Arbeitnehmer muss er nicht sein.

Es besteht auch die Möglichkeit, einen Antrag auf Nachsicht von der Bestellung eines gewerberechtlchen Geschäftsführers an die Bezirksverwaltungsbehörde zu stellen (§ 41 Abs.4 GewO). Diese kann die Nachsicht dann erteilen, wenn mit der Ausübung des Gewerbes ohne Geschäftsführer keine Gefahren für das Leben oder die Gesundheit von Menschen verbunden sind. Bei fehlender Eigenberechtigung gibt es jedoch keine Nachsichtsmöglichkeit. Bei Vorliegen von Ausschlussgründen muss gesondert um Nachsicht hievon angesucht werden.

Zivilrechtliche Bestimmungen für Versicherungsmakler

Im Falle des Todes eines Einzelunternehmers tritt zunächst die Verlassenschaft als juristische Person in alle Rechte und Pflichten des Verstorbenen ein. Die testamentarischen und gesetzlichen Erben geben bekannt, ob sie den ihnen zustehenden Erbteil annehmen oder nicht. Bei einer unbedingten Erbserkklärung haften die Erben unbeschränkt, bei einer bedingten nur mit dem Wert der übernommenen Aktiva.

Mit der Einantwortung übernehmen die Erben nach ihren jeweiligen Erbanteilen die Rechtsposition des Verstorbenen.

Was mit den Provisionen passiert, ist in erster Linie davon abhängig, was in der jeweiligen Provisionsvereinbarung vereinbart ist.

Ist jedoch **keine** Vereinbarung getroffen, steht die Folgeprovision aufgrund der seinerzeitigen Vertragsvermittlung grundsätzlich auch der Verlassenschaft (bzw. nach der Einantwortung den Erben) zu. Ausführliche Informationen zu diesem Thema finden sich unter der Rubrik Mitgliedernachfragen aus der Praxis im NL 6/21 des Fachverbands.

Zu beachten ist weiters, ob die Vollmachten des Maklers nach dessen Tod erlöschen. Dies richtet sich nach der jeweiligen Vollmacht, ansonsten gilt die Zweifelsregel des § 1022 ABGB, wonach die Vollmacht bei Tod des Gewalthabers erlischt.

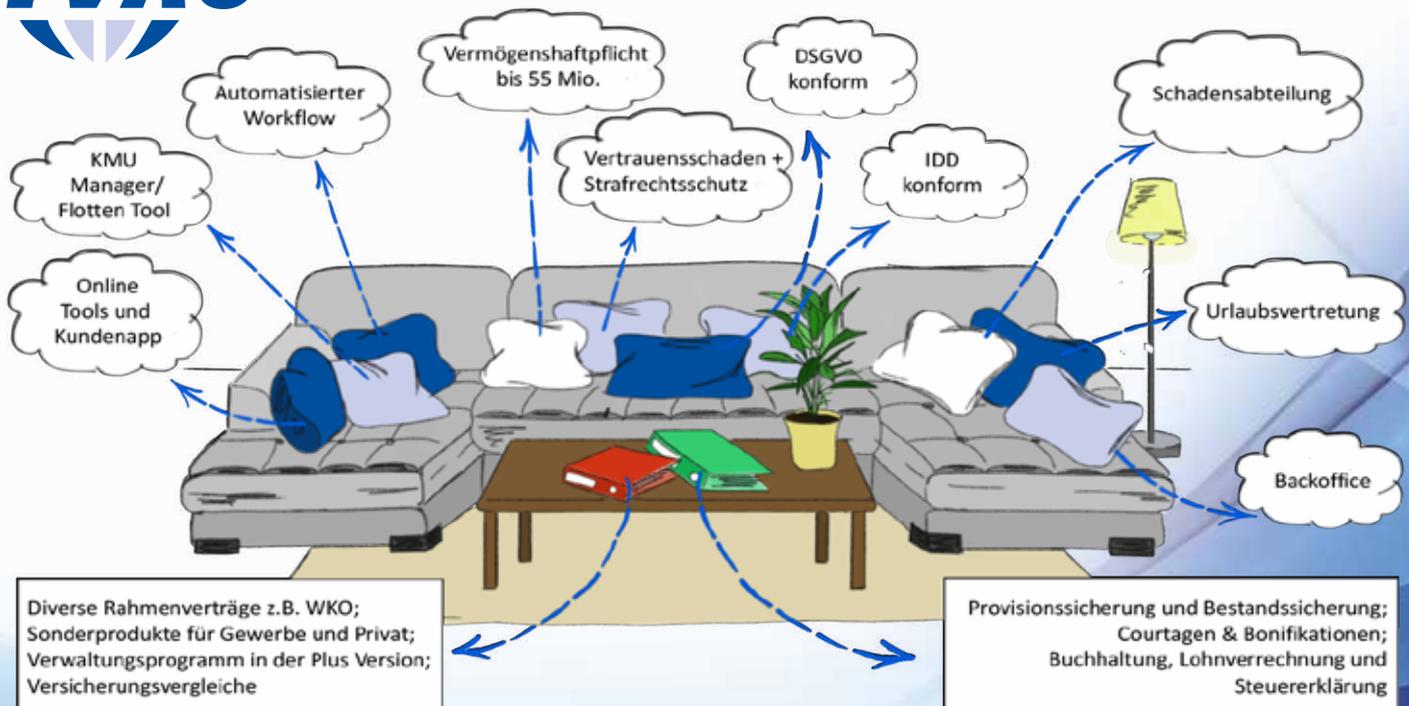
Für Detailfragen ist eine anwaltliche Beratung zweckmäßig. **M**



IHR VERSICHERUNGSMAKLER
DIE BESTE VERSICHERUNG



Willkommen in der Komfortzone!



Mitglied bei:



www.sivag.at

WENN DAS SICHERHEITSBEDÜRFNIS STEIGT

Der Verein für Konsumenteninformation (VKI) hatte im Auftrag des Sozialministeriums die UNIQA Österreich Versicherungen AG wegen der sogenannten „Ausnahmesituationsklausel“ geklagt, auf die sich Rechtsschutzversicherer stützten, um Deckungen bei Covid-19-bedingten Rechtsstreitigkeiten abzulehnen. Das Oberlandesgericht (OLG) Wien erklärte die Klausel für gesetzwidrig und bestätigte damit das Urteil des Handelsgericht Wien.

Die Klausel wird vom Gericht als intransparent angesehen, darin verwendete Begrifflichkeiten würden für den Durchschnittsverbraucher unverständlich sein. Auch der in der Klausel verwendete Begriff „Ausnahmesituation“ sei unbestimmt, weil es an jeglicher Definition einer „Regelsituation“ und der davon erforderlichen qualitativen und/oder quantitativen Abweichungen fehle. Das OLG Wien folgte der Rechtsauffassung des VKI und bestätigte das erstinstanzliche Urteil (des Handelsgerichts Wien) vollum-

fänglich. Wir haben uns in der Branche umgehört, was die österreichischen Versicherungsunternehmen dazu sagen.

Mag. Martin Moshhammer,
Hauptbevollmächtigter
ROLAND Rechtsschutz-
Versicherungs AG Niederlassung
Österreich



Inwieweit hat das OLG-Urteil ‚Ausnahmesituationsklausel‘ Auswirkungen auf Ihre AGB?

Mag. Martin Moshhammer, Hauptbevollmächtigter ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs AG Niederlassung Österreich: „Eine Überarbeitung der

einschlägigen Passage wird nicht zu vermeiden sein, jedoch gilt es noch die Judikatur des OGH in Bezug auf Nicht-Konsumenten abzuwarten. Bekanntlich gibt es (Stand Ende Mai) auch rechtskräftige Entscheidungen in zweiter Instanz, welche die Rechtmä-

ßigkeit des betroffenen Ausschlussgrundes abseits des Verbrauchergeschäftes bejahen. Insoweit gilt es auch hier, die höchstgerichtliche Rechtsprechung abzuwarten, um eine valide Entscheidung hinsichtlich der textlichen Ausgestaltung treffen zu können.“

DI Doris Wendler, Vorstandsdirektorin Wiener Städtische Versicherung AG:

„Die Wiener Städtische prüft ihre Versicherungsbedingungen in regelmäßigen Abständen. Die Versicherungsfälle werden zudem immer individuell analysiert

und behandelt. Wir verwenden bereits seit geraumer Zeit eine andere Formulierung in den ARB unserer Rechtsschutz-Verträge, daher trifft uns dieses Urteil nicht wesentlich.“

Florian Schaffhauser, Rechtsschutz-Experte bei der UNIQA: „Die Klausel hat – abgesehen von der bestehenden Ausnahmesituation durch die Covid-19-Pandemie – in der Vergangenheit kaum Anwendung gefunden. Daher sind die Auswirkungen des Urteils auf die Allgemeinen Bedingungen für die Rechtsschutzversicherung gering. Derzeit prüft UNIQA, wie eine neue Klausel gestaltet werden kann, die den hohen Anforderungen des KSchG gerecht wird und unseren Kundinnen und Kunden höchstmögliche Transparenz bietet.“

Florian Schaffhauser,
Rechtsschutz-Experte bei der
UNIQA



Johannes Loinger, Vorstandsvorsitzender der D.A.S. Rechtsschutz AG: „Im Firmen-Rechtsschutz erfordert die aktuelle höchstgerichtliche Entscheidung gegen einen Mitbewerber keine Veränderungen der ARB. Im Privatbereich werden wir ohne Anerkennung einer Rechtspflicht, ab Veröffentlichungsdatum des Urteils, bis auf Weiteres die Klausel nicht mehr anwenden.“



Mag. Birgit Eder, CEO und Hauptbevollmächtigte ARAG-SE-Direktion für Österreich:

Mag. Birgit Eder, CEO und Hauptbevollmächtigte ARAG-SE-Direktion für Österreich



in Zusammenhang mit Corona entstanden sind, zur vollsten Zufriedenheit unserer Kunden gelöst. Wir

scheidung betraf ein Verbandsverfahren. Mittlerweile wurde die Klausel aber auch vom OGH in einem Individualverfahren beurteilt. Der OGH kam zur gegenteiligen Ansicht, dass die Klausel als zulässig einzustufen ist. Wir folgen selbstverständlich der höchstgerichtlichen Entscheidung. Im Übrigen haben unsere ARAG-Inhouse-Juristen seit Beginn der Corona-Krise zahlreiche Streitigkeiten, die

konnten das direkte Kundenservice und somit die Weiterempfehlungsbereitschaft stark steigern.“

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

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



„Das OLG-Urteil betrifft ausschließlich das im Prozess mit dem VKI betroffene Unternehmen. Die Entscheidung basiert auf dem im Prozess verhandelten Einzelfall und den dort angeführten Argumentationen. Es wurde keine Revision zum OGH gestellt, sodass zu diesem Sachverhalt noch keine höchstgerichtliche Entscheidung vorliegt. Gegenüber Unternehmern hingegen wurde die strittige

Klausel erst kürzlich als zulässig erachtet und höchstgerichtlich bestätigt. Es ist daher erkennbar, dass es noch keine klare Linie des Höchstgerichts gibt und somit Rechtsunsicherheit besteht. Ungeachtet einzelner Gerichtsentscheidungen überprüfen wir unsere AGB laufend und passen diese erforderlichenfalls an.“

Die Corona-Krise hat das Sicherheitsbedürfnis in der Bevölkerung gesteigert, ist das auch im Rechtsschutzversicherungsbereich so?

Kahr: „Die Rechtsschutzversicherung ist ein wesentlicher Grundbaustein in der persönlichen Absicherung – wie etwa auch eine private Haftpflichtversicherung. Sie zielt auf die Absicherung des Zugangs zum Rechtsweg ab. Diese kann laufend in den unterschiedlichsten Lebenssituationen erforderlich werden. Die Rechtsschutzversicherung ist daher ein (potenzielles) Dauerthema und kein anlassbezogenes Trendprodukt.“

Eder: „Wir bemerken eindeutig ein gesteigertes Rechtsschutzinteresse. Das macht sich insbesondere beim Neugeschäft bemerkbar, aber auch beim Rückgang der stornierten Verträge. Die Leute sind streitgeneigter und anfälliger für Rechtskonflikte. Dies äußert sich durch einen erheblichen Anstieg von Schadenfällen, vor allem in sehr kostenintensiven Bereichen wie dem Arbeitsrecht. Ein zuverlässiger Rechtsschutz ist in diesen unruhigen Zeiten daher stark gefragt.“

Loinger: „Covid-19 hat die gewohnte Normalität über den Haufen geworfen und die Planbarkeit im privaten wie im beruflichen Leben stark eingeschränkt. Die damit verbundenen Unsicherheiten und Herausforderungen haben zu einem gestiegenen Interesse nach unseren Produktlösungen und Rechts-Service-Leistungen geführt. Das zeigt sich sowohl in erfreulichen Zahlen des Neugeschäftes als auch in der Bestandsarbeit. Allgemeine rechtliche

Fragen und Auskünfte, außergerichtliche Konfliktlösungen über die D.A.S.-Direkthilfe, die Vertretung

Johannes Loinger,
Vorstandsvorsitzender der
D.A.S. Rechtsschutz AG



vor Gericht über spezialisierte Anwälte und die Übernahme der damit entstehenden Kosten brachten und bringen unseren Kundinnen und Kunden Unterstützung und Mehrwert. Wir sorgen eben dafür, dass unsere Kunden zu ihrem Recht kommen.“

Schaffhauser: „Das kommt ganz auf die einzelnen Rechtsschutzbausteine an. Vor allem beim ersten Lockdown im März 2020 haben Schäden im Zusammenhang mit dem ‚Fahrzeug-Rechtsschutz‘ kurzfristig sogar abgenommen. Dafür ist beispielsweise der Bedarf im Zusammenhang mit dem ‚Allgemeinen Vertragsrechtsschutz‘ bei Reisevertragsstreitigkeiten, aber auch bei Online-Käufen erheblich gestiegen. Der ‚Straf-Rechtsschutz‘ hingegen spielt eine zunehmende Rolle, wenn es um die Verteidigung in Verwaltungsstrafverfahren wegen Verstößen gegen ‚Corona-Maßnahmen‘ geht.“

Wendler: „Wir sehen schon seit einigen Jahren, dass der Bedarf an einer Rechtsschutz-Versicherung nach wie vor gegeben ist. Obwohl das öffentliche Leben während der Lockdowns über einen längeren Zeitraum zurückgefahren wurde, merken wir keinen Bedarfsrückgang, im Gegenteil: Der Wunsch nach Sicherheit nimmt weiter zu.“

Moshhammer: „Per Stand Mitte Mai 2021 ist verglichen mit dem Vorjahr die Anzahl der Ausschreibungen zu Neurisiken um 9,43 Prozent gestiegen. Wir gehen sogar davon aus, dass sich die Steigerungsrate bis Ende des Jahres nochmals erhöhen wird. Insoweit stellen wir tatsächlich eine erhöhte Nachfrage fest. Dies gilt verstärkt für Produkte zur Absicherung von Führungskräften und Organen, für den Betriebs-Rechtsschutz sowie für Straf-Rechtsschutz-Lösungen für Unternehmen. Wir stellen eine kontinuierlich steigende Sensibilität der Vermittler in Bezug auf das Erfordernis einer soliden Absicherung im Bereich Straf-Rechtsschutz fest.“

Auf die Frage, was die befragten Versicherungsunternehmen aus der Krise mitnehmen, haben wir folgende Antworten erhalten:

DI Doris Wendler,
Vorstandsdirektorin Wiener
Städtische Versicherung AG



Moshhammer: „Einerseits stellen wir fest, dass gerade in der Covid-19-Ausnahmesituation der Bedarf und das Interesse an Instrumenten zur außergerichtlichen Streitbelegung (telefonische Rechtsberatung und Problemlösung durch ROLAND-Juristen) deutlich gestiegen ist und diese immer besser angenommen werden. Andererseits dürfte der persönliche Kontakt zwischen Vermittler und Versicherer auch zukünftig doch eine größere Rolle spielen, als dies bisweilen in der Vergangenheit prophezeit wurde.“

Wendler: „Wir sind bis dato sehr stabil durch die Krise gekommen. Bei aller digitalen Euphorie ist im Laufe der Pandemie bei vielen Kundinnen und Kunden der Wunsch stärker geworden, endlich wieder persönliche Beratung erhalten zu können. Wir waren dank unserer vor Jahren eingeleiteten Digitalisierungsoffensive gut vorbereitet. Dennoch werden wir unsere Digitalisierungsstrategie intensivieren und werden 100 Millionen Euro in den kommenden drei Jahren investieren.“

Schaffhauser: „Allgemein war UNIQA – insbesondere aufgrund der guten technischen Ausstattung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – in der Lage, die hohe Servicequalität gegenüber unseren Kundinnen und Kunden, aber auch gegenüber unseren Maklerpartnerinnen und Maklerpartnern kontinuierlich aufrechtzuerhalten. Für die Sparte Rechtsschutz nehmen wir mit, dass neben der Kostenübernahme bei rechtlichen Auseinandersetzungen vermehrt juristische Hilfestellung und Beratung bereits im Vorfeld gefragt ist. Eine Entwicklung, die wir sehr ernst nehmen – neben unseren klassischen Versicherungsleistungen wollen wir auch laufend unsere sonstigen Rechtsservices weiter ausbauen.“

Loinger: „Ein dankbares Gefühl für die interne Stärke der D.A.S. Damit meine ich das große Engagement und ein noch bewussteres Miteinander aller Bereiche. Deshalb konnten wir rasch und flexibel reagieren und durchgehend ‚liefern‘. Andererseits die Überzeugung, dass die Investitionen in die Digitalisierung richtig sind und dass dieses Thema zukünftig noch viel Potential bereithält. Und dass Kundenbindung bei der D.A.S. auf beiden Seiten kein leeres Schlagwort ist. Einer Vielzahl unserer Kunden verschafften wir durch Stundungen, Ruhendstellungen und ähnlichen entgegenkommenden Lösungen in dieser Krise einen Beitrag zur Stabilität und Zukunftssicherung.“

Eder: „Die Veränderung der Arbeitswelt – sei es das Homeoffice oder die Umstellung der Kommunikation auf digitale Lösungen – wird unser Haus auch nach der Krise stark beschäftigen. Wir mussten auf Videokonferenzen und Telefonbetreuung umsteigen und haben gesehen, dass dies auch sehr gut funktioniert. Wenngleich wir die persönlichen Kontakte nun umso mehr schätzen, werden wir doch als wertvolle Ergänzung die digitale Kommunikation beibehalten – schon allein aus Effizienzgründen für uns und unsere Vertriebspartner.“

Kahr: „Die Generali hat bereits vor Corona vorausschauend stark auf Digitalisierung gesetzt. Wir waren sehr gut vorbereitet und konnten die Zeit der Pandemie für uns nutzen, um die fortschreitende Modernisierung zu beschleunigen. Digitalisierung ist sehr wichtig für die Entwicklung des Versicherungsgeschäftes, doch wird es auch in Zukunft den Human Touch brauchen, um erfolgreich zu sein.“ **M**



Wir sorgen dafür,
dass Ihre Kunden zu
ihrem Recht kommen.

D.A.S. Direkthilfe®

Rechtsprobleme lösen wir seit Jahrzehnten sehr erfolgreich mit unseren eigenen Juristen auch außergerichtlich. Das spart Ihren Kunden und auch Ihnen Zeit und Nerven.

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



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group

GROSSPROJEKT „VERSICHERUNGSMAKLER-AUSBILDUNG NEU“

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat vor einiger Zeit Projekt gestartet, die Ausbildung zum Versicherungsmakler auf neue rechtliche und organisatorische Beine zu stellen. Die Gründe dafür liegen einerseits in der rechtlichen Notwendigkeit, Befähigungsprüfungen dem sog. Nationalen Qualitätsrahmen zuzuordnen und andererseits im Wunsch nach noch weiterer Professionalisierung und nach mehr Vereinheitlichung zwischen den regionalen Fachgruppen. Im Zuge dieses Projektes, das infolge seiner Vielfältigkeit und Komplexität durchaus als Großprojekt bezeichnet werden kann, wurden einige wichtige Meilensteine bereits erreicht; diverse weitere Herausforderungen stehen noch an. Johanna Lauber, BA und Fachverbandsgeschäftsführer Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA geben einen Überblick.

Reglementiertes Gewerbe als Ausgangssituation

Das Gewerbe der Versicherungsvermittlung in der Ausübungsform Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheit gemäß § 94 Z 76 GewO

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA



Voraussetzungen für die Erlangung dieser entsprechenden Befähigung, u.a. die Absolvierung einer

ist bekanntlich ein reglementiertes Gewerbe. Dies bedingt die Notwendigkeit, eine entsprechende Befähigung zur Gewerbeausübung zu erlangen. Auf der rechtlichen Grundlage des § 18 GewO beschreibt die Versicherungsvermittler-Verordnung (sog. **ZugangsVO**) aus dem Jahr 2010 – neben der Möglichkeit einer sogenannten individuellen Befähigung nach § 19 GewO – unterschiedliche

einschlägigen Befähigungsprüfung. Die rechtlichen Rahmen dazu bildet wiederum die **Versicherungsmakler-Prüfungsstoffverordnung aus dem Jahr 2003**.

Der Grund für den Anstoß zu einem Großprojekt über die Neugestaltung der Versicherungsmakler-Ausbildung liegt zum einen darin, dass die derzeit gültige PrüfungsstoffVO mittlerweile in die Jahre gekommen ist und dass insb. die Anforderungen an den Beruf und an die Tätigkeit des Versicherungsmaklers in den letzten Jahren stetig gestiegen sind, sodass eine Neufassung des rechtlichen Rahmens der Maklerprüfung schlichtweg unausweichlich war. Dazu gesellt sich, dass die GewO nunmehr mit § 22 (in Verbindung mit dem NQR-Gesetz) die Einordnung der Befähigungsprüfungen in den sog. **nationalen Qualitätsrahmen** (NQR) verpflichtend vorschreibt. Und last but not least sollte

mit einheitlichen schriftlichen und mündlichen Prüfungsaufgaben ein weiterer Schritt zur Vereinheitlichung des Prüfungsniveaus in ganz Österreich angestrebt werden.

Aller Anfang sind sog. Qualifikationsstandards

Eine Befähigungsprüfung, die den Anforderungen an den nationalen Qualitätsrahmen entsprechen will, muss und wird sich gänzlich von Befähigungsprüfungen „alten Musters“ unterscheiden: Während in der Vergangenheit die Vorgabe der Prüfungsverordnung grundsätzlich diejenige war, Wissen abzufragen und zu bewerten, liegt der Fokus nun nicht nur auf die Kenntnisse, sondern v.a. auf die entsprechenden praktischen Fer-

Johanna Lauber, BA



ter des Arbeitskreises Ausbildung – die Kommunikation und die „Betreuung“ der ExpertInnen, die die Prüfungsaufgaben erarbeiten.

Wie die meisten Fachorganisationen der WKO wurde auch der Fachverband der Versicherungsmakler bis dato vom **ibw (Institut für Bildungswirtschaft)** unterstützt. Die ibw-ExpertInnen bringen dazu v.a. methodisches und strukturelles Know-how ein, das zur professionellen Umsetzung unerlässlich ist und garantiert, dass das angestrebte NQR-Level durch Art und Aufbau, die Struktur und Zusammenstellung sowie durch die Komplexität der Aufgabenstellungen letztlich auch eingehalten werden kann.

Formalasppekt:

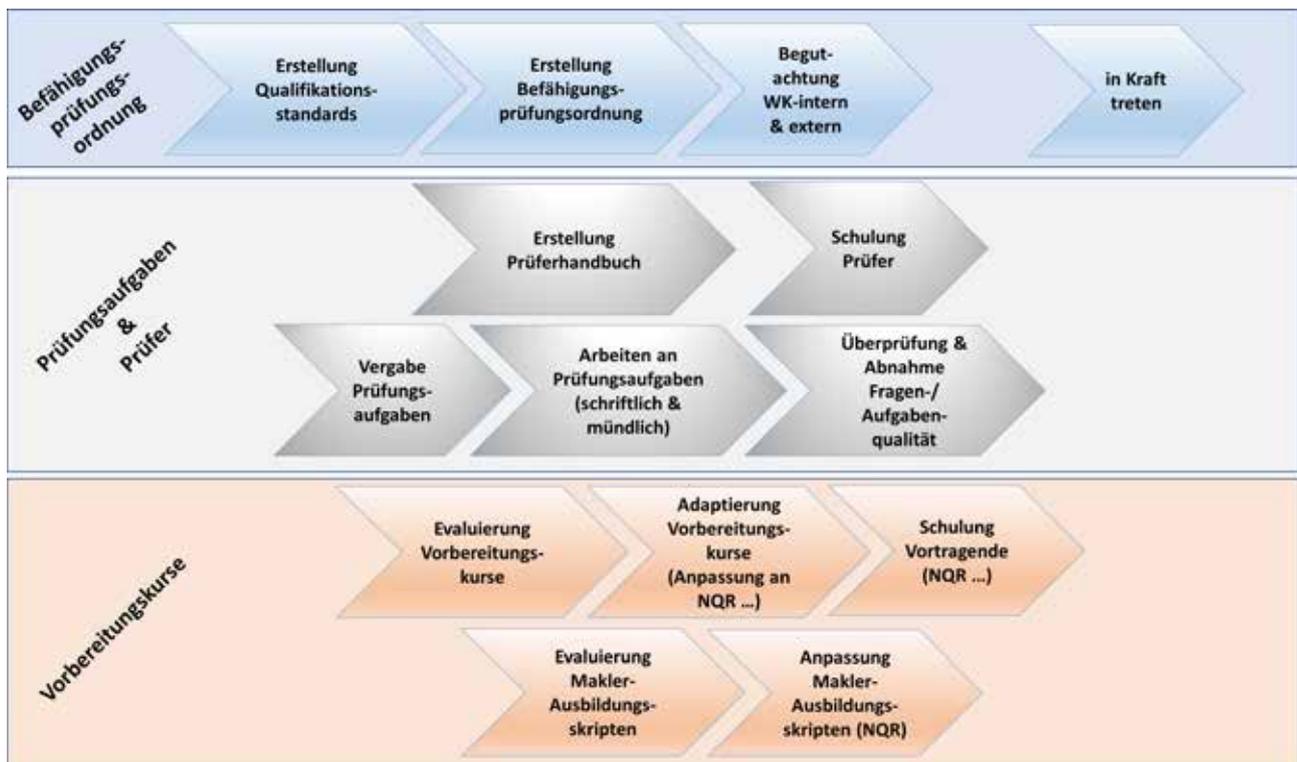
Inhaltliche Erstellung der Befähigungsprüfung durch den Fachverband; Verlautbarung durch die WKÖ

Ein Blick auf die bisherige PrüfungsstoffVO für Versicherungsmakler zeigt, dass diese seinerzeit vom Fachverband der Versicherungsmakler selbst verlautbart worden ist ... und dies entspricht WK-organisationsrechtlich auch der Regel: Üblicherweise treten die einschlägigen Fachorganisationen der WKÖ selbst als Verordnungsgeber auf, zumal es sich bei den entsprechenden Befähigungsprüfungsordnungen i.d.R. um „eigene Angelegenheiten“ handelt. Im Fall der künftigen Befähigungsprüfung für Versicherungsmakler sieht dies formaliter zwischenzeitig allerdings etwas anders aus:

Die bereits eingangs erwähnte ZugangsVO aus dem

Jahr 2010 regelt nicht nur den Gewerbezugang für Versicherungsmakler, sondern auch für Versicherungsagenten (und für gewerbliche Vermögensberater hinsichtlich deren Berechtigung zur Vermittlung von Unfall- und Lebensversicherungen). Diese Zugangsverordnung enthält in § 4 Abs. 1 eine Regelung, die die **Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler formell höherwertiger** macht als die Prüfung zum Versicherungsagenten: Mit der erfolgreich abgelegten Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler kann nämlich auch das Gewerbe zum Versicherungsagenten angemeldet werden, nicht jedoch umgekehrt. Während also auf Basis der aktuellen Zugangsverordnung die Maklerprüfung auch dazu befähigt, die Agententätigkeit auszuüben, berechtigt die Agentenprüfung nicht zur Tätigkeit des Versicherungsmaklers. Gewerbe- bzw. kammerrechtlich ergibt sich damit folgender Formalasppekt: Mit der Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler kann i.S.d. ZugangsVO eine Mitgliedschaft in unterschiedlichen Fachorganisationen der WKO – nämlich in denjenigen der Versicherungsmakler einerseits und denjenigen der Versicherungsagenten, andererseits – begründet werden. Damit liegt formaliter aber keine eigene Angelegenheit des Fachverbandes der Versicherungsmakler vor, sondern eine **sog. gemeinsame Angelegenheit der WKO**. Das Recht zur Veröffentlichung der Versicherungsmakler-Befähigungsprüfung steigt in weiterer Folge vom

Grobskizzierung ausgewählter wesentlicher Meilensteine im Projekt „Versicherungsmakler-Ausbildung neu“



Fachverband der Versicherungsmakler als inhaltlich zuständige Fachorganisation sozusagen eine Stufe höher hinauf zur WKÖ. **Verordnungsgeber ist somit die Wirtschaftskammer Österreich.**

Wichtige Meilensteine bereits erreicht

Das Projekt ist bis ins Jahr 2023 angelegt und liegt im Großen und Ganzen gut im Zeitplan.

Auf der **Projektebene der Befähigungsprüfungsordnung**, die die (Formal-)Grundlage für das gesamte Projekt darstellt, konnten bis dato wichtige Meilensteine zeitgerecht abgeschlossen werden:

- Erstellung des Qualifikationsrahmens ✓
- Entwurf/Erstellung der Befähigungsprüfungsordnung ✓
- kammerinternes Koordinierungs- und Begutachtungsverfahren ✓
- externes Begutachtungsverfahren ✓

Auf dieser Ebene wird aktuell noch die notwendige Frage nach der Verhältnismäßigkeitsprüfung bearbeitet, bevor abschließend die Bestätigung des Erweiterten Präsidiums der WKÖ eingeholt werden kann. Die Befähigungsprüfungsordnung soll – so die derzeitige Intention – noch heuer verlautbart werden und schließlich mit 1.6.2023 in Kraft treten.

Auf der Ebene der Prüfungsaufgaben wurde – wie er-

wähnt – der Auftrag zur Erstellung dieser Prüfungsaufgaben erteilt. Aktuell werden unter Einhaltung entsprechender Feedbackschleifen mit einem Expertenteam des Fachverbandes sowie ExpertInnen der ibw diese Prüfungsaufgaben erstellt.

Da die neue Befähigungsprüfungsordnung und die Art der Aufgabenstellungen auch an die Prüfer neue Anforderungen stellen wird, werden auch diese in die künftige Prüfungssystematik einzuführen sein. In enger Zusammenarbeit mit dem ibw werden daher auch die Prüfer zu schulen und ein entsprechendes Prüferhandbuch zu erstellen sein.

Last but not least noch ein Wort zur **Projektebene der Makler-Vorbereitungskurse**: Die Umstellung auf eine NQR-mäßige Prüfungsmethodik bedeutet auch, dass die Vorbereitungskurse (Maklerkurse) inhaltlich und strukturell angepasst werden müssen. Dies betrifft Ablauf, Inhalt und Struktur der Kurse selbst, aber auch die Art und Weise, wie die Lerninhalte vermittelt werden. Somit werden nicht nur die Lernunterlagen zu adaptieren sein, sondern insb. auch an die (didaktischen) Fähigkeiten der Vortragenden neue Anforderungen zu stellen sein, damit die Prüfungskandidaten auf die neue Methodik hinreichend vorbereitet werden. Dazu sind – frei nach dem Motto „teach the teacher“ - Leitfäden sowie einschlägige Schulungsmaßnahmen für die Vortragenden angedacht. **M**

KOOPERATION

GrECo/ Wokatsch-Felber

GrECo International kooperiert mit dem 2008 in Niederösterreich

gegründeten und auf Unternehmen spezialisierten Versicherungsmakler Wokatsch-Felber. Michael Wokatsch-Felber und Akad. Vkff. Brigitte Felber MLS, Inhaber des Versicherungsmaklers, freuen sich auf diese nachhaltige Kooperation: „Unser Ziel ist es, die lokale Kompetenz von GrECo in Niederösterreich deutlich zu erhöhen. Umgekehrt möchten wir im Bereich Risikomanagement und in den Spezialversicherungssparten von GrECos Know-how profitieren.“

Durch diese Zusammenarbeit können komplexe Themen im zunehmend herausfordernden Versicherungsmarkt kompetent und klientenah gelöst werden. Für GrECo ist es ein weiterer Schritt zur Stärkung der dezentralen Standortpolitik.

Michael Wokatsch-Felber; Akad. Vkff. Brigitte Felber MLS; Akad. Vkfm. Christoph Repolust, Vorstand GrECo Sales & Account Management; Michael Glück, Regional Manager GrECo Wien & Niederösterreich.



RECOMMENDER

FMVÖ

Bereits zum 15. Mal wurden die FMVÖ-Recommend-Awards vergeben. Um die diesjährigen Sieger in den sechs Kategorien und in den Sonderpreisen zu ermitteln, hat das Marktforschungsinstitut Telemark Marketing im ersten Quartal 2021 8.000 Kundinnen und Kunden von österreichischen Banken und Versicherungen nach der Weiterempfehlungsbereitschaft für ihr Institut befragt. Als Bewertungsinstrument diente der Net Promotor Score (NPS). Als Sieger in sechs Kategorien wurden Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, GRAWE, Hypo Vorarlberg, Tiroler Versicherung, Zurich Connect und N26 ausgezeichnet. Die vier Sonderpreise gingen an Raiffeisenlandesbank Steiermark, bank99, UNIQA und Oberösterreichische Versicherung.

Versicherungen: Spannende Kopf-an-Kopf-Rennen

Während sich Seriensieger GRAWE mit deutlichem Abstand den Recommender-Award und ein exzellentes Gütesiegel bei den bundesweiten Versicherungen holen konnte, gab es bei den Regionalversicherungen ein knappes Ergebnis: Die Tiroler Versicherung avancierte zum Sieger, dahinter rangieren auf den Plätzen zwei und drei die Niederösterreichische Versicherung und die Vorarlberger Landes-Versicherung – alle drei erhalten ein „hervorragendes“ Gütesiegel. Ebenso eng beisammen liegen die Top-Drei unter den Direkt- und Spezialver-

sicherungen: Hier konnte sich die Zurich Connect – vor dem muki Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und der ARAG – als Award-Gewinner durchsetzen, die drei Institute erhalten zudem ein „sehr gutes“ Recommender-Gütesiegel.

„Die Kundenzufriedenheit ist der wichtigste Gradmesser für uns. Kundinnen und Kunden erwarten von Versicherern dasselbe hohe Serviceniveau, das sie aus anderen Branchen gewohnt sind. Die Top-Auszeichnung beim Recommender ist daher eine schöne Bestätigung für unseren Weg und gleichzeitig Ansporn dranzubleiben“, sagt Andrea Stürmer, MSc MPA, Vorsitzende der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft (Zurich). Dr. Jochen Zöschg, Mitglied des Vorstandes von Zurich Österreich: „Wir freuen uns sehr über den Kategorie-Sieg beim Recommender und die erneute Auszeichnung für Zurich Connect. Ein weiteres Highlight in der 25-jährigen Geschichte unserer Direktmarke! Bei uns stehen die Kundinnen und Kunden immer im Mittelpunkt, bei der persönlichen Beratung genauso wie beim Online-Abschluss. Immer mehr Kunden wünschen sich, auf allen Kanälen serviciert zu werden. Das Kundenerlebnis muss überall passen.“

Jochen Zöschg (Vorstand Vertrieb & Markt Management, Zurich Connect / Zurich Versicherungs-AG), Georg Schneider (Vorstandsdirektor GRAWE), Gaby Sonnlichler (Geschäftsführerin Österreichische Krebshilfe Wien); 2. Reihe v.l.n.r.: Rainer Stelzer (Vorstandsdirektor Raiffeisenlandesbank Steiermark AG), Michael Haller (Vorstandsvorsitzender Hypo Vorarlberg Bank AG), Othmar Nagl (Generaldirektor Oberösterreichische Versicherung AG), Gerhard Hauer (General Manager DACH and Northern Europe, N26 Bank GmbH); 3. Reihe v.l.n.r.: Peter Humer (Mitglied des Vorstands Kunde & Markt Österreich, UNIQA Versicherungen AG), Robert Eckmair (Vorstandsdirektor / Stv. Leiter Geschäftsbereich Markt Corporates, Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG), Bernhard Achberger (Vorstand Marktfolge, bank99 AG), Franz Mair (Vorstandsdirektor Tiroler Versicherung V.a.G.)



Der Branchendurchschnitt der Finanzinstitute blieb mit einem NPS von 21 Prozent bei den Banken und einem NPS von 17 Prozent bei den Versicherungen gegenüber dem Vorjahr auf einem unveränderten Niveau. „Sehr erfreulich ist für uns, dass die Weiterempfehlungsbereitschaft der Kundinnen und Kunden trotz Pandemie ungebrochen scheint. Sowohl bei den Banken als auch bei den Versicherungen ist der Branchen-NPS gleichgeblieben. Wir konnten über alle Kategorien hinweg zwar einzelne Ausreißer nach unten beobachten, aber gleichzeitig sind auch Neueinsteiger hinzugekommen und Institute, die sich gegenüber dem Vorjahr enorm verbessern konnten“, zieht Studienleiter Robert Sobotka, FMVÖ-Vorstand und Geschäftsführer Telemark Marketing, sein Resümee aus der Recommender-Umfrage 2021.

Den Sonderpreis bei den Versicherungen mit der besten Kundenberatung gewann in diesem Jahr die UNIQA Österreich Versicherungen AG. „Wir sind sehr stolz darauf, dass unsere Kundinnen und Kunden die UNIQA-Beratungsleistung zur besten in der Branche gewählt haben. Die Auszeichnung zeigt, dass unsere Beraterinnen und Berater auch während dieser besonderen Zeit die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden sogar intensivieren konnten. Während der Krise die Servicequalität weiter zu steigern, ist eine Top-Leistung. Dafür bedanke ich mich bei meinem Vertriebsteam von ganzem Herzen“, so Peter Humer, Vorstandsmitglied von UNIQA Österreich Versicherungen AG. „Mein Dank gilt auch unseren Kundinnen und Kunden, die uns tagtäglich ihr Vertrauen schenken und mit dieser hervorragenden Bewertung zeigen, wie wichtig eine qualitativ hochwertige Beratung ist. Genau das ist auch der Grund, weshalb sie die UNIQA-Beraterinnen und -Berater gerne weiterempfehlen“, erklärt Peter Humer und sieht damit ein klares Etappenziel auf dem Weg zum führenden

Dienstleister erreicht. Im Schadensmanagement wiederum holte sich die Oberösterreichische Versicherung die Auszeichnung. „Die Nähe zum Kunden mit persönlicher Beratung und hoher Servicequalität zahlt sich auch in Zeiten zunehmender Digitalisierung aus. Der Wert einer Versicherungsbeziehung zeigt sich eben im Schadensfall. Die Goldmedaille in der ‚Königsdisziplin des Versicherns‘, der Schadenabwicklung, ist deshalb etwas Besonderes“, freut sich Generaldirektor Mag. Othmar Nagl über das sehr gute Abschneiden: „Diese Auszeichnung ist eine schöne Anerkennung für die engagierte Arbeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, aber auch ein Ansporn, noch besser zu werden.“

Als Keynote-Speakerin des Abends referierte die renommierte Meteorologin und Klimaforscherin Prof. Dr. Helga Kromp-Kolb. Sie ging in ihrem Vortrag auf die Verbindung zwischen Klimawandel und Finanzsystem ein: „Den Klimawandel und die Nachhaltigkeit auf das Finanzsystem zu übertragen, bedeutet, dass wir nicht mehr von den Zinsen, sondern vom Kapital leben. Die Finanzwirtschaft muss einen Spagat machen, indem sie innerhalb des jetzigen Systems lebensfähig bleibt, aber zugleich dafür sorgt, dass sich das System so ändert, dass eine nachhaltige Finanzwirtschaft möglich wird – das ist eine doppelte Aufgabe. Wenn wir falsch investieren, werden uns alte Strukturen daran hindern, das zu ändern, was notwendig ist.“ Laut Prof. Dr. Kromp-Kolb sollten Investitionen automatisch in umweltfreundliche Systeme fließen. Sie zeigte sich überzeugt, dass es eine Transformation auf jeden Fall geben wird – entweder werde sie über uns hereinbrechen oder wir können diese gestalten und damit lenken, wohin es gehen werde. „Je mehr sich die Betroffenen selber beteiligen, umso ruhiger und reibungsloser wird diese Transformation passieren und wertvoll für alle sein“, so ihr Fazit. **M**

RAHMENVEREINBARUNG MECHATRONIKER

Wokatsch-Felber Versicherungsmakler GmbH

Die Wiener Städtische Versicherung hat über Ausschreibung von Versicherungsmakler Wokatsch-Felber Versicherungsmakler GmbH eine innovative und günstige Rahmenvereinbarung mit der WKO-Bundesinnung der Mechatroniker Österreich abgeschlossen.

Diese wurde letztes Jahr für Niederösterreich vereinbart und nun auf Bundesebene hochgehoben. „Die Wiener Städtische bietet allen Mechatroni-

kern in ganz Österreich eine spezielle Betriebshaftpflicht-Versicherung mit weitreichender Deckung zu einer sehr günstigen Prämie, die für KMU in dieser Form bisher nicht angeboten wurde“, sagt Bundesinnungsmeister KommR Ing. Kandioler. Generell können Pauschalversicherungssummen von 1,5 bis 5 Millionen Euro abgeschlossen werden. Die Versicherungsprämie richtet sich dabei nach dem Umsatz und der Wahl der Versicherungssumme. Der Selbstbehalt beträgt pro Schadensfall lediglich 250 Euro. Ein Beispiel: Unternehmen bis 100.000 Euro Umsatz – Pauschalversicherungssumme 1,5 Millionen Euro – Jahresbruttoprämie 540 Euro. **M**

EQUALITA-AWARD

Zürich Versicherung

Die Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft (Zurich) erhielt erstmals den equalitA-Award. Mit diesem Gütesiegel werden Unternehmen für ihre innerbetriebliche Frauenförderung ausgezeichnet. „Wir bei Zurich tun viel, um Frauen zu fördern und ihnen gleiche Chancen zu bieten. Es freut uns daher sehr, dass wir für unser Engagement mit dem equalitA-Gütesiegel ausgezeichnet und in unserem Weg bestätigt werden“, sagt Mag. Silvia Emrich, Mitglied des Vorstandes von Zurich und Sponsorin des internen Frauennetzwerks von Zurich.

Chancengleichheit in Strategie verankert

Mit einem Frauenanteil von 47 Prozent richtet Zurich seit vielen Jahren den Fokus auf die Gleichstellung von Frauen und Männern. Das Unternehmen war das erste österreichische Unternehmen, das im Jahr 2017

mit dem internationalen EDGE-Award zertifiziert wurde. Zurich bietet Rahmenbedingungen, die besonders Frauen helfen sollen, Arbeit und Privatleben zu vereinbaren. Dazu zählen beispielsweise flexible Arbeitszeitmodelle, Kinderferienbetreuung und ein Eltern-Buddy-System. Das unternehmensinterne Frauennetzwerk „WIN“ (kurz für Women's Innovation Network) liefert wichtige Beiträge zur Weiterentwicklung von Chancen für Frauen, steht aber auch Männern offen. Bei der unternehmensinternen Gleichbehandlungsstelle finden Mitarbeitende vertrauensvolle Unterstützung in Gleichstellungsfragen. **M**



Mag. Silvia Emrich

ZIFFERN, ZAHLEN UND FAKTEN

Niederösterreichische Versicherung

Die insgesamt verrechneten Prämien der Niederösterreichischen Versicherung sind um 2,9 Prozent auf 338,6 Millionen Euro gestiegen. In der Schaden-/Unfall war eine Steigerung von 2,4 Prozent und im Segment Leben „laufend“ ein Zuwachs von 0,3 Prozent zu verzeichnen. Die Schadensquote in der Schaden-/Unfallversicherung sank gegenüber dem Vorjahr um 16,5 Prozent auf 158,6 Millionen Euro. In der Lebensversicherung stiegen die Auszahlungen an Kunden und liegen bei 52,7 Millionen Euro. Die Combined Ratio ist auf 83,3 Prozent gesunken. Die Kapitalanlagen steigen um 80 Millionen auf 2,168 Millionen Euro.

MERKUR Versicherung

Die Merkur Versicherung verzeichnet bei den abgegrenzten Prämien über alle Sparten ein Wachstum von 3,6 Prozent auf 541,1 Millionen Euro. Das EGT liegt bei rund 4,5 Millionen Euro. In der Kernsparte des Versicherungsunternehmens, der privaten Krankenversicherung, ist ein Zuwachs von 3,9 Prozent zu verzeichnen. In der Sachversicherung gelingt eine leichte Steigerung von 0,1 Prozent auf 21,3 Millio-

nen Euro. Im Lebensversicherungsbereich sinkt das Prämienvolumen um 4,2 Prozent auf 43,5 Millionen Euro. Das Auslandsgeschäft entwickelte sich 2020 positiv, das Prämienvolumen stieg auf 91,6 Millionen Euro. Insgesamt kann der Merkur-Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Steigerung des Prämienvolumens von 3,1 Prozent auf insgesamt 629,8 Millionen Euro verzeichnen.

Wüstenrot Gruppe

„Die Bausparkasse Wüstenrot konnte das Geschäftsjahr 2020 mit einem EGT von 25,5 Millionen Euro sehr erfolgreich abschließen und damit eine Steigerung von rund 4,0 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr erzielen. Besonders erfreulich sind unsere Ergebnisse im Finanzierungsbereich, wo wir mit 904 Millionen Euro Finanzierungsleistung unser historisch bestes Ergebnis erreichten. Auch die Wüstenrot Versicherung hat sehr erfolgreich gewirtschaftet“, freute sich Generaldirektorin Dr. Susanne Riess. Die Wüstenrot Versicherung hat das Geschäftsjahr 2020 mit einem EGT von 47,9 Millionen abgeschlossen. Das Finanzergebnis fällt mit einer Rendite von 2,7 Prozent erfolgreich aus. Die Schaden-/Unfallversi-

cherung konnte insgesamt einen Prämienzuwachs von 1,3 Prozent verzeichnen. In der Lebensversicherung war ein Bestandsrückgang der fondsgebundenen Lebensversicherung erkennbar, der zusammen mit hohen Ablaufleistungen eine Reduktion der verrechneten Prämie gegenüber dem Vorjahr um 2,0 Prozent zur Folge hatte. Mit einem Produkt-Relaunch im September konnte dieser Trend gestoppt werden.

Continental Versicherungsverbund a.G.

Das Geschäftsjahr 2020 bescherte dem Continentalen Versicherungsverbund einen Prämienzuwachs von 3,8 Prozent auf 4,17 Milliarden Euro. Das Kapitalanlagevolumen nahm um 3,6 Prozent auf 24,44 Milli-

arden Euro zu. Das Kapitalanlageergebnis lag bei 617 Millionen Euro.

Die Prämieinnahmen im Geschäftsfeld der Lebensversicherung stiegen um 3,4 Prozent auf 1,26 Milliarden Euro. Die Ziffern in Österreich sind ebenfalls zufriedenstellend. Insgesamt erreichte die Unternehmensgruppe mit den Marken Continentale, EUROPA und Mannheimer ein Bruttoergebnis von 630 Millionen Euro. Nach Abzug der ergebnisabhängigen Steuern verbleibt ein Rohergebnis von 564 Millionen Euro. Der weit überwiegende Teil davon fließt traditionell an die Kunden. Zudem wurde die Substanz durch die Erhöhung des Eigenkapitals um 49 Millionen Euro auf nunmehr 932 Millionen Euro weiter gestärkt. **M**

KOOPERATION

ARISECUR / ÖBV

ARISECUR und die Österreichische Beamtenversicherung haben eine Kooperation im digitalen Antragsprozess samt elektronischer Unterschrift gestartet. Die Testphase ist abgeschlossen, der offizielle Start bei allen Partnern in Österreich läuft zeitnah ab. Die Kooperation

ARISECUR und die Österreichische Beamtenversicherung haben

startet mit der Begräbniskostenvorsorge, der prämienebegünstigten Zukunftsvorsorge und Einmalbeitrags-Lebensversicherung.

Zum Kick-off gibt es ein IDD-zertifiziertes Webinar (Sozialversicherung inkl. öffentlichem Sektor). Andreas Büttner: „Das Webinar steht nicht nur unseren Vertriebspartnern, sondern allen Interessenten an unseren Dienstleistungen zur Verfügung.“ **M**

WELTUMWELTTAG

DONAU Versicherung

Anlässlich des Weltumwelttages am 5. Juni 2021 übernahm die DONAU Versicherung eine Baumpatenschaft der Initiative des Kuratoriums Wald. Der Lebensbaumkreis „Am Himmel“ an der Wiener Höhenstraße ist eine Initiative des Kuratoriums Wald und symbolisiert mit seinen 40 Lebensbäumen den Zeitabschnitt eines ganzen Jahres. Die DONAU Versicherung unterstützt das Kuratorium Wald und den Lebensbaumkreis mit einer Patenschaft für die Kiefer. Die Idee dieser besonderen Partnerschaft ergibt sich aus der über 150-jährigen Geschichte des Unternehmens: Am 1. September 1867 nahm die DONAU den Geschäftsbetrieb auf. Der Zeitraum vom 24. August bis zum 2. September ist im Lebensbaumkreis der Kiefer zugeordnet, die als „ausdauernder Baum des langen Lebens“ beschrieben wird. „Der Schutz des Waldes ist elementar für

Anlässlich des Weltumwelttages am 5. Juni 2021 übernahm die DONAU

den Naturraum Österreichs. Der Lebensbaumkreis verdeutlicht die Artenvielfalt und die Bedeutung des Waldes für den Klimaschutz. Mit dieser Patenschaft erweitern wir unser Engagement für die Umwelt und wollen die Werte für einen respektvollen Umgang mit der Natur allen weitervermitteln“, betont Judit Havasi, Vorstandsvorsitzende. **M**



Gerhard Heilingbrunner, Präsident des Kuratoriums Wald und Judit Havasi

URLAUBSBAROMETER 2021

Europ Assistance Österreich

auszugeben. Dies ergibt eine repräsentative Studie vom Meinungsforschungsinstitut IPSOS, die im Auftrag der Europ Assistance Group in vierzehn Ländern mit insgesamt 14.000 Befragten im Mai durchgeführt wurde.

Im Fokus stehen Ausgaben, Beweggründe, Zielorte und Wünsche der Konsumenten auf drei unterschiedlichen Kontinenten. 2020 war die Reiselust noch verhalten. 41 Prozent der Österreicher verreisten trotz des unattraktiven Umfeldes. Während in Österreich 55 Prozent im eigenen Land blieben, waren es 94 Prozent der Italiener, Belgier hingegen nur zu 36 Prozent. Die Europäer blieben hauptsächlich innerhalb der EU, was dem eingeschränkten Flugverkehr geschuldet war. Für 2021 sieht die Branche wieder Licht am Horizont. In Europa möchten 57 Prozent dieses Jahr wieder reisen, was aber zum Jahr 2019 immer noch ein Minus von sechs Prozentpunkten bedeutet.

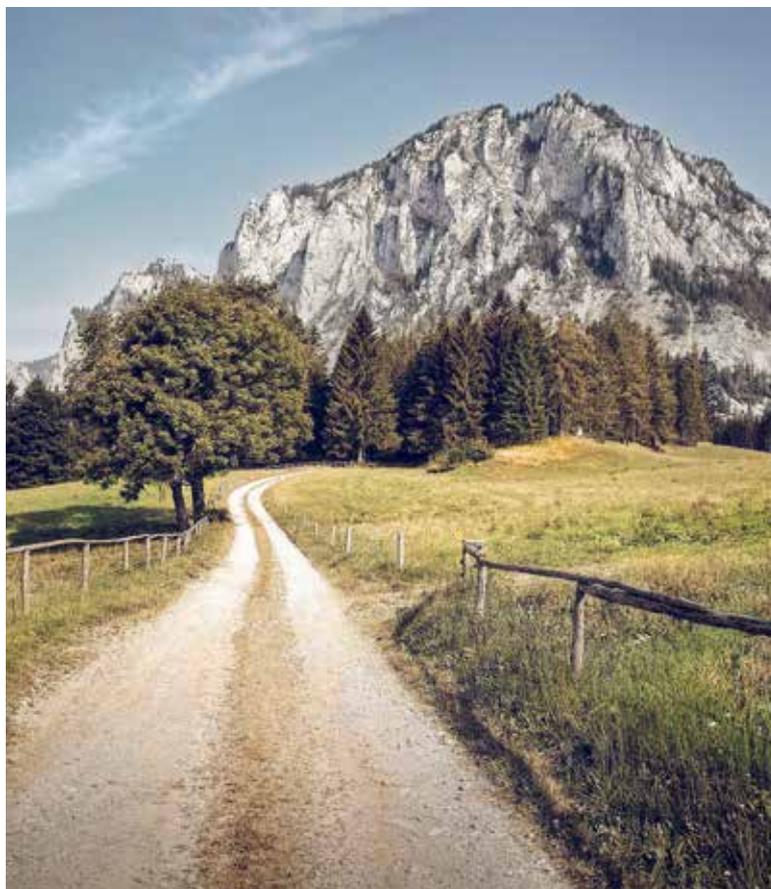
Die Österreicher planen in diesem Jahr, für ihren Urlaub im Durchschnitt 2.088 Euro

In Österreich werden wieder 61 Prozent einen Urlaub planen. Die Gründe, warum weniger gebucht wird, sind vielschichtig. Ungefähr ein Drittel der Europäer gibt an, sich den Urlaub nicht leisten zu können. Die Angst vor Ansteckung (26 %), Einschränkungen vor Ort (27 %) und die Sorge, in Quarantäne zu müssen, (19 %) werden dabei am häufigsten genannt. Weiters wollen 16 Prozent sparen, als Grund dafür wird die ungewisse Zukunft genannt. 81 Prozent der befragten Europäer, die im Jahr 2021 einen Urlaub planen, sind bereit, sich impfen zu lassen. Zehn Prozent überlegen noch und nur neun Prozent schließen eine Impfung kategorisch aus. Mehr Ablehnung erfährt der Impfpass und eine mögliche Quarantäne bei Ein- oder Rückreise. Sprechen sich noch 63 Prozent der Österreicher für einen länderüberschreitenden Impfpass aus, sind nur 39 Prozent der Befragten bereit, eine Quarantäne in Kauf zu nehmen.

„Das Reisen ist und bleibt ein Grundbedürfnis. Aber es ist zunehmend von einem verändernden Reise- und Urlaubsverhalten auszugehen. Reisen sollen einen echten Mehrwert bringen, ökologischer werden und mehr Individualität versprühen“, so CEO Besim Akinci. Dass sich das Verhalten der Reisewilligen zumindest in diesem Jahr stark verändert hat, zeigt sich in der Studie. 72 Prozent der Europäer (66 % der Österreicher) machen Urlaub im eigenen Land. Last-Minute wird vor allem in diesem Sommer ein wichtiger Faktor sein. Der Pandemie und der Verunsicherung geschuldet, gab es noch nie so viele Last-Minute-Buchungen wie in diesem Jahr. Die Erfahrungen im letzten Jahr haben ihre Spuren hinterlassen. So geben 44 Prozent der Österreicher an, genauer auf die Deckung achten und für eine Reiseversicherung mehr ausgeben zu wollen.



Besim Akinci



7. Kremser Versicherungsforum 2021

Compliance – Prävention und Risikotransfer: Zusammenwirken von Unternehmensschutz-Konzepten für Unternehmen und Management

Das Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen der Donau-Universität KREMS lädt Sie herzlich zum siebenten Kremser Versicherungsforum ein.

Dienstag, 9. November 2021

9.30 – ca. 16.00 Uhr | 09.00 Uhr Empfang, Registrierung
Donau-Universität KREMS, Audimax

Das 7. Kremser Versicherungsforum kann als Weiterbildungsveranstaltung angerechnet werden, soweit es den Inhalten des Anhangs I der IDD bzw. der Anlage 9 der GewO entspricht.

Teilnahmegebühr (ohne MwSt.) inklusive Unterlagen und Verpflegung:

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

Um Anmeldung bis 27. Oktober 2021 wird gebeten unter:

www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum

Donau-Universität KREMS

Department für Rechtswissenschaften und Internationale Beziehungen
Ing. Christina Karner | christina.karner@donau-uni.ac.at | Tel. + 43 (0)2732 893-2409
www.donau-uni.ac.at/versicherungsforum

VORSCHAU



Versicherungsmakler
Expert*innentreffen 2021

Unfall- & Krankenversicherung



IMPRESSUM

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

Geschäftsführer: Isabella Schachinger

Verlagsort: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Tel.: +43 (0)720 515 000

Fax: +43 (0)720 516 700

Herausgeber: Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anschrift Medieninhaber/Redaktion: Oberthern 33, 3701 Oberthern

Chefredakteur: Christian Proyer

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

Anzeigenleitung: Isabella Schachinger

Grafisches Grundkonzept & Layout: Christoph Schönfellner

Fotos: risControl/Schönfellner, Adobe Stock, Manuel Horn, FMVÖ, Mario Zaunschirm, Clemens Weiss, Marlene Fröhlich/luxundlumen, UNIQA/Rudi Froese, Foto Dürr, Martina Draper, Martin Steinthaler | tinefoto.com, www.fotografundfee.at, Christian Husar, DI Michael Reh, Christoph Adamek, feel image - Fotografie, Alexander Müller, ROLAND Rechtsschutz, Lukas Lorenz, Alexander Ulz, Ludwig Schedl, Gregor Nesvadba, Michael Markl, Paul Szimak/Meierhof Betriebs GmbH.

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

Walter-Jurmann-Gasse 9, 1230 Wien

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

Erscheinungsweise: sechsmal im Jahr (exkl. Specials)

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

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

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

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



Allianz – Ihr Partner
für Personenversicherung



KANN DEINE LEBENSVERSICHERUNG
SO FLEXIBEL WIE DEIN ALLTAG SEIN?

MEINE ZUKUNFT FLEXINVEST

MIT DER ALLIANZ
GEHT DAS.

Mit unserer modernen
fondsgebundenen
Lebensversicherung die
Ertragschancen des
Kapitalmarkts nutzen
und dabei KESt sparen!

Mehr auf
**[allianz.at/makler/
fondsgebundenelebensversicherung](https://allianz.at/makler/fondsgebundenelebensversicherung)**
oder fragen Sie Ihre Maklerbetreuer:in

- ✓ **Gutes Anlagegefühl:** Wählen Sie aus vielen nachhaltig veranlagenden Fonds und garnieren Sie mit unseren Zusatzbausteinen Reißleine und Sahnehäubchen für mehr Sicherheit.
- ✓ **Volle Flexibilität – ein Leben lang:** Kapital zuzahlen, Prämienpausen, Entnahmen bei finanziellen Engpässen.
- ✓ **JUNIOR, die Kindervorsorge:** für Kind, Patenkind oder Enkelr vorsorgen.
- ✓ **Genussphase mit höchster Sicherheit:** Wie und wann auch immer Ihre Kund:innen am Ende ihr Kapital verwenden, im klassischen Deckungsstock ist es sicher geparkt.

Allianz

> Rechtsschutzversicherung
> www.hdi.at/rechtsschutz



SEELENRUHIG
Entspannt bleiben!
Das ist Ihr HDI Recht§vorteil.